

牵手

郑州晚报

南方都市报

战略合作

周年



坚持梦想 一路前行

2013年8月7日是个不平凡的日子。因为在这一天,郑州晚报与南方都市报联合打造了全新的《TOP理财》。如今,《TOP理财》已走过一周年,在这一年里,《TOP理财》坚持做市民的理财顾问,“打造专业、实用的理财周刊”是我们追求的目标。我们的成长与成熟,需要您的支持与陪伴,让我们坚持梦想,一路前行! 郑州晚报记者 雷群芳

活动与特刊精彩纷呈

《TOP理财》改版一年里,我们不仅启动了投资理财平面展、金融盛典、保险社区行等大型活动,还推出了《卡秀:“十一”刷卡全攻略》、《金融丽人秀》、《金融榜样》等特刊,这些活动不仅帮助市民树立正确的理财观念,也为金融机构搭建了合作的桥梁。

2013年,被称为互联网金融元年,互联网金融从根本上完善了传统金融体系的功能,催生了一个贴近各类客户需求、灵活多样的财富管理时代的到来。基于

此,郑州晚报《TOP理财》于2013年8月28日,推出大型系列特刊“财富激战——2013郑州投资理财平面展”,集中展示金融机构的各种创新与谋变,为市民投资理财提供更多元化的选择。

2013年9月25日,为帮助广大持卡人在国庆长假第一时间掌握各家银行卡的优惠信息,了解银行卡各种支付便利。《TOP理财》特别策划推出《卡秀:“十一”刷卡全攻略》。

谁是中原金融行业的年度标

杆?谁能定格巅峰的荣耀?2013年11月至12月历时两个月的“2013中原金融年度盛典”活动为我们揭晓了答案。

2014年7月,为迎接第二个“全国保险公众宣传日”的到来,郑州晚报《TOP理财》联合河南省保险行业协会举办了“爱无疆,责任在行”保险进社区活动。在连续两周的现场活动中,30余家保险公司真诚倾听消费者心声,更把保险知识普及到百姓身边,让更多的消费者了解保险、懂得保险。

做市民的理财顾问

随着百姓理财意识的逐渐增强,越来越多的市民体会到理财的目的并不仅仅是“赚钱”,而是对家庭流动资金的一种合理规划,它要承担教育孩子、赡养老人、贷款买房、退休养老等最基本的家庭目标,这一切都需要进行合理的资产配置。

改版后的《TOP理财》从形式

到内容都有了很大的改变。形式上,我们采用了南方都市报的版式,高端、大气。内容上,我们在延续以往的深度报道的同时,开辟了“理财在线”、“理财三人行”等栏目,并成立“晚报理财顾问团”,请专业理财师为市民答疑解惑。另外,还开通了《TOP理财》的微博和微信,查找微信号

“ZZWBTOPlcai”,或关注新浪微博“郑州晚报TOP理财”,即可参与热点话题讨论。

对于从《第一金融》到《TOP理财》的改变,市民齐女士说:“《TOP理财》改版之后,内容更贴近百姓理财,也更注重理财的方式和技巧,帮助我们做好资产配置,是我们市民的理财顾问。”

与金融机构共舞中原

在这个消费至上的时代,中原居民的理财理念和投资环境发生了巨大的变迁。

随着金融市场的日益发展,金融工具的日益扩容,也渐渐使得“理财”二字已不单单只是产品的选择与购买,赋予其

中更多的是一种组合配置、一种规划设计,然而这一切需要的恰是更为专业与系统化的知识做基础。改版后的《TOP理财》不断推介众多知名金融机构和金融品牌,并使之借助《郑州晚报》的平台,成功实现新的

跨越。在改版一周年之际,《TOP理财》还将与中原众金融机构一起,推出财富新征程——第八届郑州投资理财文化节系列活动,以期与金融机构共舞中原,携手实现共荣共赢。

财富为您规划 人生如您所愿

交通银行

代发工资找交行,专“薪”为您理好财

小小一张工资卡,是每个家庭经济的晴雨表。记者近日了解到,作为“中国最佳零售银行”的交通银行,致力打造全面薪酬服务体系,目前已初现成效——薪酬服务体系涵盖薪酬代发、福利体系、个人养老金融服务等多个方面,将零售高端服务上的优势延伸到薪酬服务上来,让代发客户也能享受信用贷款等高标准金融服务。截至2014年6月,交通银行河南省分行年代发金额突破300亿元,代发员工数40余万人,代发企业数近8000家,涵盖金融、公共管理、交通运输、科学研究、信息技术、制造等多个行业。
郑州晚报记者 吴幸歌
通讯员 张震

代发工资 独享30万元信用贷款额度

如果你是交行代发工资客户,那么你现在就可享受无抵押信用贷款,最高额度可达30万元。在郑州一家电讯企业担任中层的王先生就是抢吃“螃蟹”的人。前不久,王先生因家中急用钱,急需一笔贷款来缓

解资金短缺状况。“因为公司是交行优质代发客户,交行为我发放了30万元无抵押信用贷款额度,加上我交行白金信用卡20万元的额度,一共能享受50万元无抵押贷款,太方便了。”王先生介绍说。

据悉,这是交行最新为优质代发客户推出的信用优惠政策,凡满足连续6个月代发,且月代发额3000元以上的客户即可申请专项无抵押信用贷款,贷款最高额度可达30万元,期限最长可达3年。

代发工资 尊享“菁品”高收益理财

交通银行河南省分行相关负责人表示,他们致力于打造代发客户“薪享”生活,这也是交行针对广大企事业单位员工代发业务和银行理财服务的需求提出的口号。他提到,交行工资卡除了具有标准借记卡的所有功能外,还具有代发工资、奖金、分红、企业年金等薪金代发功能

及灵活的理财功能,同时免收工本费和账户管理费,省内凡是有交通银行的地市(除洛阳外)都可以享受同城跨行自助设备取款费用全免的优惠。

记者采访了解到,近年来,交行将代发客户服务优势进一步延伸,目前交行每周专门推出针对代发工资客户的高收益理财

产品——“菁品”系列理财产品,使代发客户不仅经常拥有惊喜和实惠,还有专属理财经理实时发送产品信息。与此同时,交行还为企业员工全年不定期组织财富专场讲座,对代发单位员工提供从理财规划到财务计划实施的一条龙理财服务,以专业化的服务,让客户收获财富稳健增长。

代发工资 专享定制高品质服务

“除了为公司客户创新提供‘报账通’,还可为其减免手续费,在细节上为客户‘量体裁衣’。并可以为企业定制卡面,制定企业专属LOGO的‘联名薪金卡’,还可以根据企业个性化需要添加考勤、门禁、停车场管理、企业园区内部小额支付等应用功能,以提升企业知名度,增强员工归属感。”交行河南省分行相关负责人表示。

此外,交行便利的服务网络和强大的电子银行服务更是带给客户全方位的高品质服务体验。遍布各商业区、居民小区及重点代发单位的为数众多的ATM、存取款机等自助设备,交行的服务无盲区。同时,面对互联网金融兴起的浪潮,交行不断创新网上银行、移动银行等电子渠道的服务功能,让客户足不出户,随时、随地、随手就能办理除现金外的其他各项银行业务,真正成为客户贴身的银行、贴心的银行。