

光大银行 信用卡突破500万

近几年来,光大银行信用卡业务快速发展,开发出一系列差异化的新产品,获得了在一些细分市场的比较竞争优势。其中,“福”信用卡以传统“福”文化为品牌内涵,发卡已经超过300万张。光大银行 非常重视用卡环境的改善,致力于商户网络的建设。截至2008年12月底,共开发特惠商户2000多家;举办富有各地特色的特惠商户促销活动,为信用卡持卡人提供了实惠、便捷、具有吸引力的用卡环境。2007年开始,光大银行开始重点发展分期付款业务,先后开发自选分期、邮购分期、账单分期、POS分期业务等新型业务种类。其中自选分期业务成为光大银行最具特色的一项服务,客户可以不限商户、不限地点、不限金额进行分期业务且没有任何利息,在市场上形成了较强的竞争力。

李景辉

招商银行 获最佳私人银行奖

日前,《欧洲货币》杂志揭晓了第六届“最佳私人银行与财富管理”的年度评选结果,招商银行私人银行凭借在业界的良好声誉和高端客户财富管理等方面的优异表现,荣获“中国区最佳私人银行奖”,此奖项是私人银行与财富管理业务在中国市场的唯一一个综合性大奖,标志着招商银行的私人银行业务获得了国际权威媒体和国内业界的充分认可。招商银行私人银行部有关负责人表示,2009年,招行私人银行将继续加大私人银行中心的建设进度,力争在年底覆盖全国主要经济区域。同时,在为客户提供专业的财富管理的基础上,进一步完善礼遇遍布全球的多项增值服务,让高端客户充分体验“因您而变”的私人银行服务。

樊振宁

交通银行 支持抗旱浇麦工作

近日,记者从交通银行河南省分行得知,为了大力支持抗旱浇麦保丰收工作,该行用实际行动做出了应有工作。去年10月至今,我省气温偏高,干旱少雨,遭受了自1951年以来的特大旱情。全省7890万亩小麦中有近5000万亩受旱,部分地区小麦出现枯死现象,山岗区个别地方出现临时性人畜饮水困难。灾情发生后,按照省委、省政府工作安排,交通银行河南省分行开展了对口帮助商丘夏邑县抗旱工作。该行领导高度重视此项任务,李爱琴副行长亲自带队,前往夏邑县了解旱情及抗旱浇麦情况。省分行紧急筹集了10吨柴油,支援夏邑县委、县政府组织抗旱,帮助缺电地区困难群众浇麦。

田国华

本报短信理财平台开通

编辑“理财+内容”发送到 10668888114,我们为您连线理财师答疑

“喂,您好,请问这是郑州晚报的理财热线吗?我想请你们找专业的理财师为我做一下资产配置的诊断,看看我应该怎样投资?”自从本报刊登出理财热线之后,记者就接到了不少市民的“理财求助电话”。即日起,新浪短信平台正式开通。市民可以直接编辑“理财+内容”发送到 10668888114,说出你的理财需求。

“我想请理财师介绍一下这两只债券型基金:华夏债券C、博时稳定价值B。以前我对基金的投资属于较为激进型的,但是今年我想把稳健放在首位。另外今年债券型基金的走向又是怎样?”一位署名“garye”的市民上周五发来电子邮件写道。针对他的疑问,我们立即为他连线了光大银行中原路支行理财中心的理财经理胡光辉。刚刚获得“2008年郑州金融盛典”

新锐理财师称号的胡光辉,不仅详细为提问者分析了这两只基金的特点,还为他制定了一套理财方案。市民刘女士也说:“以前买基金都是听朋友介绍。听完这些专家的建议后,发现请教理财师分析很有必要。”很多市民都表示,通过这样的方式让自己学到了很多理财知识,以后会经常和理财师进行沟通交流。

为满足不同投资者的需求,本报在开通理财热线 67655029、邮箱 zzwbjr@163.com、QQ 理财群之外,还联合新浪推出短信平台。市民可以直接编辑“理财+内容”发送到 10668888114即可。每条资费0.1元,回复免费。在短信中,您可以把在理财中的疑惑告诉我们。我们将在第一时间为您联系专业理财师,为您量身打造合理的理财方案。

晚报记者 倪子

信托成为理财新选择

记者昨日从中原信托和百瑞信托两家机构了解到,近几年来,信托公司发展迅猛,不仅在中国金融体系中的地位得到稳步提升,而且也逐渐赢得各类机构和个人投资者越来越多的关注和青睐。两家信托机构累计发放信托产品332只,金额345亿元。信托理财正成为省会投资者高端理财的新选择。

晚报记者 倪子 杨长生/文 吴琳/图

金融组合更加灵活多样

作为现代金融工具,信托具有独特的制度优势。它是唯一横跨资本市场、货币市场和实业投资三大领域的行业,可为资金需求者和供给者提供灵活、多样的金融组合产品。

和老百姓平时接触的银行理财产品不同,现代意义的信托更多含有代为财产管理的内涵,即信托公司作为理财专家,接受市民的委托,代为管理其委托财产,并在信托结束后将财产交付给指定的受益人。

据了解,目前,省会两大信托机构都推出

收益高信托产品受追捧

随着金融业体系的发展,信托理财已成为高端人士理财的新选择。中原信托一位负责人说,2009年是公司信托业务快速发展的一年,仅在1月份的短短十个工作日,中原信托就推出了三款集合资金信托理财产品。“这些理财产品凭借高安全度和较高收益的优势,在市场一经推出,便在很短时间内销售一空。目前,中原信托还分别推出了一款房地产信托产品和股权质押融资信托产品。”据悉,2008年,中原信托到

