

女人如花 美丽郑州 三八节专题

“金”帼不让须眉

本报记者 张世豪 王震

岁月如歌,转眼三八妇女节已经历经了一个多世纪。毛主席说过,妇女能顶半边天。在郑州的金融界,就是这一比喻的最佳佐证。

随着经济社会的发展,妇女从“围着锅台转”的家庭主妇到经济独立的社会劳动者,随着身份的转变,女性掌握了更多的经济资源和话语权,社会地位进一步提高。越来越多懂经营、善管理、兢兢业业的女性出现在金融岗位上。其中有技能精湛、业务娴熟的一线工作人员,有精于钻研、成绩卓越的专业技术人才,有勇担重担、经验丰富、素质优良的管理人员,也有政治坚定、服务周到、坚持原则的金融服务监管部门的干部。

女性作为金融界中重要的力量亲身见证、参与创造着这跌宕起伏的宏图画卷,用自己的认真与勤奋、执着与热忱,奉献于金融事业。

她们勇于挑战自我,不断创新;她们与时俱进,从容自信;她们在逆境中成长,在波谲中领航。

她们以敏锐的眼光和睿智的洞察力,破浪弄潮;她们以满腔的信心和不屈的坚韧,直面挑战;她们认真,她们勤奋,她们执着与热忱,在郑州金融界书写着最独具魅力的绚烂篇章。

王冬荣

中国邮政储蓄银行郑州市分行副行长

从2008年1月至今,邮储银行郑州市分行零售信贷业务从无到有,目前产品多达十几种,为服务民生、服务地方经济发展提供了有力支撑。而邮储银行信贷业务面世多久,王冬荣就在信贷主管副行长岗位上为地方融资服务、奉献了多久。

2010年初,王冬荣从安阳市分行调入邮储银行郑州市分行,依旧负责分管零售资产业务发展和全行教育培训工作。她,勇于创新、攻坚,敢于奉献、担当。截至2012年12月底,郑州市分行信贷业务在她任职的3年时间里,贷款质量优良,各项资产不良指标低于全省平均水平,贷款结余呈现飞跃式发展,由2010年初的10亿元跨入61.13亿元,3年净增51个亿,实现贷款结余61.13亿元,位居全省第一,位列全国省会行排名第一方阵,贷款结余规模在全国27家邮储银行省会行中排名第六位,位居中部六省第一位。2012年,郑州邮储抓住中原经济区上升为国家战略,郑州都市区建设发展形势大好的契机,最终实现贷款结余净增24.25亿元。为延伸服务渠道,郑州邮储市分行、县支行、乡镇二级支行三级机构均成立了农村金融事业部,并建立24个信贷服务中心,并使全市邮政金融网点全部成为信贷咨询网点。

多年来,她笃信“以感恩的心态对待事业和生活”这一座右铭。在“邮储储蓄银行郑州市分行住房金融中心”屹立郑州金融市场的那刻,她扎根岗位、超前谋划、创新机制;在郑州邮储信贷专业运营、机构优化的发展新时期,她热爱岗位,有着敢叫日月换新天的果敢;在市分行近百条新规出台、信贷基础管理日益夯实的悄然巨变里,她心系岗位、不辱使命、消涓付出;在无数个不眠不休、以行为家的日子里,她奉献岗位、抱定先公后己的理念。立足岗位,她深知责任重于山;坐言起行,她诠释职责大于天。

为重塑信贷文化,她创新倡导并积



人生格言:以感恩的心态对待事业和生活。

极引导“强执行力、强凝聚力、强战斗力”的“三强文化”建设,培育出了怀揣热忱、心系民生的郑州邮储“三强团队”。他们有人意外落水,不顾个人安危及财物安全,双手本能地高举客户资料;他们有人毫不迟疑地为素不相识的病人捐献造血干细胞,之后立即默默投入岗位;他们为客户解决资金难题,还为客户优化经营出谋划策;他们服务地方融资,还积极参与地方信用村、信用市场的建设。

在郑州邮储信贷员心里,她暖如春风、慈若母亲、严如良师。为维护地方信用环境建设,保全金融资产,她带队奔赴广东催收逾期贷款,总行程4300多公里。

在荣誉表上,她是2008年度、2009年度“支持地方经济建设先进个人”和2011年“河南省金融工作中帼建功标兵”,在2012年度邮储银行河南省分行成立五周年先进表彰中,她是唯一一名被评为“十大岗位标兵”的二级分行行领导。

刘华

诺亚(郑州)财富管理中心总经理

刘华出生于1975年2月。曾就任中国建设银行郑州分行会计部会计,中国建设银行郑州开发区支行副行长,中国建设银行郑州市分行个人金融部副经理,中国建设银行郑州市分行个人金融部经理。2011年1月,任诺亚(郑州)财富管理中心总经理。

