

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:

黄磊,39岁,中共党员,本科学历,中国银行东阿支行理财中心经理,16年银行从业经验,先后从事柜员、网点主任、个金经理、市中监督等岗位。2010年取得金融理财师资格,并持有基金销售、保险代理从业资格。工作中,制定详细周密的理财工作计划,合理规划和有效配置客户资产,在做好风险控制的同时,实现客户利润的最大增值。

理财案例:

规避风险、分散投资是理财工作的基本要求;理性选择投资方向,及时调整产品组合,是控制风险的有效途径,通过我的用心服务从而让更多的客户感受到理财人员的专业素质和能力。客户于先生是基金产品长期持有者。经过多次接触,取得了这位客户信任,进而对于先生本人重新做了风险评估,用专业的知识和周到的服务对客户于先生所持基金产品进行有效的配置,完成了其股票型基金向债券型基金的有效转换,从而让于先生不仅收获了丰厚报酬,而且成功降低了风险程度。现在于先生不仅持有我行多款基金产品,还能

熟练的运用我行网银、手机银行等工具参与理财产品买卖,且取得了不错的收益。

纵观未来理财市场,银行在不断加快利率市场化的进程,并且时代在前进,观念在更新,只有正确把握客户的意识需求,了解客户的风险属性,才能真正做到多角度、全方位的服务客户。创新理财服务,提高客户保障;借助理财平台,成就客户梦想,这不仅是我的工作格言,也是我的人生信条。“纸上得来终觉浅,认知此事需躬行”,所以立足本职,为客户创造价值是我孜孜不断的追求。

理财师简介:

田丽娜,女,28岁,现任职于中国银行聊城东昌支行理财经理。自入行以来,先后从事过高、低柜柜员、大堂经理、理财经理等岗位,熟知银行的各类金融产品及业务流程,拥有AFP金融理财师、基金销售等多项从业资格。自从担任理财经理以来,本着“一切为客户”的原则,其以热情细致周到的服务及专业化的理财知识和全面的理财规划能力,想客户之所想,急客户之所急,保证在客户承担风险最小化的前提下争取客户收益最大化,以优质的服务维护了一批又一批客户,获得了众多客户的一致好评和认同。

理财案例:

客户郑女士是一位企业中层人员,老公在行政事业单位上班,孩子现在外地读大三,收入较稳定。在一次的业务办理中,郑女士前来咨询有关提升我行信用卡额度的事情,我热情告知了提升额度所需要的条件,在与其交谈过程中,我发现该客户的存款相当分散的存放于各个银行,且该客户的理财意识较弱,于是我很中肯的为其提出建议,让其把资金集中到我行,一方面可以作为提升信用卡额度的资产证明,另一方面也可以合理规划资产,以达到增值的目的。在与客户的进一步沟通交流中,我向客户推荐了我行的一款理财产品,因为在该理财产品到期后,以该客户的资产情况,可办理我行的白金卡,白金卡除额度较高外,还可享受我行的各项贵宾服务,且积分永久有效,实用性较强。客户听从了我的意见,将钱集中起来存

入我行,购买了我所推荐的理财产品。产品到期后,我及时通知客户产品已到期,让其尽快到我网点办理信用卡升级及其他理财业务,因客户嫌经常跑银行较麻烦,我又适时向客户推荐了我行电子银行服务,详细介绍并现场演示了电子银行的各项服务,直到客户学会为止,这极大地节约了客户时间,提升了客户满意度。在之后对郑女士的维护中,我及时的将有利于客户的好的产品和服务通知给客户,到目前为止,该客户在资产配置合理的情况下相继购买了我行代理的保本基金、保险、贵金属等产品,客户资产也从一开始的20万提升到80多万,粗略算来,客户的年收益也较之前成倍提升,这样,郑女士也成为了我行的忠实客户。

我的服务宗旨:做理财,只为客户!



