



## 光大银行“阳光理财主题月”活动精彩纷呈 高收益“行庆专属”理财产品抢眼

8月18日,在河南率先举起“理财银行”大旗的中国光大银行郑州分行举办“阳光理财主题月活动新闻发布会”,推出光大银行行庆专属理财产品回馈客户,并配套出台系列客户活动。  
倪子 张俊 徐征

### 行庆专属理财产品 回馈客户

中国光大银行郑州分行副行长黄定华表示,光大银行郑州分行早在2002年推出阳光金典理财品牌,在河南市场树立了“阳光理财”特色品牌。“要理财、到光大”叫响河南,光大银行也成为值得老百姓信赖的“理财银行”。

中国光大银行郑州分行零售业务部副总经理胡光辉介绍,为庆祝中国光大银行成立25周年,光大银行郑州分行特别推出以“阳光同行·理财相伴”为主题的三重礼遇客户活动,包括“八月暖心生日礼”、“资产配置欢乐礼”以及“行庆理财感恩礼”,其中的“重头戏”当属“行庆理财感恩礼”中回馈客户的高收益理财产品——“八月惠享A”及“感恩专享”。所有客户均可购买“八月惠享A”理财产品,产品购买起点金额5万元(含以上),期限163天,预期年化收益率5.18%。同时,光大银行还为10年以上持续购买该行理财的老客户精心准备了“感恩专享”理财产品,产品购买起点金额5万元(含以上),期限199天,预期年化收益率5.25%。

“进入8月以后,预期年化收益率在5%以上的理财产品正在大幅减少。5.18%及5.25%的预期年化收益率让本次发行的两款行庆理财产品在同期银行理财产品中极具优势。”胡光辉说,此次产品采取柜台、网银、手机渠道同期发行,工作繁忙的上班族及不愿意大热天到银行柜台排队的客户,也可以通过手机、网银等轻松便捷的电子渠道进行理财。



中国光大银行郑州分行副行长黄定华致辞

### 免费提供半年专业理财规划服务

除理财产品本身外,光大银行本着专业理财银行的一贯形象,还为所有购买“光大25周年行庆理财”的客户免费提供6个月的专业理财规划服务。

光大银行郑州分行零售业务部负责自营理财业务的产品经理汪姿含说,在产品期限内,理财经理将为客户持续提供综合理财建议和跟踪指导服务,借助“阳光理财·资产配置平台”,分析客户理财需求和财产状况,为客户量身打造适合的资产配置,

### “要理财、到光大”叫响河南

2002年,经过精心策划和设计包装,光大银行郑州分行推出了阳光金典理财品牌,涵盖私人业务资产、负债、中间业务等共9大理财产品,涉足外汇、信托、证券、基金、保险等多个业务领域。2004年,光大银行郑州分行将所有理财产品进行整合包装,形成了“阳光理财”储蓄类理财、投资类理财、融资类理财、规划类理财四大系列,理财产品进一步特色化、品牌化、系列化。同年,光大银行总行相继推出阳光理财A计划、B计划等产品。此外,光大银行郑州分行在河南市场成功举

配置,还能在后期根据市场变化跟踪检视并及时调整产品组合。这对于缺乏投资经验和精力的各投资者可谓良益颇多。

“我在光大银行购买理财已经超过十年了,光大银行产品期限多、种类全、收益稳健,服务贴心而且专业。作为光大银行的忠实客户,我会继续支持和信任光大银行,也期待光大银行既能积累越来越多的老客户,也能获得越来越多的新客户。”理财客户李女士说。

办了八届阳光理财节,阳光理财品牌在中原大地深入人心。

截至目前,光大银行阳光理财已经形成了短期、中长期、长期等六大类上百个理财产品。个性化理财产品更是层出不穷,比如,十年理财老客户专享感恩理财、行庆理财惠享A、B等,还有针对新客户的新客理财、针对代发工资客户的薪悦理财、针对贷款客户的置业理财、针对出国金融客户的出国菁英理财等,更有私人专属理财定制等,满足了不同客户的理财需求。

