

理财动态

简单几招帮你快乐理财

用专门的理财日记本记账 可以将每月的消费支出逐笔记账,控制在预算之内。比如年终应缴的保险费,如果能按月列入计划,将年保费平均计入每月的开支中,就不会出现存折中金额不足的尴尬,也再也不用为担心无法续保造成损失而提心吊胆了。

明确自己的理财目标 理财顾问可以帮助你认清自己的家庭财务状况;将长期、中期、短期理财进行目标量化;根据你的实际情况,提出可行又高效的理财建议。理财顾问并不替你做决定,只是帮助你做出正确的决定。

请专业人士打理财产 每日的工作日程表被安排得满满的,哪里还能有心情和时间来专致投资股票债券?正确的选择是购买基金、银行理财产品、信托计划或保险公司中的投资连结险。

选择简单的投资方式 现在大家都知道买基金,可买哪一种?买哪一只?何时买?买分过红的还是没分过的?这些问题能让非专业人士整夜难眠。其实有一个既简单又令人省心的方法,就是做基金定投。

在进行投资之前先买好保险 或许有些人还在排斥买保险,尤其是像意外伤害、意外医疗这样的消费型保险,认为对自己没有丝毫用处。其实均衡的投资理财,保险是重要的一环,它能让我们更安心、更自在地享受生活,从容面对可能发生的意外。

账户预留应急现金 建议将这些资金稍加利用,比如购买货币市场基金,会比存在活期账户上划算得多。而且货币基金的最大好处就是灵活机动,资金赎回最短的只需一个工作日,如明天需要用钱,今天从账户中赎回即可,十分方便。

倪子



2009 中原地区投资担保企业推广月正式启动

哪家担保公司你最想了解

拨打本报热线 67655029,随本报一起走进担保公司

自本报连续强力推出“走进担保行业系列报道”以来,深受广大中小企业、普通老百姓等读者的支持与肯定。应广大读者的要求,本报即将推出“2009 中原地区投资担保企业推广月”活动。哪些担保公司更值得信赖?哪些担保公司业务更创新?哪些担保公司拥有更精深的业务团队?本报将对读者来电咨询最多、关注度最高的担保企业进行统一展示。

晚报记者 倪子 杨长生

了解沟通 担保走进市民生活

九银十,秋季是家电销售生意的旺季。由于缺乏资金支持,不能顺利采购货源,他只能干着急。“要是谁能在这关键时刻帮我一把就好了。”像李先生这样“缺钱”的企业主还有很多。

同时,不少普通市民对担保业务中的“投

融资”业务也颇感兴趣。“担保公司宣传的收益率差别可不小,究竟哪家担保公司给出的收益率是合法的?哪家担保公司又是值得我们老百姓信赖的呢?”来电中,怎样有效控制风险成为广大市民最为关注的焦点。

搭建平台 集中展示担保企业

报将把读者咨询较多的担保企业进行集中统一展示,以此来搭建读者和中原地区投资担保企业沟通的桥梁。

通过本次展示,广大读者将集中了解这些担保公司的业务范围、团队建设、机构布局、发展理念等内容。同时,省会不少担保业内人士表示,担

保行业是个新兴行业,他们的发展离不开企业主、老百姓的支持与肯定。在今后的发展中,他们将发挥各自优势,勇于承担社会责任,开发贴近市场的投融资产品,为有需求的中小企业和老百姓提供更优质、更高效的服务,最终实现为河南经济建设发展发挥应有贡献的愿景。

“我是一名普通的小企业主,资金暂时周转不济,想咨询担保公司可否满足我的融资需求。”本报担保热线开通之后,记者每天都能接到来自各行各业中小企业主的咨询电话。正如从事小型家电设备加工生意的李老板所言,金

“郑州有好几百家担保公司,我该如何了解他们呢?”不少市民想得到一个快速了解担保机构的方法。近两年,省会担保公司发展迅猛,新成立的担保公司不断涌现。要想短时间内对这些公司一一了解,的确不是件容易事。应广大读者要求,作为省会主流媒体,郑州晚

交通银行联合高校举办经济论坛



9月5日,交通银行河南省分行联合北京大学光华管理学院,为其贵宾理财客户举办了“新经济环境下的企业制胜之道”高峰论坛

坛。论坛中,教授们就当前世界经济格局、中国宏观经济发展等方面做了主题演讲。北大光华管理学院副院长徐信忠教授把这次影响世界的金融危机的演化过程比喻为“耐克”形而非“U”形,即走入很快走出很慢。他指出,城乡一体化建设、服务业、医疗健康产业、能源环境产业将构成中国经济长期发展的战略性因素,对人们生活产生深远影响。周黎安教授则对中国的宏观经济发展做了分析,重点关注了中国房地产市场的发展趋势。他说,今年年初央行执行的宽松的货币政策使得大量资金迅速渗透到实体经济,一定程度

