



谁是您心目中的明星理财师,谁是保险行业精英,你来投票决定 “2011中原金融年度盛典”评选活动启动

五年来,我们一路同行

2007年,中国的“理财元年”,由本报主办的首届中原金融盛典揭开面纱。这场涉及整个金融行业的高端评选活动,迅速获得了中原金融行业以及广大投资爱好者的广泛关注。至此,中原金融盛典活动一发不可收拾,它以强劲的生命力,广博的影响力,逐渐成长为中原金融行业一场具有指导性意义的盛事。

2008年,纪念改革开放30周年。本报连续推出大型策划报道“中原金融三十年高端访谈”,几十位活跃在金融行业前线的银行、保险公司、证券公司等“掌门人”敞开心扉,与本报读者回顾行业发展,展望未来。

2009年,中原地区金融机构网点快速扩张,中原金融业呈现出“遍地开花”的喜人局面。与房地产行业携手举办的“2009中原地产暨金融发展年会”更是带给市场诸多惊喜。

喜。从此,金融发展年会成为中原金融行业表彰先进收获荣誉的重要活动。

2010年,从低谷到高点,从担忧到兴奋,酸甜苦辣,五味杂陈。2010年,不少人纷纷用“五味俱全”来形容自己的理财之路。“新起点新使命——2010中原金融发展年会”如约上演,来自中原地区的政界人士、金融界精英、专家学者等会聚一堂,携手碰撞出了十二五开局之年金融助推经济发展最强音。

2011年,不仅是“十二五”规划的开局之年,更是中原经济区建设付诸行动的关键时刻。当然,中原金融业也将迎来全新历史起点,并承担起助推中原经济区建设的新使命。

可喜的是,这五年,我们始终一路同行,见证了中原金融业的快速发展,更见证了中原金融界精英们为中原经济发展做出的巨大贡献。

2011年,我们在峰回路转中感慨,体味市场繁荣的快乐;我们在收获中仰望,期盼理性而灿烂的明天。

2011,这是极其不平凡的一年。作为“十二五”规划的开局之年,中原经济区将从构想变成现实,正式上升为国家战略的重要时期。回首“十一五”这五年,中原金融行业发生了翻天覆地的变化,她释放出的巨大能量,创造出了令整个中国金融界为之震撼的金融“郑州现象”。2011年终将至,正是为中原金融业盘点回顾,摘得总结性收获的时刻。即日起,“2011中原金融年度盛典”评选活动拉开帷幕。您对本次有什么好的建议和想法,请告诉我们。

晚报记者 倪子

新起点,金融年会塑品牌

在中原金融大舞台上,有这样一群人,他们是中原金融行业的中流砥柱,更是金融行业的先行者。他们为中原金融行业的健康快速发展,注入了大量心血,投入了极度的热情。在理财市场不景气的背景下,他们仍然坚持着自己的追求,用自己的行动在繁荣中保持清醒照亮行业,是行业发展最为坚实的力量。在市场冷淡的时刻,越要居危思安,重视品牌塑造。因此,“2011中原金融年度盛典大奖评选”应势而出。

2011年是“十二五”规划的一个崭新节点,更是新一年的起点。在这个临近年终的时候,我们有责任、有义务为中原金融业的发展做一个全面而又详细的盘点,将那些可圈可点的人和事做出表彰,让他们获得应有的赞誉和荣耀。因为,他们都是打造中原经济区建设的骄傲。

由中原报业传媒集团发起举

办的“中原金融年度盛典”活动已经成功举办了四届。借年末岁首的时机,郑州晚报社特推出“2011中原金融年度盛典”活动,以期能够与众多金融界人士一起,站在这个辉煌的起点眺望下一个辉煌的顶点。

此外,在本次2011中原金融年度盛典活动中,诸多精彩内容贯穿其中,包括“2011中原金融年度盛典”评选、“2011中原金融发展年会”、“郑东新区区域金融中心建设系列报道”等。

2011年的成败得失,我们邀您一同总结、回顾。2012年,我们仍将一同开拓、迎接。如果您对本次活动有好的建议和想法,请拨打本报活动热线 67655218、67655763、67655029 告诉我们。

