



叶走城  
建行深圳分行明星理财师

# 叶走城

## 明星理财师这样炼成

8:00~8:30 浏览当天重要财经信息，并制作短信发送给客户	8:30 晨会	9:00~12:00 处理客户事宜	14:00~16:00 安排客户活动，做理财投资	16:00~16:30 预约客户	17:30~18:00 夕会	18:00~20:00 晚餐，梳理当天工作，汇总资料信息
------------------------------------	------------	----------------------	-----------------------------	---------------------	-------------------	---------------------------------

编者按:根据波士顿咨询公司《2013年全球财富报告》,仅次于美国与日本,中国拥有百万美元资产的家庭数位列第三,并且今年有望超过日本,中国私人可投资资产总额已近80万亿人民币。未来,国人的理财需求必然大幅增加,对理财师的需求也会快速增长。然而,中国尚未有完整意义的理财师群体,中国基金报自本期试刊号开始推出明星理财师专栏,希望通过这块阵地,为推动中国理财师行业的发展贡献一份力量!

中国基金报记者 彭潇潇 杨波

和大多数银行理财经理一样,建行深圳分行明星理财师叶走城经历着比一般人更紧张忙碌的工作节奏。不一样的是,叶走城比普通理财师更加辛苦,因为晚上回家,他还要花2到3小时看书学习,提高专业水平。

不过,辛勤的付出和耕耘,让叶走城获得了丰厚的回报:2012年获评深圳最受市民欢迎的十佳理财师,获得建行总行多个大奖。更难得的是,他赢得了客户的信任,现在管理资产近5亿,维护高端客户382个,其中私人银行客户、钻石客户52个。

这位正值而立之年的年轻人,有一个梦想:未来拥有自己的理财工作室,力争在以家族信托为代表的大财富管理领域占有一席之地。

### 天道酬勤 锋芒渐露

叶走城温和的笑容下,有一颗自强不息的上进心。2005年,叶走城毕业于赣南师范学院电子信息工程学院,在福建连城职业技术学院当了两年老师;2007年,考入厦门大学法学院;2010年7月,拿到法学硕士学位后,没有选择做律师,却成为深圳建行的一名普通柜员;站了两个月柜台之后,他转做个人业务顾问;2011年6月,成为理财经理。

因为学习背景跟金融没什么关系,叶走城付出了比别人更多的时间和精力。在入行后,叶走城开始了持之以恒的学习。每天晚上9点到12点,都是他的学习时间,除了学习财经理论知识,还会跟踪网站、报纸、杂志上报道的财经信息。我每天都会坚持关注三个话题:股票、房地产和基金。”叶走城说。除此之外,每到周末,叶走城还会利用参加同学会的机会,和金融行业的同学交流看法;平时也经常和同行或券商资深客户经理、理财经理交流,从他们对行业、对市场的看法中吸取营养。

历时三年半,锋芒渐露。他先后考取了金融理财师、特许财富管理师、证券、基金、保险、期货等专业资格,具备了比较完备的复合专业知识体系,并因为在黄金分析方面表现突出,被聘为建行总行贵金属百家讲坛的讲师。

进入2013年,他的积累开始转化成上升的动力。2013年7月,他升任建行深圳分行中旅公馆支行行长助理。2013年11月,调入福田支行个金部,从事小企业业务推动。与此同时,分行也相中了这位年轻人,12月份叶将调任分行个人银行部担任产品经理,负责协助全行客户经理做好客户服务和营销支持。

### 多此一举 持之以恒

在叶走城看来,理财工作是起步容易,做好难;入门容易,出师难。尤其是在市民素质较高、金融业竞争激烈的深圳,市民的理财意识和服务意识相对较高,很多客户自己就具备非常丰富的金融知识,要让客户接受你、信任你,愿意把财富交给你来打理,并不容易。”叶走城说。

他把自己做理财的经验总结成八个字:多此一举,持之以恒。所谓多此一举,就是在工作中要比分行的规定做得更进一步,多担当一点;在客户服务中,要做到比客户想得更远一点,服务更专业一点,付出更多一点;所谓持之以恒,就是认识到理财工作本身注定是一个长时间积累的过程,客户从陌生到认识到熟悉,至少也需要半年到一年

