

金融榜样·明星理财师来了 系列报道之四

把客户利益放在第一位

——专访2023年度中原新锐明星理财师王伟伟

今年,王伟伟迎来了她在交通银行工作的第17个年头,担任理财经理职务亦有11年时间。从最初的铁道支行到京广南路支行,再到如今的郑花路支行,王伟伟服务了越来越多的客户,而且获得了“十佳理财师”“中原新锐明星理财师”等诸多荣誉称号。

本期嘉宾:

2023年度中原新锐明星理财师
 交通银行郑花路支行
 理财经理 王伟伟

职业感言



理财需要客观、理性,服务则需要感性、有温度。理财师不只是将合适的产品推荐给合适的人,而是要从客户的实际情况出发,为客户提供满足其特定要求的综合化金融方案,用最扎实的金融知识帮助客户做好财富规划,实现财富稳健增长。
 ——王伟伟

真诚是最好的“套路”

在经过柜员、客户经理等岗位历练之后,2013年,王伟伟迎来了职业生涯的一项新挑战——转岗为理财经理。彼时国内的理财市场正处于火热爆发期,丰富多样的理财产品受到百姓关注。而近年来,特别是资管新规落地之后,理财市场迎来了根本性变革,不但打破了“刚性兑付”,而且产品的计价也完成了净值化,理财市场愈发规范,“卖者尽责,买者自负”的理念逐步深入人心,整个市场又再次被重建。消费者心态也发生了翻天覆地的变化,从最初选择产品只看收益,到现在需要研究底层资产的持仓、需要判断目前所处的宏观形势,这对于理财从业者也提出了更高的要求。“但无论理财市场如何变化,作为理财经理的基本素质,首先应该是专业、守正。面对客户的信任和不同的资产状况,必须保持审慎,把客户利益放在第一位。”言谈中,王伟伟眼睛里闪烁着坚定又睿智的光芒。

“理财的根本是服务,而真诚是最好的‘套路’。以心换心,才能获得长久的信任。”或许正是凭借着这份朴实与真诚,让王伟伟收获了众多客户的信赖。在她看来,理财产品没有好坏之分,应该从客户的年

龄、家庭情况、风险偏好、特定需求出发,匹配相应的金融产品。“理财是有风险的,但风险究竟有多大,有些客户心里并没有概念,此时理财经理就要发挥自己的专业特长,协助客户进行资产配置,‘量体裁衣’,与客户一同守好他们的钱袋子。”王伟伟坦言。

“当然,我能取得如此成绩,和交行沃德财富品牌长久积累起来的影响力也息息相关。”据王伟伟介绍,目前交通银行河南省分行可提供包含现金管理类、固定收益类、权益市场类、股权投资类、海外投资类、专户服务类、融资服务以及家族财富类等产品体系。丰富的产品结构不仅能为客户提供多元化的资产配置,而且还能根据客户的需求,一户一策进行定制服务。

尽全力为客户排忧解难

从业十几年来,王伟伟手握诸多荣誉——2022年度先进工作者、2023年度优秀零售客户经理、2023年度突出贡献奖……王伟伟说,这些荣誉的取得固然令人高兴,但能为客户排忧解难更有价值感。“只要客户在金融服务方面有任何问题,我都会竭尽全力去解决。”王伟伟回忆道,曾有一位做畜牧行业生意的

客户,想把自己的5年期定期存款提前支取用于自己企业资金周转。但按照银行相关规定,定期存款提前支取,利息将按活期计算。王伟伟在和客户充分沟通、分析利弊之后,第一时间帮助其办理了小微企业贷款,授信时间长达10年,且享受到了优惠利率,还可以随用随还。此举不仅解了企业的燃眉之急,同时也保障了其存款收益不受损失,得到了客户连连称赞。

而这只是王伟伟在担任理财经理期间,用普惠金融产品为小微企业客户解决问题的众多案例之一。“我是理财经理,同样要践行‘金融为民’使命,责任在身,责无旁贷。”王伟伟说,“目前,我们郑花路支行所有客户经理必须持证上岗,不仅办理存贷款、理财及其他投资类业务,更加重视普惠金融业务,针对小微企业实行政策放开,提升授信额度,有特殊需求的客户,还可进行‘一户一议’,保证普惠金融业务的顺利进行。”

行远自迩,笃行不怠。面对未来,王伟伟表示,作为一名合格的理财经理,必须时刻在路上修行,虽然已是深耕财富管理行业多年的“老兵”,但依然需要不断学习。只有提高自己,与时俱进,才能为客户提供更好的服务。记者 谢宽 宋聪颖