了颇具特色的信托产品,如中原信托的信托理财产品主要包括城建信托、银信连接信托、私人股权投资(PE)信托、股权质押融资信托、证券投资信托、房地产信托等种类。百瑞信托则推出了百瑞富诚、百瑞宝盈、百瑞恒益三大系列产品。

投资者选择信托产品进行投资,可以根据自身的资金实力、未来的预期收入、税收状况、现金流的分配等确定合适自己的信托产品。

期或部分到期信托产品57个,按时足额交付信托财产31.61亿元,为投资者实现信托收益5.78亿元,全部达到或超过预期收益。

此外,百瑞信托也已累计发行了163支信托计划,发行信托规模为175.84亿。截至2008年12月31日,百瑞富诚系列产品共发行16支,规模22.49亿元;百瑞宝盈系列产品共发行14支,规模9.84亿元;百瑞恒益系列产品共发行40支,规模52.84亿元。

近期新发基金一览

基金名称	发行时间
光大保德信均衡精选基金	2月2日~2月27日
工银瑞信沪深300指数基金	2月3日~3月3日
宝盈核心优势基金	2月5日~3月12日
诺安成长股票基金	2月5日~3月6日
国联安德盛增利债券基金	2月5日~3月6日
信诚经典优债债券基金	2月9日~3月6日
国泰双利债券基金	2月18日~3月18日
嘉实量化阿尔法基金	2月16日~3月17日
富兰克林国海成长动力基金	2月16日~3月23日
金元比联丰利债券基金	2月18日~3月18日
易方达行业领先基金	2月23日~3月20日

—| 金融资讯 | —

中行支持钛产业发展

海绵钛——精铸钛——钛板带——钛设备,拥有如此完整的钛产业链,让洛阳成为国内钛产业“龙头城市”。日前,受中国船舶重工集团公司的委托,中国银行洛阳分行发放2亿元人民币贷款支持总投资8亿元年产5000吨的钛项目建设。该项目位于洛阳高新开发区,已完成投资2亿元,预计今年4月投产,每年可实现销售收入15亿元。

胡天林 马爱强

河南钱币公司 举办有奖问答活动

2月17日,在河南省钱币有限公司经三路门店,举行了中国贵金属纪念币有奖知识问答颁奖仪式。此次有奖知识问答活动是中国金币总公司为维护国家法定货币信誉,维护广大消费者权益,在全国范围内开展的“中国贵金属纪念币维权反假宣传周”活动中的重要内容之一。

据了解,此次中国金币总公司所设的奖项共有三类,其中一等奖奖品是2009中国己丑(牛)年本色金银纪念币一套。河南钱币负责人表示:河南钱币作为中国金币总公司在河南的首家特许零售商,在此次活动中,河南钱币的中奖客户在全国范围中占的份额比较大,可以说河南地区的消费者对贵金属纪念币的知识是有一定的了解的。

牛晓路

“红”动春天 惊艳全城 ——河南中植奇瑞 A3 两厢试驾会本周日激情演绎

春节过后,车市趋淡,但笔者在中植奇瑞中原路4S旗舰店走访过程中发现,来这里看A3的客户却一点也不少,尤其是两厢A3受到众多家庭用户的青睐。“目前,两厢车的订单已排了2月底,尤其是激情红的这款车最受追捧,不少心急的客户甚至打起了机场候机大厅里展车的主意,我们目前正积极订购资源,争取早日满足订单客户的提车需求。”河南中植A3销售经理范先生告诉笔者。

奇瑞A3两厢作为奇瑞2009年的战略车型,集十年造车之大成,可谓衔玉而生!自今年1月10日在河南上市以来,极大丰富了A3的产品阵列,为购车者提供了更宽泛的选择空间,与此前持续热销的三厢A3形成了双剑合璧之势。

说到节后车市整体趋淡,但中植奇瑞A3三厢、两厢车的热销说明个别优秀车型依然保持旺盛的增长势头,范经理分析其中缘由:一是厂家对终端信息反应迅速,准确的把握了市动脉动,比如强力保证装备ESP的精英型车型资源及时到位,不断丰富车身颜色等;二是两厢车的上市有力的侧应了三厢车,两者相得益彰,爆发出的能量扩大了两倍;三是两厢A3更具时尚元素,充分诠释了精品两厢轿车好看、好开、好用的价值基准,树立了中级两厢家轿的新标杆;四是1.6L以下购置税减征这场“及时雨”惠及面广,也让A3搭上顺风车,驶上快车道。

“都说奇瑞A3好看、好开、好用,今天试驾

了两厢A3之后果然名不虚传,不过我认为应该再加两个字——好玩。酒香也怕巷子深,这么好的车,应该让更多的人了解它才对,你说是不?”在笔者走访过程中,正巧碰到一位姓申的消费者试驾两厢A3归来,交完定金后他对笔者说道。

据悉,为让更多车友亲密接触两厢A3,在春日里绽放激情,河南中植将于2009年2月22日在中原西路奇瑞4S旗舰店举行以“‘红’动春天 惊艳全城”为主题的两厢A3试驾会,精彩

不断、欢乐多多,期待广大消费者的热情参与!
河南中植汽车销售服务有限公司(奇瑞汽车河南惟一“精钻销售商”)
销售热线:
0371-67275555 67259996 67520333
经销地址:
中植中原4S店 中原西路116号
中润北环4S店 北环汽车交易中心对面
中植奇瑞汽车城 西环路与化工路交叉口向北1000米路东