

理财规划

1. 应急基金: 现金+活期存款+货币市场基金

建议客户保持4万元应急金, 但可以和银行约定: 超出1万元的部分, 购买货币市场基金。这样, 在保持资金流动性的前提下, 能获得比活期储蓄利率高的收益率。

建议产品: 工商银行利添利账户。利添利账户是一种可自动进行货币型基金或工行理财产品投资的理财账户, 客户可指定当前业务地区的一个活期账户为“利添利”账户, 并为该账户设置“发起申购余额”和“发起赎回余额”, 当该账户的存款余额超过“发起申购余额”时, 超过部分将自动申购您指定的基金或理财产品; 当该账户存款余

额低于“发起赎回余额”时, 则自动为您发起基金或理财产品的赎回申请, 使该账户的余额恢复到上限水平。

在签订利添利账户理财服务协议时, 客户还可为利添利账户设置1—4个协定转账账户, 为每个账户设置保留余额, 当账户的存款余额超过所设置的保留余额时, 超过部分自动转入“利添利”账户用, 进行基金或理财产品的直到投资, 使您的闲散资金得到充分的利用。此外, 如果您选择基金为“利添利”账户的自动投资对象, 还可以主动发起基金快速赎回, 实时补足账户资金以满足需要。

Link:

● 办理“利添利”账户理财业务的流程

1. 选择一支您要投资的具体货币型基金或工行理财产品;
2. 从网上银行注册账户中, 选择一个活期账户, 作为“利添利”自动投资账户。
3. 为“利添利”账户设置“发起申购余额”和“发起赎回余额”, 使该账户具有自动发起对指定的基金或理财产品申购、赎回的功能。
4. 可另外指定1—4个活期账户为“利添利”账户的协定转账账户, 并为每个账户设置保留余额。
5. 签订协议后, 利添利账户理财服务实时生效。

保险规划表1

退休前弥补收入的寿险需求	本人(元)	配偶(元)
被保险人当前年龄(岁)	47	43
预计退休年龄(岁)	60	60
离退休年数(年)	13	17
当前的个人年收入	24000	30000
当前的个人年支出	15900	15900
当前的个人年净收入	8100	14100
折现率(实质投资报酬率%)	3	3
个人未来净收入的年金现值	86143	185642
弥补收入应有的寿险保额	86143	185642

2. 家庭基金: 保险+股票基金+基金定投

应该为赵先生补充商业健康险, 还可以开始购买一些终身寿险附加定期寿险, 使每个人的保障额度除了要高于房屋贷款余额外, 还要足以支付一定期限内的家庭生活开支。费用方面, 全家的年度保费支出宜控制在年收入的10%, 即0.6万元左右。

保险规划表2

家庭弥补遗属的寿险需求	金额(元)
当前的家庭生活费用	31000
减少个人支出后之家庭费用	31000
家庭未来生活费准备年数(年)	10
家庭未来支出的年金现值	264436
当前上大学4年学费支出	60000
应备子女教育支出	60000
家庭房贷余额及其他负债	0
丧葬最终支出(当前水平)	10000
家庭生息资产	210000
遗属需要法双方分别需要的寿险保额	124436

保险规划表3

医疗失能险意外险保额需求	本人(元)	配偶(元)
每人住院医疗日额给付	200	200
失能险维持水平月保额 (该保额计入应有寿险保额中)	83	583

保险规划表4

保额调整分析	本人寿险(元)	配偶寿险(元)	医疗健康保险(元/日)	本人失能险(元)	配偶失能险(元)
已经投保的金额	0	0	0	0	0
建议投保金额	124436	124436	200	83	583
应该增加的保额	124436	124436	200	83	583



■ 理财师: 杜楠, 中国工商银行股份有限公司重庆分行高科技支行贵宾理财中心理财经理, 拥有AFP金融理财师资质, 重庆分行理财专家团队成员。

CUSTOMIZATION

由于儿子已经上大学，夫妇两人需要通过定期积累来为小孩准备专项教育基金。通过测算，将现有基金资产划拨2.6万元作为初始投资金，另外，再每月定投1000元即可满足小孩大学费用。

子女教育规划表

国内学程	年支出现值 (元)	就学年数 (年)
幼儿园	20000	3
小学	10000	6
初中	10000	3
高中	10000	3
大学	15000	4
硕士	20000	2
博士	20000	4
国外学程	年支出现值	就学年数
硕士	200000	2
博士	200000	4
学费成长率 (%)	—	3
投资报酬率 (%)	—	8
已准备教育金资产	—	26000
教育金年储蓄	—	12000
子女当前年龄	—	19

3.投资基金: 股票型基金+蓝筹股票

该夫妇现有金融资产25万元，扣除4万元应急现金、2.6万元子女教育基金后，有18.4万元可以用作投资。而年度收入再扣除保险及子女每月基金定投的新投入外，每年还可以有22800元结余，在子女四年大学毕业后每年还可以增加12000元的结余。

考虑到投资经验不足，建议组建由开放式基金为主的投资组合。结合其风险承受能力，用可投资资金的70%购买股票型基金及蓝筹股票，30%购买债券或债券型基金。购买方式，除了每月用一部分资金定

期定额购买外，还可以在市场低点时择机购买。这样的投资组合4年内的收益有望达到15%左右，长期收益率预计可达到8%左右。通过4年的投资在小孩毕业时该投资组合可累计32万元的资产，届时可以增加每月2000元的基金定投，按8%的回报计算，该组合在赵先生退休时就可以达到97.07万元，再加上该家庭每年的现金结余，赵先生夫妇能够拥有100万元的退休金，足以过上美满的退休生活。

4.子女成长期家庭理财技巧

(1)温馨小贴士

A 人们追求自由，热衷消费，开支常常没有节制，因此在成长期养成储蓄习惯、培养理财观念将终身受用。

B 中年人经济负担较重，是人生中财富积累的重要阶段。提高储蓄比例将为未来资产的加速增长奠定坚实的基础。

C 尽管成长期资产有限，但也应积极进行合理的配置，及早为未来子女结婚、自己养老作好筹划。

D 作个财富的“小管家”，建立账簿，一目了然；每日记录支出明细，月末统计消费总额，加强收支计划性。

E 分户管理，心中有数，分开设立“收入账户”、“支出账户”、“投资账户”、“储蓄账户”，便于个人财务分析和

(2)理财小技巧

A 巧用牡丹贷记卡：牡丹贷记卡是中国工商银行发行的，采用国际通行的循环透支消费方式，发卡机构根据持卡人的资信状况给予持卡人授信额度，持卡人在信用额度内先消费、后还款的信用卡。个人卡最高授信可达5万元。对于信用额度内的消费透支，持卡人在对账单规定的还款日期前全部还款，即可享受最短25天、最长56天的免息还款期；若选择最低还款额方式还款，信用额度按还款金额恢复。牡丹贷记卡可在工商银行网点和特约商户、带有“银联”标识的特约商户和自动取款机使用。还可在香港、澳门、韩国、泰国、新加坡等海外带有“银联”标识的特约商户和自动取款机使用，以人民币结算，具有透支消费、转账结算、存取现金等功能。把贷记卡作为“支出账户”可以控制每月开支水平；积累良好的还款信用记录有利于日后申请贷款；可以参与积分兑奖、抽奖返现等活动。

B 善用电子银行：利用工行电话银行、网上银行，足不出户就可以及时查询账户信息，自助办理转账汇款、贷记卡还款、以及基金申购赎回等业务，快捷时尚还可以享受费用优惠。电话银行是指使用计算机电话集成技术，利用电话自助语音和人工服务方式为客户提供账户信息查询、转账汇款、缴费支付、投资理财、业务咨询等金融服务的电子银行业务。工行95588电话银行能够为客户提供账户信息查询、转账汇款、投资理财、缴费支付、外汇交易、异地漫游、信用卡服务、人工服务等一揽子金融业务。

Link:

●灵活便捷的工行手机银行

手机银行（WAP）是指工行依托移动通信运营商的网络，基于WAP技术，为手机客户提供的账户查询、转账、缴费付款、消费支付等金融服务的电子银行业务。工行手机银行（WAP）业务具有随身便捷、申请简便、功能丰富、安全可靠等特点，主要涵盖了以下内容：

基础类服务

可以使用手机银行进行账户管理、转账汇款及缴费业务。

投资理财

(1)手机股市：可通过手机银行查询上证、深证的股票信息，并且在“定制我的股票”中输入股票代码定制自己关心的股票。您可以通过“第三方存管”功能进行银行转证券公司、证券公司转银行和相关查询交易。此外，还可以链接到券商WAP站点页面进行股票交易。

(2)基金业务：提供基金公司、基金类型、基金代码及自选基金为条件的查询，可列出基金详细信息（包括基金代码、名称、类型、净值、历史净值等），并可将重点关注的基金设置为自选基金。还可以快速便利地进行基金申购、认购、定投、赎回、撤单、余额及历史明细查询等操作。

●账户信息查询：可查询各类账户及其卡内子账户的基本信息、账户余额、账户当日明细、账户历史明细、账户未登折明细等。

●转账汇款：提供同城转账、异地汇款等功能。

●缴费服务：提供电话费、手机费、水电费、燃气费等多种日常费用的查询和缴纳功能。

●投资理财：提供买卖股票、基金、债券、黄金的功能。

●外汇交易：提供实时买卖外汇，查询汇率、账户余额及各类交易明细等功能。

●信用卡服务：提供办卡、换卡申请，卡片启用、挂失，账户查询，人民币购汇还款，调整信用额度等功能。

(3)国债业务：支持储蓄国债（凭证式）和记账式国债的一站式购买。

(4)外汇业务：提供基本盘、交叉盘、所用盘及自选汇率等条件，查询外汇的实时交易汇率（包括：买入价、卖出价、中间价、最高价、最低价），根据即时外汇汇率，进行外汇买卖交易或设立外汇委托交易（包括获利委托、止损委托、双向委托、追加委托）以及账户余额、交易明细查询的功能。

(5)贵金属：提供人民币/美元账户黄金、白银、铂金等账户贵金属的实时价格（包括：银行买入价、银行卖出价），根据即时账户贵金属价格，进行买卖交易或设立委托交易（包括获利委托、止损委托、双向委托）以及品牌金积存的余额和账户信息查询的功能。

(6)银期转账：通过期货公司在工行的保证金账户与个人投资者银行结算账户之间的对应关系，您可通过手机银行进行转账操作，实现银行结算账户与期货公司保证金账户的实时划转，期货公司根据其银行期货保证金账户的变动情况，实时调整投资者在期货公司的资金账户余额。

其他温馨服务

手机银行还提供信用卡、小额结售汇、住房公积金、个人贷款等方面业务的查询和操作。

●人工服务：提供业务咨询、投诉建议、网点信息、新业务介绍，并受理账户紧急口头挂失等业务。

●异地漫游：提供异地办理开户地各类银行业务的功能。

风险提示：

本财富规划报告书做出的所有分析均基于赵先生当前的家庭情况、财务状况、生活环境、未来目标和计划，以及对一些金融参数的假设和当前所处的经济形势，以上内容都有可能发生变化，建议赵先生定期评估自己的目标和规划。此建议仅作为客户投资理财的参考，不代表对现实理财目标的保证。Ⓔ

FAMILY FINANCE PLANNING FOR MULTIPLE GOALS

多理财目标家庭财务规划书

文_安仲廷 [中国工商银行股份有限公司山东分行营业部舜井财富管理中心理财经理]
 策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

福布斯·富国
 2010中国优选理财师

 安仲廷



求学、购房、创业、养老……人的一辈子会遇到各种不同的财务需求，每一项目标的实现，都需要合理的理财规划做保障。

角色标签：
 李先生，47岁，私营企业总经理。

家庭构成：
 妻子，45岁，事业单位工作。
 女儿，18岁，正在读大一。

定制背景：
 李先生的企业注册资本为2000万元，其占有10%的股份，目前股权价值约600万元，每年工资性收入约20万元，企业分红约50万元。妻子每年工资性收入约10万元。家庭存款70万元，债券型基金100万元，国债20万元。年利息收入约2万元，自用住宅价值120万元，投资性住房一处，价值40万元，每年租金收入1.5万元。

