



# 金融盛典 年度十大卓越明星理财师

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



颜海霞

首批金融理财标委会CFP持证人,18年银行从业经验,10年支行行长经历,积累了丰富的银行零售产品诸如储蓄、银行理财、基金、黄金、保险、信用卡、三方存管等营销、管理工作经验,对证券、外汇、投行、银行卡等市场有持续的关注与了解。擅长控制不同客户风险,为客户追求利益最大化。现任职济宁工行城区古槐路支行理财师,为众多高端客户提供全方位的专业理财建议。  
人生格言:做事唯精,做人唯诚。

金融理财师(AFP),任职于农行济宁分行财富中心,专业擅长高端客户管理,金融产品研究分析、综合理财规划。5年银行工作经验,曾从事多个岗位银行工作,熟悉农行个人理财金融业务及各类金融产品、黄金、集合资产、外汇结算等产品及相关贵宾增值服务,对私募股权基金、信托产品、高端保险产品和上市公司财务税务状况,有自己的见解,注重财富传承规划、擅长中长线理财规划,曾为多名农业银行钻石卡客户做理财、保险、税务规划,深受客户信赖。  
理财寄语:智慧理财,值得信赖!



冯燕茹



刘琳

在2007年11月至今在中国银行济宁分行理财中心从事理财工作。她一直把“开拓思路,勇于创新,创造性的开展工作”作为自己的营销宗旨。  
她从事理财工作中,当现金柜员开立完理财贵宾卡后,能及时对理财贵宾客户跟进,详细介绍理财贵宾卡的的优惠服务,并及时记录理财贵宾客户对金融产品需求。在通过初步与客户建立关系后,再定期电话拜访;在节假日,客户生日,能主动通过短信或拨打电话等方式对客户进行祝贺;生病时送去帮助与问候;及时了解客户资金动态,帮助客户解决相关的金融问题,快速调整服务方向,并对客户购买的银行产品进行售后跟踪服务,让客户真正感受到中行的专业服务。

中国银行济宁分行金乡支行理财中心理财经理,从事金融服务工作近二十年,具有丰富的个人金融服务经验。拥有国家认证的证券、基金、保险以及由人力资源和社会保障部颁发的理财规划师等多项从业资格证书,金融理财师(AFP)持证人。擅长个人银行及财富规划、管理。在实际工作中,以全面完备且不断丰富的理财知识为支撑,以做一个有责任的理财师为自己最根本的出发点和落脚点全心全意为客户服务。  
从业期间,本着对客户负责,对自己负责的态度,真正做到真实客观地为客户介绍银行的所有理财产品,从客户的实际情况出发,为其量身定制最合适的理财方案,以期达到不断使客户资产得以保值、升值的目的。



王新峰



郑兰芳

建行兖州矿区支行西区所个人客户经理。先后成为AFP与CFP持证人。工作中,以其持久、精细、耐心、周到和诚信的服务赢得众多客户的信任和依赖。近3年来,熟练运用理财知识为客户设计存款、基金、保险、理财产品、贵金属等财务规划,吸引和发展高端客户700余人,网点AUM值新增近3亿元。2012年获得总行客户晋级先锋能手荣誉称号;并多次获得省市建行营销能手、营销先进个人、服务明星、优秀行员等荣誉称号。  
工作格言:踏踏实实做事,兢兢业业奉献

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、银行从业资格、会计从业资格、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增值,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。



李丹丹



张艳红

交通银行济宁分行任城支行理财经理,AFP持证人,中级经济师。多次参加交行总行及省行个金客户经理拓展培训,现持有保险从业资格、会计从业资格、国家理财规划师资格证等。擅长投资,保险等全方位理财规划。曾多次被评为优质服务标兵、先进工作者、优秀综合柜员,并荣获山东省银行协会2007年度文明规范示范标兵和济宁银行金融机构“知荣奋进青春建功”青年岗位能手称号。2011年被评为山东省交通银行十佳个金客户经理。  
服务感言:客户的信任和支持是推动业务拓展的基础。

招商银行济宁分行营业部贵宾理财经理。AFP持证人;擅长高端客户综合理财策划,具有多年理财实践和高端客户服务经验。崇尚专业、专心、细致的服务宗旨。在个人财富管理专业方面,不但精通个人银行业务,为客户提供投资理财、个人融资、风险管理等咨询服务,还擅长为客户提供子女教育规划、养老规划、合理避税等人生各阶段资产配置建议。  
夏青始终将“以客户为中心和因您而变”的服务理念融入工作中,注重结合当前经济动态和客户个人需求,在了解客户的财务状况、理财目标基础上,为客户度身定制合理的资产配置框架,贴心跟进客户的财富实施过程。



夏青



黄燕飞

招商银行邹城支行贵宾理财经理,2011年获得AFP(国家金融理财师)。  
理财感言:我喜欢挑战自我,喜欢在强手之中找到自己的位置。理财是一扇窗,当你打开着扇窗时,你我之间就开始了真诚的交流,差别化的服务。理财对我来说是一个无限广阔的魅力空间,是我的爱好。满足您多方面的理财需求,有效把握这些投资机会,实现资产稳健增值是我们的分内事,因为您,更精致。