

交通银行日照分行理财经理张传玺

# 真诚耐心服务,引来潜在客户

文/片 本报记者 许妍

高大帅气的张传玺,是交通银行的沃德理财经理。刚开始做理财经理时,工作量陡增,但他毫不畏惧,一个月内就掌握了200个客户的投资理财习惯和家庭资料。他真诚而又耐心地对待前去银行的每一个客户,因此吸引了不少潜在客户。他提醒投资者,在资产配置时,一定不要人云亦云,一定要选择最适合自己的。

## 一个月时间掌握 200多位客户情况

刚做理财经理的时候,张传玺的工作量陡增,因为他需要在短时间内,把200多位客户的性格、理财投资的习惯等资料了解清楚。所以,刚做理财经理的前两个月,他每天都提前半个小时上班,每天晚上加班到九点以后才离开。

“刚刚接手的客户对我不熟悉,在这种情况下,不可能信赖我的服务,所以我每天都把时间都放在这些客户身上,发信息、打电话、见面,一点一滴地让他们认识我、信任我。”张传玺说。

在一个月之内,张传玺摸清了这200多位客户的理财习惯。接下来的一个月,他同所有的客户建立了联系,“当原来的这些老客户,从对自己经验不足的怀疑,到开始给我打电话咨询相关的理财规划的时候,我心里特别高兴,终于有一种被人认可的感觉。激励自己更加努力地去服务客户。”张传玺说。

## 耐心讲解理财知识 真诚打动潜在客户

张传玺做理财经理的时间不长,才半年多,“之前的客户

都是上一代理财经理维护的,后转交给我。所以我自己亲自争取的第一个客户的印象十分深刻。”

那天,张传玺提前来到银行,准备开始一天的工作。“有一个60多岁的女士满脸不高兴地坐在大厅排号。我就过去询问她是要办理什么业务。”张传玺说。“她就跟我聊起来,说买的股票又赔钱了。我跟她聊天知道,她在其他银行买了股票和基金,大约得有30万的投资,但是几乎没赚到钱,反而赔进去六七万。”

张传玺从聊天中慢慢了解,这位女士虽然已经进行了4年的股票、基金投资,但她对这些投资了解得很少。基本上就是周围邻居、朋友买什么,她就跟着买什么。“我就跟她分析了现在情况,跟她介绍了‘鸡蛋不能放在一个篮子’的道理,教她如何对自己的资产合理配置。”张传玺说。

“她特别感谢我,留了我的电话,之后一有什么对金融不懂的问题,就打电话咨询我。大约过了几周,就把资产全转到我这里,希望能给她做理财规划。”之后张传玺从客户的角度出发,了解到她的资金主要为了养老,这样的投资应该以稳健为主,就给对方推荐了低风险的理财产品。现在这位客户已经成为张传玺的固定客



张传玺(右一)向客户谈论投资情况。

户,“争取到这个客户,对我影响很大,有客户愿意信赖你,就是对我们理财经理最大的肯定。”张传玺说。

## 提醒不要人云亦云 适合自己的才最好

张传玺建议客户,在资产

配置上一定不要人云亦云,而是要选择最适合自己的。“很多客户在讲资产配置时,往往是按照标准的资产配置衡量的。”

拿过来一张美国人讲的资产配置的表格,并以此奉为圣书,这种方式是不可取的。”他说,因为每个人都是不一样的,

每个人对于资产保值增值,人身保障、资金流动性等多个方面的需求是不同的,所以导致每个人的资产配置,在需求的倾向上是不同的。

“所以,不管买理财、买保险、买基金、买股票还是买黄金,适合自己的产品才是最好的。”他说。

交通银行日照分行:

# 发挥“全牌照”优势,提供优质金融服务

文/片 本报记者 许妍

交通银行(全称:交通银行股份有限公司)始建于1908年,是中国近代以来延续历史最悠久最古老的银行,也是近代中国的发钞行之一。现为中国五大银行之一。交通银行是中国境内主要综合金融服务提供商之一,并正在成为一家以商业银行为主体,跨市场,国际化的大型银行集团,业务范围涵盖商业银行,投资银行,证券,信托,金融租赁,基金管理,保险,离岸金融服务等诸多领域。

