

周末喜刷刷

刷卡达人省钱有秘籍

伴随年底消费黄金时期的临近,省会各大银行的信用卡营销也开始“血拼”。为了吸引持卡人刷卡消费,各大银行都会推出花样繁多的刷卡优惠促销活动。即日起,本报特意推出全新栏目——周末喜刷刷。为您搜罗全城信用卡消费优惠及新功能,强势打造一份信用卡实用消费指南,让您“轻松刷卡乐翻天”。

想省钱看电影?想享受买单折扣?想成为资深“刷卡达人”?那就来看“周末喜刷刷”吧。
记者 倪子

精彩活动一 刷卡送礼券、保鲜碗、淘洗吧、健康被

银行:浦发银行郑州分行
时间:2012年11月16日全天
地点:丹尼斯百货郑州人民路店
内容:2012年11月16日,持浦发银行郑州分行发行的借记卡及轻松理财卡(含单信白金卡、钻石卡)的客户,在丹尼斯百货人民路店刷卡消费,单笔消费满1666元,即可获赠100元

礼券单笔消费金额在1666元(含)以上、2666元以下的,凭POS小票可领取“加菲猫缤纷三入保鲜碗”一套;单笔消费金额在2666元(含)以上、3666元以下的,凭POS小票可领取“乐仕居淘洗吧”一套;单笔消费金额在3666元(含)以上的,凭POS小票可领取“银杏健康被”一套。

精彩活动二 刷卡赢施华洛世奇元素水晶笔

银行:招商银行
时间:2012年11月1日~2013年1月31日
内容:2012年11月1日~2013年1月31日,客户刷招商银行银联“一卡通”(卡号62开头)消费单笔金额满188元人民币,即可获得1个专

项积分,每个积分可抽奖1次。活动期间共送出6000支施华洛世奇元素水晶笔,每月送出2000支。数量有限,送完即止。客户可通过招商银行网上银行大众版或专业版或致电95555或至网点查询本专项活动积分情况。

理财新品

资本市场又一重大创新 低风险产品再推新品 场内T+0货币基金将发行

资本市场再迎一项重要新增资金来源。记者获悉,首只场内T+0货币产品——汇添富收益快线货币市场基金近日获批,并将于近期发行。

据记者了解,T+0货币产品具有几大创新点。首先是当日申购,当日享受收益,收益实现了T+0。其次是流动性超高,当天赎回,即刻可用,当天即可开始享受基金投资收益,并且申赎都是在证券账户内操作,资金无须转入转出,操作极为便捷。

业内人士表示,自国内资本市场创立以来,常常面临资金大进大出、大起大落的困扰,其根源在于资本市场内缺乏类储蓄类存款的金融产品。T+0货币产品的问世,使得这一空白得以填补,投资者可将该产品作为储蓄产品的替代品种。同时,该产品有望吸引场外数万亿低风险理财资金,成为资本市场获取新增资金的重要来源。
倪子

理财看市

经济短期触底企稳 A股年底有望震荡收红

上周五,国家统计局公布数据,10月CPI同比上涨1.7%,创出今年新低,而PPI数据同比下降2.8%。

对此,有业内人士表示,食品价格指数继续走低、食品项环比大幅下滑是拉低10月CPI的主要因素。10月CPI数据低于市场预期均值,显示目前通胀压力较小。此外,PPI数据同比下降2.8%,降幅缩窄,符合市场预期。其环比数据上涨0.2%,亦有改善,显示PPI有见底回升迹象。

正在发行的上投摩根核心优选拟任基金经理、上投摩根研究副总监孙芳认为,数据有小幅改善,表明经济短期触底

企稳,正逐步进入短期L底部。预计四季度经济增速以稳为主,主要经济数据同比有望小幅反弹,一些稳增长效果将继续显现。

“虽然中长期未来股市仍旧存在很多确定性机会,看好契合中国经济转型的成长性行业,虽然目前市场不能看到明显向上的趋势性机会,但可以在契合中国经济转型长期方向的行业中去寻找具备核心竞争力、有自己壁垒、可以获得持续增长的公司进行投资。”孙芳表示。

数据显示,A股的2012年整体预估PE仅为9.9倍。华泰证券认为,在目前阶

段,采用市盈率法确定新基金认购时点,对于投资者而言有很强的参考意义,在全球流动性放宽、多因素助推A股行情下,以目前A股10倍左右的市盈率来看,低位布局、核心配置主动管理型股票基金的时机已经显现。

展望后市,目前A股市场受到政策预期不明确和投资者情绪影响仍处震荡格局,后续经济数据如能进一步强化经济复苏信号,将为市场带来明显支持。预期到年底前,市场大致仍是窄幅震荡态势,上行空间略大于下行空间,年底有望震荡收红。
倪子

兴业银行
INDUSTRIAL BANK CO., LTD.
郑州分行

兴业银行一周理财新品

产品名称	起点金额	产品期限	参考年化收益	发行日期
天天万利宝	5万	35天	4.60%, 30万(含)以上4.8%	11月13日-11月19日
天天万利宝	5万	70天	4.80%	11月13日-11月19日
天天万利宝	500万	62天	4.55%	11月13日-11月19日
天天万利宝	5万	35天	4.00%, 30万(含)以上4.10%	11月13日-11月19日
天天万利宝	5万	90天	4.25%, 30万(含)以上4.35%	11月13日-11月19日
天天万利宝	5万	181天	4.45%, 30万(含)以上4.55%, 100万(含)以上4.65%	11月13日-11月19日
天天万利宝	5万	269天	4.55%, 30万(含)以上4.65%	11月13日-11月19日

