

大河金服五月有好礼

食用油、运动护腕送给您

□记者 张骞

本报讯 人间五月天，姹紫嫣红。在这惬意的季节里，大河金服给您送礼来了。品质提纸、运动护腕、知名品牌食用油……众多礼品真情回馈客户。

昨日，大河金服平顶山服务部的工作人员告诉记者，新手只要扫码注册，即送888元抵扣红包、汗巾或护腕一副。

在五月份投资大河金服，更有好礼相送。据了解，五月份累计投资金额在0.2万元(含)~1万元，赠送价值20元品质生活提纸1包；累计投资金额在1万元(含)~5万元，赠送价值60元食用油一桶和20元品质生活提纸1包；累计投资金额在5万元(含)~10万元，赠送价值105元大河鲜奶月卡1张、价值60元食用油一桶及20元品质生活提纸1包；累计投资金额10万元(含)以上，除了食用油，更有大礼给您惊喜。

另外，邀请好友投资大河金服继续有现金红包。好友投资且经工作人员核实后，3个工作日内将现金红包发至邀请人账户，红包既可提现，也可投资。

被邀请人首次投资金额在0.2万元(含)~1万元，邀请人可得20元红包；首次投资金额在1万元(含)~5万元，邀请人可得50元红包；首次投资金额在5万元(含)~10万元，邀请人可得100元红包；首次投资金额在10万元(含)~30万元，邀请人可得200元红包；首次投资金额在30万元

(含)~50万元，邀请人可得300元红包；首次投资金额在50万元(含)~100万元，邀请人可得500元红包；首次投资金额在100万元(含)以上，邀请人可得1000元红包。

据介绍，大河金服是中原地区影响力最大的主流新闻媒体大河报社(大河传媒有限公司)与国企共同出资成立的一家致力于普惠金融、服务大众理财的综合性综合财富管理平台，以“安全、规范”为核心理念，以“让百姓放心理财”为企业愿景，专注于低风险、稳健型的标准化金融产品采购销售。大河金服与河南郑投、浙江金融资产交易中心、南京金融资产交易中心、天津金融资产交易所等金融机构合作，为投资

人甄选优质、多元的理财产品。

大河金服平顶山地区线下预约咨询热线：17337502803、17737080500。

地址：市区建设路西段268号院平顶山日报社临街一楼广告中心大厅。

温馨提示：理财非存款，投资须谨慎。



大河金服二维码

他为何选择大河金服？

□本报记者 张骞

王先生来自宝丰县，大河金服在平顶山成立服务部后，他是最早的一批投资人。为什么选择大河金服？昨天上午，他在电话里告诉记者，媒体的公信力促使他迅速作出投资大河金服的决定。

投资市场经历风雨

王先生并未向记者透露他的职业，仅表示他对投资领域不陌生。2007年，股市风头正劲，他搭上投资股票和基金的末班车，在账面上有了一定盈余后却并未罢手。他告诉记者，他当时买了香港投资大家曹仁超先生的书做投资指导。曹先生很重要的理念就是“势”，这与巴菲特的价值投资不同。王先生当时认为，既然股市一直涨，就该顺应这种“势”，以让投资价值最大化。

然而，初涉投资市场，王先生的心态并不成熟，他相信曹仁超的“势”，却未完全执行他止损的理念。2008年，股市峰回路转，从6000点往下跌，最低跌到2000多点。“捞本”的心态给王先生留下了惨痛的教训。

不经历风雨难以见彩虹。王先生终于明白，在投资领域，稳健两字最重要。以前不明白，像知名基金经理王亚伟，其控制的基金每年净值增长率大多时候只有百分之十几，王先生觉得很不过瘾。其实，王亚伟百分之十几的增长，是在沪指下跌20多个百分点的情况下创造的，相当不容易。后来，王先生终于告别了天天盼涨停的心理。

后来，王先生开始投资理财产品。然而，前些年，CPI居高不下，他投资的理财产品竟然没有跑过CPI，这意味着他的账面资产虽然涨了，实际购买力却下降了。

做投资，公信力很重要

前几年，王先生的妻子做主投资了全国流行的一种产品，尽管以他多年的投资经验觉得不靠谱，但还是让妻子做主了，结果血本无归。从此，他又明白了一个道理：做投资，公信力很重要。

当大河金服的报道在报纸上刊登后，王先生拨打了平顶山服务部的电话，问了基本情况后，他放心了。第二天，他便来到平顶山日报社临街一楼广告中心大厅，购买了5万元的大河金服理财产品。

