



九月的郑州正是桂花飘香的季节,走过落日下的街角,一缕幽香扶风而来,还有什么能比一家人共享这秋日温馨更幸福的呢?

十年来,张女士全家一直保持着饭后散步的好习惯,聊聊一天的工作,说说近期的新鲜事儿。最近,张女士的话题都是围绕一个人——中信银行客户经理小陈。张女士和小陈究竟有着怎样深厚的感情?小陈又为张女士一家的生活带来了哪些便利?今天,让我们一起感受张女士和小陈的不解之缘。 记者 倪子 通讯员 孙阳阳

## “香”爱一生 “信”福相伴 中信银行 专属卡满足理财需求

### “香卡”增值服务多

“前段时间,我在报纸上看到中信银行正在介绍一款专为女性客户度身定制的专属借记卡——‘香卡’。它不仅可以免费参加高尔夫训练营,还有女性专属保险赠送。我觉得挺不错的,就和同事王姐一起办了一张。”正是这次办卡,张女士认识了专为其服务的中信银行理财经理小陈。

张女士说,小陈是个非常热心大方的姑娘。不仅细心指导她们填表,介绍这张神奇“香卡”可以享受的各项增值服务,还为如何在短时间内尽快兑换到精美礼品,向她们提供“香卡积分攻略”。

不过,最吸引张女士的还是小陈介绍的各项适合女性客户购买的稳健型理财产品。“现在人家都说‘你不理财,财不理你’,我们家以前都是存定期,有的时候干脆就放在活期上面,听小陈给我算了其中的收益差,我才知道,这么多年少赚了多少钱。”张女士说道。

此外,小陈根据张女士的家庭成员构成,还向她介绍了中老年客户专属的“信福年华卡”,小朋友专属的“学生卡”,商旅人士专属的“理财宝白金卡”,每一款卡片都各有特点,得到了张女士的肯定。

### 中老年专属卡稳健理财

晚上散步时,张女士向婆婆说起了小陈和她介绍的中信银行信用卡。婆婆表示,她也要办张“信福年华卡”,看看这老年人都有什么特别的待遇。

这不,前两天,张女士带婆婆去找小陈办了张“信福年华卡”。得知中信银行“信福年华卡”有“十大”免费、优惠服务,张女士的婆婆开心极了。毕竟老年人一辈子节省惯了,这实实在在的手续费减免也等于在赚钱。

### 少儿银行卡打理孩子压岁钱

看见奶奶办了一张“神奇银行卡”,张女士8岁的女儿也吵着办一张。正好,中信银行推出有专为小朋友设计的“学生卡”。

小陈说,现在的孩子压岁钱金额比较大,以孩子名义办一张银行卡,可以将压岁钱存在他们自己的银行卡里,慢慢培养孩子养成节约理财的好习惯。

张女士说,就这样,他们一家人成了中

信银行的忠实客户。最近天气转凉,小陈多次打电话提醒他们一家人注意早晚气温变化,特别是婆婆和孩子,身体抵抗力弱,一定要多加注意。中秋节来临之际,中信银行郑州分行还准备组织一些客户活动,小陈表示,希望张女士他们有时间参加。此外,如果报旅游团出去玩的话,中信银行卡还可以享受折扣,一家人外省游可以省下来不少钱呢。

同时更舒心、更放心。

办卡当天,小陈还给张女士的婆婆送了一个“信福年华折叠提包”,看着漂亮又实用的折叠提包,张女士的婆婆爱不释手。临走时,专门给小陈说,回去之后一定动员院里的张大爷、李阿姨也去办卡、领礼品。

此外,“信福年华卡”还有月末抽奖活动,礼品是中老年人专用手机和食用油,非常适合追求实惠、实用的中老年人朋友。

“原来老公对银行卡啊、理财啊这些话题并不感兴趣,可自从给他办了小陈介绍的‘理财宝白金卡’,他不仅可以享受机场贵宾登机服务,还有汽车救援服务,老公坦言确实很不错。”张女士说,经历了10年的风风雨雨,他们是相亲相爱的一家人,珍惜每一个温暖彼此的机会。她坚信,未来与中信银行同行的日子,他们将更加珍惜这份专属的“信”福。



知您所需·达您所愿

# 中信银行,帮您构筑财富理想家!

## 中信银行热销理财产品精选

产品名称	产品期限	预期年化收益率	购买起点
信托计划	12个月	5.2%—5.3%	5万起
惠益计划	6个月	4.8%—4.9%	5万起
理财快车	3个月	4.6%—4.7%	5万起
惠益计划	2个月	4.5%	5万起
同盈计划	1个月	4.2%	5万起

额度有限 欲购从速

理财非存款 产品有风险 投资需谨慎



● 即日起至12月30日,新办信福年华卡且管理资产达标的客户每人获赠信福年华折叠提包一个(限前6000名客户)。



郑州地区统一客服热线  
**55588666**  
<http://bank.ecitic.com>