



# 国庆黄金周巧打理财战

“十一黄金周”即将到来,近日,记者对部分郑州市民进行了调查,发现由于今年“股市”和“基金”涨势喜人,不少市民会在这个黄金周选择出游放松。银行,商场,旅行社也开始了新的大战,理财专家提醒市民,在游玩的同时应该注意理财。

## 出行买份意外险

平安保险郑州分公司周利娟告诉记者,近日,前来咨询出游意外险的人很多,但多数市民认为旅行社投保了旅行社责任险,自己就不用再掏钱购买意外险。她提醒市民,旅行社责任险只保障因旅行社疏忽或失误而导致的意外,如果是旅游者个人过错所导致的损失,保险公司不承担赔偿责任。

## 曲线赎回基金更省时

还有几天就到国庆节了,近日,股市正处于震荡期,如果客户此前把大部分资金用于购买股票型基金,黄金周期间又正好需要用一大笔钱,那现在就要考虑及时赎回基金了。建行工人路支行相关人士表示,通过“灵活转换”可缩短基金的赎回时间。因为一般股票型基金或平衡型基金的赎回时间是T+4,货币基金赎回时间是T+2或者T+1。因此,假如你现在要赎回股票型基金或平衡型基金的话,不妨先把股票型基金或平衡型基金转换成同基金公司旗下的货币基金,然后第二天再赎回货币基金,这样赎回差不多可缩短两个工作日的时间就可到账。

## 巧用信用卡出游

“十一”虽然还没有到,各大银行的信用卡大战已

经热火朝天。银行的礼品固然诱人,但要真正方便自己的长假消费,同时节省不必要的支出,使用信用卡还是应该有所选择的。

对于准备在黄金周“血拼”的人来说,首先应该关注的是信用卡提供的透支期限。与此同时,针对不同的消费功能,还可多关注那些联名卡,其不仅具有一般信用卡所具备的金融服务功能,而且还能享受联名单位提供的折扣优惠或其他特殊服务。如果是准备长假出游,则可多关注国际卡,其除了具有信用透支、免息还款等一般信用卡所具备的功能之外,还具有以人民币和某一指定外币结算的特点,一卡双币、全球通用,免除出境消费的后顾之忧。 王月

# 假日金融安全三点提醒

功能,及时掌握信用卡消费情况。另外,银行卡用户一旦遇到存取款机故障或者银行卡被吞,最好不要马上离开现场,应及时拨打各大银行的客户服务热线寻求帮助。

## 提防假网上银行、诈骗短信

作为新型金融造假手段,假的银行网站相继出现。犯罪分子常用的手段,就是利用与银行网站相类似的网站页面,盗取银行卡密码等私人信息。专家建议市民在网上银行办理业务前一定要记得核对网址是否正确,要妥善选择和保管密码。

## 出游谨防假币

“十一”是出游的好机会,不少市民都会在难得的长假里踏上异国之旅放松心情。专家提醒市民,每年长假都是“假币”诈骗案件的多发期,市民要“捂紧”自己的钱包,注意资金安全。出国前,应通过合法途径换汇,选择银行的“中银汇兑”,不贪小利,以免误收假钞。国内旅游时不妨准备一些零钱支付车费、门票等零散支出,避免找零的风险。 毛明江

# 真情理财 生财有道

“广东发展银行郑州分行真情理财大学堂”活动纪实

本报记者 张慧 通讯员 常罡

金秋喜结硕果,理财又著华章。“广东发展银行郑州分行真情理财大学堂”活动是广发总行现阶段推出的一项重要营销活动,是为适应个人理财市场需求而开发的一个集理财知识、资讯、工具、产品、服务于一身的理财平台,目的在于扩大客户数量,深度经营老客户和开发非现场客户,维护广发行的贵宾客户,营销广发行理财产品,是批量化的精确集中营销。8月份以来,郑州分行积极响应总行号召,开展了一系列“真情理财大学堂”活动,引起普通理财市民强烈共鸣,取得了很好的成效。近日,记者走进广发了解了许许多多鲜为人知的真情理财细节。

