

“晚报理财顾问团”系列报道16

无论做柜员、大堂经理、理财经理,还是目前的岗位财富主任,张可始终保持用心服务客户的心态,这也成为中国银行郑州文化支行理财经理团队的服务宗旨。她服务的每位客户,无不向她竖起大拇指。也许并不是因为某支产品给客户带来了丰厚的收益,而是她为客户服务的点滴细节令人获赞,“让客户把自己当成中行里的‘自己人’,才能更好地用心服务。”张可说道。 郑州晚报记者 倪子

用心服务 与客户同在

为客户配置合适产品

理财产品具有不同特性,向客户介绍产品时,张可会把产品特点告诉客户,同时也会向客户充分揭露所有可能的风险。她说,没有十全十美的产品,只有相对适合的产品,关键看客户是否认同产品风险。

为客户配置理财规划方案后,除了定期向客户反馈资产报告,张可根据客户人生重要事件发生时(比如结婚、生子、退休等),提醒客户调整理财规划资产配置。

王先生是一位房东,50岁,2010年买了一份养老保险产品,每年缴20万元。2011年客户要求退保,当时配置养老保险产品时,是根据客户资产与需求等情况制定的养老方案。张可就咨询王先生发生什么变化,需要改变原有的养老规划。王先生的答案让她很意外,原来他想把钱投到朋友的担保公司,获得更好的收益。而且,他已经将一部分资金转了过去。

张可告诉王先生,养老保险是为了保证老年生活品质不下降的资产配置,建议不退保。同时,为了保障资产安全,建议逐步收回投资担保公司的资金。王先生接受张可的建议,并将投到担保公司的资产逐渐退出,张可为其配置了理财产品、货币及债券基金、信托产品。一年后这家担保公司发生问题,王先生资产没有受到任何损失,还得到了年化12%的综合收益。



张可 2014年度中原十大卓越明星理财师

顾问档案:中国银行郑州文化支行个人金融部财富管理主管主任,国际金融理财师(CFP)。10年金融从业经验,秉承用心服务客户的理念赢得广大客户认可;具有会计、理财、基金、保险等从业资格,对国内外金融市场及各类金融产品深有研究,擅长综合理财规划、风险管理与保险规划、子女教育规划、移民规划、税务筹划、黄金与外汇市场的分析与研究、出国金融等多元化的个人金融服务。

明确自己的理财目标

张可说,理财目标是指一个人或一个家庭计划在未来某个时间积累多少资金,从而完成一个人生的目标,比如10年内为孩子积累100万元出国留学费用。合适的理财目标是基于不同的人实际情况,包括风险承受能力、资产闲置时间、对流动性的要求以及对投资工具的偏好。

有些投资者对投资收益率的要求较高,可能已经超出了自己的风险承受能力;有些则与经

济形势和市场环境不符,“把鸡蛋放在一个篮子里”,将全部资金都投资于股票、基金等高风险产品中,通常会给自己的投资带来一些风险。

“理财目标应该非常明确,包括实现的具体时间和实现需要多少资金。既要符合实际情况又要明确可行,而且还应该进行动态的调整和不断完善。这些都需要找专业的理财专业人士帮助客户制定。”张可提醒道。

FOCUS

关注财富传承,发力家族信托

中信银行家族信托业务在郑启航 针对高端职业经理人的“菁英钻石卡”同期发布



6月5日,中信银行财富传承之家族信托业务启动仪式暨菁英钻石卡发布会在郑州举行。中信银行总行零售银行部投资顾问处副处长虞红丹、中信银行郑州分行副行长路平出席了发布会。来自北京的中信银行总行的专家团队对该业

务分别作了集中演讲。

会上,由中信银行总行高级投资顾问牛若、中信银行总行零售银行部经理石维佳、中信信托高级信托经理周剑平、中信家族信托业务签约律师柏高原等组成的专家团队对家族信托业务做了详细介绍。

