

疫情当下的财富管理，是很多客户面临的一大难题，那么作为资深理财师，大赛选手们会给大家提供哪些好的建议呢？接下来一起来看看：



许伟

广发银行

客户背景分析：

张女士，74年出生，和我年龄相同，同龄人会有更多的共同话题；老公是资深的建筑项目经理，张女士是项目部的出纳会计，工程项目资金都由张女士掌管；风险属性稳健型；张女士在4月底的时候收到一笔550万的工程款，对

于这笔资金的分配，她主要有以下三个方面的考虑：

- 1、工程项目年终工资分配；
- 2、明年工程的部分备用金（可以存1年）；
- 3、两年后大女儿的嫁妆。

罗女士的要求：安全+相对可观的收益（比一般的存款高）。

产品配置方案：

100万日结型现金管理类产品+250万挂钩中证500指数看涨自动赎回结构的结构性存款（预期年化收益率0.5%或5.0%）+200万转让区大额存单（762天3.41%~3.46%）产品配置理由：

1、年终工资分配款是刚性支出，

从安全性、客户体验感、期限匹配度和收益性来看，日结型现金管理类产品更适合。

他属于偏低风险类产品，期限灵活；交易时段内申购，当日确认，支持实时购回；收益每日体现，每万份收益在0.7元上下波动，高的时候可达1元，比存款类产品的收益要高。

而大额定期存单期限与客户需求不匹配，并且收益率较低；固收类净值型理财产品收益虽然稍高，但从目前市场环境和客户期限匹配来看，该类型产品短期内的波动性还是稍大。

2、从投资者最关心的“刚兑”角度来看

，结构性存款在保证本金安全的同时，还设定了最低收益率（产品说明书与销售合同均已载明），并且又能享受权益市场带来的红利，手中资产稳健又增值，正可谓真正的“躺赢”。

在当前危机四伏的市场环境下，保守并不一定意味着错失收益，恰恰是最懂得“什么是市场”的客户，才会运用以静制动的招式，在保障本金安全的前提下博取“超额收益”。为了适应当前的市场状况，提高实现高收益的概率，在具体结构上作了“改良”，比如，降低行权价格，增加观察次数等等。

3、随着资管新规

的出台，保本理财产品已经“退出江湖”

，新时代、新环境，我们的投资理念也要“与时俱进”，把保本保息放在心中最高位置，永远保持对风险的敬畏，着力解决好客户的愁、盼（愁风险盼收益）等问题；要吃“回头草”，把本该姓“存”的资金回归到保本保息的常规存款、大额存单、国债等产品上。

转让区的大额存单

可能有些客户不大注意，但我却认为他是个“香饽饽”，它有什么优势呢？

1、存期更短，可以接力卖方的持有时长；

2、收益更高，一般高于同等持有期限的大额存单利率，比如2年期的一手大额定期存单利率目前为2.8%，但转让区差不多期限的大额定期存单收益率可达3.41%~3.46%之间；

3、变现便捷，若需紧急用钱，可再次转让存单。



钟璐璐

青岛农商银行

要做好一个理财顾问，真正帮助到客户，需要的不仅仅是资产配置的能力，更重要的是对客户做顾问式咨询而匹配需求。

我举个例子。我有一个转介绍客户，说一下客户画像

：张女士，今年34岁，老公32岁，大儿子10岁，目前怀了2胎。夫妻两人做物流生意。来找我主要是做一些活期理财，因为流动资金比较多。我找了张A4纸，征求了她的同意，帮她梳理了一下她的财务状况。

财务状况

：目前家庭收入每年40-50万，但是盈利以后直接再去新的客户，扩大规模。如果家庭支出需要资金，就直接从公司拿。所以每年的支出也不是很具体。而张女士给我的反馈就是，因为资金总是在压着，所以根本没有闲置资金来做规划，她也表示有时候有了部分资金后，很快会花掉。

我根据她提供的信息。给她画了个

表格。根据家庭成员目前的年龄，推算十年以后太太44，先生42，老大20，老二10岁，此时最主要的花销是老大和老二的教育支出，主要是老大，夫妻二人还处于挣钱能力高峰期。二十年后太太54，先生52，老大30，老二20 此时的花销支出慢慢开始增加，夫妻二人很快面临退休而老大处于创业期加结婚期，老二处于高等教育时期，花销陡然增加，然而夫妻俩体力和精力都不如之前，挣钱能力也逐渐削弱。

我给她的建议是：首先，将支出具象化。

记账，记录自己的支出情况，做到心中有数。
面对未来几十年迟早要面对的事情，我们要从长计议。

其次理顺财务状况之后，支出合理化

。这样看一下能不能强制储蓄部分资金。

第三，开立专门的账户

，老大创业和婚嫁金账户，夫妻两个人的养老金账户，等老二出生以后开立一个教育金账户。这些账户的设立，是在不知不觉间，强制储蓄下来的，是为了未来一定要用的某些支出而储备的，不会因为任何事情而干扰，让时间帮我们来赚钱。

当把这些事情都规划好了以后，我们就可以做一个短期中期资金的规划了。也许没有规划，也能过完这一生 但是有了规划，我们可以过好这一生。规划，让生活更美好□□。一想到我做的这些事能帮助到人们，真的是价值感满满的。