



招商银行—— 为客户打造“私人定制”资产配置

近日，招商银行在全行范围内开始推广资产配置系统，为客户量身打造理财计划，基金财富管理，堪称银行业理财的“私人定制”。据了解，这是招商银行提升财富管理专业实力，打造零售专业银行的又一重大举措。

多数客户无“资产配置”观念面临理财瓶颈

2004年至今，10年间我国理财市场取得了长足发展。从最初的无人问津，到前些年股票市场基金市场爆发以及后来的熊市，在大起大落下的证券、保险、信托、基金直到最近出现的互联网金融，我国居民的理财观念已趋于成熟。现在，“你不理财，财不理你”的观念已深入人心。然而，在投资者心态已变为“想理财”但不会“理财”的时期，很多问题也随之产生。

招商银行济宁分行相关负责人表示，2013年12月，招商银行与《华夏杂志》发布《2013年中国城市居民财富管理资产配置现状调查报告》，报告将投资者划分为以下五大典型族群：只求安全，绝不冒险“避险族”；一步到位“安插族”；谨慎举步空拳理财所以人云亦云的“盲从族”；相信已够专业，所有的理财行为绝不假手他人的“DIY族”；投入精力理财，相信专业的“规划族”；笃信“富贵险中求，理财机会总是给有准备的人”的“好高族”。

事实上这五大族群中，投资者都具有积极主动的理财意识，理财目标也非常明确，但是多数人没有资产配置概念，在理财行为中主要面临四个问题：第一，资产配置专业知识尚处于启蒙阶段，缺乏全民认知与教育；第二，个人资产配置不合理且低效；第三，资产配置不当衍生出风险收益矛盾心态；第四，与专业机构以及专业人士的联动不畅。

针对这份报告，不难发现“资产配置”对大多数客户来说还是个陌生的名词，少数客户表示“听说过”，但对资产配置的方式、目标也理解得较为浅薄。

客户于先生是少数表示知道资产配置的客户，他说：“听了招行财富管理讲座，才知道追求高收益产品其实是不对的，必须购买多种产品来分散风险。”

事实上，资产配置是比较复杂，且非常考验银行理财能力的服务。资产配置，简单来说就是在投资组合中选择资产的比例并确定其比例的过程。其复杂性在于，资产配置计划因人而异之外，还必须考虑收益性、流动性和风险性。专业人士指出，资产配置就是未来利率市场化之后，银行理财服务之间竞争的模式。

招行为客户量身打造个性理财方案

近日，招商银行针对50万元至500万元资产的“金葵花”客户开始在全行范围内推广资产配置系统，以便高效服务客户。据了解，招商银行资产配置系统是业内首个智能化资产配置系统。该系统以VaR(风险价值评估)模型为基础，结合客户的风险承受能力，为客户量身输出资产配置方案，并根据客户的实际情况为客户量身打造《资产配置建议书》。

据悉，在业内，资产配置服务是专属于高端客户的收费服务，而招行在资产配置系统的推广期间，这项高品质、量身定制的理财规划服务正在持续为客户零门槛免费体验。

“现在银行理财管理的逻辑是产品导向型，招行的资产配置系统以客户需求为基础，把产品导向转向客户导向，重塑财富管理客户服务模式。”招行相关负责人表示。

招商银行相关负责人表示，招行按照中间问诊的模式为客户做资产配置，输出产品选择的原则，强调风险收益均衡的观念。“每位客户的投资情况各不相同，针对客户不同的情况，我们先对大类资产配置，基于大类资产均衡原则进行资产配置调整，调整诊断之后再对症下药。”

财富管理是一项长期的工作，仅凭一个产品或一次资产配置不可能满足客户变动的多元化需求。招商银行资产配置系统也充分考虑市场走势与客户需求的变化，在与客户沟通沟通的基础上，为客户实时调整资产配置建议。

在市场走势判断上，招商银行汇集了全行最优秀人才组建了投资决策委员会。“在济宁分行，我们选拔出了专业的资产配置团队，包括5名财富顾问和1名投资顾问，为客户打造最专业的资产配置建议。”济宁招行相关负责人表示。

