

2013聊城明星支行、明星理财师展示报道(下)

候选明星理财师案例展示



理财师简介:

王丽,女,41岁,经济师,现任中国银行临清支行营业部理财经理。自入行以来先后从事前台柜员、事中、派驻经理、客户经理等,精通银行个人金融业务及理财产品,已拥有理财、基金、保险、个人贷款等多项从业资格。对证券、基金、贵金属、保险、个人理财等投资类产品有着深入的学习和了解

理财案例:

在日常工作中认识一位年轻的女士,新婚不久,丈夫在事业单位工作,自己在一家企业工作,和父母住在一起,工资不高。但追求高品质的生活,生活时常捉襟见肘,常常向我抱怨:房子、车子、孩子的问题,我给她提出了一些建议

首先保持合理消费,控制过度高消费。最简单的方式是做一账本,每月一总结,看看哪些是必要消费,哪些是不必要消费,养成良好的消费习惯。其次提高储蓄率,增加有效投资。将家庭收入做好统筹安排。除去房租及必要生活费,结余存进银行,拿出一部分做零存整取和定期定额投资。强制储蓄,防止过度消费,积累孩子教育金和购房款。其

它部分按比例分配,投资基金、银行理财产品等。第三营造温馨家园,房产投资也要尽早行动。这几年房价一直再涨,房租也水涨船高,只需首付,就可以银行按揭贷款购房。第四加强风险管理,注重保障。一个现代家庭,如果连一份保险都没有,是很不适宜,并且是危险的。适当购买保险,可以为未来加上一条“安全带”,应主要考虑意外险、寿险以及重大疾病保险。

对于我的理财建议,该女士是连连点头。此后,她便常常与我联系,对自己的财产规划听听我的建议。现在再见到她时,她已经是一个幸福的准妈妈了,已交购房首付款,并为孩子的到来做好了准备。



理财师简介:

刘磊,43岁,中国银行阳谷支行营业部理财经理,金融理财师(AFP),19年银行从业经验,先后从事过柜员、事中复核、客户经理、网点主任等岗位,具有丰富的金融从业经验,拥有理财、基金、保险等多项从业资格,在基金、保险、黄金投资等多方面颇有心得,在退休规划、家庭理财规划方面都有一定见解。善于为客户进行市场分析,并量体裁衣,做出适宜的资产配置和详尽的理财策划。她坚持“帮助别人得到他想要的,我就更快乐”的服务精神,以热情周到、富有亲和力和责任心的服务态度赢得了广大客户的高度认可。

理财案例:

陆先生今年38岁,经营一家批发门市,其太太经营一家服装零售门市,每年净收入丰厚。由于早年一直经商,家庭资产已达300万左右。陆先生希望再干10年就退休,运用目前资产满足生活需要,同时,陆先生希望在6年后将小孩送到国外读大学。经过进一步的了解客户,刘磊了解到陆先生目前家庭总资产300万元,其中定期存款210万元,占总资产比重70%,剩余资金均为活期存款。针对陆先生的家庭情况,刘磊为陆先生量身打造了一个理财方案:家庭资产的10%选择银行定期存款,虽然收益较低,但是安全性和流动性较高;20%选择我行低风险的固定期限理财产品;20%选择股票型基金和债券型基金,20%用于子女教育基金;作为家里的主要支柱,建议陆先生用资产的10%配置商业

保险和终身寿险;剩下的20%可用于流动性资金,建议开通我行的智能通知存款业务,利率是活期的3倍。另外,对于陆先生夫妇二人的养老规划,建议采用定期定额投资的方式,月投入5000元,基本可满足退休需求。陆先生对这个理财方案非常满意,现在已成为我行的忠实客户,在我行的日均存款达到500万元。

在全球通货膨胀的形势下,不理财或者只是简单储蓄意味着财富在不知不觉中时间侵蚀。市民应综合考虑自己的经济状况,自己或家庭所处的人生阶段,风险承受能力和对未来生活的预期或安排,咨询银行理财经理等专业人士的意见,采取适合自己的投资方案,规避通货膨胀影响,实现资产保值、增值。



理财师简介:

