

一周理财资讯全播报

信息时代,我们让你用最短的时间掌握最多的资讯

A. 理财产品 B. 银行服务 C. 活动 D. 保险 E. 期货

A

交行推出“得利宝·深红4号”理财产品

交行日前推出“得利宝·深红4号”系列结构性理财产品,该理财产品连接美洲货币篮子、亚洲货币篮子和欧洲货币篮子,100%保证本金,人民币、澳大利亚元均可投资,销售起点分别为10万人民币、1.5万澳元。1年期产品销售起止日为8月1日至8月17日,2年期产品销售起止日为8月11日至8月25日。(李云)

宁波银行推出稳健型理财产品

8月5日至8月14日,宁波银行杭州分行推出稳健型理财产品——2008年票据计划六号,该产品属非保本浮动收益型人民币理财产品,申购起点为金额5万元人民币,以1万元人民币的整数倍递增,投资期限三个月,预期年化收益率为4.4%。该产品具有投资方向明确和风险控制的特点,适合追求良好收益,且有一定风险承受能力的稳健型个人投资者。(余洋)

渤海银行推出第七期短期理财产品

8月4日至8月14日,渤海银行限量推出第七期短期理财产品,该产品投资方向为四大国有银行的银行承兑汇票。该理财产品认购金额以人民币5万元起,并以人民币1万元的整数倍递增,投资期限为102天,预期年化收益率为5%。该产品具有投资期限短、风险较低和收益稳健的特点,适合风险承受能力较低、对资金有一定流动性要求的客户。(丁立)

兴业银行推出商品指数挂钩理财产品

8月4日,兴业银行推出商品指数挂钩理财

产品(保本浮动收益型),销售对象为机构客户,发行截止8月15日,人民币1000万元起售,该理财产品挂钩标的为90% CYD商品套利指数+10%第一代高盛商品指数,产品收益为0-6.4%。(沈冰)

中信理财推出“智赢三号”产品

自8月5日起,中信银行推出挂钩中移动、中海油股价的“智赢三号”优中选优理财产品,产品承诺95%保本。该产品是一款股票联结型理财产品,国内投资者通过“智赢三号”可直接分享两公司股价增值的收益。产品设定了12个观察期,投资期内每个月末都有自动赎回机会,投资期限最长1年,最短一个月客户即获取较高收益收回本金。(王哲)

B

工行全新推出WAP手机银行

近期工行全新推出了WAP手机银行。WAP手机银行是指客户通过手机WAP浏览器上网的方式,访问工行手机银行网站,输入注册卡号和登录密码后即可自助办理各类银行业务的一种新型手机银行服务。

在功能上,WAP手机银行覆盖了工行网银的主要功能,包括账户管理、转账汇款、缴费业务、投资理财、消费支付。另外,客户还可以通过WAP手机银行进行牡丹卡还款,实时了解包括存贷款利率、基金净值、股市行情、汇市行情、黄金行情等在内的各类金融信息。(宣书桓)

交通银行正式启动沃德医疗贵宾服务

8月8日,交通银行正式向全国沃德客户推出医疗贵宾服务,首期联动北京医院、华东医院、广东省人民医院、深圳市第二人民医院等多所知名

三甲医院作为试点服务医疗机构,为该行业沃德财富客户提供贵宾诊室、导医导诊、专家预约、住院及手术安排等服务。凡交行沃德客户只需提前24小时致电该行95559客服热线即可进行预约操作。此前,交行杭州分行率先已在邵逸夫医院开通贵宾候诊室。(陈春雨)

C

深发展推出“聚金宝”和“汇赢通”业务促销活动

2008年8月1日—11月30日期间,深圳发展银行开展“聚金宝”和“汇赢通”业务促销活动。活动期间,客户申请开户以及进行黄金和外汇交易均享有优惠。活动期间申请开通聚金宝或汇赢通功能且累计交易达到一定金额以上的客户,除获赠一张50元移动充值卡外,还可参加幸运抽奖。(支洪波)

D

民生人寿总保费和总资产双双过百亿元

1-6月,民生人寿实现持续、快速、健康发展,规模保费收入达到36.6亿元,同比增长215.3%。截至2008年6月底,民生人寿累计总保费、总资产均突破百亿元。目前民生人寿偿付能力充足率远远超过监管规定的Ⅱ类公司150%的最低标准,为公司未来健康成长和抵御风险提供了有力保障。(郑临临 曾建宁)

人保财险为奥运会提供全面保险保障

今天,2008年北京奥运会开幕。中国人保财险根据北京奥组委赛前和赛时风险管理管理的需要,开出了具有自主知识产权的五大奥运保

单,包括奥运综合责任险保单、奥运赛事时机动车辆保单、奥运财产险保单、奥运团体人身意外险保单和奥运志愿者保险保单。中国人保财险各奥运赛区分公司还根据区域赛事的要求,提供了马匹运输保险等许多个性化保险产品。(葛俊松 曾建宁)

