



年度中原金融理财领军人物(候选名单)



张幸鸽
光大银行
郑州分行副行长

推荐理由:近30年的金融从业经历,张幸鸽凭借执著的信念和严谨的工作作风,历经不同层级岗位历练,积累了丰富的管理经验。在她的带领下,今年以来,光大银行以客户资产配置理念为基础,逐渐完善“阳光理财-阳光财富-私人银行”三级业务财富管理全体系,着力转向一站式财富管理。凭借“阳光理财”“阳光助业”“E路阳光”等品牌的成功积累,秉承诚而有信的服务理念,集合优秀的专业财富顾问团队,张幸鸽将带领光大银行郑州分行继续领跑市场,服务广大中原人民。



买艳芳
工商银行河南省分行
营业部副总经理

推荐理由:作为工商银行理财领军人物,买艳芳带领全行个金专业员工开拓创新,加快转型,以提升客户服务品质、满足客户理财需求为宗旨,研究制定一系列切实可行的措施方案,依托工银强大的品牌、产品优势,积极拓展市场,个人理财业务呈现出良好的发展势头。2015年,全行销售各类理财产品接近700亿元,占到全市各家银行理财产品销售总额的40%以上,在同业中始终处于领跑地位。目前,全行400多名具备AFP、CFP资格的客户经理活跃在服务一线,市场口碑和客户满意度大大提高。



黄放鸣
兴业银行郑州分行
党委委员、副行长

推荐理由:黄放鸣带领分行零售团队积极推进零售体制机制改革,通过建立健全零售事业部组织体系,进一步明晰职责、整合资源,提高营业厅综合服务能力,逐步实现了零售业务条线集中专业管理模式,有效提升了分行零售体系组织专业化、运作专业化和专业化管理水平。2015年,在他的带领下,兴业银行郑州分行组织开展了营业厅劳动组织模式优化改革,优化营业厅劳动组织模式,强化人员标准化管理,支行营业厅理财团队建设及理财销售能力得到显著提升。



苏红枫
建设银行
郑州金水支行副行长

推荐理由:在苏红枫的带领下,建设银行郑州金水支行不断强化网点服务质量、优化网点服务环境、完善便民设施,致力于改善客户服务体验和持续提升客户满意度,赢得了社会的广泛赞誉。凭借良好的品牌服务形象和一支拥有300余人次金融理财师(AFP/CFP)资格的专业理财团队,建行郑州金水支行个人业务发展迅猛,截至目前,该行个人存款规模达到310亿元,基金代销、理财产品等业务发展态势良好,各项业绩指标在建行系统内乃至金融同业位居前列。

排名不分先后

专业 让生活更简单

尊宏人生 财富管理计划

平安人寿APP

尊宏人生计划: 尊宏财富 长宣传承

财富现金生生不息 分红万能财富增值

自第3个保单周年日开始至60周岁之前每年生存给付主险保额的18%,60周岁开始每年生存给付主险保额的20%至终身,60周岁生存还将按主险保额的50%给付祝福金。生存类保险金直接进入聚财宝加速财富的积累,稳定、长期的财富增长为家庭提供财务支持。交费期满的保单年度末,还将给付所交保费的2%,作为特别生存金。除固定给付外,公司每个会计年度将至少拿出当年分红险可分配盈余的70%与保单持有人分享,红利也进入聚财宝加速财富的积累。

保单贷款支配灵活 一笔资金多种用途

尊宏人生计划既可作为长期的资产配置手段,又具有资金应急的功能。只要合同有效,主险保单贷款额度可达现金价值90%,且贷款期间不影响保单利益;附险聚财宝领取灵活,“主险可贷、附险可领”的产品设计,有效解决家庭、事业燃眉之急。让财富效用最大化。

短期投入终身守护 身故给付传承无忧

可选择3年交费期,保单有效期内可以随时通过聚财宝追加投资。

如被保险人身故,可将不少于所交主险保费的身故保险金与聚财宝身故保险金定向传承,保障财富的专属性、私密性。

在保单的有效期内,以保险合同的方式为被保险人构筑一条与生命等长的安全、专属、稳定增值的现金流,借助保险合同稳定安全的机制帮助家庭更好的进行财富管理。

重要提示:

- 1、尊宏人生计划由平安尊宏人生两全保险(分红型)、平安附加聚财宝两全保险(万能型,2015)组成。
- 2、本产品主险为分红险,其红利分配是不确定的,如果选择不转入聚财宝帐户,我们提供累积生息、抵交保费和购买交清增额三种领取方式。
- 3、本产品组合中附加险为万能保险,结算利率超过最低保证利率的部分是不稳定的。

95511 pingan.com 微博 @ 中国平安

中国平安人寿保险 河南分公司 郑州市金水路与英协路交叉口楷林国际大厦7楼

中国平安 PING AN
保险·银行·投资