

TOP 理财 | 活动

啥样的理财方式才能赚到钱? 约吗? 晚报理财班开讲啦

俗话说:“你不理财,财不理你。”如今,不少手中有闲钱的人都会想着买点理财产品,以求跑赢通胀、实现财富增值。然而,你会理财吗?你真的会理财吗?5月底,为迎接《郑州晚报》创刊66周年、改版13周年,本报《TOP理财》将推出系列特刊,以回馈读者长久以来的支持。即日起,本报特开设“晚报理财班”,邀请理财专家为您进行理财知识的补习,一对一为读者设计理财方案。欢迎广大读者积极报名。郑州晚报记者 倪子



大牌理财师小灶“授课”

“我想找一个业务能力强的理财师制定理财规划。可是我的钱少,不能成为大牌理财师的客户。”不少市民都有这样的感触。

值《郑州晚报》创刊66周年、改版13周年之际,本报《TOP理财》精心打造一项全新读者互动活动,“晚报理财班”正式成立。凡加入理财班的市民,我们将提供免费的理财讲座。指导市民正确、科学理财,帮助您解决日常理财中的困惑和问题,同时为您挖掘更多的投资理财机会。每个担纲主讲的理财师不仅在市场上身经百战,而且都各有“绝活”。除了“晚报理财顾问团”的专家成员,本地各大金融机构的理财师、分析师也都将是主讲阵容,让

您和理财专家面对面零距离交流。

同时,本报将邀请知名理财师根据读者自身情况,免费量身打造理财方案。怎么样?这么诱人的资产增值机会,您可一定要抓住。请关注《TOP理财》官方微信(ZZWBTOPLICAL)或者拨打热线56568142进行报名。

您只要将工作、月收入、存款和日常支出、目前的个人投资负债等情况,以及近期、中期或远期的财务目标告诉我们,我们就会特邀省内知名的理财专家根据您的实际情况和所要求的财务目标,为您量身定做最适合的理财方案,帮助您尽快实现自己的财务目标。“晚报理财班”人数限制为66人,数量有限,请把握好机会。

“e+”时代中的新金融

作为“互联网+”时代创新的重点领域,互联网金融已经成为浪潮,全新的金融业态所带来的颠覆和挑战,甚至“倒逼”传统金融业进行变革。作为互联网金融的先行者,传统银行更是担当起主要推动者的角色。而在保险领域,互联网技术在移动终端的运用很大程度上改变着传统保险的业态和营销模式,已逐渐打破传统保险产品和服务的局限性。当然,互联网金融的创新也影响到了证券行业,股民们如今大多已不再跑到证券公司炒股,而是通过手机客户端完成开户、交易等业务。

与此同时,作为国民经济中的重要力量,小微企业举足轻重,它在创新发展过程中需要更加贴心、更加快捷的融资服务。毫无疑问,普惠金融与小微企业发展紧密相关。普惠金融如何满足小微企业需求?在发展普惠金融的道路上,金融机构又如何借着“互联网+”的大趋势,寻找切实可行的小微企业普惠金融发展之道呢?这一切,金融机构也在积极探索、研究。

作为河南历史最悠久的都市报,无论是品牌影响力还是全媒体产品,《郑州晚报》一直全面影响着郑州,同时也见证和记录了郑州发展的每一次心跳。值此《郑州晚报》创刊66周年、改版13周年之际,郑州晚报《TOP理财》特别策划推出《新金融——“互联网+”时代中的创新与变革》社庆系列新闻报道活动。我们将以独特的视角、真实的体验、客观的报道,为市民全面深度解读当前互联网金融大发展的背景下,各大银行、保险、证券、信托等机构在产品结构、服务模式等方面的创新和变革。



建设银行 教您用储蓄卡办证券业务

客户问:我原来的证券交易账户为网银E账户,现在想变更为储蓄卡账户,应该怎么办?

