



“晚报理财顾问团”线下理财沙龙即将举办 想赚钱吗? 想的话就来看看

上周,“晚报理财顾问团”推出第一批理财顾问以来,受到广大投资者的关注。近期,“晚报理财顾问团”还将举办一场线下理财沙龙活动。除了群成员免费参加,非群成员也可报名参加,请在《郑州晚报·TOP 理财》微信公众号留言报名,只有少量名额哦。郑报融媒记者 倪子

首场线下理财沙龙举办在即

自“晚报理财顾问团”微信群成立以来,每天都有大量新人加入。不仅有热爱投资理财的市民,更多的是专业知识精深的业内人士。他们提供的财经资讯更加专业、可信度高,为老百姓投资理财提供了方向性指引。

除了线上交流,应广大投资者需求,近期我们将举办首场线下理财沙龙活动。你想听到哪方面的理财内容、掌握哪些投资

技巧,都可以在《郑州晚报·TOP 理财》微信公众号留言,方便我们提前准备,找合适的理财师进行解答。

线下理财沙龙活动不收取任何费用,主要参与者为“晚报理财顾问团”微信群成员。非群成员请在《郑州晚报·TOP 理财》微信公众号留言报名,留下你的真实姓名和联系方式,我们将随机抽取少量幸运读者获得参与名额。

金融“大咖”为投资理财出招

下周起,本报将推出“理财大咖面对面”专题报道。每周一个话题,邀请专业人士一起讨论,进行详细解答。如果你有投资理财方面的疑惑,也可以通过在《郑州晚报·TOP 理财》微信公众号留言的方式告诉我们。

在留言时,请写清自己的工作、月收入、存款和日常支出、目前的个人投资负债等情况,以及近期、中期或远期的财务目标等。

需要特别提醒的是,市民在介绍自己的理财目标时尽量具体,比如说明理财规划的时间、所需资金量等;财务状况则包括年龄、收入、支出、资产、负债,特别是已有投资产品(股票、基金、保险、黄金、外汇……)。

本报将根据市民关注的理财热点确定“理财大咖面对面”专题报道选题,并邀请理财师结合市场热点,开展热点话题讨论,为读者答疑解惑。

“晚报理财顾问团” 专家成员(第二批)

- 张丹 中原银行郑州财富管理中心总经理
- 崔军伟 中原银行郑州金水路支行零售主管行长
- 付冰冰 中国银行河南省分行
财富管理与私人银行部产品经理
- 柯亚丽 中国银行河南省分行
财富管理与私人银行部投资顾问
- 张巧凤 建设银行郑州二七路支行理财经理
- 唐亮 建设银行郑州金水私人银行投资顾问
- 李建功 邮储银行郑州二环路支行理财经理
- 周锦程 平安银行郑州分行营业部
零售业务部理财经理
- 王亚峰 中投证券郑州建设路营业部投资顾问
- 余昀烽 第一创业证券郑州营业部服务总监
- 朱佳佳 第一创业证券郑州营业部投资顾问

(以上排名不分先后)

在平安,遇见最好的自己 ——访平安人寿河南分公司优才课长郭玲



郭玲和她的团队成员

失业磨砺精彩创业路

郭玲是法律专业出身,毕业后在老家的法院工作。几年时间,这种一成不变的日子让她有些厌倦。于是,她做了个大胆的决定:辞职,背上行囊从老家来到郑州。

由于工作勤奋、为人热情,一年时间,郭玲从刚开始的工资1000元挣到10000元,从一般员工到店长,成为商场的销售冠军和榜样。这时,郭玲迎来了和老公爱情的结晶。现实很残酷,因为怀孕生子,原先的岗位被人替代。无奈之下,郭玲再次选择辞职。凭借丰富的工作经验和商业资源,她很快在另一份工作中如鱼得水。然而几年后,她再次因为二胎的到来失去工作。

“那时候,我暗下决心,得找一份不会失业、收入更高的工作,让所有人对我刮目相

看。”郭玲毫不避讳自己对“高收入”的追求。多年的工作经历,绝不是简单的堆砌,而是一个人智慧的积累和能量的储备。在平安人寿提供的广阔平台上,身份的转变,让她觉得自己像出了笼子的小鸟:心情舒畅、自由翱翔。她深深地爱上这样的工作方式:自由、开阔。

当跟客户成为朋友,并为他们做保险规划时,那种被认可的成就感油然而生。“真的很感谢我的指导人——服务室刘小玲主任、郭涛处经理、宋艳艳主任,是他们让我找到最适合自己的舞台,同时也非常感谢我的家人、客户及团队的所有伙伴,让我在这里收获了掌声、鲜花、舞台、成长、收入……”郭玲说道。

2015年1月26日,作为平安人寿河南分公司“优才计划”首批加盟者,郭玲幸运地成为其中一员。翻看郭玲的履历,不得不为她孜孜不倦、敢于拼搏的精神而感动。从让人羡慕的在法院工作,到月收入1万元以上的销售精英,再到月收入好几万的区主任,郭玲在改变和选择中,发现了一个全新的自己,能力也得到了快速提升。
倪子 李林 薛光明

保险助力人生更自由

郭玲说,在传统行业,永远是“一个萝卜一个坑”,而收入也永远和职位紧密相连。但在平安,你可以搭建你的业务团队,所有的成绩都与自身努力成正比。所以,加盟伊始,她就在指导人的协助下,规划自己的发展,并以最快的时间做到区主任,团队稳健发展,不断扩大。

因为积极、专业、勤奋,郭玲得到很丰厚的收入。转型来平安做优才后,收入很快就达到了原来的水平,并且短短几个月的时间就超过了原来收入的好几倍。优才之路为她开启了另一片开阔的天地,让她充分体验了“时间自由、空间自由、财务自由、心灵自

由”的四维幸福指数。

“从组建团队到现在短短9个月,我的团队增加了21个人。今年,我的团队至少会诞生10位区主任,月收入至少3万元。”郭玲说,在平安综合金融平台,不仅可以销售寿险产品,还可以为客户提供银行、证券、信托、养老金等一揽子综合金融理财服务,成为一名综合金融理财规划师。

郭玲说,在未来的日子里,她将一如既往地吧寿险事业当做自己的终生事业来经营、规划,希望能为信任她、选择她的客户提供更全面、更专业的服务。也希望招募更多的优秀人才加盟,与他们一起奋斗,一起传播保险大爱。