

年度中原最佳财富管理团队

B25

郑州晚报

金融榜样

2017

中原金融年度盛典

终评榜

排名不分先后



光大银行郑州分行营业部

上榜理由:光大银行郑州分行营业部财富管理团队共有9名理财师,其中有一名总行级金牌导师,两名分行级十佳金牌理财师。9名理财经理中有3名CFP国际金融理财师,6名AFP金融理财师,同时持有银行、基金、保险等多项从业资格,实现了全员持证上岗。分行营业部财富管理团队共管理资产18亿元,在同城支行排名中位

列第三位。管理私人银行客户55名,财富客户388名,优质客户783名,其管理私人银行客户数位居全行第一。理财经理平均管理客户资产两亿元。业绩在2017年稳居分行前三。分行营业部财富管理团队始终秉承“阳光服务”的理念,以“爱心、安心、诚心、开心、留心、耐心、热心、贴心、细心、信心”十心服务为广大客户提供高品质服务。



浦发银行许昌分行贵宾中心理财团队

上榜理由:浦发银行许昌分行贵宾中心理财团队成立于2011年,是一支团结、敬业、高效、热情的理财专业团队,现有4名成员,均持有AFP、CPB等多项专业证书。理财团队成员坚持“以客户为中心”,秉承“笃守诚信,创造卓越”的经营理念,为客户提供专业的理财服务。历经6年的成长与锤炼,现已发展成为拥有9520名贵宾客户,管理资产超42亿元的专业理财团队。依托浦发银行

这一强大的金融服务平台,为广大客户提供包括银行、证券、基金、黄金、期货、信托、外汇、艺术品投资等金融产品。浦发这支理财团队成员都是优秀的成员,先后获得浦发银行“销售明星”“先进个人”等众多内部荣誉,同时历年也获得多项社会荣誉的认可:2013年河南省金牌理财师,2014年度河南省金牌理财团队,2015年度中原最佳财富顾问,2016年度最佳财富管理团队等。



招商银行私人银行(郑州)中心

上榜理由:招商银行私人银行(郑州)中心是由招商银行总行直属,中原地区股份制银行中唯一一家拥有独立机构场所的私人银行财富管理团队,由张元虹、韩珂、罗怡雯、李峰、肖菲菲、刘雅仙、陈甜、刘西云、陈静静、贾璐、郭江波、闵丹丹、马丽娜、高杨阳、曹凯、胡伟等16名理财专家组成,所有团队成员均为国际金融理财师(CFP)、金融理财师(AFP),除精通银行、证券、基金、外汇、黄金、保

险、金融衍生品等基础金融产品外,更提供全国金融领域中领先的股权投资、并购基金、对冲、税务、法律、家族信托、全权委托等高端金融订制服务,在超高端客户企业治理、家族传承等家族办公室业务上拥有非常丰富的经验。他们秉承着“助您家业常青,是我们的分内事”的理念提供全方位、个性化、私密性为一体的综合财富管理,助力客户资产保值增值,实现家业常青。

逐鹿中原 再造辉煌

记富德生命人寿河南分公司12年跨越之路与蝶变之美

高举高打: 树立目标铸辉煌

2016年6月,杨相东高位接手河南分公司。上任伊始,他便制定了河南分公司新的发展目标,即实现年度新单增速30%以上,3年实现翻番;行业增速领跑市场,站稳河南市场第一梯队;个险争做生命系统第一,市场进前五;银保期缴力争系统前三,市场站稳前三。

在明确发展目标的指引下,2016年河南分公司业绩高开高走,顺利达成3个目标——总规模保费、新单保费、银保新单保费均突破百亿元。截至2017年11月21日24时,豫分总规模保费收入达到100.02亿元,成功突破百亿元大关,成为系统内唯一一家连续两年总规模保费过百亿的分公司。

在保费规模持续增长的同时,河南分公司也时刻将业务品质作为工作的重中之重。在杨相东“品质就是生命指标”的工作指示引导下,河南分公司在品质管理方面亦取得了不错的成绩,续收指标连年攀升。4项保费继续率较2016年明显提升,且均高于考核线,为河南分公司健康永续发展提供了良好支撑。

2005年9月7日,一颗“生命”的种子在中原大地、黄河之滨落地扎根。时至今日,走过十二载寒暑的河南生命茁壮勃发,渐渐成长为助推中原经济区建设的一支重要金融力量。

从2005年成立至今,富德生命人寿河南分公司在激烈的市场竞争中破浪前行。目前已发展成为拥有17家中心支公司、85家支公司和营销服务部,合作银行网点超过3230个在河南保险市场上极具规模和影响力的专业寿险公司。倪子 张俊 李凤

以客为尊:提升服务树品牌

2017年,河南分公司负责人杨相东提出了“大服务”理念,要求分公司全体员工要具备“大服务”意识,服务好内外部客户。

为提升客户满意度,河南分公司遵循“以人为本、以客为尊”的服务理念,积极落地VIP客户服务政策,于年初在河南省艺术中心组织VIP客户年度主题活动——新春亲子剧场,以增强公司与高端客户的黏合

度;为维护客户权益,河南分公司建立总经理接待日制度,指定每月的第五个工作日为总经理接待日。各层级机构总经理室成员在信访日当天亲自接听信访投诉电话、接待来访,解决信访人的实际问题。

为打破“理赔难”这一客户对保险行业的固有印象,河南分公司时刻秉持总公司推出的“1234”特色理赔服务,把提高理赔服务质量当成分公司工作中的重中之

重。河南分公司围绕“大客服、大运营”的总体思路,通过微信自助理赔、官网自助理赔、移动平板理赔直通车三大平台,实现向客户提供在线自助理赔、“零距离”现场直赔等一系列便捷服务。

截至2017年12月18日,河南分公司2017年共理赔结案18711件,理赔金额达到1.15亿元,为地方经济发展充分发挥了“助推器”作用。

拴心留人:公平选才谋发展

聚众智方可谋远略,汇群贤才能展宏图。河南分公司一直非常注重人才的选拔与培养,不拘一格地选拔优秀人才,用绩效说话,能者上,平者让,庸者下。

为了优化内部人力资源配置,该公司通过公开招聘、考试考核、竞争上岗的方式,达到“使用一个人、激励一群人、培养

一批人”的效果。这种方式调动了员工的工作积极性,同时也营造了公开、平等、竞争、择优的人才管理氛围。

为了公司永续发展,坚持通过校园招聘为公司引入优秀应届毕业生,并通过系统培训、团康活动、企业文化建设等引导他们对公司产生认同感、成就感和归属

感,努力打造“拴心留人”的环境,为公司稳健持续发展提供了可贵的人力支持。

成绩只代表过去,如今富德生命人寿河南分公司已经站在新的起点。在行业发展转型期,河南分公司一定会创新模式,深化转型,聚焦价值,实现公司可持续健康发展,为中原经济区建设积极贡献力量。