人的一生，就是不断地在为自己设计目标并努力实现这些目标的过程。如果我们只有一个目标，自然就可以全心全意地去实现它，但是当我们对生活有更多追求，面对诸多目标时，往往就会手忙脚乱，尤其是要解决财务问题时，这种矛盾就越发明显。此时就需要理财师为您理清家庭财务状况，助您实现梦想。

理财目标

理财师在与李先生夫妇沟通后，将其理财目标依照优先级排列如下：

- 1.购房：**计划近期购置已公开销售的期房，价值200万元，两年后交房，届时将出售旧房。
- 2.养老：**规划夫妻二人的退休生活，退休后维持与目前相同的生活水准，并打算退休后花5年的时间环游世界，旅游总开销约50万元。
- 3.留学及创业：**李先生想3年后送女儿留学，每年留学金约20万元，共3年。留学归国后为其准备100万元的创业基金。
- 4.财产转换规划：**李先生的女儿对经营李先生的公司无兴趣，李先生打算在退休时将股权转让出售后安享晚年。

家庭现金流量表

家庭所得	金额 (万元)	比重 (%)
工资及经营性收入	80	95.8
利息收入	2	2.4
租金收入	1.5	1.8
合计	83.5	100.0
生活性支出	24	28.7
净储蓄	59.5	71.3

分析：李先生的家庭工资及经营性收入占比较高，公司经营对家庭收入影响较大，利息及租金等理财性收入占比较低。

家庭财务报表

资产	金额 (万元)	比重 (%)	负债与权益	金额 (万元)	比重 (%)
现金	—	—	—	—	—
活期存款	70	7.4	—	—	—
流动性资产	70	7.4	流动负债	0	0
定期存款	—	—	—	—	—
国债	20	2.1	投资性负债	0	0
债券基金	100	10.5	—	—	—
经营性投资	600	63.2	自用负债	0	0
投资性房产	40	4.2	—	—	—
投资性资产	760	80.0	流动净值	70	7.4
自用房产	120	12.6	投资用净值	760	80.0
自用性资产	120	12.6	自用净值	120	12.6
合计	950	100.0	合计	950	100.0

分析：家庭无负债，可适度利用财务杠杆提高家庭资产收益水平。

家庭财务比率分析

家庭财务比率	定义	比率 (%)	合理范围	建议
流动比率	流动资产/流动负债	—	2%—10%	无负债, 可适度利用财务杠杆
资产负债率	总负债/总资产	0	20%—60%	无负债, 可适度利用财务杠杆
紧急预备金倍数	流动资产/月支出	35	3—6	占比过高, 资产收益较低
财务自由度	年理财收入/年消费支出	146	20%—100%	较低
财务负担率	年本息支出/年收入	0	20%—40%	无负债, 可适度利用财务杠杆
平均投资报酬率	年理财收入/生息资产	0.5	4%—10%	理财收入占比较低
净值成长率	净储蓄/(净值-净储蓄)	6.7	5%—20%	合理范围之内
净储蓄率	净储蓄/总收入	71.3	20%—60%	较高
自由储蓄率	自由储蓄/总收入	71.3	10%—40%	较高

风险评估

经与李先生前期沟通, 运用工行个人风险评估模型, 评定客户风险等级为稳健型。在投资中, 保持风险较小并获得一定收益是李先生主要的投资目的。通常情况下, 李先生可以接受本金面临一定的风险, 但在做投资决定时, 会仔细对将要面对的风险进行认真分析。总体看来, 李先生愿意承受市场的平均风险。按照资产配置的科学方法, 建议资产配置如下:

资产配置表

投资3年	股票 (%)	债券 (%)	货币 (%)
预期报酬率	10.00	5.00	2.00
标准差	20.00	8.00	0
优化投资比率	45.16	54.84	—
股债投资组合报酬率	8.71	—	—
股债投资组合标准差	10.80	—	—
风险资产比率	50.46	—	—
投资组合配置比率	40.57	39.3	20.13
投资组合报酬率	6.38	—	—
投资组合标准差	5.45	—	—

Link:

●稳健型客户理财产品推荐

稳健型的客户能承受一定的投资风险和价格波动, 本文的主人公李先生就属于稳健型客户。针对此类人群, 工行推出了相应的理财产品, 客户可根据自身的不同情况进行认购。

•“步步为赢”

特点: 该产品以债券和高信用等级信托贷款为主要投资对象。产品各档收益水平可根据市场利率的变动及时调整。持有满3个月、6个月、1年的预期收益率远高于同期定期存款, 且收益随持有期间递增, 并可随时购买赎回, 投资游刃有余。T日申赎, T+1日确认, 购买时T+1日扣款, 赎回资金T+2日到账。

•“珠联币合”

特点: 它是工行推出的境内外市场结合投资型理财产品。该产品本金境内运作, 另将预估收益的一部分投资于境外市场。产品到期后, 本金和收益均以人民币支付给客户。客户既能够获得境内债券、新股申购等投资品的收益, 又能通过参与境外市场, 博取更高收益。

年龄	学期	留学支出(元)
18	大学一年级	0
19	大学二年级	0
20	大学三年级	0
21	大学四年级	0
22	留学第一年	218545.40
23	留学第二年	231854.81
24	留学第三年	238101.76
25	创业基金	1000000.00
—	NPV(净现值)	1103876.23

理财规划方案

1.购房方案

◆方案A

出售投资性住房, 变现债券型基金及国债, 加上现有存款, 共有230万元现金, 留存30万元作为家庭生活及教育金支出, 剩余200万元一次性付清所购房产总房款。

优点: 一次性付款, 无需增加负债, 可能取得较优惠的购房折扣。

缺点: 家庭可用资产仅有30万元, 大幅下降, 虽然生活暂未受影响, 但已无投资性资产和投资性收入, 如有紧急大额支出难以应付。

◆方案B

变现债券型基金、国债及存款共计190万元, 保留投资性房产, 首付六成120万元, 其余80万元以7年期住房贷款予以补充, 两年后旧房出售可一次性还清80万元房贷。每年房贷支出14.3万元, 以目前的年收入完全可以负担。留存70万元中10万元存款作为家庭紧急备用金, 20万元购买理财产品、债券基金等稳健投资品, 作为家庭预防性支出, 40万元可加大股票及股票型基金等权益类投资。

优点: 保留40万元投资性房产, 可享受房租收入及未来房产增值收益。目前, 市场利率较低, 利息负担较轻。家庭支出及备用金较为充裕, 也可享受稳健投资的理财收入, 财产安全系数较高。

缺点: 每年要付担一定数量的贷款利息支出, 要承担一定程度的投资风险。

◆方案C

变现债券型基金、国债及存款共计190万元, 保留投资性房产, 首付四成80万元, 其余120万元以7年期住房贷款予以解决, 两年后旧房出售可一次性还清120万元房贷。每年房贷支出21.45万元。留存110万元中10万元存款作为家庭紧急备用金, 20万元购买理财产品、债券基金等稳健投资品, 作为家庭预防性支出, 其余80万元可加大股票及股票型基金等权益类投资。

优点: 保留40万元投资性房产, 可享受房租收入及未来房产增值收益。目前市场利率较低, 可充分利用财务杠杆提高资产投资收益率, 家庭支出及备用金较为充裕, 也可享受未来收益较高的理财收入。

缺点: 每年负担的贷款本息支出较高, 所承担的投资性风险也较大。

综上所述, 方案B既能解决购房需求, 贷款额度较低, 每年贷款本息负担较轻, 又有较大额度的资产进行投资, 所承担的风险较为适中, 是较为稳健、适合的解决方案。

2.教育金储备方案

李先生要为女儿准备3年后的出国留学金, 每年20万元, 留学归国后为女儿准备100万元的创业基金。假定学费成长率3%, 投资报酬率6%, 李先生需要为女儿准备教育金及创业金为110万元(现值)。



■理财师: 安仲廷, 中国工商银行股份有限公司山东分行营业部舜井财富管理中心理财经理, 拥有CFP国际金融理财师资质, 具有投资、保险、税务、员工福利、综合理财等专业培训和资格认证, 擅长基金分析和综合理财规划制作。

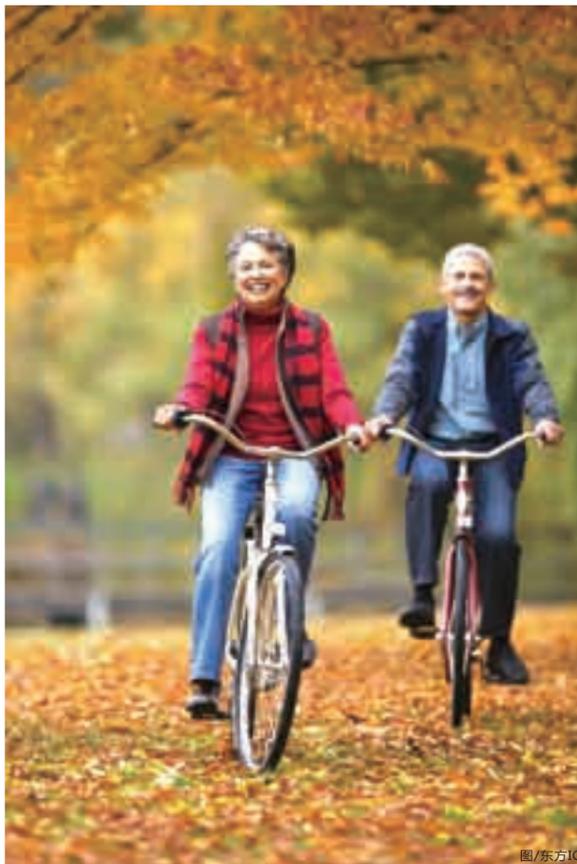
Link:

●2010年最受信赖保险公司

名次	机构	得分占比 (%)
1	中国人寿	26.86
2	中国平安	22.99
3	泰康人寿	22.33
4	太平洋保险	10.67
5	中国人保	7.04
6	新华保险	2.75
7	太平人寿	2.56
8	友邦保险	2.04
9	阳光保险	1.09
10	民生人寿	0.96

资料来源: 东方财富网

■养老是一项需要及早筹划的家庭财务目标，合理的财务规划能更好地帮助老年人应对未来。



图/东方IC

4. 保险规划

李先生目前只有社会保险，无商业性保险，李先生是一家生活的主要来源和保障，万一发生不幸对公司经营和家庭生活以及女儿教育有巨大的影响，目前的社会保险显然远远不够。寿险和意外伤害保险是必不可少的。

以遗属需要法计算，李先生的保险需考虑家属未来生活费支出、女儿教育金及房贷余额。

假定太太每年的生活费支出为12万元，每年的支出成长率为3%，投资报酬率为6%，85岁终老共需生活费现值为249.06万元。假定房贷选择方案B，房贷余额80万元，需要准备教育金现值110万元，临终丧葬费用约20万元，购房后剩余储蓄额70万元，则李先生需要的保险额为249.06万元+80万元+110万元+20万元-70万元=389.06万元。

建议增加定期寿险保额389.06万元，意外伤害险为定期寿险保额的2倍778.12万元。

根据计算，李先生能实现其全部理财目标，夫妻终老后剩余生息资产和自住住房可作为遗产留给女儿。

3. 退休规划

假定通胀率为3%，投资报酬率为6%，夫妻两人85岁终老，则60岁退休时需准备的养老金现值为：

退休时的现值NPV= (6%，14，41)+50万元=622.59万元，即李先生退休时应准备622.59万元以安度晚年。

养老金来源：

(1)社会养老保险：目前，李先生所在城市的社会平均工资为2160元/月，以李先生及夫人目前的养老金缴费水平，退休时每月可发退休金约2000元。每年5%左右的增长率，则退休时的社会养老保险为207万元（现值）。

(2)股权变现收入：李先生公司每年分红50万元，如果维持目前水平，且投资报酬率为6%，则60岁时的股权变现收入为50万元/6%=833.3万元。则833.3万元+207万元-622.59万元=417.71万元。因此，李先生能满足其退休需求，剩余财富可以作为遗产留给女儿。

金融产品配置计划

1. 保险产品配置计划

建议应加保险种	被保险人	应加保额(万元)	建议保险公司保单	需缴费期(年)	受益人
定期寿险	李先生	389.06	中国人寿定期寿险	13	配偶
意外险	李先生	779.12	中国人寿意外伤害险	13	配偶

TIPS:

●制定方案的假设条件

- 1.目前的宏观经济持续增长，经济成长率预估为8%，通货膨胀率预估为3%。
- 2.文中所涉及的商业贷款利率按5年以上为5.94%计算。
- 3.货币利率为2%，视为无风险利率，债券平均收益率为5%，标准差为8%。股票平均收益率为10%，标准差为20%，货币与债券及股票无相关，股票与债券的相关系数为0.2。
- 4.教育金成长率估计为3%，退休前与退休后的支出成长率均估计为3%。
- 5.李先生年收入成长率假设为3%。
- 6.根据李先生夫妻目前身体健康的状况，预估李先生及夫人85岁终老。
- 7.假定李先生公司分红维持目前的水平。

2. 投资产品配置计划

资产配置调整分析：

换房以后每月的净现金流量的留存70万元中10万元存款作为家庭紧急备用金，20万元购买理财产品、债券基金等稳健投资品，作为家庭预防性支出。40万元可加大股票及股票型基金等权益类投资。半年后根据市场情况进行调整。

投资产品组合建议如下：

投资组合配置表

投资类别	配置比例 (%)	预期收益率 (%)
流动资产类	10	2
固定收益类	40	5
权益类	40	10
保障类	10	0
合计	100	6(测算后)

建议以10%的资金作为紧急备用金，以工行活期存款或灵通快线为主；40%的固定收益类产品以工行固定期限人民币理财产品、债券型基金为主；40%的权益类投资以工行代理的股票型基金或类基金产品为主；保障类以中国人寿和中国财产保险公司等大公司寿险和财险产品为主。

风险提示

金融理财师的职责是准确评估客户的财务需求，并在此基础上为您提供高质量的财务建议和长期的定期回访服务。客户如果有任何疑问，欢迎随时向金融理财师进行咨询。同时，还应认识以下可能存在的风险：

- 1.流动性风险：急需变现时可能的损失。
- 2.市场风险：市场价格可能不涨反跌。
- 3.信用风险：个别标的的特殊风险。
- 4.过去的绩效并不能代表未来的趋势。Ⓜ



HOW TO USE THE FULL RANGE OF CREDIT CARDS

如何全方位使用信用卡

文_周吉璐 [中国工商银行股份有限公司湖南分行营业部中山路支行理财中心理财师] 策划编辑_李婉娜 责任编辑_黄敏

白金卡作为工行信用卡中最高端的产品，持卡人相对可以获得比金卡、普卡更高的授信额度，更多的特色尊属服务，体现了白金卡客户的尊荣尊贵。

随着经济的快速增长，越来越多的人选择进入金融理财的高端市场，精致、高效、尊贵成为每位成功人士追求的终极目标。一张功能强大的银行卡是必不可少的，它不但能够成为您金融理财的得力助手，同时也可以为您提供更为优越的生活享受。

对账单里的消费学问

请您千万不要小瞧银行每个月寄来的对账单。

第一，保留好每次消费的签购单据，在与银行对账单对账的时候，逐笔核对，逐笔分析。每次对账就是一次个人消费的大检查，找出自己有多少不理性的消费行为，对哪些该消费、哪些可以延后消费、哪些根本就不应该消费做到心里有数，逐渐使购物消费变得理性。

第二，在理财专家为您制定理财规划时，他们会要求您提供连续三个月到六个月的财务收支情况。如果您平时有刷卡的习惯，这一切就变得简单很多，发卡银行实际上就是您的家庭出纳，月结单载明了每一笔消费的日期、地点、金额等，这样一份信用卡账单实际相当于一张详尽的家庭财务报表。

免息期中赚取利差

免息期是指贷款日（银行记账日）至到期还款日之间的时间，是银行为了鼓励消费给客户提供的可以延迟付款的优惠，免息期最短20天，最长56天。如何计算免息期呢？以工行贷记卡为例，假定您的账单日是每个月1日，还款日是25日。如果您8月31日消费了，9月1日就会进入账单，9月25日前应该还款，这笔消费就享受了25天的免息期。如果您9月1日消费，这笔消费是在10月1日进入账单，10月25日前应当还款，您就享受55天的免息期。所以应选择账单日后相邻的几天内消费，这样免息期就相应延长了。如果能办两张以上的信用卡，则可以利用各信用卡不同的结账日来拉长还款的时间，享受银行提供的“无息贷款”进行消费。而自己的钱又可以在免息期内做投资创收益，一举两得。

王女士准备购置一台新电视机，预计费用5000元。她可以在月初用工行信用卡透支刷卡消费，假设可享受56天免息期。而将5000元存入“七天通知存款”，56天后其收益为 $5000 \times 1.39\% \times 56/365 = 10.66$ 元。如果王女士消费的金额更大一些，预计费用在50000元以上，则可将这笔钱购买银行短期理财产品，如工行“步步为赢2号”收益递增型灵活期限个人人民币理财产品，该产品目前年化收益率为1天—6天，1.30%；7天—13天，1.80%；14天—20天，1.90%；21天—27天，2.00%；28天及以上，2.1%；也就是说，王女士利用信用卡这笔钱短期最高可获收益 $50000 \times 2.1\% \times 56/365 = 161.09$ 元。

需要提醒的是，理财产品T日赎回，T+1日确认，T+2日到账；确认日若遇节假日顺延至下一工作日，到账日相应顺延至确认日后一工作日；到账日若遇节假日顺延至下一工作日。在规划资金使用时，应将资金在途时间算进去，保证在免息还款日理财资金及时到账。

精通自动还款协议

在这里，需要提醒您的是，持卡人透支取现、透支转账不享受免息还款期待遇，而持卡人在免息还款期内未归还任何借款或归还部分未达到最低还款额，银行将不仅收取借款全额的利息，还将加收一笔滞纳金。为避免上述情况发生，我们建议，尽量少用或不用信用卡透支取现或转账，如有应急需要应在取现或转账后尽快归还。此外，应在办理信用卡时与银行签订一份全额自动还款协议，这样银行将在每个免息还款日自动从您指定的还款账户转出资金归还信用卡的透支款项，可以使您最大限度地享受消费免息还款期待遇，轻松又省力。此外，理财师建议，每个月的还贷总额不要超出总收入的70%，而信用卡的透支额度也尽量不要超过信用额度的50%。

附加服务获增值

由于竞争剧烈，各家银行都推出了信用卡的附加服务。持卡人可根据自己的需要去比较每家银行在附加服务上的差异，以个人的不同需求去办理不同种类的卡片。比如经常开车的人，可以选择工行的牡丹中油运通卡，它不仅具有普通信用卡的基本功能，还有刷卡加油优惠、汽车救援特惠以及赠送免费交通意外保险等多项增值服务。而工行和国美电器近期联合推出的全国性家电联名信用卡“牡丹国美信用卡”的正式发行，又将为持卡人带来更多实惠。此外，信用卡都是按消费额来计积分的，每消费一元就记一分，通过积分可以帮自己随时了解和调整日常开销，还可以定期积分兑换银行提供的奖品。

构建个人信用平台

个人征信最主要的产品是信用报告，它左右个人的经济生活。信用报告的信息产生于个人借贷等信用活动，银行在发放较大额度的贷款时（例如：房贷、车贷等）首先考虑的是该客户的信用情况、还贷能力。因此，应培养良好的用卡习惯，如不要向任何人透露卡号、密码、校验码、有效期等信息，使用时不要让卡片离开自己的视线，及时还款等等。构建个人信用平台就要提高个人的信用等级，拥有一个记录良好的信用报告，而良好的记录不仅给自己带来了更高的信用额，而且在审批个人贷款时会比没有信用记录的人享受到好的优惠和较简便的手续。

白金卡独有品牌增值服务

白金卡类别	年费优惠服务	免费优惠服务
银联标准 牡丹白金信用卡	若您年累计消费额(自白金卡启用后的一个年度)满20万元人民币或等值外币(不含对账单交易类型为网银交易的消费),工行将主动为您减免当年年费。若您年累计消费额(自白金卡启用后的一个年度)不满20万元人民币或等值外币,您可通过信用卡积分进行年费兑换。积分累计达到14万分的可兑换白金卡主卡一年年费;积分累计达到7万分的可兑换白金卡副卡一年年费,积分一次可兑换多年年费。	境内异地取现手续费、境内异地存款手续费、调单手续费、补制对账单费、信函手续费、重置密码手续费。
维萨品牌 牡丹白金信用卡	若您年累计消费额(自白金卡启用后的一个年度)满20万元人民币或等值外币(不含对账单交易类型为网银交易的消费),工行将主动为您减免当年年费。若您年累计消费额(自白金卡启用后的一个年度)不满20万元人民币或等值外币,您可通过信用卡积分进行年费兑换。积分累计达到16万分的可兑换白金卡主卡一年年费;积分累计达到8万分的可兑换白金卡副卡一年年费,积分一次可兑换多年年费。	境内异地取现手续费、境内异地存款手续费、调单手续费、补制对账单费、信函手续费、重置密码手续费。
万事达卡品牌 牡丹白金信用卡	若您年累计消费额(自白金卡启用后的一个年度)满20万元人民币或等值外币(不含对账单交易类型为网银交易的消费),工行将主动为您减免当年年费。若您年累计消费额(自白金卡启用后的一个年度)不满20万元人民币或等值外币,您可通过信用卡积分进行年费兑换。积分累计达到16万分的可兑换白金卡主卡一年年费;积分累计达到8万分的可兑换白金卡副卡一年年费,积分一次可兑换多年年费。	境内异地取现手续费、境内异地存款手续费、调单手续费、补制对账单费、信函手续费、重置密码手续费、PP卡挂失手续费及PP卡补发新卡手续费。

Link:



专属产品

■理财金账户芯片卡

芯片卡以其高安全性和多功能应用已成为全球银行卡的发展趋势。随着国内芯片卡的发展环境和受理环境日渐成熟,中国工商银行以强大的科技研发实力为基础,在国内银行业率先推广芯片卡,致力于为广大客户提供更安全、更便捷的用卡体验。工商银行率先面向“理财金账户”客户推出芯片卡,让贵宾客户的金融资产更安全,投资理财更便捷,领先一步感受世界用卡潮流。

■“财智家和”——“理财金账户”客户专属保险产品

“财智家和”个人综合保险是太平保险有限公司专门为工商银行“理财金账户”客户开发的一款专属保险产品,在满足客户多元化金融服务需求的同时,产品的专属性质将给客户带来独一无二的尊宠享受。 “财智家和”的保障涵盖被保险人及配偶子女的意外身故、伤残及家庭财产保险,可谓“一张保单、全家保险”;产品中“驾驶或乘坐本人私家车身故、残疾保险金额”达50万元,保证您“一单在手、出行无忧”。

产品特色:

- 1.客户专属
工行“理财金账户”客户专属产品,是尊贵身份的体现。
- 2.保障全面
本产品保险对象包括被保险人本人、被保险人的配偶及子女,一张保单保全家。本产品为个人综合险,保障范围广泛,既保意外,又保家庭财产。本产品意外险涵盖个人意外伤害医疗保险,市场上独一无二。
- 3.价格优惠
本产品与市场同类产品相比,性价比更高,客户能享受更多优惠。
- 4.购买方便
通过工行理财金服务区购买,方便快捷。
- 5.售后服务便利、及时
如果客户出险,请拨打太平保险统一客服电话95529报案,太平客服人员将第一时间到达现场,及时为客户排忧解难,提供理赔服务。

外汇理财

■“汇市通”外汇买卖

“汇市通”是中国工商银行面向个人客户推出的外汇买卖业务,是指客户在规定的交易时间内,通过工行个人外汇买卖交易系统(包括柜台、电话银行、网上银行、手机银行、自助终端等),进行不同币种之间的即期外汇交易。

通过“汇市通”交易,您可以实现:

- 1.外汇币种转换:将手中持有的外币直接换成另一种所需的外币。
- 2.赚取汇率收益:根据外汇市场上的每日汇率变动进行买卖操作,从而赚取汇差收益。
- 3.资产保值增值:将一种利率较低的外币转换成另外一种利率较高的外汇,从而可以获得利差收益。

人民币理财

■稳得利

“稳得利”人民币个人理财产品是指工商银行以高信用等级人民币债券(含国债、金融债、央行票据、其他债券等)的投资收益为保障,面向个人客户发行,到期向客户支付本金和收益的低风险理财产品。凡持本人有效身份证件的内境外个人,均可在工行申请办理“稳得利”人民币个人理财业务。

