



客户经理应具备的基本素质

当前,人们的理财意识普遍提高,投资担保作为一种新的理财渠道应运而生,理财客户经理也成为一种新兴职业,那么,优秀的理财客户经理应该具备什么样的基本素质呢?河南邦成投资担保有限公司的资深客户经理、国家认证金融理财师(AFP)刘静向我们一一介绍。

1.丰富的专业知识和行业经验

专业知识和行业经验是理财客户经理为客户提供理财服务的前提条件,近年来随着广大客户的理财意识提高,需要的是具有更加专业和全面的理财知识,所以理财经理必须还要有良好的学习能力,与时俱进,才能更好地服务客户。

2.真诚和贴心的服务

真诚是维系客户之间的桥梁,在与客户打交道时要真诚相待,言行一致,真正为客户着想,才能赢得客户的一份信赖。

3.良好的沟通协调能力

首先必须磨砺自己的沟通技巧,让客户能够从理财的角度看待产品;其次要锻炼自己的协调能力,让客户了解这个产品对其财富保值或增值的作用;最后,要熟悉市场,尽量多了解各种类型的产品。

4.对客户准确的把握

理财客户经理要真正站在客户的风险承受能力和所处的年龄阶段,来为其提供理财服务,而非一味地推销产品。如果是为了短期绩效而忽略客户的真正需求和利益,这种做法是无法与客户长期合作的。

5.稳定的从业心态

任何一个客户都不希望与一个频繁跳槽的理财经理合作。优秀的理财经理,需要稳定的从业心态,频繁更换岗位、流动性高的理财客户经理,是最让客户担心的合作者。

总之,理财客户经理需要切实增强自身的理财素质和理财能力,努力打造自己的个人品牌,才能不断适应日益变化的个人理财新形势。

邦成

2009 郑州金融年度盛典系列报道之二

担保机构集体大阅兵

本报开通热线电话 67655029,期待您的参与

上周,由本报主办的“2009 郑州金融年度盛典”活动正式启动,其中,担保类评选得到了社会各方的特别关注。本报将借此机会携手多家主流媒体担保公司,共同搭建一个全方位的沟通服务平台,让市民、企业与担保公司面对面。

本报记者 倪子

担保企业接受市民检阅

由于行业性质的特殊性,口碑对担保公司的存活和发展起着至关重要的作用。“你的服务好,费率合理,能充分满足融资方的急切需求,自然会赢得对方的肯定。同样,你的回头客也会越来越多。”一位担保业人士如是表示,一传十,十传百,建立好口碑是大多数担保公司达成的共识。

自本报开通担保热线,市民咨询最多的也是“哪家担保公司信誉好”、“哪家担保公司口碑好”等问题。正如市民张女士所言,对郑州这几百家担保公司来说,郑州晚报举办的此次年终评选是一次考验,也是一次品牌魅力的集中展示。“这么多同行同台亮相,比产品、比服务、比质量,谁能赢得更多市民的认可,谁就能赢得更

多的潜在客户,并为未来的发展打下坚实的群众基础。”张女士表示,除了读者踊跃选出自己信赖的担保机构,她更期待省会的担保公司能主动积极参与,拿出自家的拳头产品和最优质的服务,让市民借此机会,“一口气”对担保公司的各个方面再次深入了解。

担保奖项设置包括四类

据悉,本次评选活动担保奖项共分4大类。其中,担保人物类奖项是“2009 年度中原担保行业领军人物”、“2009 年度中原担保业十佳服务明星”;担保机构类奖项为“2009 年度最具品牌影响力担保机构”和“2009 年度最具品牌发展力担保机构”;担保品牌类是“2009 年度最具投资价

值担保品牌”。最后,还有担保团队类奖项“2009 年度最值得信赖(融)资服务团队”。

近期,各担保企业的业务精英将在一起同台竞技。到底谁胜谁负?敬请关注。本报热线电话 67655029 即日开通,期待您的参与。



首只券商“一对多”小集合产品有望推出

券商集合理财开始松绑

近期,券商集合理财产品发行较集中,据悉,这是由于管理层审批加快,还放松了集合理财产品的存续期和规模限制。日前,中银国际证券旗下第二只集合理财产品——中国红“基金宝”已获准发行。该计划为5年期产品,认购金额起点为10万元。今年至今共有43只券商集合理财产品发行,超过以往任何一年,兴业、平安、中金、东方和光大证券分别获批两只产品,此外光大、东方等券商的小集合产品已经申报,年内有望推出。

根据券商发布的集合理财产品三季报统计,目前主要投资股市的44只非限定性集合理

财资产规模516.41亿元。今年以来,沪指累计上涨近7成,由于上半年的谨慎操作,这些非限定性集合理财整体涨幅不及同期大盘。从类型上看,混合型整体表现最佳,今年以来收益率达37.79%,FOF型整体收益率相对落后。今年以来收益率靠前的集合理财产品中,东方、光大、华泰、国信、中信、中金等管理的产品在列。

今年9月初,证监会将一份内部文件下发至各家证券公司,在这份内部文件中,证监会也对券商“小集合”理财产品给予了正式定义:“限额特定理财产品,指的是产品规模在10亿元以下,客户数量200人以内,单个客户参与

金额不低于100万元的理财产品,也叫小集合。”并且,证券公司申请设定此类产品按照简易程序审核程序办理,在10个工作日内审结。而此前券商集合理财产品的审批时间多在3个月至半年不等。

