

财富盛宴 邀您共享

看看有没有你中意的理财产品
也可以听听专家的理财讲座



阳光理财节系列报道一

阳光理财 一路领跑

据悉,作为一家锐意进取、高效创新的商业银行,光大银行郑州分行一直孜孜不倦地努力打造“精品银行”,不断创新金融服务产品和服务模式,于2003年率先在省内打出理财银行的大旗,被誉为是河南银行业的一场革命。几年来,光大银行郑州分行以创新引领河南金融市场的最新潮流,频频推出领先市场的最新产品,在河南金融市场树立了“阳光理财”特色品牌,连续四年荣获河南地区最佳理财银行、河南地区最佳理财团队等多项殊荣。郑州光大银行“阳光理财”系列产品深受省内客户青睐,已累计销售理财产品112亿元,理财客户总数突破100万人。目前,该行拥有理财经理110多人,其中获得国际、国内认证的专业理财师70余人,在15家支行创立了阳光理财中心、阳

光理财旗舰店、财富管理中心等不同形式的高端客户服务模式,以专业而人性化的理财服务赢得了老百姓的广泛认可,“要理财、找光大”已家喻户晓。

特别是在国际国内资本市场持续低迷的2008年、多数投资领域遭受重创的情况下,光大银行阳光理财继续保持一枝独秀,多款理财产品仍然取得了较好收益:“同升八号”港股挂钩结构化理财产品一年期人民币产品到期收益率达17.53%,美元产品更是高达25.04%;“同赢九号”产品累计收益率达11.05%，“稳健一号”创下了年收益超过8%的优异业绩……这份漂亮的成绩单再次证明了“阳光理财”持续创新的能力,也证明了它在业内的“领头羊”地位。

多种形式 支招理财

光大银行郑州分行行长崔敏奎介绍说,“阳光理财节”作为光大银行全面展示特色品牌、最新产品和优质服务的一个平台,至今已连续举办五届。通过“阳光理财节”这个平台,为银行和客户及社会各界之间搭建起了沟通的桥梁,让广大市民深入感受“阳光理财”的真情贴心服务。在本届理财节期间,该行将举办丰富多彩的产品展示、理财讲座、财富论坛以及高端客户回馈活动,推出最新的理财产品。同时,该行专业理财师团队将深入居民社区、企业单位、学校以及党政机关等,普及投资者风险教育,传导理性投资理念,为市民投资

理财出谋划策,共同应对金融危机挑战,帮助老百姓实现财富的保值增值。

据悉,为进一步提升服务质量,光大银行郑州分行已将2009年确定为“阳光服务年”。郑州光大银行将以“阳光在心,服务在行”为品牌理念,通过优化业务流程、客户倾听计划、客户满意度调查等活动,进一步提高服务效率,提升服务质量,以服务创造价值,以服务打造品牌,以服务促进发展,完善和塑造专业高效的服务品牌,建设一家服务规范、高效,客户满意度高的现代化商业银行,成为名副其实的“精品银行”和“诚信伙伴”。

丰富的理财产品和高端的投资讲座满足市民的理财需求,专业的理财师团队将深入居民社区,为市民投资理财出谋划策,共同应对金融危机,帮助老百姓实现财富的保值增值。6月19日,中国光大银行郑州分行第五届阳光理财节隆重开幕,在为期一个月的时间内,省会市民将会享受到一场理财的盛宴。

晚报记者 来从文/文 马健/图



光大银行郑州分行行长崔敏奎致开幕词

延伸阅读

投资专家郑州畅谈投资心理

投资决策应避免情绪化

“对于大多数投资者来说,在牛市很难做到长期投资,而在熊市反倒更易于坚持长期投资。因此,作为一名成熟的投资者,应当具有‘赚钱有乐趣、赔钱无痛苦’的投资心理。”6月19日,在光大银行郑州分行举办的第五届阳光理财节上,该行请来了摩根士丹利华鑫基金管理有限公司副总经理秦红,从投资心理等方面普及投资者风险教育,传导理性投资理念,为市民投资理财出谋划策。

长期投资复利影响巨大

“中国证券市场波动较大,但从1995年一直到2008年连续14年的情况来看,有7年亏损,7年盈利。其中最大的盈利是126.55%,最大的亏损是65.47%,累计回报是184.55%,年均复合回报是7.75%,基本赶上中国GDP的增长速度。”一开场,秦红就拿中国股市举例说,因此长期投资的复利效果影响巨大。

但她同时提醒说,复利效果是需要长时间

积累才能体现的,长期投资不是购买并持有,而是用长期的视角来看待。“所谓长期视角包括资金要足够长、评估要长期等。”

