

你心目中的理财师,是什么样的呢?

中国银行江苏分行营业部一位年轻的客户经理刘宁津用他自己的行动,诠释了他及中银理财其他理财师的职业观:“我们好比是连接金融机构和终端客户的桥梁。我们可能是客户中间最了解产品的人,同时又是银行里面最了解客户需求的人。”

回顾两年理财经理的从业经历,小刘得到的最大的一点启示就是:“我们的工作就是要为客户负责,客户利益永远是第一位的。”

我的快乐理由

记中银理财一位客户经理的职业观



资料图片

[人物简介]

刘宁津,中国银行江苏省分行营业部对私业务管理团队客户经理,在银行工作5年,做理财经理2年。

初次见面

你的需求比我的推荐重要

2008年8月被调到中银理财中心“坐镇”大堂之前,小刘一直在中行的柜台工作,接触到了不同的客户。虽然没有专门提供过理财服务,但他已经与客户3年的接触中悟出了一个道理:重在沟通。

尽管有着丰富的沟通经验,在进入中银理财前,小刘照例参加了中行及行业内的理财人员资格考试,参加了为期数月的培训。他告诉记者,中银理财的入职门槛相当严格,需要经过层层选拔,老员工也不例外。加之,营业厅服务于新街口一带,中高端客户比例更大,客户构成也比较复杂,一些其他网点解决不了的问题,最终一般也是汇集到他们那里,所以每个客户经理的担子都很重。

“客户的理财需求是有规律的。比如,从最初的储蓄生息,到后来的国债、债券,再到如今更加多元化的产品,无非都是要产生收益。”他分析说,对于新接触的客户,首先是要和客户聊天,了解客户的需求,这期间以提供咨询为主,而不是推荐产品。面对一些客户的需求,推荐产品时也一般会遵循以下几个关键点:本金能否保证?产品期限的长短?风险点在哪里?预期收益如何结算?

“当然,遇到比较懂行、比较有主见的客户时,我们更侧重给予一种支持,比如客户在资金上的需求,或者是咨询上的需求,包括提供更多形式的服务。”小刘侃侃而谈。

但事实上,这款理财产品是与国际糖价挂钩的,虽然国内糖产量下降,但全世界的糖产量是增长的,糖价上涨预期并不一定存在,误导二字呼之欲出。

产品介绍

提示风险比强调收益重要

让小刘感到幸运的是,理财市场的大起大落,赋予他丰富的实践知识。其中,最重要的一条是:面对客户的时候,一定要针对每款理财产品提出充分的风险提示。

从近两年的情况看,这不仅是一种服务态度,也是最基本的职业操守。

“哪怕客户只是选择了一年期的储蓄,也要做风险提示。”他称,中银理财灌输给客户的理财观念是:在控制风险的基础上再谈收益,而不是为了追求高收益去冒不必要的风险。

他给记者举了个例子,当前西南大旱,假如这个时候有某款理财产品与蔗糖挂钩,通常来讲,这种产品一般是有某家制糖企业要向银行贷款,银行考虑到企业潜在的经营风险,会在期货市场做空糖价,以对冲其中的风险。

理财经理该如何向客户介绍这种产品呢?他介绍说,中银的理财经理首先会介绍企业的资质、以往经营状况,包括主营业务当前的市场行情,然后预估出预期的收益会有多少。并明确提示这款产品的风险点:一是企业经营状况;二是蔗糖市场环境变化;三是自身运营状况。

然而,考虑到当前西南大旱,国内糖产量会受到一定影响。这个时候,不排除有些不负责任的理财经理会有意无意向客户传达这样一个信息:“国内糖产量大降,糖价肯定涨。”

“从这点可以充分看出,由于大部分客户对于理财产品背后的风险并不了解,理财经理的咨询服务对于客户购买决定及收益预期有很大影响。可以这么说,客户信任我们,把血汗钱交给我们打理,我们必须替客户的利益负责,充分的风险提示是必需的。”小刘说。