A.综合类 2011年度中原金融杰出领军人物

B.银行/信托类

- 1.金融人物
2011年度中原理财领军人物
- 2.明星理财师
2011年度十大杰出明星理财师
2011年度十大卓越明星理财师
2011年度十大金牌明星理财师
2011年度十大精英明星理财师
2011年度十大新锐明星理财师
- 3.理财团队
2011年度中原卓越理财团队
- 4.理财品牌
2011年度最值得信赖理财品牌
- 5.银行单项奖
2011年度支持中原经济区建设特别贡献金融机构
2011年度最具竞争力地方金融机构
2011年度中原最佳财富管理银行
2011年度中原最佳服务中小企业银行
- 6.银行支行
2011年度郑州地区最佳服务支行
- 7.信托类
2011年度中原最佳信托机构
2011年度中原最佳信托理财计划
2011年度中原最佳信托理财服务团队

C.保险类

- 1.人物奖
2011年度中原保险行业风云人物
2011年度中原保险行业十佳营销服务明星
- 2.机构奖
2011年度中原最具竞争力保险机构
2011年度中原最具成长力保险机构
2011年度中原最具影响力保险机构
2011年度中原最具发展力保险机构
- 3.产品奖
2011年度中原最受欢迎保险产品
2011年度中原最具创新力保险产品
2011年度中原最具投资价值保险产品

D.证券期货类

- 2011年度中原十佳证券(期货)服务机构
- 2011年度中原十佳证券(期货)营销服务明星

E.投资管理类

- 2011年度中原投资管理行业风云人物
- 2011年度中原最值得信赖投资管理机构
- 2011年度中原最具价值投资品牌(产品)



逢低买入并非“万能”良策

当市场下挫时,看涨人士爱提醒投资者“逢低买入”,不过,这种策略虽然从逻辑上说行得通,但实际运用起来效果却没那么好。

究竟什么叫“低”?由于投资者只是跟着感觉走,而缺少统一的定义,所以很难判定逢低买入策略是否有效。

另一个问题:“低于纪录高位”与“便宜”恐怕不是一个概念。在市场逐步间歇下跌的过程中,后续下调时的股价往往比你开始入场时更低。

逢低买入也许能让你感觉好一点,不过别误认为逢低买入一定能增加你的投资回报。逢低买入也要求选时——其中的一个标准就是,出现价值低估的时候。

通常情况下,极端的下跌往往只有几年一次,相对的下跌幅度可能要多一些。因此,这就注定了不能经常买进。回顾最近几年的市场历程,2008年底买进一次,2009年初继续买进一次,2010年中买进一次,最近买进一次。

不祈求买在最低点,只要自己觉得价格合理就行。笔者以为,这样基本上符合在大象出现时射击的策略。而一旦买进,也并不准备卖出。按照提摩西·维克的说法,抱牢股票的原则有三:一是持股的时间必须长到足以让市场重新评价该股票;二是只要公司能继续保持或超越预期的盈利,就应该抱牢股票;三是应该假设会持股至少两年,因为这通常是股票涨到公平价格所需的时间。

李志军



建行非金融服务很贴心

已经是17点,可会议才刚刚开始。而回家的火车是19点10分。天哪,她不由暗骂老板为什么挑这种时候开会。

正在她准备将火车票改期的时候,忽然想到了自己有建设银行的白金卡,好像听客户经理说过这张有火车站贵宾服务的功能。王女士立刻拨打了建行客服95533,预约了服务。6点,会议终于结束了。王女士以百米冲刺的速度跑到街上拦了一辆出租车,终于在6点50分到了火车站。十一期间的火车站人满为患,看着广场上排起的一条条进站站长龙,王女士暗自庆幸预约了贵宾服务。

王女士拿出建行白金卡,迅速进入贵宾室,提前进站赶上了回家的火车。此后王女士每次来到建行,言谈中都透出一份感恩,除了能够享受各种金融服务外,还能感受到贴心的非金融服务。

建行非金融服务,涵盖了机场火车站服务、便捷出境服务、健康医疗服务、高尔夫服务、子女教育服务、国际SOS救援等方面。在拓展服务宽度的同时,建设银行也会注重通过多种方式提高服务的层次,让客户在生活的各个方面都能感受到建行的贴心服务。详情可咨询建行网点或登录建行网站查询。

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/>。

倪子