

“晚报理财顾问团”系列报道 18

“作为专业的理财经理一定要意识到,与客户的交流很重要。通过沟通,从客户的风险偏好、投资习惯、收益预期等多方面入手,准确获知客户的真正需求。这样才能用专业的投资眼光为客户做最合适的资产配置,选择最佳理财产品,使客户的收益最大化。”钱坤说道。 郑州晚报记者 倪子

让理财成为一种生活习惯

用心服务收获肯定

投资产品中,银行理财产品是最受投资者关注和欢迎的产品。钱坤认为,理财经理作为银行的代表者和宣传者,自己首先要对银行理财产品有全面的认识和见解,再根据客户自身实际情况作出理财建议。

“很多客户咨询理财产品时,问得最多的是这个产品收益高不高,我认为这是不对的。无论哪种理财产品,老百姓最应该先知晓的是产品可能存在的风险,而不是先比较收益率的高低。”

为了把晦涩难懂的金融产品给客户解释清楚,钱坤着实下了一番苦心。她将理财产品分门别类,按照风险高低、投资方向、门槛高低、收益高低作了细致划分。每当有客户咨询理财产品时,她都会用最通俗易懂的语言讲给客户听,让老百姓真正明白自己买的是什么。

钱坤说,所有配置的产品都应该建立在客户的需求基础上,既要保证本金流动性,又能获取稳定收益。同时为客户的每款产品做实时跟踪,定期告知客户产品的情况。凭借专业素养和温馨服务,钱坤赢得了客户的一致好评。



钱坤 2014年度中原十大精英明星理财师

顾问档案:华夏银行郑州农业路支行理财室经理,金融理财师(AFP),具有基金销售资格、保险销售资格。擅长以家庭为中心制订综合性理财方案,在为客户规划未来的同时,为客户未雨绸缪,为客户赶超通货膨胀,成为贴心的金融理财顾问。“财富赞美生活,智慧成就价值”是她的理财格言。

适合自己的就是最好的

“最近股市很火,基金也火了,很多人开始坐不住了。但是,这些产品的投资需求专业性比较高,需要有较高的风险承受能力,不是所有人投资了就能赚钱。虽然你不时看到的、听到的某某投资的股票收益率高达30%、40%,但也会遇到不少投资者买股票赔了20%、30%。这并不是简简单单的一个数字。我们要清楚自己的投资经验,是否有足够的风险承受能力,是否对产品的属性、投资方向有所了解等。并不是简单的跟风,也不是简单的高抛低吸。”

钱坤说,没有最好的投资,只有最适合自己的投资理财组合。投资可以用“共同投资、专家理财、收益共享、风险共担”这16个

字来形容,但不少投资者投资并不理性,或过于盲目,一味追求高收益,或人云亦云,照搬人家的投资思路,却忘记了分析自己的需求和风险偏好。

“要想理好财,首先就要了解自己的基本情况,到底有多少资产?自己平时的总收入是多少?是否掌握了一定的投资方式和投资技能?自己能承受多大的投资亏损?总之,理财一定根据自己实际情况出发。所以,作为投资者来说,绝不能一味地追求高收益,只有选择适合的才是最好的。那么,作为理财经理的我们,最基本、最重要的工作就是帮助老百姓选择合适的产品,为客户做好资产配置。”钱坤说道。

FOCUS

光大银行郑州分行第6期理财大讲堂开讲 “一带一路”或是未来超级主题



6月13日下午,光大银行郑州分行第6期理财大讲堂开讲。本次活动特邀广发资管总经理助理、市场总监王硕、光大保德信公司债券业务部副总监盛英波为广大投资者进行A股市场投资交流专题讲座。

王硕说,当前市场中,经济步入下行周期、低通胀、无风险利率进入下降周

期。过去10年的发展以及人口红利拐点的到来,以及政府一直以来对房地产的调控政策正在导致住房在居民资产配置占比呈现快速下降的趋势。股市等投资方向正是一个重要的新的配置方向。

“一带一路”的战略可以说是国内改革开放之后最重要的一次战略规划,将带动银行、基建、军工、高铁、交通运输、外贸、各区域经济的大发展。在此背景下,投资者要做好资产配置,才能更好地分享改革红利。