1987年重新组建成为全国第一家股份制商业银行,分别于2005年,2007年先后在

香港、上海上市,是第一家在境外上市的国有控股大型商业银行。中华人民共和国财政部,香港上海汇丰银行有限公司,社保基金理事会是交通银行前三大股东,共持有交通银行59.44%的股份。交通银行旗下全资子公司包括交银国信,交银保险和交银金融租赁,控股子公司包括交银村镇银行。

此外,交通银行还是江苏常熟农村商业银行的第一大股东,西藏银行的并列第一大股东。交通银行日照分行于2012年7月16日正式开业。

交通银行日照分行位于泰安路东首89号——君泰

地王豪庭东座,营业面积1000多平方米,设有营销服务区,交银理财区,沃德客户理财服务区、自助服务区等多个服务区域。

其中,沃德客户理财服务区为高端客户开辟了“一对一”零距离服务,提供个性化理财方案,让客户尽情享受一站式的金融服务。

交通银行入驻日照后,将充分发挥交行“全牌照”的经营优势,突出财富管理特色,为企业和市民带来更优质的金融服务,为日照经济社会发展提供有力的金融支持,以实际行动支持地方经济建设。



交通银行从便民角度出发,在ATM机旁设置了免费装钞袋。

## 丰沃共享 厚德载富

一对一、面对面提供全方位金融服务

2005年,交通银行推出专为高净值客户打造的金融服务品牌——沃德财富,传承了百年交行始终如一的财富管理精神,意在表达以服务之“德”创财富之“沃”。

沃德财富从《易经》的“地势坤,君子以厚德载物”中衍生出“丰沃共享,厚德载富”的品牌理念,是一种对待财富的态度,更是一份坚如磐石的承诺。品牌符号“OTO”,源自

“ONE TO ONE FOCUS MAKES MORE”,诠释出沃德财富以全球视野和国际智慧团队为支撑,一对一、面对面、团队协作为您提供全方位的金融服务。

历经数年洗练,沃德财富更加懂您所想,从最初主张“把财富放在更佳位置,助您成就下一个成就”到今天坚信“财富为您规划,人生如您所愿”,沃德财富与您的财富共

同成长,在六大专属服务的基础上,更佳关注您的独特需求。

我们深知,财富不止是一个账户,它承载着人生每个阶段中不同的梦想,关于事业、成就、亲情、价值……,沃德财富通过“一对一”地深入了解您的需求、偏好与期望,为您量身定制个性化的财富规划方案,助您成就财富之上的人生所愿。

## 交通银行推出 薪金理财A款产品

交通银行推出的“薪金理财A款”产品,具有投资起点低、自动约转、收益高等特点。每月根据客户设定的金额自动转入一年期零存整取账户,到期后根据客户需求自动转活期或转存一年定期,同时零存整取一年期满即赠送客户一笔网银渠道转账手续费减免优惠。

**优势一:**月月都扣款,工资溜不掉!薪金理财A每个月都会固定日期,从您的储蓄卡里扣除您选择固定的金额,最低100元。小金额也能理财。

**优势二:**一浮到顶,基准百分之十!薪金理财A产品执行人行标准零存整取利率上浮百分之十

的利率。

**优势三:**足不出户,理财无忧!该产品定期自动扣除,一次签约完成,无后续操作。免去您“去银行办业务太麻烦了!”的苦恼。

**优势四:**活动层出不穷!优惠活动等你参加!

1 赠手机话费:2014年4月30日之前,签约且首次扣款成功的代发工资客户,即可获赠最低10元,最高50元的手机话费,限50万户,先到先得。

2 一年期满后,立即获赠一笔网银渠道异地转账手续费减免优惠!

3 当场办理,还有神秘礼物赠送。