## 真情酝酿 真情激励

时间紧、任务重,从八月份开始,为了把真情理财做得扎实到位,广发行郑州分行党委高度重视,多次召开协调会议,将重点工作进行安排和布置。而且真情理财大学堂由分行个人银行部督导,在多家支行、科技部、会计出纳部、保卫部、总务部等单位的配合下,初战告捷,取得了“开门红”。

个人银行部的总经理姬武装从支行最初客户的筛选、演讲稿的撰写、主讲人的挑选到最后会场的布置、乃至会场气氛的营造的每一个细节分外关注。理财经理刘芳认真地准备课件,同时从网络支持、现场开卡现金管理、公章及重控管理、相关的设备安排等每一个细节、每一个衔接都力求精益求精,力争打造完美效果。

8月8日晚,郑州分行辖内第一次举办“真情理财大学堂”宣传营销活动,总行聘请的麦肯利顾问公司派专人进行现场指导,各支行主管副行长也在现场进行了集体观摩。分行理财专家现场答疑,现场气氛活跃,客户情绪高涨。随后,安阳支行、新乡支行、黄河路支行、银基支行、科技支行等17家支行都先后成功举办了“真情理财大学堂”,分行行长李兴智、副行长赵挺亲临现场进行指导,更好地鼓舞了士气,激励了员工。

## 真情花絮 真情感人

**花絮一** 分行营业部新行员王莹脚崴骨折,还带着绷带,发放资料饮品,一站就是两个多小时;两位副总两天两夜没有休息,却仍对着客户高谈阔论;“讲师”经理徐向,在前一天因过度紧张曾差一点被换掉,但她坚持;即使不让我上,下来以后我还是要对全体行员再讲一遍,我觉得我行!

**花絮二** 嵩山路支行行长冯喜玲和副行长杨阳非常重视理财大学堂活动。在周六和周日,叫上主讲司磊和徐翠萍,在会议室一遍又遍地练习;冯喜玲亲自写致辞,杨阳则像个小学生一样认真练习自己的表情和语调;司磊和徐翠萍更不敢含糊,在练习讲课时更是注重声情并茂。

**花絮三** 科技支行行长邵强组织全体行员提前安排、部署,副行长吴恒兵亲自上阵,不仅参与了会前各项工作的准备,还担当了“真情理财大学堂”活动主持人的重要角色。当晚最让人感动的是有一位李姓客户,听了演讲后很受启发,当即从另外一家银行卡上转入支行40万元,并购买了银华优选基金。

**花絮四** 郑花路支行赠送给客户礼品是布艺小老鼠,副行长张丽说:“鼠,是丰收的意思,我们今天的活动是理财,理财就希望大家有收获,所以我们的礼物就是让大家从现在开始‘鼠’钱,有‘鼠’,不尽的钱;‘鼠’不完的钱,提前祝大家鼠年财源滚滚发大财。”一下子拉近了与客户间的距离!

**花絮五** 安阳支行现场签约情况异常火爆,5台机器已远远满足不了客户的需求,这时一部分老客户就要求工作人员“开后门”,去二楼办公区办理业务,考虑到当时已将近晚上10点钟,行领导决定将二楼上网机器全部开放以供客户使用,即使这样客户也陆续签约到晚上11点钟才散去。

**花絮六** 新乡支行连续办了两场“真情理财大学堂”,每次都座无虚席。到场的人数,投资的热情远远超过了原先的估计。每次活动行长周钢都特意到场发表欢迎辞,副行长冯喜玲也亲自担任主持。接着由两位大厅经理对广发行“薪+薪1号”基金定期定投等理财产品进行现场演讲、互动,然后由专程赶来的分行个人银行部总经理姬武装、刘芳经理和新支大厅经理组成的专家团队进行现场答疑。

## 真情收获 真情永远

真情理财,迎来了真情回报,客户的投资热情能说明一切。8月8日晚,广发分行的第一次营销活动就取得了“开门红”,现场签单办理业务异常火爆,客户签约率达到80%以上。当晚即营销了60余户147万的基金及“薪+薪”等金融产品。

