

TOP 理财 | 2013 榜样力量



年度十大卓越明星理财师

陈钧

交通银行河南省分行高级私人银行顾问、国际金融理财师(CFP)

上榜理由:2001年进入交行河南省分行工作,取得了保险代理、基金从业、银行从业,黄金交易员资格证,具备较强的专业素质和业务技能。一直秉承“以客户为中心”的理念,为客户服务,满足客户个人、家庭及事业发展等全方位的需求。

蔡培培

招商银行郑州花园路支行零售部经理兼理财主管
国际金融理财师(CFP)

上榜理由:清华大学会计学学士学位,持有国际金融理财师(CFP)、银行从业资格证、基金从业资格证、保险从业资格证证书。曾多次获得招商银行郑州分行“优秀客户经理”、“优秀服务明星”、“优秀员工”等称号。

李建功

邮储银行郑州市分行理财经理、国际金融理财师(CFP)

上榜理由:从事理财工作5年以来,本着用心服务客户的理念,积极地提升自身专业素质,相继取得银行从业资格、基金从业资格、保险从业资格、国家理财规划师证书(CHFP),并于2012年成为CFP持证人,在行内全国理财经理大赛中连续两年取得前五名。

李雪枫

农业银行郑州未来支行理财经理、国际金融理财师(CFP)

上榜理由:2007年成为一名国际金融理财师(CFP)持证人,几年来积累了深厚的理财经验,2010年被评为“2010年河南金牌理财师”,2012年被评为“2012年度河南农行十佳理财师”,2013年获得农总行春天行动“春天之星”等荣誉。

仲辉

光大银行郑州纬五路支行理财经理、国际金融理财师(CFP)

上榜理由:2005年毕业于河南财经学院金融专业,9年银行从业经历,具有会计从业资格,理财、基金、保险从业资格,上海黄金交易员等从业资格,熟悉国内外金融市场及各类金融产品,擅长各类银行理财产品、基金产品、外汇产品。



陈钧



孙斌



蔡培培



杨桓



李建功



张静



李雪枫



杨方方



仲辉



马晨雨

孙斌

华夏银行郑州分行私人银行客户经理、国际金融理财师(CFP)

上榜理由:主要服务于私人银行级客户,为客户提供以财富管理为核心的全方位金融服务。曾荣获中原地区2009年度十大金牌明星理财师、中原地区2011年度十大卓越明星理财师、2012年第八届金融文化节——河南省金牌理财师等荣誉称号。

杨桓

工商银行郑州城东路支行理财经理、国际金融理财师(CFP)

上榜理由:助理经济师,拥有基金、保险、证券从业资格证。15年金融从业经验,从事理财经理岗位7年。在理财过程中,引导理财人士量力而行选择合适自己的投资工具和投资品种,是客户心中可以信赖的财富管家。

张静

招商银行郑州未来支行零售部经理兼理财主管
国际金融理财师(CFP)

上榜理由:具备5年理财岗位工作经历,拥有CFP、基金从业资格、保险从业资格、银行从业资格等多项资格认证。在零售银行领域拥有较深的专业能力,擅长为高端客户量身定做理财规划、投融资方案,以帮助客户实现资产保值增值和财富传承。

杨方方

中信银行郑州航海路支行行长助理、国际金融理财师(CFP)

上榜理由:曾获得“青年岗位能手”、“金牌理财师”、“优秀客户经理”、“十佳零售客户经理”、“最佳员工”等荣誉称号。拥有多年银行从业经验,对上市公司投行、IPO定价、二级市场分析等有着深入研究。

马晨雨

广发银行郑州银基支行理财经理、金融理财师(AFP)

上榜理由:2004年开始从事银行个人理财业务至今,一直致力于客户资产的保值、增值,对各种理财产品有深刻的认识与丰富经验。2009年广发郑州分行优秀理财经理,被郑州晚报评选为明星理财师,2012年郑州晚报十大金牌明星理财师。