中国证券市场是典型的高收益、高风险的市场,但高风险却并不见得就一定会高收益。因此,作为成熟的投资者,在选择投资产品时,如果是高收益并同时伴随着高风险的产品,则可以考虑。

在具体投资策略上,秦红表示,投资人应明白以下几个步骤:明确投资目标与时间;考虑投入计划与回报率需求;设定核心组合,获得市场收益;考虑市场价值进行选择,提高收益概率与幅度;构建放心的产品组合;选择红利再投资;年度资产再平衡;邻近目标锁定。

个人投资决策易情绪化

“中国资本市场受情绪化的影响要大于国外成熟的资本市场。而作为散户的个人投资者,在市场中的投资决策受情绪化影响极大。

因此,要想成为一名成熟的投资者,必须要避免受到情绪化的影响。”秦红告诫投资者。

秦红说,投资是件快乐的事,但很多人在投资时感觉到的痛苦要大于快乐,这是因为有“心理亏损”在作怪。比如一只基金涨到1.58元后跌回到1.45元的时候,许多投资人感受到的不是赚钱了而是赔钱了,这是因为参照点是漂移的。比如上述情况,跟1块钱比,赚45%应该很开心,可是不少人会觉得痛苦,因为他跟1.58元比,觉得赔了13%。一旦投资人按上述方式思维,赚钱的生活就变得很无趣了。秦红认为,投资里面还有一个说法叫效应理论,就是收益的时候是凸性,赚第一个10%会非常开心,赚到后面第四个10%的时候就感觉不到了,这就叫收益的时候凸性。亏损的时候凹性,就是最开始损失10%,觉得这亏了很多钱,损失到后来,超过投资人的感觉,投资人这时就不管了,心理曲线变平缓了。做投资时就要特别注意这一条。



摩根士丹利华鑫基金公司副总经理秦红

河南省第一家中外合资保险公司首创安泰人寿已满2周岁

2007年6月25日,总部位于大连的首创安泰人寿落户河南,实现了河南保险市场上外资保险从“0”到“1”的跨越。如今,这家即将满2周岁的“洋保险”以令人耳目一新的管理模式和营销理念,成为河南消费者客户满意度较高的保险公司之一。

河南省第一家“洋保险”已满2周岁

首创安泰人寿由全球最大的多元金融集团之一ING集团与北京首创集团合资设立。进入河南保险市场两年来,首创安泰人寿引入了国际先进的管理经验和理念,为河南省居民提供了国际一流的保险产品和服务。

随着业务的稳定发展,首创安泰人寿河南省分公司已陆续在郑州、洛阳、荥阳、新密、登封、巩义、焦作、安阳等地设立了营销服务

部。积极稳健的拓展步伐,标志着首创安泰人寿正在河南省内构建更为完善的营销服务网络。

从简易理赔程序的推出到客户服务卡的发行,从精心打造“爱心天使服务月”活动到适合河南消费特色的个性化产品接连推出,首创安泰人寿每一步成长的印记,都让人感受到这家国际化寿险公司以客户需求为导向,扎根河南市场,服务公众需求的信心与承诺。

首创安泰人寿河南省分公司负责人表示,在2009年启动的“更轻松”服务举措,将使河南所有的客户切身感受到更轻松的保险服务之旅。

“洋保险”让人“满意”

由中国保监会支持、北京开和迪咨询有

限公司承办的2008年度“全国寿险公司客户满意度调研项目”结果公布,首创安泰人寿在参与此次调查的34家寿险公司中荣膺客户整体满意度第2名。首创安泰人寿作为唯一在两届调查中客户满意度均进入前三甲合资寿险公司,其以“每一次接触都为创造美好感受”为宗旨的服务精神在与客户的良好互动中备受肯定。

在由新浪网财经频道主办的“金融企业评选”中,首创安泰人寿在众多保险公司中脱颖而出,获得了唯一的“保险业最具服务精神奖”专业奖项。

产品设计个性化

首创安泰人寿的人性化理念很大程度上源于险种的贴心设计。在原有各款产品热销

的情况下,今年初,首创安泰人寿又在河南市场推出一款专门针对大学教育的新型儿童教育金保险产品——“微笑教育金”两全保险。作为一款为大学教育设计的储蓄类保险产品,“微笑教育金”为被保险人提供在十八至二十一岁(即大学教育的四年期间)年年领取的教育金计划。同时,考虑到大学入学和毕业期间的额外现金需求(如入学购置电脑、毕业求职、创业等),更独创了“微笑型”领取方式,即在第二、三年度给付基本保额,第一、四年度多提供20%的基本保额给付作为大学入学准备金和毕业就业万用金,而此种“中间平准,两边高翘”的领取形式也被形象地比喻为面向未来的一张笑脸。

魏玮