王千,27岁,中国银行茌平中心街支行理财经理,2005年毕业于河北大学,本科学历。2010年进入中国银行茌平中心街支行,先后从事柜员、大堂经理、客户经理、理财经理等岗位,丰富的工作经历积累了大量的工作经验,熟知各类金融产品知识及业务流程。深知理财工作对于客户的重要性,注重从点滴做起,与客户真心沟通,站在客户的角度为客户真诚服务,在客户承担风险最小化的前提下争取客户收益最大化。目前共管理资产20万以上客户248位,金融资产2亿元。

合格的金融理财师是在分析和评估客户的财务状况和生活状况、明确客户的理财目标后,帮助客户制定出合理的、可操作的理财方案,满足客户人生不同阶段的需求,最终实现人生在财务上的自由、自主和自在。

理财案例:

在全民理财的今天,理财业务已不单单只是局限于高端客户,很多刚开始工作的年轻人也已经开始注意规划自己的财富人生,为了避免月光,也会来咨询相关的理财业务。通过与他们的沟通交流,识别他们的风险承受能力之后,建议将工资中扣除必要生活支出后剩余的部分资产做按合适的百分比,分别来购买我行稳健基金定投和自动转存的小额定期,强行储蓄来积攒自己的人生第一笔财富。

在日常的业务中,发现很多潜力客户有大额资产的短期转入转出,多则半月,少则几天,而这部分资金基本上都是活期存在于账户上的,与客户沟通后得知款项基本是货款的流动,而他们平时忙于生意,无暇对这部

分短期时间的大额资产做规划,了解到这种情况后便跟客户分析活期0.35%与我行短期理财最低2.3%的差距,在本金达到一定金额的情况下,将活期转成定期理财可以获得不少的收益,而且不会影响资金的随时启用。在日后的维护下,客户不仅便慢慢的接受了理财业务,并且会主动咨询有没有适合的产品,培养了理财观念,更加便于客户日后的财富积累。客户获得了真正的收益的同时,也增加了对我们的信任。

俗话说的好,你不理财,财不理你,而理财经理便是为您打开这条的通道,我们愿意倾尽我们的能力来为您量身定制详尽的理财规划,实现您的一生财务资源的最优管理。



理财师简介:

王玉娥,38岁,本科学历,现任中行聊城花园南路支行理财中心理财经理,金融理财师(AFP)持证人,11年金融从业经验,具有基金、保险、证券,国家人力资源和社会保障部颁发的理财规划师资格等多项从业资格。精通个人银行业务,力求用专业所学为客户实现财富人生规划目标,满足客户不同阶段的理财需求。

理财案例:

张女士是一位个体工商户,经营五金电料的批发和零售。她每天工作十分辛苦和忙碌,也不太懂基金、保险、股票的投资,只限于活期和定期存款。2011年她接触到中国银行的理财业务后,希望王玉娥为她提供一个稳健的投资理财方案。张女士想用一部分闲置资金获得较高收益,但又不想承担过高风险。该客户共有资产500万元,其中300万存为定期存款,200万分散地在其余几家行,用于对上下游客户进行资金的划转支付。通过与张女士的几次深入交谈分析,王玉娥向客户推荐了中国银行具有保本保证收益的定期、理财产品,基金定投,中银保本基金和5年期财产保险等理财产品并给客户详细测算了各种产品的收益情况,以方便客户正确选择。同时建议客户开通中国银行固话POS和电子银行,一卡在手方便无忧。

通过分析张女士对资产的40%投资低风险保本的理财产品和保本基金;作为家里的经济支柱,建议她配置定期寿险和商业保险,以改善年老后的生活质量;另外50%的资金用于家庭住房的改善和两个未成年子女的教育金;剩余10%的资金用于流动资金的配置,故建议张女士购买了中国银行的日积月累产品,同时满足了客户资金的灵活性和高收益性需求。客户对于该理财建议十分满意最终成为我行的忠实客户。并且带动她身边的亲朋好友来到我行办理业务,体验尊贵服务。

理财观点:金融理财不是产品推销,而是一种综合金融服务,是针对客户一生的长期规划,帮助客户制订出合理的、可操作的理财方案,使其能满足客户人生不同阶段需求,最终实现人生在财务上的自由、自主和自在。