### 行业动态

### 建行小微企业快贷 分分钟贷款到账

建行“小微企业快贷”是继个人“快贷”后推出的一款依据企业及企业主个人在建行的金融资产、按揭房贷情况及信用信息等信息,向小微企业发放的、全流程在线的企业自助流动资金贷款产品。客户只需通过网银、网站、善融商务、手机银行、(STM)智能自动柜员机等渠道,即可享受到“网上贷款申请、网上贷款审批、网上签约支用”的全流程网上融资。企业根据不同需要,可以选择全流程线上办理,免抵押、免担保,循环额度,自主支用的“快e贷”,可以选择将存量房贷再次抵押,获得更高额度的“融e贷”,还能将定期存款、国债、理财产品等进行质押,轻轻点击,“质押贷”快速审批到账。柳眉

### 富德生命人寿 送给客户“齿科护理包”

日前,富德生命人寿第十一届“夏之绚烂、生命陪伴”客服节开幕以来,为VIP客户推出多项精彩纷呈的活动,用实际行动带给客户贴心的体验。为更好地实现公司给客户带来的承诺关爱,公司推出富德VIP之“安康随行”服务,为VIP客户送去“齿科护理包”。客户潘女士是公司的尊钻VIP客户,富德生命人寿总公司联系客户为其邮寄齿科护理大礼包,客户收到齿科护理大礼包后感谢公司为其带来的贴心关怀,从而更加注重口腔健康。客服节的各项活动虽以不同形式展现,但其宗旨是一致的,都是用活动的方式来体现富德生命的企业文化,拉近公司与客户的距离,让更多的客户感受到来自富德生命人寿的真切关怀。李凤

### 河南工银安盛人寿 开展第四届客服节活动

8月20日,工银安盛人寿河南分公司邀约100余名客户及其家人共170余人走进田园,亲近自然,使参与客户感受到了客服节的健康快乐,感受到了工银安盛对客户的服务和诚挚关爱。在开往活动目的地的大巴上,公司工作人员首先简要介绍了公司的发展历程和公司历年来的客服活动情况,并结合今年的客服节活动,推荐客户安装使用公司满E保APP,邀约客户通过APP和官微参与客服节线上的“欢乐诵”和健康测评等活动,增加客户对公司品牌文化的体验。此次客服节活动秉承“健康快乐相伴,爱与公益随行”的主旨,活动过程中,参与客户充分体验了田园生活的乐趣。今年是工银安盛成立五周年,此次活动是工银安盛人寿河南分公司第四届客服节系列活动之一。李艳利

## 提升信用卡额度不可听信民间“攻略” 认准官方“操作指南”更靠谱

### 提额有诀窍? 说法不准确

网络流传的信用卡提额“诀窍”往往将额度与刷卡频次、消费金额挂钩。比如,针对某国有大型银行,给出的信用卡提额诀窍是“购买理财产品,今天买,明天卖,反复操作”;针对某股份制银行的提额诀窍是“先刷卡消费,然后再申请现金分期,如果能申请的现金分期金额大于信用卡可用额度,银行就会主动提额”。

业内人士对此表示,信用卡额度的提升,重点并非是一定要达到多少消费笔数或者单笔消费金额,只要客户消费符合国家对信用卡使用的相关规定,将信用卡用于个人消费,而非生产经营、投资等非消费用途,并且按时还款,就有机会提升额度。

近期,一则关于信用卡提额的“攻略”在网络上流传,文章罗列了多家银行机构的“信用卡额度提升标准”。银行业内人士指出:这些“技巧”并没有事实依据为支撑。想要提升信用卡额度,切不可偏听偏信民间“攻略”,还是得认准银行机构的官方“操作指南”。倪子

### 提额咋靠谱? 看官方指南

虽然信用卡提额无捷径可走,但这并不代表持卡人就完全处于被动状态。

业内人士说,信用卡的本质是借贷关系。俗话说“有借有还,再借不难”,因此信用额度的提升必然也是建立在持卡客户拥有良好信用记录的基础上,所以及时足额还款始终是用卡守则的关键。其次,多种类、多样化的刷卡消费能够提升持卡人的用卡活跃度,而善于利用账单分期等

业务,那就更易于被银行机构归类为可提额用户。

另外,还有一些用卡过程中的小细节也是“加分项”。比如,持卡客户的手机号码、邮箱等重要个人信息发生变更时,应该及时与银行联系进行相应的修改。如此一来,不仅用卡安全有所保障,还能随时随地与银行方面保持顺畅沟通,为提额创造有利条件。