



理财师推荐



姓名:李冬  
 就职单位:中国工商银行股份有限公司滨州分行  
 个人工作简历及所获证书荣誉  
 简历:1999.6月毕业于山东大学,经济管理专业

# 再婚男士重组家庭巧理财

1999.9月--2005.2月滨州黄河三路分理处从事综合柜员岗位。  
 2005.2月--2006.9月滨州大观园营业室从事综合柜员岗位。  
 2006.9月--2008.3月滨州黄河二路分理处从事综合柜员岗位。  
 2007.6月至2013.5月滨州黄河二路支行从事电子银行专管员岗位。  
 2008.3月至2013.5月滨州黄河二路支行从事理财经理岗位  
 2013年5月竞聘为滨州分行高端客户服务部财富客户经理。  
 2008年获得金融理财师资格证  
 2011年获得国际理财师资格证

理财案例:  
 一、客户基本情况及财务状况分析  
 A先生今年38岁,国企管理人员。几年前离婚,女儿上小学。每月

8000元收入,年底40000元奖金。月剩余2000元,每年看望老人花费10000元。年剩余资金54000元。所有积蓄50万元。

财务收支分析:

	年收入	年支出	积蓄
家庭合计	8000*12+40000=136000元	6000*12+10000=82000元	500000元

二、客户需求  
 1、年内结婚,装修房子,置办家具。  
 2、自己一个女儿,妻子一个男孩,两个孩子的教育金问题。  
 3、为父母置办房产一处,需要50余万。

策划需求一  
 结婚的费用、房屋装修和置办家具  
 解决方案有以下途径:  
 1、利用我行个人贷款,根据A

先生的工作性质和收入可办理个人保证类贷款和个人信用贷款。  
 2、当今社会非常多的交易都可使用刷卡消费,可以办理我行牡丹借记卡,消费透支可享受最长56天免息期,透支额度循环使用,消费600元以上可办理分期付款。

策划需求二:  
 两个孩子的教育金问题,多少合适?  
 男孩5岁,女孩上小学。可以选择基金定投业务,积少成多,分散风险,手续简便,自动扣款。  
 教育金和养老金高度重叠,可以将家庭月收入的30-50%办理基金定投。  
 注意:因为教育金和养老金是刚性需求,它不会因为资金的缺少而不存在,所以建议选择收益较稳定的债券基金办理定投业务。

策划需求三  
 为父母置办房产一处,需要50

余万。  
 现有积蓄50万,因年内结婚等生活需求留2-3万备用,剩余做短期理财产品,结婚后提出,缴纳购房首付7万元,办理个人住房贷款。剩余40万元购买新股申购理财产品830003可存取,风险较低,自2008年成立以来年化收益率6%以上,属于性价比较高的理财产品。

配合本套方案的服务及产品汇总  
 1、牡丹借记卡或国际卡用于消费及办理分期付款  
 2、借记卡用于购买理财产品、基金定投、还贷  
 3、电子银行用于管理帐务、购买理财产品、基金定投  
 4、个人住房贷款,个人保证类贷款、个人信用贷款:满足购房需求、房屋装修等消费需求。  
 5、我行理财产品用于配置资产,积累教育金。

## 滨州肯雅隆荣升为胡润世界百富企业会员

本报7月31日讯(记者 王忠才 通讯员 宋健) 7月25日,滨州肯雅隆在公司会议室举行了滨州肯雅隆荣升为胡润世界百富企业会员新闻发布会。

发布会上,肯雅隆国际联盟资本滨州分会主席李陆军和会长刘晓瑞向记者介绍了参加胡润世界百富企业会员情况。7月20日,胡润先生在济南喜来登酒店召开了百富企业家高峰论坛,滨州肯雅隆由滨州市市政府及宣传部推荐作为滨州市唯一一家企业参加了此次峰会,并加入成为百富企业会员。会上,他们详细介绍

了峰会内容,与记者分享了知名经济学家的观点以及对滨州肯雅隆未来发展展望。  
 肯雅隆国际联盟资本为满足客户异地集中推广民资服务模式,满足各地企业和个人投资理财和资金借贷需求而创立的授权品牌。打造“阳光”服务是肯雅隆的一大特色,肯雅隆国际联盟资本未来将升级为金捷创集团将继续以民间金融行业阳光化、透明化为己任,开创阳光化服务体系,联合同业中有识之士,实现行业联盟化运作,最终将古老的民间金融行业实现无害化复苏。



