



■ 2010年9月，美国微软公司创始人比尔·盖茨和“股神”沃伦·巴菲特参加CNBC的节目现场。

史蒂夫·施瓦茨曼：从失败而不是战绩中学到更多

我清楚地记得那是黑石集团的第三笔投资，那时我们没有任何投资决策的过程。我们决定投资一家钢铁分销商，一位合伙人有这方面的工作经验，也很有把握，但是另一个合伙人认为这笔交易有些不妥。没有其他办法，我只能把两个人叫到我跟前，让他们PK，结果有行业经验的人赢了，因为这明显是一场不公平的较量。后来我们损失了约400万的全部投资。当时我们的规模只有8.5亿美元。我永远忘不了一位投资者对我说，我是他们见到过的最白痴的人，我想他们当时这样说不仅情有可原，而且是对的。庆幸的是，这次失败的经历改变了整个公司的命运。

成功的投资者一定有一个学习的过程，而且一定是从失败的经历中，而绝不是从辉煌的战绩中学到更多。每一次失败的背后一定有深层次的模式，不要只是捶胸顿足，更不要将责任推给他人，这是你自己的决定。这样对投资决策进行总结，并持续几十年，你会发现自己的进步不只是一点点。要把过去失败的教训应用到新的机会中去，这才是最为关键的。

每个人对自己进行评估时，一定要做到客观不留情面。事实上，失败的反思对机构投资者同样重要。很多人认为这是事后诸葛，但错了就是错了，对事不对人。分析的是当时错误的决策，而不是这个人的全部。

我一直把黑石的投资决策过程称做tooth fairy scenario（牙仙方案，牙仙是美国的一个民间传说，孩子们把脱落的牙齿藏到枕头下，牙仙女晚上就会趁他们睡觉时把牙齿拿走，并留下孩子们希望得到的礼物，实现他们的梦想）。一方面我们要找到所有风险因素，另一方面要放开去想象，如果这些风险因素不存在，我们会得到哪些“礼物”，两相对比，更易找到合理的价格。⑧

ART OF FUNDS' EXAMINATION

“体检”式基金投资逻辑

文_马相双 陈子明 [中国工商银行股份有限公司内蒙古呼伦贝尔分行] 策划编辑_陈方诗 责任编辑_左淑

基金“体检”并不是要培养一种“守财奴”思想，而是一种科学、有效的管理金钱的理念，成功地防控投资风险，带给人们安全感和成就感。



■在震荡弱市的今天，应对手里持有的基金进行一次“体检”，并根据体检结果，拿出“治疗”方案。

图/东方IC

当手中的财富积累得越来越多，当投资的渠道变得多种多样，关于财富的管理就变得尤为重要。当然，拥有巨额财富的一个优势在于，你不再需要取得巨大、超越市场平均水平的回报来让自己变得富有。唯一的担心应该是：首先，避免做出损失财富的事；第二，投资回报超过通胀水平。

众所周知，从2008年股市持续下跌，到近两年的震荡行情，很多基金投资者选择了持基待涨，这种选择是否正确？答案是：这种选择和2007年大牛市后期跟风抢购基金一样都是个错误。在震荡弱市的今天，如何针对手里持有的基金来寻找一个应对方案就成为一个必须面对的问题。经过几年来的研究与尝试，我们提出了基金“体检”理念，就是针对您手中的基金进行一次全面“体检”，并根据体检结果，拿出“治疗”方案。

探寻守富“良方”

长期投资，不一定长期持有。自从投资者接触基金那天开始，长期投资理念就随之植入人们的思想之中。大家一直把长期投资理解为对一只基金产品的长期持有，但这是错误的。其实，长期投资是让投资者长期存在于证券投资基金这个市场，不抛弃、不放弃，但应根据市场变化适时调整自己的投资策略。

忍痛割肉，是为了换取生机。割去腐肉，才会长出新肉，伤痛才会痊愈。同样地，抛弃表现差的基金产品是为了换取更大的活力、更健壮的体魄。比如在震荡市场的相对高点抛出手中仍然赔钱的基金产品，以等待回调机会的到来。

波段操作，是为了适应市场。在五年前，要是有人提出基金投资波段操作理念，肯定会被大多数人拒绝或反对。因为，单边趋势的市场不会给投资者这样的机会。而自2009年以来，这样的机会重复出现在投资者面前，甚至给大家造成懊悔的心理。3200点—2300点、3200点—2500点……箱体震荡停滞不前，难道这不是波段操作的机会吗？

吞噬财富的误区

通过针对客户实施的基金“体检”实践，我们发现：在弱势之中尽管部分主动型基金取得了超越指数的好成绩，但在审视基金客户所持有的明细基金中可以发现三年内“榜上有名”、业绩突出的基金却寥寥无几。这是因为投资基金存在如下误区：

一是在采取“高逃低留”的操作时，放弃了弱者。投资者对于基金净值恐高的心理导致其将业绩表现良好且有一定正收益的基金先行赎回，而将业绩较差、净值较低、甚至出现负收益的基金作为长期持有的基金。

二是“喜新厌旧”的心理。在选择基金时，多数客户考虑的不是基金类型、业绩、基金经理，而是青睐于新发行、大比例分红、拆分的低净值基金。抢购低净值基金导致基金规模极速增长，“大象级基金”连续出现，几百亿大的规模使基金经理无法按照个人思路去进行投资操作，导致业绩持续下滑。

基金“体检”程序

步骤一，体检+诊断。对所持有的全部基金进行分类。首先剔除货币基金和债券基金，这两类基金的收益和损失都不是很高，可以列入“免检”范畴。对股票类基金，划分成两个部分：赚钱的和亏损的，亏损的基金还可以往下细分，比如亏损比例在30%以上和30%以内等。查询近期基金排名列表。接下来是对手中的基金进行诊断，分别在排名榜中找到你的基金，查看它在同类基金中的排序：两年以来的排序、一年以来的排序、半年以来的排序、3个月以来的排序。根据这4个排序位次结合前面的盈亏排队，把手头基金划分为：优质、良好、及格、次级四个等级。具体如下：

(1)某个基金的4个体检期排序有3个(含)以上排序在该种类的前三分之一的，并且盈亏排序在赚钱集合内的，诊断为优质基金；盈亏排序在亏损集合内的，诊断为良好基金；

(2)某个基金的4个体检期排序有1—2个排序在该种类的前三分之一的，另外两项排序居前三分之二范围内的，并且盈亏排序在赚钱集合内的，诊断为良好基金；盈亏排序在亏损集合内的，诊断为及格基金；

(3)某个基金的4个体检期排序有3个(含)以上排序在该种类的前三分之二的，并且盈亏排序在赚钱集合内的，诊断为良好基金；盈亏排序在亏损集合内的，诊断为及格基金。以此类推，诊断出手中的基金各属于什么等级。

步骤二，扬弃+选择。根据前面的诊断，对自己投资资产进行重新组合，筛选手里基金的留与去，或者在市场上重新选择目标基金。这一步是基金“体检”的综合环节，也是决定取舍的艰难一关。对于“扬弃”，当然要选择好的留下，次者弃之，在此给大家的意见是：留下良好等级以上的基金，其余选择放弃。当然，在做这个决定前，不妨请身边熟悉的专业理财人士协助，以确保您做出相对正确的决策。

关于“选择”，一是综合评价自己的风险偏好后选择相应风险等级的基金；二是考虑选择哪些具体基金填充自己的基金持仓。如果您是风险厌恶型的，再次选择投资基金品种时，就要考虑降低风险等级，不要重仓股票类基金，特别是指数基金等纯股票基金。

步骤三，赎回+等待。关于“赎回”，一是放弃基金的赎回；二是将

Link:

2011中国明星基金榜

3月31日,由证券时报社主办、深圳证券信息有限公司协办的“2011中国基金业明星奖颁奖典礼暨明星基金论坛”在北京举行。以下为部分获奖名单:

长期回报明星基金公司奖:

华夏基金、易方达基金、富国基金、中银基金

2010年度十大明星基金公司奖:

大成基金、嘉实基金、海富通基金、汇添富基金、银华基金、华商基金、国泰基金、建信基金、泰达宏利、银河基金

五年持续回报积极混合型明星基金奖:

大摩资源优选混合(LOF)、富国天惠成长混合(LOF)、华夏大盘精选混合、华夏红利混合、鹏华中国50混合

五年持续回报平衡混合型明星基金奖:

华安宝利配置混合、银河稳健混合、信诚基金

三年持续回报股票型明星基金奖:

华夏复兴股票、国泰金鹰增长股票、银华富裕主题股票、国泰金牛创新股票、光大保德信新增长股票、长盛同德主题股票

三年持续回报积极混合型明星基金奖:

嘉实策略混合、泰达宏利成长股票、易方达价值成长混合、中银中国混合(LOF)

手中基金全部赎回。这两个操作策略是基于你对市场研判的结果决定的,比如:如果认为今年仍然是箱体震荡的市场行情,那就可以在箱体上端区域把手头所有基金全部卖掉;而市场趋势是单边上行情况,你就不能选择全部赎回策略,因为,出场的优质基金将会踏空。

关于“等待”,这是一个痛苦的过程。等待,就是等待机会的出现,投资领域有这样一句话:“机会是跌出来的”,这足以说明等待的学问。为避免等待时间内给您的资金造成闲置浪费,这个时候,也可以听取理财专业人士的建议,购买一些短期、超短期或无固定期限的银行理财产品,来避免资金在活期账户中的收益浪费。

步骤四,买入+等待。在整个基金“体检”过程中,赎回和买入是对应的操作,赎回就是为了找机会买入,所买入的就是你在第二步通过扬弃和选择的目标基金。这里,建议分批分步建仓,这样可以确保购买更接近底部。买跌不买涨,分若干次买,只要当日下跌就买一部分,直到买满仓为止。接下来还是等待,等待市场回升,指数回到判断的顶部区域。这个期间不管发生多么激烈的震荡或出现再次下挫行情,也要等待,耐得住寂寞才能等到幸福的来临。

步骤五,赎回+等待。到这一步,已经成功完成一次基金“体检”的全过程,也就是成功做了一次波段操作。如果市场趋势没有大的改变,即使市场重心和箱体中心不断上移也没关系,仍然可以循环使用“赎回—等待—买入—等待—赎回”的操作策略来完成你的投资规划。当然,每次买入前要对买入的目标基金进行一次“体检”,以确保买入的质量。

遵循“体检”原则

“诊断”应遵守的原则:无论是什么类型的基金,诊断它的优劣都必须把握业绩优先原则。其他因素,如基金规模、基金公司治理、基金经理资质等都不能作为决定要素来给该基金下“诊断”。

“选择”应遵守的原则:“选择”投资基金的时候,不了解各个种类的基金会给投资者造成风险。关于控制风险与资产配置,一是所谓控制风险就是投资者把投资的总风险控制在经过自己评估的风险承受范围内;二是资产配置没有固定的模式、没有规定的比例、没有现成的标准,因人而宜、因势而为、因计划、目标而动;三是做好资产配置一定要了解各类产品的风险程度。“选择”一定要遵循风险管理与资产配置原则。

“赎回”选时应遵守的原则:就是执行计划,果断操作的原则。根据市场趋势,预先敲定赎回目标点位区域,达到目标计划点位后不要犹豫。

“等待”应遵守的原则:忍耐,克服紧张焦虑情绪,保持平和心态。要做到:“眼中有趋势,心中无净值”。

“买入”选时及买入方式应遵守的原则:买入选时应遵循目标区域锁定原则,不苛求绝对抄底;买入方式要遵循逐步建仓原则,宜缓不宜急。

执行“第五步骤”应该遵守的原则:执行这一步乃至后面的轮回,都要遵守“反贪”、“反恐”加“反动”的原则。反贪,不要追求绝对顶部逃出,不要不顾风险买入不适合自己的高风险产品;反恐,耐心等待目标机会到来,不因中途风吹草动而放弃;反动,波段操作不要过于短小、频繁,要做大波段。

基金“体检”并不是要培养“守财奴”,而是一种科学、有效的管理金钱的理念,成功地防控投资风险,会带给人们安全感和成就感。管理财富是一项“马拉松竞赛”而非“百米冲刺”,比的是耐力和智慧而不是爆发力。因此,最安全的投资策略是:先投资,等待机会再投资。⑤

"RED" ERRORS OF GREEN INVESTMENT

绿色投资的“红色”误区

文_杨卫东 [兴业全球基金管理有限公司副总经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

对绿色投资而言,控制下行风险比获取上行收益更重要。辨别其中的雷区和误区,是投资者必修的功课。

■在2010年9月举行的第十四届中国国际投资贸易洽谈会上,“低碳环保、绿色经济”成为最引人关注的关键词之一。



只是一两年间,一场清洁能源、清洁技术引发的行业盛宴已经来到,引来投资者的趋之若鹜。但对绿色投资而言,控制下行风险在某种程度上来说,比获取上行收益更重要。辨别其中的雷区和误区,是投资者必修的功课。

绿色投资正朝向大公司

绿色产业中诞生了许多“小而美”的典范。很多绿色产业,尤其是新兴绿色产业都处在行业发展初期,公司规模普遍较小,发展潜力巨大,估值具有很大的想象空间,因此“小而美”成了投资绿色产业的标志。

但绿色企业并不全都带着“新兴产业”、“小企业”这样的标签。一个行业能否发展壮大,除了其本身的成长性,也在一定程度上取决于未来的市场需求。在海外,风能、太阳能等绿色产业已经发展到了一定的规模。根据清洁技术集团的最新研究报告,2010年全球三大清洁能源领域——生物燃料、风能发电和太阳能光伏产业的总收入为1881亿美元。相比10年前,这三个产业的收入还不到100亿美元,10年

增长了20倍。在需求自然增长和各国政府加大对绿色产业政策支持的大背景下,绿色产业的未来增长空间仍然广阔。大行业造就大公司,在这种大的行业背景下,出现大型公司是必然的。

放眼海外,从营业收入和利润额上讲,《财富》500强公司中的清洁能源公司是绿色投资中不可忽略的部分:夏普是世界上最大的太阳能电池板生产商之一;埃克森于2009年宣布投资6亿美元用于资助生物燃料先锋——合成基因公司;西门子公司也广泛涉足清洁能源产业的各个领域,例如风能、燃料电池技术、浪能等,2008年,西门子在清洁能源领域的营业额已经达到400亿美元,此外,西门子每年还投入15亿美元搜寻清洁技术的商业机会;作为“浅绿”的典范,通用电气2005年就启动了“绿色创想”计划,并宣布到2010年之前,公司对清洁能源技术的投资将达到20亿美元,其中大部分投资将被用于煤炭气化、风能、太阳能以及燃料电池技术。

国内也不乏大型绿色上市公司,从绿色板块中风能、太阳能这两个主要板块来看,沪深两市涉及相关业务的上市公司超过100家,平均市值为150亿元左右。

工行“绿色金融”服务

Link:

“绿色信贷”已成为中国工商银行的一项长期经营战略，旨在从源头“卡住”高污染产业。目前，工行已主动退出“两高一剩”行业，并不断深化行业研究，以建立“信贷支持节能环保”的长效机制。

在绿色信贷的指导下，工行在评级授信的审查过程中，加强对客户能耗水平、环境影响的风险评价，审慎评估高能耗、高污染和产能过剩行业客户的信用等级和授信额度。在此基础上，工行正在推行环保政策的“一票否决制”，对于限制类项目一律不考虑增加融资。工行未来将进一步尝试以金融促进产业升级和经济结构调整。

任何行业都有绿色公司

绿色投资绝非仅投资于某些清洁能源公司或新兴绿色产业，其他行业的优秀公司也是非常好的投资标的。

尤其值得一提的是某些传统行业中正在进行“浅绿”革命的公司。

“浅绿”投资理念认为除在清洁能源等绿色科技行业中寻找投资机会外，还应积极投资于其他产业中积极履行环境责任、致力于向绿色产业转型或在绿色相关产业发展过程中做出贡献的公司。

尽管绿色业务可能仅仅代表了这类公司业务总量的一小部分，但对绿色产业乃至整个社会的环境保护做出的贡献却是巨大的。比如，汽车行业中的新能源汽车就迎合了绿色产业发展的趋势，但在整个汽车产业中的占比仍很低，未来有很大的发展空间；电力行业中的智能电网产业可以优化电网的管理，提升电网的综合效率，降低输电过程中的能源损耗，国家也把建设智能电网纳入到“十二五”规划。传统行业中有不少企业通过节能减排或先进的环保技术而取得竞争优势，这些企业也是绿色投资的良好标的。

对投资者来说，这些传统行业通常还有基本面或估值的支撑，尤其是致力于向绿色产业转型、为绿色产业发展做出贡献的一些传统产业公司，在当前的市场环境下，往往质地优良、价廉物美，因此，投资者不妨将眼光多放在这类投资机会的挖掘上，分享绿色投资的“浅绿美”。

