

光大银行 阳光理财驰骋中原



邵晓莉



庞萱



王丽丽



原媛



杨红伟



段辉



王卉



张华



许煜



刘金星



谢倩



赵春光



潘明权



段佳强



王豫静



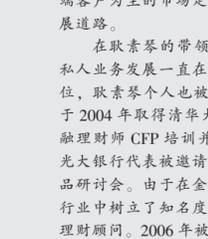
李晓军



秦洪洲



刘佳



李宏



光大银行郑州分行 理财团队

邵晓莉 CFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行私人业务部理财经理。十年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年3月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

段辉 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行营业部总经理助理。十余年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

李晓军 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行东风支行理财经理。十年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

刘佳 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行东风支行理财经理。五年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

谢倩 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行丰产路支行理财经理。十余年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

杨红伟 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行丰产路支行理财经理。十余年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

王卉 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行营业部理财经理。五年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

李宏 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行中原路支行理财经理。十年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

刘金星 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行荣华支行理财经理。十年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

潘明权 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行私人业务部理财经理。三年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

原媛 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行私人业务部个贷经理。十年银行从业经验, 精通个人信贷理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

王丽丽 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行政七街支行理财经理。十年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

张华 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行私人业务部理财经理。十年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

赵春光 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行纬二路支行理财经理。五年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

秦洪洲 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行纬五路支行理财经理。十年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

段佳强 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行未来路支行理财经理。十年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

庞萱 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行文化路支行理财经理。十年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

许煜 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行营业部理财经理。十年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

王豫静 AFP 金融理财规划师, 现任光大银行郑州分行会计结算部经理。十年银行从业经验, 精通证券、基金、外汇等投资理财业务, 2006年7月取得中国金融理财标准委员会资格认证。

□晚报记者 程相伟 采访

一次理财的盛典正在上演,光大银行第三届阳光理财节隆重拉开序幕,市民又可以享受一次理财的盛宴。

2005年,光大银行率先发力,在中原大地上树起理财的大旗,举办首个“阳光理财节”,目前已成功举办过两届。历经市场的磨练和洗礼,其打出的“阳光理财”品牌已叫响中原大地。而其由20多位金融理财师组成的专业理财团队,更是成为推动这个品牌前进的“助推剂”。

2006年,光大银行先后荣获新浪网“年度最具创新银行”奖、搜狐网“百姓最认可的理财品牌”等多个大奖。光大银行已成为百姓心目中的“理财银行”,“阳光理财”也成为家喻户晓的服务品牌。

光大领军中原理财市场

自2002年开始,中国光大银行郑州分行提出以理财服务作为私人业务经营特色,在全国金融系统率先举起“理财银行”大旗,在国内金融界首家建设了全新服务模式阳光理财广场,建设了专门服务高端客户的贵宾理财中心,搭建了理财银行的服务架构。

2002年,推出了阳光金典理财品牌,涵盖了私人业务资产、负债、中间业务共九大理财产品,涉足了外汇、信托、证券、基金、保险等多个业务领域,在强手如林的同业竞争中独树一帜,脱颖而出。2004年又形成了“阳光理财”储蓄类理财、投资类理财、融资类理财、规划类理财四大系列近百种产品,理财产品进一步特色化、品牌化、系列化。

2004年,开发了渝涪信托、中原阳光信托等,信贷资产转让业务获得总行批准发行。当年,光大总行首次推出阳光理财A计划、B计划后,郑州分行及时锁定目标客户,加大宣传营销力度,当年发行阳光理财计划、信托理财、基金理财等业务7亿多元,带动近4亿元的储蓄存款

增长。2005年,光大总行相继推出了阳光理财A计划、B计划、A+计划、E教育以及周计划、月计划等理财产品,郑州分行制定不同的营销方案,先后举办了光大银行郑州分行首届阳光理财节、阳光理财产品展示月、理财讲座,开展阳光理财进社区宣传营销,强力推进了理财业务的快速发展。当年销售各类理财产品10.8亿元,带动了近7亿元的储蓄存款增长。

2006年,光大银行又成功开发了阳光理财A+计划、阳光理财C计划、股票联结型产品、T计划等理财新品,成功举办阳光理财新生代暑期系列游学活动、第二届阳光理财节、阳光理财进社区公益巡演,借势第7届住交会宣传等系列营销活动,使光大银行理财业务从简单的产品竞争推向品牌竞争,从一般的理财产品销售升级到为客户提供理财规划。2006年营销理财产品18亿元,带动储蓄存款增长9亿元。

