

金融资讯

交通银行
推出多渠道订单方式

近日，“2009年交通银行金融电子化创新应用研讨会”在郑州成功举办，本次活动是交通银行全国巡回研讨会的第三站。论坛以“电子商务引领新经济发展”为主题，紧紧围绕河南省的经济特点开展讨论。同时，就新经济浪潮席卷全球的时代背景下如何抓住机遇、开拓思路，发挥银行在新时期电子商务中的作用，促进银企双方共同发展进行了深入探讨。

交通银行作为一家大型国有商业银行，始终致力于金融电子化创新发展，其网上支付业务因安全便捷、成本低廉、消费额度高等优势，年交易量得到了迅速发展。

针对大家关心的电子商务支付等热点问题，该行将推出多渠道的订单业务方式，即客户可通过交行网上银行、电话银行、手机银行等渠道进行订单，交通银行将根据订单号提供实时服务，并进一步改善电子商务的支付环境。

晚报记者 刘卫清 通讯员 田国华

中信银行
荣获卓越大奖

日前，由《亚洲银行家》杂志举办的“中国银行业前景研讨会暨零售银行卓越大奖颁奖典礼”在上海浦东隆重举行。中信银行荣膺“2009零售银行卓越大奖——卓越银行卡和零售支付奖”。这是该行连续第四年在这一评选中获得殊荣。

2008年以来，该行认真研究客户并细分市场，先后推出了香卡、晒卡、回卡、奥运卡等独具特色的主题卡，并将其作为获取和经营零售客户的重要渠道，目前借记卡已经形成了三大系列、60余款产品，形成对高、中、低端各层面客户的全面覆盖。根据中国银联的统计，该行的银行卡跨行交易成功率2008年一直居于同业前三名，2009年以来进一步跃居同业前两名，其中四个月排名第一，为持卡人提供了安全、优质的支付结算服务。

尹政

建行网银
与Windows7兼容

通过与国际著名公司微软的深入合作，建设银行网上银行系统已成功实现与Windows7电脑操作系统的全面兼容。对于Windows7平台上的建行网上银行操作体验，通过与微软公司的紧密合作，率先实现了网上银行系统与Windows7操作系统的端到端兼容，也因此成为国内首家全面支持Windows7操作系统的商业银行，以便在广大客户未来正式升级到Windows7操作系统时，能够继续体验到建行最为安全、快捷、易用的网上银行服务。近年来，建设银行深入践行“以客户为中心”的经营理念，加强网上银行渠道建设和产品创新，着力提升市场竞争力，优化流程，提高服务能力和服务水平，提升业务可持续发展能力，在客户服务于体验、网银安全、网上理财服务等方面获得了市场的广泛认可。

建轩

“魔力”卡主打女性牌

案例：王小姐是一知名外企白领，时下俗称“白骨精”。虽然就职企业提供了丰厚的待遇，工作压力也是可想而知。作为高消费一族，信用卡也是王小姐钱包里的必备之物。今年以来由于企业经营不景气，收入较往年有较大幅度下降，压缩开支也成为王小姐度过经济“寒冬”的首选，但是，面对钱包里五颜六色的银行信用卡，孰留孰去王小姐犯了难。

行家点评

信用卡为“白骨精”一族提供了便捷的结算方式，但过多的信用卡无形中会养成持卡一族随心所欲消费的习惯。因此，在养成良好消费习惯的同时，还要严格控制信用卡的数量。选择信用卡时，要优先考虑附加多种保障和增值服务的特色信用卡。

以中信银行的魔力白金信用卡为例：

中信银行魔力信用卡是为满足女性客户群体特定需求而推出的包含多项女性专属服务的信用卡。它不仅延续了中信信用卡以优质产品和贴心服务赢得客户信任的优势，从这张卡片诞生的那一刻起还将服务女性、关怀女性作为产品的核心价值。

该卡除具备信用卡一般意义上的功能外，还附加了多项针对女性的增值服务功能。“出行无忧”旅游交通意外保险服务，除为持卡人本人提供高达人民币1500万元高额保险外，更惠及与持卡人同行的配偶及子女，全家出行齐享保障；“魔力无忧”女性专属健康保险，更成为众多魔力白金卡用户最为关注的高端增值服务之一。这项保险服务特别涵盖了现代女性高发疾病，包括乳腺癌、卵巢癌、宫颈癌、宫颈癌、红斑狼疮，保额最高达10万元。这项服务专门针对现代女性健康特点设计，给予工作、生活压力越来越大的现代女性全方位的身心关怀，贴心呵护女性健康。

