

金融盛典 年度明星理财师

候选人展示(下)

交通银行济宁分行营业部沃德中心理财经理,经济师,AFP持证人,毕业于山东财政学院,2010年进入交通银行济宁分行工作,持有银行、证券、基金及代理保险从业资格。

工作中始终秉持热情服务、真诚待人、有效沟通、力求使客户受益最大化的服务理念,乐观进取、精益求精,凡事尽职尽责,用自己的专业知识和对经济发展变化的敏锐嗅觉为客户提供最优的资产配置方案。

服务感言:您的满意是我至高的追求



杨冉



赵莉娟

工行济宁分行财富中心财富顾问,国际金融理财师(CFP),从事个人财富管理与规划工作,具有理财、保险、基金销售资格,有多年银行从业经验,擅长为客户做财务状况的分析和评估,量身定做理财方案,以投资者的利益为出发点,帮助客户进行产品选择和资产配置,拓宽投资渠道。多年来,以严谨、负责的态度为广大客户提供了科学、客观的资产配置方案,并作为主讲人多次参加高端客户理财沙龙。在多年的工作中,不仅为客户规划财富,更为客户规划生活;不仅成就客户的财富,更是在成就客户的尊严。

中国工商银行新天地支行理财经理,从事个人财富管理与事业规划,在他的从业经历中,曾经为成千上万的客户提供了科学、严谨和客观的配置方案,赢得了众多客户的信赖及好评。他不仅为客户规划财富,更是为客户规划生活,不仅是在成就客户的财富,更是在成就客户的尊严。

作为当代社会最具成长潜力,最具时尚眼光的新生代金融理财经理,他不断拼搏,不断刷新自己的工作业绩。他始终坚信:付出就有回报,阳光总在风雨后,全力以赴,永不言败,永不放弃。



李自岭



隋向荣

工商银行兖州紫金城支行理财师,1999年入行,入行以来先后从事储蓄、会计前台柜员、理财经理等工作,先后获取中级寿险师、基金销售从业资格、CFP理财师等资格证书。具有多年的从业经验,能够为高端客户提供一对一、个性化的服务。

她认为:理财要先理心——正确地认识投资理财,树立正确的投资理财理念;知己知彼,方能百战不殆。愿投资者在购买银行理财产品时能做到不盲目听、不盲目轻信、不盲目追风,不去追求所谓热门的银行理财产品,做到在购买银行理财产品时,能理智地投资,看清彼此,稳健中获取应有的收益。快乐理财,投资适合自己的产品。

金融理财师,工商银行济宁红星东路支行理财经理。1994年从事金融专业至今,有近20年的个人金融业务营销和客户服务经验。具有会计、保险、基金、寿险管理师、金融理财师等专业资格。

她在日常客户关系维护中,注重了解客户的金融需求,并通过科学的金融资产配置为客户理财。良好的亲和力,专业的金融理财技能,使她在金融理财领域游刃有余,也深得客户信赖。



史衍新



孔云

中国银行泗水支行理财经理。她说,以前有句话叫“你不理财,财不理你。”以她的观察与发现,应该是“你瞎理财,财不理你”。要想更好地投资理财,首先应该弄清投资和理财的差别。

理财观点:投资是生财之道,可作谋生的手段,不仅需要投入财力,更需要投入大量的脑力。如果一个人不投入自己的脑力去判断选择,仅是“跟风”是不可能获得长期稳定收益的。也没人能保证你一定会“赢”。理财的目的在于长期内实现收支平衡,理财则是生活之道,是让我们生活的更美好。

工商银行建北支行行长,中国金融理财师(AFP)。具备22年银行从业经历,先后从事会计、个金业务,精通银行业务,从事理财工作八年,喜欢个人与家庭理财,擅长理财规划、资产配置、风险管理,熟悉基金、保险、股票、黄金、外汇等业务,有丰富的实战经验。做有心人,多年的一线经验,真正为客户着想,与客户成为真正的朋友,得到广大客户的认可和信任。



赵莉



孙燕

中国银行微山欢城支行理财经理。她把自己的工作总结为四个字:诚、勤、细、新。诚,就是讲诚信,在与客户打交道时,只有真诚相待,言行一致,急客户所急,想客户所想,才能赢得客户的一份信赖,换取客户的一份诚心。勤,就是勤谈勤跑,只有与客户进行经常性的沟通与交流,了解客户的动向,知晓客户的所思所欲,才能及时调整营销策略。细,就是要细致入微,工作从细微处入手,要知道自己的客户看中的是什么,需要的是什么,发掘合作的广阔天地,细心观察,见人所未见,想人所未想。新,就是要创新服务方式,要将新的营销理念和服务方式有机的结合起来。

现任工商银行济宁开发区火炬中路支行理财经理,2011年获得国际金融理财标准委员会授权的AFP(金融理财师)从业资格,具有丰富的投资理财经验,擅长贵金属、外汇投资交易。他说,投资理财就像找对象一样,只有适合的才是最好的!对于年轻人,他们正处于事业的起步期,可以适当选择一些风险相对较高的产品,如基金定投,贵金属积存等产品,博取较高的收益;对于事业处于上升期,有了一定积蓄的这部分群体,可以以银行理财产品,货币基金,信托资管产品作为主要投资渠道,确保财产的稳健增值;对于成功人士,则可以选择签约私人银行,享受私人银行专属产品的同时,获得全球最优质的金融服务和非金融服务。



杨超



贾克臻

中国银行济宁分行营业部理财经理,入行3年,先后取得了个人理财从业资格、个人贷款从业资格、代理保险从业资格、零售贷款客户经理资格、公司客户经理资格、国际金融理财师(CFP)、以及金融英语证书(FECT)。担任理财经理以来维护的理财客户以及财富客户的数量和资产都有显著提高。善于运用存款、理财、基金、证券、保险等多种理财工具,为客户提供全方位的专业化服务。擅长根据每位客户的不同偏好与需求设计个性化的理财方案。

理财观点:理财是细水长流的系统工程,不会暴富。理财的最高境界是掌握正确的观念,找到适合自己的产品。

工商银行济宁邹城支行理财经理,金融理财师(AFP)资格,省级技术能手,具备会计、保险、银行、基金等从业。从事一线工作16年,精通银行业务,担任过会计员,综合柜员,个人客户经理等岗位。擅长理财规划、资产配置,对家庭理财服务高端客户有着丰富的实践经验。能够根据客户现有的资产状况、风险偏好,作战略性的理财规划,帮助客户进行更好的财富管理,实现客户稳健增值的理财目标。在市工行举办的多项技术比赛中名列前茅,2008年在市工行举办的理财大赛中,理财方案设计获得第三名的成绩。2013年所在网点全年销售理财17527万元,居工行济宁分行前列。



王议茜



李丹丹

交通银行运河路支行理财经理,本科学历,AFP™持证人。持有保险从业资格证、银行从业资格证、会计从业资格证、国家理财规划师资格证等。曾多次荣获“先进个人”、“服务标兵”等荣誉称号。2009年荣获省行“服务标兵”、2010年在“优质服务百日竞赛”活动中荣获“优胜服务标兵”称号。

理财观念:理财服务不仅局限于实现客户财富管理,更注重资产增值性与安全性的平衡以及日常生活中的收支适当,从而实现客户在财富上的自由、自主。