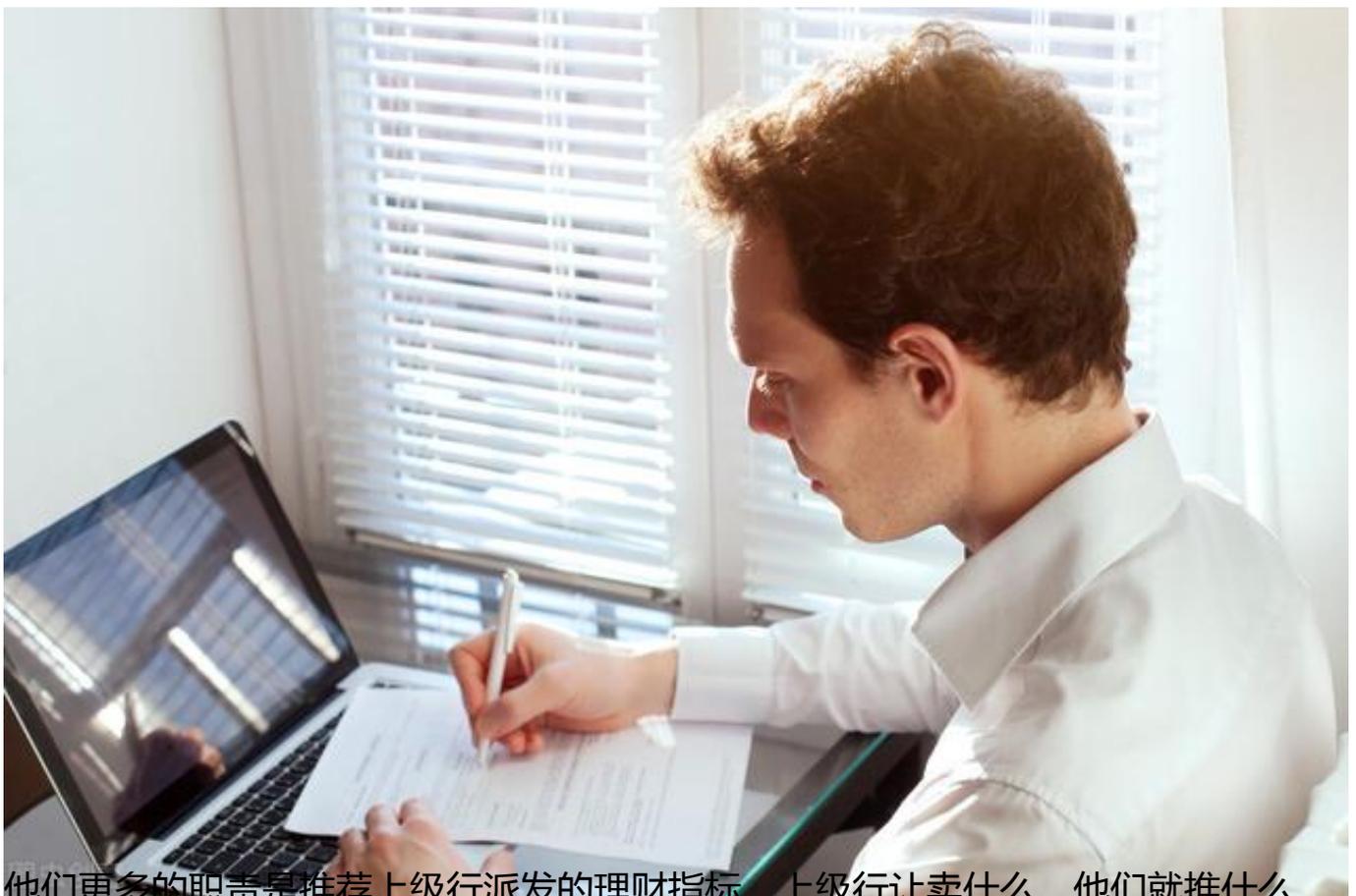


银保监会副主席曹宇在深圳先行示范区金融峰会上表示支持银行理财提高权益类产品比重。

看到这则消息，我的第一感受是担心。和大部分人担心的银行理财风险将进一步提高有所不同，我担心的是银行若真是在权益类产品上发力，基层的理财经理是否能够承接得住。

我不敢一棍子打死所有的理财经理，但银行理财经理不够专业却是大部分中小银行的现实情况。这些银行的理财经理平时的工作情况都是怎么样的呢？

白天在单位打电话或发微信让老客户买上级行考核的理财或是中收较高的理财，如果有理财客户进入网点，可以为其办理新理财，晚上接受上级行或是合作公司的理财培训。