绿色新兴行业估值待定

处于新兴行业的股票，由于其未来的成长性很具有想象空间，投资者容易赋予其较高的预期，估值难免高于一般行业，甚至出现极高的估值溢价。但是并非所有的绿色新兴公司都应该享有高估值，要区分不同技术路线的公司，也要对同一行业中不同竞争力的公司给予估值区分。在国外成熟市场，一些绿色新兴行业和个股的估值并不高。

以太阳能及风能这两个板块为例，美国上市的太阳能公司的估值基本都不到10倍，香港上市的主要新能源企业平均市盈率在15倍左右，并不比一般传统行业估值高。

总而言之，某一行业应享有多高估值不能一概而论，应视其预期成长速度、收益的实现可能以及风险程度等情况综合而定。慷慨地给予绿色科技产业很高的估值，最终获得的投资回报可能并不理想。

有前景不代表一定有“钱景”

有前景的不一定有“钱景”，这是股市中的一条规律。格雷厄姆在《聪明的投资者》一书中写道，“一直以来关于在投资界所流行的对成功的看法，就是选择那些在未来会增长的行业，并且选择在该行业中最有前途的公司。但是商业上显而易见的增长前景并不代表实实在在的投资者的利润”。

从某种程度上说，投资绿色产业时，控制下行风险比获取上行收益更重要。以美国市场为例，过去的三年，绿色产业已经经历了一场生死考验。有关数据统计，在经历了2007年的繁荣之后，2008年和2009年，美国绿色相关上市公司股价风险集中释放，投资清洁能源领域的信托投资和交易所交易基金下降了50%。所以，在面对朝阳行业面前，也需要保持冷静和谨慎。

《掘金绿色投资》一书的作者在书中反复强调需要为正在升腾的“绿色投资热潮”降温，提醒投资者不要把投资界的流行演变成“非理性亢奋”，“市场的残酷现实是大多数新技术企业都将走向失败”。这并不是说清洁技术不能赚钱，而是说当你投资了一只清洁能源股票之后，想当然地认为就此搭上了通往财富的顺风车，那就错了。

一方面，在筛选过程中应该对某些“漂绿”公司予以高度警惕。绿色投资不是一件迷人的外衣，不是一个主题投资概念，最终还是要看是否能通过绿色产业创造利润。绿色产业面临着其他清洁技术的竞争，如同样是新能源电池，有不同的技术手段实现，那么最终竞争的失败者将会颗粒无收。另一方面，即使选到了一只好股票，也需要一个好价格。绿色投资由于技术变化快，企业合理估值波动很大，因此也往往蕴含着很大的风险。

对大部分普通投资者来说，要完成这样的尽职调查也许是不可能完成的任务，在这种情况下，不妨借力绿色投资基金，借助专业的机构投资者，分享绿色产业发展的硕果。☎

FINANCIAL STRATEGIES IN THE ERA OF NEGATIVE INTEREST RATES

“负利率”时代理财策略

文_高珊 [中国工商银行股份有限公司甘肃分行营业部] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

对于想短期获利的投资者,可购买纸黄金;对于想保值的人,应该选择实物黄金进行投资;对于风险控制意识较好的投资者,可进行黄金保证金交易。

■ 贵金属成为时下抵御通胀的一大手段。图为工行推出的全球首款迪士尼系列儿童贵金属产品。



图/东方IC

国家统计局数据显示,2011年5月CPI同比上涨5.5%,CPI涨幅高出同期一年期定存利率的“负利率”现象已持续一年。如何在负利率时期合理配置资产“抗通胀”,确保财富不缩水,已成为大家十分关注的问题。尤其是在宽松政策延续、流动性充裕、大宗商品价格尤其是石油价格和粮食价格维持高位运行的情况下,投资者更应及早做出理财规划。

现金持有需谨慎

一般而言,每个家庭都会准备一些必要的储备资金,通常为3个月—5个月的应急资金。不少投资者会选择将这笔钱作为活期存款放在银行中。但这种理财方式并不是最好的选择,投资者可以考虑以下投资途径:

1.选择无固定期限理财产品。这类理财产品较活期存款具有以下优势:一是较高的预期收益;二是超强流动性。投资者购买时实时交易,赎回时资金实时到账,可以与活期储蓄的流动性相媲美;三是本金安全。产品募集的资金主要购买银行间市场国债、央行票据、政策性金融债等高等级投资工具,投资风险低,客户本金较为安全。

2.选择购买货币基金。其产品特点:一是货币基金仅投资于国债、回购央行票据等品种,风险极低;二是大部分货币基金都是申购T+1日确认,赎回T+2日资金到账,其流动性仅次于无固定期限理财产品;三是部分货币基金年化收益与一年定期存款接近,业绩好的货币基金年化收益高于一年定期存款。

Link:

工行账户贵金属专属活动

2011年，工行开展了账户贵金属业务优惠活动。无论你是“老将”，还是“新手”，或是“门外汉”，只要你愿意参与，就有可能赢取精美礼品，活动具体内容如下：

1. 开户赢大奖

在工行开立个人账户贵金属交易账户或者办理首笔美元账户贵金属交易的客户均有资格参加开户当月的抽奖活动，每月60名，大奖送不停。

2. 交易赢大奖

在工行进行过账户贵金属买卖的客户均有资格参加交易当月的抽奖活动，每月60名，月月交易，月月赢大奖。

3. 有奖征文

2011年4月1日—2011年8月31日活动期间，参加工行有奖征文活动，谈谈对账户贵金属投资或使用工行账户贵金属业务的心得或体会，均有机会获得工行赠出的精美礼品。

黄金配置因人而异

遭遇CPI高企，很多投资者都会把黄金作为资产配置首选。虽然黄金具有商品和金融双重属性（现阶段主要表现为金融属性），具有保值、长久保存、转移方便等特点，但因现在黄金价格已到了高点，投资者在投资时要控制好比例。目前黄金市场上的投资渠道大致有三种：纸黄金——以银行为代表；实物黄金——以上海黄金交易所为代表；黄金保证金交易——以场外伦敦金为代表。对于想短期获利的投资者，可购买纸黄金；对于想保值的投资者，应该选择实物黄金进行投资；对于风险控制意识较好的投资者，可进行黄金保证金交易。

财富“新矿山”

由于证券市场持续调整，楼市调控措施不断加强，大量投资资金需要寻找新的投资机会。在此背景下，收藏则可能成为财富的“新矿山”。进入2010年后，几乎80%的邮票价格大幅上涨。同时随着通货膨胀时间的延长，玉器、瓷器、家具、金银币、书画等多个收藏领域均有“潜力”可挖。当年，民国四公子之一的张伯驹曾经花240两黄金买下展子虔的《游春图》。现在来算一下，《游春图》是国宝级非卖品，如果非要卖出，大概能上亿，或者几个亿。那240两黄金呢，就是按首饰金的价格大概也值400万元人民币。从这个例子可以看到收藏投资是极具升值潜力的。但是还是那句老话，“高收益伴随高风险”。由于收藏品市场环境“鱼龙混杂”，真假难辨是投资市场中最大的困惑，所以投资者在收藏前一定要多看、多问、多学。而且，收藏品市场相对于一般的投资品种，市场参与者少，对专业知识、鉴赏能力要求高，所以其流动性比其他投资品种都差。

控制投资风险

在任何情况下，我们都要坚持相同的投资法则：从实际出发，量力而行进行投资。投资者面对高通胀还是应该根据家庭资产状况、成员的年龄结构、短期和长期的生活目标、风险承受意愿等因素，综合考虑进行投资，实现家庭资产收益与流动性的统一。

1. 可选择各商业银行发行的理财产品。这类产品分为保本与不保本两大类，保本型的产品保证本金，风险低，半年期限产品预期年化收益率达到4%；不保本型的理财产品风险较高，但部分银行的5天期限产品预期收益率已能达到5.5%。

2. 房地产类基金。也许现在看来这个建议有点不可思议，因为大家都知道，最近我国一再出台房地产调控政策，为什么还要选择房地产类基金呢？首先要看到的是，房地产基金持有的不是普通住宅，而是商业物业和公寓楼，随着通胀率的升高，这些物业的租金也会水涨船高。商业地产与宏观经济环境及地域经济紧密相关，其租金及价格受写字楼市场的供给与需求影响较大，受房地产调控政策影响较小。其次，该产品年化收益高，抵御通胀能力强。例如，近期工行发行的第二期“工银财富”客户专属海航商业地产基金，存续期预期年化收益率随5年期以上贷款基准利率调整，产品发行时首次预期净现金年化收益率为5.95%。产品到期时投资者还可以获得扣除相关税收、费用及成本后的净值部分的20%资产增值收益。^⑥

