



周六与浩丰“共商”投资大计

浩丰投资论坛倒计时最后两天 报名热线:0551-2620110

自2008年金融危机爆发以来,贵金属投资热潮一发不可收拾,越来越多的投资者进入这个市场。很多人都想抓住2012这一最好机遇期,不用担心,7月28日浩丰投资论坛邀您“共商”投资大计。最后两天,2620110报名热线继续为您提供优质的咨询平台。

实习生 赵安云 陈可红
记者 邹传科



合理的投资成功规避市场风险

面对新的理财产品很多投资者仍有顾虑。市民张先生表示,“贵金属投资市场我们都不太熟悉,要怎样进行合理的投资、成功规避市场风险呢?”还有一些持观望态度的投资者咨询,“都说2012年是贵金属的机遇期,我们应该怎样把握?”也有已经入手这一理财产品的投资者认为,“每个行业都有一个发展期,股票、房产投资都已过去,现在的贵金属投资的确非常火热。”

这些都不是问题,贵金属采用24小时交易;采用国际同步报价;采用杠杆交易;客户资金由银行进行第三方托管,T+0双向交易,即时买卖,可以做空等诸多优点。

浩丰投资论坛倒计时最后两天

浩丰贵金属经营有限公司拥有一支由金融行业资深专家组成的管理与服务团队,在研究以及熟知国际贵金属走势的前提下,为客户提供快速准确的投资信息及咨询,并为投资者提供稳健专业的投资平台。

把握住最后的机会,想要参加论坛的投资者或对贵金属投资有兴趣的市民可以前往各领票点就近免费领取入场券。市场星报社领票点:合肥市永红路10号市场星报社二楼热线室。电话:0551-2620110、5223803。安徽浩丰投资管理有限公司领票点:金寨路327号新鸿安大厦11楼前台。电话:0551-2813309、2812922。参会即有精美礼品赠送。

行业快讯

家有画童,一起来“绘生绘色”

2012低碳小卫士儿童绘画大赛作品火热征集中

“绘生绘色”百年人寿2012低碳小卫士儿童绘画大赛已于7月10日正式开始,该活动面向所有18岁以下的少年儿童,参赛者比拼的不是精湛的绘画技巧,而是丰富的环保理念和创意。

从现在开始一直到9月底,家长们可以通过线上和线下两种方式把孩子的画作交给百年人寿。在线上,可以将参赛作品上传到活动指定邮箱 huishenghuise2012@126.com;

在线下,百年人寿将向有意参加活动的儿童或家长免费提供画纸,完成后,再将作品交给百年人寿的工作人员。您也可以拨打百年人寿全国统一客服专线95542,了解活动详情,参与活动。从8月1日起,所有上传或提交的作品,只要符合环保低碳主题,内容健康向上,就可以被展示在“绘生绘色”活动专区——新浪微博@百年人寿官方微博。

“整贷直发”只还本金不付利息

邮储银行安徽省分行开创小额担保贷款新模式

6月的一天,有着高温多云天气的池州市区被一种莫名的闷热笼罩。位于池州市西门车站对面的一家汽车装潢店内,老板娘操小红正在为扩大经营所缺的资金发愁。正当此时,中国邮政储蓄银行池州建设路支行信贷经理胡旭东打来的电话让操小红很意外,她没有想到竟然有银行主动要给她贷款,并且称“如果符合银行贷款条件,贷款只需偿还本金不需要支付利息。”胡旭东这位银行信贷经理还给她带来一个陌生的名词——整贷直发。通过了支行的审查审批,6月20号操小红从

国邮储银行池州市建设路支行获得一笔8万元贷款,使用期限最长为两年。操小红的贷款业务是池州市建设路支行开办的第一笔“整贷直发”业务,同时也是安徽省甚至全国的第一例业务。

据统计,截至到6月30日,中国邮政储蓄银行池州市分行共发放小额担保贷款111笔,558万元,目前受理410笔,金额2100万元。除了池州市分行,全省各个地市的“整贷直发”业务都在如火如荼的展开,阜阳市分行、淮北市分行、蚌埠市分行、宿州市分行……“整贷直发”业务成为新的业务亮点。