王先生告诉记者，他对大河金服理财产品的预期收益很满意。随后，王先生又投了15万元。目前，他已向大河金服投资了20万元。

稳健、有公信力，这是王先生多年投资的经验总结。他告诉记者，大河金服以媒体做后盾，他感觉放心。

继承和发扬五四精神 “身边人讲身边事”

今年5月4日是中国共产党成立95周年，也是五四爱国运动98周年。为继承和发扬五四精神，弘扬正能量，5月4日，中行平顶山分行开展了“身边人讲身边事”五四青年主题活动，来自该行的近200名员工参与。★ 杨焕娜 摄



邮储银行平顶山市分行成功发放一笔信托贷款

本报讯 近日，邮储银行平顶山市分行成功发放一笔金额为3亿元的信托贷款。

为推广信托贷款，增加企业融资渠道，该行不仅根据企业的资金流动渠道主动设计切实可行的融资方案，而且及时与企业财务对接，落实企业资金用款计划。同时，按照该行内部业务流

程，加紧处理进度，优化操作流程，与信托公司沟通联系，争取第一时间为客户筹集到所需资金。借助这次业务，该行深入客户，了解客户所需，与客户建立了全面深厚的合作关系。邮储银行平顶山市分行已为我市大中型企业提供企业授信50.2亿元。

据了解，邮储银行企业信托贷款业务是邮储银行为企业量身定制的一种信用类贷款，由邮储银行与中邮证券、交银信托公司联合作业，主要针对在该行有授信、信用良好、资产规模较大、经营稳定的大中型企业，依据借款企业近两年资产、负债总额和营业利润核定信用额度，发放用途

条件便利的类短期、中期流动资金贷款，无须其他抵质押担保。除此之外，在重点保障企业贷款的战略下，该行还陆续推出了股权融资、供应链贷款、股权质押贷款等一系列针对大中型企业的新产品，可有效满足我市大中型企业融资需求。

(王瑞 张骞)

以“青年的名义” 建行平顶山分行召开五四青年分享会

本报讯 5月3日下午，建行平顶山分行召开“青年的名义”2017年五四青年分享会，该行有关领导及办公室、营业部等部门负责人以及全行各单位的青年员工代表参加了会议。

轻快的音符飘荡在一簇簇绿植上，环形的座位摆放打破了传统的会议模式，让人耳目一新。本次分享会由“青春起航”“转型创新”“成长感悟”三个部分组成。一首由员工宋博和叶紫燕带来的诗歌朗诵拉开了分享会的序幕，饱含深情的诗句道出了建行员工的青春与梦想。员工代表王

辰飞宣读的《李慧敏行长致全行青年员工的一封信》，表达了对全行青年员工的殷切希望和衷心祝福。真情流露，全场不时响起阵阵掌声。在“青春起航”环节中，来自营业部的魏文倩向与会者分享了《如何远离低质量的忙碌，开启高效率人生》，并结合其工作实际畅谈了工作中的所思所感。来自各支行的青年代表也纷纷发言，表达自己对“青年”的理解，畅谈自己对“青春”的认识。在“转型创新”环节中，公司业务部的吴刚向与会者讲述了他如何创新为煤炭企业解决融资难题的亲身经

历，几经波折的峰回路转让与会人员感同身受。随后，营业部主任尹太印就转型创新谈了自己的感想，并对青年员工在转型创新中的贡献表示肯定和赞赏，鼓励青年员工要能创新、善创新、多创新。个人金融部的刘永昌和新华路支行的梁琳也围绕业务创新和渠道转型分别谈了自己的感受和认识。在“成长感悟”环节中，湛南路支行行长李绍林结合自身成长经历，向与会者分享了其阅读《褚时健》传记中的一篇序言《凡是沾了手的事，都要干好》，引起了与会者的强烈共鸣。西体育场

支行行长梅雪韬、平东支行副行长(挂职)刘柳萍也分别从各自的成长经历为大家分享自己的所思所感，引起了大家对责任担当的热烈讨论。

会议还对2016年度市分行级青年先锋团组织和青年先锋岗进行了表彰。全体与会人员在会议结束时纷纷在主题旗帜上签名留念，表达对青年精神的践行，对青春岁月的祝福。本次分享会是平顶山分行团委的一次创新体验，会议少了套话空话，多了真情实感，受到与会者的一致好评。

(黎磊磊 张骞)



中信银行开展“温馨母亲节”活动

5月8日上午，市区光明路与曙光街交会处的中信银行光明路支行服务大厅里，工作人员向一位女士提前送上了节日礼物。据了解，母亲节临近，该行开展“温馨母亲节”活动，为前来办理业务的女士送上礼物。 本报记者 张骞 摄