INVESTMENT STRATEGIES OF CONVERTIBLE FUND

可转债基金投资攻防术

文_谢念渝 策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

“比股票稳一点，比债券高一点”，可转债基金凭借这一攻守兼备的特点正不断进入投资者视野。

■2011年4月29日，香港第一只以人民币计价的证券产品——汇贤房地产信托基金，正式在港交所挂牌交易。图为汇贤房托管理有限公司主席甘庆林（中）与香港交易所董事长夏佳理（左）等举杯庆祝上市成功。



图/东方IC

资产配置犹如排兵布阵，也需讲究攻防结合。不善守者，往往会因市场趋势的变动而加大资产波动的风险；不善攻者，让资产“安全”地躺在银行账户里，实则是让银行存款利率与通胀赛跑，在负利率下也同样有风险。

然而，“震荡”总是证券市场出现频度最高的词汇，负利率又经常“不请自来”，“攻防兼备”的理财品种就成了人们的期待。尽管这样的产品很少，不过，从去年开始，有两类“稀缺”产品已在悄然扩容：一类是兼具股债双重特性的可转债，逐渐进入“千亿时代”；另一类是分级债基逐渐“登堂入室”，频频走向新基金审批通道。

不可缺失的投资品种

“比股票稳一点，比债券高一点”，可转债基金凭借这一攻守兼备的特点正不断进入投资者视野。可转债即可转换公司债券，顾名思义，是具有可转换性质的公司债券，可以在规定的期限内、按规定的转换价格将债券转换成发行可转债的企业的股票（基准股票）。可转债有效融合了股票基金和债券基金的共同优点：在股市上涨过程中，可转债与之同步上涨，收益明显超过债券基金；在股市下跌过程中，可转债走势类似于债券，能够较好地规避股市下跌的风险。

美国是可转换公司债券的诞生地。1843年，美国New York Erie铁

Link:

刷卡投资基金

基金系列联名灵通卡是中国工商银行股份有限公司与广发、工银瑞信、博时、长信、富国、国投瑞银、华安、华宝、汇添富、嘉实、建信、南方、诺安、鹏华、融通、泰信、易方达、银华、招商、中海等20家基金管理公司分别合作发行的20款基金灵通卡。

持基金系列联名灵通卡可办理刷卡消费、储蓄理财、自助服务、个人信贷等所有金融业务及基金理财功能，并可在工行网点、ATM机、POS机、自助终端、网上银行、电话银行、手机银行和境内外带有银联标识的ATM机、POS机上使用，为您提供全方位金融服务。

道公司发行了第一张可转换公司债券，但此后100多年，可转换公司债券一直在证券市场中处于非常不清晰的地位，没有得到市场的认同和重视。这种状况一直持续到20世纪70年代。当时，极度的通货膨胀使得债券投资人不得不寻找新的投资工具，可转换公司债券由此重新被投资者认识。

在可转债基金的发展历程中，克拉莫斯和他的公司是不可忽略的。1977年，克拉莫斯开创了自己的公司——Calamos Investments，该公司早期为一家咨询公司，主要为客户提供风险管理服务。开业之初，克拉莫斯就尝试以可转换证券作为规避市场潜在风险的重要工具，将股票价格、履约价格、交割期限、无风险收益、股票标准差与可转债进行综合衡量。1985年，Calamos推出了公司旗下第一只开放式基金——克拉莫斯可转债基金，这是最早成立的可转债基金之一，克拉莫斯可转债基金将绝大多数资产投资于国内及海外的可转债，这也是迄今为止表现最好的三只可转债基金之一。

三年后，克拉莫斯出版自己的著作——《可转债投资：风险与收益完全指南》，该书分析了投资可转债的风险与收益，他掌控的公司也成了可转债投资领域的领导者。

在浩如烟海的美国共同基金中，可转债基金近10年平均收益率为9.11%，良好的兼顾风险与收益的特性，使得它日益成为投资者投资组合中不可缺失的品种。

攻守兼备巧投资

在国内，可转债产品今年以来的累计收益率都相继跑赢了股基均值，可转债基金也日益受到投资者的青睐。譬如：5月18日正式发售的华安可转债基金首日销售近亿元。此次发行的华安可转债基金对于可转债的投资约定较之华安宝利更为明确：基金投资固定收益类资产的比例不低于基金资产的80%，其中对可转债（含分离交易可转债）的投资比例不低于固定收益类资产的80%。

众所周知，股市债市常常呈现跷跷板的状态，此消彼长，似乎不

可兼得，而可转换公司债券的出现，以及由此衍生出的可转债基金为投资者提供了一条兼顾跷跷板两端的解决方案。

关于未来的通胀走势，预计会前高后低，今年第三、四季度，CPI会逐渐回落到3至4的区间。虽然一些指标显示，短期经济在不断地修复，甚至有向下的担忧，但是企业的盈利，尤其是制造业的盈利增长有所改善，制造业投资也呈现加速的迹象。“十二五”规划中与民生、保障房等相关的消费性投资陆续开工，也将对冲未来房地产投资的下滑。

从上市公司的业绩、估值，包括政策的未来取向来看，经济不会硬着陆，而且未来通胀风险也会消失，未来政策的着力点会从单纯防通胀，转向防通胀和保增长双向的组合中。因此，下半年股市不会单边下行，而是震荡向上。今年可转债与信用债的投资价值可以看好，其中可转债的投资价值更高。因为市场规模在扩大，整个市场流动性也大大增强，可转债投资者的结构也在不断丰富和完善。目前可转债的价格处于历史的相对低位，机会大于风险。

从估值来看，尤其是从大盘的蓝筹来看，估值相对合理。整个市场的债性比去年高很多，转股溢价率也比去年低。而转股溢价率越低，转债的股性越容易被激活。

华安可转债基金参考投资时钟方法，将经济周期划分为四个阶段（衰退、复苏、繁荣、滞胀），通过对权益类资产和固定收益类资产投资比例的积极调整进一步提高产品的收益水平，强化了可转债“涨不封顶、下跌有界”的优势。

今年以来，转债产品开启了一轮“老刀新刃皆露锋芒”的行情。研究数据显示，目前海运转债、国投转债、中鼎转债每张价格都攀至120元以上。以100元面值发行的川投转债3月底上市，1个月时间，川投转债已上涨逾20%。老债虽随着股市下跌也出现一定调整，但是相比股票，它们展现出抗跌的特性，跌幅小于正股跌幅。

市场震荡此起彼伏，可转债的收益能力逐渐成为“万绿丛中一点红”。稳健的投资者，在弱势中应做到攻守兼备，关注且投资可转债基金不啻为当下的一种正确选择。⑤

WHITE WINE, NEXT INVESTMENT HOT SPOTS

白酒, 下一站投资热点

文_李鑫 策划编辑_钟亚超 责任编辑_左淑

与收藏市场和理财产品仅限高端白酒的情况不同, 资本市场上高、中、低端白酒各有机会。

■2011年5月9日, 安徽省亳州市举行“曹操献酒”1815周年纪念大典暨古井贡酒年份原浆高端新品开坛盛典, 吸引各方关注。



图/东方IC

近两年, 陈年茅台酒拍卖价格屡创新高。2010年底, 杭州西泠印社秋季拍卖会上, 一瓶1958年产土陶瓶茅台酒以145.6万元的价格成交; 短短几天后, 嘉德四季第24期拍卖会上, 一瓶1958年出厂的茅台酒以91万元的价格成交。2010年3月初, 上海国际拍卖公司连续举办两届“陈年茅台酒拍卖会”, 一瓶1960年产茅台酒拍出73.36万元。

4月10日, 在贵州省拍卖公司在贵阳举办的“首届陈年茅台酒专场拍卖会”上, 102个标别的113瓶陈年茅台酒参加拍卖, 总成交价价值达1223.3万元。其中, 一瓶被誉为“酒王”的“精装汉帝茅台酒”成交价高达890万元, 刷新了茅台酒拍卖成交价格的历史纪录。除“酒王”天价成交外, 1985年生产的一整件(12瓶)地方国营五星商标茅台酒(其中一瓶已挥发)起拍价高达40万元, 最终以51万元成交; 同是1985年生产的一瓶带有发票的茅台酒, 则出人意料地以10万元成交; 唯一一瓶20世纪50年代生产的茅台酒, 拍出60万元。