中信银行信用卡中心在女性卡产品的设计上一直主打“女性专属”的诉求点，以无微不至的关怀使魔力卡用户成为“让女人羡慕的女

行家理财
中信理财 CITIC WEALTH



本期专家

申明春 中信银行郑州分行零售银行贵宾部经理，中国首批国际金融理财师(CFP)，15年金融从业经验，长期从事贵宾理财业务，在证券、基金、房产投资等多个领域具有丰富的投资经验。

人”，并以多样的增值服务满足了现代女性的需求，因此，理财专家建议王小姐首选中信魔力信用卡享受随身的银行服务和健康保障。

招行完善新型网点布局

自2002年落户郑州以来，招商银行郑州分行始终坚持创新发展、稳健经营，设立的网点分支机构已遍布郑州东西南北各主要区域。与过去传统的营业网点不同，近年来新设立的支行网点设计更人性化、个性化、国际化。

日前，招商银行郑州大学路支行隆重开业，成为招商银行布局郑州的第14家支行。该行相关负责人表示，与众不同的网点空间布局、高品质的装修装饰，加上优质的客户服务，该行将再一次吸引商城市民的眼球。

走进该网点“金葵花”理财中心，里面不仅有舒适的沙发供客户等候，还配有客户上网、水吧、电视等服务设施，特别值得提出的是，为便于“金葵花”贵宾客户办理现金提取业务，理财中心还设置有现金窗口，这样贵宾客户办理现金业务就不用下到一楼大厅了。在理财中心，每一个贵宾客户都将享受“一对一”的理财顾问服务。

“招商银行的新网点一改以往以大堂为中心的传统装修模式，而将整个大厅划分为不同

的功能分区，共划分为引导区、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。”招商银行郑州分行行长潘新民指出，与传统营业网点不同的是，步入招行这个新网点，首先看到的不再是一长排柜面窗口，而是弧形的欢迎台。他们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。在门口设立欢迎台的主要目的在于方便客户通过大堂经理的指引选择最合适的交易渠道，最大程度节约客户的时间。

“招商银行郑州分行将以推进网点转型为契机，进一步转变观念、提升服务，以新形象、新理念、新服务，秉承招商银行‘因您而变’的服务理念，为广大客户提供更加优质、专业的金融服务，为河南经济的快速发展贡献力量。”对于今后的发展规划，潘新民如是说道。

晚报记者 宋从严 倪子 通讯员 樊振宁

金融资讯

光大银行推留学优惠

光大银行近期推出“光大留学季，优惠再升级”活动，不仅包含了费用优惠、购汇有礼等多种促销形式，还进一步对现有产品进行升级，推出英、澳、美、加、爱尔兰等多国留学“直通车”，以及预约开立加拿大丰业、澳新、巴克莱、华美等银行账户和出国留学保险及紧急救援服务等众多实用的留学金融服务，为留学生和家长解了燃眉之急，对于出国旅行的客户，也推出“出境旅游资金托管业务”和出国旅游保险及紧急救援服务，节约资金、畅游世界。活动期间办理购汇业务不仅有多重好礼相赠，而且免手续费升级留学贷款证明，同时购汇后办理境外电汇免收电报费，购汇后购买旅行支票享受两折(2%)最低折扣，且额度在1000美元以上，免手续费并同时参与“买旅支送礼品”活动。

李景辉

中原信托再推两期产品

日前，中原信托再次推出了两期“成长系列”信托理财产品，募集的资金将用于投资优质企业的股权收益权，信托计划期限分别为二年半期与三年期，预期年收益率为8.20%至9.00%。据中原信托相关负责人介绍，该信托产品的投资标的是一家多元化、高科技、国际化大型企业集团的股权收益权。该集团2009年被评为“2009中国企业500强”和“2009中国制造业企业500强”，具有行业龙头地位，在业内享有较高声誉。该项目经中原信托五级评审、严格审核，采用了股权质押等多重风险控制措施，风险较小，适合中低风险承受能力的投资者。

