

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:

司俊明,41岁,中共党员,国际金融理财师(CFP)持证人,会计师,建行山东省分行五星级客户经理、2012年山东省理财师风采大赛优秀奖获得者,现任聊城建行私人银行理财经理。18年的金融从业经历,具有会计、证券、保险等多项职业资格证书,先后从事过会计核算、个人业务、个人理财经理等工作,熟悉各类金融产品、投资工具,具有丰富的投资、综合理财规划能力。因业绩突出,自2003年连续多年被评为省、市分行先进工作者和最佳服务明星。

理财案例:

6月份的一天,司俊明在聊城建行私人银行接待了一位刚刚接触上的私营业主客户。该客户夫妇共同经营一家私人企业,做得风生水起,在市区也小有名气,考虑到经济环境不稳定等因素,企业不想再扩大规模,所积累的一部分闲置资金,在保证充分流动性的同时,想追求一下资金的盈利性,大致有几百万的样子,因为听说黄金降价了,就想储备一些黄金。她详细了解了客户的信息后,向客户介绍了影响黄金价格的因素和黄金降价的原因,也向客户解释了现在不是一个很好的介入时机,因为黄金正处于下行通道,短期内获利的空间不大,而且随时会承担下行风险。客户很不理解地说,她身边很多朋友都已经买了黄金,网上披露黄金到处都是抢购潮,难道大家都傻了吗?而且银行卖黄金是有佣金收入的,到手的钱不想赚吗?她微笑着告诉客户,建行的理念就是以客户为

中心,要的是长期合作、共赢,在金融信息不对称的情况下,只考虑银行赚钱,让客户损失,决不是建行的做法,黄金目前虽然不是最好的介入时机,但黄金作为家庭财富配置的工具,在应对可能发生的人民币贬值和财富传承等方面还是拥有无法替代的魅力。她建议客户由建行的专家团队根据客户提供的信息、风险承受能力测评及家庭理财目标,为客户制定一个投资理财方案,在达到客户资金流动性和盈利性兼顾的财富需求的情况下,在方案中也会为客户建议一个合理的黄金配置比例,并选择相对比较好的时机分次把黄金配置到位。客户非常满意,感觉她是一个很真诚的人,随即表示信任她,并接受了她和团队出具的理财规划方案!随着方案的执行,该客户更深切地感受到建行私人银行服务的专业、专注,目前客户在建行的资产已经超过1000万元。



理财师简介:

耿凤娟,44岁,国际金融理财师(CFP)持证人,经济师,建行山东省分行五星级客户经理,聊城市中支行金凤凰理财中心理财经理,具有基金、保险等多项从业资格证书。建设银行总行“百佳个人客户经理”,2012年山东省理财师风采大赛优秀奖获得者,省、市分行个人业务营销能手。20年金融从业经验,精通银行业务,投资理财经验丰富,擅长证券、基金、保险、贵金属等金融投资产品分析,具备较强的专业理财知识及全面理财规划能力,致力于为客户提供不同人生阶段的综合理财规划服务,帮助客户实现理财目标,满足客户的金融需求。

理财案例:

2005年9月,聊城市第一家理财中心金凤凰理财中心成立,耿凤娟成为建行首批专职理财经理。在多年的贵宾客户维护过程中,以“真诚和专业”得到客户的信任和支持。一天,客户杨大哥和他太太气呼呼的来找耿凤娟,二人因家庭投资方向不统一而产生了争执,决定让耿经理帮忙解决矛盾。10年前杨大哥做了一家白酒代理,由于他的能干再加上白酒行业的发展,财富迅速积累,杨大哥将积蓄全部投入到房地产,已经购有包括商品住宅、临街商铺及别墅在内的多处房产,跨入千万富翁的行列。最近,公司又有一笔款项到账,杨大哥仍看好房地产市场,想继续买房,但是他的太太觉得还是放在银行比较安心,二人为此争吵。

耿凤娟为他们分析了白酒行业的状况及房地产市场的发展趋势,提醒他们房产税、遗产税开征的可能性越来越大,而且他们家庭的固定资产占比已达70-80%,超过合理比例,应该调整,建议提升资金流动性,做好养老、教育、资产保全、财富传承及税收等方面的规划。根据杨大哥提供的家庭财务状况及理财目标,经过风险承受能力测评,耿凤娟为他们制定了一套完整的理财规划书,对子女教育、企业风险与家庭资产分离、财富传承等进行了充分考虑,并对客户比较关心的投资问题,通过建立核心组合和外围组合模式进行了产品配置,以获取长期的资本保值增值,并明确理财经理将定期测评客户财务状况,跟踪报告执行情况,适时调整,以达到预定的理财目标,经过面谈沟通修订,杨大哥和她的太太欣然接受了理财规划方案。



