

一周理财新品

中信银行 推出基金计划 4 号

中信银行目前正在推出基金计划 4 号理财产品。基金计划 4 号是中信银行、信诚基金、中信信托组成的专家投资管理团队推出的基金计划系列升级产品。“基金计划 4 号”销售对象为个人客户，总规模为 10 亿元人民币，期限为 2 年，预期最高年收益可达 35%。募集起点金额为 5 万元。该产品运作是通过基金选择体系，选出长期优胜的基金进行投资，并动态调整高风险资产与低风险资产的比例，以分享股票市场上涨带来的收益。 刘江

中国银行 发行平稳收益理财产品

中国银行从 8 月 11 日开始在全省同步发售一款企业、个人均能投资的人民币理财产品——中银平稳收益理财计划第 6 期产品。本期产品投资期限为一年，个人投资者最低认购金额为 5 万元，机构投资者最低认购金额为 300 万元。产品预期年投资收益率为 4.25%。本期产品无认购费用，认购期间的利息折算为理财份额，参与投资收益分配。产品认购先到先得，额满即止。产品到期后一次性支付理财本金及收益，其间不办理赎回，投资者无权提前终止。 徐涛

浦发银行 新推“奢侈”理财产品

浦发银行从 8 月 8 日开始推出一款美元和人民币理财产品，该产品挂钩欧洲“Diageo(帝阿吉奥)、LVMH(路易威登)、江诗丹顿(历峰集团)、法国巴黎春天”等四大奢侈品股票。该产品的特点是本金安全、预期收益与上述四支股票未来 1 年股价表现相关，上不封顶。根据过去 1 年这四支股票的收益表现进行测算，该产品的年收益率是 8.72%。这个收益对于本金安全的理财产品来说，还是比较理想的。 刘剑波

兴业银行 网银安全全面升级

兴业银行网上银行证书系统日前全面升级，新系统采用了被列入国家 863 计划的中国金融认证中心(CFCA)最新数字证书系统，安全性、稳定性再度大幅提升，访问速度和操作便捷性也更胜一筹。为推广网银数字证书的使用，该行近日还推出了为期半年的“证书护航 E 路无忧”优惠活动。凡活动期间申请兴业银行个人网银证书的客户，均免收两年的证书服务费；申请个人移动证书的兴业银行黑金、白金客户还有机会获赠价值不等的“网盾”移动 Usbkey 一只。 张建功

□晚报记者 来从严/文
见习记者 赵楠/图

2005 年 8 月，作为浦发系统内首批两家试点分行之一，郑州浦发开始了零售转型的试点。两年多的时间，浦发银行零售业务从起步很快步入到快速发展的轨道，品牌影响力日益提升。

浦发银行究竟是如何实现零售业务的成功转型的呢？近日，记者专访了浦发银行郑州分行个人银行业务发展部总经理宋成国。



借力转型打造新型零售银行

访浦发银行郑州分行个人银行业务发展部总经理 宋成国

双管齐下赢得先机

“从银行业的发展趋势和经营环境来看，零售银行业务是商业银行战略转型中要着力发展的一个重要业务领域。”面对记者，宋成国如是表示。对国内银行而言，公司业务一直是主体，通常占到整个业务收入的 80% 以上，而个人银行业务比重过小。因此零售业务一直是各家银行的短板。

宋成国告诉记者，零售业务具有客户群体无限、总体规模巨大，业务成长性好的特点。在同样的经营规模下，个人业务具有良好的稳定性，可以更好地分散风险。

“优先发展个人业务已经成为各家银行的共识。在同一个起跑线上，谁能够率先起跑，获得先发优势，谁就能够在未来的市场竞争中一骑绝尘。”浦发银行郑州分行负责人对此也有着清醒的认识。

改革和转型已经给郑州浦发的发展注入了新的

动力。2006 年个人业务实现了成功的起步。储蓄、个贷，乃至银行卡、网上银行等各项业务都比上年实现了倍数增长。理财业务也在郑州市场开始亮相。今年上半年，理财产品、基金的销售额度已经超过去年的 2 倍。“今年还只是郑州浦发理财业务的起步之年，但郑州浦发在理财市场上已经树立了自己的口碑，我们确信明年在市场上一定会有更好的表现。”宋成国语气中透出了憧憬和自信。

加大投入厚积薄发

个人业务的转型还是一场实力的比拼。2005 年 8 月，作为浦发系统内首批两家试点分行之一，郑州浦发开始全面改革，而改革的一个重点就是发力零售业务。

人才是发展个人业务最重要的要素。宋成国说，原来该行针对个人业务只有一个“个人金融部”，而现在进行功能细分，成立了——个人银行业务发展部、个人信贷部、财富管理、银行卡部等四个部门。

