

在追求个性和细分市场的今天,许 多银行都推出了五花八门的特色卡。这 些各不相同的特色银行卡被赋予了不 同的功能,成为吸引客户、占领市场的 利器。有些银行联合券商、基金公司发 卡,这些卡成为股民、基民的最爱;有的 银行卡因为捆绑网上支付宝功能,成为 淘宝客们的最爱;还有些具有贷记功能 的银行卡能根据不同人群的需求,而提 供更具针对性的服务……

基金客最爱兴业

现在,可以说是"满城尽是基金 客",投资基金选择什么银行卡最好 呢? 这里向大家推荐兴业银行兴业卡。

随着基金公司营销渠道的拓宽, 大部分基金都可以网上直销认购。不 过,由于基金公司对于合作银行的选 择不同,很多基民在进行直销认购时 会发现, 各家基金公司所要求使用的 银行卡并不完全相同,选择哪家银行 的卡最方便呢?

支持"银联通"功能的兴业卡是目 前基金直销中最为广泛使用的一张 银行卡,可以支持30多家基金公司

翻开钱包,大家总能找到或多或少的几张银行卡,工资卡、医保卡、公积金卡、信用卡等。可在我们的印象中,这 些银行卡无非都是存款、取现、消费和借贷等一样的用途。

这些林林总总的银行卡,让我们有些目不暇接,本刊在这里就给大家介绍一些适合投资理财的特色卡,让大家 能够"一卡在手、理财不愁"。

的多种基金投资需求。兴业卡还有一 个亮点在于开通手续简便。投资者在 开卡之后,只要开通了银行卡的网上 银行功能,并且一次性申请开通办理 了"银联通"基金超市业务之后,就可 以在网上买卖多家基金公司的产品。 而且,在兴业卡的"银联通"平台上, 除了少数几家基金公司外,大部分公 司的基金业务都可以享受到折扣的手 续费率, 优惠程度从四折至六折不 等。真正做到了买基金能"多"、"省"。 其他类似银行卡有招商银行的

一张卡炒金又炒汇

"一卡通"功能和广发理财通卡等。

除了炒股、买基金外,其他的如 "黄金宝"、"金行家"都是不错的选择。 如果想做黄金交易,投资者只需 持身份证,到三家任一银行的营业网 点办理一张银行卡,填写开户申请书 及电子银行服务协议书, 存入一定数 额的资金,取得存折电话银行交易密 码,就可以参与黄金交易,持卡客户可 以选择柜台交易、自助银行交易、电话 银行交易三种方式进行"炒金"

除了做"黄金宝"、"金行家"业务, 这些借记卡还可以做外汇买卖和基金 业务,当然也可以做普通的储蓄业务。

智能理财的银行卡

对于普通家庭,如何方便打理自 己的投资组合,转换自己的金融资产, 我们推荐一款中信理财宝卡。

中信"理财宝"是一个同时包含活 期和定期存款子账户的复合型存款 账户,其中的款项,不论是活期存款

还是定期存款,都是持卡人可以随时 使用的资金。使用中信"理财宝",能 使客户在享受提款便利的同时,得到 较高的存款收益,真正实现了"鱼与 熊掌兼得"

中信银行通过计算机手段对 "理财宝"账户内的活期存款子账户 和定期存款子账户进行科学的优化 管理, 使持卡人的活期存款子账户 余额保持在最低水平,其余资金全 部作定期存款处理。每一营业日结 束后,如果活期存款子账户余额超 过 1000 元,电脑将按持卡人事先选 择的"理财套餐",将超过500元的 部分自动分配到各存期的定期存款 子账户中, 从而最大限度地提高客 户的存款收益。



近日,中国光大银行和郑州宇通 集团正式签订银企合作备忘录,银企 双方将在授信业务、按揭贷款、融资 链业务、国际结算、企业年金等领域 开展全面合作,此举标志着光大银行 与宇通集团合作进入一个新阶段。图 为中国光大银行总行副行长李子卿 (左)、郑州宇通集团董事长汤玉祥出 席研讨会并签署合作备忘录。