■4月10日，在贵阳举行的首届陈年茅台酒拍卖会上，精装汉帝茅台酒以890万的价格被中国收藏界第一人赵晨收入囊中，创造了茅台酒国内拍卖价格最高纪录。图为竞拍者一睹精装汉帝茅台酒风采。

资本市场：白酒股长期看好

白酒在2010年量增价涨，促使很多与之相关的上市公司业绩实现了30%以上的增长。股票的涨跌更多时候还是看预期，目前，《中国酿酒产业“十二五”（2011年—2015年）发展规划》已制订完毕，被纳入《中国轻工业“十二五”发展规划》，而下半年是白酒消费的旺季，考虑到通胀的问题，强周期行业已经涨了一波，未来看好弱周期的消费类行业，白酒类股票将成为少数高增长的板块之一。

从短期来看，白酒正处于销售旺季且进入年度调价高峰期；从中长期来看，白酒明显受益于通胀和消费升级。放眼今年，白酒板块性机会或许仍在下半年，这一方面是由于白酒的旺季在下半年，另一方面源于明年上半年大众消费品仍面临较大成本压力。

与收藏市场和理财产品仅限高端白酒的情况不同，资本市场上高、中、低端白酒各有机会，比如二线白酒估值接近历史低点，具备安全边际，适合投资者战略性买入。以洋河股份、山西汾酒、古井贡酒为代表的二线白酒市场2011年全年有望保持50%左右平均增速。对于资金量较小的普通投资者，不妨选一只白酒股，分享白酒收益。

期酒：投资理财新机会

2011年3月份，CPI涨幅达5.4%，创32个月以来新高。加之近期股市震荡、基金低迷、楼市出台“限购令”，几种常见的理财渠道都难见“赚钱效应”，不少投资者把眼光放在了银行理财产品上。而普通的理财产品由于收益不高很难满足一些投资者的需求。这时候，信托理财产品就是个不错的选择。

除了艺术品，最新亮相的白酒产品开创了信托理财的新方向。由沱牌舍得公司与中国工商银行近日携手推出了首款“投藏年份酒”金融理财产品“舍得30年年份酒【天工绝版酒】收益权信托理财产品”，其预估年化纯收益率（扣除相关管理费用，以实物交割）最高可达6.7%，为投资者分享国内白酒持续攀升带来的高额回报提供了平台。

与传统的投资理财产品不同，这款投资收藏年份酒不仅具有收藏升值的理财优势，还具有品鉴的功能，更有不可再生的稀缺性优势。据相关负责人介绍，舍得30年年份酒【天工绝版酒】是纪念明代“古

泰安酿酒作坊遗址”荣获中国首批食品文化遗产称号而特别出产的52° 舍得30年陈酿。由泰安作坊600年古窖池酿造，百年紫砂陶坛陈藏，全球限量发行，永不再版，至为稀缺。其包装更是精美，采用“富贵圆满红瓷描金坛”，运用全球领先的环保陶瓷工艺，以24K黄金在红瓷坛身进行纯手工描金绘制。目前，中国白酒市场上，30年年份酒存量十分稀少，名酒厂家的年份酒更是弥足珍贵，因而舍得30年年份酒【天工绝版酒】极具投资价值。

这款理财产品在存续期间，所有认购客户均可行使舍得30年年份酒【天工绝版酒】收益权，提取白酒实物，也可待理财产品到期后以现金形式结算收益。如客户选择以现金支付理财本金和收益，则预期年化收益率约为4.7%，是一年定期存款利率的1.5倍；如选择以实物形式支付理财本金，则客户除可得到收益权所对应的白酒外，还享有6.7%的预期年化收益率，约为一年定期存款利率的2倍。

需要提醒广大投资者的是，另类产品可能也会出现亏损，因为不能提前赎回，所以应尽量选择运作期限较短的产品。

收藏：还需多做功课

当前，高端白酒都是市场上的紧俏商品，本身就供不应求。当需求产生短缺时，产品就开始增值。比如茅台，目前的年产量也就在2万多吨，在保障完特许渠道的供应之余，远远不能满足市场的需求，在这种情况下，才会出现茅台酒在市场上一年涨价8次的怪现象。

由于受到地域、饮酒文化等限制，各个地区销售的白酒种类并不齐全，而且买卖老酒的酒行少之又少。爱好白酒收藏的人士也可以尝试到专业白酒网站进行选择和收藏。网上白酒藏品种类丰富，不存在地域的束缚，天南海北的白酒均可以查到，而且很多收藏家本身就是酒友，所以白酒的售价也相对实在。

比如在中国烧酒网，白瓷53° 汾酒的售价为636元，上世纪90年代的简装52° 五粮液为1000元左右；而1994年的60° 绵竹大曲由于品相差了点，只卖100元一瓶，价格均比较划算，只要购买者眼光够准，的确可以淘到不少好酒。

Link:

白酒收藏有标准

不是所有的白酒都具备投资价值，只有具备以下5个条件的白酒才值得收藏：具备重大纪念意义；具有较长历史；具有独特品牌文化价值；具有稀缺性和储值价值。一般来说，只要是纯粮食做的高度酒，器皿设计得好，都具有一定的收藏价值。因为50°以上的白酒一般都是纯粮食酿造的，适宜收藏。而50°以下的低度酒很多都是勾兑的，里面的乙醇很容易挥发，酒质容易变坏，无法长期保存。另外，装酒的器皿和瓶盖的设计非常重要。瓶盖设计得好，密封性就会更好。作为藏品来讲，酒瓶不仅设计要美观，还要能给人以高雅的艺术享受。比如，器皿上有大师的书画作品，反映祖国的大好河山，或者精美传神的人物、动物图案，让人在把玩饮用的同时，还能欣赏。只有美食文化和艺术欣赏相结合，藏品才更具价值。

业内人士认为，无论是艺术品还是名酒，对中国传统极品的热捧是近年来国内收藏市场的“主旋律”。洋酒国际拍卖市场是一个成熟的门类，伦敦国际红酒交易所针对不同品种和品系的红酒，会公布相应的价值标准，供投资者参考。虽然国人对白酒的认知度较高，在品质鉴别方面也有一定的基础，但中国白酒拍卖市场才初具雏形，将茅台等名酒作为收藏品，既要多做功课，更要保持理性。

其一，白酒容易挥发，长期储藏成为酒类收藏的一大难题。白酒储存时，最好是埋在地下不透气的地方，空气无法进入。地窖中也有空气流通，但比外面好。大部分人如做不到如此储存，也一定要把酒放在阴凉的地方，而且不要经常翻动。否则，瓶子或酒标一旦损坏，品相不好，藏品的价值就会大打折扣。

其二，由于国内白酒缺乏统一的行业鉴定标准，导致鱼龙混杂。就高端白酒收藏来说，目前最大的问题是缺乏标准。比如，50年的酒，口感应该什么样？质感和颜色如何？没有一个统一的判定标准，也就无从鉴定真假。由于没有专门的鉴定机构，大部分拍卖公司对于送上门的陈年白酒比较谨慎，更愿意选择从来源可靠的大藏家手中征集。而且现在造假水平越来越高，仅凭外观很难判断真伪。

中国酿酒协会技术委员会副主任委员、剑南春集团公司总工程师徐占成认为，年份酒应该是专指用某一年酿制的基础酒，或是用贮存了多少年的基础酒组合而成的成品酒。国外的一些年份酒，比如威士忌在包装上印有10年、12年、18年等不同年份，就是指经过蒸馏生产出的酒液在橡木桶中贮存的时间；白兰地则是分别用vs、vsop、xo、extra等英文来表示贮存的时间。

一般来讲，年份越长酒的品质越好，当然价格也就越高。国内年份酒市场混乱的主要原因则在于企业生产和市场质量认证时都没有标准。当初白酒推出年份酒的时候，迅速受到市场追捧。在巨额利益的驱动下，各类酒厂一轰而上，一时间泥沙俱下。在年份酒的幌子下，一些白酒生产企业造概念、玩噱头，甚至不负责任地推出了50年、80年的年份酒，每瓶动辄上千元。

没有标准，任何企业都可以推出年份酒，最终导致了竞争的无序。不仅损害了消费者的利益，而且助长了高消费的不正之风。“年份白酒要健康发展，必须制定明确的生产和认证标准。”白酒界的有识之士正在形成共识。