产品特色:

- 1.预期收益稳定,高于同期定期存款。
- 2.按期发行,总额控制,先到先得。
- 3.全国各营业网点均有销售,办理手续简便。

白金级至上生活

白金卡作为工行信用卡中最高端的产品,持卡人相对可以获得比金卡、普卡更高的授信额度,更多的特色尊属服务,体现了白金卡客户的尊荣尊贵。工行的白金卡还可以提供多种增值服务,比如理财金贵宾通道服务,95588的白金卡专线客户经理服务,专享手续费的减免,及时生效的临时调额,白金卡的绿色通道,指定专人代办业务,争议账款的垫付,紧急补发卡服务,境内紧急补换卡,境外补换卡,紧急取现,白金卡的挂失和挂失的撤销,积分兑换年费,年终财务报表服务等,以下为您列举几种常见的服务:

1.紧急取现

紧急取现是一项很实惠的服务,如果您在使用牡丹白金卡的过程中,因卡片的损坏或者卡片挂失,而又急需取款时可以向工行申请紧急取现的服务。这个服务主要是对您牡丹卡可用额度之内,可以享受最高10000元人民币或者5000美元的等值外币的紧急取现额度,在该额度内境内办理紧急取现可免手续费,而在境外万事达国际组织办理紧急取现业务是根据规定支付手续费的。

2.专享保障

目前,牡丹白金卡为客户提供了两种保险,一种是400万的航空意外险,另外一个则是旅行不便险。关于航空意外险,只要客户成功申办了工行的牡丹白金卡,就可获得一个400万的航空意外险。如果客户还为家人办理一个副卡的话,那么副卡的持卡人同样也享受400万的航空意外险。需要说明一点的是,部分银行发行的白金卡也为用户上了保险,但是需要客户用白金卡进行一个款项的支付,如您乘坐飞机的话,那么飞机票款需要用白金卡来支付,而工行的航空意外险是不需要客户用白金卡支付飞机票款的,就是说只要客户办理了工行的白金卡,乘坐飞机的时候就可以享受这个保险了,在最大程度上方便了客户。

3.品牌特惠

对于喜爱高尔夫运动的客户,您如果办理了“1872”白金卡即可享受鹰皇公司1872俱乐部精选的全国150家高尔夫球场2折—7折的优惠价格进行高尔夫预订,此外,鹰皇公司为1872牡丹信用卡客户精选全国45家球场,按果岭价280元/人次进行结算,不限次数。☎



鲜品上市

■兔年银章产品

在白银火热的新形势下，工行继2010年首次发行虎年生肖银章后，2011年又推出兔年银章。工行本次发行的2011年兔年银章产品共分50克和100克两款，由正高级工艺美术师罗永辉先生设计，上海造币有限公司制造。50克银章以白银本色表现兔子的天真纯洁；100克银章则首次使用了彩色，凸显兔子的灵动活泼。兔年银章的整体风格延续了2010年虎年银章的剪纸艺术风格，但在细微之处，也不难发现大师的独到构思。银章上“辛卯”字体的印章形状似葫芦，与虎年银章上的传统印章风格迥异，也凸显出设计者不拘一格的巧思。100克彩色兔年银章在色彩运用上大胆创新，红色的已不再只是兔子的眼睛，身体的大部分都运用了红色，耳朵是蓝色的，花朵是绿色的。写实的兔子形态和抽象的颜色运用，大俗亦大雅，与剪纸的民俗风格相得益彰，纯朴中透着光鲜和时代的气息。

一年发行一枚的生肖银章，每一枚背后都充满着岁月的积淀和人生的感悟。与一次发行十二枚十二生肖的贵金属产品相比，多了时间的沉淀，以及时间背后的执著，相信它的收藏价值和纪念意义都会与日俱增。珍藏一枚属于自己生肖的银章，或者转赠予那些在这一年将要诞生的新生命，都将是一个有意义的选择。

■个人账户铂金买卖

随着近年来我国贵金属交易市场的蓬勃发展，投资者对贵金属产品的投资需求日趋多元化。为更好地满足广大客户对贵金属产品的投资需求，工行已于近日在天津、山东济南和青岛等地的试点推出了个人账户铂金买卖业务，成为国内首家推出个人账户铂金买卖业务的商业银行。

据介绍，工行本次推出的个人账户铂金买卖业务与该行的个人账户黄金、个人账户白银买卖类似，分为账户铂金（盎司）兑美元、账户铂金（克）兑人民币两个交易品种，试点地区个人客户只要在工行开立个人账户贵金属买卖账户，即可通过工行网上银行、电话银行和手机

银行（WAP）等渠道足不出户实现每周一早7:00到周六早4:00（节假日除外）不间断交易，并可进行有效期最短为24小时，最长为120小时的交易委托。除电子银行渠道外，在工行试点地区的指定网点营业时间也可进行交易。工行账户铂金交易报价与国际市场价格时时联动，高度透明，交易后也无需进行实物交割，省去储藏、运输、鉴别等环节，非常方便个人客户进行投资。

■账户白银

账户白银是工行继账户黄金后全新推出的一项个人账户贵金属交易业务。您可以用美元或人民币作为投资币种，通过工行网点、网上银行、手机银行（WAP）和电话银行等渠道办理账户白银的即时交易、委托交易、账务管理和查询等业务。

账户白银业务包括人民币账户白银和美元账户白银，人民币账户白银以人民币标价，交易单位为“克”；美元账户白银以美元标价，交易单位为“盎司”。

特色优势：

- 1.交易成本低：无开户费，无交易手续费，无需进行实物交割，省去储藏、运输、鉴别等费用，交易成本低廉。
- 2.交易时间长：电子银行渠道每周一早7:00至周六早4:00连续提供交易服务。
- 3.交易渠道广：银行网点提供面对面的服务，手机银行（WAP）、个人网上银行、电话银行提供随时随地随身的交易体验。
- 4.交易资金实时清算：账户白银买卖资金实时清算，当天可多次进行交易，方便您最大限度提高资金运用效率。
- 5.交易方式灵活多样：账户白银的交易方式有实时交易和委托交易两种。其中委托交易包括获利委托、止损委托和双向委托三种。
- 6.最长挂单时间可达120小时。

便捷生活

■网贷通

网贷通即小企业网络循环贷款，是工行与小企业客户一次性签订循环贷款借款合同。在合同规定的有效期内，客户通过网上银行自助进行循环贷款合同项下提款和还款业务申请，银行对客户申请进行集中受理和处理的循环贷款业务。

产品优势：

- 1.保障提款：贷款额度在合同期内随时提款有保障。
- 2.使用灵活：合同一次签订，两年有效，随借随还，循环使用。
- 3.手续便捷：全网络操作，免去往来银行的奔波，省时省力。
- 4.高效自主：自主通过网上银行操作，借款、还款款项实时到账。
- 5.降低成本：未使用贷款额度不计息，可自助提前还款，减轻财务压力。
- 6.高额授信：贷款额度最高可达3000万元。

■网银互联

网银互联是工行基于人民银行网上支付跨行清算系统，为客户提供通过个人网银渠道进行个人网银签约、登记网银互联账户，网银互联账户跨行快汇等功能的服务。

特色优势：

- 1.可以将他行账户纳入工行个人网银进行管理，从而实现在工行网银查询他行账户余额和明细，使用他行账户进行转账支付交易。



2.他行账户作为付款方时，可以使用工行的安全认证介质进行认证。

3.能够实现资金实时到账，使跨行资金清算效率更高。

开通流程：

- 1.需开通工行个人网银，且必须是口令卡、U盾、二代U盾客户。
- 2.需开通他行网银，且需达到他行的业务门槛；同时在他行开通了网银互联功能、网银互联签约功能、网银互联客户认证功能。

注意事项：

签约网银互联和登记网银互联业务不支持托管账户，跨行快汇功能支持托管账户，可以切换托管账户后继续操作。

常见问题：

- 1.在签约网银互联账户时是否可以指定收款人？
可以，签约网银互联账户指定收款人后，付款账户选择该签约账户时，只能对指定收款人进行付款交易。
- 2.通过网银互联操作能够查询哪些交易的操作记录？
您能够通过网银互联操作查询功能查询余额、明细、签约、解约和跨行快汇的操作记录。

优惠抢先

■工银亚运信用卡“喜刷刷”有礼

2011年3月1日—2011年5月31日期间，持卡人当月持工银亚运信用卡刷卡消费满500元即可获得抽奖机会。抽奖活动分三期，每期获奖人数为1000名，奖品为价值200元的礼品。

活动提醒：

1. 当月同一持卡人所持工银亚运信用卡均可参加抽奖，但每张卡不重复中奖。
2. 当月消费记录不顺延到下月。购房、购车、批发、网上交易类等不累积消费积分的消费不累计总消费额。
3. 美元消费统一按照1:8的比例折算人民币消费。
4. 工行将在次月月末将获奖名单在工行网站进行公布，并与中奖持卡人核实身份，确认奖品领取方式。
5. 个人所得税由中奖持卡人自理。

■基金定投优惠活动

为了鼓励基金投资客户树立长期投资理念，积极参加工行基金定投业务。工行于2011年全部法定基金交易日期间，开展“2011倾心回馈”基金定投优惠活动。在活动期间，投资人通过工行基金定投业务进行的基金定投申购均享有申购费率八折优惠。

优惠提醒：

1. 该活动适用工行基金定投业务新老客户。对于已在本次活动前享有工行基金定投“长期投资”优惠活动的老客户，在活动期间内，其基金定投申购费率一律八折优惠；本次优惠活动结束后，老客户的基金定投优惠继续按原标准实施。
2. 凡在规定时间及规定产品范围以外的基金定投申购不享受以上优惠；因客户违约导致在优惠活动期间内基金定投申购不成功的，亦无法享受以上优惠。
3. 本次优惠活动不包括上述基金的后端收费模式。
4. 原申购费率（含分级费率）高于0.6%的，基金定投申购费率按八折优惠（即实收申购费率=原申购费率×0.8），但优惠后费率不低于0.6%；原申购费率（含分级费率）低于0.6%的，则按原费率执行。
5. 具体各基金申购费率参见该基金《基金合同》、《招募说明书》及相关公告。
6. 中国工商银行保留对本次优惠活动的最终解释权。



■工行账户贵金属开户有礼活动

2011年1月1日—2011年12月31日期间，在中国工商银行开立个人账户贵金属交易账户（人民币账户黄金、白银等）或进行首笔美元贵金属交易（美元账户黄金、白银等）的客户均有资格参加开户当月的抽奖活动。每月设置“开户有礼”幸运奖一等奖10名、二等奖20名、三等奖30名，分别可获得价值800元、500元和150元左右的精美礼品一份。

活动细则：

“开户有礼”获奖客户由中国工商银行在所有符合抽奖条件的客户中随机抽奖产生。每月结束后15个工作日内，上月所有获奖名单将在工商银行门户网站（网址：www.icbc.com.cn）进行统一公布。公布内容包括：姓名、手机号（掩去中间4位）、所在地区。获奖名单公布后，我们将根据您系统预留电话联系客户本人，确认奖品配送事宜。

如客户未预留联系电话或工商银行根据客户预留联系电话无法联系到本人进行确认的，而客户在获奖名单公布后1个月内也未通过客户服务热线95588（贵宾客户请致电4006695588）致电中国工商银行进行确认的，视客户主动放弃获奖资格。

为保证您及时收到活动信息及奖品，请您通过柜面、网上银行等途径主动更新交易账户的个人资料及联系方式，并在获奖后保持通讯畅通。

风险提示：

贵金属行情受政治、经济等各种因素及突发事件的影响，经常处于剧烈波动之中，客户应审慎评估投资风险，基于自身独立判断进行投资决策，并承担交易风险。Ⓜ

FINANCE SERVICE FOR STUDY ABROAD

与银行打交道——出国留学金融服务

文_王晓庆 [中国工商银行股份有限公司个人金融业务部] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_顾晓欢

工行针对莘莘学子推出的专业化“一站式”出国留学金融服务，能够全面满足留学生从筹备期到完成学业方方面面的金融需求。

当下，很多富裕家庭在子女教育的选择上，都倾向于送出国门求学，希望以此给孩子优越的教育环境和更广阔的成长空间。于是，需要解决的三个问题出现了：一是获得目标大学的青睐，二是办理出国留学的手续，三是解决财务问题。前两个问题可以通过留学中介协助办理，第三个问题则可以通过银行来解决。