金融播报

工商银行郑州分行 加大力度支持科技金融发展

近期,工商银行郑州分行紧密结合“科技金融”客户需求和市场形势,对高新技术、“专精特新”、科技型中小企业和国家重点支持的高新技术领域企业加大支持力度,施行全方位金融服务。该行深入贯彻中央金融工作会议精神,深化源头把控,持续抓好先进制造、新能源、战略性新兴产业等领域的金融服务,同时高标准服务重点领域企业;在此基础上,把更多金融资源用于促进科技创新、先进制造和绿色发展领域,为优质先进制造企业提供精准有效的金融服务,进一步提升银企合作。与此同时,强化管理能力,提升市场竞争力,紧盯上级行科创中心成立契机,积极争取授权,对辖属各机构目标客户实施精细化管理,定期通报营销成果,确保目标计划按期顺利落地。李欣

工商银行郑州分行 持续提升养老金融服务

一直以来,工商银行郑州分行坚持以客户为中心,持续加强金融产品创新,不断完善线上线下服务渠道适老化改造,积极建设“工行驿站+养老”服务场景。截至目前,工商银行郑州分行服务55岁以上长辈客群超过160万户。首先,强化适老服务宣传,提高养老品牌知名度,充分利用手机银行、网点阵地等多种渠道,广泛宣传工商银行推出的老年人专属产品和服务,以网点为阵地,积极建设“工行驿站+养老”服务场景;其次,加强场景建设,构建养老金融新格局,重点围绕养老金、养老政策、养老服务、养老平台构建覆盖政府、企业、居民三端客群的“金融+养老”服务生态圈,形成高效的生态化服务模式;最后,加强客群服务,高质量发展银发经济,积极与重点单位、老干部中心对接,开展普及金融知识、便捷金融工具应用、金融反诈等主题活动,切实做好客户金融消保服务。李欣

建设银行郑州金水支行 社保卡居民服务一卡通首个高校试点揭牌

5月17日上午,郑州市人力资源和社会保障局、建设银行郑州金水支行联合打造的社保卡居民服务一卡通高校应用试点项目在郑州科技学院正式启动。据了解,这是郑州市居民服务一卡通与高校师生服务、校园管理相结合,打造的首个高校应用试点。该项目旨在利用社保卡的身份识别、金融支付等方面的优势,以及电子社保卡的扫码消费功能,实现社保卡在校园内的多种应用,满足师生使用社保卡在政务服务、就医问诊、待遇发放、金融支付、旅游出行等多元领域应用需求,为进一步拓宽智慧校园应用场景奠定基础。王梦园

中信银行农垦合作模式 入选农业农村部金融支农十大创新模式

近日,农业农村部发布2023年金融支农十大创新模式,中信银行“1+2+3+N”业务布局助力农垦高质量发展模式,从全国各金融机构150多个案例中脱颖而出,成为股份制商业银行获评机构。农垦是国有农业经济的骨干和代表,是推进新型农业现代化的重要力量,农垦改革发展离不开金融的大力支持。中信银行发挥金融服务优势,聚焦粮食和重要农产品供给保障,将更多金融资源配置到小微企业、农户等传统金融难以覆盖到的“长尾”客群,主动服务广大农垦经营主体,把金融工作政治性、人民性落到实处。中信银行表示,未来将继续依托中信集团协同优势,集聚科技资源,强化金融赋能,把推进乡村振兴、建设农业强国等相关工作具体化、项目化,为农业产业现代化建设贡献中信力量。常双双

浦发银行郑州分行 金融助企“走出去”激活出海新动能

据悉,浦发银行郑州分行作为河南省内较早布局科技金融领域的银行,充分发挥金融科技服务优势,建立起了一系列契合本地科技企业特点的服务机制和产品体系。致欧家居科技股份有限公司受益于欧美市场“平价消费”浪潮,已从最初的单一进出口企业,一跃成为一家多业务综合经营的全球互联网家居品牌商。目前,浦发银行郑州分行已与致欧科技携手走过第七个年头。在合作过程中,该行为企业解决早期“融资难”的困境,并为致欧科技带来了系列融资服务方案,在客户营销、方案设计上实现“融智”支持,在审批推进及贷款额度上搭建绿色通道的“融资”支持,提供全方位一站式的专属金融服务。沈阳

中国平安启动客户聆听日 打造“三省”服务体验

5月18日,中国平安正式启动2024年客户聆听日系列行动。平安集团联席首席执行官郭晓涛号召各成员公司高管、业务团队、一线员工走近客户,聆听客户,去挖掘并解决客户的痛点,加快推进产品与服务的升级。在活动现场,郭晓涛发布一封面面向全体平安工作人员的倡议书,指出在过去的36年发展历程中,中国平安的每一次升级都来源于对客户需求的深刻回应。据悉,本次聆听日,平安集团旗下各成员公司深入客户生活消费场景,通过聆听客户需求,着力推进行业有革新、客户有感知的尖刀服务,让客户获得了真正的“省心、省时、省钱”的“三省”服务体验。方芳

教你投资 帮你理财 助你创业