慈善行

7月28日,万隆投资公司全体员工来到杜店老年公寓开展敬老院慈善行活动,为他们送来了大米、面粉、饼干等生活用品。据了解,万隆投资公司先后走过了梁才老年公寓、张课家老年公寓、杜店办事处老年公寓,并将“尊老,爱老,我们一直在路上”这份爱心传递下去。  
 本报记者 王忠才 通讯员 冯浩 范慧芳 张志滨 摄影报道

兴业银行滨州分行理财产品货架							
产品名称	发行期	起息日	认购起点	期限	参考年化收益率	募集额度(亿)	产品代码
私人银行客户专属人民币理财产品(2013年第058号)	7.26-8.5	8.5	100万元	80	5.6%,1000万(含)以上5.8%	15	84293058
私人银行客户专属人民币理财产品(2013年第061号)	7.29-8.5	8.5	100万元	175	5.80%	15	84293061
2013年分行第29期济南专属款	7.23-7.31	8.1	5万元	301天	5.40%	1	41173298
2013年第29期A款	7.23-7.28	7.29	5万元	38	4.2%,30万(含)以上4.3%	20	91513291
2013年第29期B款	7.23-7.28	7.29	5万元	58	4.3%,30万(含)以上4.4%	18	91513292
2013年第29期C款	7.23-7.28	7.29	5万元	90	4.45%,30万(含)以上4.55%	15	91513293
2013年第29期D款	7.23-7.28	7.29	5万元	181	4.65%,30万(含)以上4.7%,100万(含)以上4.75%	24	91513294
2013年第29期E款	7.23-7.28	7.29	5万元	367	4.80%	16	91513295
2013年第29期F款(贵宾版)	7.23-7.28	7.29	500万元	58	4.70%	7	91513296
2013年第29期G款(夜市版)	7.23-7.28	7.29	5万元	45	4.45%	10	91513297
2013年第29期H款(夜市版)	7.23-7.28	7.29	5万元	90	4.70%	10	91513298
现金宝1号	每日申赎,收益率波动		4.00%			5万起	工作日每天8:00-15:15可做申购、赎回(节假日除外)
现金宝3号	每日申赎,收益递进				1天≤理财期间<7天 1.5%;理财期间=7天3%;8天≤理财期间<15天3.2%;15天≤理财期间<31天 3.50%;31天≤理财期间<61天 3.75%;61天≤理财期间 4.00%	5万起	工作日每天8:00-15:15可做申购、赎回(节假日除外)
现金宝4号	每日申赎,收益递进				1天≤理财期间<7天1.5%;理财期间=7天3%;8天≤理财期间<15天3.3%;15天≤理财期间<31天3.6%;31天≤理财期间<61天3.9%;61天≤理财期间4.3%	30万起	工作日每天8:00-15:15可做申购、赎回(节假日除外)
中信证券稳债2号集合资产管理计划	7.15-7.26		100万元,以10万递增	1年	业绩比较基准年化6%,无申、赎费		909012
兴全睿众-兴银季季高2期	7.17-7.23		300万元,以10万递增	3个月	预期年化收益6.0%,无申、赎费		347102
兴业盛世金			10克/50克/100克		276元/克		正在热销
福满金			黄金、白银1克起		黄金点差每克仅0.2元		柜台开户,客户端交易

## “十万读者评优劣”活动全面启动

凡遇到银行、保险等不合理消费均可拨打热线,线索提供者最高可获2000元金奖

您是否去银行存款被“忽悠”成保单?是否在银行、保险方面遭遇霸王条款,投诉无门?即日起,本报启动十万读者评优劣活动,凡是遭受理财产品收益“忽悠”、财险或寿险遇到不合理消费陷阱的读者均可提供线索,一经采用最低奖100元,最高可获2000元奖励。

您可以通过以下方式向我们提供线索:  
 1.热线电话:3211123 3262626  
 2.将您的经历和手机联系方式发送邮件至qlwbbzcj@163.com  
 3.登录新浪微博:@齐鲁晚报今日滨州,反映您遇到的问题。