

[理财快报]

持交行沃德卡 可享受候机服务

沃德财富卡是面向交通银行高端客户发行,融太平洋借记卡功能和多项增值服务于一体的银行卡,该卡既是身份的象征,又是集多种功能于一身的综合理财账户。持有它,您可以享受银行各种业务费用的减免,享用近30个城市的机场候机服务,享有多家联盟优惠服务。

持有该卡可享受以下优惠:专享银行服务,申请各类银行卡免年费、“全国通”业务最低收费优惠、挂失业务免费、申请保管箱业

务半价、个人贷款最低利率优惠等。

机场候机服务:已有郑州、上海、南京、北京、武汉、长沙、福州、天津、沈阳、南宁、昆明、深圳、乌鲁木齐、珠海、无锡、大连、南昌、常州、宜昌、哈尔滨、青岛等28个城市机场开办了贵宾服务,免费提供机场候机服务;联盟优惠服务:丹尼斯、裕达国贸、澳瑞特、海通证券、金堂鲍鱼等多家联盟合作单位为持卡人提供优惠服务。

双利理财账户 理财周期仅七天

“双利理财账户”是交通银行推出的智能化人民币理财产品,在保持资金流动性的同时,获得较高的存款收益,轻松实现个人资产较快增值。

“双利理财账户”以7天为一个理财周期,每7天将

客户理财资金计一次息,并自动转入下一个理财周期,每周结息。为了便利客户支取,客户可通过电话银行、网上银行等自助服务查询和转账,客户可以随时通过网上银行渠道完成双利账户活期

中信银行独揽五项大奖

近日,记者从中信银行郑州分行获悉,1月27日,由著名财经网站和讯网发起的大型网络调查“2006年度财经风云榜”颁奖活动在北京隆重举行,中信银行在银行类奖项中独揽“年度中国银行业杰出服务奖”、“年度中国银行业个人房贷杰出服务奖”、“中信理财产品年度中国银行业杰出营销奖”、“年度中国信用卡最佳用户体验”和“年度中国理财产品最具投资价值奖”五项大奖,成为众多银行同业中的

最大赢家。

中信银行自2005年实施零售银行战略以来,全行坚持“三维四动”发展策略,扎实推进各项工作,市场形象不断提升,2006年该行零售银行业务已相继在《亚洲银行家》、《21世纪经济报道》、《经济观察报》等著名财经媒体举办的银行业评选中获得大奖,本次在网络媒体评选中力压同业夺得最多奖项,充分体现出该行在零售银行业务上的锐意进取和成功实践已得到广大客户和专家学者的认同。

招商银行发卡 1000 万张

近日,招商银行国际标准双币信用卡发卡量突破了1000万张,而这一数字,距离2006年4月招商银行宣布“信用卡发卡突破500万”还不到一年的时间。据了解,此数字的急剧增长,与其“五星级服务”有着不可分割的关系。

招商银行信用卡中心成立于2002年,其采取全国集中化运作,是国内首家真正意义上独立运作的信用卡中心。自成立以来,一直以满足客户的需求为最终工作目的,已屡次推出了多项新服务和新产品。

2004年,招商银行信用卡中心正式通过《全国呼叫中心运营绩效标准》认证,成为国内第一家五星级客户服务中心。而此前国内所有通过该标准认证的客户服务中心最高为四星级。

招商银行信用卡中心积极深化市场细分,其信用卡的功能和服务也日益丰富和完善。自2002年12月发行国内首张符合国际标准的“一卡双币”信用卡至

今,招商银行信用卡取得了一系列令人瞩目的成绩,并于2006年4月8日,在各家银行中率先突破发卡500万张,时隔8个月后的12月25日,招商银行信用卡再次迈入新纪元,一举突破1000万张。

该行持卡客户中,23~45岁客户占比达到78%;大专以上学历客户占比达到80%。且客户主要分布在沿海发达城市,包括上海、北京、深圳、广州、郑州等城市。四大消费热点城市(上海、北京、广州、深圳)客户占比高达54%。

2006年11月22日,招商银行在北京隆重举行商务卡产品系列上市发布会,正式向中国市场推出招商银行独立研发的商务卡产品。目前,该行的企业客户也超过800个,包括麦当劳、壳牌中国、西门子中国、丰田汽车等众多企业,囊括世界500强企业 and 国内众多各行业的领先企业。

晚报记者 吴军

2007 投资理财创富年

□晚报记者 吴军

去年,随着股市的一路走牛,投资理财成为人们关注的焦点。2007年伊始,郑州的各大银行纷纷推出投资理财报告会,帮助市民合理理财。

2月11日上午,记者参加了中信银行郑州分行举办的投资理财报告会;2月3日上午,招商银行举行了“2007基金投

资报告会”;下午,平安保险公司河南分公司举行了“2007年,该如何理财”;更早些,1月11日,华夏基金公司举行了“投资基金策略报告会”;1月6日,光大银行举行了“新年投资理财报告会”……

这不由得让人联想起一句日常惯用的问候语:“你吃了吗?”而在2007年,这句话又变成了——“你听了没?”

或“你买了没?”听——是指投资理财报告会;买——是指基金或者股票。正如一位业内人士所言:2007年,已变成了投资理财创富年!