盛英波说,5000点后的A股市场将是一轮利率下行和基本面改善共同推动的牛市,持续时间和上涨高度可能将超出绝大多数人的预期。市场动力的引擎依然非常

充沛,“一带一路”、互联网+依然是未来行情的发展方向。前期杠杆资金大量入市,市场短期内涨幅巨大,突破关口的回调是符合市场预期的,高位有震荡不可避免。“一带一路”战略主题将是资本市场未来3~5年的超级主题。相对于传统的趋势性价值投资产品,主题基金具有更大的灵活性、更强的前瞻性,以及可操作性。以光大保德信推出的“一带一路”主题基金为例,该基金对各个行业及区域中受益于“一带一路”战略主题的上市公司进行深入研究,挖掘企业的投资价值,并将这些股票组成本基金的核心股票库。本基金将在严控风险的情况下,力求为基金持有人创造良好的投资回报。倪子 张俊 赵栋一

银行快讯

中信银行“中信红·悦动季”回馈活动启动

中信银行启动“中信红·悦动季”爱在分享成长”客户活动,6~9月,将为代发客户、个人贷款客户、同时拥有借记卡和贷记卡双卡客户、手机银行客户以及出国金融客户等重点客群提供专属金融产品和增值服务。活动期间,中信菁英卡代发工资客户可享专属理财方案。其中高净值客户可获得专属借记卡“菁钻卡”,享受专属增值服务。此外,“中信红·悦动季”还将举办“健康最美——中信菁英跑”活动,报名参加活动的客户,可用跑步里程兑换薪金煲份额,里程越多,送得越多,最高可获赠定制金条。 夏晴月

工行成功在海湾地区发行5亿美元债券

日前,中国工商银行迪拜国际金融中心分行5亿美元中期票据在迪拜纳斯达克交易所正式挂牌,这是中资商业银行首次在海湾地区发行美元债券,也是中资银行发行的美元债券首次在迪拜纳斯达克交易所挂牌交易。据了解,工行的这支债券获得了5倍的超额认购,发行取得圆满成功。工行迪拜分行负责人表示,通过在迪拜发行美元债券的方式,该行不仅有效降低了融资成本,而且扩大了自身在海湾地区金融业的影响力。 李欣

建行Pad银行打造全终端移动金融服务

近日,建行全新推出Pad银行客户端,为客户提供了体验移动金融服务的新选择。Pad银行的推出,不仅使建行移动金融服务实现了全终端覆盖,也体现了建行发展移动金融的决心和态度。为保证客户资金的安全,建行Pad银行采用了多项先进的安全措施。同时,具有数据全程加密、密码超限保护、登录超时控制等机制,为客户资金安全建立第一道防线。同时,建行还建立了专门的风险监控团队,在保证用户体验的前提下,在客户身后建立一道人工屏障,帮助客户抵挡各类风险。 张新乔

郑州民生银行开展法律知识技能竞赛

近日,民生银行郑州分行在全行组织开展了“法治民生”知识与技能竞赛活动。活动包含了《党的十八届四中全会精神》《中共中央关于全面推进依法治国若干重大问题的决定》、金融专业相关法律法规、司法解释等内容。此次活动的顺利开展,将全面提升民生银行郑州分行广大基层员工的法治意识,为各项业务稳健发展提供法律保障。 温恬

兴业银行与蚂蚁金服签署战略合作协议

6月12日,兴业银行与蚂蚁小微金融服务集团(以下简称“蚂蚁金服”)在杭州签署战略合作框架协议,正式建立战略合作伙伴关系。由此,兴业银行成为首家与蚂蚁金服签订战略合作协议的商业银行。兴业银行与蚂蚁金服前期已在支付结算、客户/商户服务、资产平台等方面建立了较为深入的合作关系。基于战略合作关系,双方将在现有业务合作的基础上,将合作范围与深度进一步拓展至渠道互通、业务互补、产品共建、客户共享等具有增值效应的领域,优化和共营投融资平台及服务。 赵怡然