杨长生

担保老总论道MBA论坛

10月7日，作为2002级首届荣誉学员代表，河南安信投资担保有限公司总经理许宪魁在郑州大学首届MBA毕业五周年庆典上做了精彩发言。他说，第一次创业失败后，他深感企业用人之道的重要性。经过在郑州大学的刻苦学习，他系统学习了人力资源、市场营销、品牌建设等MBA课程。他坦言，这些课程为自己在今后企业管理中起到了至关重要的作用。今年3月9日，安信担保与郑州大学商学院举行了“校企合作签约仪式”。安信担保向郑州大学商学院捐赠20万元赞助费，除了改善校舍建设，还将用于安信担保指派的共10名公司学员，在该院进修工商管理硕士MBA学位课程。

杨长生

世博彩色金条受青睐

国庆黄金周期间，国际金价一路攀升，省会市场的黄金首饰价格随之大涨，其中千足金首饰价格突破每克300元。在这种形势下，投资者选购兼具投资、保值、艺术收藏功能于一身的金条是上选。据河南中钱相关负责人介绍，在黄金的投资上，金条占有绝对的优势。日前，中国金币总公司发行的“上海世界博览会彩色纪念金条第一组”属于贵金属纪念品产品，指导零售价每克仅为252元，极具投资收藏价值，深受广大消费者和投资者的追捧。据有关专家分析，全球金融危机带来的经济动荡，使得黄金的避险功能更加受到关注。但也有专家提醒，虽然目前黄金价格的涨势没有终结的迹象，还是建议投资者保持冷静理性的态度。

魏珂

中投证券
China Jiayin Investment Securities

客服热线：
400-600-8008

●“金中投”手机短信产品全面升级啦！系列短信服务包括“及时语”、“板块前瞻”、“每周观察”、“金中投参考”等板块，并在交易时段内增加了实时短信发送，更具针对性、时效性。主要针对市场热点，以个股推荐及操作指导为主要内容，准确地把握市场信息、市场动态，抓住短期投资机会，助您避免重大系统风险。

●创业板业务已经正式启动，第三批新股申购日期为10月15日，为保证不影响您交易，请未开通创业板的客户尽快携带本人股东卡与身份证前往营业部办理。我部每周一至周五9:00-21:00全天在营业部设立创业板绿色窗口办理该项业务。

●针对近期市场情况，中投证券特为投资者朋友推荐以下基金产品：诺安中证500指数型基金(320010)发行期限为9月15日至10月23日；建信中证100指数型基金(165309)发行期限为9月21日至10月30日；海富通中证100指数型基金(162307)发行期限为9月8日至10月23日。

郑州伊河路营业部 地址：郑州伊河路104号
电话：0371-67100552/67421650

郑州纬五路营业部 地址：郑州纬五路66号
电话：0371-65688178/65688186

理财心得

巧巧理财

不同年龄段 投资重点也不同

进行理财规划时，要根据自己的理财目标、收支情况、投资偏好等特点选择相应的理财产品，处于不同年龄阶段的客户，投资侧重点也有不同。

25岁至30岁的客户 群体特点：处于创业阶段，年轻、风险承受能力强，理财目标较明确。产品组合建议：1.增加健康定期保险产品；2.制订5~8年投资计划，采取定投或一次投资方式选择股票型基金。3.投资账户金，丰富理财品种。

35岁至50岁的客户 群体特点：人数最多，反映了财富积累和投资行为的正向关系，需保持较高流动性，对突发事件能有所准备；要考虑孩子上大学或出国留学的教育费用支出；家庭提高生活品质，如买房子、车子等重大消费的影响。产品组合建议：1.增加健康分红两全保险产品；2.根据实现理财目标时间长短、结合备用金需求，选择合适比例投资货币型基金、债券型基金及股票型基金；3.选择基金定投：既为孩子准备教育金，也为自己储备养老金。

55岁至70岁的客户 群体特点：退休后收入来源减少，需补贴收入、准备健康医疗所需费用。产品组合建议：1.增加健康疾病保险产品；2.选择银行存款、债券型基金、人民币理财产品等，上述产品风险低、收益稳定的特点十分适合该类客户。

更多理财产品介绍，请登录建行网站“巧巧理财”专栏查询，网址：<http://www.ccb.com/ha>

金水