其三，变现困难成拦路虎。白酒的收藏投资如火如荼，然而，此类市场还处在刚刚起步的阶段，藏酒的变现问题成为投资者及时实现收益的拦路虎。能够拿到拍卖会上实现价值飞跃的藏品毕竟是少数。业内专家认为，藏酒容易卖酒难，如何以一个公允的价格及时出手难倒了不少收藏爱好者。

据悉，北京产权交易所正在研究对收藏级白酒的产权认定，今后所有藏酒都将配发相应的产权证。该证类似房产证，确认持证人拥有商品产权权益，交易过程也需进行产权变更登记。有了产权认定，就可以很容易地通过网络或其他交易平台进行拍卖，方便随时变现。不少专业投资者认为，这种新交易模式很吸引人，因为解决了变现问题就等于彻底解除了白酒收藏的后顾之忧。

一些厂商也在试图解决这一问题，并提供一种新的白酒投资方式。泸州老窖就推出了一款金融理财产品，该产品以4瓶52°的绝版老酒为一件，9件为一组，每次认购须以组为单位。购买者认购满一个月后即可行权，实现实物交割。每行权一组可获得实物收益绝版老酒两瓶。如果是非实物交割，将于年度行权时，直接享受年化收益。投资者购买该理财产品不仅可获得4%的最高预期年化收益率，还将因成长业绩的逐年走高获得投资增值价值。

总之，面对乱花渐欲迷人眼的白酒投资，投资者需要理性面对。高端定制白酒具有一定的纪念意义，适合收藏，尤其是在通胀预期下，其投资价值将会进一步凸显。和过去几年相比，已经有越来越多的投资者开始关注高端白酒的投资功能，这一趋势正逐渐放大。不过需要注意的是，高端白酒在贮存、保管方面的特殊要求，投资者需要有相应的考量。综合来看，基于抵御通胀、保值增值考虑，高端白酒仍可以长线投资，是比较稳健的投资品种之一。⑧



图/东方IC

中小企业主选购区

存款类

■单位通知存款

单位通知存款是指存款人在存入款项时不约定存期，支取时需提前通知金融机构，约定支取日期和金额方能支取的存款。

办理指南：

凡在开户行开立人民币基本存款账户或一般账户的企业、事业、机关、部队、社会团体和个体经济户等单位，只要通过电话或书面通知开户行的存款部门，即可申请办理通知存款。客户不需要约定存期，只需在支取时事先通知存款银行。

特色服务：

1.通知。通知存款不管实际存期的长短，统一按存款人取款提前通知的期限长短划分为一天通知存款和七天通知存款两种。一天通知存款必须至少提前一天通知约定支取存款，七天通知存款必须至少提前七天通知约定支取存款。存款单位选择通知存款品种后不得变更。存款人进行通知时应向开户银行提交《中国工商银行单位通知存款取款通知书》。提交方式分为客户本人到银行或者传真通知，但支取时须向银行递交正式通知书。

2.支取。单位通知存款可一次或分次支取，每次最低支取额为10万元以上。具体支取方式包括：(1)单笔全额支取，存款单位需出具单位通知存款证实书。(2)部分支取。部分支取须到开户行办理。部分支取时账户留存金额不得低于50万元，低于50万元起存金额的，做一次性清户处理，并按清户日挂牌活期利率计息办理支取手续并销户。留存部分金额大于50万元的，银行按留存金额、原起存日期、原约定通知存款品种出具新的通知存款证实书。

■结构性存款

结构性存款是指投资者将合法持有的人民币或外币资金存放在工行，由工行通过在普通存款的基础上嵌入金融衍生工具(包括但不限于远期、掉期、期权或期货等)，将投资者收益与利率、汇率、股票价格、商品价格、信用、指数及其他金融类或非金融类标的物挂钩的具有一定风险的金融产品。按照本金的币种不同，结构性存款可以分为外汇结构性存款和人民币结构性存款两大类。

产品类别：

具体产品结构包括但不限于：

- 1.可赎回保本息结构性存款，包括可赎回固定利率存款、可赎回递增利率结构性存款。
- 2.与汇率挂钩结构性存款，包括与美元兑人民币汇率挂钩的结构存款、与汇率挂钩的两得存款、与汇率挂钩的区间保本型结构性存款、与汇率挂钩的区间累计利息型结构性存款、与汇率挂钩的触发型结构性存款。
- 3.同利率挂钩结构性存款，包括与伦敦银行同业拆放利率(LIBOR)挂钩的区间累计利息型结构性存款、与LIBOR挂钩的反向浮动利率结构性存款、后定利率浮动利率结构性存款、可赎回利率上限浮动利率结构性存款。
- 4.其他结构性存款，即其他特别设计的与商品价格、股票价格等挂钩的结构性存款。

特色优势：

- 1.预期收益优于定期存款利率。
- 2.收益与利率、汇率、股票、商品、信用等多种指数挂钩。
- 3.可选择最低收益保证、本金保证、部分本金保证等。
- 4.存款日期、金额、期限及挂钩指数等收益条件灵活多样。
- 5.可量身定做，进行个性化设计。



贷款类

■项目贷款

项目贷款是指工行发放的，用于借款人新建、扩建、改造、开发、购置固定资产投资项目的贷款。工行项目贷款一般是中长期贷款，也有用于满足项目临时周转使用的短期项目贷款，项目贷款组合多样。根据客户需求，可在项目贷款项下签发银行承兑汇票、开立非融资类保函、办理国内贸易融资和国际贸易融资等业务。

适用对象：

经工商行政管理机关（或主管机关）核准登记，实行独立核算的企业法人、事业法人和其他经济组织。

申办条件：

1. 在工行开立基本存款账户或一般存款账户。
2. 项目符合国家法律法规、产业政策和工行信贷政策。
3. 借款人信用状况良好，偿债能力强，管理制度完善。
4. 工行要求的其他条件。

■流动资金贷款

流动资金贷款是为满足借款人在生产经营过程中临时性、季节性的资金需求，保证生产经营活动的正常进行而发放的贷款。

产品特点：

流动资金贷款的特点是期限灵活，能够满足借款人临时性、短期或中期流动资金需求，按期限可分为临时流动资金贷款、短期流动资金贷款和中期流动资金贷款。临时贷款是指期限在3个月（含3个月）以内的流动资金贷款，主要用于企业一次性进货的临时需要和弥补其他季节性支付资金不足；短期贷款是指期限为3个月—1年（不含3个月，含1年）的流动资金贷款，主要用于企业正常生产经营周转的资金需求；中期贷款是指期限为1年—3年（不含1年，含3年）的流动资金贷款，主要用于企业正常生产经营中经常性的周转占用和铺底流动资金贷款。

企业理财

■柜台记账式债券交易

柜台记账式债券交易业务（以下简称“柜台债券交易”）是指银行通过营业网点（含电子银行系统）与投资人进行债券买卖，并办理相关托管与结算等业务的行为。记账式国债是由财政部发行的、在债券托管账户中记账反映债权的债券。投资人不需持有债券凭证，而是在债券托管机构开立债券托管账户，记载投资人持有的债券。可在商业银行柜台进行交易的债券须由财政部指定、经中国人民银行批准的记账式国债。

办理记账式国债的优点：

1. 可以增加个人和企业等各类投资人购买国债的渠道，为投资人提供新的金融产品。
2. 由于商业银行网点遍布全国各地，可以利用商业银行的网点优势，方便广大的居民投资人买卖记账式国债。
3. 投资人可以在商业银行柜台随时购买到国债，也可以在需要资金时，通过商业银行柜台卖出国债，从而提高投资人债券资产的流动性。
4. 记账式国债种类较丰富，付息方式灵活，债券品种既可以到期一次还本付息，也可以按年付息，为投资人提供了较多的选择。
5. 可以享受债券升值带来的高于票面利率的额外收益。

■法人理财产品

中国工商银行法人理财业务是借助工商银行的投資渠道和技术平台，通过向客户提供标准化银行理财、债券以及基金等产品，协助法人客户实现灵活的流动性管理、降低资金成本、避险以及资金稳健增值等各类需求的综合化金融服务。

主要产品线:

“共赢理财”超短期类: 可实时申赎的无固定期限超短期产品, 7天、两周及四周滚动型超短期产品。

“共赢理财”固定收益类: “债市通”, 票据型、信托型产品等。

“共赢理财”资本市场类: 新股申购型、类基金型产品等。

“共赢理财”国际市场类: QDII、“珠联币合”等产品。

特色优势:**1. 无固定期限超短期产品**

流动性强: 实时交易, 实时到账, 具有与活期存款媲美的流动性。

收益水平高: 收益率达到活期存款的3倍以上。

交易便利: 网上银行和柜面渠道均可办理, 客户还可选择自动购买, 通过账户余额扫描的方式申购赎回, 提升客户资金管理的效率和灵活度。

2. 滚动型超短期产品

投资期限丰富: 以一周、两周或四周为一个投资周期, 客户可根据企业资金运用的周期自由选择。

投资方式灵活: 各款滚动型产品均可通过网银和柜面渠道购买, 通过自主设定“自动再投”交易选择滚动期次。

3. 固定收益产品

安全性高: 产品投资于国债、央行票据、企业短期融资券及部分中长期企业债等高信用等级债券、票据及优质信托资产, 风险低, 安全性好。

收益稳定: 收益水平明显高于同期定期存款, 是工行最为成熟的产品线之一。

网络融通

■ 小企业网贷通

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的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。

与一般小企业贷款比较

		小企业网贷通	一般小企业贷款
准入条件	担保方式	房地产抵押或低风险质押	抵质押、信用、担保、保证等
期限	最长期限	合同最长2年, 单笔贷款最长1年	一般1年, 最长3年, 超过1年期必须采用整贷零偿还款方式
	贷款期限	7天—1年, 合同有效期内自主确定, 期限灵活	贷款时确定期限
额度	额度	3000万以内, 合同金额内自主确定, 额度灵活	3000万以内, 贷款时确定金额
费用	利率费率	推广期利率、承诺费率优惠	利率一般上浮, 无承诺费
	实际利息	根据实际贷款金额、期限计息, 降低成本	根据贷款总额、期限计息
提款还款	提款还款方式	循环, 随借随还	非循环, 一次性发放, 还后不贷
	使用渠道	网络, 自助, 随时随地, 高效便捷	客户经理, 银行网点
	受理时间	全天候(银行业务批处理、系统升级等时段除外)	工作时间
	处理时效	实时	视银行内部效率而定
规模控制	规模保障	保障提款	没有规模时暂停放款



TEN

CONSUMER TRENDS IN FUTURE

解密未来十大消费趋势

来源_世界品牌实验室 策划编辑_陈方诗 责任编辑_左淑

未来的潮流就在消费者的生活碎片中，产品概念的开发不仅在于产品开发理念上的创新，也同样在于信息捕捉方式的创新。

时代的发展总有着一些人力无法逆转的趋势。而纵观这些年来经济的发展，成功者总是那些把握趋势，引领潮流的人。从上世纪80年代的下海经商到90年代的股票、房地产，从上世纪末到本世纪开始的直销和IT行业，一批又一批把握趋势的成功者改变了自己的命运。那么在今天，又有哪些新的趋势能够把握呢？

1. 快速时尚的兴起

这个问题将定义时尚产业下个10年的走向。在欧洲，人们探讨Fast Fashion（快速时尚）。在美国谈论Speed to Market（到达市场的速度）。无论怎么表达，这就是未来。

快速时尚代表存货周转率、产品开发更接近销售季节，甚至在当季开发。它代表多品种小批量生产，在关键店铺测试少量产品或者仅仅让部分消费者发出惊喜的尖叫。但是，还是需要谨慎对待被过分夸张的快速时尚模式。

无论怎么称呼它——快速时尚（Fast Fashion）、快速反应（Quick Response）——快速周转都是时尚产业的能量所在。快速时尚使得店铺中充满惊喜，贝恩咨询公司的零售咨询师Kris Miller说，消费者知道他们必须现在购买，而不能指望在减价时购买，因为零售商不会降价销售，而是将这部分货品转移到其它店铺销售。欧美服装的成功者正在加快他们货品到达终端的速度。他们不得不这么做，因为谁都不希望落后。

2. 新采购模式的应用

后配额时代的采购地图正在改变,或许并不像人们预计的那么快,但是改变却不可避免。目前,西方多数零售商的采购策略是,减少供应商的国家数量,但是也不能只在一两个国家采购。

这些零售商发展了一种双速并行采购模式,从亚洲采购基本产品,而从靠近销售地的地方采购需要快速反应的产品。这是一条创新灵活的供应链。欧洲的零售商为了避免过分依赖亚洲供应商而将目光转向美洲、土耳其和东欧一些国家以取得平衡。

3. 新兴市场潜力巨大

中国是许多西方企业和品牌都充满期待的地方。中国的市场潜力巨大,但这并不意味着在中国赚钱容易。人们都为在中国出现的新中产阶级而欢欣鼓舞,零售商更不愿意放弃这个机会,即使必须面对高风险和各种激烈竞争问题。

另外还有一些新兴市场——包括印度、巴西和俄罗斯。目前,印度开放了零售市场,允许国外企业进行海外直接投资并控股51%,这将使印度的零售市场将产生巨变。印度零售业中,外资现在仅占2%左右,预示着未来有很大的空间,蕴藏着极好的机会。而巴西和俄罗斯的零售市场潜力也非常大,增长快速。

4. 更高利润空间的寻找

对于供应商来说,削减成本并不是长久之计;对于制造商来说,依赖规模出口满足零售商的需求也不是答案,他们都需要发展自己的品牌,来寻求更大的利润增长空间。

如果你是零售商,你需要变得更快速;如果你是制造商,你需要满足零售商的新需求,也许推出你自己的品牌也是不错的选择。



图/东方IC

■时尚快捷的服务得到更多消费者的青睐,图为北京某时尚餐饮店场景。

5. 营销新渠道的打造

在这个嘈杂的市场中,营销和广告都将面临众多巨大挑战。传统传播媒介旧的营销广告模式正由新科技组成的新模式取代。

互联网创造了许多新兴的信息渠道。这种传递信息最快的媒介,同样可以将信息传递到一个高度细分的人群中,而且非常灵活简便的。它包括:

- (1)多媒体广告;
- (2)通过博客和社交网站准确面对目标消费群;
- (3)通过数据库,营销将更加靠近消费者,也更精准。

6. 可持续发展的企业责任

消费者开始关注这些事情:环境污染和水资源短缺。这些在未来将更多地引起政府的重视,消费者也将受到影响。这意味着,你将花费更多的时间去积极配合相关方面的工作,而且你必须这么做。良好运作的商业模式必须符合环境保护问题,才能在公众面前树立良好的形象。

7. 时尚对垒生活方式

数码产品，家居用品和旅游正在吸引消费者大量的花费。服装、鞋子和配件必须面对由此产生的竞争。

在美国和欧洲，统计显示消费者在服饰方面的花费正在减少。这部分与亚洲国家有关，随着服装方面价格的逐渐下降，这意味着消费者可以用更少的钱买到同样的东西。但从更宏观的方面看，这也是趋势使然。从1960年到2000年的近40年里，美国的家庭生活中服装类开支由6.7%下降到4.7%。

对于各种新型纤维的投资并没有激发消费者足够的需求。在运动服装领域，虽然厂家不断推出创新的纤维和面料来引起消费者的关注，但是棉制品的销售仍然占到了60—70%。所以，消费者不可能在服装上有更多的花费。相反，他们更愿意购买iPad和数码相机。

解决方案是什么？就是必须更加努力的工作，甚者可以尝试将服装与数码产品结合——简单地讲就像是在服装里设计有装iPad或数码相机的口袋。

8. 消费者力量的成长

消费者可以比较使用购物网站，这样使得他们更难被说服。消费者也可以通过更多的媒体获取信息，特别是代表未来的年轻人。

电子商务成为传统购物方式的主要竞争对手。当你在Ebay的一次拍卖中取得成功时会感到非常兴奋，Net-A-Porter的线下服务和包装使得网络购物也非常不错，Amazon给你对产品提出意见的机会并提供多种购买方式。

新的消费者是“蝴蝶消费者”，他们不喜欢对品牌保持忠诚。在喧闹的市场中，品牌可以迅速获得或丧失市场，而消费者也更容易改变主意与喜好，他们尝试不同的品牌，像蝴蝶一样。经验丰富和苛求的消费者需要出色的服务和物超所值的产品，无论是在杂货店、服装店、旅行社、饭店或是航班，那些不能提供高质量服务和设计精良产品的企业将失去消费者。

是否消费者喜欢这种蝴蝶生活？并不一定是。许多消费者承认现在的选择太多了。就像去星巴克时遇到的问题，那里的咖啡种类实在太多了。

美国心理学家Barry Schwartz对这种多重选择做了研究，并发表了《选择的矛盾》一书。他认为营销者应该重新考虑他们的市场战略，简化传递给消费者的信息，使他们更容易做出选择。

