

## 专业服务让客户稳健收益

理财,是一个长期的过程,而不是短期投机获利。在招商银行专业理财师的心中,他们不是单以产品的收益来留住客户,而是用专业、服务、真诚来体现与客户间的黏合度,让客户安心畅享稳健资本收益。8月24日,在招商银行南京分行营业部的金葵花理财贵宾室,记者有幸约访到了招行理财师团队的业务精英纪新星。

▶金融理财师(AFP)、招行南京分行贵宾理财经理 纪新星



### 理财服务一对一

从业数年,与纪新星结下“财缘”的投资者越来越多。平时接待客户之余,他基本上都在研究资产配置方案。

“作为专业的财富管理顾问,了解客户的账户情况很重要。”他回忆,两年前自己接触了一名做财务工作的客户王先生,因为工作比较忙,他很少有空打理账户,近50万元的资金一直存在活期账户。

经过几次沟通,纪新星了解到,王先生自己也觉得存活期“不划算”,但他对风险把控的要求很高,资金周期也不够灵活。这种情况下,他建议王先生考虑30天期的短期保本理财产品。办理金葵花卡、进行风险测试……在金葵花理财贵宾室,王先生享受到了一对一的理财服务,很快就办理了申购手续。纪新星清楚地记得,当时王先生申购了50万元的“招商银行人民币岁月流金30天理财计划”,一个月下来累积收益2000元。

### 网银申购很方便

第一次的尝试,让王先生对金葵花理财有了初步的信任。滚动购买了几期短期理财产品后,他开始通过招商银行网银专业版进行自主理财。后来,他又在纪新星的建议下,将保本型理财产品与非保本型理财产品进行了合理配置,投资期限还以几十天的短期产品为主。通过网银申购也很方便,大半年下来,获得了不错的收益。

一年的理财过程中,王先生不仅账户资金安全,还获得了高于利率的稳健收益。随着经济环境的变化,去年开始,债券

类产品收益走高,纪新星建议王先生对投资方向稍作调整,可以考虑投资债券型基金,并优选了一只“招商安达保本基金”。随后,王先生将50万资金进行划分:20万申购了保本基金;30万继续投资银行理财产品,并且从短期理财转向6个月-1年的中长期产品。截至目前,王先生的投资账户累计资金达90万元,其中,“招商安达保本基金”年化收益率达到了11%。

### 坚守“资产配置服务”

采访中,纪新星一直强调,金葵花理财始终为客户提供的是“资产配置服务”。在投资品种上也会根据客户的资产状况合理选择。黄金经历了很长一段时间的低迷,今年7月开始企稳走高。正值央行发行的熊猫金币开售,在纪新星的建议下,王先生选择了最为稳健的黄金投资品种——实物黄金。买入了一套熊猫金币,不仅保值增值,还兼备了投资、收藏的功能。

从一个活期账户,到多品种投资,在招商银行金葵花理财贵宾室,像王先生这样的客户只是沧海一粟。记者发现,悉心专业的财富管理顾问、品种丰富的投资理财产品、精确及时的财富管理资讯、快捷方便的财富管理渠道、独特优质的尊享贷款服务、唯您独享的手续费率优惠,这些才是金葵花理财的生命力所在。

现代快报记者 谭明村



## “我们是规划人,不是推销员”

关注兴业理财,源自记者的几位银行界朋友都在买兴业银行的“私人银行客户专属理财产品”。在他们看来,兴业的规模比不上国有大行,也正因为这一点,兴业是真正俯下身去做服务的,其推荐的理财产品在风险和收益方面做到了很好的平衡,因而在同业中具有一定的优势。这一点,记者在兴业银行南京鼓楼支行大厅有了较为深刻的体验。

▶金融理财师(CFP)、兴业银行南京鼓楼支行零售部经理 覃磊



### “兴业卖的是理财规划”

8月27日15:30-17:00,兴业银行鼓楼支行零售部经理覃磊的客户咨询电话不时响起,为此他对记者说了17次“不好意思,请稍等一下”。在时断时续的采访中,记者得知,截至今年6月,兴业鼓楼支行的理财客户数已近5000人,很多客户都是由“老带新”发展而来。

覃磊可以说是中国的第一代理理财师。据了解,我国金融市场真正开始引入理财教育也就五六年。覃磊从2006年年底进入兴业银行理财经理序列后,再没转换过工作方向,很多老客户听他的建议买产品也有五六年历史。

对于客户对他以及兴业品牌的认可,覃磊将其归功于兴业理财的服务理念。“我们是规划人,而不是推销员。”覃磊多次提到兴业卖的是理财规划,而不仅仅是产品,“如果我们的目光只盯着自己银行发行的产品,是很难帮客户实现资产多元化乃至财富增值的。而只有客户实现财富增值,才会对你这个理财师,对你兴业理财的品牌有依赖性。”