为了满足出国留学人员的需求，许多银行都推出了出国金融服务，帮助留学生顺利踏入异国他乡，完成学业。中国工商银行股份有限公司作为国内最大的商业银行，在全球28个国家和地区设立了203家海外机构，并与132个国家和地区的1453家银行建立了代理行关系，形成了跨越亚、非、欧、美、澳五大洲的全球经营网络。2011年1月17日，工行法国巴黎、比利时布鲁塞尔、荷兰阿姆斯特丹、意大利米兰和西班牙马德里五家分行正式对外营业，工行在欧洲的德国、卢森堡、英国、俄罗斯、法国、荷兰、比利时、意大利、西班牙9个国家拥有了营业机构，覆盖范围居于国内同业首位。工行针对莘莘学子推出的专业化“一站式”出国留学金融服务，能够全面满足留学生从筹备期到完成学业方方面面的金融需求。

第一阶段：出境准备阶段

此阶段，工行可以提供筹资和资信证明等方面的优质服务。

1. 办理个人质押贷款、房屋抵押贷款、留学贷款等，以补充出境资金需要。
2. 开立资信证明，向使（领）馆提供资金实力证明。
3. 推荐和联系留学、移民、投资、商贸、务工、旅游等服务中介，提供信息服务。

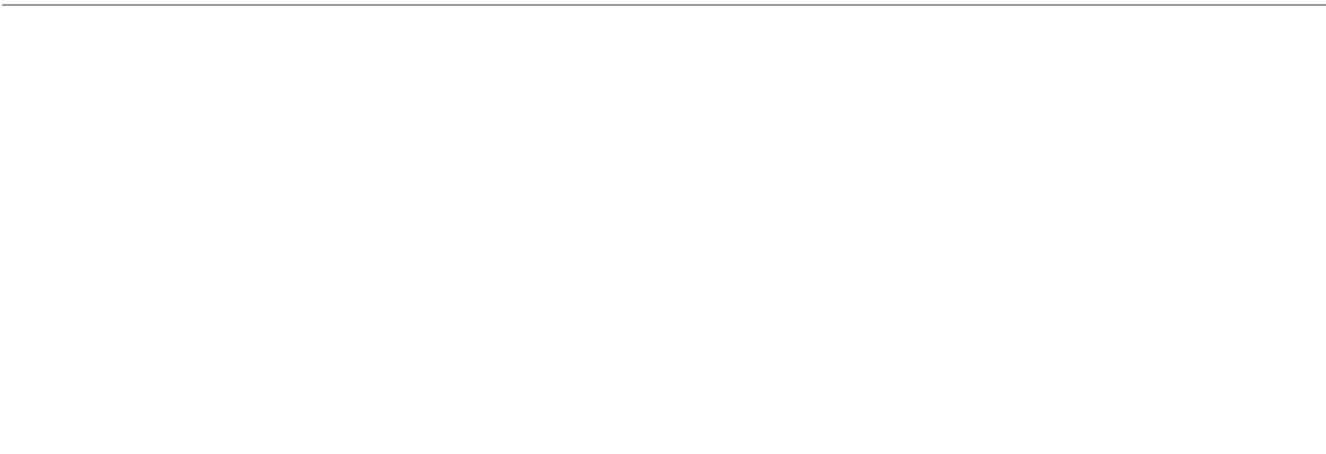
留学贷款是工行向借款人发放的用于借款人本人或其关系人支付与出国留学有关的各项费用或开立出国留学存贷款证明的人民币贷款，具有贷款期限长（最长10年）、担保方式多样、贷款发放方式灵活（贷款可在初次申请时一次发放，也可以按照借款人学费、住宿费、生活费支付期分次发放）的优点。适于出国留学人员本人或其配偶、父母、子女等直系亲属使用。

留学生申请目的地国家签证时，对方使（领）馆通常要求提供证明其经济实力或信用状况的相关证明。凭借工行雄厚的实力和卓越的市场声誉，由工行签发的资信证明，将大大提高留学生资金实力和守信情况证明的可信度和说服力。

■出境留学备忘提醒

1. 一般都要求中英文双语版的存款冻结证明。
2. 银行知名度和资信度会起到重要作用。
3. 需要满足大使馆对应的金额期限要求，为此应提早准备。

TIPS:



第二阶段: 资金启用阶段

在此阶段, 家长的主要目的是把所需外币汇到国外, 以交纳首年学费等, 工行先进的外币汇款及资金清算系统、强大的境内外服务网络和代理行资源, 可以提供多币种的、快捷的跨境资金汇划服务。可选择的汇兑产品包括个人购汇、跨境汇出汇款(包括电汇汇出、票汇汇出以及“速汇金”汇出等)、购买旅行支票、携带外汇出境许可证等。

购汇

按照中国外汇管理的要求, 境内个人年度购汇总额等值5万美元及以下的, 可凭本人有效身份证件在银行办理, 个人每年累计购汇总额等值5万美元以上, 除需持本人有效身份证件外, 还需提交学费费用证明、生活费费用证明等相关文件。

跨境汇款

电汇: 若已知收款人开户银行、账号等相关信息, 即可选择电汇汇款。工行作为国际SWIFT清算组织成员, 利用先进的外币汇款及资金清算系统、强大的境内外服务网络和代理行资源, 提供多币种的、快捷的跨境汇出汇款服务。

票汇: 是由银行提供汇款人外币汇票, 由汇款人邮寄给收款人或者直接携带出境后办理托收, 通常费用相对低廉, 款项解付时间较长。

速汇金: 是工行与世界著名汇款服务公司——Money Gram公司共同合作, 代理该公司为个人客户提供的一种无需收款人提供银行账号, 即可实现快捷简单、安全可靠的国际汇款服务。一般在10分钟左右即可到达对方手中。对于急需用款的客户而言, 速汇金是极佳的汇款方式。

旅行支票

旅行支票是由世界知名、资信良好的金融机构发行, 由持票人购买, 可方便地携带出境和兑付现金, 或者直接替代现金消费的一种定额票据。工行目前代理销售美国运通公司发行的外币旅行支票, 币种有美元、日元、欧元、英镑、加元、澳元等共6种。使用旅行支票具有携带安全、使用方便、经济实惠等特点。

另外, 工行境内机构还可为学子们提供开户见证服务, 出国前即可提前开立境外银行账户, 以方便资金汇出和境外使用。目前, 通过工行境内机构可开立工行位于中国香港地区、伦敦和新加坡等三地的银行账户。



■ 出境不宜携带大量现金

到境外不建议随身携带大量现金, 一是不安全, 二是在一些资金监管较为严格的国家, 一次性或一段时间内分批存入大额现金, 银行账户可能会暂时被冻结, 直到出具资金来源证明。

第三阶段: 境外生活阶段

当留学生到达境外, 身处陌生的环境, 工商银行200多家境外分支机构可以提供熟悉、周到的一站式金融服务, 留学生客户可以在工行境外网点获得存取款、银行卡、汇款、网上银行、电话银行、理财、证券交易等产品和服务。同时, 工商银行还与知名保险公司合作, 提供境外紧急救援医疗保险服务等, 使客户享有24小时全球紧急援助服务和医疗保障。

TIPS:

■ 巧用国际信用卡

对于年龄较小的留学生, 家长可以在孩子出国前申办牡丹国际信用卡主、副卡业务, 主卡留在自己身边, 副卡交给孩子使用, 且副卡的信用额度可以由家长指定, 这样使用时由家长用主卡在本地存钱, 留学生用副卡就能在国外取现及消费, 国内的家长每月还能收到银行寄来的对账单, 使父母可以随时掌控子女在外的花费。

第四阶段: 资金回流阶段

当学子结束了境外留学生活, 需将未用完的资金汇回国内时, 工行的全球服务网络将为资金汇兑提供便捷、高效的服务。可以选择的汇兑产品包括跨境汇入汇款、预结汇汇款、旅行支票兑付、光票托收、代理境外消费退税、个人结汇等。

代理境外消费退税

工行是世界著名退税机构——Global Blue(环球退税公司)在中国唯一的指定代理。客户在奥地利、比利时、丹麦、芬兰、法国、德国、英国、希腊、荷兰、意大利、卢森堡、挪威、西班牙、瑞典、瑞士、新加坡等35个国家27万多家有Global Blue“TAX FREE SHOPPING”标志的指定商店购物消费时, 所支付的消费税可凭加盖该国海关图章的退税支票、本人身份证明、护照、购物收据在有效退税期内, 到工行网点办理现金退税。🇪🇺



戴维斯家族集中投资于“金钱永不过时”的主题, 不管是保险还是银行, 其实内核都是用钱生钱。而从股东权益报酬率的组成来看, 两者都有很高的杠杆率, 这个杠杆率表示的是用别人的钱来赚钱。

戴维斯王朝的投资选择

文_周年洋 策划编辑_李婉娜 责任编辑_顾晓欢



关于戴维斯王朝的故事, 在很大程度上可以说成是华尔街在过去半个世纪里的真实写照。这是一个美国史无前例且最为成功的投资家族。

在经历了两度漫长牛市, 两度猛烈、七度轻微熊市, 一次市场崩溃, 以及25次大大小小的股价回落, 戴维斯王朝“长期投资即一生投资”的理念逐渐深入人心。

那么, 戴维斯王朝凭借什么成就伟业呢?

保险和银行。其中, 主要是保险。

在50年的试验、犯错和改进中, 戴维斯家族最终选择了保险和银行业作为自己主要的投资行业, 尤其是保险行业给了戴维斯第一代1700多倍的收益。戴维斯以15万美元原始资金, 通过50年的积累, 在12只股票上积累了2.61亿美元的财富。这12家公司中, 有11家是保险公司, 剩余的1家房利美, 也跟保险相似。

在人们大肆买进债券的年代, 戴维斯并不关心债券市场的动荡, 他为保险股票忙得不亦乐乎, 尤其是那些小的、势头强劲的品种。1954年, 他结束了七年的自营职业, 进入了富人行列。市场的每一个领

域都有钱可赚, 让人垂涎, 但戴维斯偏偏瞄准了最香甜却无人注意的那部分——保险。毫不夸张地说, 人寿保险公司收益的增长速度就如同今天的电脑行业、数字处理行业、医药业, 以及知名零售商家乐福和沃尔玛那样。

戴维斯认为, “保险公司同生产商相比, 拥有许多得天独厚的优势。保险商的产品总是推陈出新, 将客户的钱投资以获取利润, 无须昂贵的工厂和实验室, 也不制造污染, 还能抵御经济衰退。经济低潮来临时, 消费者推迟大宗购买(房屋、汽车、家用电器等等), 但他们不能推迟交纳住房、汽车以及人寿保险的费用。”

相对于保险业, 戴维斯对铝、橡胶、汽车或混凝土公司丝毫不感兴趣。因为诸如此类的生产商都需要造价很高的厂房, 修理和不断革新会让他们的现金所剩无几。他们会在经济萧条期赔钱, 为此股票收益也不牢靠。而且他们总要引进新工序或新发明, 这会使其面临破产的危机。纵观生产制造业的历史, 没有几个公司能够长寿, 只有那些不断革新改造的公司, 才能不被淘汰。

Link:

戴维斯家族的祖孙三代

第一代斯尔必·库洛姆·戴维斯出生在美国伊利诺伊州皮若亚市的一个中产阶级家庭，与金融相比，他似乎更钟爱历史。1947年，38岁的他辞掉了纽约州财政部保险司的官职，拿妻子的5万美元用于投资，成为他人生的转折。20世纪40年代末，道琼斯指数在达到180点后不停地兜圈子，华尔街将保险股票抛在脑后，此时戴维斯用尽浑身解数，运用最基本的保险股票投资组合，一步一步创建了戴氏王朝。凭借千锤百炼的策略和勤俭节约的风尚，从20世纪50年代的战后牛市，一直到20世纪80年代的出彩行情，戴维斯积聚了一笔财富。但他只将成功经验传给后辈，而把近9亿美元的资产置于信托银行。于是，他的后辈只得凭自己的能力来续写王朝的辉煌。