新华保险“福享一生”上市发布会现场

12月21日,新华保险“福享一生”终身年金保险理财计划(以下简称“福享一生”)上市发布会在郑州召开。新华人寿保险股份有限公司总裁助理兼总精算师龚兴峰、河南省保险协会秘书长樊懿峰、河南保险专家巴力教授、著名表演艺术家范军、新华保险河南分公司总经理孙保收等共同见证了该款计划在我省上市。据悉,该计划即将于2014年1月1日限量钜惠中原。业内人士普遍认为,“福享一生”兼顾覆盖全生命周期的养老金和为客户提供长达终身的保障,以实现财富传承,同时以高现价匹配高贷款增强资金的流动性,符合大资管条件下高端人士的需求,势必引爆河南市场。

郑州晚报记者 倪子 张俊 通讯员 张甲磊

明星助阵

情系河南情系新华

刚刚连任河南省文联副主席的范军听闻新华保险“福享一生”上市的消息后欣然赶往发布会现场,范军的亮相无疑是此次发布会的一大亮点。

作为新华保险的老朋友,他以自己的亲身经历,生动诠释了在新华保险团队和公司文化的感染下,

自己由对保险不了解到成为新华保险客户的转变。他认为,新华保险入豫十二年来,对中原崛起、河南振兴,特别是中原经济区建设起到了巨大的推动作用,造福了河南的父老乡亲。他在讲话中谈到,很多人都是事业成功,理财不成熟。其实,理财也是事业成功的一部分。

新华保险“福享一生”元旦限量钜惠中原
为您规划幸福人生品牌实力
逆势上扬稳居行业前三甲

2013年是河南新华争先创优,逆势上扬,硕果累累的一年。在总公司“以客户为中心”战略的正确指引下,全体河南新华人恪守“务实、提升、合规”的经营方针,取得了良好的发展成果。

截至12月18日,新华保险河南分公司实现年度规模保费86.9亿元,同比增长24.8%,增速远超行业平均水平。其中续收新单价值系统第一、银代规模保

产品特色
安全性、流动性、收益性获业界认可

据龚兴峰介绍,“福享一生”的一大亮点是它的规划功能,犹豫期结束次日及每年,可领取主险基本保险金额与累积红利保险金额二者之和的20%直到终身,拥有长及一生的稳定现金流。

只需短期几年交费,未来就可年年领钱、终身

费系统第一、个险新单价值系统第二、规模系统第二、总价值保费系统第二,市场份额稳居我省寿险业第三位,续写了河南新华稳健发展的华丽篇章。

樊懿峰在讲话中也对河南新华给予了高度评价。他谈到,新华保险自进入河南市场以来,通过不断创新产品,改进服务,加强管理,始终保持着稳健发展的态势,是一家值得信赖的上市企业。

领钱,实现财富的长远规划。为方便高端客户的不时之需,该理财计划还特意设计了较高的保单现金价值。通过保单贷款功能,客户可以按照保单的现金价值的95%进行贷款,大大提升了产品的流动性,让客户从容面对各种投资机会。

展望未来
持续提升产品和服务

成绩的取得离不开总公司的正确指引,更离不开广大客户长期以来的支持与信任。谈到2014年的规划,孙保收表示,河南新华将继续在总公司“以客户为中心”的战略指引下,坚持“一二三四”战略。

“一”就是坚持“务实、提升、合规”的经营方针;“二”是重视客户服务和队伍建设两条主线,没有客户公司就没有生存的可能,没有队伍就不能为客户提供服务;“三”是三个提升,第一是持续提升机构服务水平,使我们所有的机构服务水平都达到当地最高水平,还要考虑架构和结构问题,让队伍的收入更稳定,更好地为客户提供服务;“四”是四个管理,第一是重视品牌和文化,第二是干部队伍建设,第三是目标和过程,第四是结构和产品,提供更符合中原父老投资需求的产品,通过“一二三四”战略,全心全意为河南的父老乡亲提供更好的产品和服务。