她拥有14年银行工作经验,其中7年会计核算工作,多年银行个人业务全方位营销管理工作。她精通财务、理财知识,熟练掌握金融法律法规。她热爱财富管理,喜欢研究高净值人群的投资偏好,熟练掌握资产配置理论,关注理财业务风险管理,并取得中国金融理财标准委员会金融理财师(AFP)资质。

她工作努力,热爱团队、热爱荣誉,获得行业一致认可。获2011年中国金融河南地区巾帼木兰奖;2011年诺亚财富年度人物金雁奖;2009年获得建行郑州分行年度十大突出贡献奖,多次获得分行优秀员工;2006年带领团队获得建行河南省分行中间业务先进集体奖。

2011年1月,对刘华来说是一个人生重要时刻,一边是银行高管,一边是诺亚财富,面对选择,她选择了后者。从传统金融行业到金融创新市场的前沿。作为国内唯一一家在美国纽交所上市的高端独立财富管理机构,诺亚财富从2003年成立迄今已度过10个年头,全国分公司增长至57家,管理资产规模733亿元。而回忆起2011年创建诺亚财富郑州分公司时,刘华说道:“与传统金融机构不同的是,诺亚财富秉承独立、客观的原则,从客户的角度出发,充分理解客户的财富管理需求,为客户提供广阔的投资视野。诺亚的专属理财顾问会为客户制定出完整的资产配置计划,不但选择范围更广且针对性更强。”正是看好中国未来高端财富管理市场的广阔前景,加之自己多年对客户需求的理解和深厚财富管理专业知识,她毅然选择了诺亚。

作为一名女性,工作和生活似乎有



人生格言:希望是生命的阳光,行动是希望的翅膀。

着天然的矛盾。而作为一名高端财富管理机构的元老,刘华却显得从容自信,也正是身处行业,让她从很多客户那里更加深刻的体会到家庭的温暖与重要。对待孩子和家庭,刘华有自己的要求。对待孩子:因为白天工作忙,所以只要不出差,她坚持每天早晨送孩子上学,路上陪孩子聊天,少不了母亲独有的关爱与叮嘱;工作加班,第一个电话通知的一定是孩子,送上母亲的关爱。对待家庭:她坚持无论多忙,每周都会和老公一起回家看望父母,陪父母吃上一顿饭,聊聊天,收拾下家务;每周都会和老公、孩子一起做一顿饭,享受家庭的温暖。

从一名普通的银行员工做起,成为中国领先高端财富管理机构的元老,刘华完成了一次又一次的人生蜕变。刘华作为国内唯一一家在美国纽交所上市的高端独立财富管理机构,让她今天站在中国高端财富管理行业的最前沿,秉承“独立客观、富有爱”的理财观,她致力为中原高净值人群提供专业、高效、安全的金融财富管理,更让自己收获了人生的快乐。

孟海姣

广发银行郑州分行金水花园支行行长

广发银行郑州分行在植根中原的十余年间,坚持走一条金融业务发展同本土经济特色相结合的道路。着力发展特色化、专业化金融业务,以应对各行业不同的金融业务需求,同时也为客户提供更加专业、高效、契合行业发展特点的金融服务。

2008年孟海姣调任郑州分行汽车银行部总经理,任职以来,抓住我国汽车行业发展的机遇,开拓创新,在2009年即实现业务翻一番的业绩;2010年,在分行支持下组建以汽车金融业务为特色的金水花园支行,截至2013年1月,业务规模再次翻倍,成为郑州分行最具发展潜力的经营单位。其团队获得总行2011年度先进集体称号,个人获得总行2012年度优秀支行行长的荣誉。

梅花香自苦寒来。业绩数字攀升背后凝聚的是个人及团队自强不息、励精图治的奋斗精神。

郑州分行行长顾雪金曾提过银企合作四项原则“一要坚持银企双赢,共同发展;二要风雨同舟,肝胆相照;三要共同承担社会责任;四要加强沟通,增进了解”。做到这一点并非易事。

金水花园支行首先从自身入手,在孟海姣的带领下,从长期的业务训练中培养起了一批熟悉汽车行业的专业化客户经理。在对业务的操作过程中他们及时了解 and 把握市场动态情况,对市场和企业发展形成自己的判断,能够给予企业合适金融咨询和建议,以专业的态度打动客户,增加客户的信任度。

其次金水花园支行积极推行人性化、差异化的服务理念。中小企业的实际情况千差万别,对融资的需求也不尽相同。金水花园支行要求每个客户经理细致地了解每个客户的实际情况,从客户角度出发考虑问题,急客户之所急,在不违背授信原则的前提下,为客户提供切合实际、人性化的服务。真心付出,不断在交往中增进感情,逐渐建立起稳



