

2007年9月,建设银行江苏省分行财富管理中心正式在南京全民健身中心一楼成立,为个人理财客户提供专享服务。近期,为了更好地服务个人高端客户,该中心设计了一款高端客户“e路通”套餐,套餐以“网银盾+短信银行”、“网银盾+手机银行”产品为主,是针对高端客户推出的又一款便捷、安全的增值服务。



# 您的账户您作主

## 建行为个人高端客户推出超值金融服务

### 财富管理 建行伴你行

走进建行江苏省分行的财富管理中心,给人的感觉就是温馨、舒适。这里除了拥有专业理财师,还拥有数量可观的外援,他们都是来自证券、基金、保险、房地产、艺术收藏等多个领域的资深人士,他们与理财顾问一起,组成了一支服务于客户的优秀智囊团队。相关负责人介绍说,早在财富管理中心成立之初,建行就借助自身的服务网络,为顶端客户设立了高端沙龙俱乐部,除了保障客户享受建行所有金融服务外,还可通过建行财富管理中心非金融服务享受到生活各个环节的超值服务。

比如,客户能够享受到全国33家机场建行贵宾室的礼遇;健康关爱服务可以为高端客户进行专家预约挂号、提供高端体检、口腔全套护理等服务;高尔夫服务可以为客户提供球场预订和球车教练预约。此外,建行还针对客户的不同爱好、不同个性化要求以及所属行业,精心设计、组织不同的高端客户联谊活动,如专业

的信托知识讲座、证券市场投资策略报告会、养生讲座等。

在产品方面,建行财富管理中心根据高端客户的风险承受能力和风险偏好,提供了多种个性化资产配置方案。目前推出的高端客户专属产品有:专户理财一对多资产管理计划,PE股权投资类理财产品,信贷资产类、股权类投资理财产品,短期投资理财产品,投资于黄金、红酒、字画等独特的收藏投资品的另类投资,等等。

### “e路通”安全更便捷

今年,为了更好地服务于个人高端客户,建行江苏分行财富管理中心推出了“e路通”网上银行套餐。其所提供的个性化服务主要包括:1.95533优先通道:95533高端客户服务支持热线,为高端客户享用机场贵宾室、医疗健康、高尔夫等非金融服务提供权益积分查询服务,24小时在线,一对一服务。2.定制网银:昵称、首页、账号别称、页面风格、快速通道,只要客户想要的都可定制。3.自设限额:根据高

端客户需求,可对网上银行指定交易设置个性化单笔交易及日累计交易限额。

有关负责人表示,针对高端客户推出的“e路通”在安全性上有了更多保障。首先,每个账户都配备了建行网银盾,预制证书,无驱无软,即插即用,网上银行涉及的账户资金转移都必须通过“建行网银盾”认证,以保障资金交易安全。其次,网上银行、手机银行采用了多密码控制,并对密码错误次数进行了限制,超出限制次数,客户当日无法登录。第三,针对客户账户金额变动情况,会有实时短信提醒,包括登录网银、查询、交易、退出的每个环节均有短信提醒。最后,为了保证网银信息安全,客户还可以设置一些私密信息,如登录时的防伪验证信息、登录后提示回答私密问题、设置账号保护等。

目前,客户开通建行“e路通”套餐,从签约费用、交易费用、积分活动,都享有重重优惠,具体参见建行各营业网点或者电话咨询。 快报记者 刘果

### »点金通

## 光大银行推出黄金T+D业务

光大银行隆重推出黄金T+D业务,进一步拓展了“点金通”的业务品种。即日起投资者到光大银行开户可享受免开户费和超低手续费的双重优惠,“点金通”黄金T+D业务的买空卖空双向交易机制可以让投资者在变幻莫测的经济形势下多一重选择。

光大银行黄金投资专家表示,光大“点金通”推出的黄金T+D业务是上海黄金交易所的延期交易品种之一。延期交易是指以保证金交易方式进行交易,保证金通常为10%-20%,投入较实物金降低了

很多,而光大银行“点金通”黄金T+D业务的保证金比例为15%,6倍的杠杆收益既给投资者以足够的以小博大的空间,又合理地控制了风险。光大银行的黄金专家强调:“黄金T+D业务最大的亮点是可以做多也可以做空,无论市场涨跌,均有获利机会,非常适合成熟投资者在震荡市中进行操作。”

光大银行黄金投资专家热线:84787666



### »基金课堂

## 绝知价值需躬行

陆游曾有首诗云:“古人学问无遗力,少壮功夫老始成。纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。”意思是不能满足于书本上的知识,而要躬行实践,在实践中加深理解,只有这样才能把书本上的知识变成实际本领。

做学问如此,投资又何尝不是如此?

彼得·林奇是被美国《时代》杂志誉为“第一理财家”的基金经理,他所掌管的麦哲伦基金年平均复利报酬率高达29%,是世界上最成功的基金之一。不迷信纸面数据和分析师,凡事力求躬行,通过深入实地调研来判断是彼得·林奇取得如此伟大成就的关键。

现在很多投资者喜欢依靠打探小道消息和市场传闻来投资选股,而身为投资大师的彼得·林奇却从来只相信自己的调查结论,他的勤奋让很多投资者感到汗颜。

彼得·林奇当然也要阅读大量的研究报告,但仅仅是纸面上的东西是不足以让他信服的,通常只有躬行走访过的公司,才会有机会纳入他的投资视野。彼得·林奇每月至少要走访40~50家上市公司。他认为,这能为他的投资决策提供真正可靠的第一手信息材料。

投资和做学问一样,仅仅依靠一堆纸上材料是远远不够的。没有千里奔波获得的第一手可靠材料,没有对投资对象的真正深入了解,要做出深具投资价值的判断是难乎其难的。

汇添富基金 刘劭文

活动时间:2010年4月1日—6月30日

### 易购体验奖

- 活动对象  
2010年4月1日前电子银行积分4万分(不含)以下的客户和2010年4月—5月新签约网上银行的客户(不含注销重签)。
- 活动内容  
以上客户在任意网站通过建行网上银行支付且每笔满10元(指定商户1笔按2笔计算),即可以100积分(原兑换分值为3万积分)超值兑换30元江苏移动或江苏电话费。

指定商户名单如下:



### 乐购惊喜奖

- 使用建行网上银行在指定商户购物消费,即有机会得红包、话费、金币,惊喜大奖等着您!
- 江苏电信:网厅余额充值,建行支付有好礼。
- 苏宁易购:吉祥虎年大享购,三重好礼等您。
- 欧飞发卡:一元赠二十,建行支付天天礼。

活动详情请见 [www.ccb.com/js/](http://www.ccb.com/js/)  
本活动最终解释权归中国建设银行江苏省分行所有



中国建设银行  
China Construction Bank  
江苏省分行  
客户服务热线:95533  
网址:www.ccb.com