

年度中原最佳证券营销服务团队

B12

郑州晚报

年度骄傲

2016

中原金融年度盛典第二批候选名单



中原证券洛阳分公司刘书宝团队

推荐理由:无论在营销客户还是服务客户以及在投资者教育活动中,始终严格遵循合法合规、稳健营销服务客户,团队经常深入社区、企业、银行开展投资者教育活动,在保护投资者合法权益,打击非法证券活动,传递正能量,引导投资者理性投资方面团队积极行动,为客户持续提供服务。工作中每位队员相互比拼,以身作则,始终坚持简单的事情重复做,重复的事情用心做,在客户心中留下极好印象。在生活中,队员们时时刻刻传递正能量,献爱心、做公益,带客户郊游加深细化服务,不但提升客户黏性、提高忠诚度,也展示了公司的良好形象。



中原证券漯河分公司贾洋洒团队

推荐理由:团队始终秉承“用心服务、搏击财富”的服务理念,在日常工作中,努力做好以下“五心”:一是用心。用心的服务获得客户认可,凡事以客户为中心,站在客户的角度考虑问题,思量工作;二是留心。随时随地以各种方式,把客户需求认真记录下来;三是精心。精心做好客户的需求分析和分类,以客户需求为基础、有效配置服务和产品;四是静心。静心面对客户,潜心学习业务,在坚持合规、风险的前提下寻求客户利益最大化;五是专心。根据业务活动要求和客户实际需要,找到最佳结合点、最佳沟通方式、最佳服务内容,注重细节,全面投入工作热情,认真诠释工作职责,从而彰显中原证券人的专业水准。



中原证券濮阳分公司刘朝龙团队

推荐理由:团队坚持以“客户至上,共赢共生”为指导,以规范化的风险管理为基础,以投资者的利益最大化为追求,积极为客户提供所需所求。一直以来他们加强学习,团队中成员积极学习大师力作,不断向优秀名师拜访,经历了牛熊交替,掌握了一套在投资上卓有成效的交易系统和方法。以基本面为基础,结合二级市场技术面走势,选取优质低估双突破的个股作为标的,一直以来深受投资者认可。在日常服务工作中,团队更注重客户分类管理及针对性服务。通过对日均交易量与流通市值的比、公开的基金仓位变化、涨跌停个数比等来判断市场的风险偏好大小,为特定客户提供仓位管理建议。



中投证券郑州建设路营业部财富管理部的

推荐理由:中投证券郑州建设路营业部财富管理业务专门致力于为河南市场的高端个人及企业投资者提供具有国际水准的专业投资服务。在充分了解客户需求及风险承受能力的基础上,向客户提供和介绍多元化的投资产品,包括股票经纪与咨询、债券与固定收益产品、开放式基金与资产管理产品、融资融券、期货IB业务、股票期权衍生品业务,以及其他监管机构允许销售的产品。中投证券郑州建设路营业部财富管理部的依托设在北京、上海、深圳、香港的经纪业务总部、研究所与投行部,通过中国中投证券总部、中投香港公司、中投天琪期货、瑞石投资,为省内投资者提供投资顾问和覆盖全球主要市场的证券、期货与衍生品交易代理服务,介绍及协调包括股权投资、投资银行、资产管理及债券发行等全面的资本市场服务。



招商证券郑州财富管理团队

推荐理由:秉承“专业服务,锻造卓越”的核心理念,致力于中高端客户的全面资产配置。团队成员从业经验均在8年以上,专业服务深受客户信赖。在复杂的市场环境中,在激烈的同行竞争中,招商证券郑州财富管理团队在传统经纪业务服务中,积极推动团队财富管理业务转型,提供系统化、科学化产品配置方案;创新业务方面细分机构客户、企业客户、高净值客户,利用总部投行优势资源,为客户提供新三板上市、私募托管、董秘学院、券商直投以及资产证券化服务,借助公司强大的服务平台和产业链,全方位为客户提供投资、融资的综合理财服务。

排名不分先后