据悉,中信家族信托服务是针对高端客户的家族信托服务需求,中信银行整合优质资源和服务团队,充分发挥专业背景以及综合经验,为不同的高端客户量身定制符合其短期和长期利益的财富管理规划。与常见的资金管理型信托不同,中信银行家族信托业务除包含现金资产外,还

涵盖房产、股权、古董收藏品等多类家族财产,可帮助高净值人群进行财富的传承与保障,更好地满足财富客户对资产隔离、世代传承等家族财富规划管理的需求。

在当天的发布会上,中信银行定位高端职业经理人的菁英钻石卡在郑州同期发布,中信银行郑州分行副行长路平为郑州首批客户发卡。据了解,菁英钻石卡核心理念是:家是最美好的投资,菁钻卡呵护您的家人。该卡围绕客户、客户的配偶、父母、子女三代人打造,突出关爱家庭成员的理念,并为家庭成员的每一个人提供贴心的增值服务。

郑州晚报记者 吴幸歌

银行快讯

工行航空商旅信用卡助力 旅游消费升级

近年来,工商银行积极拓展航空商旅客户市场。截至今年4月末,工银环球旅行信用卡、工银长隆信用卡、国航知音牡丹信用卡等九款航空商旅信用卡发卡总量突破500万张。为满足境内和跨境商旅客户的用卡需求,工商银行在扎实做好国航、海航等航空联名卡的基础上,陆续推出环球旅行信用卡、长隆联名卡、携程联名卡等优质产品。接下来工行将继续加大商旅类信用卡产品的开拓力度,以发卡为突破同步拓展线上线下收单及分期付款业务,助力经济新常态下的旅游消费升级。 李欣

河南交行发放 夏粮收购融资贷款

近日,交行河南省分行成功发放4笔夏粮收购短期融资贷款。该项贷款通过与河南省粮食产业投资担保有限公司的合作,成功解决了县级粮食收储企业无抵押、无担保的融资难题,是针对县级粮食收储企业融资的一次创新尝试。同时,该业务有效带动了分行客户指标的发展,新增对公有效客户4户,延伸对公优质新客户15户,该业务的办理为下一步批量开发同类客户积累了相关经验。 全权

中信银行与百度 签署全平台合作协议

6月5日,中信银行与百度公司签订全平台战略合作协议。根据协议,中信银行和百度的全平台战略合作包括联名信用卡、新型电子商务平台、大数据、云计算、金融支付、客户关系管理、APP、位置信息服务以及其他金融产品。双方将进一步加深一系列优质资源的合作;共同开发和持续经营包括中信百度联名卡在内的创新产品;共建新型电子商务平台,打造互联互通共赢的跨界创新型网络社交电子商务业务。双方还将借助各自的优势资源及经验,在大数据及云计算领域展开紧密合作。 夏晴月

兴业银行 “服务预约台”上线

近日,兴业银行7x24小时OTO“服务预约台”投入运行,客户可事先通过电脑、IPAD和手机等渠道在线填单,提前预约服务,至网点时,银行柜员根据预约记录即可快速为客户办理相关业务,大大提高了服务效率。目前上线的是“服务预约台”一期项目,提供的服务包括预约办理借记卡、预约首次理财风险评估、预约签约电子银行、预约修改个人资料、预约换卡等。其中,预约办理借记卡、预约首次理财风险评估,支持没有兴业银行借记卡的其他银行消费者预约办理。 张建钧

兴业银行 “兴动力”信用卡上市

日前,兴业银行推出“兴动力”信用卡。该信用卡具有两大突出亮点,一是将配套国内首款可穿戴移动支付产品——带有支付功能的手环,打破传统信用卡的卡片介质与刷卡支付模式;二是首创运动卡路里兑换信用卡积分权益,用户无需消费,运动就可源源不断地赚取信用卡积分。该手环除具有传统运动手环的功能外,还加载了符合银联标准的安全金融芯片,持卡人可通过咕咚APP等途径进行空中写卡、查询、圈存等账户管理,并可通过NFC进行支付交易。用户只要佩戴这款手环,就可在全国带有“闪付(QuickPass)”标识的530万台机具上轻松消费支付。 张建钧