

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:

冯涛,46岁,现任临清工商银行解放路储蓄所主任,15年的金融从业经验,精通银行业务,熟悉各类金融产品,投资理财经验丰富,擅长银行发行的理财产品、代理发售的基金、代理销售的银保产品等金融产品的分析,具有较强的专业理财知识及综合理财规划能力。长期以来为中高端客户提供理财规划服务,满足客户的金融需求。自2007年以来,连续多年被评为省、市分行优秀营业经理、先进工作者、个人业务营销能手、代理保险突出贡献奖等荣誉称号。

理财案例:

2012年7月的一天,下午快营业终了时,冯涛接到她同学的一个电话,同学说她同事急需取20万元现金,就在营业大厅,想想办法帮忙取出来。

冯涛在营业大厅见到了同学的同事及随同来的另一位客人。在交谈中得知,这位客户刚卖了楼,对方预先给她一部分楼款,因为临近下班怕取不出来。交谈中冯涛得知这位客户现在经营着一间服装店,收入颇丰,手中有部分闲置资金,客户也不急于用这笔钱,便给客户开立灵通卡,把钱存入卡内。

冯涛深知这是一位工行潜在优质客户,她有意识地与客户进行交流,给客户灌输理财理念,并与客户进行了理财分析,根据她的家庭财务收入、风险承受能力,为她制定了一份详细的理财规划方案。随即给客户开通了网上银行、手机银行,开通了基金户、理财户,客户不用再到银行办理转账汇

款业务,随即给她做了20万的保本型黄金挂钩理财产品。三个月后,该客户达到了开商友卡的标准,她为其办了一张商友卡,更方便了客户上下游客户的汇款业务。经过多次的接触她们成了好朋友,陆陆续续把钱转到了工行,一年多来,这位客户累计买了500多万的理财产品,20万的银保产品,成为工行的六星级客户。她对冯涛给她做的理财规划方案非常认可,又把她的亲戚、朋友介绍到工行,成了工行忠实的客户。

做为网点主任,冯涛深知,除了给客户个性化、差异化的服务外,专业的技能很重要,要针对不同客户的年龄、职业、收入、需求、性格等特点,精心设计营销方案精选触点,从客户感兴趣的话题切入,针对客户不同特点营销不同的金融产品,真正使金融营销从“一根筋”变成“万向轮”。



理财师简介:

韩颖,女,38岁,本科学历,管理学学位,CFP国际金融理财师,中级寿险管理师,持有银行从业、基金销售、保险代理等资格证书。现任财富管理中心理财经理,负责辖内高端客户的管理与维护工作。

十年个人金融一线工作经验,精通银行个人金融业务,熟悉基金、保险、贵金属、银行理财等个人金融产品,具有丰富的个人理财服务经验,坚持以客户为中心,把客户的需求放在首位,用真诚打动客户,用专业服务客户,用执着赢得客户。多次获得先进个人、服务明星等荣誉称号。

理财案例:

私营业主王先生38岁,妻子37岁是事业单位员工,家有一女,读初中一年级。王先生经营一家小型服装厂,服装厂的用地是租借方式。夫妻名下有住房三套,高档汽车一辆,家庭无负债。王先生与妻子均参加了社会医疗保险和养老保险。王先生近期内有个问题比较苦恼,王先生手头有一部分闲置资金,拿不定主意是购买厂地还是购买设备扩大经营。夫妻二人还有子女教育与养老规划两个长期理财目标。夫妻二人风险测评均为稳健型。

根据客户情况与客户需求,通过与客户的沟通交流,做出如下安排:

1、建议王先生把闲置资金用于购买设备扩大生产经营。王先生的服装厂规模较小,购买厂地会使固定资产比率过大,不利于资金的流动,不利于生产经营。同时建议王先生申请我行小企业经营贷款,以保证资金流的充足流畅。

2、子女教育金的规划和夫妻养老规划。建议客户购买我行的不同的期交银保产品,利用保险的资产保全功能确

保教育金养老金的万无一失。同时建议王先生参加我行基金的机智定投计划、贵金属定投计划,作为教育金和养老金规划的补充。

3、对于剩余的闲置资金,建议客户购买我行理财产品。我行人民币结构性理财产品42天预期年化收益率为4.6%,远高于同期银行存款利率。我行的灵活快线无固定期限产品,工作日资金实时到账,预期年化收益率最高可达2.8%。另外,我行理财产品网上银行轻点鼠标就能办理质押贷款,可解企业资金紧缺时的燃眉之急。

理财规划几经调整,终于获得客户的认可,通过理财规划的执行,盘活了客户的流动资金,同时保证了流动资金的保值增值,并满足了客户的子女教育金规划和夫妻二人养老金规划。客户的理财方案的执行是个长期的过程,理财经理要跟踪客户方案执行情况,根据客户的实际情况和客户需求,适时调整,以达到预期的理财目标。