浦发还专门设立了产品经理，对产品进行属地化改造优化。在各网点设立理财经理和客户经理，更全面地服务零售客户，对贵宾客户实现了专人服务。在今明两年，还将设立 3~4 家个人业务特色支行，对个人客户的服务进一步作出特色。

“浦发的网点多了”、“银行的柜台变低了”，浦发银行在业内率先降低银行柜台，让客户能够轻松地面对面坐着办理业务。每一个支行内都设置了电子排号机。从 2003 年开始，开始着手布局自助银行的建设，此后以每年 10 家的速度进行建设，累计已经建设了 50 家自助银行。为此，已经投入了数千万元的资金，目的就是尽可能将浦发银行的网点铺设到客户的身边，使浦发银行的客户能够享受到没有距离的服务。

产品创新着眼未来

各家银行向零售业务转型，竞争的领域集中在理财、个贷和银行卡三个方

面。而在这些方面，浦发银行都有着独特的创新型产品。

宋成国告诉记者，目前浦发银行推出的“汇理财”系列理财产品，包括人民币、美元、欧元多个品种，满足不同投资者需求。同时构建起“四位一体”的基金销售渠道——“基金频道”、“基金精品屋”主要担当基金代销的渠道，而“银基易”、“银联通”主要作为基金直销的渠道，为不同购买偏好的客户提供了全面的基金投资服务。

2006 年，浦发银行推出轻松理财卡。该系列卡中的智业卡紧扣市民在支付、投资、融资时所遇到的烦恼，将理财账户、透支账户、贷款账户的功能集于一身。透支账户除了提供最高 55 万元的循环信用，还有最长 90 天的消费免息期。

另外，浦发银行推出了“自主贷”个性化贷款服务，如一站式双重授信、总额度控管下的随需随借、8 种方式的多样化还款以及随借随还等服务。

通通有
美好生活 服务社会

家电招商

广告服务热线：63399000

67655128

地址：紫荆山路与商城路交叉口金成国贸大厦 1610 室
陇海西路 80 号晚报大厦一楼西大厅

空调节电器招商

夏冬两季可用，自动节电，
效果可达 15%—40%

诚征各级代理商

0371-63618870 13938503138 杨生

仅限市区 名额有限

厂商布点，无须加盟，高回报！
财富机会，只需一个电话……
本市在、离职，下岗人员优先

西区 68891775

东区 68095645

彭女士 13213107433 崔先生 13213063876

海富通基金
财富讲堂
客服热线 4008840099 www.hftfund.com

绝对回报基金 市场受宠

从 1949 年第一只绝对回报基金诞生到 2006 年 10 月，全球共有 8500 多只绝对回报基金，资产管理规模超过 1.1 万亿美元。绝对回报型基金是以获取绝对正回报为基金投资目标，追求稳定的分红收入和股本增值。其基金经理不必受限于参考指标，利用各种金融衍生产品和新奇证等工具，按照市场多空情况灵活调整持仓结构，以避免出现亏损的情况。

绝对回报基金的操作

特点一般有如下特点：

1. 卖空(short selling): 基金经理先借入某一证券，然后在市场上出售。但在将来某一天，他必须将该证券买回并归还。当基金经理认为该证券价值高估时，他通常采用这种做法。

2. 对冲(hedge): 基金经理通过在期货市场做一手与现货市场商品种类、数量相同，但交易部位相反之合约交易来抵消现货市场交易中所存价格风险的交易。

3. 套利(arbitrage): 基金经理利用证券市场短暂的无效性，利用某种金融资产在不同市场上拥有两个不同价格的情况下，以较低的价格买进，较高的价格卖出，从而获取收益。

4. 杠杆原理(leverage): 支付保证金借钱进行借贷交易。

绝对回报基金适合如下的投资者：1. 试图在上升或者下降市场中获利；2. 利用绝对回报基金的特点分散自己的投资。

屹林电动车
中国著名品牌

炎夏送大礼

豪华款送空调被、车衣等多重大礼
简易款送空调被、打气筒等多重大礼
活动时间：7月21日至8月12日

有礼了

地址：航海路郑州电动车市场
电话：0371-60971271 63338878
本活动最终解释权归屹林电动车公司所有

悍马
特价车
原价 2880
现价 2280



优惠活动郑州市各专卖店(含郊县)同时进行