财富金秋 掘金2011

齐鲁晚报·今日菏泽理财专家团倾情展示

赵性昌，中国建设银行菏泽分行个人金融部业务经理，国际金融理财师，专职从事高端客户理财工作。

2006年参加AFP(金融理财师)培训，并以优异成绩取得AFP资格。次年取得国际金融理财师(CFP)资格，是全国金融理财行业持证最早的一批人员之一，菏泽建行第一位国际金融理财师。

15年金融从业经历，擅长为客户做投资、教育、养老规划，曾受邀为菏泽多家企业高管做个人理财方案，深受客户信赖。

【理财格言】

理财是终身的事业，通过理财实现财务自由、自主、自在。

生财需有道，理财需有方。

刘孝臣，中国建设银行菏泽西城支行理财经理、营业室副主任，国际金融理财师(CFP)，中国金融理财师(AFP)。从事一线服务工作20年，担任网点经理14年，精通银行业务，喜欢个人与家庭理财，擅长理财规划、资产配置、风险管理，长期从事投资实践和理论研究，熟悉基金、保险、股票、黄金、外汇等业务。

【理财格言】 鱼对水说，你看不见我的眼珠，因为我在水中。水对鱼说，我能感觉到你的眼泪，因为你在我心中。鱼对水说，如果没有你，那水中会剩下什么?水对鱼说，如果没有你，那怎么会有我?这就是理财师与客户的职业关系，客户利益至上，使客户的财产保值增值，是他始终不渝的目标。

理财指导：

遵循投资管理原则 用好四种理财工具

理财就是量入为出，合理消费，正确投资。

收入是河流，财富是水库，花出去的钱是流出去的水，理财就是开源节流，管好自家的水库，以“管钱”为中心，抓好攒钱、生钱、护钱三个环节。

理财的最终目的是实现财务自由，让生活幸福和美好。人们在借贷消费的同时，应该对自己未来的收入情况有一个比较现实的预期，否则，一旦未来的收入水平降低，现有的良性债务很可能会转化为不良债务，使生活陷入困境。

流动性投资运用的是“应急钱”；安全性投资运用的是“保命钱”；风险性投资运用的是“闲钱”。要遵循家庭理财中投资管理的原则和方法，使用好四种主要的投资工具：储蓄、债券、股票和基金。

理财指导：

使客户财产增值，是我不变的目标

理财是一项长期的人生规划，投资理财是件快乐而有意义的事情，我十分热爱这项工作。我的理财目标是成为一个知识型、智慧型，为大家实现财富的理财师。

当前的金融市场，危险与机会并存。在投资建议方面，建议投资者在保障充足，资产合理配置的情况下，对于风险投资领域有选择性的逐步建仓，伴随经济复苏的脚步，获得资产增值。在资产配置的过程中，不仅要选择不同风险类型的资产，也需要选择不同区域的资产进行投资。

经过金融危机，投资者对于风险有了更深刻的认识，变得更加理性与成熟。在这一背景下对理财师也提出了更高的要求。一名优秀的理财师，应该首先要向投资者普及理财的基本理念，在与客户取得一致的情况下实施相关规划。其次要从客户需求出发，在了解客户整体情况的前提下进行财务诊断，帮助客户早日达到财务自由。

在投资的过程中，要做好保障，确定是否应该冒险，明确投资策略进行合理有效的资产配置。最重要的就是，理财师要具备客观公正严谨的态度，做好风险控制。

最令人兴奋的事情莫过于置身于自己新车的方向盘前。中国建设银行龙卡购车分期付，零利息、免担保、免抵押，不仅让您免除高额贷款利息的负担，更享受分期还款的轻松，助你实现购车梦想。

龙卡信用卡持卡人至中国建设银行汽车合作品牌指定经销商门店办理龙卡信用卡购车分期付款业务，即可享受“0”利息超低手续费优惠，部分优惠车型更有“0”利息“0”手续费特别优惠。

