

2013年第七届投资理财文化节系列报道 **1**

# 市场千变万化,怎样把握财富机遇规避风险

## 今日起,2013年第七届投资理财文化节正式启动

# 解读财富密码,投资理财更从容

### 往届精彩

#### 它是百姓理财风向标

2007年,本报首届投资理财文化节初次登台亮相。她的举办,为当时火爆的理财市场注入了一剂催化剂,引发了省会投资者的理财热潮。

2008年,第二届投资理财文化节总结经验、大胆创新,推出“财富宝典\_2008郑州投资理财平面展”大型活动。通过深度报道,加深了省会市民对理财概念的理解,促使了百姓对理财知识的掌握及灵活运用。

2009年,银行、保险等金融行业高管逐一亮相本报高端访谈,让省会各界再次对本报投资理财文化节刮目相看。

2010年,经过四年的成长与发展,这个被业内人士、广大市民亲切称为郑州真正意义上的市民理财文化节,又以丰富的经验,崭新的面貌,再次满足了市民对理财资讯和投资专业指导的渴望。

2011年,金融机构步入服务制胜的时代。作为第五届投资理财文化节“重头戏”之一,寻找“2011郑州地区最佳服务支行”活动获得社会各界肯定。

2012年,本报《卡时代-玩转银行卡手册》专题特刊,为广大持卡人详细推介了银行卡的各种使用功能和便民增值服务,被业内人士誉为“史上最实用的用卡宝典”。

今天,第七届投资理财文化节拉开帷幕。作为老百姓投资理财的“风向标”,我们将以更饱满的热情、严谨的新闻态度,为您“烹饪”本次金融饕餮盛宴。

如今,投资理财已成为大家越来越关注的话题。但是,面对市场的潮起潮落,很多人发现投资理财并不是一件简单轻松的事情。

如何找到投资理财的秘诀?如何让现有的钱不仅跑赢CPI还要跑赢GDP……每一位投资者都期待有一种力量能指引和帮助我们。即日起,由本报主办的“2013年第七届投资理财文化节”正式启动,您寻求的答案或许就在这里。

郑州晚报记者 倪子

### 今年看点

#### 理财品质再度提升

“今年的投资理财文化节什么时候开始啊?晚报这个活动办得不错,每一年我都会关注。今年我特别想了解移动支付方面的内容。”昨日,热心读者王女士特意打来电话说道。

本届投资理财文化节将以“科学理财,理性投资”为宗旨,通过对科学理财,风险防范,以及融资之道探讨,探讨社会公众对科学理财的正确认识,对理性投资的准确把握,展示金融机构不断创新的理财产品,实现老百姓对财富保值增值的要求。

理财不仅仅是投资赚钱,更是一种生活方式。为了更好地为各大金融机构和广大消费者搭建一个方便快捷的沟通平台,引导市民养成正确的理财习惯,选择适合自身的理财产品和投资方式,如果您对该活动有何好的建议、好的想法,或者有何要求、有何期待,欢迎致电本报热线67655763、67655029,或者发送电子邮件 zzwbjr@163.com 告诉我们。我们将以最大的行动力度,为您打造一个财富新天地。



### 相关链接

#### 讲讲您的“钱途”故事

如果您的企业在融资后,有了较大的发展,生产、销售跨上新台阶,欢迎联系我们,讲述您企业故事,给更多中小企业以借鉴和启发;如果您的企业正急需融资,请来讲述您的故事和困惑。我们将安排银行专业人士为广大小微企业以及市民提供融资方面的专业咨询服务。本报将为您的企业免费搭建一个银行与企业之间的融资平台,帮您解决融资燃眉之急。

联系电话:67655763、67655029  
联系邮箱:zzwbjr@163.com

## 无论转账汇款,还是坐飞机打高尔夫

# 招商银行金葵花客户拥有“十大特权”

# “金葵花”开在客户心中

“金葵花”不仅仅是一张小小的银行卡,一个全新的理财产品和服务体系,更是招商银行创新经营的一个缩影,是在愈加激烈的金融竞争大潮中战略智慧的体现。招商银行“金葵花”客户都拥有哪些便利及优惠呢?今天,我一起来看看。

郑州晚报记者 倪子  
刘卫清  
通讯员 钟坤



### 个人理财,我选择金葵花

在舞台上,他是音乐的化身,他将全部的爱与激情倾注于音乐之中,正如招商银行金葵花理财,专注于个人财富管理,提供专业周到的个人理财服务,助他在音乐之外挥洒精彩。金葵花理财,明智的选择。

金葵花理财 专注您所关注

招商银行形象代言人著名钢琴家:郎朗

#### 特权一:手续费率优惠

过去,吕老板往异地招行转账,转一万元差不多需花25元手续费。自从办理了金葵花卡,想怎么转,就怎么转,费用全免。吕老板说:“有了金葵花卡,给我省了不少钱,做生意,该省的钱就得省!”

