

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:

张晓平,42岁,国际金融理财师(CFP)持证人,工商银行财资管理师,会计师,工行在平支行高端客户服务部负责人。21年金融从业经验,具有会计、证券、基金、保险等多项从业资格证书,先后从事过会计核算、公司信贷、个人金融业务等工作,精通银行业务,投资经验丰富。擅长证券、基金、黄金、保险等金融投资产品分析,具备较强的专业咨询及全面理财规划能力,致力于为客户提供个人资产的持续增值服务。

## 理财案例:

细心了解客户需求,诚心为客户着想,不仅仅体现在银行业务和产品上,而且体现在与客户交往的方方面面。在生活中关心客户,和客户建立长期的朋友关系,做客户的贴心人更能加深关系。一次偶然的聚会晓平经理认识了刘女士。刘女士的先生经营着一家煤炭运输公司,经常出差,儿子也在外地上学,公司的大小事务全部落在了刘女士身上。对理财非常关注的刘女士一有多余的资金就来找她咨询,她也总是根据刘女士的资金特点配置相应的产品,时间久了她们成为无话不谈的知心朋友,甚至家庭聚会订在哪家酒店都要找理财经理来打理。刘女士有一次办理业务时突然眼前发黑并且头晕,她立刻将刘女士扶到办公室,冲了杯红糖水让她喝下,考虑到刘女士一个人在家没人照顾,晓平经理坚持陪她到医院检查,发现她的颈椎病非常严重,在医生的建议

下制订了治疗方案,并陪同她进行了相应的治疗。刘女士的先生回来后得知此事非常感动。后来,经过沟通又相继为他们夫妇配置了三重重疾保险工银安盛御立方及侧重财富传承的金生恒赢银保产品,最终刘女士成为晓平经理的私人银行签约客户。

在对客户进行服务的过程中,晓平经理崇尚“客户不是上帝,而是我们的亲人和朋友”这条准则,贴心朋友式的服务,往往是高端客户最需要的,也是拉近与客户之间距离的重要手段。在营销客户的过程中,首先要了解客户,与客户交朋友,要换位思考,增加客户的信任度,客户才能放心将资产交给我们银行来打理,再通过专业知识合理搭配客户资产,让客户实实在在的获取了相对丰厚的利润,这样才能得到客户充分的信任,最终实现客户与银行之间的双赢。



## 理财师简介:

朱肖媛,28岁,工商银行聊城振兴路支行贵宾理财中心理财经理,金融理财师(AFP)持证人。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,先后通过了基金销售、保险代理从业、个人客户经理、私人银行等银行业人员从业资格考试,并于2012年5月份取得AFP资格认证,掌握了现代金融从业人员应有的知识和技能,也因业绩突出曾多次被评为先进个人,擅长个人理财规划、基金投资、保险规划,具备较强的专业理财知识及全面理财规划服务。

## 理财案例:

作为一名理财师,需要用热情、积极主动了解客户的真实需求,用专业的知识和实践经验为客户量身定制出合理的理财方案,实现人生的财务自由。同时在理财规划执行的过程中,要根据市场经济指标的变化,以及客户自身的需求变化作出应变调整。日常工作中,她始终坚持“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。

客户王先生,是一家私企老板平时由于业务发展需要,个人账户经常有一些闲置的流动资金也没有太多的规划,表面上看来王先生没有投资理财的需求,但通过沟通了解他不但属于典型的高现金流、高资产净值的客户而且还发现他的投资存在一些问题,单从他的行业开始分析,“假如将资金集中在一个项目投资上,它的流动性自然变差,如果在投资的过程中遇到大量的资金周转,然而身边朋友也需要资金,融资也就不那么容易了,所以,建议您是不是考虑将您的资产分散配置?可增强

资产的流动性及收益性。”对于她的分析,王先生表示认同。随之根据王先生提供的信息,综合考虑他的年龄和投资趋向等情况,进行了风险评估,王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。她为王先生定制了一个投资理财方案,并兼顾了提高资产的流动性和收益性。通过近一年多的理财体验,王先生对朱肖媛的理财规划非常认可,从开始的尝试理财投资,到一点一点的将其他银行的资产转移过来交给她打理,再到主动给她介绍客户,成为了工商银行忠实的客户。

理财规划不仅是一种观念也是一种生活态度,不仅是高端客户的需要,也是普通人们的需求,它贯穿生活的每个方面和每个阶段,今天的理财观念态度决定了你明天的财富高度。无论贫富还是富有,我们都需要通过理财实现自己的人生目标。然而,作为一名理财师,朱肖媛的人生目标是:用最真诚的服务成就每一位客户的理财梦想!