8月20日晚,广发银行安阳支行行长申学清和副行长郑洁亲临现场,现场共办理薪+薪73万元,基金64万元,定投12份,在持续营销中,共在银联通销售基金455万元,银基通销售基金70万元,开立定期定投有效户15户,销售中信红利基金66万元,薪+薪销售73万元,薪+薪1号销售105.5万元。

8月21日晚,银基支行副行长潘庆喜激情开讲,支行的两条储蓄柜、五台上网的电脑前都排起了队。当晚共办理:基金定投开户31户、基金成交45万、预约50万、薪+薪预约20万,成果显著。行长苗壮在总结时说:这样的活动很好,既宣传了产品、完成了一定的成交量,又拉近了与客户的距离,我们以后争取每个月搞一场,长期坚持下去。

8月22日,在黄河路支行举办理财讲座时,签约基金定期定投1.7万元,薪加薪销售16万元,基金500余万元的良好业绩。行长徐军发动所有资源,实现会后签约基金200万元;客户经理李磊动员其他行内大户来听理财讲座,并跟踪回访,实现两天销售基金115万;信贷内勤许宁利用做会计时的资源,实现支行非授信客户当场签约100万元。

8月23日晚,科技支行邀请客户80人,共实现当晚销售基金定投业务15户,金额1.21万元;购买基金51户,金额234.5万元;薪+薪6户,金额27万元;储蓄存款新增217万元。

8月27日晚,嵩山路支行在客户与分行个人部的理财小组热烈的互动及有奖办理业务的激励下,在全体员工的共同努力下,取得了良好的成果:基金销售400多万元,定期定投开户76户,薪+薪1号签约106万。

8月28日晚,郑花路支行最终成功实现:新开户43户,收现金17.3万元,基金销售93笔,金额1028.8万元;定期定投26笔,计1.2万元;薪+薪季结型2笔,计12万元;薪+薪1号3笔,计18万元。预约定投23户,预约基金389万元,至结稿又新增定投4笔,基金销售185万元。

8月29日晚,金成支行行长王晓星现场指挥;副行长余志红严格把关,副行长白涛带领客户部客户经理专程从异地赶来参加这次活动,营业部的储蓄窗口及支行准备的五台电脑前都排起了长队,截至十点半,现场实现销售基金定投业务21户,金额1.1万元;基金开户23户,交易金额152万元,中信基金40万(于8月30日交易);薪+薪4户,金额221万元。

新乡支行在8月15日成功开展首期真情理财大学堂活动之后,紧接着又安排了一次“真情理财大学堂”教师专场。两场活动均取得了巨大成功,现场签单办理业务异常火爆,客户签约率分别达到80%和90%以上。

京广路支行真情大学堂活动在行长张义和副行长王洪新的主持下开讲,销售“薪+薪”产品52万元,薪+薪1号销售1300万元,预约800万元;各类基金产品销售共202万元,办理“定期定投”22份,真情理财大讲堂活动取得了圆满成功。

东明路支行“真情理财大学堂”活动在王尚武行长及每位员工的热切期待中拉开了序幕。整个活动气氛轻松、融洽,秩序井然有序。当晚共有32位客户现场办理业务,其中基金定投24份,基金8份,预约20份,金额150多万元!

自活动开展以来,每场客户数都超过了支行的邀请数,客户热情极高,取得了很好的销售业绩。18场“真情理财大学堂”共计销售了基金定期定投467户,营销“薪+薪”2500万元,销售基金4200万,新开卡208户,并且吸收储蓄存款410万元。

广发行的真情理财大学堂活动,使广大用户用自己的智慧和热情和汗水,为客户铺就了生财之道,既为个人业务的快速发展打开了通路,又锻炼了队伍,取得了双赢的良好效果。

## 保险理财

### 特殊红利: 保险理财送“红包”

牛市的热浪无处不在,保险也不例外。在股市投资大潮中,一度在熊市中折戟的投连险重出江湖,并迅速收到投资者追捧。不过,这次冲在前面的,多是合资保险公司和内地二三线保险公司。在巨头们投连险“按兵不动”之中,新华人寿分红型保险意外宣布发放10亿元“特殊红利”,使分红型保险的市场主角地位再次显现。