95533答:建行个人网上银行提供了E账户的证券交易账户变更服务,只要您的储蓄卡为建行网上银行的签约账户,您即可通过网上银行的“E账户—变更证券交易账号”菜单,将证券交易账户由E账户变更为储蓄卡。具体的操作步骤为:登录建行个人网上银行(www.ccb.com),依次点击“我的账户—E账户—变更证券交易账号”→页面返显您的证券交易账号,请您通过“可变更账号”下拉框选择您需要变更的网银签约储蓄卡卡号→确认账户信息,校验网银安全工具,证券交易账户变更成功。变更成功后,您即可使用储蓄卡办理证券业务了。倪子

日前,新鲜出炉的招商银行一季报让人惊艳:营业收入延续去年的高增长态势,同比增长达到24.16%;在全行业净利润增速滑落到个位数的情况下,招行的数字则定格在15.22%,特别是这份成绩单还是在未雨绸缪单季度计提127亿元高额减值准备下交出的,其含金量不言而喻。招行的逆势再起,得益于多年以来在零售业务上的深耕以及对资本市场新机遇的准确把握。倪子 李瑞香

当零售之王遇上资本市场 招商银行扬眉重出鞘

“一体两翼”战略定位

从2004年大力发展零售业务以来,招行10多年来的持续投入,为其打造了独具特色的客户结构。从贷款结构看,一季度,招行零售贷款增长537亿元,余额突破万亿大关,零售贷款增量居股份制商业银行之首。零售贷款占比达42%,比年初提升近4个百分点。据招行内部人士介绍,其零售贷款增量结构中,绝大部分为住房按揭贷款,实现了“轻”者更“轻”。

在利率市场化、资本约束日趋刚性的冲击下,当经济退潮时,承受裸泳风险最大的也莫过于对公业务。而零售业务此时不仅充当了稳定器的角色,还承担

起增长极的责任。从这个角度就不难理解,招行行长田惠宇为何上任后会提出“一体两翼”的战略定位,借以强化零售业务的主体地位。

据悉,去年招行在组织架构、体制机制方面都动了大手术。经过去年一年的重塑调整,招行无论是公司金融和同业金融的专业能力都引发市场期待,2014年公司金融已经领跑股份制商业银行;同业金融经过一年的“小试牛刀”就初显“三足鼎立”的态势。从这层意义上看,“一体两翼”正是招行为迎接资本市场东风所打造的骨架。

立足客户资产负债表

据招行内部人士透露,田惠宇现在最关心两个问题:一是风险,二是客户。

万物溯其源。企业兴衰史上的成功者,无一不是站在客户的角度考虑问题,特别是当前利率市场化、金融脱媒、资本市场大发展,以及中国居民消费升级、中国企业走出去等,都深刻地改变着客户的资产负债表,银行必须顺势而变。

内有“一体两翼”的战略协同体系,外有田惠宇在“同业金融讲话”透露的深度经营同业客户的合纵连横策略。可以看出,招行希望打通一条贯穿于财富管理、投资银行、资产管理的循环增值的价

值链。这样,公司、同业在资产组织与经营方面的专业能力与零售十几年积累的财富管理的优势对接,能够实现价值的最大变现。同时,由于能为客户提供一站式的金融服务,客户也能实现可持续的价值增值。

或许,脱媒时代,我们会看到招行重塑出另一个新的“招行”:一个因应资本消耗更轻的内在发展要求,立足于招行自身资产负债表的招行;另一个是因应客户需求变化,立足于客户资产负债表的招行。当零售之王遇上资本市场,我们看到的,是银行业出现的创新价值。



我国首家“零售银行”

一直以来,招行在市场上的形象就是零售业务“特长生”。但细究其财务数据,即使是在市场最热捧招行的2006年至2008年,其零售业务年税前利润尚不足50亿元,零售税前利润占比最高也不过20%上下,且波动较大。如果说当时招行的零售强,充其量是“矮子里面拔高个”。随着多年来招行对零售业务持续不断地投入,不知不觉间,招行已被市场称为“零售之王”。

从各项指标来看,2009年到2014年5年间,零售业务税前利润增长12倍,利润占比由不到10%提升至40%。2015年一季度季报数据显示,

零售利润占比48%,进一步攀升约6个百分点,直逼半壁江山,实现了由量变到质变的飞跃。

在中国经济深刻转型和金融深化的大背景下,做零售业务最重要的一点就是要跳出抓储蓄存款的传统思维。而招行先行一步,较早采用AUM(客户资产管理规模)做零售财富管理,并深受其益。今年一季度,招行AUM余额持续快速增长,较年初增加3086亿元,余额达到37573亿元,几近其储蓄存款的4倍。在私人银行领域,2014年,招行私人银行管理资产达7500亿元,领跑中国银行业。