## 理财师简介:

牛伟,女,30岁,现任中国工商银行聊城开发区支行营业部理财经理。2002年9月参加工作,2011年获得AFP金融理财师资格及保险从业资格。十年前台经验,熟知银行销售的各项金融产品,能够准确为客户配制合理的产品,真正想到想客户所想,始终把客户的满意当做自己不懈的追求。热爱工作,热爱生活。

工作感言:愿与您一同完成您的财富梦想!

## 理财案例:

周一,新的一周又开始了。因为有一款理财产品在9点至下午3点销售,理财室似乎比往常更忙碌些。约定了客户,理财经理牛伟便开始了一天的日常工作。

时间一分一秒的过去,转眼到了中午下班的时间,客户没有来。因为约的客户是企业老板,平时总是有大大小小的会议和一些公司里需要他处理的事务,总是打电话怕是会打扰他,牛伟决定下午上了班再联系。

下午2点,理财经理牛伟把电话打了过去,跟客户强调了一下过了3点钟就买不上了,还向客户说明该款理财可以通过网上自己操作来购买。当时客户说忙完手头的事就给回电话。放下电话,牛伟觉得应该不会有什么问题了。可以一等又是半个多小时,2点46分,牛伟实在坐不住了,又拿起了电话。电话

那头和牛伟一样紧张的声音说“刚才一忙又忘记了,正要出门处理业务,不过好在还没有走远,又返了回来,现在正在工行赶。”来到工行门口的时候已经是2点55分了。

牛伟已经在网银机器旁等着了,给客户准备好了所有准备手续,看着客户顺利地登录上网银,牛伟娴熟地操作页面,用了2分钟,帮助客户购买了1100万的理财。买完以后,他俩都松了口气。牛伟开玩笑地说:“实在不好意思总是打扰你,没想到你比我还沉得住气!”客户说:“打扰的好啊,要不就这几天,少赚不少钱呢!哈哈,以后欢迎打扰!”

看着客户离去的背影,牛伟是真的松了口气。原来再大的老板,脑子也会有松懈的时候,只要你恰到好处地提醒,就会收获更多的信任和依赖。



## 理财师简介:

段敬燕,31岁。2001年参加工作,现任工行古楼支行理财经理。金融理财师(AFP)持证人,拥有基金、保险、个人客户经理等多项从业资格证书,具有丰富的个人理财服务经验,精通个人银行业务。曾获得市行全年服务明星、系统内举办的各类技术比赛中曾获得汉字录入第一名、牡丹卡录入第二名等优异的成绩。截至2013年7月末,销售短期理财产品1.6亿元,各项基金产品1100万元,代理保险109万元。2013年新增四星级客户1800多户。

## 理财案例:

作为一名优秀的理财师,不只是向客户营销各项理财产品,更要在营销服务和和客户成为朋友,对客户要向亲人一样热情、真诚,这样我们才会拥有更多更优质的客户。

在理财经理岗位不到一年的时间,通过学习专业知识,积累了丰富的工作经验。段敬燕潜心研究理财经理工作的特点、钻研客户的心迹,后来慢慢发现这份工作的诀窍——在给客户提供好理财产品的同时,主动关心他们的生活,付出真诚与热心。李先生是古楼支行净资产达到600万的客户几次接触后他的业务还仅是存款、汇款,每每给他讲到理财规划时,李先生总是微笑着拒绝。一次偶然的机会,段敬燕听到李先生通电话讲到要出差,担心母亲一人在家。过后的几天里

我留意着天气,天热了,段敬燕会嘱咐李先生的母亲不要顶着太阳出门,容易中暑,雷雨天,段敬燕去李先生母亲家把电器插头拔掉,以免电器遭遇雷击,陪着说话聊天。再次见到李先生时他主动提出了让段敬燕帮他把闲余资金理财,同时还从他行转入2000万元,并成功购买工行结构性理财产品。他说对待一个陌生人都能向亲人一样真诚热心,对段敬燕,对工行还有什么不放心的呢!随着与客户关系的不断融洽,段敬燕的理财客户也越来越多,在收获较好业绩的同时,还收获了许多亲情和感动。生活需要规划,财富需要管理。我们正在从传统储蓄型投资理财时代转型过程中,适应客户真正的需求才能拥有美好的明天。