理财师简介:

王肖林,38岁,金融理财师(AFP)持证人,经济师,建行山东省分行四星级客户经理,建行聊城东城支行理财中心理财经理,多次荣获市分行优秀客户经理,个人业务营销能手等荣誉称号。18年的金融从业经验,具有基金、保险、证券等多项职业资格证书,擅长证券、基金、保险、黄金等金融投资产品分析,长期以来为高端客户提供理财规划服务,具备专业的理论素质与丰富的金融实践经验。

理财案例:

理财师不能够预测市场做到稳赚不赔,但却可以为客户合理规划资产,实现人生的财务自由。王肖林在工作中始终坚持“以客户为中心”的服务理念,用自己的专业知识帮助客户,赢得了众多客户的认同。客户李先生有自己的公司,积累了一定的财富,开始与李先生认识的时候,他的大部分资产都在公司账户上做流动资金。每次李先生来办理公司业务,王肖林都全程协助他办理,还多次邀请他参加行里组织的理财活动,让李先生真正体验到建行的贵宾服务。李先生在业务上遇到问题,首先想到的就是他的专职理财经理王肖林,通过与李先生细致的沟通交流,王肖林对他的财务状况做了深入分析,认为李先生资金比较充裕,近期的买车、买房目标比较容易实现,他最需要的就是为自己和家人准备充足的养老金,并对企业

经营的风险性达成共识。为了规避经营风险,王肖林建议他将资产配置一部分个人寿险,与企业资产分离,同时增加了人身保障;其他资产适当配置信托产品,银行理财产品等中等风险、流动性较强的产品,这样比他原来在公司活期账户的收益增值很多,为退休后过上幸福无忧的生活也更近了一步。通过近一年多的理财体验,李先生对王肖林的理财规划非常认可,他把自己的亲戚、朋友也介绍到理财中心,成为建行的忠实客户。理财是一种观念,更是一种生活态度,今天的理财态度决定你明天的财富高度。无论贫穷还是富有,无论年老还是年幼,我们都需要通过理财实现自己的人生目标。做为一名理财师,王肖林的理财目标就是用最真诚的服务成就每一位客户的理财梦想。



理财师简介:

周国莉,32岁,金融理财师(AFP)持证人,建行山东省分行五星级客户经理,现任聊城建行分行鲁西商厦分理处的个人客户经理。11年金融从业经验,具有基金、保险、证券等多项从业资格证书,熟悉各类金融产品、投资工具,具有丰富的投资、综合理财规划设计能力,擅长在充分了解客户需求基础上为客户量身定做理财规划,以实现客户一生的财务自由。因业绩突出,先后被省、市分行评为优秀员工、百佳服务明星、优秀理财经理、个人业务营销能手、信用卡分期突出贡献奖等荣誉称号,并多次在市分行理财经理竞赛活动中取得第一名的好成绩。

理财案例:

想要取得一个人的信任不容易,想要改变一个人的想法也不容易,而想要转变一个生意人的投资理念更不容易。在周国莉众多客户中有这样一位做生意客户刘先生,只存七天通知存款,即便是开放式理财产品都不做,因为他随时随地会用现金。表面上,刘先生没有投资理财的需求,但她通过沟通,发现了刘先生投资存在的问题,就从他做的行业开始分析,“如果将钱集中投资在一个项目上,资金的流动性自然就会变差,如果此时生意遇到困难需要大量资金周转,而身边的人又都一样需要钱,融资也就不那么容易了,所以,是不是应该考虑将资产分散配置?”对于她的分析,刘先生非常认同。根据刘先生提供的信息、综合考虑他的年龄、收入等

情况,进行了风险评估,刘先生具备一定的风险承受能力,可以适当配置风险等级在稳健型及以上的产品。她为刘先生制定了一个投资理财方案,兼顾了资产流动性和收益性。她花了将近1年的时间终于完全打动了这位生意客户,从开始尝试理财投资,到一点一点将资产交给她打理,再到主动给她介绍客户,刘先生的资产在建行已达到千万元以上。在建行工作的11年中,她获得了很多荣誉称号,拿到了很多的资格证书,结识了很多的客户朋友。她说,从事理财让自己多了一份荣誉感和责任感,她要将理财作为一项终生事业去做,能得到客户的信任和认可,是她最大的幸福和快乐!