### 从15万到130多万的信任

在记者采访的过程中,上门找覃磊的客户还真不少。其中有一位赵女士与覃磊的交谈甚为熟稔,细细询问,她从2006年开始就与兴业银行结下了不解之缘,如今她在

兴业银行的资金存量有130多万元。“这由一点一滴的信用累积而来。”覃磊告诉记者,赵女士2006年在他的推荐下先后买过十几只基金,“第一款是我们兴业的‘全球视野基金’,当时她投入的资金是15万元,2007年基金牛市的时候,滚到了30多万,当时我劝她抛,她舍不得,一直持有,即便是现在的‘熊市’,她仍有七八万元的赢利。”

除了基金,赵女士还在覃磊的推荐下,先后买了兴业银行30万元起步的私人银行类理财产品、南京证券“集合计划”——神州3号等产品。其中,私人银行类理财产品已是她第2次购买,前面一次,达到了7.1%的实际收益率。

### “别信我,看清楚协议书”

即便如此,覃磊在推荐产品时还会规劝客户“别信我,看清楚协议书”。

因为,“任何理财产品都是有风险的,我们从不否认风险,反而详细地告诉客户投资方向与风险所在,尽最大可能让客户根据自己的风险承受能力去判断与选择。”覃磊举例说,“比如,对于风险承受能力较弱、追求保障收益的客户,我们会推荐他考虑‘天天万利宝’,这款产品主要投资国债与央票,风险较低;对于有高风险要求、风险承受力较强的高端客户,我们会针对其特殊性,寻找相匹配的理财产品来推荐……”

在采访行将结束的时候,覃磊迎来了他的又一位客户,这位客户是来提交“私人银行客户审批单”的,她相中了起步金额100万元的“私人银行客户定制理财产品”。

现代快报记者 陈霞

**专属财富服务**

- 专享理财产品
- 度身定制产品
- 灵活融资
- 私人股权投资
- 另类投资
- 专业顾问

**高端增值服务**

- 公务机优惠预约服务
- 教育管家
- 豪华商务贵宾厅
- 机场贵宾通道
- 艺术品俱乐部
- 时尚高尔夫
- 高端健康医疗
- 赠送图书活动
- 高端主题活动
- 私人银行商务中心

兴业银行 INDUSTRIAL BANK OF CHINA  
真诚服务 相伴成长  
总行地址: 95511 客服热线: www.icbc.com.cn 网络银行: www.icbc.com.cn

兴业银行  
INDUSTRIAL BANK OF CHINA

# 兴业银行特别推荐理财产品

产品名称 募集期 认购起点 参考年化收益率 投资方向 收益测算 风险评级

**短期流动资金最佳理财助手**

- 流动性强,交易日随时申购赎回
- 投资放心,全部投资于低风险资产
- 办理便捷,柜面、网上银行均可认购
- 持有时间越长,理财收益越高

**现金宝4号开放式理财产品**  
理财认购起点30万元

| 理财持有时间  | 参考年化净收益率 |
|---------|----------|
| 8天—14天  | 3.2%     |
| 15天—30天 | 3.7%     |
| 31天—60天 | 4.0%     |
| 61天及以上  | 4.3%     |

**现金宝3号开放式理财产品**  
理财认购起点5万元

| 理财持有时间  | 参考年化净收益率 |
|---------|----------|
| 8天—14天  | 3.1%     |
| 15天—30天 | 3.5%     |
| 31天—60天 | 3.8%     |
| 61天及以上  | 4.1%     |

|              |           |      |               |  |  |      |
|--------------|-----------|------|---------------|--|--|------|
| 私人银行类人民币理财产品 | 预计8月30日起售 | 100万 | 6.5%<br>(6个月) | 包括但不限于国债、央行票据、债券回购、货币市场基金、银行承兑、基金、次级债、混合债、超短期融资券、短期融资券、中期票据、企业债、公司债券、信托产品、信托受益权等 | 根据本理财产品最理想的运作情形下,按资产或资产组合年化投资收益率扣除银行管理费后计算 | 较高风险 |
|--------------|-----------|------|---------------|--|--|------|

风险提示: 投资者主要面临利率与政策调整、经济周期波动、市场利率、流动性风险、再投资风险、信用评级风险、信用风险、违约风险、净值波动风险、赎回限制风险、基金投资风险和不可抗力及突发事件风险等,请您充分认识投资风险,谨慎投资。

基金不承诺保本: 投资者可能无法取得理财收益,亦可能面临本金损失的风险。

本宣传内容不构成理财产品投资建议,理财产品相关详情以产品说明书为准。

南京地区营业网点: 洪武支行84683310 珠江路支行86791019 北京西路支行83751361 河西支行87790302  
分行营业部83199983 城北支行83345339 中央路支行83113020 北京东路支行83376765 首善支行84861695  
鼓楼支行83376286 城东支行84610807 城南支行52852416 江宁支行52109860 迈皋桥支行52422782

江苏地区理财热线: 常州地区: 0519-86804555 泰州地区: 0523-88886666  
无锡地区: 0510-82713357 南通地区: 0513-85016666 扬州地区: 0514-89710818  
苏州地区: 0512-33395561 徐州地区: 0516-85905099