针对客户需求的变化，招行资产配置系统主要从两个方面进行跟踪服务。一是按照“倾听客户需求——建议资产配置方案——具体产品实施——资产表现跟踪——再倾听客户需求”的“资产配置标准流程”，循环持续跟踪客户需求，并实时调整资产配置建议；二是密切关注客户资产配置的执行情况，相应市场环境发生变化引起市场指标发生变化，或突发事件发生后，及时调整系统参数设置，更新资产配置建议。

济宁招行相关负责人表示：“通过资产配置系统接受过招商银行客户专属的资产配置建议后，客户资产配置质量提高。根据我们的调查，70%以上的客户都接受资产配置的理念。”

普通市民也可得到理财规划服务

现在，普通投资者也将获得资产配置理财服务。据了解，济宁招行正在开展第六期理财教育公益行活动，让广大投资者了解和学习资产配置的专业知识。通过专业人士的帮助，有针对性的指导投资者了解和学习资产配置，教给他们如何在财富管理中进行投资组合的收益稳定性。

据了解，济宁招行已经开展了六十余场理财教育讲座，通过网点活动、走进社区、财富管理等形式，为妇女教育、退休养老、女性理财、出国留学、小企业主理财等主题开展活动，以现场理财讲座、资产配置服务体验活动等丰富多彩的活动形式，让广大投资者了解和学习资产配置，掌握组合投资方式，向财富管理更进一步。同时，招行开展微信客户互动活动，通过更为简单、便捷的形式向投资者传递正确的投资理念。

济宁招行相关负责人表示：招商银行的资产配置，是帮助既要获得应该得到的收益，也要降低市场风险，同时还要解决家庭财务问题。

“针对多年来客户面对市场变化感到迷茫以及不会投资的情况，现在我们正在开展基金诊断、保单检视、保险需求测算等多项活动，把客户邀约到网点来，让专业的理财顾问和理财经理帮助客户诊断他们的基金、保险是否健康，重新帮助客户规划理财方案，以免客户的资产在市场的波动下受到损失。”

招商银行的资产配置体系中，招商银行理财师通过“三步走”体系深入了解客户需求及制定配置策略。首先确定客户现金需求，其次确保客户保险开支，最后帮助客户做投资安排，在有限种可能的投资组合中筛选出“最优的投资组合”。资产配置是不断跟踪的过程，从而为客户量身打造专属资产配置计划。

据了解，济宁招行财富管理业务经过多年的发展，建立了一只优秀、专业的理财经理队伍。招行相关负责人表示：“自2010年以来，济宁招行持续提升理财经理的专业能力，将专业财富管理打造成零售银行的核心竞争力。”全行共有理财经理12名，多种层面上实现了客户分层体系与专属理财经理配置。理财队伍中，9人有AFP资格，9人拥有CFP资格，在济宁同业处于领先地位。

济宁招行相关负责人表示：“在目前的市场情况下，我们在增强自身风险管理的同时，特别关注对投资者的风险教育。这也是我行积极发挥财富管理优势，助推济宁财富管理金融综合改革试验区建设的一个重要的举措。”

财富管理 因人而异

中医讲究因人而异。望闻问切，对症下药，方能见效。财富管理亦然。资产状况、财富目标、风险偏好各不相同，财富的配比方案也不相同。健康的财富管理，需要10%的前瞻眼界与经营运筹，更有助于90%的合理投资配比。招商银行财富管理专家团队，为您的财富把脉，度身定制财富管理良方，让您的财富健康成长。

一样的财富，不一样的财富管理。

招商银行济宁分行营业部
理财经理专线：6999927、6999928、6999929、6999930
招商银行济宁分行支行
理财经理专线：5302591、5302582
招商银行济宁支行支行
理财经理专线：5179606、5179600
招商银行济宁支行支行
理财经理专线：4481716、4481718
招商银行济宁支行支行
理财经理专线：6995505、3825038

地址：济宁市古槐路399号招银大厦
地址：邹城市岚山路509号招银大厦
地址：兖州建设西路与龙桥路交叉点招银大厦
地址：曲阜市大同路39号招银大厦
地址：济宁市火炬路111号招商局南300米路西（六和对面）

95555 cmbchina.com 微博 @招商银行

招商银行
CHINA MERCHANTS BANK
因 您 而 变