



本周

物



“招商银行财富管理中心的服务对象是个人金融资产雄厚的高端客户,这类客户有着独特的理财需求和投资习惯,招商银行将为这些客户提供私密、专享、创新、高贵的钻石级服务。财富管理中心集中了全行最高端客户,随着郑州分行客户数量的增长和素质的提升,招商银行私人银行业务在郑州适时推出,可谓瓜熟蒂落,水到渠成。”

——招商银行总行零售部副总经理 张东

详见 B11 版

晚报记者 来从严/文
晚报首席记者 贾俊生/图

“招商银行财富中心的定位,首先是给高端客户提供了一个私密的资产管理平台,以实现资产的保值和增值。招商银行财富中心服务的客户都是中原地区的财富先锋,财富中心同时也为这些高端人士提供一个交流思想的空间。理财是一项战略,高端人士在对财富认知不断提升的过程中,履行社会责任,带动整个中原地区金融意识的跃升。”

——招商银行郑州分行行长 潘新民

普及理财知识

推介理财产品

打造理财品牌

服务理财市民

热烈祝贺

第三届郑州投资理财文化节启动

活动时间: 2009年9月1日-10月31日

- 活动项目:
1. 举办2009郑州投资理财平面展
 2. 中原投资担保行业知名企业推广系列宣传活动
 3. 联合金融机构举办系列投资理财讲座
 4. 免费鉴宝活动
-

第三届郑州投资理财文化节期待您的关注和参与! 活动组委会联系电话: 0371-67655029 67655218

主办: 郑州晚报 媒体支持: 中部“6+1”省会主流媒体联盟、中原城市群主流媒体理财联盟、郑州日报、中原网