在基金、银行和私募等四面夹击下,券商集合理财正进行“针对性”创新。有了尚方宝剑,券商纷纷上报“小集合”产品,拼抢资金在100万元至1000万元之间的中端客户,流动性则强于基金“一对多”。按照从受理到批复约两周的速度,首只券商“一对多”小集合产品有望很快推出,年内将陆续出现。

远大担保

“一个企业在发展中,如果不能及时获得资金支持,该企业很有可能丧失了一个重要盈利机遇。”河南远大投资担保有限公司总经理崔磊表示,通过科学有效的风险管理体系,远大担保将继续以创新开拓的精神,积极为民营科技企业及各类中小企业进行服务,扶持中小型企业快速成长。

本报记者 倪子 杨长生

用诚信实现共赢

“争做企业成长的‘助推器’。”作为缓解中小企业融资难的远大担保,自公司成立之日,便确定了要积极为企业输血供血,助推中小企业成长的宗旨。

崔磊说:“担保公司为融资方、出资方搭建了一个相互合作的平台。通过科学的风险管理体系,不仅扶持了中小型科技企业快速发展,解决中小企业融资、贷款难等问题,还能提供流动资金贷款担保、融资、科技咨询、推荐等

创新经营开辟广阔市场

快捷专业的服务,同时进行投资活动。”

对于担保公司而言,诚信是担保行业赖以生存的根基。远大担保提倡“阳光收入”,倡导在规范、专业、透明的体制下科学运作,为股东赢取合理回报,为员工创造优质生活,赢得客户尊重和满意,实现诚信机制下的“共赢”格局。

主动走进市场,主动营销才能更好实现创新。“在体制不断顺应市场改革的同时,远大担保也将保持在产品、新技术应用、开辟新市场、服务、营销、实施新的企业组织形式等方面进行创新。”崔磊说。

三重优势保收益

为进一步开辟河南的担保市场,远大担保采取了创新经营战略方式。该公司推出的“如意金升”担保投资业务,就是其中一项创新开拓措施。据崔磊介绍,客户将合法的闲置资金委托远大担保代为担保投资,由远大担保提供全程担保,借给经过严格筛选审查的具有还

本付息能力、能够提供有效抵押物的客户,从而获取安全稳定,较高收益的一项业务。

相对于其他投资渠道,远大担保推出的“如意金升”具有三重优势。首先,借款人提供郑州市区以内、符合条件、可供抵押的固定房产作担保。通过到房管局办理抵押登记手续,将可供抵押的房产直接抵押在出资人的名下;其次,出资人与借款人所签署的借据,借款合同都是经过公证处工作人员现场公证的,并出具具有强制执行效力的公证书。因此,出资人与借款人之间的借款行为能受到法律的严密保护。

“第三,远大担保为借贷提供全程连带责任保证,并为出资人出具具备法律效应的承诺函。如果融资方在还款到期日未能及时还款或足额还款,我们将在3日内无条件垫付。”此外,据崔磊介绍,远大担保推出的现房抵押贷款、按揭房再抵押贷款、货物抵押贷款、预售房回购贷款、车辆抵押贷款以及中小企业贷款等“助业通”贷款也广受客户好评。

金融资讯

工行举办企业年金推介会

11月3日,工商银行河南省分行召开企业年金推介暨签约仪式。当场,有19家企业、单位与工行签订了企业年金合作合同。企业年金业务是金融机构为建立年金的企业提供包括受托管理、账户管理、基金托管和投资管理在内的新型金融业务。目前,工行已具备了受托管理、账户管理、基金托管三项资格,加之旗下控股的工银瑞信基金公司获得投资管理资格后,工商银行是四大国有商业银行中唯一具备企业年金“全牌照”的管理机构。截至2009年9月末,工行省行营业部已与省内多家大型知名企业建立年金业务关系,为其提供优良的年金受托、账管和托管服务,在郑州年金市场占比超90%,业务量和市场份额在同业机构中遥遥领先。

张晓辉 程倩

银信担保
YINXIN 担保理财 融资担保

低息/高额/快捷/灵活

来银信 融易贷

>>> 小企业及个人贷款担保绿色通道

融资担保热线: 400-6597-400 (市话收费)

◎地址: 紫荆山路与商城路交叉口金成国贸12楼

河南银信投资担保有限公司
Henan Yinxin Investment Guaranty Co., Ltd
网址: www.henanyinxin.com

财建富行
巧巧理财

轻松解决出国留学资金问题

小聂终于盼到了期待已久的美国大学录取通知书,学校通知他交学费,从来没有办理过外币业务的老聂,拿着银行卡来到了建设银行,询问该怎样向国外支付学费。

建行的工作人员给他办理了个人外币汇款业务。当天收到学校缴费成功的回执后,小聂的老爸又乐颠颠地跑到建行,向建行的工作人员连声称赞:“没想到建行的个人外币汇款这么快啊!你们可是帮了我大

忙了。可是我还有个麻烦事,孩子的生活费我该怎么办呢?让他自己带那么多现金,实在是太不方便,也太不安全了。”

在建行工作人员的建议下,老聂给小聂办理了一张小额旅行支票,这样小聂出国后可直接兑付使用,满足暂时需要。等小聂在国外有了自己的银行账户,老聂就可以定期通过电汇给小聂生活费了。

由于建行的汇款到账速度非常快,轻松解决了老聂和小聂的难题。

更多理财产品介绍,请登陆建行网站“巧巧理财”专栏查询,网址: <http://www.ccb.com/ha/>

金水