张 慧 李景辉 摄



工行持续推进服务创新

全国再添 300 家贵宾理财中心

年"和"创新年"的中国工商银行近 力,提高银行网点的服务效率。 期又推出了新的服务举措。4月18 日,该行在全国36个大城市同时 召开新闻发布会,宣布在全国范围 内全新推出 300 家理财金账户贵 宾理财中心(河南分行此次推出4 家,分别是省行营业部二里岗支 行、南阳路支行、桐柏路支行、行政 区支行),并进一步完善了针对不 同需求客户的分区服务机制,为有 复杂理财需求的理财金账户客户 提供六大专属服务体系。

业内人士认为,此举是工商银 行应对外资银行进入挑战,全面提 高金融服务水平的一项重要举措。 同时,对有复杂理财需求的客户实

本报讯 将 2007 年定为"服务 行专区服务,也有利于减轻柜面压 港理财金账户客户联动服务体系。

据介绍,此次工商银行在全国 推出的 300 家贵宾理财中心是专 门为理财金账户客户提供的服务 区域,这些理财中心都按照全行统 一标准建设,并配备了高素质的个 人客户经理,理财金账户客户在全 国各地的贵宾理财中心都将能享 受到标准化的服务。这是该行继 2006年12月在北京、上海、广州、 深圳四地首批推出80家贵宾理财 中心的基础上,全面推进服务升级 工作的新举措。在此之前,工商银 行在香港地区的控股机构——工 银亚洲也在香港地区首次推出了 理财金账户品牌,建立起内地、香

理财金账户是工商银行面向 中高端客户推出的理财服务品 牌。经过四年的发展,理财金账户 已经成为国内最有影响力的个人 理财业务品牌之一, 其客户数量 已经超过了200万。此次工商银 行对理财金账户服务进行全面升 级,既是对现有理财金账户客户 的回报, 也是为了满足中高端客 户更为复杂的金融服务需求。这 次全面升级活动启动之后, 工商 银行还将不断为理财金账户开发 更多的创新服务,丰富理财金账 户的品牌内涵, 为客户创造更多 的价值。

(蔡 利 宋金亮)

强制开户是否可取 银行排队的何缓解

编者按:一边是 银行收取小额账户管 理费,一边是大量储 户在银行营业厅排起 长龙。银行的解释是, 收取管理费是"国际 惯例",而对"排长队" 的解释却始终闪烁其 词。倘若类似现象一 直延续下去, 面对日 益"凶猛"的外资银 行,中资银行拿什么 和他们拼? 真正放下 架子,改善服务,将视 角转向民生,即使不 是中资银行的制胜法 宝,也肯定是取胜的

银行:收费是国际惯例

近年来,国内商业银行借鉴"国际惯例", 针对当前小额银行账户收取管理费的做法, 中国人民银行副行长苏宁 4 月 18 日表示,商 业银行不应有意"逼迫"百姓开设大量小额账 户,以达到赚取管理费的目的。

不过, 在现实生活中, 老百姓却不得不 "被动"开设大量的小额银行账户。储户孙先 生说,一方面现在商业银行有缩减大量小额 银行账户的要求,另一方面又动辄和燃气公 司、自来水公司等进行合作,本着拉客户的目 的,逼着居民用这些银行主动开设的银行账 户来缴费。现在很多老百姓都有不少银行账 户,到底被收了多少费,其实自己并不清楚。

苏宁对此评价说:"这就是不合理的行 为,商业银行其实完全可通过央行小额支付 系统进行转移支付,来有效解决老百姓被迫 通过不同账户来缴纳各种费用的问题。"

对小额银行账户收费的问题, 苏宁还表 示,商业银行是否对银行账户收费,这是市场 行为,并不属于政府指导价的范畴。对银行来 说,这其中有着出于成本考虑的问题,也有利 于维护百姓利益。

苏宁表示,商业银行对小额银行账户收

如说通过银行账户对一些困难群体的社保资 金发放,就可以考虑不收费。

另眼相看银行排队现象

近来,银行排队现象颇受关注,市民投诉 事件更是层出不穷,并招致媒体舆论批评。诚 然,银行服务确有许多亟待改进的地方,然而 笔者认为也应该多维度、更加冷静理性地看 待银行排队现象。