E

农产品期货将迎来短暂平静

新世纪期货市场研发部分分析,本周在前几个交易日中农产品几成空军的天下,以豆类为代表的大商所品种连续出现跌停,最后以多空双方的减仓以降低风险而告一段落。大豆及其下游产品豆油、豆粕由于前段时间的大幅下跌使得稍后的一段时间略显平静,行情将以震荡盘整为主,对于大豆的主力901合约而言,4000点是其重要的支撑点。对于白糖,中秋和奥运的消费成为多方操作的一个因素,但本榨季供大于求的基本面和901合约与809合约的较大价差使得糖价上下都比较困难。玉米在前几个交易日的下跌之后,也将处于一个相对平静的时期。(王大鹏)

[结束语]

青年时报每周为投资者送上“金融超市”专栏,网罗杭城一周理财信息,让您不必翻阅繁多报刊,5分钟即可全盘掌握及时资讯。如果你想了解更多理财资讯,请拨打热线电话:85804719。
联系人:李莉 蒋蕾
投稿邮箱:qnsbjrcs@sina.com

举创富旗 走晋升路 以创业者的心态 打造业界品牌精锐之师

浙江平安举办2008年寿险高峰论坛

今年上半年,浙江平安业绩发展迅猛,市场份额稳步提升。8月1日,平安人寿浙江分公司第十届业务精英高峰会在浙江省人民大会堂宴会厅隆重举行。中国保险监督管理委员会浙江监管局副局长段宗华,人身险监管处处长牟忠枢到会。中国平安人寿保险股份有限公司总经理室黄宜庚、刘小军,培训部总经理郑舜文等平安高层齐聚现场。

中国平安自1997年在国内保险业率先举办明星高峰论坛以来,高峰论坛已经成为保险业激励和表彰销售一线业务精英、倡导诚信经营理念的重要组织形式。2008年高峰论坛

以“信仰 激情 创业 财富”为主题,来自全省的275位最顶尖业务精英、19位优秀区域经理参加了此次高峰论坛,主办方对这些表现突出的营销人员和营销团队进行了隆重表彰。

2008年浙江平安深入贯彻省委省政府提出的“创业富民,创新强省”战略,落实科学发展观,全面推动晋升工程,打造健康人海,挑战新高。本次高峰论坛所有与会人员围绕职业发展、人力增长以及08年的战略部署进行了细致而又深入的探讨。据悉,下一阶段平安集团将在浙江市场投入更多的财力和物力,帮助浙江平安全面拓展城乡市场,健全整体布局。(倪莹雅)

少儿才艺决赛精彩纷呈 2008年客服节胜利闭幕

8月2日,平安家庭“少儿才艺大赛浙江赛区决赛暨2008年客服节闭幕式在浙江省音乐厅隆重举行。经过层层选拔脱颖而出的17个优秀家庭最终现场角逐。浙江平安特别邀请了近400位客户到场观看演出,临时组成的平安大家庭成为一片欢乐的海洋。

为确保比赛的专业水准及结果的公平公正,同时增加大赛的娱乐效应,组委会特别邀请到杭州名嘴翁仁康、少工委傅忠道教授及知名艺人阿龙担任活动评委。现场赛以“星道大道”冠军家庭带来的歌舞表演热闹开场,17户家庭轮流上台进行精彩演绎。才艺表演之后,选手们还需接受两道奥运安全知识的问答。表演分与问答分合计后决出最后得分。

选手们的高超技艺与高水准发挥博得了评委的一致好评,现场观众掌声雷动。经过激烈角逐,最终由丽水支公司推选的王翌歌家庭以独具创意

的歌舞《中国平安 奥运争先》以及知识问答满分的成绩获得了全场最高分。他们不仅赢得了武汉夏令营的机会,同时顺利晋级东区决赛。

2008年平安人寿客户服务节以“相伴成长 共享平安”为主题,重点关注大灾之下凸显的少儿安全、亲子家庭、邻里关系等社会焦点。此次闭幕式通过比赛活动为大家创造更多的亲子机会,旨在倡导家庭更具凝聚力,更加关注身体与心理健康。

平安人寿浙江分公司自5月份开幕以来,陆续在全省开展“健康中国大讲台”专家巡讲活动、社区露天电影和VIP客户沙龙等主题活动。参加各项活动的客户超过8万人,超大规模和阵容的2008年客服节得到平安客户以及广大群众的积极响应与一致好评。至此,历时两个月的客服节活动圆满落幕。(倪莹雅)



“选择中行贸易融资金桥梁 实现更高更快更强奥运梦想”
中国银行迎奥运“金桥梁”有奖征文系列获奖作品选登(二)