人生格言:付出总有回报,要做就做最好。

固牢靠的客户关系,不仅要做到“锦上添花”还做到“雪中送炭”。

金水花园支行在不断拓展业务的同时也加强了文化建设力度。不断强化合规文化学习,定期对信贷业务进行自查。同时,金水花园支行努力营造“居安思危”的文化氛围,以汽车经销商为依托,向其上游和下游进行延伸,为汽车生产厂家量身定做合适的金融合作方案,为汽车消费者提供汽车分期贷款,从而整合上下游,增强金融中心抗风险能力。以郑州分行汽车金融品牌号召力,增加合作汽车品牌,并对有实力的存量客户进行挖潜,整合多种合作方案,为客户量身定做整体服务方案。

金水花园支行在汽车金融领域取得的成就,得益于郑州分行特色经营深厚的土壤和坚定不移走专业化经营的理念,也得益于孟海姣及所带领团队坚韧不拔奋斗精神。

罗生非

招商银行郑州分行私人银行客户经理,招商银行郑州分行财富管理中心副经理

“职业对人格是二次塑造过程,我在加入金融行业后,深深了解到自己所从事的是高风险行业,我的一个微小的疏忽都有可能给客户带来极大的损失,因此在工作中逐渐养成了认真严谨的习惯,这个是从前我不具备的。”谈及工作感悟,罗生非感慨很多。作为一名理财师,每天都在与钱打交道,与客户辛辛苦苦存下的钱打交道,对客户的一个理财建议,都会对客户的财富带来影响,在与客户深入沟通和了解后,根据客户情况,做出认为最符合市场的有“良心”的建议,这也是所从事的理财师这一职业对罗生非的要求。

看待她的行业,她也有自己的见解。金融行业首先需要拥有对金融市场变化的高敏感度。金融行业是一个吃“青春”饭的行业,这个青春不是指年纪上的,是指思想上的青春。首先,它需要金融从业人员时刻保持对金融市场变化的迅速反应能力。金融市场瞬息万变,当一个经济事件发生,需要在大脑中对于这一事件对市场的连锁反应做出判断。其次,要有超强的责任心和耐心。

在她看来,性别特征在不同阶段起到的作用不同,金融行业是与人打交道的行业,女性在亲和力上和初次与人沟通的能力上具有一定的天然优势,但是随着对客户服务的深入,要求的提高,需要对金融市场的深入研究与判断的能力也不断提高,在这方面,男性往往具有优势。

罗生非有着自己的一套家庭观。“我现在从事的职业能给家庭和亲人带来幸福,只要是对自己从事的职业有热爱,它都会给自己和家人带来幸福。我是一个比较容易满足的人,幸福指数应该也比较高。但是我陪父母家人的时间太少,为他们付出的也太少,今后会花更多的时间陪伴家人,享受家庭生活。我认为最理想的生活状态,就是从事自己爱好的职业,父母家人一家子平平安安,少一些索取,少一些欲望,多为别人



人生格言:我想要怒放的生命,就像飞翔在辽阔天空,就像穿行在无边的旷野,拥有挣脱一切的力量。

着想,在力所能及的范围内帮助需要帮助的人。”

她热爱运动,常打羽毛球,尽量挤出时间运动,一个星期抽出两三个小时打羽毛球。在她看来,做运动能让一直紧绷的神经放松,有益身心。她一直坚持看书,架子上的书类别多样,涉及职场技巧、心理学、人物传记、时尚美容等。她每周看一次电影,最近看的是新获奥斯卡奖的《悲惨世界》。她喜欢旅游,理想的目的地是有海的温暖地方。公休假,她希望带着家人一起去旅游。

她性格直率,心态平和,睿智沉稳,专业知识丰富,拥有创新思维,不怕面对困难与挑战,总能在繁琐复杂的情况下在最短的时间内找到最佳的解决方法。罗生非目前管理客户60余名,管理客户总资产超过1亿,希望能利用所学专业知识和凭借对市场的分析判断,为客户创造更多的财富。

兴业银行 首届贵金属实盘交易大赛开锣

本报讯 继去年成功举办贵金属模拟交易大赛之后,兴业银行今年又推出实战版交易大赛:3月1日至5月31日期间,该行将举办2013年第一届贵金属实盘交易大赛,比赛品种包括Au100g、Au99.99、Au99.95、Au(T+D)、Au(T+N1)、Au(T+N2)、Ag(T+D)等七个品种,参赛者按照交易积分进行排名,优胜者将有机会获得金如意、金元宝等丰厚奖品。

据了解,本次大赛有两个特点:一是奖品丰厚,共设五大奖项,195个大奖,定期送出金如意、金元宝、金钥匙等丰厚大礼。二是交易渠道多样化,共有6个渠道可进行交易和参赛。

为保证此次大赛顺利开展,兴业银行做了充分准备,除将在官网公布比赛最新动态外,还将通过兴业银行理财中心博客和微信发布定期《贵金属每日评述》,以此帮助投资者“赛前热身”。

