



# 2009 年度中原理财领军人物(候选名单)

### 赵挺 广东发展银行郑州分行副行长

**推荐理由:**自主零售银行业务后,赵挺致力于培养人才、促进营销、强化管理,增进效益。目前广发郑州分行已拥有一支53名专职AFP理财师的队伍。2009年以来,开展了“百舸争流竞向前”、“龙腾虎跃勇争先”、个贷业务有奖营销、办按揭送积分换礼品个人房屋按揭贷款营销、“缤纷青春·炫目礼赞”、“激情发卡·夏日冲锋”等活动,并收到很好的效果。2009年郑州分行零售业务发展迅速,基金代销、理财产品销售和保险代销等业务发展良好,理财中间业务收入完成总行计划的130%以上。个人信贷余额完成总行计划200%以上。分行信用卡发卡量完成总行计划数121%,名列广发全系统第一,营业收入较去年同期增长了57%以上。目前,广发银行“真情理财”、“家多好”房贷和信用卡已在中原大地树立了良好的品牌形象,并具备了相当的区域影响力。



赵挺

### 杨红英 交通银行郑州分行行长助理

**推荐理由:**作为国内首批金融理财管理师(EFP),20年金融从业经验。杨红英精通业务,擅长管理,以全新思维和创造性的工作大力推动河南省分行零售业务战略转型,构建了差异化服务新体系,建立了多家沃德财富中心,成立了特色的社区银行及新型的综合服务网点,推行了一对一服务,构建了新的营销服务模式,建立了零售业务和谐可持续发展的经营管理机制体制。

目前,她带领的团队中已拥有AFP、CFP资格的人数在同业中首屈一指,其中多人被评为2008年“河南省十大金融理财师”,被聘为“省理财专家团成员”,2007、2008年“明星理财师”、“中原地区金牌理财师”称号,团队荣获“河南省优秀理财团队”等称号。她也被评为2008年度中原杰出理财领军人物称号。



杨红英

### 刘富国 中国银行河南省分行个金部总经理

**推荐理由:**作为中国银行河南省分行个人金融部总经理,刘富国有着二十多年的银行从业经验,从支行一步步走来,多年的地市分行一把手工作经验培养了他敏锐的洞察力、决策力以及很好的前瞻意识。他紧扣河南金融市场财富管理脉络,牢牢抓住客户需求,从战略的高度致力于河南中行三级财富管理体系的建设。在河南中行高管的大力支持下,刘富国带领他的团队,盯紧河南理财市场,做实市场调研,大胆决策,推出了河南市场首家私人银行,完成了财富中心建设,实现了河南中行从网点到理财中心,从理财中心到三级财富管理体系的战略布局。在硬件设施更新、软性服务提升两项工作齐头并进的同时,河南中行个人理财业务获得了突飞猛进的发展。



刘富国

### 左金辉 建设银行郑州金水支行副行长

**推荐理由:**作为建行郑州金水支行副行长兼个人银行事业部总经理,近年来,建行郑州金水支行个人银行业务在左金辉副行长的带领下取得了长足发展,尤其是个人理财业务始终在系统内和同业中保持快速稳健的增长态势。截至10月底,建行金水支行个人银行业务主要指标完成情况良好,多项业务指标创历史最好水平。其中个人存款时点新增47亿元,理财产品累计销售近百亿元,其中代理基金销售64亿元,黄金销售13.4亿元。同时在“以市场为导向,以客户为中心”的经营理念指引下,建行郑州金水支行始终坚持专注赢得信任、专业创造价值,将“客户至上、注重细节”的服务理念贯穿到为客户服务的每一个环节,使客户感受“轻松理财、驾驭财富”的最佳服务体验!



左金辉



王舍晶

### 黄智洋 光大银行郑州分行副行长

**推荐理由:**作为光大银行郑州分行副行长,黄智洋在经济、金融领域具备深厚的实践和理论功底。自2008年10月出任中国光大银行郑州分行零售业务主管行长以来,黄智洋和他的团队进一步深化“阳光理财”品牌在河南市场的影响力,加快地市分支行网点建设,全面改善城区内网点布局,提升银行网点服务质量,致力于为中原父老提供更高品质的个人金融服务体验。截至2009年9月30日,中国光大银行郑州分行资产及负债业务规模双双创下历史新高,其中储蓄存款余额达45亿元大关,新增15亿元,个人贷款余额达40亿元,新增10亿元;全年各类理财、基金销售总量达35亿元,信用卡发卡量达28万张,发卡量及交易额在本系统内及郑州当地均名列前茅;光大银行“阳光理财”金融服务品牌深入人心,受到中原人民的广泛青睐。



黄智洋

### 方萍 中信银行郑州分行行长助理

**推荐理由:**作为中信银行“中信理财”专家团队的领军人物,方萍拥有十余年银行从业经历,国际金融理财师(CFP),在银行、基金、证券、外汇、保险、税务等金融领域颇有建树。2007年以来,她带领中信银行郑州分行的理财专家团队,借助中信金融系统优秀的理财产品,积极倡导“专家创造,财富之道”理财理念,竭力打造“中信服务,天天进步”服务品牌,为客户提供全方位多层次的金融理财服务,获得了社会各界一致好评。她先进的管理经验和卓越的理财理念得到了总行及同业的充分认可,在系统内广为推广学习。



方萍

### 蔡丽 农业银行河南省分行营业部副总经理

**推荐理由:**蔡丽任农行河南省分行营业部副总经理以来,始终坚持以推动郑州经济发展为己任,以营业部的快速有效发展为重点,严抓管理,力促发展,取得了十分突出的经营业绩。在她的管理和带动下,营业部明确了信贷方向,致力于支持郑州基础工程建设和“三农”经济发展,2009年营业部共发放农户贷款14亿元、县域中小企业贷款2亿元,提供城市改造和基础工程建设贷款200多亿元,贷款增幅在同业和系统内均居首位,被市政府评为“支持地方经济发展先进集体”。



蔡丽

### 王舍晶 兴业银行郑州分行零售事业部副总监

**推荐理由:**作为兴业银行郑州分行零售事业部副总监,王舍晶将零售业务发展作为一个系统工程来看待,坚持“稳扎稳打、步步为营”的工作思路,始终将积累客户资源作为零售业务发展的基石,致力于通过差异化的业务、个性化的服务满足不同客户群体多方面的金融需求。王舍晶将“服务源自真诚”的兴业理念视同零售业务的最核心竞争力,要求零售工作人员不断提高服务能力和服务质量,打造出一条优质、规范、专业的业务流水线。在管理方面,王舍晶秉承以人为本的管理思路,视人才为业务发展第一要素。结合兴业银行特有的“家园文化”企业精神,重视零售业务从业人员综合素质的全面发展,定期组织员工开展培训,全面提高了零售队伍的敬业精神和营销拓展能力。

(排名不分先后)

## 金融盛典投票方式

2009 郑州金融年度盛典评选活动正式拉开帷幕,多种参与方式供您选择。除了拨打热线电话0371-67655029、67655763,发送电子邮件至 zzwbjr@163.com,您还可以登录中原网(www.zynews.com)或者新浪河南(henan.sina.com.cn)进行网络投票,或邮寄至郑州市陇海西路80号郑州晚报金融部(邮编450006)。期待您的参与。