

民生应为河南经济作出贡献

——访民生银行董事长董文标

6月19日，在民生银行郑州分行的开业现场，最受关注的莫过于民生银行董事长董文标。由于拥有“主政”郑州交行的经历，董文标被誉为“河南走出的金融家”。此次，董文标将自己麾下的金融机构布局郑州，看中的正是郑州独特的金融环境优势。在开业仪式结束后，董文标接受了本报记者的专访。他表示：民生应为河南经济作出贡献。

与其他各家股份制银行比较起来，民生银行进驻郑州是比较晚的。“但来得晚不代表发展就也会晚。民生银行来得正是时机，可能做成更大的事情。”董文标充满自信地表示。他说，民生银行现在来到河南，正赶上中部崛起的大好时机，可谓恰逢其时。而民生银行的优势在于制度创新、产品创新。凭借这些全新模式，民生银行将以专业化的服务和创新精神，在中原地区占据一席之地，同时在与当地银行竞争合作中实现多赢。

虽然刚刚挺进河南，但民生银行发展的速度还是令同业震惊。“我们郑州分行刚开业，贷款额

已有90多亿元，存款额也已接近50亿元。”董文标笑着向记者透出“秘密”。而对于为何会取得这样的业绩，董文标解释说：“民生银行有一套全新模式，任何一个分行的成立，都是集中整个民生银行的财力、物力、人力进行支持，以便在最短时间内助其成为当地最强大的银行。”

对于郑州分行的发展规划，董文标向记者透露说——到年底我们贷款余额要超过100亿元，在支持地方经济发展的同时，在当地掀起一个冲击波。而对于民生银行在中原地区的网点铺设规划，董文标表示，在中原地区，以郑州为中心100公里范围内有许多城市，形成一个比较集中的城市群，这是河南的一个特点；继郑州分行开业之后，民生银行还打算在河南迅速扩大机构覆盖。“将来，像洛阳、平顶山等在河南省排到前五位的城市都要设立机构，通过这一网络，使民生银行的业务规模迅速有效地增长。当然，这一切还有待银监会审批。”

“民生银行入驻郑州更看重河南未来前景和市场客户潜力，共同促进河南经济发展。”董



文标说。“在河南当前间接融资远远超过直接融资的前提下，银行对经济增长的贡献至关重要，民生银行郑州分行更愿意与银行同业一起，促进河南经济金融良性互动，实现企业与社会和谐发展。”晚报记者 来从严/文 吴琳/图

金融动态

银行针对股民闲置资金推出7~15天超短期理财产品 银行理财求“短”吸引投资者

股市低迷，不少投资者撤出资金选择了观望。多家银行针对股民短期闲置资金设置为期一周至半个月的超短期理财产品，吸引了不少投资者，理财产品的期限呈越来越短的趋势。

5月份，招商银行和中信银行分别推出7天、13天和15天的超短期人民币理财产品；两产品年化收益率分别为3%、3.6%。光大银行推出30天的理财产品“月月赢”，年化收益4%。还推出了8天固定理财产品，8

天后投资者就可以结束理财期由客户重新选择投资方向，该产品年化预期收益率为3.3%。

据记者了解，这些短期理财产品因年化收益都比银行的“七天存款”收益要高，资金流动性又很强，所以销售情况都相当好。

银行理财经理表示，自银行理财产品推出以来，各银行产品期限一般为一年或两年，但产品的研发会根据投资市场的变动而调整。近期因为股市行情低迷震荡，期限长的理财产品

销售也不见明显好转。主要原因是不少投资者对股市满怀期待，想随时反扑股市，宁可闲置资金，也不想因为买理财产品或存定期，而锁定了资金，错过股市行情。于是，短期理财产品就应运而生了。

业内人士表示，短期理财产品最吸引股市中的闲置资金，这部分资金不愿意长期被锁定，宁可流动地投资到半个月、一个月期限的理财产品，满期后，若股市行情好，就入股市；若行情不好，就继续投资短期理财产品。 李想



财室，还设置了引导区、自助服务区、电子银行体验区、客户等候区、快速业务柜、综合业务柜、金卡服务区、理财服务区、金葵花客户贵宾服务区、产品展示区，便于为不同需求的客户提供个性化的分层服务。

晚报记者 倪子 刘卫清/文 赵楠/图

招行全力打造“新概念银行”