兴业银行高净值理财产品定制服务已开通,专为1000万以上的您定制专属理财产品,敬请咨询! 投资有风险 理财需谨慎 更多理财产品详询: 0371-69337606/07

关注尼彩“护牌清网”行动报道二

尼彩直营店手机价格一律降到399元以下

【农民工】我要做尼彩“清网护牌行动”的义务宣传员

家住荥阳市贾峪镇邢村的阴振红是一位尼彩的使用者,他说:“老家在深山的我,兄弟姐妹多,家境贫寒,30多岁才结婚。添了孩子以后,一直在外地打工。可是离家渐久,思念渐深,担忧老家年迈的父亲;思念身单力薄、还要养儿持家的贤妻。去年一位好心的工友送我一部旧手机,虽然只能接打电话且每天都需充电。”

“今年开工后,老板给我涨了工资,我工作的劲头也大了,可是业余生活却很无聊。我就在心里合计着要去买一部新的功能多的手机。热心的工友给我介绍了尼彩手机工厂店,他们都讲,尼彩是现在最时尚、最流行的多功能手机,价格也不贵。”阴振红说,就在我瞅机会准备外出买尼彩时,

今年春天的一个月底单位开总结会时,老板为鼓励大家的干劲,公司要对去年工作成绩突出的员工每人奖励一部尼彩!

“记得当我拿到尼彩时看了又看,摸了又摸,甚至对手机亲了又亲!”阴振红回忆说,“现在我又涨工资了,我又给父亲和妻子各买了一部手机,父亲做梦也没有想到他用上了这么时髦的东西,他说:‘人老了,儿子却不让我心老!’”

“现在,我真想大声喊:尼彩,我爱你!你是我们工棚里传递快乐的天使!”阴振红说,“我全家对尼彩有着特殊的感情,我怎么能允许有那么多冒牌手机店危害尼彩的发展呢!下一步,我将做免费宣传员,提醒大家进入尼彩店时要看清有无标识制牌。”

【白领】亲民的尼彩必须有一个良好的发展氛围

在郑州市农业路中州国际饭店工作的张国宝谈及自己和尼彩,他说:“去年11月份,我买了一部2000多元的进口手机。老家表弟的儿子在郑州上技校,星期天来我家玩,看到我买的这部手机,玩了一会儿后想拿去玩几天。”

“说实在,这孩子提出这要求还真让我为难,但我看了一眼旁边的妻子,妻子没吭声。我知道2000多元的手机送人,妻子肯定舍不得。但看到侄子那期待的眼神,就说道:‘你拿去用吧,回头我再去买一部。’”张国宝说:“送走侄子后,妻子就开始唠叨了:你很有钱是吧,新买的手机,用了还不到一个月,还说什么大话,回头再买一部。我看你以后就别再玩手机了。”

“没想到,刚过两天,妻子给我买回来一部手机。我一看是尼彩的,当时就气不打一处来。”想起第一次见尼彩的情景,张国宝说,“当时我就冲妻子说,‘你咋给我买了一部这手机呢。尼彩整天

在电视、报纸上做广告,如果是好手机,不用说大家都会去买。没听说过:‘酒好不怕巷子深’。再说了,就冲这399元的价格,也好不到哪去。”

“尼彩是新品牌,所以要做广告。要说便宜,那是因为尼彩是工厂店,砍掉了所有的中间环节,当然就便宜了。如果按照市场价,少说也值1000多元。”妻子反驳道。张国宝说:“过了几天,我感到没有手机的日子真是不行。看着桌子上摆放的尼彩,我想不管好坏,先凑合着用一段时间再说。”

我打开包装盒一看,外观挺漂亮的。把我的手机卡放进去,打了个电话,一试还行。没有回音、杂音,声音很清晰。随后,我把各项功能都试了一遍,完全超出了我的想象,这一系列功能,比起我那部2000多元的进口手机毫不逊色。

“如今,这部手机我已经用了快一年了,下次买手机依旧买尼彩。”张国宝说,对于本次“清网护牌行动”,希望政府部门和媒体能给予更多的支持。

【点评】 请你写出对“清网护牌行动”的建议

2011年4月29日,位于郑州市东大街的河南第一家尼彩工厂店开业,一年多来,尼彩人以高性价比的手机和良好的销售、售后服务赢得了消费者的信赖,目前河南也已达500多家店面,可以说,尼彩的快速发展证明了工厂店模式已经充分得到市场和消费者的认可。

在采访中了解到,尼彩手机的用户有军人、警察、政府公务员、学生、商人等社会各界人士,他们上有80多岁的耄耋老人,下有11岁的小学生。但是,随着尼彩走红市场,各式各样的“傍大款”现象开始出现,这令“大款尼彩”万分苦恼,于是从11月1日起直营店所有手机价格一律降到399元以下,以配合在全国开展的“清网护牌行动”,整肃假冒和违规经营的尼彩手机工厂店。

本文采访的两位尼彩用户只是众多用户中的代表,也希望更多的用户拿起笔谈谈自己对尼彩的感受,写下对本次“清网护牌行动”的建议,稿件写好后请发到信箱:fanwudi2005@126.com,字数不限,届时,本报将选择优秀的文章进行刊发。

亲爱的读者朋友,你周围有尼彩手机工厂店吗?你用过尼彩手机吗?你在尼彩官方网站买过尼彩手机吗?今天,记者采访了两位消费者,他们谈了自己对尼彩的看法,同时,也谈了对尼彩在全国开展的“清网护牌行动”的建议。
记者 樊无致



今后消费者先认准新标识,再到工厂店购买尼彩