



作为中国第一批理财师,卜春程从2000年就开始从事银行理财工作。如今,身为中国银行河南省分行个人金融部副总经理的他见证了理财从无到有、从小到大、从弱到强的全过程;作为首家拥有三级财富服务体系的中国银行财富业务资深专家,他最关注的还是塔尖下的“风景”,那就是“中银理财”和中银理财的客户们。

随着个人财富的不断增长,银行也在不断构建服务各层次客户的理财“金字塔”,当人们越来越多地仰视塔尖上风景、聆听财富神话时,往往忽略了一个最基本的事实,那就是财富的积累要从自己做起,从现在做起,从生活的点滴做起。而卜春程和他带领的团队正在倾力打造的正是基于此的“生活理财家”。

晚报记者 来从严/文
首席记者 贾俊生/图

卜春程 打造生活理财家

做百姓的生活理财家

“中银理财”这个中国最早的理财品牌之所以生机勃勃、欣欣向荣,与中银理财一贯秉承的专业化的理财角度和生活化的理财视野是密不可分的。

“理财就是理一生之财,理财融汇于生活之中。”这是与卜春程接触过程中他反复强调的,“中银理财”怎么做到“飞入寻常百姓家”,为拥有一定财富积累的客户保值增值呢?

从中行网点的宣传页上我们看到,金融资产必须达到50万元才能成为中银理财客户的标准其实是不完整的,比如贷款、信用卡消费或者证券市值达到一定标准的客户都可以成为中银理财的客户。可见理财是与我们的生活息息相关的。但如果确实达不到标准是不是就不能接受中银理财的服务了?

“中国银行今年以来加强了网点理财服务功能的建设,提出了网点服务理财化的策略,到年底每个网点都将配备专职理财经理,在网点理财室为客户提供服务,这虽然算不上中银理财中心的服务,但在专业性上是一样的。”谈到中国银行理财业务发展,卜春程脸上充满了自信。

在产品上,中银理财今年将加强创新,不断推出新的产品。比如,“周末理财”、“中银平稳收益”、“中银安稳回报”等产品近期销售火爆,得到了大家的认可。尤其是“周末理财”,用客户的话说就是做到了人放假钱不放假,真的是坐享其成,成为中行第三方存管客户证券保证金在周末也为客户创利的最佳产品。最近中银理财“国鼎”投资金条一经推出,就受到了客户的认可,一周的时间就销售了近10公斤,实物金与原有“纸黄金”产品相辅相成,为客户投资黄金提供了多种选择。

卜春程坦言,中银理财的服务功能在不断完善中,今年还将有一系列新服务、新举措推出来。“中银理财基金精选专家”是中银理财正在推广的一项服务,这是为帮助客户解决在基金投资中“买基金易,选基金难”的困扰而推出的服务。针对客户证券和保险产品的新服务也正在紧锣密鼓的准备当中。

“中银理财”增值服务也延伸到了更加广阔的领域,理财沙龙、投资报告会到中银理财医疗健康服务、机场贵宾服务、服饰搭配讲座,以及各种银行面的优惠等。中银理财正在不断地融入客户的生活,成为客户的财务顾问、财富管家和共同成长的小伙伴。

“对于大客户来说一笔金融投资的失败、一次资产配置失当或许只是被‘撞了一下腰’,而对于多数处于财富积累阶段的客户来讲,要尽量避免出现大的投资失误。”卜春程说:“几度沉浮又几度崛起对于人生是精彩和伟大,但对于理财却是致命的。”

在他看来,“中银理财”应当是这样的,它融入客户每一个人生阶段,是与客户生活密不可分的理财专家。在市场向上时,它是一双拉动财富增长的手,让客户快速升级;在市场低迷时,它是一双值得托付的手,支撑客户财富不缩水。“中银理财”是财富之道铺路石,用专业和智慧助力客户通往金字塔的顶端。

财富之道 智者为先

“一次朋友聚会上,有位教古汉语的朋友奚落我:你老说‘你不理财,财不理你’太没层次,太没内涵了!‘财富之道、智者为先’有什么讲头儿吗?”在谈到中银理财时,卜春程讲了一个小插曲,“我告诉他,中银理财是最有渊源、最有出处、最能体现中国人理财主张的理财品牌。”

孔子曾经说过“君子爱财,取之有道”,就是说获得财富要讲科学、有技术。“其实后面还有一句叫‘用之有度’,这是大家经常忽略的一句,意思是要有计划,孔子在2000年前就告诉我们怎么理财了。”卜春程笑着说。

“中银理财”——“财富之道、智者为先”的品牌核心其实就是用现代人的角度和理财技术对博大精深的中国传统的理财观进行了全新的演绎与发展。所谓智者为先,就是要倡导专业化的理财理念。当然理财并不要求人人都成为专家,因此“中银理财”就应运而生了。

“中银理财”品牌的推出是在2005年,中行河南省分行理财中心开业,拥有专业资格的理财经理根据客户的理财目标制订专业、全面、科学的理财规划方案,科学打理财务,尽享高品质生活。

“外汇业务是中国银行的核心优势业务,但仅靠外汇业务和海外服务是不能满足越来越多元化的客户需求的。”卜春程说,“因此,中行更

加重视人民币理财产品。”今年以来,中国银行河南省分行的人民币理财产品得到了广大客户的认可,销售量已跃升到第二位。

如今客户专属的理财中心已经覆盖全省18个地市,中银理财拥有AFP、CFP专业资格的人员也从最初的数人增加到了近500人。

“中国银行三级财富管理体系与其说是客户服务体系,还不如说是一个客户升级拉动的体系,我们的目标就是通过我们三级财富体系的专业化服务,在不同的市场环境下为客户实现财富的保值和增值,实现客户从大众客户不断向中银理财客户、中银财富管理客户和私人银行客户的升级。”在谈及中国银行的财富管理业务时卜春程说。