排队等待时间过长会引起人们的焦虑 感,于是很容易导致人们情绪化的埋怨,这似 乎也可以理解。由于各种高端客户业务的开 展,不同业务类别需求量的增长,各银行也就 开辟了大量的窗口来满足不同类型业务的办 理。特别是近段时间银行基金的大涨、房贷加 息等等,导致去银行办理业务的人多起来,也 不免造成排队等待的现象。

科技发展日新月异,人们固有的行为 方式却很难在一朝一夕间改变。且不说使 用自助服务给中老年人带来的学习成本, 即使是善于接受新事物的年轻人,也不愿 意获得机器的服务。于是,自助渠道再多, 柜台前的长龙依然短不了。再者出现某些

费,也涉及到对部分困难群体的照顾问题,比 市民不规范的行为,在办理业务过程中出 现这样那样的问题导致办理业务时间的延 长。假如能尽快改善这种现状且辅之以更 耐心的宣传推广和周到的服务,相信在银 行等待时间过长的现象定能得以最经济 合理的缓解和改善。

中资银行:缓解排队需要时间

面对消费者提出颇多的网点排队等候时 间过长问题,中资银行正在逐步落实各项措 施,希望能在半年左右的时间,明显缓解"排 队难"现象。

"等候时间长不是某家银行的问题,而是 整个银行业长久以来没有解决的难题。"银行 人士表示, 虽然银行方面非常重视排队难问 题,但希望推出的相应措施在短时间内解决 问题,也是不切实际的。"至少需要半年左右 的时间,才能从较大程度上收到效果。"

记者还从其他银行了解到,缓解排队问 题已是当前的工作重点之一。例如,交通银行 有关负责人介绍说,该行推出的针对性措施包 括整合柜面资源、发挥大堂经理职能、提高业 务办理效率、引导客户使用自助机具、优化业 务流程和提升服务质量等。本报记者 孙岩岩



中国企业国际融资洽谈会即将在津开锣

中国企业国际融资洽谈会将于2007年6月6日 至8日在天津滨海国际会展中心举行。本次融洽会由 天津市人民政府、全国工商联、美国企业成长协会三方 共同主办,旨在为中国广大中小企业搭建一个国际融 资的平台,以及为中国私募基金的发展、扩大直接投融 资提供经验。据悉,本次融洽会将是2007年最大的一 次融资盛宴, 也是国内目前为止最高规格和最大规模

中国企业国际融资洽谈会将采用国际流行的"快速 约会"及"资本对接"的融资模式。通过"资本对接"使参会 企业在最短时间内接触最多的投资机构,"快速约会"则 让企业在封闭的环境中与投资基金进行深度交流。这两 种成熟的模式将使投融资双方有多元选择的机会, 能提 高投融资效率,降低信息成本。同时企业还可与来自国内 外的金融及中介服务机构进行公开交流,并通过参加"第 五届中国并购年会"等众多论坛,快速熟悉融资环境、规 则与技巧。融洽会官方网站"国际融资服务网"(www.pefund.com)业已正式开通,并开始接受报名工作。

有不少经济学家分析认为,这样的融洽会具有非常 强的创新和借鉴意义。它不但解决了我国中小企业融资 渠道单一、融资规模过小等问题,更重要的是中国企业 在嫁接国际资本过程中所带来的国际化视野,对其成长 大有裨益。同时也为中国私募基金的发展与壮大提供了 很好的学习途径和机遇。

国内首只股权投资型银行理财产品面世

自 4 月 10 日起,中信银行发行理财新品——"中信 理财之锦绣1号",产品主要投资于银行、证券、保险等 金融机构的 IPO 战略配售、定向增发和其他股权投资项 目。据记者了解,这是国内首份股权投资型银行理财产 品,它的面世为大众投资拓宽了道路。

"中信理财之锦绣1号"存续期为五年,计划募集总 额为人民币 4 亿元。与多数银行理财产品不同,该产品 为浮动收益型产品,投资者可通过中信银行各地营业网 点进行购买。根据产品约定,"锦绣1号"认缴金额不低 于人民币50万元,产品以10万元的整数倍增加认缴金 额。依据中信银行的五级风险评价体系,该产品被定为 红色风险级别,即较高风险,适合有一定风险承受能力 的投资者进行投资。