产品优势

手续便捷 不需办理繁琐手续，不影响异地上牌。
无息负担 合作汽车厂商贴息，远低于同期限汽车贷款利率。
专享额度 购车分期额度最高可达20万，且不占用信用卡原有额度。
灵活期限 最长24个月分期还款，提前享受汽车生活。
轻松理财 缓解资金压力，增加购买预算。
积分回馈 购车首月分期入账金额计算积分，当月累积。

办理流程

1 申请 [illegible]
2 首付 [illegible]
3 提车 [illegible]

驾驭梦想 提前实现

龙卡信用卡购车分期合作车型表

序号	品牌	车型	持卡人利息	持卡人手续费 12期	18期	24期	36期	额度	首付比例	活动截止日期	经销商名称	地址	电话
1	东风悦达起亚	[illegible]	0	0	/	一次性7%	一次性4%	[illegible]	30%（含）以上	2011年12月31日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
2	北京现代	[illegible]	0	0	/	一次性4%	一次性6%	2万-20万	[illegible]：30%（含）以上 其他车型40%（含）以上	2011年12月31日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
3	上海大众斯柯达	[illegible]	0	一次性3.8%	/	一次性7.5%	[illegible]	2万-20万	30%（含）以上	2011年9月30日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
4	福特汽车	[illegible]	0	一次性4.5%	/	一次性6%	[illegible]	2万-20万	30%（含）以上	2011年12月31日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
5	吉利汽车	[illegible]	0	0	/	一次性6%	[illegible]	2万-15万	30%（含）以上	2011年9月30日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
6	广汽本田	[illegible]	0	一次性4%	/	一次性8%	一次性12%	2万-40万	30%（含）以上	2011年12月31日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
7	东风本田	[illegible]	0	0	/	一次性4%	一次性9%	2万-15万	30%（含）以上	2011年9月30日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
8	东风日产	[illegible]	0	一次性5%	/	一次性8%	/	2万-40万	30%（含）以上	2011年12月31日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
9	东风雪铁龙	[illegible]	0	一次性4%	/	一次性8%	一次性12%	2万-20万	30%（含）以上	2011年12月31日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
10	上海大众	[illegible]	0	一次性5%	/	一次性10%	/	2万-40万	30%（含）以上	无	[illegible]	[illegible]	[illegible]
11	广汽丰田	[illegible]	0	一次性4%	/	一次性8%	一次性12%	2万-40万	30%（含）以上	2011年12月31日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
12	一汽奔腾	[illegible]	0	一次性3%	/	一次性4%	一次性7%	2万-20万	30%（含）以上	2011年9月30日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
13	[illegible]	[illegible]	0	一次性4%	/	一次性6.5%	一次性12%	2万-20万	30%（含）以上	2012年3月31日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
14	东风标致	[illegible]	0	一次性3%	[illegible]	一次性6%	/	2万-20万	30%（含）以上	2011年7月31日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
15	[illegible]	[illegible]	0	一次性4%	/	一次性8%	一次性12%	2万-20万	30%（含）以上	2011年12月31日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
16	海南马自达	[illegible]	0	一次性4%	/	一次性8%	一次性12%	2万-20万	30%（含）以上	2011年12月31日	[illegible]	[illegible]	[illegible]
17	比亚迪	[illegible]	0	一次性4%	/	一次性6%	一次性12%	2万-20万	30%（含）以上	2011年12月31日	[illegible]	[illegible]	[illegible]

注：1、龙卡购车分期付的对象为中国建设银行龙卡信用卡持卡人（不包括学生卡、商务卡、附属卡和担保办卡持卡人）。
2、具体活动内容（合作车型、手续费率、合作起止日期），部分车型合作在中途将自动取消，以中国建设银行[illegible]及经销商门店广告为准。其他未尽事宜，依照龙卡信用卡章程、领用协议及龙卡信用卡购车分期付款约定条款执行。
3、中国建设银行保留审批是否通过和分期金额授予的最终决定权。
4、[illegible]
5、在法律许可的范围内，中国建设银行信用卡中心对信用卡购车分期付有解释、调整及更改的权利。