

2011南京金融风云榜榜单发布



# 招商银行 “金葵花”理财呵护财富生活

## 品牌展示

### 分层服务,个性满足

在财富的各个阶段,客户的风险承受能力、财富目标、关注焦点因人而异,为此,招商银行将客户按照资产等级、风险承受能力差异实现分层经营,不断满足客户多元化、多维度需求。

在对客户进行分层后,“金葵花”理财采用“1+N”的服务模式,由贵宾理财经理(持有AFP/CFP/证券从业资格/理财从业资格等)为客户提供一对一的理财服务,由分行产品经理和总行产品经理、投资顾问提供强大的专家团队支撑。

服务客户中,招商银行要求理财经理为客户提供科学缜密的财富规划,包括精选债市、汇市、股市、货币、商品等各个投资领域,定制多种资产组合方案并提供报告;及时检视客户的投资组合,定期提供投资绩效报告,为客户获取最佳的风险收益。

根据客户的要求,招商银行还会通过多种信息平台为客户提供股市、汇市、债市、基金等方面的投资分析报告和高端资讯。

除专业、高效的理财服务外,“金葵花”理财还为“金葵花”客户提供了健康医疗服务、高尔夫畅打、登机服务、少儿钢琴赛、收藏品鉴赏、子女英国游学、国际旅游等各类服务。

### 产品丰富,理念先进

目前,招商银行“金葵花”理财下设全面、丰富的产品超市,产品涉及银行理财产品、保险、基金、证券、券商集合理财产品、信托理财产品、外汇、黄金等多个投资品种,横跨境内、境外多个交易市场,提供专业、高效的理财服务。

招行一直秉承“因您而变”的宗旨,不断致力于理财产品的创新。面对蓬勃发展的理财市场和投资者日益高涨的理财需求,招行产品设计团队紧紧围绕市场需求,设计发行多类型理财产品。例如,2010年以来,面对资本市场的低迷,客户对固定收益类产品需求大增,招行连续推出“短融星”“债融星”“票据星”、房地产信托、结构化分级、股票收益权质押等一系列创新型产品。

2011年以来,招商银行提出“资产配置、财富检视”的理念。以客户自身风险偏好为基础,结合客户在不同人生阶段面临的实际状况,强调客户资产的合理配置与风险控制,并定期予以检视。

据介绍,资产组合配置已经是“金葵花”理财的一大特色,通过对客户的投资分层,实现根据客户的风险偏好和财富目标合理建议各层级的资产配置比例,为客户构建科学的财富金字塔。

## 理财案例 做好资产配置赢得客户



理财明星:刘卉

刘卉,招商银行新街口财富管理中心理财经理,在服务过程中总结出:面对众口难调的客户,只有不断求新才能留住客户。

经典案例:刘卉把高端客户的理财需求分为四种类型:一是价格型,客户对价格很敏感,有价格优势,营销就能成功;二是理财型,客户在意产品组合和一揽子综合服务,量身订做的理财方案能博得芳心;三是服务型,周到耐心的服务就能锁定他;四是创新型,多变领先的金融产品就能吸引他。

刘卉在工作中坚持向客户灌输资产配置观念。例如,有一位客户在招行购买的基金有20余只,刘卉接手时绝大多数都在亏损,客户灰心地表示以后再不买基金了。刘卉就特地将这些基金的资料整理分析出来,告诉客户市场是如何变化的,而这些基金哪些是表现好的,哪些是较差的,为什么会这样等等。针对差的,建议客户进行调整,即卖出差的基金,同时买入经过挑选的绩优基金。