第二代斯尔必·戴维斯是在20世纪60年代的高投机行情下挑战华尔街的，他先是创办了一家小型投资公司，又接管了当时羽翼未丰的纽约风险基金，正是这一基金，在他经营的28年中，有22年维持了击败市场的表现。对抗20世纪70年代的通货膨胀可谓棘手之至，但他却毫发未伤。

第三代克里斯·戴维斯及安德鲁·戴维斯在20世纪90年代成为王朝第三代掌门人，并护驾王朝走入新世纪。他们运用戴维斯家族之精华投资策略迎战华尔街，同时经营戴维斯可转换证券及房地产基金。

保险业就不一样了，它具有永不过时的特点。一些保险公司已经度过了他们200岁的生日，而销售的产品基本上没变，还是开创者活着时候的那些。他们把客户的钱用于投资，从中渔利；而生产商永远得不到这样的机会。

但是保险业本身却并不是一个包赚不赔的行业，由于受到政府的严格管制，保险业是一个低利润行业。同时，由于保险产品本身没有差异性，竞争激烈，购买者对品牌的价值不像其他行业那么重视，因为他们购买保险的时候主要是从当地代理商那里购买，代理商推荐什么就买什么。这也是多尔西为什么在《巴菲特的护城河》一书中认为，保险业没有护城河的缘故吧。

那么，戴维斯为何能从这样一个低利润、竞争激烈的行业获得巨额收益呢？

1. 保险商掩盖了真正的盈利能力，利润不高很可能是保险精算的假象。
 2. 戴维斯以低价格为入手点，在他最初的投资组合中，有很多都是小本经营的保险商；当这些小公司被大公司并购，戴维斯就可以坐享其成。
 3. 戴维斯抓住了二战过后房屋、汽车和人寿保险的高峰期。
 4. 戴维斯并没有选择那些始终未能发挥潜力的公司，比如安泰公司，股东的忠诚在那里往往得不到回报。他寻找那些富有冒险精神而又低成本运营的复利机器，例如日本的保险公司、伯克希尔·哈撒韦公司和AIG，它们都能几十年如一日地使股东获得满足感和信任感。
 5. 一家经营得当的科技公司常会被聪明的对手或尖端发明所击倒；但一家同样经营得当的保险公司却能够在竞争中以计取胜，且永远不用担心产品过时。
- 戴维斯王朝的第二代斯尔必·戴维斯选择了银行业作为自己的主

战场，他认为，“银行不需要昂贵的工厂、精密的机械、仓库、研究室或高薪博士。银行不会造成污染，所以不用花钱购买控制污染的设备。它不出售小器具或成衣，因而无须聘用销售人员。它不用装运货物，因此没有运输费用。银行唯一的产品就是货币，从储户手中借款再贷给借款人。货币表现为多种形式（硬币、纸币和证券），但永远不会过时，银行之间相互竞争，但银行业本身永远时兴。”

“因为银行不会过时，也不能引领潮流，所以投资者就不会情愿花大力气购买银行股票。这样一来，你可以总是以较低价格买到银行股票，不用花许多钱，就能为银行的发展投资。”

戴维斯家族集中投资于“金钱永不过时”的主题，不管是保险还是银行，其实内核都是用钱生钱，只要谨慎配置资金，不让自己利欲熏心，长期下来一定是硕果累累。从股东权益报酬率的组成来看，保险和银行都有很高的杠杆率，这个杠杆率表示的是用别人的钱来赚钱。但要获得丰厚的收益，一定是在它们被大众投资者忽视的时候。戴维斯投资保险股时，很少有人关注这个行业，他以很低的价格买入，等到1965年的时候，大家都意识到了保险的魅力，保险的业绩已翻了四番，而投资者要多花上3倍的价格才能买到这些股票，利润增长和市盈率上涨成就了戴维斯在市场预期与股价波动之间的“双杀效应”。

由此，我们想到杰里米·西格尔在《投资者的未来》中提到的投资者收益的基本原理：股票的长期收益并不依赖于实际的利润增长情况，而是取决于实际的利润增长与投资者预期的利润增长之间存在的差异。

投资者过高的预期炒高了股价，在高股价时无法获得超额收益。对于理性投资者来说，要获得稳定持续的高收益，找到永不过时的行业很重要，但同样重要的是，在这个行业处于市场预期低估或被大众忽略时买入，才能最终获得成功。📍



THE REVIVAL HISTORIES OF TOP 10 COMPANIES

10大顶级公司复活史

来源_世界品牌实验室 策划编辑_陈方诗 责任编辑_张中英

从苹果到惠普，从IBM到思科，一些无比强大的公司都曾在生死线上挣扎过，他们是如何做到从濒临破产到东山再起，最终起死回生、发展壮大的？

1. 苹果

1985年，当时还很年轻的苹果创始人乔布斯并没有对企业的盈亏线给予充分的重视，这直接导致他被董事会逐出苹果的大门。苹果公司经营业绩在20世纪90年代中期跌落到历史低谷，从1995年到1998年连续3年营收平均下滑幅度为18%。而乔布斯被苹果逐出后，成功创建了NeXT公司。1997年底，苹果通过收购NeXT使乔布斯回归。之后，乔布斯通过推出iMac和iPod等大量新产品使苹果起死回生。

2. IBM

1911年，IBM推出计算业务后主导业界几十年。到20世纪90年代，戴尔和捷威等公司提供低价PC，冲击了IBM的业务。IBM于1991年走到低谷，营收同比下滑6%。1993年，Nabisco前CEO郭士纳出任CEO。在他的复兴计划中，IBM分拆出独立的业务部门，负责保险、卫生保健、零售运输和金融产业，此举将IBM公司引入了正轨。目前，IBM正致力于为企业构建计算机网络。

2010年福布斯评出了史上10大起死回生的强势企业，他们是如何做到从濒临破产到东山再起？站在企业的十字路口，他们如何做出正确的抉择？下面就是10家公司的复活史。

3.

泰科国际

泰科国际是一家全球性制造巨头，2009年营收逾170亿美元。就在数年前，该公司还是一家管理不善的公司。自1991年起，该公司开始长达10年的疯狂收购，吸入了12家公司，其中包括United States Surgical。大肆收购使泰科国际长期债务高达800亿美元，并承担数十亿美元的损失。2002年，爱德华·布林出任CEO后，推动泰科剥离资产，甩掉债务。2006年，泰科净利润同比增长就达到了40%。



4.

普利司通

在联邦调查员宣称福特轻卡和运动型多功能车（SUV）采用有缺陷的普利司通轮胎可能是导致大量撞车并多人死亡的原因后，普利司通在2000年召回650万只轮胎，并负责更换轮胎，但因供货不足，焦急的用户需要等上数月时间才能换下有缺陷轮胎。这次事件发生后，该公司展开主题为“不出差错”（Making It Right）的广告宣传，其中公司总裁、董事长兼CEO约翰·兰佩和赛车手马里奥及迈克尔·安德里狄为公司亲自做广告。这一做法扭转了企业形象的同时也为企业创造了十分可观的利润，为企业的崛起奠定了基础。



5.

美国大陆航空公司

美国大陆航空公司在70年历史中不止一次实施复兴计划。从1983年到1986年及1990年到1993年期间，该航空公司因领导层问题一度申请破产保护。1994年，波音前高管戈登·贝体恩出任CEO后开始实施复苏计划。贝体恩制定了“前进计划”，重整员工士气，重建消费者信任，公司在申请破产保护两年后就重新盈利。

6.

福特

2005年，福特汽车董事长兼CEO威廉·克莱福特试图重组福特汽车，打造一个全新的“前进方向”，但他通过削减产品提高利润的改革失败了。那年，福特汽车北美运营亏损16亿美元。2006年9月，福特聘请波音前高管阿兰·穆拉里任总裁兼CEO。穆拉里裁减了1/3的员工，并砍掉林肯、墨丘里、捷豹等品牌，只专注于福特品牌。该公司已出现好转迹象：2010年第一季度营收同比增长13%，至281亿美元，利润达到21亿美元，连续4个季度出现增长。



奥迪

奥迪5000意外加速导致5人死亡、271人受伤后，由销售问题汽车的奥迪美国分部于1987年召回25万辆汽车。之后数年，由于战略定位失误，导致奥迪销量遭到重挫。1991年销量由1985年高峰期的74061台骤减至12283台，跌幅83%。1993年，奥迪公司发布第一次复兴营销计划。1994年，奥迪销售额增长7%，至80亿美元，1995年增长23%，至100亿美元。现在，奥迪已成为汽车制造业中的佼佼者。

惠普

2002年，惠普时任CEO卡莉·菲奥莉娜试图对康柏计算机进行整合时陷入困境，使竞争对手乘虚而入。2006年，惠普管理层遭遇丑闻，当时董事长帕特丽西亚·邓恩聘请调查人员确定公司泄密者，涉嫌非法收集惠普董事会成员及记者的私人电话记录。邓恩的行为引发众议院能源和商务委员会（House Committee on Energy and Commerce）的调查，她随后辞职，惠普举步维艰。在之后的一段时间里，惠普经过转变管理方式、重塑企业文化等一系列不懈的努力，逐渐走出低谷。现在惠普已走出邓恩时代，重新成功定位为IT巨头。

8.



阿迪达斯

阿迪达斯公司的成功最早可追溯到1924年。但自1987年阿迪达斯创始人阿道夫·达斯勒出售该公司后，该公司就失去了增长动力。1992年，阿迪达斯分裂成大量非常混乱的品牌，如Pony和Le Coq Sportif，提供了从领带到香水等毫不相关的多种产品，当年亏损额约1亿美元。1993年，法国人罗伯特·路易斯·德雷夫斯和克里斯汀·托里斯控制了阿迪达斯业务，开展了一系列复苏计划。德雷夫斯和托里斯将阿迪达斯成功转型为运动装品牌，并砍掉不相关产品。1995年，阿迪达斯销售额34亿美元。到2010年，销售额达到了120亿欧元。

9.



思科

2001年“.com泡沫”破裂后，许多科技公司陷入财务困境，思科也不例外。2002年，思科营收下滑15%，至189亿美元。在CEO约翰·钱伯斯的领导下，思科走向复兴之路。2001年，钱伯斯大幅削减成本，思科毛利润率为68%。2003年以来，其营收年均增长率为17%。☺

10.



THE TABLET LIFE IN THE FUTURE

未来的平板化生活

文_程然 策划编辑_张丽 责任编辑_顾晓欢

追求极致的创新和体验已经成为年轻一代的基本需求,无论在美国还是中国,时尚人群、高收入人群、年轻一代手中充斥的都是各种“i”产品: ipod、iphone、ipad。

2010年的市场响起了一个声音:苹果公司的市值超过微软,成为世界上最大的科技公司。许久以来,创新型公司并不被看好,在人们的意识中它从不是主流方向,IT行业主体应该是那些树大根深、提供基础产品和服务的企业,比如微软、IBM和HP。而一直被标识为创新型公司典范的苹果公司,长久以来地追求自我,最终成就了自己,也造就了新的一代人。如今,追求极致的创新和体验已经成为年轻一代的基本需求,无论在美国还是中国,时尚人群、高收入人群、年轻一代手中充斥的都是各种“i”产品: ipod、iphone、ipad。

当消费者的偏好已经改变,极致创新与时尚的产品深入人心,市场的悄然改变必然会迫使那些疏于创新的企业直面生存还是死亡的考验。美国趋势专家Daniel H. Pink曾预言: MFA (艺术硕士) 将打败MBA (工商管理硕士)。如果将眼光从区域市场移动到世

界市场这一平台的时候,不难发现,创新与追求极致才是真正的风景区。

现在的我们,与世界沟通的方式和信息被分裂在办公电脑、家庭电脑和手机里,而随着未来智能手机与平板电脑的融合、网络带宽的增长(3G)、新社交方式(FACEBOOK、TWITTER)的大行其道,终将实现这三者的合而为一。

在未来的几年里,融入了电话功能的平板电脑,将成为我们主流的通讯与沟通工具,24小时开机、24小时在线。能略微延缓这个趋势的,只是IT厂商对自己现有笔记本和台式电脑生产线的折旧和报废年限。

再来梳理一下,这一发展进程中具有标志性的时间节点:

2007年是一个里程碑,iphone第一代上市。到2010年,iphone第四代上市的时候,美国的智能手机占全国手机市场的份额已达到30%。

2010年又是一个里程碑,ipad第一代上市。如此推算,到2013年,平板电脑的市场份额将达到30%。考虑到中美之间的一些差距,不难看到,2015年,我们的平板电脑时代将来临。