据悉,2012年兴业银行在代理黄金、白银业务上位列国内银行第二位。为降低投资者交易成本,其于今年1月4日起下调了代理上海黄金交易所个人客户贵金属买卖基准手续费率,即由原来的1.5%统一下调为0.8%,下调幅度接近50%。(张建钧)

中国光大银行香港分行开业

本报讯 近日,中国光大银行在境外的第一家分行——香港分行正式开业,标志着中国光大银行的国际化迈出了实质性的一步,对光大集团金融控股平台的延伸和拓展也具有战略意义。

作为境外开设的首家直属分行,光大银行香港分行将依托母行雄厚的资本实力和庞大客户群,通过境内外业务联动优势,全方位、多元化提供金融解决方案。

中国光大银行香港分行行长陈林龙表示,香港分行初期将重点发展国际结算、公司业务、贸易金融和资金业务等,实现金融产品和服务向香港的延伸,对接内外部需求,形成有效互补、联动创新、相互促进的金融服务体系。

目前,中国光大银行已形成了全国性的经营网络,分支机构700多家,覆盖全国28个省(自治区、直辖市)的82个经济中心城市。2012年,光大银行实现营业收入597.93亿元,同比增长29.78%;实现营业利润315.47亿元,同比增长30.65%。(王振)

华夏银行 供应链金融业务五年增幅448%

本报讯 记者在华夏银行了解到,“融资共赢链”是华夏银行为破解企业融资难题,于2007年探索推出的供应链金融业务。经过五年的发展,华夏银行该业务增长448%,截至2012年9月末,核心客户超过1000户,上下游客户近5000户。

据了解,这种融资模式的特殊性在于,它不同于普通“1+N”仅仅针对核心企业的上游或者下游的模式。“融资共赢链”可以为“上游企业-核心企业-下游企业”提供“N+1+N”式供应链金融服务,即把供应链上的相关企业作为一个整体进行全程控制并实现有效运作,最终实现供应链系统上各个企业“共赢”。

中国商业股份制企业经济联合会副会长黄云忠接受记者采访时表示,企业融资难不仅影响到企业的生存和发展,也会导致不少连锁性大中型企业的供应链失衡。“融资共赢链”正是充分挖掘企业之间的产业链、物流链和资金链关系,整合开发供应链金融服务,充分满足处于供应链上不同类型企业的各种金融需求。(常里)

河南交行 分秒必争为农民工开通取款通道

本报讯 春节前夕,交通银行帮助省社保厅将910万元欠款及时发放到农民工手中,用贴心、细致的服务换来了308位农民工的幸福除夕。

2012年的腊月二十七,交通银行郑州政二街支行接到省社保厅工作人员焦急的求助电话。经了解得知,某建筑公司拖欠农民工工资已久,省社保厅通过多方协调,终于为农民工兄弟追回欠薪910余万元,目前资金刚刚到账,急需发放到农民工手中。

面对请求,交通银行郑州政二街支行立即向上级汇报,交通银行河南省分行迅速拿出应对方案,确保欠款及时发放到每一个农民工的手中。为此,他们一方面做好告知工作,一方面又让金库做好随时营业网点出款的准备,确保按时支付。与社保厅协调分包工程的公司商议,安排四辆大巴车,把需要支取现金的农民工分送到不同的营业网点,避免过于集中在一个营业网点,影响发放效率。当308份“温馨提示”逐份附在定活存单后面发放到每个农民工手中时,不少农民工都流下了感动的泪水。

同时,交通银行河南省分行在全行营业网点设置“绿色通道”,快速办理农民工取款业务,让农民工安心踏上返乡的旅程。(王震)

阳光财产保险 推铁路旅客意外险

本报讯 日前,阳光财产保险的一款专门针对乘坐火车出行的“铁路旅客意外险”产品正式上线。这款产品购买非常便捷,市民可直接登录阳光保险官网点击相应链接,即进入了购买界面。

值得一提的是,这款“铁路旅客意外险”的保障范围比较宽泛,它并不一定要出现交通事故或者交通工具本身的机械事故之后才有的保证,只要是被保险人从上车开始行程,到达目的地离开火车车厢过程中所有的意外伤害事故都包含在内,如滑倒、行李跌落等伤害到被保险人,保险公司都会履行相应保险责任。

除此之外,针对不同的保障需求,阳光产险还对其交通工具意外险的产品线进行完善,如经常出行的旅客,购买保险期限为一年意外险更划算。另外,“一路阳光”系列航意险共包含“一路阳光”(ABC型)三款产品。这三款产品突破了传统航意险20元保40万元的保障方案,将保险总金额提高到110万元,保费仅为20元,很好地满足了人们对高保额航意险的需求。(潘学恒)