



金融盛典 年度十大精英明星理财师

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。



周红梅



孔莉

中国工商银行微山支行欢城分理处主任,2010年取得金融理财师资格。工作以来一直从事个人金融业务,多年来积累了丰富的的工作经验,同时也磨砺出精湛的业务技能。所带领团队始终坚持以客户利益最大化为核心,以低风险高回报为结果导向,工作业绩一直处于领先地位,成功为私人银行客户制定多个高质量理财方案,其亲和、专业、稳健的工作作风深得客户的认可和喜爱。

格言:精益求精,为您打造财富人生。

农业银行济宁分行财务顾问
金融理财师(AFP),12年的金融从业经历,具有一定的理财实践投资经验,熟悉目前金融市场上的绝大部分理财产品特点,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,擅长中线理财规划。

理财寄语:德在人先,利居人后。



李宁



李建

中国银行兖州支行理财经理,金融理财师(AFP)持证人。2010年开始从事理财经理工作,凭借专业的理财知识、专心的服务理念、专注的工作态度,以实现客户财务的“自由”、“自主”、“自在”为目标,切切实实履行好理财经理的私人财富管家角色,帮助客户排忧解难,实实在在肩负起了客户的期望和托付。正是这份不懈的坚持和真诚,使她赢得了越来越多的客户,在个人理财世界里演绎着别样的精彩。

中国银行邹城支行营业室理财经理。中级金融理财师,拥有基金、证券、保险等专业资格证书。在工作中积累了丰富的金融知识,敏锐的市场洞察力,热情周到的服务赢得了客户的信任和支持。

工作理念:以客户为中心,工作上兢兢业业,认真负责,精心为每一位客户制定最佳理财方案,追求安全、稳健的基础上为客户赢得收益最大化。用心维系每一位客户,用心管理每一份资产,实现客户与银行的共同成长。

工作格言:努力是我的性格,成功是我的目标!



徐峰



黄芬芬

济宁建行北城支行理财经理,中级金融理财师。她信奉着先哲名言:高山仰止,景行行止;虽不能至,然心向往之。从业以来,她始终坚持“以客户为中心”的服务理念,把专业的理财知识、优质的金融服务带给客户,依托建行专业理财平台,为客户做好家庭资产的合理配置,在风险可控的前提下,实现财富增值最大化,赢得了客户的赞誉和领导同事的一致好评,曾多次赢得支行、市建行级“柜面服务明星”、“服务标兵”、“巾帼建功先进个人”、“优秀员工”等荣誉称号。

交通银行兖州支行大堂管理经理兼沃德理财经理,AFP持证人,中级经济师,持有国际金融理财师金融理财师证书,ICFP注册理财规划师证书,保险从业人员资格证、银行从业人员资格,基金销售资格等证书,通过个人贷款和企业贷款发放业务资格考试。先后被评为“省级优秀理财经理”、“全辖十佳客户经理”并多次获得“个人先进”等荣誉称号。

工作理念:理智投资,健康理财。只有科学的理财,合理规避风险,才有健康的人生。健康、快乐、富足是人生的追求,也是理财的最终目的。



沈媛媛



魏丽芹

交通银行运河路支行理财经理,AFP™持证人。持有基金从业资格证、保险从业资格证、会计从业资格证、银行从业资格证、国家理财规划师资格证等。

12年银行从业经历,先后从事综合柜员、客户经理、大堂经理、理财经理等职,多次获得省市级先进个人、青年岗位能手、全辖十佳综合柜员、交行总行优质服务先进个人等荣誉。多次被评为全省十佳理财经理、济宁分行优秀理财经理和济宁分行十佳服务明星等荣誉。2013年被评选为交通银行总行先进个人。

理财寄语:投资不是追求短期赚钱,而是需要更多的理性。

招商银行曲阜支行贵宾理财经理,国际金融理财师。擅长与客户沟通,小中见大,知微见著,及时解决客户的需求和问题,化解客户心中的忧虑,用一次次真诚服务留住每一位客户。自招行曲阜支行开业以来,联系客户转入理财产品及存款达到2000万元。

理财感言:招行浓厚的企业文化氛围,先进的服务理念一直吸引着我,激励着我,让我时刻勤勉工作,不断学习,做到与时俱进,不断提升,只要细心就会赢得客户,只要真诚就能感动客户,只要在每位客户的心里播下希望的种子,我们会收获明天!



颜苓



王新红

招商银行邹城支行理财经理,从一名综合柜员转岗以后,认真学习业务知识,不断提高自身专业素质,严格按照支行和部门的有关要求,认真做好本职工作,以客户需求为导向,力求服务好每一位客户。

在为客户办理理财的同时,力争树立招行个人理财的品牌,来吸引更多的客户。通过在一线网点工作的经历,接触较多的客户层面,能够了解各类客户的需求,根据不同类型的客户,采用有针对性的产品配置策略。