安邦稳赢家庭财保成为理财市场新亮点

目前市场上的理财产品很多,然而在提供固定投资 收益的同时又提供家庭财产保险保障的,安邦财产保险 公司推出的"稳赢理财型家庭财产保险"当之无愧。

该产品不像寿险产品那样复杂,也不需要投资者具 备很多金融知识,操作非常简单,只需要投资者凭本人 有效身份证件在工商银行或中国银行网点填投保单购 买即可。该产品为5年期,每份一万元,同时送双倍的家 庭财产保险,无论5年期内有无赔付,到期都还本付息。 年收益率在人行挂牌利率扣除利息税的基础上高出 0.4%,而且是在保险期内始终随银行利率同向同幅变动, 有效规避了利率风险。按现有的利率标准,该产品年收 益率则为 3.928%,如果 5年内利率不变,期满累计收益高 达 19.64%,收益免交利息税。

据介绍,该产品具有流动性强、收益稳定的特点,是 -种集"投资、保障、增值"于一体的新型理财产品,在北 京等地一经推出即受到市场推崇,在河南市场一上市即 成为很多家庭理财的新选择,受到广大追求高回报、低 风险投资者的青睐。

中原国税规避税收风险营造阳光纳税氛围

为规范纳税行为,规避纳税人税收风险,针对增值 税一般纳税人税收政策繁杂、易出现疏漏且违法案件率 高的现状,近期,郑州市中原区国税局为辖区所有商业 增值税一般纳税人制作"规范纳税告知书",逐户送发。

简单的一份告知书,一方面让纳税人对 2007 年税 务机关工作重点及要求得到全面了解;一方面税务机关 通过告知书对企业的责任和义务进行明确,变过去"强 硬式"管理方法为现在的主动告知、上门服务。同时,该 局还利用各种互动平台和举办新新政策培训班,针对企 业需要进行政策解析。这种新的服务方式,切实维护了 纳税人的权益,降低了成本,受到了纳税人的好评。

李维亚 王岩平

登封地税局办税服务厅温馨提示纳税人

登封市地税局办税服务厅近年来推出窗口提示服 务,提醒纳税人按时办税,并把最新的政策提示给纳税 人。温馨提示获得了纳税人的肯定,该局办税服务厅先 后被郑州市妇联、郑州市总工会、登封市团委授予"巾帼 文明示范岗"、"五一文明岗"、"青年文明号"等荣誉称 号,连续三年被郑州市地方税务局评为"最佳办税服务

该局针对咨询最多的事项,开展窗口提示服务,并 出台提示制度,其中包括提示原则、提示项目、提示人 员、提示内容、提示责任、提示奖惩等。结合工作岗位和 纳税人需求,实行口头提示、窗口张贴提示、办税服务厅 大屏幕提示相结合的办法,适时进行税收政策、办理事 项、纳税时限等提示。如对新办税务登记的纳税人,提示 其纳税期和各项应报资料,对购买发票的纳税人提示开 具发票应注意的事项等。制度规定,新政策、新法规、新 通知,有些涉税事项不能当时办理必须提示原因和再办 理时间,各岗位必须提示办理要求和时限等。

吴向颖 宋玉冰

金水区地税局邀请纳税人体验"角色互换"

2007年4月是全国第十六个税法宣传月,围绕"推 进依法纳税,构建和谐社会"的税法宣传主题,金水区地 税局积极开展多种多样的税法宣传活动,4月6日,第一 批特邀纳税人走进了大厅,亲自体验"角色互换",和税 收工作有了亲密接触。

在不到一个小时的"角色互换"活动中,他们已深深 体会到税务人员工作的不易,对税收工作和税务人员有 了更多的理解。市局宣教处长及区局有关领导出席了座 谈会,对纳税人提出的问题进行了一一的解答,对不能 马上解决的要求整理出来汇总上报,逐步解决,并希望 纳税人以此为契机,经常性地参与纳税服务工作,多提 宝贵意见。 车 红