设想一下被平板电脑改变的生活:

- 清晨醒来,你首先会去看看平板电脑上有没有朋友发给你的信息或留言;
- 上班时把平板电脑放在汽车的支架上,时时查看路况信息,同时还可以看看早间新闻;
- 到了办公室,把你的平板电脑放在办公桌上,插上显示器、键盘和鼠标,开始一天的工作;
- 无论是开会还是外出见客户,平板电脑都会帮你接收邮件、做PPT展示、接听电话,平板电脑随时都在你的身边。

随时在线、随时沟通、随时工作、随时娱乐。或许可以说,我们每个人都是一个信息的追逐者,平板电脑就是焦点,把你控制在距离它的2米之内。

进而改变的将是我们获得信息和服务的方式,点对点、个性化信息服务将成为现实:

带宽的增加使视频成为主要的沟通工具,现在我们所熟悉的电话服务中心,将不得不改名为视频服务中心。

Link:

工行推出iPhone手机银行服务

为顺应移动通信终端智能化的趋势,完善电子银行服务渠道,进一步拓展移动金融服务市场,中国工商银行于3月26日推出了手机银行iPhone客户端。

下载渠道: 客户可以在iPhone手机的苹果商店中通过搜索“工商银行”、“手机银行”、“ICBC”、“金融@家”等关键字查找工商银行手机银行iPhone客户端并免费下载及使用。

注册服务: 工商银行向客户提供了多种方便快捷的注册服务,第一次使用该手机银行的新客户除了可以通过传统的柜面渠道和工行网站、工行手机网站、网上银行等自助渠道进行注册外,还可先行下载iPhone客户端,再经由客户端上的“自助注册”功能进行注册。

特色功能: 工商银行手机银行iPhone客户端不仅囊括了账务管理、转账汇款、投资理财、缴费支付等丰富的金融服务,更结合多点触控、重力感应、地图定位等终端特性,提供了网点查询、基金动态走势等实用功能,为客户提供流畅、炫酷的使用体验。

你可以点开大众点评网的视频链接,问问他们能推荐哪些新的餐馆和菜品,还可以再去考察一下餐馆的室内布置,然后再决定是否去。

你可以去看看你经常光顾的淘宝服装店,问问老板最近有什么新款服装能推荐,然后在视频里看看实物,问问尺码和款式,是否适合你,或许还可以邀请你的闺中密友一起看看,听听她的意见。

回到家,把平板电脑放在厨房的支架上,打开厨师顾问的视频链接,让他一步步教你做“珍珠翡翠白玉汤”。

当网络带宽不再是问题,当平板电脑24小时随时在你身边,现今主流以文档、声讯为服务的商业机构,面临着一次新的变革——服务视频化;还有那些以往无法利用网络方式实现优质服务的行业,比如教育,也将随之改变。这些改变如此深刻,以至于那些现在还没有被网络冲击的行业,将面临彻底的革命。

有句歌词,“外面的世界很精彩”。现在要说,未来的世界很好玩儿。

这一切,值得期待。☺



■宽敞的洽谈室搭配经典的黑白色椅子尽显舒适优雅。



■古典的屏风隔断使洽谈空间更为隐秘。

财富驿站：中国工商银行股份有限公司山东分行营业部舜井财富管理中心
 财富顾问：安仲廷（拥有CFP国际金融理财师资质）
 财富专线：0531—81677997

舜井财富管理中心是工商银行在山东省设立的第一家财富管理中心，它依托工商银行强大的实力，以独树一帜的经营理念、顶级的舒适环境、熟谙现代金融的专业团队和安全私密的完美服务，为高端客户提供集私密性、专业化、个性化于一体的财富管理服务。在此基础上，该中心还提供贵宾通道、特惠商户、健康管理、高端论坛、私人助理等增值服务，可全面满足您的财富生活需求。（定制方案详见P68—P73）



■通往财富中心的长廊。

成功运用德雷曼投资方法的一个关键点是：不要期望你所采用的策略在市场上马上就能成功，给它一个合理起作用的时间，也就是说，要把眼光放在长期收益上。

THE CONTRARIAN INVESTMENT STRATEGY OF MASTERS

大师们的逆向投资法则

文_王栩 [汇添富优势精选基金经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_顾晓欢



曼出版了《逆向投资策略——证券市场成功心理学》一书，告诉投资者“股市正位于历史的低水平”，应当买入。最终，德雷曼的观点得到证实，1982年起美国股市由熊转牛，并且一直持续到2000年。

除了德雷曼之外，逆向投资的典型代表者还有约翰·聂夫 (John Neff)。他在《约翰·聂夫谈投资》序中总结道：“对我们来说，丑陋的股票往往是美丽的。如果温莎基金的投资组合看起来就很容易让人认同，那么可以说我们是在敷衍了事。”正是凭借着这种独特的投资风格，约翰·聂夫获得了令人瞩目的投资业绩，在长达31年执掌温莎基金的过程中22次跑赢市场，基金增长55.46倍，平均年复利回报率13.7%，超过市场平均收益率3%以上。

约翰·聂夫的投资方法可以总结为：第一，低市盈率。对于周期性行业，只购买那些预计市盈率就要跌到底部的股票。对于成长性行业中的稳健公司，当被坏消息打击而进入低市盈率状态时加以关注。第二，总回报率最好能够达到市盈率的两倍以上。总回报率是约翰·聂夫战胜同行的法宝之一，它描述的是一种成长预期，收益增长率加上股息率。第三，只选择基本面至少接近平均标准的公司，这样低市盈率才说明公司价值未被充分认识。第四，坚定的卖出策略。在基本面变坏或者股价达到目标价格时要有卖出的决心。约翰·聂夫的经典投资案例是对花旗银行的投资。温莎基金从1987年就买入花旗，持股成本一度高达33美元/股，1991年底花旗最低跌到8美元/股。但由于约翰·聂夫对花旗各项业务的深入认识以及对花旗管理层的信任，温莎基金在股价下跌的过程中仍持续买入，在1992年对花旗的投资即取得盈利并最终获得非常高的回报率。

总结投资大师们的经验，成功的逆向投资至少需要做到：第一，对行业或企业基本面有深入的认识；第二，在关键时点敢于挑战主流认识，作出与大部分投资者相反的决策；第三，有足够的持股耐心。对于能管理好自己的情绪且用功的投资者，做到这三点并非不可能。☞

过去10年A股市场是成长股投资的乐土。由于中国名义GDP以年均14.9%的复合速度增长，许多行业都在演绎相同的故事——企业由小做大进而成长为优秀的企业。在这种背景下，A股市场的投资者在成长股上获得了非常丰厚的回报。与此相对应的是，价值股在A股市场则显得过于乏味而少有人问津。但在2008年全球金融危机之后，中国经济可以说进入了新的发展阶段，相当数量的传统行业已经进入成长末期甚至是成熟期，例如石化、传统能源、航运、钢铁、建材、家电等。而这些行业在A股市场占据相当大的权重，因此，如何投资低速成长股或者说价值股会成为一个重要的课题。

其实，价值股投资远不是表面看起来的那么乏味。从美国股市历史收益率统计来看，成长型投资风格和价值型投资风格交替跑赢对方。1979年—1991年13年间标普500内部成长型股票和价值型股票的平均回报率都在16.5%左右。1991年—2000年成长型股票显著跑赢价值型股票，但IT泡沫破灭之后，价值型股票大幅缩小与成长型股票的差距。从美国的经验来看，价值股投资也能获得非常好的收益，问题在于是否以足够低的成本买入。为此，在关键时点做逆向投资无疑是价值股投资最重要的一个环节。

逆向投资最早是由戴维·德雷曼 (David Dreman) 在对行为心理学研究的基础上提出来的。德雷曼被投资百科网选为19位最伟大的投资家之一。他认为股票市场是专门针对人性的弱点设计的，人性的贪婪与恐惧在股市中表露无遗。投资者情绪会导致股价大幅偏离其内在价值，而如果人们能成功地利用其他投资者的错误定价，就能够收获相当丰厚的回报。德雷曼的主要投资方法是在股价受到打击的时候买入市盈率、市净率较低但分红高于平均水平的股票。德雷曼表示，成功运用其投资方法的一个关键点是：不要期望你所采用的策略在市场上马上就能成功，给它一个合理起作用的时间，也就是说，要把眼光放在长期收益上。1979年，在美国股市已经持续低迷了15年之后，德雷

对于中国消费者来说，不论你是LV的拥护者，还是香奈儿的忠实粉丝，先给自己买点奢侈品股票，分享“中国奇迹”，应该是个好主意。

WHEN FUNDS "IN LOVE WITH" LUXURY GOODS

基金爱上奢侈品

文_郑焰 策划编辑_钟亚超 责任编辑_顾晓欢

2010年，中国内地奢侈品市场消费总额已经从2009年的94亿美元攀升至107亿美元，跃居世界第二。有专家预计，未来5年内，中国有望成为世界第一奢侈品消费大国。

受益于强劲的销售表现，奢侈品股票成为2010年的明星。衡量全球奢侈品行业公司业绩的道琼斯奢侈品指数 (Dow Jones Luxury Index)，2010年累计上涨了41%，远远高于标普500指数11.8%的涨幅。所以那些热衷购买奢侈品的人，在购买产品的同时，也不妨投资奢侈品上市公司，将花出去的钱赚回来。与此同时，国内第一个投资奢侈品的QDII基金将于近期面世。

购物潮

在农历新年前后的一周里，有5000多名中国游客光顾了位于美国拉斯维加斯的梅西百货商店 (Macy's)。其中的800人来自北京和广州，他们的年收入在20万元—100万元之间。这一以奢侈品销售而闻名的高端百货商店，为这些来自中国的贵客安排了2小时的私人逛店时间。从米兰到巴黎，从伦敦到纽约，来自中国的采购旋风让豪华零售商店的老板们兴奋不已。

不仅在海外，中国内地的奢侈品消费同样给力，尽管差价显著。最新的《世界奢侈品协会2010年—2011年度官方报告》显示，中国是全球奢侈品消费增长速度最快的国家。

中国梦

无疑，“中国梦”已成了全球奢侈品行业的一剂强心针与关键词。里昂证券 (CLSA) 在2011年2月初发表了一份奢侈品行业报告，称来自中国的购买将推高路易·威登和爱马仕等高端零售商的利润。“日渐富足起来的中国人对奢侈品的消费能力正变得越来越强，未来10年内中国有望超过美国成为全球最大的奢侈品消费市场。”

这份报告称，中国过去几十年的强劲经济增长产生了一大群新富阶层，给奢侈品购买带来了强大支撑。截至2010年，中国资产超过10亿元的已达1363人。这个数字自2000年以来便呈现爆发式增长，年增速

在50%—58%之间。

令奢侈品制造商热血沸腾的是，调查显示，与成熟市场相比中国的新富阶层对奢侈品消费显示了更大的热情。里昂证券对340名中国消费者和31家奢侈品经销商进行了调查，发现75%的受调查者表示愿意为高档商品支付更高的价格；约24%的受调查者表示，他们能够接受50000元一块的手表。

“每天都有满载着瑞士手表、香槟酒和意大利皮鞋的集装箱货轮穿梭于亚洲和欧洲之间。”有分析师如此描绘“中国梦”。

奢侈品投资很给力

对于中国消费者来说，不论你是LV的拥护者，还是香奈儿的忠实粉丝，先给自己买点奢侈品股票，分享“中国奇迹”，应该是个好主意。不俗的销售业绩与利润表现，令奢侈品类股票成为2010年表现最为抢眼的投资品种。其中，英国服装公司巴宝莉集团 (Burberry PLC)，其股价2010年累计上涨了88%。拥有著名品牌卡地亚 (Cartier) 和梵克雅宝 (Van Cleef & Arpels) 的珠宝制造商历峰集团 (Compagnie Financière Richemont) 股价也累计上涨48%，表现同样不俗。

经过2010年的上涨后，目前奢侈品股票的平均动态市盈率已经在19倍左右。其中，寇兹 (Coach) 的动态市盈率是21.3倍，蒂芙尼 (Tiffany & Co) 是22.9倍，LVMH集团是26倍。对于一些严格的价值投资人来说，或许已经错过了在低谷购买的绝佳机会。而基于对以中国为代表的新兴市场的乐观预期，更多的人仍看好它们未来的上涨空间。

奢侈品投资的特点在于，其需求来自于中国，投资标的却多在国外国。除高档白酒以外，主流的奢侈品牌都是“外来的和尚好念经”。为此，通过QDII基金来投资奢侈品公司，不失为明智的选择。

除了需求之外，奢侈品公司多拥有充裕的现金流。例如，蒂芙尼公司曾表示，他们1美元支出的净收入能达到58美分。而与A股市场消费类股票平均30倍的市盈率相比，这些公司的估值或许并非太离谱。

“将花出去的钱赚回来”，但愿这不是个奢望。(本文由富国基金管理有限公司提供) ☞

随着“十二五”规划的逐步落实,中国的投资亮点也将陆续显现。因此,合理运用投资工具来分享中国经济稳定增长的成果,是不可错过的历史机遇。

INVEST IN THE FUTURE OF CHINA

投资未来中国

文_刘晖 [中国工商银行股份有限公司吉林松原分行和平路支行理财经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_顾晓欢



■未来中国的投资亮点有很多,收藏也是其中不可错过的一面,专家认为包括香水瓶在内的奢侈品随着时间的洗礼,收藏价值会越来越高,图为北京潘家园旧货市场香水瓶展。

在投资的道路上,我们要把眼光放长远一些。虽然中国经济持续增长还存在不确定性,但从长期发展来看,仍然会继续保持高速增长。不能拿短期的波动来定夺中国经济的发展方向,或许在波动中,正孕育着新的投资机会。未来5年中国将巩固全球投资大国的地位,那么,站在“十二五”规划的开局年,应该如何有效地利用投资工具分享中国经济稳定增长的成果呢?

