

招商银行理财经理丁宁宁 入职七年考取 十几个专业证

本报记者 许妍



丁宁宁

1985年出生的丁宁宁是招商银行贵宾客户理财经理。她从2007年大学毕业后就进入银行业发展,7年来,她考取了大大小小十几个证书,

可以称得上是理财师里的学习达人。

丁宁宁说,她考这些证,并不是纯粹为了拿证而去考,而是因为发现作为银行理财师,她需要了解市场,了解投资。“客户现在的理财需求已经不再局限于单一产品,而是一种组合投资的需求,”丁宁宁说,“只有了解更全面的金融知识,掌握其他多个领域的知识,在专业上拔尖,才能获得客户的肯定。”

丁宁宁用心服务客户,她的客户也拿她当自己家里人。

据了解,招商银行特别注重引导客户进行资产配置。丁宁宁经常提醒客户,不要把鸡蛋放在同一个篮子里。

“理财经理并不只能为了卖产品而引导客户,我的客户大多是资产在50-500万之间的,对这些客户,我会特别注重强调家庭理财配置,为他们的资产建造一个坚实的金字塔塔底,再依据他们的风险承受能力,一层层地进行资产配置引导。”

招商银行私人银行客户经理周金红 休产假不忘学习 拿下理财师证

本报记者 许妍



周金红

作为招商银行日照分行的私人银行客户经理,周金红经历着比一般人更紧张忙碌的工作节奏。私人银行客户经理与其他理财经理不一样的是,周金红面对的都是银行资产在1000万以上的高端客

户,这需要她有更加精细化的管理和更加专业性的分析。所以每天晚上回家,她都要花2到3小时看书学习,提高专业水平。一直以来养成的习惯让她觉得,“如果哪天不关注金融,我就会觉得不舒服。”

2013年8月份,招商银行日照分行成立了私人银行财富中心,在那之前,周金红刚刚休完产假。“休产假的时候,为了能够获得成为私人银行客户经理的资格,我自己给自己下了任务,一定要拿下国际金融理财师。”周金红说。于是,还坐着月子,她就开始每天挤时间学习。“有时候孩子哭个不停,我第一感觉都会想到,今天又得少学一个小时了。”周金红说。最终她成功考下国际金融理财师证。

周金红与客户一直保持着良好的关系,这与招商银行的系统支持有关,但她自己与客户沟通的方式也有不可忽视的作用。不止在客户,客户子女、客户父母的生日,她也会送上祝福,当客户的亲人生病住院,也会亲自看望;当客户遇到非业务上的困难,周金红也会尽全力帮助。周金红用自己的诚心待人,也收到来自客户的信任。

招行私人银行服务 强势入驻日照

招商银行济南路支行隆重开业

随着招商银行日照济南路支行的开业,其财富中心的成立意味着招商银行私人银行服务即将强势入驻日照,这是招商银行作为第一家进驻日照的全国性股份制银行后,招商银行在港城打出的又一张“名片”,并将进一步改善我市的金融服务体系和居民理财环境。



招商银行济南路支行。 本报记者 许妍 摄

招商银行济南路支行位于日照市东港区济南路银华府财富广场兴业大厦,二楼即为财富管理中心。随着国内财富管理市场的发展,财富管理业务也开始从过去以产品为中心逐步向以客户为中心转变,从单纯的“做理财”到强调资产配置能力、财富管理能力的转变。

多元化的投资理财产品

招行私人银行推崇“助您家业常青,是我们的份内事”的理念。基金、证券、保险、黄金……凭借种类繁多的理财产品,科学的资源配置,专业人才优势,洞悉先机,为客户度身定制、开发和提供多个系列、不同领域稳健获益的投资理财产品,助客户获取最大收益。

“一对一”服务提供财富管理

招商银行财富管理中心从分行及各个支行精心挑选专业过硬、经验丰富的客户经理,形成柜员、理财经理、贵宾

理财经理、私人银行理财经理四位一体的全方位团队。

进入财富管理中心,您便等于拥有了属于自己的私人定制理财师。通过“一对一”的沟通,依托总行强大的专家队伍及专业的市场分析,理财师将根据您的理财需求,为您进行风险测评、分析专业投资产品,量身打造适合您的理财方案。

跨区域的服务网络

作为国内首批提供私人银行服务的商业银行,招行经过6年的发展,已经形成以专业投资顾问服务为核心的完整服务体系。

根据2012年年报显示,招行在全国有29家私人银行中心,客户数量接近2万名,客户总资产4342亿元,户均资产超过2000万。理财中心为该行提供强大专业后盾,共同为客户提供优先优越的贵宾服务。一切从客户出发,无处不在的理财服务,与您的生活紧密相连。

日出初光先照 港城葵花飘香

招商银行日照分行营业部情况简介



招商银行金葵花理财深受客户的欢迎。

2008年12月,招商银行进驻日照,成为日照市第一家股份制银行。作为日照市银行业的一支生力军,招商银行日照支行的开业为日照市金融业的发展注入了新鲜的血液,带来了新生的力量。2012年7月,招商银行日照分行的升格,再一次撼动港城。

年轻团队充满凝聚力

近年来,招商银行先后获得“2012财资最佳托管银行”“山东最佳金融理财创新银行”“环球企业家-最佳年金银行”“金贝奖”“金理财奖”“中国十佳金融产品营销奖”“中国本土最佳私人银行”“最佳银行投行奖”“最佳并购顾问银行奖”“最佳现金管理银行”和“中国人才发展最佳企业”“最佳客户关系管理”“最佳投资产品组合”“最佳超高端客户服务”等一系列殊荣,理财管理享誉国内外,也得到了客户的一致认可。

招商银行日照分行营业部现有员工31人,平均年龄不到29岁,是一支朝气蓬勃,充满凝聚力,富有战斗力的年轻队伍。

资深专家团队的顾问支持

财富管理中心目前配备的“理财

经理”团队成员,他们除具备多年理财从业背景,拥有金融专业证书外,每年还参加招商银行举办的国内外金融理财培训,掌握涉及证券、基金、外汇、保险和黄金等金融理财知识,旨在为客户提供更具专业、更高品质、更加贴身的财富管理,保障财富稳健增值。

不仅如此,总行外汇、证券、基金、保险、黄金、法律、财务等领域的精英组成的专业投资顾问团队,吸取国际先进经验,应您长、中、短期的投资需要,设计丰富多样的理财方案并提供顾问服务。

优越专属的财富空间

财富管理中心为客户提供了五星级的服务环境,风格高雅时尚,配有专属、私密、舒适的贵宾理财室,具有高品位的服务理念和专业化的服务水准,彰显客户的尊贵与优越。

除设专属理财顾问室外,还设有财富管理中心影音体验区、网银体验区等专门的休息、娱乐分区,可供客户休闲娱乐以及随时查阅各种外汇资讯、股票行情,并配有电话、自助服务终端为广大投资者提供多种交易方式。中心还配置大量理财投资、艺术鉴赏、时尚娱乐等方面的书籍,杂志供客户阅读。