

3·15 特刊

# 怎样让老百姓放心地投资理财

## 招商银行 投资理财像盘菜,搭配好了让你挑

### 理财产品:

推了4年,没一起投诉

“我们推出理财产品4年多来,没有一起投诉。我们在销售理财产品时,不是推销哪个理财产品好,而是根据客户的情况,帮助他们选择最适合自己的理财产品。”招商银行南京分行相关负责人介绍说,只要是来到招商银行的客户,他们会通过自己的专业理财优势,让客户买到最适合自己的理财产品。

“我们会通过多道程序,对客户进行理财风险的全面揭示。”据介绍,招商银行推出的理财产品,首先在名称设计时,就把风险情况包含进去,比如“稳健收益型”、“与农产品挂钩型”。此外,只要客户到招商行购买理财产品,就必须进行一番风险测评,看看究竟属于稳健型、成长型还是激进型。然后像大厨配菜一样根据客户的投资风险,招行的理财经理会向其提供最适合的投资组合。据了解,现在招行代销的理财产品非常丰富,有银行理财产品、基金、保险、信托等。而且几乎每月银行都会推出一期讲座,内容涉及证券、基金、房产、税务、鉴赏、美容、健康等。

### 保险产品:

不会假借理财产品来推销 在其他一些银行会看

到这样的场景:大堂内有一位穿着和银行员工一样制服的人,偶尔会维持排队秩序,他们有时会对一些客户推荐这样的“理财产品”,声称年收益3%,超过银行存款。一些年纪大了的客户也没有仔细看条款,因为很信任银行“员工”讲的话,就买下了几万元的产品,结果回去之后才发现,自己买的其实是保险。

“在招商银行,跟客户介绍保险的,一定是招行的理财经理,我们是不允许保险代理人到大厅内驻点销售的。”据介绍,招行和南京多家保险公司签订了合作协议,让客户在招行一家银行就可以比较、选择多家保险公司的投资类、保障类保险。而且银行的理财经理会根据客户的实际情况来帮助客户搭配合适的险种。

### 注重细节:

非正常取款,帮你长个心眼

“除了平常的服务创新之外,还不断地推出新品,招行非常注重细节。”招商银行提出一个经营理念,就是“让我们做得更好”,因为银行员工细心,曾经帮助客户避免过诈骗陷阱,对看病被偷了钱包的老人,他们不仅帮忙挂失了招行的卡,还义务帮助客户先电话挂失其他银行的卡,这样的事例比比皆是。

前不久,有两位老年人



神色慌张地走进招行常府街支行,大堂经理发现后,就主动上前询问。两位老人这才告诉他,自己的儿子前一天到甘肃旅游去了,当天中午他们突然接到一个电话,一个男子自称绑架了他们的儿子,要老人立即汇钱赎人,在电话中还隐约听到了儿子喊救命的声音。老人接到这样的电话,人都懵

了,立刻赶到银行准备汇钱。大堂经理听说这件蹊跷的事后,立即建议老人报警,并告诉他们最近发生过好几起这样的诈骗案例。这时候老人才想起来,自己太紧张,居然还没和儿子联系。手机拨通后,确认儿子在高兴地游玩,老人才恍然大悟,对银行工作人员连声道谢。

## 海通证券

### 想做权证,全国高手为你培训

“作为证券公司要为客户维权,最重要的是要维护‘财权’,我们的责任是要教会投资者怎么去赚钱。”权证作为高收益、高风险的投资新品一亮相,便立马成为海通证券广州路营业部帮助客户赚钱的一大“杀手锏”。在全国近3000家营业部中,他们的交易量位居第二。

“全国做权证的一线高手,在我们营业部就聚集了40-50位。很多做权证的投资者,经常是坐着飞机到我们营业部来开户,开完户就走人。”营业部副总赵建祥告诉记者,只要是在他们营业部炒权证的投资者,就可以免费加入权证高手之间的

QQ群,可以在交易时间和全国的高手们实时交流。

为什么权证高手都会云集这里?“我们始终将对客户的培训放在第一位。”据介绍,自从权证出来后,海通证券就开设了培训班,邀请全国各地的实战高手来演讲。此外,他们还开办了期货培训班,最近正在开股民培训班。

据透露,曾有一位投资者,从来没有涉足过股市,去年开始在海通证券炒起了权证,5万元的资金现在翻成了200万元,如今已经成为职业股民。还有一位股民去年炒股,80万资金炒成了530万,这样的事例比比皆是。

## 长城证券

### 买基金前,请先来听听报告会

“在我们的三色经营理念中,诚信是放在第一位的。”长城证券广州路营业部相关负责人告诉记者,他们在南京已经有6个多年头,跟他们一批进来的老券商,合并的合并、重组的重组,最后老牌子坚持下来的只有他们长城证券一家。“我们在规范经营过程中,让投资者不断体会到,让他们赚钱才是第一位的。”

去年基金卖得非常火爆时,长城证券的工作人员就建议投资者购买股票型基金,让他们分享到了股市上涨带来的投资收益。但今年来买基金的,很多人根本都不知道基金是什么东西,他

们对每一位要买基金的市民,都会讲清楚,“基金不是稳赚不赔的,像去年那样三个月就能涨70%-80%是不太可能的,应该树立长期投资观点。”

对一部分有困难的特殊客户,他们会依据情况上门服务。一些老年客户住在江北等很远的地方,长城证券广州路营业部会派工作人员上门去开户,并教他们怎么存取款。前不久一位在他们营业部炒股的投资者身患重症,他们上门给客户办理了全权委托手续。有位盲人因为看不到报纸,不了解基金的信息,他们就上门将客户接到公司听取投资策略报告会。