上造成了流动性过剩的问题,导致房价大幅上涨,股市波动震荡。央行可能会对货币政策进行动态微调,但适度宽松原则会依然执行。房地产市场的复兴将迅速推动经济增长,中国房地产市场也将长期看好。据了解,交通银行是国有商业银行中第一家引进海外战略投资者的大型商业银行,也是第一家在海外成功上市的商业银行,该行旗下的“太平洋卡”、“外汇宝”、“得利宝”、“沃德财富”等多项知名品牌享誉中国。

晚报记者 倪子 刘卫清 通讯员 田国华/文 晚报记者 马健/图

郑州晚报金融部人员联系方式

- 刘卫清 13592553707
- 郭艳芳 13526666336
- 杨长生 13949132327
- 孙晓菲 15803999000
- 孙瑾 13598032346



打造郑州地区信用卡第一大行

目前,工商银行河南省分行营业部信用卡发卡量在郑州各家商业银行中率先突破100万张,取得了历史性突破,继续保持了“郑州地区信用卡第一大行”的优势领先地位。近年来,该行紧紧围绕持卡人需求和市场最新消费热点,不断加强产品创新和服务创新。信用卡市场拥有量从2006年末的不到10万张到现在的100万张,省工行营业部信用卡发卡每年以30万张的速度急速递增,反映出“牡丹信用卡”已经成为绿城人民最信赖、最喜爱、最经常使用的信用卡品牌。

晚报记者 倪子 通讯员 杜云生 李锋

不断创新满足客户需求

在产品创新方面,工行不断推出功能更多、更具个性化的新产品以满足客户的消费需求。

以牡丹信用卡三大系列产品为例,牡丹主题信用卡在快乐“猪”福卡、牡丹运动卡的基础上,又增添了“中国红慈善信用卡”、“牡丹美食卡”等产品,满足特定客户群体的服务需求;牡丹公务卡、牡丹军队卡等产品的功能得到进一步提升;不断扩大与合作单位联合推出牡丹联名信用卡,使联名卡覆盖到批发零售、制造、信息、通讯、旅游、食品、交通运输、汽车、地产、教育、卫生等各个行业。特别是今年工行河南省分行营业部与郑州市公积金中心联合发行的

牡丹公积金联名卡,集信用卡功能与公积金查询、支取功能为一体,广受郑州市民的普遍好评。此外,该行还率先推出了国内第一款EMV标准的智能芯片信用卡,引领信用卡开始进入更安全便捷的芯片卡时代。

据了解,该营业部下一步将加快对郑州地区芯片信用卡使用环境的营造,完善芯片信用卡的支付方式,增加非接触式联机支付功能,将芯片卡的快速支付应用到高速公路、快餐、物流、超市零售等快速收费行业。不久,郑州的广大民众也可亲身体会到安全性能极高的芯片信用卡。

服务网络覆盖面齐全

在牡丹信用卡的服务方面,工行采用限时服务、扩大特惠商户链、开拓特约商户群、增加VIP客服中心等措施,促进该行遍布各个区域营业网点的强大优势和不断更新的后台操作流程。

同时,工行加大特惠、特约商户的拓展与完善,使商户类别基本涵盖持卡人生活所涉及到的主要领域,形成了专属牡丹卡持卡人的特色商圈。仅今年该行就新增信用卡特约商户、特惠商户近千家,尤其是持卡人日常生活刷卡消

费最频繁的酒店餐饮、时尚购物以及休闲生活等行业,签约商户数量大、层次全,覆盖了各类客户的各种生活消费需求。

据了解,工行还在郑州地区全面推进牡丹信用卡VIP客服中心建设,提高为中高端客户的服务能力。已建成并投入使用的数家牡丹信用卡VIP客户服务中心分布在郑州各个主要地区,基本覆盖郑州市区的东、西、南、北各个区域,多家在建和计划建设的客户服务中心也将很快建成并迅速投入使用。



晚报记者 赵楠 图

多重促销优惠回馈客户

为回馈广大客户的支持与信赖,该营业部还频繁开展丰富多彩的优惠促销活动,让客户得到实实在在的优惠。

据介绍,今年以来该行信用卡消费额已达30亿元。一方面,该行紧跟国家“拉动内需、扩大消费”的宏观调控政策,根据各个不同群体的消费需求,结合春节、五一等消费旺季,推出“百城万家刷牡丹——节节有礼”、“玩转芳菲季”、“又是一年红五月,工行刷卡五重奖”等促销活动;另一方面,工行还抓住牡丹信用卡分期付款门槛低、消费无商户商品限制的特点,积极开展

手续费减免的优惠活动。例如,今年5月份,该行在此期间开展了3、6、9期手续费全免,12、19、24期手续费减半的优惠活动,仅1个月,信用卡分期付款总额就新增逾千万元。

作为郑州地区最大的信用卡发卡机构,省工行营业部一直致力于打造最受客户欢迎的牡丹卡品牌,受到了社会的高度认同。100万张,是新的跨越也是新的起点,秉承“一切为了持卡人”的宗旨,工商银行河南省分行营业部将为推动郑州地区信用卡产业发展壮大,促进经济发展和进步作出新的贡献。