6月19日上午，招商银行推出的新概念银行郑州文化路支行隆重开业，与众不同的网点设计和空间布局又一次吸引了商城市民的眼球。招商银行郑州分行行长潘新民、银监局等多位嘉宾出席了当天的开业典礼。

该支行位于文化路和东风路交叉口，一排排整齐的贺喜花篮摆放在该支行门口的两边，洋溢着喜庆的气氛。该网点设计和布局上，符合招行提出的三个理念：在设计装修上，由以大堂为中心向以客户为中心转变，处处突出客户的人性化需求；在服务上，由混合服务向分区服务转变，满足不同客户的需求，提升服务效率和质量；在内部布局上，将最好的空间位置留给客户，为客户提供尊贵的服务。

与传统营业网点不同的是，步入招行这个新网点，首先会看到弧形的欢迎台。工作人员

会根据不同客户的需求，引导客户到不同的服务区办理各种业务。在二楼的“金葵花”理财中心中还有现金窗口和自助提款机，直接方便“金葵花”贵宾客户办理现金提取业务。当天，不少前来办理业务的客户立马被该支行舒适整洁的环境、热情周到的服务、富有特色的产品感染，每个角落都有络绎不绝的客户向该行的工作人员进行询问。专业、高雅、时尚、便捷的布局，充分体现了招商银行“以客户为中心”的理念。国际化低柜设计、金葵花贵宾礼遇、一对一理财服务等，显示了该支行欲做“新概念银行”的信心。招商银行一直强调个性化功能分区和视觉营销效果，这里不仅设置了专业的对公业务私密

应该了解的十条家庭理财攻略

的诱惑力极大，但选对点位的概率非常小。

五、使你的个人资产多样化。在组成你的个人资产的过程中要使固定资产、货币资产和金融资产这三者大体处于平衡状态。

六、使你的资产增值。一份资产应当根据其确定的目的来增值。

七、成功的投资者往往是有耐心的反市场心理的人。投资理财似龟兔赛跑，比的是耐力，而不是速度。

八、你应当关心税制的执行和它的变化情况，如果有必要改变你的积蓄方针，请不要犹豫。变化投资方向和注重投资安全可使你更好

地应付各种形势。

九、不要忘了为你的退休作好准备。退休前你最好用其他一些投资方式来弥补社会保障措施的不足。

十、保护好你的家庭。在死亡保险、人寿保险、夫妻理财制度等方面应有所考虑。因为世事难料，对以后家庭是一份保障，它也有投资型保单。一来对以后家庭是一份保障，二来投资获酬又保老本。

郭垚（郭垚 招商银行金葵花理财俱乐部“金牌财富管家”，金融理财师（AFP）。荣获2007郑州金融年度盛典十佳金牌明星理财师。）



巧理财

百年奥运 白金珍藏

今天，百年奥运梦传递着世界大家庭的温暖情意，闪耀着“和平友谊进步”的奥林匹克精神。为弘扬奥运精神，中国建设银行于北京奥运会倒计时第72天推出“龙卡奥运白金信用卡”，这同时是一份独特而珍贵的礼物，带着“珍藏百年奥运，享有白金生活”的承诺，将更具深远意义的奥林匹克精神传递给每一位客户。

龙卡“奥运白金卡”是首张以奥运为主题的白金信用卡，也是奥运主题卡中层次最高的信用卡，以珍藏版及双币种版两种卡配套发行，完美地将百年奥林匹克精神融入其中，形成品牌、产品、价格、申请便利等优势，高达20万元信用额度以及500万元航空意外险、PP卡机场贵宾厅服务、白金秘书、特惠航程、高尔夫及特惠商户服务等白金权益，彰显了持卡人的良好信用和尊贵身份，满足持卡人境内外日常生活消费及商旅公务所需。

这张以努力拼搏、积极向上的奥运精神激励着持卡人锐意进取、勇攀高峰的卡片，不仅是为人们积极参与奥运而准备的好礼，更是2008北京奥运非凡意义的有力见证，因而得到持卡人的青睐及踊跃申办。

快速试除灰指甲

灰指甲为指甲变形、变色，且有传染性。全国连锁：“健甲”，采用消、透、净三步疗法。一个月可长出新甲。到店咨询，一块钱均可体验云端的Manicare试除灰指甲一次。（中州路菜园路口向西200米路北 16937141916 东明路纺二路口西南角 67268072）