#### 特权二:投资理财高人一等

张女士是一家企业的财务总监,不但善于管理企业的财务,对个人理财也很有兴趣。办理金葵花卡以后,她享受到了贵宾理财经理一对一财富检视提升服务,对家庭资产保障和增值方式进行了更加专业和全面的规划。而通过提前预约额度的金葵花尊享理财产品,更让张女士的投资收益稳步提升。

#### 特权三:专属理财经理贴心周到

随着生意越来越红火,刘老板忙得不可开交。因此,他的个人资产经常都忘了打理。听朋友介绍,刘老板办了张金葵花卡,招行为其配备了一位贵宾理财经理。从那以后,不论大事小事,刘老板一有银行方面的问题就直接给理财经理打电话,他的理财经理都能跟踪到底。不止于此,贵宾理财经理经常提醒他打理资产,仅此一项一年算下来,就为他多赚了好几万元的利息收入。

#### 特权四:贵宾理财中心私密舒适

李教授最不喜欢到银行网点排队办业务。得知金葵花客户可直接到贵宾理财中心办理业务时,他立刻办了一张金葵花卡。从此,李教授再也不为排队而烦恼。李教授还发现,在外地学术交流时,到任何一家网点都可享受同样的贵宾待遇,喝着咖啡,翻着杂志,业务一会儿就办好了。

#### 特权五:金融理财渠道简捷方便

李先生是位专业投资人士。他喜欢通过电话和网络办理业务,认为这样效率最高。专业、便捷的多种自助渠道让他感觉非常方便。“金葵花”贵宾服务专线也让李先生足不出户就体验了温馨高效的多种人性化增值服务。

#### 特权六:贵宾登机服务尊贵便捷

张总是位“空中飞人”。除了飞机晚点,最让他心烦的就是拎着行李在长长的安检队伍中缓慢挪动。一次偶然机会,他发现招行金葵花客户可通过贵宾安检通道快速安检,还可在贵宾厅休息。张总一回郑州就办了张金葵花卡,同时使用了“出行易”服务,让出行成为一种享受。

#### 特权七:高尔夫练习场免费畅打

赵先生酷爱高尔夫球。深知他喜好的贵宾理财经理一个问候的电话,让他知道所在地的两家高尔夫球场均可使用金葵花卡免费畅打练习场。赵先生当即拨打贵宾专线预约,前往最近的一家球场进行练习。

#### 特权八:增值服务平台丰富多彩

方太太自从生宝宝以后就做了全职家庭主妇。日子一天天过去,方太太白天在家有些无聊。方先生为方太太办理了金葵花卡,丰富的增值服务平台让方太太的生活更加丰富多彩。而方太太尤其喜欢财商训练营和少儿绘画大赛活动,在与小宝宝的互动中让方太太看到了小宝宝的成长,留下了许多美好的回忆。

#### 特权九:个贷及信用卡额度更高

钱老板是金葵花客户,他非常喜欢使用招行信用卡,但美中不足的是额度有些不够用。贵宾理财经理得知钱老板的需求后,告知钱老板,由于他是招行金葵花客户,且连续三个月达标,因此无论是申请更高额度的白金信用卡还是信用贷款,都非常方便。

#### 特权十:生日祝福温馨快乐

姚先生半年前离开家人,独自从台湾来到郑州闯事业。经过半年的打拼,事业蒸蒸日上,却也有些许寂寥。然而,让姚先生感动的是,他的贵宾理财经理总是会在生日、节日的时候给他打一个贴心的问候电话,有时还会收到一份“小惊喜”,让他感受到家人般的温暖。

有关办理详情请莅临招商银行各营业网点或拨打全国统一客服热线95555查询。