



**翟艺华**

工商银行河南省分行营业部理财经理、金融理财师(AFP)

**丽人档案:**2008年进入工商银行,2010年取得金融理财师资格。以关注客户的需求为核心理念,形成自己独特的理财风格。

**理财感言:**一个好的理财经理,时时刻刻地注重研究市场,通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律,主动寻找目标客户之后帮助客户找到适合的理财产品,做好银行与客户之间的桥梁作用。理财经理也应该不只关心产品,还需要关心客户的人生目标,关心他们的风险偏好,利用理财原理为他们做好资源的整合、规划,从而提供投资、保险、融资、避税、保险、家庭财务等方面的服务。



**崔莹莹**

工商银行河南省分行营业部财富管理中心理财经理、金融理财师(AFP)

**丽人档案:**5年的金融从业经历,善于为客户进行科学合理的投资分析和资产配置,为客户提供全面、个性化理财规划方案。

**理财感言:**随着我国金融体制改革的逐渐深入,金融创新产品层出不穷,作为一名合格的理财师必须及时掌握与理财业务相关的各种资讯。要具备为客户提供良好理财服务的专业理论素养,并不断更新知识储备,适应市场发展需求。要为客户创造价值,提升专业服务能力。在充分认识社会、认清形势、了解最新动态的基础上为顾客提出最适合的理财策划方案,与客户共同成长,帮助客户实现财务上的自由、自主、自在。



**姜巍**

工商银行郑东新区支行理财经理、金融理财师(AFP)

**丽人档案:**2008年加入工商银行,在实际工作中,坚持以“客户为导向”,了解并满足客户的潜在需求,利用专业知识,帮助客户做出合适投资决策。

**理财感言:**理财是一门艺术,也是一门科学,它需要激情和决断力,更需要宽广的视野、严谨的逻辑和敏锐的思维。每一次投资成功的关键在于投资前必须有详细周密的分析,利用专业知识,帮助客户做出合适投资决策。在帮助客户解决财务问题的过程中给我带来了很大乐趣,并能从中学学习到许多技巧和方法。



**刘冲**

工商银行未来支行理财经理、金融理财师(AFP)

**丽人档案:**2005年进入工商银行,熟悉多种金融产品,全力提供综合理财规划服务,为所服务的客户与企业创造价值。

**理财感言:**理财需要保持一个良好心态。理财说到底不过是在保证个人和家庭正常生活的基础上,对闲置资产进行管理,进而使资产增值,良好的心态是做好理财的重要保证。我每一天快乐地工作,并把我的快乐带到我的团队,把我的理财经送给我的客户。通过分析和评估客户财务状况及生活状况,明确客户的理财目标,最终帮助客户制订出合理的、可操作的理财方案。

**工行黄金定投 让您跑赢CPI**

**保险、基金、债券……  
投资理财还有什么更牛的方法?**

**中国工商银行全新推出黄金积存产品定投业务**

“零星购买、积少成多、分散风险、赎回方便”

**特色优势:**

- ◎ **投资门槛低** 仅为1克黄金或200元人民币起。
- ◎ **购金价格低** 可享当天1000克金条的报价,比20克、50克、100克金条的报价低2元/克。
- ◎ **没有保管风险** 客户积存的黄金是保留在积存账户上的,随时可以到本地任一提金网点提取实物黄金,免去了日常保管的风险。
- ◎ **投资渠道广** 通过工行网银、网点等渠道办理黄金积存业务。
- ◎ **投资方式灵活** 可选择主动积存和定期积存两种方式进行品牌金的积存。
- ◎ **分散投资风险** 定期定量投资,可避免黄金价格波动风险。

更多详情、更多精彩请咨询工行服务热线95588或登陆工行网站www.icbc.com.cn



ICBC

**中国工商银行**

河南省分行

让服务与您更近 让希望与您更近

电话银行: 95588

网址: www.icbc.com.cn