的时间的沉淀,只有坚持专业学习、坚持持续服务、坚持真诚相待,才能换来客户坚定不移的支持。”叶走城说。

叶走城对客户一直非常用心。刚到建行时,在柜台做结算业务的叶走城开始关注到一个潮汕籍姓陈的客户,每次办理业务他都是来去匆匆,叶走城开始试着和他简单交流,得知他在做建筑工程,生意刚开始,很忙,对银行金融也不太熟悉。叶走城留下了他的联系方式,开始主动打电话联系,问是否需要提前预约所需提取的现金。后来,陈先生跟叶走城有了一些私人的聊天,他慢慢开始接受叶走城推荐的7天通知存款和短期理财产品。两个月后,叶走城转到个人业务顾问岗位,一天,陈先生突然打电话告诉叶走城,因为觉得他比较靠谱,准备从其他银行转入1000万,希望能帮助提供理财建议,并邀请叶走城周末去他家做客。陈先生成为叶走城的第一个私人银行客户,而私下他们也成了非常要好的朋友。叶走城不仅是陈先生银行融资的投资顾问,也成了他家的常客,成为陈先生孩子学习的辅导老师。

在叶走城看来,理财师需要很专业,但也需要温情的一面,客户不是一个人,他后面有一个家庭,你不仅要跟客户保持良好的关系,还要跟他的家庭沟通,客户重要的日子要铭记于心,比如结婚纪念日、小孩生日,关键的时候送去问候,在人家需要的时候真心去帮助他。”

这些努力得到了客户的真心回报。2012年,在参评深圳市十佳理财师的时候,主办方的评选考核中纳入了市民投票的环节。活动刚开始,很多客户都拿着报纸到办公室来跟我确认是否是我本人参评,有位老人家不会上网,就请家人上网帮我投票,还号召公司其他员工全部来帮我做这个事情。”回忆当时情形,叶走城非常感慨。

在用心服务客户的同时,叶走城也用心打造自己的品牌。每天早上,晨会前的半小时,在浏览当天重要的财经信息、理财资讯之后,叶走城会提炼成200字左右的短信发送给客户,这并不是银行规定的任务,而是他自己维护客户关系的一种方式。每当重大政策变化时,他会提醒客户注意;重大节假日,会给客户送去问候。为了给客户留下深刻印象,所有的短信都会打上“建行阿城”的标签。叶走城希望,建行阿城“能走进客户心中,理财经理一定要建立自己的品牌。客户往往会收到多家银行理财经理推送的信息,没有自己的品牌,很容易被忘记。”到现在,建行阿城“已经成为一个小小的品牌,受到大多数客户好评。

最近调到福田支行后,短信发得少了,还有客户问,为什么小叶没有发短信了?”叶走城笑言。

### 做家族财富的管家

从业三年半,叶走城悟出,一个优秀的理财经理不仅需要较高的专业素养,更需要业界良心。专业素养是理财工作的基础,而业界良心则是理财工作的底线,概括起来就是要求理财经理必须做到德才兼备。”他说。

叶走城理解的专业素养,不仅要在客户普遍关注的财经功底上下功夫,还要跳出理财看理财。“一个理财师面对客户时,不仅要帮助客户对财务进行配置,往往还需要针对生活的其他方面进行规划和指导。”叶走城介绍他自己的经验,我是学法律出身,又做过老师,和客户在一起不一定只聊金融的问题,也可能谈小孩教育的问题,遇到客户在生活中有法律纠纷,成为他们法律的贴身顾问。”在他看来,为客户做综合服务,金融是前提,综合规划是重点,“不能因为你是理财师,就只关注在客户财务上,只关注在他的钱袋子上。”

业界良心,在叶走城看来,就是对待客户,要像对自己的家人一样,自己都不愿买的产品,不随便向客户推荐。然而,面对银行的销售指标和客户关系,该如何平衡?对于中国基金报记者的提问,叶走城很从容:这其实很简单。解决问题的关键,是要把合适的产品卖给合适的投资者,比如风险高的股票型产品,就应该卖给风险偏好高的客户。”他强调,一定要避免在不了解客户需求的情况下,盲目给客户推荐产品,理财经理在平时跟客户交流的过程中,要注意了解客户的风险偏好,做好客户分类,避免出现产品和客户需求的错配。”