坚守“分红”还是跟风“投连”?在牛市背景下,应该如何选择自己的产品策略,正在成为保险公司必须面对的巨大考验。

### 11周年庆派送10亿“特殊红利”

在投资市场大幅变动、理财产品丰富多彩的情况下,保险产品策略略成为一个命题。

新华人寿河南分公司副总经理赵世君介绍,此次“特殊分红”派送的对象为:2007年6月30日承保保且2007年10月7日仍然有效的分红保单,包括通过个人营销、银行代理和团体直销等渠道销售的分红保单。

分红金额的多少主要依据客户购买分红产品保额的多少和时间的长短来确定。赵世君表示,此举在于让分红保险产品客户分享公司分红业务的超额投资盈利成果。

具体而言,分红产品保额越大,保单存续时间越长,特殊红利则越多。而且,此次“特殊分红”增加的保额,还将作为今后年度和年终红利分配的基础,持续增加客户利益。

### 10亿“特殊红利”激荡分红保单

国庆前,新华人寿宣布拿出10亿超额投资盈余作为“特殊红利”回馈500万份分红保单持有人。这在内地保险业还是第一次。同时,新华人寿否认近期推出投连险。

新华人寿总精算师杨智呈接受记者采访时表示:“投连险产品是国外保险产品成熟型产品,但我国保险市场还处于发展阶段,客户只有在拥有充分的保险保障后才可以考虑投资连结保险,如果什么保险也没有就买投连险,就像一个人不穿内衣就穿外套,是很不恰当的。”“发放特殊红利是让分红保险产品客户分享公司超额投资收益。总体来说,分红产品保额越大,保单存续时间越长,特殊分红就越多。”新华人寿新闻发言人解释。

此前,新华人寿的分红型保单采用英式“保额分红”法,即采用“年度红利”和“终了红利”双重红利设计。据保险专家介绍,在一般投资市场环境下,年度红利保持相对平稳,客户可以合理预期;在客户保险合同终止时,保险公司向客户分配终了红利,以丰补歉、平衡回报。而当投资市场环境变化较大、保险公司分红业务投资盈余大幅超出一般年度水平时,保险公司可以向客户进行“特殊分红”。与年度红利相似,在实施“特殊分红”之后,客户的保额会相应增加。

本报记者 王璇 通讯员 徐燕

## 金融信息

### 招商银行郑州分行 隆重举办UCP600实务研讨会

招商银行郑州分行“跟单信用证统一惯例UCP600实务研讨会”于9月20日上午在招商银行大厦20楼会议室隆重举办。国际商会《跟单信用证统一惯例》(UCP600)已于2007年7月1日开始实施,对进出口企业有着极其重要的意义和影响。为了积极促进我省进出口企业适应新的国际规则,为进一步深入理解UCP600的实施对企业的影响,有效规避国际贸易中的资金结算风险,招商银行郑州分行特邀国际商会中国协会资深信用证专家、招商银行总行闫之大先生为我省广大国际贸易企业进行UCP600实务培训,吸引了包括宇通集团、金龙铜管、豫光金铅、郑州日产等公司在内的我省50多家跨国经营企业的近百名代表参加。企业代表表示,希望今后银行开展更多类似的学术活动,为广为企业提供学习和信息交流的平台,提升我省企业的国际化竞争能力。 振宁