## 兴业银行 一切以诚信为本 人性化服务随后

### 房贷下账最快

还款享受10天宽限期

“银行经营一定要讲诚信,我们会经常换位思考,针对不同客户群推出人性化服务。”兴业银行零售业务部总经理助理程洁介绍,他们从去年开始就推出了贷款时效承诺,并且推出贷款宽限期服务。

“在贷款手续齐全的情况下,我们承诺3天之内就放款,特别是二手房买卖,有些买卖双方相互缺乏信任,所以放款更要快,我们很多贷款一两天之内就能到账。”

此外,兴业银行还推出房贷宽限期服务。“我们给予10天的宽限期。我们一般20日扣款,客户只要在月底之前还上款即可,银行不收罚息。”为提醒客户还

贷,银行还会发提醒短信。

### 买抢手国债

客户不用赶早排队

最近几期国债销售都热得烫手,在很多银行,一些老年人凌晨四五点钟就赶到银行门口排队,还不一定能买到,但是在兴业银行买国债却可以不用赶早排队。

“如果想到我们银行买国债,客户可以在我们银行提前留下资料,比如1号上午8点卖国债,我们就会提前一天通知客户,跟客户约好第二天上午7:30左右过来。我们银行员工帮他们取好排队号。客户来了之后,只要坐在沙发上看看报纸,喝点茶水,提前填好单据。”兴业银行南京分行理财经理郑志诚告诉记者,如果客户需要到其他银行支取大额现金,他们还会安排民警陪同。

### 兴业理财产品

定期实现预期收益

“银行经营的是信用,所以银行更要讲诚信。”据介绍,兴业银行自从2004年底销售理财产品以来,两年多的时间内,已经销售出40多期理财产品,到目前为止,每期理财产品都达到了预期收益,没有一起投诉。

“现在很多老百姓都有从众心理,看到别人买理财产品或是基金赚钱了,都要跟着去买。”郑志诚介绍说,毕竟理财产品不像存款,银行要充分揭示风险,银行要明明白白地卖,让客户明明白白地买。“我们在每份理财产品计划书的第一页上,都会进行风险提示,比如是不是保本、风险在哪里等。”现在兴业银行还推出了“天天万利宝”,客户每天到银

行都能买到理财产品。

只要客户需要的我们就全力以赴做到

“我们把对客户的责任归结到平常的每一件小事当中。”兴业银行南京分行会计结算部总经理助理孟兰萍给记者举了一个例子。

“有一次一位炸爆米花的老师傅拿着一个袋子到我们银行,一来就哭起来了。”原来老师傅平时辛苦攒下来的1100元血汗钱一直放在床上,那天拿出来一看,全被老鼠咬得粉碎。这位老师傅已经跑了好几家银行,人家都不肯收。结果兴业银行的员工知道此事后,立马安排三名员工,整整花了3个多小时,拼出了835元钱,老师傅非常感激。

快报记者 王海燕综合采访

## 光大银行

### 取消密码信封,保障你的权益

“客户新办了信用卡,密码我们不再通过信封寄。我们的信用卡还有自选免息分期、短信提醒等多种新功能。”作为一家股份制银行,光大银行在信用卡领域异军突起,截至3月12日,光大银行信用卡已经突破100万张。

据光大银行南京分行介绍,为了保障客户的权益,该行取消了密码信封,在持卡人收到卡片后直接用申请表上填写的手机和家庭电话拨打95595电话银行,由客服

代表向其核实身份后,方可激活卡片。在客户使用卡进行任何交易时,不论金额大小均有短信提醒,包括密码输错也有提醒。

光大银行还推出了自选免息分期业务,持卡人随时可以通过拨打客户服务电话,指定某一信用卡中银行尚未入账的所有消费交易采用正常还款或分期还款,电话自助即时申请,当日有效。

此外,光大银行在理财产品、个贷方面,也推出一些独特的产品。

**Bank 中国光大银行 CHINA EVERBRIGHT BANK** 年后首只拆分基金 —— 景顺长城优选股票基金

3月19日 1元申购

过往业绩

基金	最近一个月总回报率	最近三个月总回报率	一年回报率
优选股票基金	3.79%	30.50%	132.44%

\*数据截至2007年2月底

※该基金截至2007年3月2日,其成立以来的总回报率达191.79%,为客户带来了丰厚的回报,并在各类评奖中屡获殊荣:

- 1、荣膺“2004年中国偏股型开放式基金最佳表现奖第二名(21世纪2004年度“赢基金”奖)
- 2、2004年度十大明星基金与明星基金经理(和讯网 中国财经风云榜)
- 3、开放式股票型基金金牛基金(中国证券报 第二届中国基金业“金牛奖”)
- 4、股票型基金提名奖(晨星(中国)2004年度基金经理奖)
- 5、2006福布斯中国优选基金(《福布斯》中文版)

\*3月16日前购买享受拆分;  
3月17日9:30光大银行开始接受拆分销售预受理!

规模有限, 先购先得!

网点咨询电话:

分行营业部	84738218	白下支行	86649661
中山北路支行	83407698	江宁支行	52109811
珠江路支行	83699951	中山东路支行	86645447
北京西路支行	83306792	新街口支行	84541560
鼓楼支行	83199033	长乐路支行	52307815
和燕路支行	85634421		

\*友情提醒: 您应充分认识投资风险, 过往业绩不代表未来表现, 请谨慎投资。  
\*本广告解释权为光大银行所有!