



“晚报理财顾问团”系列报道 13

为客户“私人订制”资产配置

陈强
2014年度中原十大杰出明星理财师

顾问档案:浦发银行郑州分行郑东新区支行贵宾中心主任、总经理助理,金融理财师(AFP),私人银行家(CPB)。12年银行个人业务从业经验,熟悉国内证券市场、房地产市场、国际外汇市场及金融衍生品市场等投资领域,对于银行个人理财产品有很深的理解力,对于财富规划及财务风险管理有着丰富经验。曾荣获浦发银行郑州分行服务标兵、浦发银行总行“双优标兵”、总行“理财产品超级销售明星”、总行“销售明星”、全国商业银行金牌基金客户经理奖等荣誉。



人生需要规划,财富需要打理。每个人的规划不同,对理财的需求也必然不同。在工作中,陈强为每位客户建立档案,充分了解每一位客户的需求和风险承受能力,帮助客户实现理财利益最大化。陈强坦言,个性化的服务方式必然要求自己投入更多的时间和精力,但他愿意以这种个性化的用心服务收获客户满意。

特别是近段时间,随着股市的火爆,配置基金的客户不断增多,更是需要为客户建立更详细的档案,做到随时跟踪。这种服务模式虽然繁琐,但让客户及时规避风险,提高收益,收获了客户更多肯定与信任。郑州晚报记者 倪子 张俊

为客户财富做好资产配置

现在,一个银行仅银行类理财产品就有几十种,大部分客户面对这些,经常出现选择困难。如果是再面对更多的品种——股票、基金、信托、黄金、外汇等,更多客户是不好选择的。这个时候,理财师的作用就显现出来了。一个好的理财师的工作就是分析客户需求,根据市场情况,选择投资品种,合理规划客户的金融资产。在陈强服务的客户中,既有身家千万资产优越的私行客户,也有手持十几万元闲钱不知如何投资的老年人,还有资金

流动性强的商户。不同的人适用不同的理财规划,对风险承受能力强的高净值,就会推荐基金、信托等金融产品进行配置;对风格保守的老年人,主要推荐安全稳健的银行理财产品;对资金要求流动性的商户,主配“天添赢”这些能实时到账的产品。

陈强认为,“授人以鱼不如授人以渔”。在为客户配置产品时,投入时间精力帮助客户理解金融知识,了解不同市场,不同产品,让客户更懂理财,实现客户自身财务的自由自在自主。

不妨多配置基金类产品

对于现阶段资产配置的,陈强的建议是:利用难得的牛市,多配置基金类产品挣钱。他说:“现在这个点位,好多客户感觉很高了,是高,但现在绝不是顶点。即使有回调,回调幅度也不会太大。”

对于近段时间基金的配置上,他有点建议:首先,基金组合优势更明显。市场热点轮动较快,尽量避免单买

一个基金。利用组合购买基金更有优势;其次,少配置银行,有色等行业的基金,多配置军工,医药,环保,中国制造2025等主体性投资基金;最后,风险承受力低,惧怕风险的客户,建议购买打新基金,风险相对较低,但收益不低,以国泰民益为例,截至5月23日,今年以来收益已近10%,收益比较可观。



中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

电子银行 亿路有你
悦享全年 连连好礼

中国邮政储蓄银行电子银行
“亿路有你”主题促销活动开始啦!
享你所享,天天有惊喜!

参与渠道广 手机转账全免费,多重参与话费赢不停。
优惠商品多 春、夏、秋、冬扫码购,爆款商品半价抢。
奖品天天抽 支付缴费,智能手机等你来抽。
专场季季享 每季都有新优惠,真情回馈送好礼。



客户服务热线: **95580** 网址: www.psb.com