



## “2016中原金融年度盛典”人物访谈 1

自2007年第一届“中原金融年度盛典”举办以来,理财领军人物和明星理财师不仅是省会投资者心中的“人气王”,更是见证金融市场变迁的重要亲历者。从2007到2016年,“中原金融年度盛典”迎来第十届。即日起,本报推出《我们这十年》高端人物访谈系列报道。邀请这10年来中原金融年度盛典评选出的具有行业代表性的理财领军人物和明星理财师,与广大读者一起回顾市场这10年的风云变幻。

# 做有责任感的银行人



作为中原金融市场上理财业务“领头羊”,张幸鸽精耕细作零售业务。她不仅见证了中原金融市场这10年来的风云变幻,更是一位改革者。在“互联网+”时代的融合与碰撞变革中阔步前行,带领光大银行郑州分行领跑金融界。郑报融媒记者 倪子 张俊

### 本期嘉宾 张幸鸽

光大银行郑州分行副行长,先后荣获中原金融年度盛典“年度中原十大杰出明星理财师”“年度中原理财领军人物”等荣誉。



## 细分市场贴近客户需求

2004年,光大银行“阳光理财”开创理财业务先河,成为商业银行理财业务的首创者。光大银行郑州分行作为“阳光理财”试点,率先在中原市场打响头炮。由于理财在中国的起步比较晚,当时,很多老百姓对投资理财还不是很了解。

“既没有现成经验可以借鉴参考,又肩负着试点区推广的重任。2004年,大家在摸着石头过河。但是我们心中有一个共同目标,那就是竭尽全力做好。”回想起初开展理财零售业务的日子,张幸鸽坦言压力不小。

零售业务发展初期,吸引客户的是银行的理财产品和服务。作为一名从基层一

步步打拼出来,且拥有30余年银行从业经验的老总,张幸鸽十分清楚客户的需求点在什么地方。于是,她在零售业务领域大力推行精品服务。她认为,零售业务进行客户细分是大势所趋。不同层级的客户需求是不同的,只有站在客户需求的角度考虑,才能贴近市场竞争需求。

10年来,从传统的银行储蓄业务,到如今的大数据、新媒体、互联网金融的综合业务发展,光大银行进入了由“心服务”向“新经济”时代迈进的重要阶段,其中,手机银行、直销银行、云服务等一系列便捷的新兴服务形式受到越来越多人青睐,这也是光大银行顺势而为,适应新经济新常态下的转变。

## 投资理财转向资产配置

“涨了吗?”在2007年几乎要成为中国人的口头禅。

随着2007上证指数频频攀高,股市遭遇多年难得一见的长时间“大牛市”,“守老本”的理财观念逐渐被人们抛之脑后。但另一方面,股市也以其高风险特质为投资者埋下了“地雷”,“5·30”大跌展现出的残酷给国人上了一堂生动的财富知识普及课。

对此,张幸鸽表示,投资理财只是老百姓传统意义上认为的“钱生钱”的一种手段,其实,在此背后,关键在于资产配置。资产配置与钱多钱少关系不大,而是建立一种良好的理财观念。

“资产配置之所以必要,原因在于投资

者无法准确预测每一类资产的未来走势。否则将全部资金都投资在那些涨幅最大的领域显然更有利,然而这在事实上是不可能做到的。”张幸鸽说,从投资者角度来看,这10年风云变幻的金融市场让投资者也从懵懂的单一货币市场投资转向多种金融市场的资产配置投资。

尤其是近两年利率下行的背景下,在资金流动性要求不高的情况下,投资者的投资意向已经由短期内的观望心态转向中长期理财产品以提前锁定收益,或者是将鸡蛋放在不同的篮子里,配置一部分资金到中短期理财产品上,实行混搭式投资组合,实现了最大化的收益。

## 让普惠金融成为新常态

在张幸鸽看来,互联网技术正在改变着商业银行的经营思维,银行应该学会应用渠道,实现改变。

“首先就是投资平台的转变,打造‘网络里的光大银行’。除理财专属平台外,光大银行电子渠道通过门户网站、网上银行、手机银行、电话银行、微信银行、ATM等六大渠道为客户提供7×24小时理财购买服务,客户不必奔波于银行网点,轻触指尖就可随时随地便捷购买理财产品,普惠金融成为新常态。”张幸鸽说,投资理财不仅要为做高端市场,更要为更多的普通老百姓带来更便利的金融服务。

外部环境的变化不仅是挑战,更是潜在的发展机遇。

近段时间,大型豫剧现代戏《焦裕禄》

正在全省巡演,作为协办单位的光大银行郑州分行同步开展了“绿色金融河南行”活动,全面推广光大云缴费。光大云缴费是光大银行自主开发的开放式网络缴费平台,集合了水、电、气、暖、教育、手机话费、有线电视费等各种缴费项目,光大银行把这些缴费项目放到光大手机银行、微信银行等自有渠道以及输出到微信、支付宝、其他支付平台等130家合作机构渠道上,让民众通过各种渠道,足不出户就能轻松完成缴费业务。虽然每笔缴费金额不大,但汇集起来数字也很可观。

“云缴费平台上半年日均交易笔数是0.6万笔,现在每天的日均交易笔数已经达到3.4万笔,不得不感叹互联网的发酵速度之快。”张幸鸽说。

## 用责任心换取客户信任

近些年,资本市场单边下跌,一些理财产品出现零收益甚至负收益,投资者蒙受亏损。对此,张幸鸽表示,负责任的银行讲求“把合适的产品卖给合适的投资者”。

“对比同业,光大银行理财产品有些收益可能不是最高,但是这么多年,我们一直打造‘有内涵发展’的银行,做客户喜欢的银行。只有对客户负责任,才能把产品销售给最适合的人。”

作为一家负责任的银行,该行在普及正确金融知识,防范非法集资等方面起到了模范带头作用。从年初就开展了一系列走进单位、走进校园、走进社区的金融综合服务活动,例如,日前该行在郑州宝龙城市广场和二七万达广场同步开展了以“打击非法集资、普及金融知识”为主题的广场集中宣传活动,收到了较好效果。河南银监局将该宣传活动作为蓝本,在全省银行业进行宣传推广。

在张幸鸽的带领下,“阳光理财”品牌如今在河南已深入百姓心中,在财富管理、理财类评选活动中连续多年获得殊荣,而她本人也被光大银行总行授予阳光理财、荣誉十年“终身成就奖”。

面对荣誉,张幸鸽谦虚地说:“一个人可以走得很快,但不可能走得很远,只有一群人才能走得更远。正如大海中的一滴水无法掀起波澜,这是集体的荣誉,属于整个团队。”

从“阳光理财”“阳光财富”品牌的厚积薄发,到如今顺势而为推出的一系列以“家族信托”“高端保险”等为载体的高端客户服务,光大银行郑州分行不断为客户提供“一站式”综合需求解决方案。下一个10年,张幸鸽将带领她的团队继续保持永无止境的“精气神儿”,认定“每天进步一点点,今天要比昨天好”的工作理念,在激烈的市场竞争中占据一席之地。