银行理财,稳健灵活

从流动性和收益率两方面考虑,银行理财产品堪为稳健保守型客户的首选理财工具,尤其对于那些流动性需求较高的私营企业主等投资者,应适当将存量稳定的那一部分资金用以购买短期的银行理财产品。而对于流动性要求极高的投资者,则可购买超短期银行理财产品。例如工行的灵通快线理财产品,当日赎回当时到账。这样就可以通过银行理财产品进行一个短期产品组合,目的就是在承担流动性风险的前提下,获得高于活期储蓄的收益,建议用于银行理财的这部分资金可以占到投资的10%—20%,主要用以应对短期流动性需求。

Link:

黄金期货止损技巧

尽管黄金期货采用保证金制度和双向交易机制,但与其他期货品种在交易上还是存在着明显的区别。因此,投资者在黄金期货交易中设置止损方案时也有窍门可寻。

首先,由于黄金价格的日波动率相对较低,过去10年中金价的平均日波动率为1.58%。因此,根据金价的历史波动特点,可将止赢位或者止损位设置在日波动幅度上限附近。

如果日内金价涨幅达到1.6%,那么短线交易的投资者可以考虑在涨幅达到1.5%附近时将手中的头寸获利了结。中长线投资者则可结合预设的风险盈利比及所投入资金的比例来设定止损位,如初入市期的投资者可以将30%左右的资金投入市场,将盈亏比设定为3:1,当损失达到预期盈利的30%时止损出场。

收藏投资,以藏为主

收藏的作用有很多,单从投资角度来讲,收藏是一种极佳的理财方式,藏品会随着时间的推移,升值空间越来越大。收藏的范畴也很广,有古董、字画、钻石、玉石、葡萄酒等的高端奢侈品收藏,也有邮票和钱币的大众化收藏品种。

与其他理财方式的不同,收藏是以文化为基础的,可以怡情、益智、交友、延年,是能给人以精神享受的投资方式。但藏家们切忌为了获得高额利润一味地搜珍猎奇,变现套现。就拿集邮来说,一定要将收藏放在首位,有条件的时候,再加大个别品种的数量,以期在未来达到升值变现、以邮养邮的目的。至于潜力型的邮票、邮品,则需要慢慢挖掘。追溯邮市出现的时间,最早自清代中国第一枚邮票——大龙邮票问世以来,就有人陆续地进行着民间的集邮活动。直到建国初期,才出现了中国邮票进出口公司、民间团体协会组织。1983年,集邮活动有了统一的全国性的官方组织团体——中华全国集邮联合会,集邮活动变得越来越正规。而且每年我国都会举办邮票展览会,如2008年奥林匹克体育邮展,2009年洛阳世界邮展,2010年北京邮票钱币博览会等,都是集邮者切磋交流的活动。

贵金属投资,量力而为

这里提到的贵金属投资,主要包括黄金、白银及铂金投资。任何一项投资都需要理性,贵金属投资也不例外。

黄金投资:就黄金投资而言,建议投资资金一定要控制在10%之内。如果你有一定的黄金操作经验,可以进行工行网上银行纸黄金买卖和纸白银买卖交易,但必须要充分了解黄金的属性、黄金的风险,切忌盲目跟风。如果没有黄金操作经验,则可以适当配置实物黄金资产,购买实物黄金,如金条、金币等,但所购买的黄金必须是正规机构发售的,如工行的如意金条。或者开通工行黄金积存计划,积累到一定克数,可以提取金条或者赎回变现,方式灵活。

虽说黄金是一种具有避险功能的理财工具,但黄金投资一定要因人而异,不要人云亦云。

白银投资:白银在我国历史上,曾经以货币的形式出现。对人类来说,白银主要被应用在工业上,从电子应用到摄影技术,白银是用途最广的金属之一。但是,很长时间以来,白银持续增加的用途并未反映在价格上。有关报道称:“一般来说,1盎司黄金的价格可以购买20盎司—70盎司白银,交易员通常根据这个指标来确定,什么时候从金市撤退,



图/CFP

■黄金是金融市场的重要组成部分,因具有较高保值的功效受到投资者的热捧。图为工行与中钞国鼎公司合作发售的全球首款迪士尼系列儿童贵金属投资理财产品。

转战白银;或者从银市撤退,转战黄金。当这个数字为70盎司的时候,投资者售出黄金,购入白银。这个数字接近20盎司的时候,投资者售出白银,购买黄金。”近一年的白银与黄金的走势验证了这个数据,自2010年6月份以来,白银的回报率涨幅超过了100%(这个数据只供参考,不代表对未来的定论)。但白银相对于能源商品、黄金和股票而言,仍有被低估的可能。

未来,白银将是表现很好的投资产品之一。工行为为了满足广大投资者的投资需求,在国内首先开通了个人账户白银业务。两年以来,令很多有风险承受能力的投资者获得了稳健的回报。

铂金投资:铂金是世界上最稀有的首饰用金属之一,自然也是国际炒家追逐的贵金属投资的重要品种之一。工行于2011年开通铂金账户交易,最低交易单位为1克,适合于有风险承受能力的投资者。目前,工行已实现了个人账户黄金、白银和铂金同步交易,进一步丰富了个人账户贵金属投资品种,并涵盖了国际市场上主要贵金属品种。

铂金作为一种贵金属,具有较强的商品属性,价格波动受经济形势影响较大。随着近年来美元不断贬值及黄金、白银的大幅上涨,铂金的投资属性也逐渐被市场挖掘。铂金曾在2008年达到历史新高2290美元/盎司。目前,市场价格在1800美元/盎司附近,受黄金、白银近期屡创历史新高影响,随着全球经济形势好转,铂金仍存在较大上涨空间。对于具有一定交易基础及风险偏好的客户,如果把握得当,可赚取较高的投资回报,但是投资前一定要测试一下自己的风险承受能力。

股票投资,价值为先

纵观“十二五”规划的重点,不难看出有几个方面是可以从股票中挖掘投资机会的。建议投资者将股票投资当成一种配置,做一下规划,但投资股票也要有度,风险控制为先,然后是收益。股票投资应占投资资产的10%—30%之间,因人而异。在投资方向上,价值投资部分一定要遴选一些优质公司的绩优大盘蓝筹股,把大市值公司股票当成是一种战略性的投资,买入一部分,作长期投资,和企业一同成长,而不要去炒短期,除非有特大的阶段性行情。随着业绩基准的提高,预期绩优大盘蓝筹板块的低迷状态会得以改善,或许在未来新一轮行情中将一鸣惊人,带领股市走向春天。在投资策略上,建议可以适当配置煤炭、机械设备、银行、智能电网等板块。而对于一些题材股、概念股,则可以根据自己的能力进行波段操作。

国家发展和改革委员会副主任解振华2010年11月24日说,“十二五”期间,中国将把大幅度降低能源消耗强度、二氧化碳排放强度和主要污染物的排放总量作为重要的约束性指标,并将采取六大措施力促节能减排。据此分析,节能减排、环保概念的优质公司股票会在一定的时间内有所表现。同时,新能源汽车概念的优质公司股票也应有潜在的上涨空间,也可深度挖掘关联中下游企业链条内的一些公司股票的投资机会。

2010年基金业绩排名榜

排名	代码	名称	类型	年终净值(元)	2010年收益(%)	规模(亿份)
1	630002	华商盛世成长	股票型	2.366	37.76	40.67
2	519670	银河行业股票	股票型	1.422	30.59	4.94
3	002031	华夏策略混合	混合型	2.463	29.5	12.8
4	070002	嘉实增长混合	混合型	5.375	24.92	10.25
5	630005	华夏动态阿尔法	混合型	1.209	24.64	18.4
6	000011	华夏大盘精选	混合型	12.278	24.24	6.31
7	000021	华夏优势增长	股票型	2.024	23.95	89.96
8	350005	天治创新先锋	股票型	1.5295	23.9	1.7
9	610004	信达澳银中小盘	股票型	1.237	23.7	5.96
10	070099	嘉实优质企业	股票型	1.013	23.24	58.6

基金投资,科学规划

展望未来10年,作为市场中的重要力量和投资者的重要投资渠道之一的基金,在个人或者家庭的风险投资配置中,堪当首选投资工具。回顾我国基金行业走过的历程,借鉴外国的基金发展,未来5年—10年,我国的基金业发展将会迎来新的曙光,因为基金已经成为投资者最方便、快捷、省时、省心、省力的长期投资工具。此外,还有相关的法律法规对基金业的支持,监管体系将更趋完善,私募基金也有望阳光化,并逐渐吸纳到基金监管体系之中。在金融投资衍生品不断创新发展的未来,基金的投资工具将更加多样化。

为此,应做好科学的基金投资规划,用平静的心态来对待基金投资。既然投资了基金,就应该为将来可能的高收益而承担相应的风险,并有持久的耐心。可以选择一只投资策略与风格相匹配的基金,例如,投资方向为新能源、新兴产业、大盘蓝筹风格的基金或者被动型的指数型基金。挖掘投资“十二五”规划的机会,基金公司的投研团队应该比投资者个人的能力要强。只要投资者保持长期持有的心态,理性对待基金这个长期的投资工具,在未来5年里,基金应该会给基金投资者一个理想的收益预期。现在市场正处于调整阶段,在净值相对较低的情况下,更有利于我们分批配置基金的投资。

如果你有股票投资,建议少量配置开放式基金,降低单一股票投

资的风险。进行组合投资是必要的,这样能有效地控制整个投资组合的风险,投资理财的三要素之一就是“分散”。建议把一部分投资风险分散给专业的专家理财团队去进行风险管理,毕竟一个人的管理经验和能力是有限的。如果你对股票很陌生,但也想通过资本市场分享一下经济改革的成果,那更应该风险量化的前提下,适当配置一部分基金进行投资。建议基金投资部分可根据个人风险偏好设定为10%—40%之间,对于保守型的投资者可以设定为10%—20%,同时,可根据个人家庭情况适当增减比例。

在基金定投的品种选择上,由于指数型基金的投资价值应该已经显现,建议选一只指数型基金或者股票型基金进行投资。指数型基金采取的是跟踪指数的投资方式,其投资组合收益与相应指数收益基本上一致,其中单个股票的波动不会对指数型基金的整体表现构成太大的影响,这样就从整体上降低了投资者的投资风险。所以,指数基金投资者不必担心个别股票的大幅下跌对基金收益的影响。对于已经开通基金计划的投资者,建议不要终止基金定投的计划,当前市场正处于调整时期,是一次在低净值下买到更多基金份额的机会。基金定投计划是伴随一生的规划,在长期的投资过程中,能够平摊投资成本,进而规避短期风险。Ⓜ