在专业数据分析面前,客户明显能感觉到产品的差异,并很快接受了刘卉的观点。此后,她一边跟踪产品走势,一边随时与客户保持沟通,最终明显跑赢市场,也赢得了客户的信任。

## 动态播报 招行迎龙年 送出三重礼

龙年将至,招商银行南京分行将开展名为“龙腾盛世,‘礼’遇全城”的客户回馈活动。

其一,满“新”祝福,“友”福同享。2012年元旦至3月31日,在该行2011年12月日均总资产40万元以下的客户,提升至标准金葵花客户,可获得“新春大礼包”一份。2011年12月日均总资产3万元以下的客户,提升至标准金卡客户,则可获得“贺岁大礼包”一份;该行所有客户,推荐标准金葵花客户即可获赠价值300元精美定制贵金属生肖摆件一份;推荐标准钻石客户即可获赠iPad(16G)一个;

推荐标准私人银行客户即可获赠iPad(32G)一个。其二,买金赠银。2012年元旦至3月31日,凡在招商银行购买万元以上工艺实物黄金产品,即可获赠银质新春贺礼。

最后,刷卡有“招”。2012年元旦至2012年2月29日期间每周五至周日,在苏果超市中山北路购物广场、马标购物广场、清凉门购物广场、金箔路购物广场、光华路购物广场五家门店刷招商银行各类借记卡(不包含信用卡)消费,当日累计满288元,即可获赠价值20元的现金券一张,每卡每日限领一次,每日限前120名。

## 奖项

2011年度最佳财富管理银行  
最具品牌影响力银行  
最佳私人银行奖  
最佳金融产品创新奖  
市民最喜爱的银行卡

## 颁奖词

客户好比太阳,葵花好比客户经理,葵花围绕太阳转,“金葵花”理财的点点滴滴都体现着招商银行“一对一”的服务模式和“因客户而变”的服务理念。今年,国内外经济环境复杂多变,招行“金葵花”理财在“呵护客户财富生活”的比拼中,给市民留下了更加深刻的印象。

□快报记者 刘果

招商银行 信用卡  
CHINA MERCHANTS BANK Credit Card

周三5折美食日  
我就选择 招商银行信用卡

5折  
美食日

2011年11月16日至2012年2月29日期间  
每周三(2012年1月25日、2012年2月1日除外)招行信用卡及一卡通金卡(含)以上持卡人在以下餐厅的指定门店刷卡消费,美食5折优惠。

- |                                      |  |   |
|--------------------------------------|--|---|
| <b>· 哈根达斯</b><br>仅限招行信用卡用户参加         | <b>· 九佰锅</b><br>湖南路店   | <b>· 得一煲</b><br>虹桥店                           |
| <b>· 必胜客</b><br>仅限招行信用卡用户参加          | <b>· 小肥羊</b><br>和丰路店<br>江东北路店                                  | <b>· 猫空</b><br>上海路店<br>常州路店<br>湖北路店           |
| <b>· 塔可</b><br>万达店<br>水游城店           | <b>· 蓝湾咖啡</b><br>奥体店<br>金融中心店<br>长茂中心店<br>南湾路店<br>玄武路店<br>黄山路店 | <b>· 百姓人家</b><br>大桥南路店<br>仙林店<br>定淮门店<br>翠庭卫店 |
| <b>· 一家一座</b><br>龙江店<br>万达广场店<br>江宁店 | <b>· 滋奇火锅</b><br>中山东路店<br>龙江店<br>中央路店<br>江宁店<br>三山路店           | <b>· 韩山城</b><br>湖南路店<br>金湾店                   |
| <b>· 麻辣盛地</b><br>桥北路店<br>马台路店        | <b>· 诚记</b><br>弘德广场店<br>万达广场店<br>龙江店                           | <b>· 浩之源</b><br>大行宫店<br>龙江店                   |
|                                      | <b>· 法派大厨</b><br>新世纪店<br>新世界店<br>虹桥店                           |   |

### 温馨提示

- 哈根达斯购买一赠一, 必需购买餐厅普通套餐至每系列比萨5折。
- 活动门店信息及详细规则详见招商银行信用卡网站,或咨询025-83455500(工作时间)及4008205555(24小时)。
- 信用卡申请: 登陆短信“姓名”+“MSBK”发送至02583455000。

### 招牌餐厅



我敢选择 招商银行信用卡

WWW.8008205555.COM  
24小时信用卡申请热线: 400-820-5555