弘扬母爱、关爱母亲

新华保险向“母亲邮包”公益项目捐赠300余万元

新华保险24日向中国妇女发展基金会捐赠300余万元,通过“母亲邮包”公益活动为贫困地区的母亲递送日常生活必需品,帮助她们解决生活中的实际困难。



据了解,“母亲邮包”项目弘扬母爱、关爱母亲,是新华保险成为国内第一家“A+H”股同步发行上市的大型寿险企业后,在全系统开展的第一个大型公益项目;也是新华保险在新版企业文化发布实施以来,践行“为社会增添和谐安宁的力量”的企业使命、彰显

核心价值观的一项重要举措。未来,在“以客户为中心”战略转型以及质量和规模并重的内涵式发展模式下,新华保险还将持续以多种形式回报社会,积极履行企业社会责任,践行“为社会增添和谐安宁的力量”的企业使命。



华夏银行进入全球银行100强

按资产规模排名第97位,实现了历史性突破

今年7月,在英国《银行家》杂志评选中,华夏银行按资产规模排名第97位,进入全球银行100强,实现了历史性突破。

风雨20年又好又快发展

华夏银行成立于1992年10月。1995年实行了股份制改造;2003年公开发行股票并上市交易;2005年引进德意志银行为战略投资者。2011年末资产规模超过12万亿元人民币。

20年来,华夏银行始终坚持不断提升服务能力、创新能力、风险管理能力、创利能力为核心的综合竞争力,努力实现又好又快发展。2012年以来,面对复杂的外部环境,华夏银行坚持“稳中求进”,切实做好各项工作,取得了较好的经营业绩。

与时俱进铸就事业成长

长期以来,华夏银行贯彻宏观调控要求,服务实体经济,对

战略性新兴产业、现代装备制造业等国家重点支持的产业加强服务,加大信贷资源投入,并切实加大了对保障房建设、三农、中小企业等领域的支持力度。

全面打造“中小企业金融服务商”,支持中小企业发展。截至2012年5月末,华夏银行小企业客户超过17万户,较年初增长10%,小企业信贷余额1500亿元,今年以来已累计投放小企业信贷900亿元。

积极适应利率市场化和金融脱媒的趋势,大力发展低资本占用、高市场需求的投资银行、理财等新兴业务。截至2012年5月底,托管业务规模超过3600亿,同比实现翻倍;基金销售金额超过100亿元,同比增长两倍多;发行短期融资券、中期票据等债务融资工具56.5亿元,个人理财产品销量近1300亿元,均实现较快增长。

邹传科

客户的“贴心小棉袄”

——专访全国“明星大堂经理”、工行合肥宿州路支行陈晓元

她是一位在个人金融战线上辛勤耕耘了二十九个春秋的中年人,她那被岁月留下淡淡印痕的脸上总是写满了自信、干练和沉稳,她那真诚的微笑和亲切的话语总会带给客户一丝丝的温情和信任。

陈晓元是工行合肥宿州路支行大堂经理。作为一个敬业的工行人,二十多年的工作中从一个“稳、准、好”的储蓄员到同时成为营销、服务两不误的大堂客户经理和理财经理,无论在哪个岗位她都有非常出色的工作成绩,并始终赢得客户的一致赞誉;她不仅积累了丰富的个人金融工作经验和娴熟的业务技能,也在为客户服务的过程中实现了客户价值、工行价值、自我价值的完美结合。认真进取的工作态度让她

从参加工作到现在获得了从行内到行外、从支行到总行的诸多荣誉,其中尤为令人景仰的是,陈晓元凭着卓越的工作成绩,荣获2011年度中国银监会“明星大堂经理”“光荣称号”。

工行合肥宿州路支行是合肥客户量、业务量较大的银行网点之一。而作为理财大堂经理的她,每天往来于大厅、贵宾室的客户之间,每天步行的劳动量相当于踢场球赛,每天说话相当于两个职业教师的正常讲话量。收获见证付出。几年来,陈

晓元在个人客户经理和理财经理岗位上都创造了不俗的业务营销业绩,荣居本行营销精英榜首,获得了领导、同事和广大客户的一致好评。

正是在这样十年如一日的服务中,正是在这样真诚、勤奋的服务中,正是在她对自己严格要求和对自身素质提高的不断追求中,正是一个又一个像她一样的员工,为工行赢得了客户的信任和尊重,同时也得到了客户的回报和社会的认可。

王鹏 邹传科