见证与中行一起走过的十年

【编者按】

中国银行作为2008年奥运会银行合作伙伴,为更好的给客户实现更高更快更强的奥运梦想平台,特从2007年10月开始发起了“选择中行贸易融资金桥梁,实现更高更快更强奥运梦想”暨中国银行迎奥运“金桥梁”有奖征文活动,征文活动得到了广大客户的大力支持,经过6个月的征集和2个月的评审,本次活动在全国范围共评出一等奖8名,二等奖16名,三等奖20名。一等奖为1张2008年奥运会比赛门票及奥运纪念品,二等奖和三等奖为奥运纪念品。

北京奥运今天晚上就要开幕了,为共贺奥运,从上周开始,我们就开始选择几篇有代表性的获奖作品陆续刊登,敬请关注,本期刊登的作品为二等奖获得者——《见证与中行一起走过的十年》,作者为浙江方正电机股份有限公司的陈丽俐。中国银行将一如既往地为客户提供国际结算及贸易融资领域的专家服务,为客户量身定制产品,满足客户拓展国内外市场的结算与贸易融资需求。关注奥运,选择中行贸易融资金产品,我们期待您的更多参与!

当年,我还是个二十出头的黄毛丫头,刚从学校毕业,带着些稚气走进浙江方正电机股份有限公司,从那时起就开始了与中国银行股份有限公司丽水市分行国际结算部打交道,至今已整整十个年头了。

我公司是较早获得自营进出口权的生产企业,刚开始都是通过信用证和托收与客户进行结算,隔三岔五的我会到中行去交单。中行国际结算部是一个年轻的团队,科室里都是年轻人,热情、有活力,很快我们就混熟了,成了无话不谈的朋友。

我公司的客户大多集中在中东地区,开过

来的信用证条款都非常的复杂,单据要求非常多,经常我提交的单据会有些问题,国际结算部的人员都会耐心地指导我修改单据,渐渐地我的单据做得越来越好。我始终认为外汇业务中行是最强的,我公司通过信用证结算的单据,有时会遭到一些开证银行的无理拒付,中行国际结算部的人员总是会据理力争,一次次去电,要求开证行尽快付款,最后都安全收汇。对于国外银行不合理的扣费,也一次次主动去电讨要,时时刻刻真正地为我们客户着想,利用专业知识维护我们客户的利益。

中行的服务是最优的。说起去年的那件

事,我们胡总至今还非常感慨。近年来,我公司对国内的几个大客户都是采用赊销方式进行销售的,占用了公司大量的流动资金,致使公司的应收账款大幅增加。去年3月我公司正处在上市的关键阶段,需要改善公司的现金流量,优化财务报表,3月份眼看就到底了,财务总监胡总正在为如何减少公司一季度报表上的应收账款发愁呢。国际结算部的同志了解到情况后,建议我公司申请办理国内商业发票业务。但我公司叙做的国内商业发票贴现业务也是中行的第一笔业务,是一项全新的业务。面对我们的新需求,中行上下迅速行动起来,做好了一切准备工作。3月29日下午,我公司与中行签署了国内商业发票贴现协议,并提交了国内商业发票贴现申请书及相关业务单据,共14笔,申请贴现金额共计人民币近1300万元,要求贴现款必须在3月30日前到达公司账户。时间紧迫,中行公司业务部的同志迅速为我公司落实了抵押担保的相关手续。国际结算部经办人员连夜加班加点,审核提交的有关单据,撰写调查报告。3月30日上午,风险部特事特办,迅速进行了批复。由于笔数多,每笔放款、入帐和收取手续费需要手工制作传票,工作量非常大。国际结算部经办人员放弃了午休,整整忙了一下午,终于完

成了电脑录入、传票制作,送交营业部结算中心。在不到两天的时间里,完成了业务受理、协议签署、上报审批、业务录入、对外支付的全部工作,我公司对此非常满意。

作为外汇专业银行,中行是值得信任的,对于中行推出的国际结算产品,从出口押汇、福费廷、出口商贴、国内商贴、到远期结售汇,我公司往往都是叙做该产品最早的客户之一。我公司出口结算中汇款占70%以上,除了少部分的前TT外,大部分都是后TT收汇,不仅资金被占用,而且由于人民币升值,使我公司的收益减少。05年下半年,中行推出了出口商业发票贴现,不仅解决了我公司汇款项下融资的问题,通过提前结汇,还规避了汇率风险。从去年下半年开始,人民币升值步伐不断加快,出口企业面临汇率风险,中行国际结算部适时向我公司推荐了远期结售汇业务,通过叙做远期结汇,锁定了汇率,锁定了风险。

去年12月我公司成功在深交所上市,这也离不开中行对我公司多年的支持,是中行与我们一起走过了风风雨雨的十年。一晃十年了,中行国际结算部的人员也换了一拨又一拨,但每一次到中行,仍能体会到一种亲切、友好和信任。我见证了与中行一起走过的十年。

浙江方正电机股份有限公司 陈丽俐