

瑞安中行党总支 积极开展党日主题教育活动

本报讯(通讯员 陈晓慧)“七·一”期间,瑞安中行党总支积极开展“二次创业先锋行动”党日主题教育活动。7月4日,中行党总支组织党员和入党积极分子来到“浙南红都 山海平阳”参观瞻仰浙南(平阳)抗日根据地旧址。

平阳抗日根据地号称“浙江的延安”,是中国工农红军挺进师、中共闽浙边临时省委与浙江省委的活动中心,是曾山、刘英、粟裕等同志创建的浙南革命根据地之一。在粟裕将军的墓碑前,全体党员深情三鞠躬,默哀一分钟,表达深切的悼念之情。紧接着,全体党员参观了纪念馆,认真聆听讲解员讲述红军挺进师的光辉抗战史。

这支英勇、顽强的部队驰骋浙南山区,开展艰苦卓绝的游击战的历史场景仿佛历历在目。他们对党无限忠诚、坚贞不屈的革命意志深深感染了在场的每位党员。随后,全体党员在中国工农红军挺进师纪念碑前留影。高耸



的纪念碑,雄伟的纪念浮雕,无不表达着革命力量的生生不息,引导着中行全体广大党员在中行发展中当先锋、做模范。此次“二次创业先锋行动”党日主题教育活动增强了中行党组织的凝聚力和战斗力,加强党员的党性修养,鼓励他们充分发挥共产党员的先锋模范作用,服务好客户,不断拼搏进取,争创优异成绩。

申万证券： 让财富保值增值

本报讯(通讯员 张劭曼)能实现财富的保值增值应该是理财的首要目标。

申万证券理财专家推荐基金定期定额投资计划。基金定投能让投资者不再为市场的涨跌所困扰,从而避免了选择的烦恼。不论市场行情如何波动,基金定投都会定期买入固定金额的基金。当基金价格走高时,买进的份额较少;而在基金价格走低时买进的份额较多,长期累积下来,成本及风险自然会摊低。基金定投之所以具有战胜通胀的预期,一个很重要的原因就在于它充分利用了长期复利的原理。而根据历史数据测算,定投股票方向的基金足以跑赢通胀。例如,投资于能达到8%年回报率的投资工具,经过9年以后你的本金就会比原来增加一倍了。根据有关权威

资料,1983年至2003年期间美国股票基金的年均收益率为10.3%,大大战胜了同期的年均通胀率。而从1990年12月至2006年12月,定投上证指数的年均收益率达到8.46%,也成功跑赢了通胀。

申万瑞安营业部不断丰富和完善产品线,采用成熟的投资及风险管理技术,借助完善高效的客户服务体系,为投资者提供优质的理财服务。在长期投资理念的推动下,受益经济的持续增长和复利的时间效应,投资者一定能够获得的还远不止战胜通胀的收益。投资者只需要通过申万瑞安营业部办理资金账户选择基金产品即可。

基金超市财富热线:66882000 66882012。

**中信银行**
CHINA CITIC BANK

恒久定格 温馨亲情“晒”出来



6226 9088 8888 8888

05 0150

72211







每个精彩瞬间,都能定格成永恒的财富。中信银行推出DIY卡面服务,只要到营业网点申请,登录中信银行网站上传您或家人的照片,即可精心制成精致或高级的个性卡面,如此轻松就能获得独一无二的中信银行卡。现在就DIY您的专属卡片,晒出温馨和您的一面吧。



中国统一服务热线
95558
<http://www.citic.com>

瑞安金融机构新形象之 理财篇



上海浦东发展银行

SHANGHAI PUDONG DEVELOPMENT BANK



**卓信** 贵宾理财
Premier Banking

笃守诚信 创造卓越

——瑞安浦发银行贵宾理财服务

2001年8月,浦发银行温州瑞安支行进驻飞云江畔。这是第一家进驻瑞安市的全国性股份制银行。近9年来,瑞安浦发银行不仅为瑞安地方经济发展做出了应有的贡献,而且也在支持经济建设中使自身得到了快速发展。瑞安浦发自成立以来,积极探索金融创新,资产规模持续扩大,经营实力不断增强。

2007年,浦发银行推出的“浦发卓信”贵宾理财服务,这标志着浦发银行个人理财业务又迈上一个新的台阶。卓而有信,成就人生。为顺应国内外理财业务发展趋势,回馈多年来客户的厚爱,满足高端客户全方位理财需求,真诚地向全社会推出浦发卓信,这是浦发银行个人理财品牌的精髓,象征着浦发贵宾理财服务秉承“新思维,心服务”的理念,将客户作为至高无上的服务对象。贵宾理财中心专为贵宾客户准备的“浦发卓信白金贵宾卡”就是浦发银行的全心回馈:拥有30万元金融资产便可享受专属服务,由持牌的理财师实行一对一个性化理财服务。其服务内容包括在全国28个省市超过350家营业网点享受优先服务等。同时浦发银行为卓信贵宾客户特设“95528”全国服务热线。以专业理财、专属服务、品味生活为服务特色,致力于为客户提供高品质的服务,使客户的财富实现长期而稳健的升值,从而品味高质量的生活。

2010年1月5日新年伊始,浦发银行卓信钻石贵宾服务正式推出。钻石客户确立的标准是在浦发的金融资产达到100万元的客户,包括客户的存款、开放式基金、第三方存管账户的保证金、国债等等,主要是由金融资产的余额构成。钻石贵宾服务是浦发对于贵宾理财业务的再次分层,我们所希望的是,以差异化的服务体系更深入地满足浦发客户的需求。钻石客户与白金客户的服务区别在于它的特色和定位,对于白金客户我们主要强调的是“尊”——尊属服务、尊豪财富、尊崇礼遇和尊享生活。对于钻石贵宾服务,我们更强调的是“心”,并推出了六“心”级服务,包括“全心助理”、“专心顾问”、“贴心礼遇”、“细心秘书”、“安心医护”、“专心陪伴”六个方面。这六心就体现了我们提供的差异化的方面。

无论是白金客户还是钻石客户,我们的核心是要真正以客户的需求为中心,真正去了解他们的需求是什么,来为他们提供定制化的金融产品和增值服务。我们注重的是:从每一个细节出发,给客户带来最贴心的服务体验。

许良软/摄