### 完善网银服务体系迎接国际竞争 五大中资银行启用中文.CN

目前包含五大中资银行本行名称、旗下各项金融产品和服务的中文.CN域名已陆续开通。

中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国交通银行、中国农业银行已保护注册和启用了近200个包含本行名称、旗下各项金融产品和服务的中文.CN域名,用户只需输入“中国银行网上银行.CN”、“交通银行.CN”、“工商银行.CN”、“建设银行.CN”、“太平洋卡.CN”、“金穗卡.CN”或“金融e通道.CN”等包含五大中资银行的中文名称,或为大众所熟悉的五大银行金融产品和服务名称的中文域名,都可以方便并准确地登录各大银行官方网站。此外,众多城市商行及农村合作银行也都纷纷开通了中文.CN域名。有关专家表示,中国金融市场的开放之后,外资银行对中资银行形成了巨大的冲击和挑战,而网上银行、电话银行、手机银行、自助银行等电子银行服务等成为中资银行创新服务的突破口。 李舒

### 东方集团两大股东名誉侵权案宣判

目前,中国东方集团主席兼首席执行官韩敬远通过Wellbeing Holdings直接持有中国东方集团共44.52%股权,中国东方集团执行董事陈宁宁则通过Smart Triumph持股28.11%,其他股东持有26.71%股权。今年上半年,嘉鑫控股曾提出持有东方集团27.37%股权的小股东提出全面收购计划,希望持股比例高于韩敬远及管理层控制的44.52%,从而控股中国东方集团。

9月18日上午,轰动一时的中国东方集团两大股东的名誉侵权案在京开庭,北京海淀区法院就嘉鑫控股董事长陈宁宁状告某媒体及韩敬远名誉侵权案进行正式宣判,判决书认定没有证据证明陈宁宁有伪造签字的事实和欺诈骗的行为。同时亦认定,使用“涉嫌”、“被指涉嫌伪造”、“涉嫌欺诈”等词,“易引人误解,确有使用不当之处”。同时,判决书也提出:“公众人物对于轻微名誉损害应当予以宽容和理解”,“作为公众人物的陈宁宁应当对涉及自身的评价持宽容理解的态度”。此前,嘉鑫控股已明确表示,如果不能增持股权,嘉鑫控股将放弃在东方集团的投资。 方冬吉

### 工行网站在《中国本土银行网站研究报告》评测中排名第一

日前,记者从工商银行河南省分行营业部获悉,工商银行网站在《中国本土银行网站研究报告》评测中,在服务功能与网站建设等方面成绩卓著,以最高评分获得第一名桂冠。

该报告是由国脉互联咨询公司在《电子商务世界》杂志主办的第三届“中国电子支付高层论坛”上首次发布的。报告对14个全国股份制商业银行网站、26个省会城市商业银行网站及40个非省会城市商业银行网站进行了综合评测,工行以89%的最高分获得第一。报告称,工行网站建设已接近优秀水平,各方面功能建设比较全面,领先地位突出。国脉互联咨询是目前国内资深的互联网金融网站专业咨询研究机构。

近年来,为更好为广大客户提供全面专业的金融资讯以及更加安全便捷的业务办理渠道,工行网站以综合性金融门户为发展方向,不断充实网站内容,完善网站结构,积极打造方便高效的一站式投资交易平台和电子服务平台。 许磊 李丰收 武建选

### 新郑市地税局 “勤、快、优”提高重点税源服务质量

今年以来,新郑市地税局不断加大重点税源服务力度,采取得力措施扶持重点税源发展。一是对重点税源户联系要“勤”,打造零距离服务。及时将管理员联系方式及更新情况告知企业,便于企业与管理员的沟通;不定期的安排不同经济类型的重点税源户召开座谈会;要求基层负责人和管理员定期下企业走访,通过多层次全方位走访,及时了解纳税人的政策需求及企业生产经营状况。二是为重点税源户送税法要“快”,提高服务效率。新政策出台后立即开展税法宣传,及时召开政策宣讲会,及时将税法送到重点税源户手上。针对建筑、房地产等重点行业,不定期举行行业性税收政策的宣传辅导工作,使税收政策的宣传辅导更有针对性、及时性、从政策辅导到涉税事项办理,及时提供帮助。三是对重点税源户提供服务要“优”,提高服务质量。对重点企业开辟绿色通道,要求管理员要采取座谈和约谈方式向纳税人报告地税重点工作,特别是在税收征管、纳税服务方面推出的新举措,充分吸纳纳税人的意见。 乔慧展