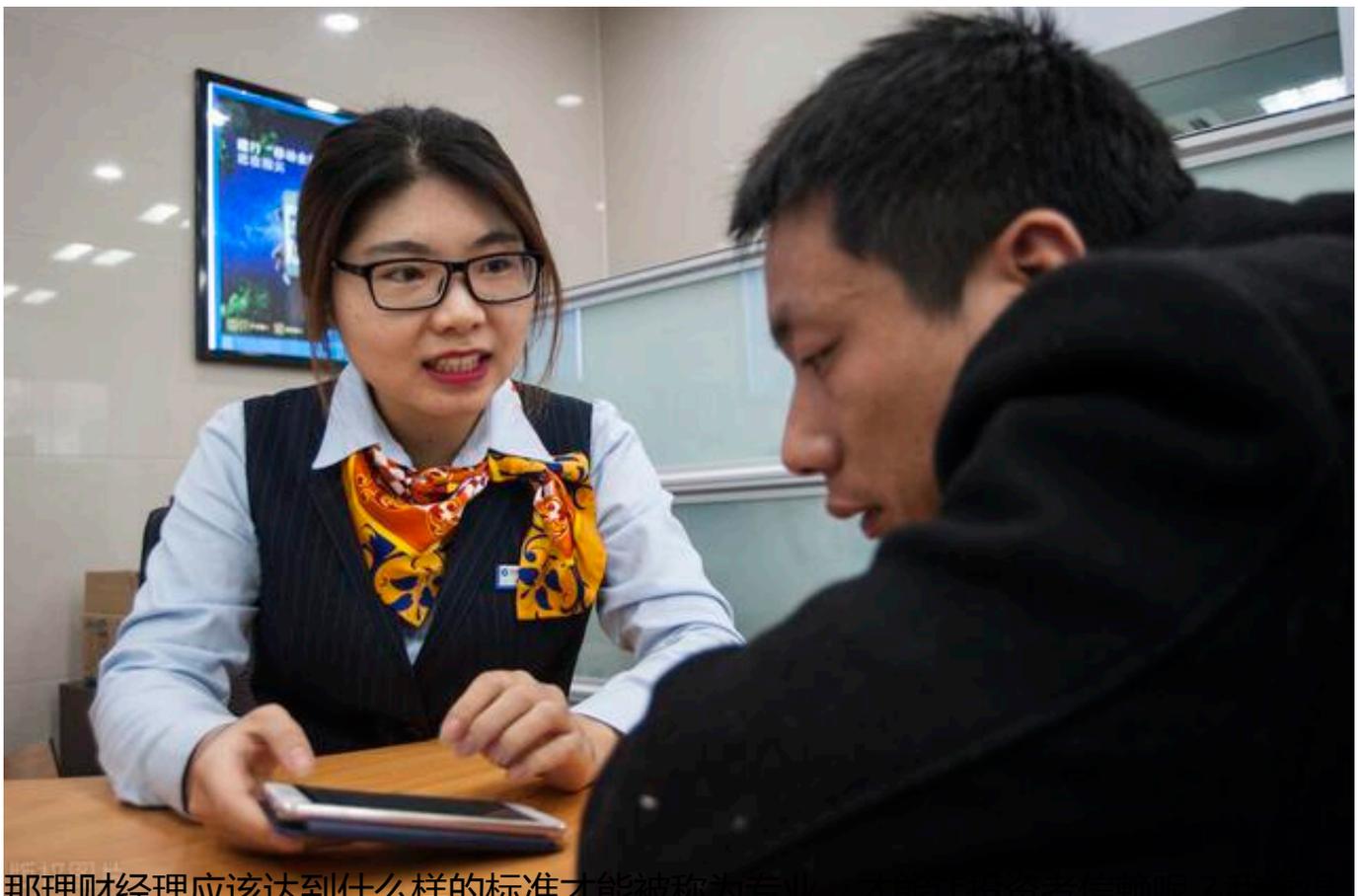


他们更多的职责是推荐上级行派发的理财指标，上级行让卖什么，他们就推什么，哪款产品收益高，就买哪个。至于产品的风险如何，年化收益如何，他们只会从宣传物料以及培训资料中获悉。

无论是2018年开始的资管新规，还是即将要到来的权益类产品，都是在变相倒逼客户自主进行投资者教育。投资者如果不提升自身的投资能力，就只能去选择保本保息的存款产品。当投资者的投资能力得到提升，银行的理财经理却还是只会转达、只会销售的营销人员时，银行客户的信仰就会崩塌。

试想一下，如果你是投资者，来到银行买理财，发现银行的理财经理还没有自己专业，你会怎么想？你是不是会觉得这家银行的理财产品肯定也不咋样。长此以往，银行的客户就会越来越少。