光大银行个人理财在河南金融市场上一路领先。2004年推出的阳光理财A计划是国内第一支面向个人客户的人民币结构性理财产品。这些服务满足了客户提高理财产品流动性和不同偏好的投资者需求,2004年以来光大银行累计销售近50亿元,带动储蓄增长20亿元,光大银行已成为老百姓心目中的“理财银行”,“阳光理财”也成为家喻户晓的服务品牌。

2005年,光大总行加大了业务创新和产品开发力度,陆续推出了短期融资融券、企业年金、银关通、外债保值等系列化金融新产品,为分行中间业务重点营销对象,组织营销团队开展营销。目前光大银行积极将营销重点转向市场前景广阔的中间业务领域,不断创新金融工具和服务手段,有效满足企业客户需求,为银行带来丰厚的收益,形成局部业务领域的先发优势。

企业年金是光大银行利用先进的托管业务系统、账户管理系统和本行的各种资源优势,为客户设计年金方案,并为企业年金的投资管理提供优质的资产托管服务和账户管理服务。2005年,光大银行积极开展市场营销,加深客户对光大银行年金业务的认识与了解。目前,光大银行已经与省内一批企业开展了年金合作,吸收企业年金基金近2亿元,开立个人年金账户2万多个,年金业务在系统内名列前茅。

光大银行已经与省内一批企业开展了年金合作,吸收企业年金基金近2亿元,开立个人年金账户2万多个,年金业务在系统内名列前茅。

光大银行已经与省内一批企业开展了年金合作,吸收企业年金基金近2亿元,开立个人年金账户2万多个,年金业务在系统内名列前茅。

光大银行已经与省内一批企业开展了年金合作,吸收企业年金基金近2亿元,开立个人年金账户2万多个,年金业务在系统内名列前茅。

光大银行已经与省内一批企业开展了年金合作,吸收企业年金基金近2亿元,开立个人年金账户2万多个,年金业务在系统内名列前茅。

特色产品彰显创新能力

光大银行已经与省内一批企业开展了年金合作,吸收企业年金基金近2亿元,开立个人年金账户2万多个,年金业务在系统内名列前茅。

打造专业理财团队

为实现理财业务快速发展,光大银行注重建设专业精英团队,为理财业务创新和发展提供人才保障。理财业务不仅对银行科技含量要求高,而且对员工综合素质要求也特别高,可以说,理财业务的竞争实质上是人才的竞争。

光大银行已经与省内一批企业开展了年金合作,吸收企业年金基金近2亿元,开立个人年金账户2万多个,年金业务在系统内名列前茅。

光大银行已经与省内一批企业开展了年金合作,吸收企业年金基金近2亿元,开立个人年金账户2万多个,年金业务在系统内名列前茅。

光大银行已经与省内一批企业开展了年金合作,吸收企业年金基金近2亿元,开立个人年金账户2万多个,年金业务在系统内名列前茅。

耿素琴

光大银行郑州分行行长助理、理财总监。拥有国有银行、股份制银行20多年的工作经历,以及从基层分理处、支行、分行到总行工作的丰富阅历。2002年5月,受总行委派,耿素琴任中国光大银行郑州分行行长助理,在实践中提出了发展私人业务要坚持“有所为,有所不为”的经营方针,明确了以服务中高端客户为主的市场定位,走出一条以理财服务为特色的私人业务发展道路。

在耿素琴的带领下,自2002年以来,中国光大银行郑州分行私人业务发展一直在系统内名列前茅,连续多年被总行评为先进单位,耿素琴个人也被光大银行总行聘为“理财产品创新顾问”。她于2004年取得清华大学理财规划师培训班结业证;2005年参加金融理财师CFP培训并获得金融理财师执业资格证书;2005年作为光大银行代表被邀请参加摩根大通银行在新加坡举行的金融衍生产品研讨会。由于在金融理财行业中具有一定的权威性,她在当地同行业中树立了知名度较高的个人品牌,先后被多家媒体聘为金融理财顾问。2006年被郑州晚报评为“郑州十佳明星理财师”。

相关链接

光大银行郑州分行成立于2000年11月,7年来郑州光大始终将发展作为首要任务,坚持发展与调整并举的工作思想和“根植中原大地,支持经济建设”的服务宗旨,各项业务持续快速发展,创造了良好的业绩。2006年,阳光理财获得新浪网“年度银行理财产品”,搜狐网“百姓最认可的理财品牌”、“最受欢迎的人民币理财产品”,“最受欢迎的外币理财产品”四项大奖。同时,光大银行还分别获得新浪2006网络盛典“年度最具创新银行”奖、搜狐网2006年度“最具创新银行”两项大奖,光大银行理财银行已经成为深受信赖的理财品牌。