“让客户理解并非难事,只要你把客户的事当成自己的事来做,你的真诚客户看得见。”他总结说。目前,他手上的固定客户已经超过了50人,加上正常服务的有150多人。 快报记者 刘果

后期服务

你的快乐比我的快乐重要

交流中,小刘反复强调,理财经理要对得起客户的信赖。

“理财经理最大的快乐是什么?不是自己某个月拿了多少奖金,而是这个月帮助客户赚了多少钱。”有时候,看到客户获得收益后的满脸喜悦,或是客户的一句感谢,都会让他感到异常快乐。

他认为,经过近两年吃的亏之后,客户自身也在成长,这种成长表现在面对理财产品的理性判断,以及对于理财经理的认识。以前则是两个极端,要么彻底怀疑,要么过分信赖,如今则是有选择地听取建议,出了问题也能够理性对待了。

去年9月份,他手上的一个客户需要做一次银证转账(第三方存款),需要把在中行账户上的100多万元转到一家证券公司的账户上,等待打新股。正常情况下,证券公司会在上午9点整开机后便可转账。恰逢那一天该公司9:15左右才开机,而客户是9:10左右转的账。结果,等到证券公司开

点金通



为什么要投资黄金?

第一、黄金具有永恒的价值
无论社会如何变迁,国家如何更迭,或是货币币种如何更换,黄金的价值是永恒的。特别是在不确定或不良的经济、政治环境下,黄金的保值和支付能力使之成为没有国界的货币,因此被广泛用于国际储备,必要时就成为一种最后的支付手段。

第二、黄金是抵抗通货膨胀的理想武器

近几十年,通货膨胀愈演愈烈,导致各国货币大量缩水,给以存款为主要方式的投资者的个人财产带来了巨大的损失。相反,黄金则会随通货膨胀而相应地上涨,所以投资黄金,不失为避免资产在通货膨胀中被蚕食的理财武器。

第三、流通性强,变现性强,走到世界任何一个国际都认可黄金的价值。

光大银行黄金投资专线: 84787666

知识树

理财“黄金定律”

1、4321定律:家庭收入的40%用于住房及其他投资,30%用于家庭生活开支,20%用于银行存款以备急需,10%用于保险。

2、72定律:不拿回利息滚利存款,本金增值一倍所需要的时间等于72除以年收益率。比如,在银行存10万元,年利率是2%,每年利滚利,36年能变20万元。

3、80定律:股票占总资产的合理比重等于80减去年龄的得数添上一个百分号。比如,30岁时股票可占总资产的50%,50岁时则占30%为宜。

4、家庭保险双十定律:家庭保险设定的恰当额度应为家庭年收入的10倍,保费支出的恰当比重应为家庭年收入的10%。

5、房贷三一定律:每月房贷金额以不超过家庭当月总收入的三分之一为宜。 快报记者 刘果

相关阅读

一个理财经理的理财计划

作为普通读者,一定很想知道银行理财师个人都是如何理财的。对于这个问题,小刘也向记者透露了部分。

“我目前的资产配置是:30%-40%的收入购买收益比较稳健的中行理财产品,20%-30%的收入投向证券市场,另外,每个月收入的20%做定期定投。”

他解释,参与证券市场更多的是职业需要,因为客户的需要是多样化的。和其他年轻人一样,定期定投则被他视为年轻时的一种强制储蓄。 快报记者 刘果

中国银行 BANK OF CHINA

淘!我喜欢

中银淘宝信用卡 顶起网购生活

钻石VIP 至顶成就
中银淘宝信用卡尊享尊贵白金卡权益,尊享顶级会员待遇,在淘宝网购尽享尊贵特权和优惠。

卡券支付 至顶便捷
中银淘宝信用卡在淘宝线上支付,享受线上支付便捷,无需排队,随时随地支付,安全便捷。

特色积分 至顶灵活
中银淘宝信用卡积分,可兑换淘宝购物,享受购物乐趣,还可兑换,中国旅行社,酒店,机票,租车,旅游,购物,随心兑换。

客服热线: 40066-95566