理财师简介:

高玲玲,30岁,本科学历,金融理财师(AFP)持证人。自2004年以来在中国银行聊城柳园支行工作,十年的一线工作经历使我积累了丰富的与客户沟通的经验,工作中先后通过了公共基础、个人理财等银行业人员从业资格考试,金融理财师(AFP)资格认证。掌握了现代金融从业人员应有的知识和技能。目前,共管理个人客户306户,维护客户年均2546万元。

理财案例:

今年夏天,我接待了一位客户,一个近六十岁的大爷。他手中有一笔大约三十万元的定期存款到期,想让我帮他理财,取得比定期存款更高一些的收益。为了给他更周详、更可靠的建议,我详细地了解了这位客户的一些基本家庭财务状况。他和老伴都已经退休,两人每月6000多元的退休金和完善的医保,没有什么经济压力。有个可爱的小孙子刚刚一岁。老两口比较节俭,大半辈子攒了三十万元,之前一直存在银行一年一年地定期转存,没有尝试过其他投资方式。但是现在银行利率一直比较低,没有得到非常满意的收益;想找点收益比银行定期高一些、风险较低的投资方式。但是股票、基金等风险较高的投资方式不敢轻易尝试。我问大爷:您在今后几年有什么规划吗?大爷说,今年之内没有什么需要用钱的地方,自己和老伴比较喜欢旅游,一直想出去走走看看,但是没有机会,想等孙子稍稍大点,能走路懂事了,就同儿子、儿媳和小孙子一起去国外转转。将来孙子上大学了送他去国外读书。

听他聊了这么多,我大致了解了面前的这位客户的基本财务状况和风险承受能力。我给客户做了如下的建议:将手头的三十万元钱做合理的配置,短中长期结合,将资金分为三份:首先是其中十万元存为稳妥的银行定期,定期储蓄存款在中老年人的资产配置中必不可少,将其中的五万元做定期二年的存款;四万元做定期一年存款,剩下

的一万存为定期三个月,这样可以足够帮助客户应对生活中的一些突发状况。其次,因为客户排斥高风险的投资且近几年没有什么大的消费支出,我推荐客户将另外的十万元钱投资于保本型基金产品。它可以帮助客户在风险可控的同时有机会获取比定期存款更高一些的收益。再次,剩下的十万元钱,我推荐客户选择有投资理财功能的分红型保险产品(趸交型),六年或者十年给付,每年可享受分红。中国银行代销的多种分红险,可以帮助客户抵御通胀,且息涨随涨,在当下利率上升通道时期让客户得到比银行存款更高的收益;另外,还可以搭配重大疾病保障,让客户只要花费不多的钱,就能获得多种重大疾病保障,对中老年人十分合适。另外,我建议客户每个月拿出1000元左右做基金定投。基金定投适合对未来某一时点有特殊资金需求的人和不喜欢承担过大投资风险的人。它的优点是平均成本、分散风险,积少成多,手续简单。如果坚持投资,等几年后客户的小孙子也长大一些,就可以用基金定投的钱实现全家人的旅游梦想,也可以长期投资等孩子上大学时做留学资金。

通过给大爷的资产配置这件事情中,我的工作得到了大爷认可与信任,并且介绍他的几个老朋友也来找我。使我深深体会到,营销机会比比皆是,要靠自己专业和真诚是赢取客户信任,维护客户忠诚的不二法则。



理财师简介:

李璐璐,女,出生于1989年8月5日,毕业于山东财政学院会计学专业,2010年7月进入中国银行聊城卫育路支行工作,先后从事过大堂经理、综合柜员、理财经理等工作。

理财案例:

2011年的一天,我结识了一名客户刘某,该客户年龄较大,想叙做我行的理财产品,增加自己的收益,一开始该客户对我行的理财产品的风险问题担心较多,针对客户的心理,我向他推荐了我行的博奕理财产品,这种产品的风险极低,而且收益也较合适,客户成功的叙做了该项业务。客户叙做业务后,每有新的理财产品我都会及时给该客户发送短信,并定期与客户进行电话联系,通过与客户的沟通,我了解到该客户与我是老乡,又进一步拉近了我与客

户的关系。后来客户叙做的第一期理财产品到期后,客户如期收到了本金和利息,通过我与客户的沟通,客户认可了我行的理财产品,并且通过我的不懈努力,将客户在他行的资金全部转至我行叙做理财产品,在后来的工作中我定期与客户沟通,向其推荐我行的其他产品,客户先后在我行叙做了博奕理财、中银稳富、中银集富等各种理财产品,客户对取得的收益也很满意,同时我也为客户配发了我行的金卡、白金卡等产品,让该客户成为了我行的忠实客户。