可以看出“中银理财”在三级财富体系中是基础的一环,据了解,中行目前正在加大员工培训力度,强化网点理财室的功能,将理财业务覆盖到每一个网点。应该讲,目前各大银行中,中行是将理财业务品牌系列化做得最完整的,也是VI标识与物理渠道建设最完整的一家。

“到今年年底,中国银行每一个网点都会有一名拥有AFP以上专业资格的理财经理,让中银理财的专业服务延伸到网点,为更多的客户提供理财的便利。”展望未来,卜春程自信满怀。

君子爱财 取之有道

经历了这两年资本市场冰与火的洗礼,不少投资者因为投资失败而遭受家庭经济上的重创。理财产品还会有负收益?购买基金怎么还会赔那么多?购买境外金融机构理财产品竟然血本无归?今年银行理财产品为什么比去年少了这么多?很多人对银行理财产品打上了一连串的问号……

“其实造成目前投资者种种顾虑的原因有很多,但主要与投资者的不成熟有关,也与部分金融机构的不理性有关。”谈及此事卜春程话语略显沉重,“这提醒我们投资者一定要关注风险,也提醒银行要视信誉如生命。”

综观这几年无比高涨的投资热潮,每当潮水退去的时候,被洗得干干净净的总是大有人在,银行也是如此。当我们拿到最新一期的

《商业银行综合理财能力排行榜》看到,中国银行综合理财能力已经稳居四大国有商业行之首。对此卜春程说:“中国银行是一家有百年历史的银行,可以说是历经风霜、惯看秋月春风。这样的银行在服务客户的时候考虑的不仅仅是当前的收益,而是始终考虑着客户的风险承受能力。这场百年不遇的金融危机带来了资本市场的巨幅波动,也带给我们更多的思索。”

虽然经受了金融危机的洗礼,但是中国银行的理财业务发展却创下了新纪录。截至今年上半年,中国银行河南省分行人民币理财产品销售达到58个亿,已经超额完成总行全年的任务指标,7月份更是销售火爆,不到一个月就销售了40多个亿。理财产品热销从一个侧面反映



出中国银行坚持稳健经营取得的丰硕成果。

目前,沪深股市已经冲上了13个月来的新高。当我们看到高收益诱惑时,会不会想起与之相伴的高风险呢?在如此市场环境下如何投资?对于中银理财的客户来说,大多数对股票、基金投资都是很熟悉的,因为通过我们理财经理对客户做的风险评估,我们会帮助客户了解自己的投资风格和风险承受能力,在分析客户的财务状况后,会为客户做明确的资产配置。中银理财的专业性就体现于此。”

在重新站在3400点之后,很多人都在思考是进还是出,但如果自己没有投资经验和专业的理财知识的话,不要盲目地作决定,还是去请教一下理财专家,充分了解自己,了解理财,才不失为“君子爱财,取之有道”啊。

中投证券
China Jiayin Investment Securities

●中投证券对原超强版行情进行全面系统升级,“金中投”超强版V6网上交易系统正式上线,集行情、交易、分级资讯于一体,新增“闪电下单”、“分级资讯”、“我的营业部”和“广播股评”等新内容,交易通道更快捷、交易习惯更加人性化。

●中投证券自7月15日起,开始接受投资者开通创业板市场交易的申请,客户需携带本人身份证、股东卡前去营业部现场办理。具体流程可至营业部现场或拨打客服电话咨询。

●中投证券基金优惠销售活动开展中,根据市场情况,我们筛选了以下优质基金推荐给投资者:上证央企ETF(基金代码510063),网上现金认购时间为8月20日,代理网下现金认购时间为7月20日至8月20日;易方达沪深300基金(基金代码110020)于7月28日开始发行。活动期间对上述基金手续费实施最低至4折的超值优惠,惊喜多多。

客服热线: 400-600-8008

郑州伊河路营业部 地址: 郑州伊河路104号 电话: 0371-67110052/67421650
郑州纬五路营业部 地址: 郑州纬五路66号 电话: 0371-65688178/65688186

财建 巧巧理财

建设银行个人助业贷款

个人助业贷款是建设银行对以自然人名义申请,从事合法生产经营的个体工商户和中小企业主发放的,用于解决个人从事生产经营的中短期资金需求的贷款。个人助业贷款最高额度可达300万元,循环使用的有效期为2年,不循环使用有效期最长不超过5年。

孟先生在上海考察后,在郑州经营家具批发零售生意,是多家名牌产品的河南总代理,进货时资金需求量较大,但占用时间较短。2009年初孟先生以本人及合伙人名下两套房产抵押,在我行获得个人助业贷款额度100万元,期限2年,由于暂时不需要资金没有支用。

2009年3月底,孟先生在上海考察后计划订购一批高档家具,总价70万元。4月7日上午孟先生在我行贷款中心填写“贷款支用单”支取50万元,期限6个月,4月8日收到资金。加上自有20万元资金,孟先生当天70万元汇往上海。由于订货早,孟先生以较低的进货价格提前占领郑州市场,在五一期间销售一空,取得丰厚的利润。6月30日,孟先生提前归还贷款50万元和3个月的利息。建行个人助业贷款以其便利、快捷、灵活的支用方式,为私营业主孟先生进一步扩大经营提供了有力的资金支持,并有效节省了其融资成本,孟先生对事业充满了信心,因为建行的个人助业贷款时刻是他的资金后盾。

金水