

## ■首届中国精英理财师评选活动传真

## ■选手秀场

## 预计节后将现报名高峰

□周刊记者 朱莉 金萃苹

首届中国精英理财师评选活动推出后,受到了越来越多的关注和支持。一些银行纷纷表示,将精心准备、选派业务骨干参选,力求在活动中有上佳表现。因此,组委会预计节后至3月中旬报名可能骤增。为保证评选公正性,组委会希望报名者尽早准备,避开高峰。

进入初选报名的第二周后,兴业银行、建设银行上海分行、中国银行上海分行等金融机构均积极鼓励本行员工参与此次活动。

兴业银行零售银行管理总部财富管理部的相关负责人在获悉此次活动后,立刻组织相关人员联系了活动组委会,咨询评选的详细内容并计划组织各地分行推进各项报名活动。此外,建设银行上海分行、中

国银行上海分行等银行也迅速反应,组织各支行参与此次评选,对活动表现出了浓厚兴趣。

建行上海分行个人金融部副总经理葛海青认为,本次活动为机构和理财客户经理提供了一个很好的交流与学习的平台,有助于推动理财部门服务质量的提高。对理财师个人来说,参与这样的评选活动不仅可以锻炼业务技能、拓展视野,而且,由于本次活动是面向各金融理财机构、面向全国、面向公众的,因此选手被推向更广阔的舞台,而不是仅仅局限在一个机构、一个部门,这样也更能令选手正确评价自己在同行间的水平到底处在什么位置,从而找出不足,更好地完善和充实自己。



任晓芳

中国工商银行包头市昆区支行个人金融部会计师,1998年通过全国会计师资格考试并被聘为会计师,2005年8月获MBA硕士学位。2005年通过国家劳动和社会保障部组织的理财规划师考试并获得理财规划师资格证书。毕业后,金融从业近13年,先后从事过会计、资金营运、科技、个人金融、人力资源等专业的工作,理财服务也有2年的经验。多次在《内蒙古城市金融》等杂志上发表文章,论文《商业银行个人理财业务存在的问题及对策》和《工行昆区支行IT服务管理的设计于实施》获内蒙古大学优秀论文奖。

昆区支行是工商银行内蒙古自治区包头分行辖内的一个县区级支行,是一家以经营存贷款、结算、代理、牡丹卡、个人理财、电子银行等业务的多功能、综合性的国有商业银行,现有员工307人。为1800余户公司、机构客户,40万个人客户提供优质高效的金融服务。



姜一意

作为建行的一名年青的优秀员工,姜一意是我国大陆首批国际注册金融理财师CFP,同时具备保险、证券从业资格。曾先后在支行营业室、天钥桥路理财中心、田林支行担任VIP客户经理,拥有丰富的客户资源。在当前竞争异常激烈的银行金融行业中,巨大的客流与柜面服务压力锻炼了其

快速高效的工作作风,精通基金、证券、外汇买卖、黄金、贷款等诸多理财业务产品。在平时的的工作中,姜一意以发展有潜力的VIP客户为突破口,重视基础客户服务,培育高端客户,通过五年的积累已经拥有优质VIP客户600多名,并多次根据客户的理财偏好,设计具有针对性的理财规划。在工作实践基础上,她还多次进行个人理财业务的研究,撰写了《个人理财业务同业比较与营销策略分析》、《VIP客户综合理财营销方案》等论文。她相信以自己年轻的活力,积聚的实力,不懈的努力一定能够为建行个人理财业务拓展作出更大的贡献。

## ■友情提示

针对报名工作中的问题,我们想再次提醒选手们:

1) 请参赛的选手网上报名后,以电子邮件的形式递交一份500字左右的个人及所在机构的简介,内容可以包括个人职业经历、业绩成果、所取得的资格证书、获奖情况以及现在所属机构的概况等;同时附上个人正面照片,证件照、生活照都可以。邮箱地址:lcs@cnstock.com 邮件名称以“姓名\_机构\_个人简介”标示。

2) 报名后,请将个人所获得的职业资格证书的复印件以传真方式递交主办方确认。(传真号码021-58393045)

3) 机构推荐的理财师选手报名时,将“机构推荐表”(可在活动的“网上报名”主页的底部下载 <http://www.cnstock.com/adv/>

2007jjin/wsbn.htm) 填写完毕后,一并传真至主办方。

4) 以团队名义参评的,请团队中每位成员都递交报名表、将500字的个人及所在机构简介、个人照片EMAIL至邮箱,并标明团队参选;每位成员的职业资格证书、机构推荐团队附上“机构推荐表”一并传真至活动主办方。

5) 参赛选手在报名后的一周内将参赛的理财方案以电子邮件的形式递交主办方进行初评,所需要提交的理财方案中的理财案例,可以是一个模拟方案,也可以是根据客户的真实情况所做的理财方案,字数3000至6000字之间,更多细致要求可以登陆本次活动网页查询 <http://www.cnstock.com/adv/2007jjin/fayq.htm>

(实习生 缪晓旦 崔君仪)



