

(本文配图由中安国通提供)

——访资深高端私人财富管理专家林岳

2002年,从英国曼彻斯特商学院归来的林岳,进入了汇丰银行(中国)有限公司,先后担任上海中心支行个人关系经理、上海中心支行行长和上海分公司区域总经理等职,致力为高端客户提供一体化、专业化、个性化的财富管理服务。2008年,在担任上海区域总经理期间,林岳大胆推出专为资产在1000万元以上的的高端客户提供理财服务的私人银行业务,并创造性地提出“螺旋提升四步工作法”,根据客户是全球领先的财富管理机构——瑞士银行香港分行。

新的工作环境和身份角色,不变的是所服务的对象。林岳目前服务的客户大多为上市公司的CEO或大股东等高净值人群,其中不乏大众所熟知的社会名流和成功人士,他们大部分是跟随中国改革开放发展起来的富裕阶层。林岳从沟通中了解到他们对于“怎么赚钱”很有心得,但是对于“怎么管钱”却并不在行。他们积累了巨额

受到肩上的责任和使命,她一直在思考如何能做得更好,如何能为客户提供更高阶的产品以及服务。

时至今日,尽管已在高端私人财富管理领域取得了诸多辉煌的业绩和成就,但林岳并非止步于此。未来,她不仅致力将客户资产最大限度地保值、增值,更应致力帮助客户树立全新的投资理财观念,为客户提供超预期服务,协助客户在更广泛领域更大限度发展,这才是她今后工作努力的方向所在。

公告咨询电话:010-67616666、13381069898(微信)

此外,该县加大“专精特新”中小企业支持力度,通过积极争取上级资金引导和支持金融机构量身定做金融品、支持申报绿色工厂、数字化车间、助力“专精特新”中小企业提档升级专做精、做强做大。

(王桂文)

此外,该县加大“专精特新”中小企业支持力度,通过积极争取上级资金引导和支持金融机构量身定做金融品、支持申报绿色工厂、数字化车间、助力“专精特新”中小企业提档升级专做精、做强做大。

(王桂文)