理财师简介:

孟庆杨,32岁,本科学历,中共党员,(AFP)持证人;2002年参加工作,现供职于中国工商银行聊城市龙山支行。2009年6月取得AFP金融理财师资格认证,在工作中树立客户第一思想,把客户的事情当成自己的事来办,急客户之所急,想客户之所想。目前管理个人高净值客户118位,客户年均资产共计8600万元。

理财案例:

客户情况:

冯女士,32岁,某民营企业中层干部,其夫张先生是一名中学教师,有一个4岁的女儿,家庭年收入12万元,年终奖约2.4万元,目前有一套80平方米的按揭住房贷款10.5万元(贷款年限10年),每月支付1130元,已付5年,住房目前价值45万元。另有学校分配住房一套,50平方米,现出租,年租金8000元。

目前有存款10万元。平时家庭开支(含房屋按揭)4500元,个人开支1500元。张先生单位有养老保险,住房公积金,无商业保险;冯女士有养老保险,另购有重大疾病商业保险7万元(保额),年缴费2700元;女儿有重大疾病保险5万元(保额),年缴费1500元。

财务指标调整建议:

冯女士目前家庭的流动资产,主要是银行存款的形式,目前手上可供投资的资金并不多,所以主要利用每月的结余。

因为冯女士夫妇是上班族,收入稳定,在投资上没有太多的专业知识和时间,所以从众多的理财工具中,首先推

荐冯女士投资每月定投基金,通过专业机构来操作,适时观察,定投基金,一可以平摊风险,二不需要太多投资经验,三不需要太多时间与精力。冯女士夫妇,目前对于理财目标的考虑,按照来说是为孩子准备一份教育基金,时间至大学毕业;增强家庭的保险,特别是张先生的保险;计划在五年之后换一套120平方米的房子,计划首付大概40万元;40万元,5年投资期,在年投资回报10%的情况下,单笔投资,资金为248,369元,每月投资,资金为5165元/月。为女儿准备一笔资金,作为其进入社会后的创业基金,预计其大学毕业时24岁,资金额度为5万元,20年投资期,在年投资回报10%的情况下,单笔投资,资金为7,432元,每月投资,资金为65元/月。冯女士夫妇虽然都有养老保险,不过退休后,想要保持现在的生活水平,要考虑的退休养老做准备。虽然理财目标不少,而且都是我们必需的刚性需求,好在时间充裕,通过科学的方法,充分利用时间和复利,让涓涓细流汇成汪洋大海。



理财师简介:

王君,女,41岁,中级经济师、金融理财师(AFP)持证人,现任莘县工商银行营业部主任,多次荣获上级行个金业务营销能手荣誉,2013年荣获省行个金战线先进个人。19年金融从业经验,先后从事柜员、主管、理财师、网点负责人等岗位。多年来一直从事致力于广大客户理财意识的提升以及为客户量身定做各种理财方案,为客户资产配置提出合理化建议。

理财案例:

小王今年27岁,准备两年内结婚并生儿育女,目前,小王每月收入3500元,平时开销费用主要是两方面:一是养车,每月700元;二是自己消费,花钱比较大手,基本属于月光族。结婚后,小两口基本年收入8万元左右,但以后的生活将是三口之家,各项支出将会大幅度增加,为将来生活品质不差,必须做好长期的理财规划。

理财目标

1、开源节流,规划今后每月生活开支。
2、未来两年内生育小孩,存一笔费用,积攒教育金。
3、为两人退休后生活早做规划。

理财分析

婚后要强制储蓄并买保险

小王正处于无巢期向筑巢期过渡阶段,成家后家庭年收入8万元左右,虽工作稳定,但在目前的社会环境和消费下,家庭收入为中下水平,小两口应建立健康的家庭财务体系。

建议一:婚后两人每月储蓄2500元左右,养成良好储蓄习惯,未来一年积蓄

3万元,以应对不时之需。

建议二:未来生育孩子后,家庭负担增加,如果没有做足准备,突发事件一旦发生,家庭将会经济危机,建议购买“御立方”工银安盛保险产品,以重大疾病险为主,保40种重大疾病,三重给付机会,保费为家庭年收入的十分之一即8000元较为合适,保险金额为40-50万元。

尽早为孩子积攒教育金,为自己积攒养老金

建议一:小两口购买现金增利基金、债券基金,既能获得比银行存款高的收益,也容易变现。教育金的积累方式最好是基金定投,比如我行新推出的工银瑞信月月薪,若每月定投200元,年利率5%的预期收益,复利计息,20年后可得82万左右。可基本满足小孩教育投入支出。

建议二:为小口本身在退休后,生活品质不下降,可将每月薪金的8%左右参与“如意金积存”,若每月投入600元,做一长线投资,小积累成大财富,退休后的生活将会更加潇洒。