黄亮

中国农业银行个人理财部理财经理,致力于为银行VIP客户提供理财咨询服务和银行理财产品推广,从事理财相关工作近4年时间。

2005年,参加了“中国金融标准委员会”组织的理财课程学习,并于次年获得由“中国金融标准委员会”认证的“金融理财师(AFP)”执照,对理财有了系统而深刻的认识。熟悉中国市场各类理财产品,特别对开放式基金产品有较深入的研究。

以“通过理财让您的生活更简单,更自由!”为理财工作的服务目标,遵循“以客户为中心”的服务理念,通过专业化、个性化的分析曾多次为客户成功推荐了符合客户需求的理财产品,不仅为客户的资产实现了有效增值,更满足了客户的家庭财务需求。

以“通过理财让您的生活更简单,更自由!”为理财工作的服务目标,遵循“以客户为中心”的服务理念,通过专业化、个性化的分析曾多次为客户成功推荐了符合客户需求的理财产品,不仅为客户的资产实现了有效增值,更满足了客户的家庭财务需求。



何隽怡

2003年进入中国建设银行,现任该行鲁班路支行个人客户经理,是中国首批国际注册金融理财师CFP。在从事客户经理的3年中,积极发展并维护了300多名VIP客户,其中有不少是资产总额在300万以上的高端客户,提供包括基金、保险、债券、黄金、信用卡等领域的个性化理财服务,更注重培养每位客户的理财观念,曾为许多高

端客户做过综合投资理财规划和综合理财咨询顾问服务。精通基金、保险、银行理财产品、纸黄金的特性和交易模式,能够为客户提供全方位的理财服务,得到客户的青睐。在工作实践的基础上,平时还不断向财经类杂志投稿,向社会大众展示了其为具体客户解决多项理财实际问题的案例,稿件得到了《理财周刊》等杂志的采纳,展示了其在个人理财领域丰富的理论基础与工作经验,得到了社会的认可。

## 新婚购房家庭:巧调存贷比撇清“房奴”困扰

## 家庭简介:

沈先生夫妇,年龄分别为30岁、28岁  
月收入:13000元(夫妇二人税后收入)  
二人属于丁克一族,没有生育宝宝计划

## 财务现状:

沈先生夫妇刚新婚不久,购有住房一套(住房贷款45万),拥有50万现金积蓄,10万元基金投资;房贷月还款3340元,已经购买商业保险。

## 理财目标:

沈先生夫妇由于是丁克一族,因此没有养育宝宝的计划;希望理财师能够在保证二人退休生活无忧的前提下,尽量提高现有生活品质,尽早摆脱“房奴”困扰。

## 理财师简介:

中国银行上海分行周家渡支行理财中心  
(何佳执笔)

## 理财诊断:

沈先生夫妇家庭的财务结构比较合理,根据其夫妇的深谈,理财师在确认了其风险偏好等情况后,认为其家庭财务的主要问题在于存贷款比例,因此建议其理财先从调整存贷比着手。

## 理财建议:

**合理安排存贷比结构:**鉴于沈先生夫妇目前收入稳定,所在公司都为两人缴存公积金,而夫妇二人的月公积金(补充公积金)相加超过2600元,按照这个数字倒推,如果沈先生的

按揭贷款能减少到35万元,那么他们的月还款额正好在2600元左右,这样一来夫妇俩只需要办理一个公积金还贷手续,每月便可使用自己公积金账户中的余额为自己的住房按揭还款,而无需支付额外的现金,不用承担任何还款压力了。因此,理财师建议沈先生先向银行提前还款10万元,在不过分占用可投资现金流的前提下,简单摆脱“房奴”困扰,同时留出可观资金再投资。

**谨慎分散系统风险:**在综合了吴先生夫妇的投资偏好后,理财师首先为他们预留了占总资产20%左右的

保险和现金流,接着在剩余资产中分中短期投资、中长期投资以及定期定额投资三种方式将其资产合理分布、分散投资。需要指出的是,沈先生对股票和基金投资情有独钟,为了避免目前的股指高位可能带来的较大风险,理财师建议采用定期定额的基金投资方式作为补充手段,一方面保持持续投资,另一方面用时间化解目前的高位风险。在中长期投资方面,年初国际黄金市场的持续低位也是理财师推荐沈先生入市并长期持有的重要原因之一,启动25%左右的资产进行黄金投资,长期回报值得期待。

## 主持人点评:

大多数新婚家庭都面临着沈先生夫妇的问题——住房按揭贷款。不过,好不容易攒下的一些钱是否统统都要拿去填补房贷这个“窟窿”呢?理财师给沈先生夫妇的建议,很好地解决了这个问题:如果不买房,公积金账户中的余额只有退休后才能取出,考虑到通货膨胀率和利息收益等因素,合理计算自己的按揭金额和还款期限,使得自己的月还款按揭和月提公积金正好匹配不失为一种划算的选择。

除此以外,该规划还有一个亮点便是帮助沈先生夫妇在投资时分散了系统风险,通过不同种类不同方式的投资,避免了将“鸡蛋放在同一个篮子里”带来的投资风险。  
(金萃苹)