不仅如此,在叶走城看来,服务客户还应该以点带面,“个人理财是第一步,家族理财是大方向。”

理财经理的工作非常辛苦,付出与回报并不对称,很多优秀的理财师都选择了走上管理岗位,但叶走城希望在理财的岗位上一直做下去。因为他的目标是,与客户共同成长。他希望经过3~5年的时间积累,能拥有20位顶尖的私人银行客户,希望他们不仅是我的忠实客户,更是我生活中的朋友,大家互相信任,拥有家人般的情怀。”

他希望有一天能够拥有独立的个人理财室,有自己的品牌和口碑,有一支优秀的团队,不仅为现在的客户服务,也能为他的后代服务,真正做到把理财服务和财富传承结合到一起。像国外一样,做家族式的财富管家,帮助客户做到财富和生活中的自由自在。”叶走城表示,这不仅是我的梦想,也是千万个中国理财师的梦想。”



本篇报道是中国基金报“明星理财师”专栏的第一篇,该专栏致力于为中国优秀的银行理财师提供一个展示自己的平台,欢迎所有在大财富管理领域有自己独到看法和观点的优秀银行理财师跟我们联系或投稿,我们将为你提供足够大的舞台,报道你的故事,传播你的观点!让我们共同拥抱正在来临的大资管时代,一起打造中国的明星理财师群体!

联系电话:0755-83517785  
邮箱:chnfund@sina.com

#### 理财CT室

## 基盲如何做定投?

### 【案情】

主角:肖小姐,30岁,希望能在15年后为子女储备一笔教育金,可以承受较高风险,每月定投额计划不超过1000元。

我想给子女储备一份教育金,从2010年6月23日开始做基金定投,当日投了两只基金嘉实主题精选和华夏红利前收,每月分别定投300元,基金份额分别是1783.49(中间中止定投)和9587.79(一直定投至今),总成本分别为3600元和12000元,截至2013年11月20日两只基金的市值分别为2821.48元和10556.16元,浮动盈亏分别为-778.52元和-1443.84元,收益率分别为-21.63%和-12.03%。为什么我的定投一直亏损,应该赎回还是追加投资?

### 【诊断】

#### 众禄基金陈龙:定投不是简单坚持

对于基金定投我们有几点建议:  
(1)应以主动偏股型基金为主:固定收益类基金的净值波动较小,就中长期而言,其定投收益往往不及主动;被动管理的指数型基金难以通过减仓调仓来降低投资风险和主动把握变化的市场机会,而主动偏股型基金有机会取得良好的收益水平。

(2)定期检视基金表现:如果发现基金连续大半年甚至更长时间盈利水平明显下滑,应考虑调仓。

(3)不应轻易中止定投:基金业绩的短期波动属于正常现象,不应轻易中止定投,以免影响“摊平持有成本”这一作用的发挥。

(5)并非一味地简单坚持:虽然定投总体上应该坚持,若股市出现如2008年时的经济基本面明显恶化、股指长时间大幅下挫的风险,应停止对较高风险的权益类基金的定投并赎回份额。

肖小姐以储蓄教育金为目的,定投时间较长,且能够承受较高投资风险,建议可定投3只优质主动偏股型基金,组合的整体风格以偏成长为主,推荐泰达宏利红利先锋、国泰事件驱动、富国天成。

#### 好买财富俞思佳:保留嘉实主题精选

不同基金的业绩分化非常严重,在肖小姐做基金定投的这段时间内,表现最好的基金已经有80%左右的收益,最差亏损超过40%。可见,基金的选择非常重要。

我们建议保留嘉实主题精选,同时将华夏红利换成上投摩根行业轮动。嘉实主题近两年业绩不佳,但基金经理邹唯10月末回归嘉实主题,而邹唯的历史业绩不错,未来值得期待。华夏红利近年来表现不佳,基金经理更换相对频繁,建议赎回该基金。

基金定投也不能放任不管,如果基金发生一些变化,譬如基金经理更换,业绩排名持续靠后等,还是要考虑调整。