“2006年我投资基金赚了多少钱?今年接着买,还有赚吗?收益率能达到多少?”“今年我想买几只股票,您比较看好哪些行业?帮我们推荐几个股吧!”每场投

资报告会上,都会有人向理财专家提出这样的问题。对此,不同的理财专家都这样劝投资者:要保持一个良好的心态,做好“投资就有风险”的心理准备;要选择你所了解的行业,投资前要多看看多比较;理财不是发财,不要贷款炒股或者买基金,要用闲余的资金来做,以实现“保本收益”。

专家支招今年投资策略

2月11日上午,中信银行郑州分行在未来大厦举行了一场听众有400多人的投资理财报告会。中信基金管理有限公司基金经理郑煜特意从北京赶来,和中信银行郑州分行首席理财规划师贾豫花、格林期货郑州分公司副总经理陈浩一同为郑州的投资者答疑解惑。



中信基金公司基金经理郑煜女士为与会的广大市民传递信息,亲切交流。

□晚报记者 吴军/文
张翼飞/图

“我听了一个朋友的介绍,购买了某某股票,然而

买了之后,它就开始跌,这段时间我已经赔了不少了。你说该怎么办?”报告会上,一位先生站起来提问。

对此,郑煜表示,对于初

次介入的投资者来说,购买基金比炒股票要稳妥。郑煜建议,投资哪家公司,就要与那家公司保持相应的联系,这样,投资者就能以最快速

度获得对方是盈是亏的消息,就能在第一时间作出抛或持有的决定。”

此外,郑煜还透露,短期来看,她比较看好石油化工、银行、商务旅游和电子等行业。

不过,中信银行郑州分行首席理财规划师贾豫花在报告会上称,投资者在介入时,一定要先找个理财师帮自己客观评估一下自己的风险承受能力。这一步做好了,才谈得上下一步的操作。

“你自己都不知道要购买的产品跟自己适合不适合,怎么能做呢?”贾豫花说,做投资最重要的是心态要好,不要把理财当成一种负担,而是一种生活方式,如果自己手里的钱不等着急用,就可以选择中长期投资,如果几个月后孩子要上学或者需要买房等,就建议做短期投资,购买赎回比较灵活的产品。

光大牵手顶级理财高手

□晚报记者 吴军

2006年对于光大银行来说,是个丰收年。2006年,光大银行在全国首家推出固定利率房贷业务,目前已签出3000多单,贷款余额突破10亿元;截至2006年年末,作为首家推出人民币理财业务的银行,光大银行阳光理财产品累计销售额已达到千亿,当年销售额突破500亿元,市场份额继续保持领先;而为满足国内投资者多元化的理财需求,该行于2月5日起至2月14日推出收益联结在4位世界顶级投资大师所管理的公司股票与投资基金的“投资大师”系列保本型理财产品——同升2号……光大推出了一连串的创新措施。

据了解,为保持固定利率房贷业务的领先优势,光大银行下一步还将推出期限组合、金额组合固定利率贷款产品。期限组合固定利率贷款产品可以满足客户在不同期限档次执行不同固定利率的要求,在固定利率期满后,客户可以根据当时的利率水平和走向,重新选择利率确定方式:既可选继续固定利率贷款,也可选择浮动利率贷款。通过期限组合,客户可以将固定利率贷款期限延长至20年。金额组合固定利率贷款产品可以满足客户灵活规避贷款利率风险的需求,即在贷款期限内,一部分

率先推出房贷固定利率

2006年1月初,光大银行率先在国内推出固定利率住房贷款,此后,根据央行基

准利率走势及市场形势变化,光大银行及时对固定利率房贷业务进行创新和优化,目前该行是国内首家可实现固定利率与浮动利率互相转换的银行;是国内唯一一家办理固定利率商用房贷银行。

贷款本金执行固定利率,其余贷款本金执行浮动利率。

阳光理财销售额达千亿元

目前,光大银行推出的各类理财产品总计达到30余种,按币种分包括人民币、美元和港币;按照收益类型分,包括固定收益类、保本浮动收益类、保底浮动收益类和非保本类;按照投资方向分,有汇率挂钩型、利率挂钩型、黄金挂钩型、原油期货价格挂钩型、股票挂钩型、信用联结型、信托理财型等多品种,可以满足不同层次、不同需求客户的各类理财需求。据该行有关负责人介绍,目前,光大银行各类理财产品的发售额已突破千亿元。

牵手世界顶级投资大师

近日,记者从中国光大银行获悉,为满足国内投资者多元化、个性化的理财需求,

该行于2月5日起至2月14日推出收益联结在4位世界顶级投资大师所管理的公司股票与投资基金的“投资大师”系列保本型理财产品——同升2号。

据悉,同升2号联结产品的4位投资大师分别是“股神”沃伦·巴菲特(Warren Buffett)、“商品投资大师”吉姆·罗杰斯(Jim Rogers),素有“新兴市场教父”美誉的马克·莫比斯(Mark Mobius)和被纽约时报评为“全美最伟大的债券投资人”的比尔·葛罗斯(Bill Gross);4支股票基金分别是:柏客夏控股公司(股票)、罗杰斯商品指数基金、坦伯顿东欧基金和太平洋资产管理公司总收益债券基金。

此外,应广大投资人要求,光大银行将同期发售另一款理财产品——阳光资产管理计划同赢三号。