

2013聊城明星支行、明星理财师展示报道(上)

候选明星理财师案例展示



理财师简介:



曹朋剑, 现年37岁, 中共党员, 大学本科学历, 会计师职称。1999年9月参加工作, 2011年获得AFP任职资格。现任临清市支行老赵庄分理处主任。

工作经历

1、1999年9月-2004年9月, 先后在临清市支行代湾营业所、烟店分理处、站前分理处、曙光分理处任会计;

2、2004年10月-2008年10月, 先后任临清市支行潘庄办事处内勤主任, 支行营业部柜员、副主管;

3、2009年12月任烟店分理处会计主管; 2011年10月份, 取得AFP任职资格。
5、2012年12月-2013年4月先后任新华分理处主任、老赵庄分理处主任至今。

理财案例:

在理财产品营销中, 我作为理财师, 善于从日益趋同的产品中探索个性化营销方式, 达到客户认同产品, 并最终购买产品的效果。2012年末, 我所在单位营销理财产品累计销售达到9000万元, 带动了个人业务产品的较快增长。

2013年5月下旬的一天, 客户张某来单位向我咨询存款方面的问题, 并希望得到一些指导和建议。在交谈中了解到客户张某做小商品批发生意, 有一部分闲置资金, 并希望能够获得较高的收益, 但不想承担过高风险。该客户共有两部分资金。一部分闲置大约300万元; 一部分为日常流动资金大约200万元, 并分散存入其他几家银行。通过与客户面对面分析, 我向客户推荐了我行具有保本保证收益特点的定期存款、国债、理财产品、基金定投等产品。并给客户详细测算了各种产品的收益情况, 以

供客户正确选择。

通过分析, 该客户对闲置资金选择了购买100万元的一年期存款, 100万的181天保本浮动收益的理财产品, 三年期国债100万元。对于暂时不用的100万元流动资金, 购买成安心快活步步高产品, 随时可能使用的100万元, 购买成天天利滚利产品, 客户十分满意。

我还向该客户推荐了电子银行, 贷记卡等产品, 均取得客户认同。为客户安装了网上银行, 让客户学会使用网上银行来购买理财产品, 方便客户在家购买。并将该行的智付通安装给客户, 方便随时转账。目前, 该客户成为该行白金卡客户, 办理了贷记卡, 方便该客户外出住酒店和商场消费。还成功地办理了惠商通卡, 节省了客户的支付结算费用, 成功为该客户提供了“一揽子”电子银行产品, 增加了该客户对农行的依存量。



理财师简介:

韩勇, 男, 35岁。中国金融理财师(AFP)、国际金融理财师(CFP)。拥有14年银行工作经验, 先后从事出纳、会计、会计主管、网点负责人工作; 5年专业理财从业经历, 现任中国农业银行股份有限公司聊城利民分理处负责人, 对中高端客户的维护、拓展有着丰富的经验。精通银行个人金融业务及理财产品, 熟悉黄金、外汇、股票、基金、银行理财产品投资, 擅长为客户规划银行理财产品, 能够灵活的配置各类金融产品满足客户个性化需求。

理财案例:

理财观点——规避风险, 学会分散投资

俗语说“不把所有鸡蛋放在同一个篮子里”, 就是指不要把全部资金用于同一种投资方式, 而是有计划、按比例地分配资金投资方向, 以最大限度地降低风险, 确保收益。因此投资中他更注重资产的保值, 采取稳健型投资策略。在工作中他坚持以客户利益为重, 提供一揽子的服务方案, 避免单纯营销产品, 坚持风险揭示的原则。而合适的理财方案必须基于做出正确风险评估, 同时根据市场的变化, 及时调整客户的产品组合, 使客户实现理想的收益同时, 及时规避市场风险。

执业案例

今年国内经济持续低迷, 金市、股市震荡。不少客户有强烈的理财欲望, 但前提就是要求保本、保收益。韩勇非常理解客户的这种心情, 市场的表现确

实让大家不寒而栗。他的一位客户大姐, 以前从未进行过高风险的投资, 在农行的资产全是定期存款和国债, 这样的资产配置非常安全, 但是达不到理财的目的, 即实现个人资产的保值与增值, 在可以承受的范围内, 最大化地实现投资收益。在与客户进行充分的沟通之后, 了解到她在我行有房贷, 大部分资金在三五年之内都不会动用, 还有一个正在上初中的女儿。根据她的风险承受能力, 将其一部分资金购买了我行的固定期限理财产品安心得利系列, 并为其增配了农行农银汇理股票及债券型的基金定投产品, 并根据贷款配置了农行的存贷通产品。半年后, 看到理财产品的平均年收益在4—5%之间, 而基金定投最高达到13%; 房贷利息也相对少还了很多, 于是陆续介绍了自己的朋友给他, 使网点的优质客户比率得到大幅提升。

理财师简介:



贾莉, 女, 36岁, 经济师, 现任聊城市农行东昌府支行营业部副经理, 自入行以来先后在会计、前台柜员、大堂经理、客户经理等岗位工作, 熟知银行各类金融产品及服务流程。2010年9月取得AFP金融理财师资格, 拥有理财、基金、保险等多项从业资格, 具有丰富的个人理财服务经验, 她以客户利益为本, 注重客户理财风险控制, 秉承银行理财师稳健的风格, 坚持自上而下的策略为客户提供合理理财咨询建议及资产配置方案, 始终将风险规避, 追求绝对收益放在首位, 并对客户的理财方案进行及时跟进和调整。截至2013年7月末, 销售基金849万元, “汇利丰”和“安心得利”系列理财产品32562万元, 代理保险业务手续费22.2万元, 维护贵宾客户数量372户。

理财案例:

李先生是一位私营企业主, 经营木门的加工、批发以及零售, 省内还有一家分公司。他每天工作很忙, 也不懂基金和股票, 之前的投资品种只限于国债和定期存款, 2010年, 他接触到农业银行的贵宾理财后, 希望贾莉为他提供一个稳健的投资理财方案。根据他原有的资产配置状况和趋于稳健谨慎的投资理财风格, 他的资产配置方面贾莉做出如下建议: 资产的40%选择低风险的我行固定期限理财产品和债券型基金; 作为家里的主要支柱, 建议他配置商业保险和终身寿险使现有的生活状况得到保障; 鉴于目前基金市场处于低点, 每月把闲置资金的40%用于定投股票型基金和混合型基金, 另外的60%用于子女教育金规划; 流动资金做了我行的开放式理财产品, 天天申购, 实时赎回, 即时到账, 既满足了资金的灵活性, 同时又

取得了较高的收益。这样, 李先生的资金不仅保值, 还有增值。因为贴心的服务, 李先生成为了我行忠实的客户。目前, 他的企业处于稳步发展时期, 在我行日均存款达到500万元, 而几年来累计购买理财产品超过6000万元。

理财观点: 自由、自主和自在是个人理财的目标。唯有实现经济上的自由与自主, 才有可能实现精神上的自由与自主。在人生的一生中, 购房、教育、保险、税务直至退休养老均是绕不过的理财事件, 就像人生在不同阶段有不同的理财目标。作为一名理财师, 贾莉的目标是为实现受托人的种种目标与梦想提供科学、稳健的筹划。同时她相信, 作为理财师, 更重要的意义在于“授人以渔”, 在于培养客户的理财观念, 分享理财的专业知识, 使知识转化为财富, 转化为保障, 转化为幸福。



理财师简介:

潘慧, 女, 34岁, 农行聊城分行东昌府支行个人业务部副经理, 经济师、内训师、CFP国际金融理财师。先后从事柜员、大堂经理、理财经理等工作。目前负责支行辖内十个网点的个人优质客户管理等工作。

作为一名支行理财管理人员, 致力于认真分析、潜心研究, 指导并协助辖内网点做好对个人高端客户的管理、营销和维护工作。2012年, 她组织策划高端客户活动7场, 参与人数达300人。

理财案例:

理财经理首先要做的是学会与高净值客户做朋友; 其次是能够为高净值客户提供优质的服务; 最后才能从高净值客户处获得业绩。对于大多数高端客户来说, 由于自己的事业很大, 需要管理企业、员工、家庭、朋友等多个层面的人与事。所遇到的大大小小的烦心事一定很多。作为理财经理, 不要只关心他们的资产与投资方向。而是要把控全局, 事无巨细, 都应该详细了解, 积极分担。只要客户愿意告诉你, 时刻扮演一个倾听者, 并深入思考提出自己的解决方案。如能做到如此, 客户已经不再将你当做是只求于他的投资伙伴了, 而是把你当成了真正的朋友。

执行案例:

潘慧与王女士初识于2008年, 王女士是一家私营企业的经理, 经常来银行办理业务, 当时作为大堂经理, 潘慧每次在为其提供优质服务的同时, 都会与其沟通交流, 尽可能地提供帮助。有一次, 见王女士心情不太好, 一脸的愁容, 问其原因说是孩子近期不听话, 成绩也在下滑, 与其沟通得知因其对象在外地经营业务, 半年才回来一次, 孩子就由她一人照顾和教育, 那段时间她的业务

很繁忙, 而孩子正上初中, 出现了叛逆现象, 学习成绩直线下滑。于是潘慧耐心地跟她谈一些关于孩子教育的话题, 劝她多与孩子交流, 倾听孩子的心声, 不要一味地责怪孩子, 要像朋友一样去关心了解他, 多与老师沟通, 一起帮助孩子克服困难。再次见到王女士, 她迫不及待地说她儿子表现好了, 学习成绩也提高了, 她脸上洋溢着幸福的笑容, 对潘慧感激不已, 主动提出为她完成存款任务, 让她帮助自己理理财。“把客户当朋友, 就应该把他们的利益当作自己的利益, 像为自己理财一样为他们理财。”潘慧始终坚持这一观点, 对王女士亦是如此。在深入了解王女士的资产状况后, 潘慧认真分析, 为其做了详细的理财规划, 在备足流动资金的同时配置了国债、黄金、理财产品、基金定投、保险等多种产品, 既为其实现了资产保值增值, 又帮其实现了理财收益。王女士感恩之际, 又为潘慧介绍了一些新的客户。

只要付出的是真心, 就会被客户感知并得到回应。潘慧以自己的行动, 践行着农行“客户至上, 始终如一”的服务理念, 赢得了客户的心, 传递了农行的正能量。