那些投资者可能不会换一家银行投资，有可能会转向证券公司进行投资。就好比你去了一家沙县小吃，你发现他做的米饭套餐不好吃，你是会选择换一家沙县小吃呢，还是会选择换一家餐馆？银行理财经理不专业带来的问题可能是致命性的，甚至会整个银行业的悲哀。



那理财经理应该达到什么样的标准才能被称为专业，才能让投资者信赖呢？我觉得至少应该同时满足以下三个条件：

既然称之为理财经理，那至少应该对市面上的理财产品都有所了解，甚至光了解还不够，还需要达到掌握的水平。投资者提到黄金、你得知道最近黄金的行情如何，黄金投资品都有哪些种类，与黄金相类似的白银表现如何等等。

除了这些比较基础的知识以外，还需要对涉及理财方面的资讯有所了解。至少要对时下的新闻了如指掌。客户提到原油宝，你得知道这件事儿的原委，是谁的责任，最后处理结果如何，对投资者有何借鉴意义。

如果必须要对理财理论知识进行量化，那就是各种理财证书。银行理财经理想要上岗必须要拥有银行从业资格证、基金从业资格证等。现在很多银行业开始要求员工必须要考取AFP和CFP。



你从一个不会开车的人那里能学会如何开车吗？你敢放心将自己的生命交给不懂交规的司机吗？理财经理在向投资者介绍理财产品时充当着两种角色：一种是对投资者进行理财产品的讲解；另一种是帮助投资者防范住一定的风险。没有足够的理论知识是演绎不好这两个角色的。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。无论是从书本还是从新闻资讯，亦或是听老师讲解，理财经理对于理财的运作逻辑，风险防范还是如蜻蜓点水一样。只有亲自买过理财，真正踩过坑，蹚过雷的理财经理才能更好的向投资者讲解产品。就好比没上过路的驾校老师，你指望他能讲的多好吗？

基金的门槛比较低，选择货币基金也几乎没有什么太大的风险。有些理财经理为了向客户展示自己买过基金就拿出自己买的少量的货币基金，亦或是定投的一两只混

合型基金来向投资者展示。但其实这种操作只是入门级理财经理的操作。



相对专业的理财经理至少会购买自己银行代销的产品以及客户关注度比较高的产品。虽不说全部购买，至少要在大类产品上都有或多或少的购买，买过之后才能有底气向投资者进行介绍。

理财经理对于产品的了解也主要是来自于内部培训材料和宣传物料。内部培训材料更多也是关于产品如何火爆，如何销售方面的素材。银行理财经理本身是不具备鉴别理财产品风险能力的，有的时候只有自己亲身试验，才能知道产品究竟好还是不好。

一个购买过多种理财产品的银行理财经理大概率是会比只买过一种理财产品或者压根就没买过理财的理财经理要专业。

说一个理财产品好，谁都会说。产品手册上，宣传材料上，培训资料上到处都是银行后台人员总结的素材。可是要说帮客户分析出产品有哪一点不好，有哪些风险需要提前告知，如何做才能有效降低风险，却不是所有人都能做到的。在宣传资料等物品中，往往都是一句放之四海而皆准的话来概括风险：“理财非存款，投资有风险，入市需谨慎。”

再拿原油宝的案例来说，穿仓的结果谁都没有预料到，这可以理解。可是理财经理应该能够预判到它是一款在理论上可能实现赔光本金的产品，实际上它的真实风险程度是可以屏蔽掉大部分银行业投资者的。



我通过朋友了解到，很多中国银行的理财经理也购买了这款产品。很明显他们符合了第二条自己购买，但是没有做到第三条，识别出风险。

能够发现产品的不好，发现了不好之后，还能根据客户的风险偏好来对产品进行针对性解释，这是专业的理财经理应该呈现的状态。

一个优秀的银行理财经理可不是光会按照行长的要求，使劲儿卖理财就行的。事实上如果真是这样做，到最后业绩一定不会好。投资理财是一个知识密集型行业，如果理财经理不专业，肯定不会有客户愿意找他购买理财产品。

想要成为专业的银行理财经理，至少要同时做到以下三点：

- 1、理论知识面广。既懂市场上的所有理财产品，又知道时下的理财资讯热点，还能考过很多证书。
- 2、实践经验丰富。踩过坑，蹚过雷，市面上大类理财产品，客户关注的理财产品

都买过，能够将自己的经历以案例的形式告知客户。

3、能说清楚风险。在介绍清楚产品运作模式，产品优势以外，能够理性客观地讲清楚理财产品存在的风险。