9. 大众奢侈的方式

消费者会同时消费高价和低价的东西。奢侈品面向所有人，甚至折扣品牌也触及奢侈品。

在英语中现在有个新词叫“Masstige”。这是一个发音奇怪的词，但却有存在的理由。它是Mass（大量）和Prestige（高贵）的组合，可以理解为新奢侈主义或平民时尚，标志着大众消费品市场与奢侈品市场界限的模糊。美国作家Michael J. Silverstein 和Neil Fiske出版的《联合：新奢侈》中说，这些东西将大众和奢侈联系在了一起。

在美国，Target是第一个推出Masstige产品的零售商，它们推出了Mossimo和Issac Mizrahi等设计师品牌的产品。

Masstige其实联系到消费者并不是新趋势，许多消费者原先就会将高价和低价的产品搭配。大多数的女性已经这么做好多年了。但是，研究Masstige是基于一个深刻的事实——那就是所有消费者都希望能有一点奢侈品，而这种渴望可以通过在免税店买一瓶设计师品牌的香水而满足。

从根本上说，Masstige给新消费者体验的核心是在大众市场找到奢侈品的感觉。Masstige并不仅仅是个新发音的词。它鼓励人们更多地关注消费者需求，理解他们，紧紧把握消费者感情的需求。Masstige为许多品牌提供了新的发展方向，同时，也可为消费者提供更多大众奢侈方式。

10. 亚洲成为设计与文化影响者

亚洲对于未来的影响会是怎样呢？北京奥运会后，全世界的目光和关注越来越多，韩流、日本风也持续影响着世界。东方的健康、美容、食物、电影和艺术越来越多地走进西方世界。

文化评论者Philip Dodd曾分析过亚洲未来将影响世界的四个方面（不仅仅指经济）：

(1)健康：在世界各地，你都可以很容易地发现关于亚洲健康食物的（如绿茶）文章，亚洲的按摩和SPA设施也在增长。

(2)文化：美丽的亚洲演员，沙漠、武术和书法似乎更吸引西方的眼光。

(3)旅游：到2020年，中国将成为世界最重要的旅游地，而设计含量高的纪念品将成为未来的金矿。

(4)动画：亚洲的动画片将会对西方的文化产生深远的影响。⑤

ADVERTISING BEFORE THE MILLENNIUM

图/Getty Images

千年前的广告

文_康斯坦丁 策划编辑_于丹 责任编辑_黄敏

距今1000多年前的唐宋时期，类似现代商业形式的广告已经发展到了一个相当高的水平，并成为了当时商业经营必不可少的手段之一。

报纸广告、印刷广告、户外广告、电视广告……如今，在人类生活的任何一个角落里，几乎都充斥着广告的身影，它也成为人们司空见惯的信息传播方式。其实，在距今1000多年前的唐宋时期，类似现代商业手段的广告就已经相当发达。

“当日晌午时分，武松走得肚中饥渴，望见前面有一酒店，挑着一面招旗在门前，上头写着五个字道‘三碗不过冈’。”这是《水浒传》“景阳冈武松打虎”一节中的情节。

也许武松和作者施耐庵并没有认为这个场景有什么特别，但其中却有一个十分有趣的现象，那面招旗其实是一张构思独特、创意高超的酒旗广告，“三碗不过冈”的广告语更是巧妙地道出了酒的质量。无独有偶，在众多唐宋的诗词中，类似于此种广告的描述屡见不鲜。可见，在距今1000多年前的唐宋时期，类似现代商业形式的广告就已发展到了一个较高的水平，并成为了当时商业经营必不可少的手段之一。

早在先秦时期，随着商业的兴起，广告也随之产生。只不过由于战争的原因，再加上社会经济发展缓慢，在随后很长一个时期里，广告与商业经济都一同处于停滞状态。到了中国历史中最鼎盛的唐宋时期，这种局面有了明显的改善。唐朝国力强盛，政治清明，赋役较轻，相继出现“贞观之治”和“开元盛世”，社会经济发展迅速，商业规模扩大。两宋时期商品经济水平更是超越以往，城市、市镇繁荣，产生了世界上最早的纸币。政治、经济、科技、文化的齐头发展，为唐宋时期的广告发展提供了广阔的空间。这一时期的广告丰富多彩，商业竞争加剧，使得广告的形式和样式远远超过了先秦两汉。

在纷乱错杂的唐宋广告中，大概可以分为五种形式。在著名的《清明上河图》以及唐宋的诗词中，出现最多的当属“招幌”，招幌又称“望子”，原指布幔，后被引申为扩展的各种行业标记的专称，是旧时商店的重要杆志，如酒幌、煎饼幌、理发幌、马具幌、膏药幌等。

除了“招幌”，唐宋时期的商人对招牌字号非常重视。招牌是商人物质财富和精神财富的象征，可谓传家之宝，他们会倾全力来保护和珍惜招牌的信誉，因此招牌的形式与制作也非常讲究。

唐宋时期的广告形式还有欢门、灯箱、印刷广告等。其中欢门如同现在大型庆祝时使用的充气拱门，而灯箱广告则是在灯笼上题字用于宣传，这一时期的灯箱通常三面有字，采用明火照明，设有防火的木栅栏，以避免灯箱倾倒造成失火。值得一提的是印刷广告，随着纸张与印刷术的出现，宋朝时期就出现了印刷的广告形式。在如今能够看到的宋代文物中，大都带有私人标记，既有工匠的籍贯、姓氏，又有生产作坊的记号、产品介绍等，而中国历史博物馆内更是珍藏着一块宋代的印刷广告铜版，版面上半部分重点突出商品标记“白兔捣药”，下半部分用文字对产品的原料、质量、制作、使用效果进行了宣传。

此外，铭文也成为一种广告。同样的瓷器，有铭文的总比没有的好。多一个铭文就会多传达出一份信息，让人在把玩之际，觉得像是添了一把探索未知秘境的钥匙。

唐代的长沙窑有“郑家小口天下有名”、“卞家小口天下第一”的铭文；北京故宫博物院收藏的一件白釉花口瓶，腹上刻有“丁道刚作瓶大好”。这样的“自吹自擂”，一点也不比现代广告逊色。明清瓷器上的“玉堂佳器”、“美玉雅玩”、“奇珍如玉”等等，相对来说没有唐人的直率，反而给人一种羞羞答答的感觉。浙江嵊县出土的一件盘口壶，上刻“元和十四年四月一日造此器，价值一千文”，真可谓明码标价、童叟无欺。

要说直率，三国两晋时青瓷上的吉言铭文比唐代还直率。浙江省绍兴古墓出土的一件青瓷谷仓，顶部的龟碑正面刻划“永安三年(260年)时，富且洋(祥)，宜公卿，多子孙，寿命长，千意(亿)万岁未见英(殃)”的铭文，把纪年和祝愿的吉祥话都写上了。

有人认为，瓷器上的广告说明了当时行业竞争的激烈。备受人们喜爱的诗词铭文瓷器的出现，也是行业竞争的结果。湖南望城县唐代铜官窑出土的一只瓜棱瓷壶上，有诗一首：“春水春池满，春时春草生。春人饮春酒，春鸟鸣春声。”诗中情景交融，声色并茂。铜官窑出土了几百件铭诗的诗壶，诗的体裁主要有五言、六言两种，其中大部分是五言诗，有近50种字体，以行楷为主，不见草书，更不见篆书，说明识读的对象主要是文化不高的广大群众。壶上已发现唐朝著名诗人的诗3首，而且，这些诗绝大部分未收入《全唐诗》。有人称这些诗为出土的唐诗，是陶瓷诗的鼻祖。一件瓷器上刻有：“君生我未生，我生君已老。君恨我生迟，我恨君生早。”假如有一位感情经历丰富的藏家深夜赏玩此诗，免不得心底泛起波澜，说不定会悲从中来。

刻有供养铭文的瓷器是断代的最佳标准，最著名的是英国大维德基金会收藏的元青花云龙纹象耳瓶，上有青花楷书题记：“信川路玉山县顺城乡德教里荆塘北奉圣弟张文进喜舍香炉花瓶一付(副)祈保合家清吉子女平安。至正十一年四月良辰谨记星源祖殿胡净一元帅打拱。”这件瓷器成为元青花断代的标准器物。中国历史博物馆收藏的乾隆青花缠枝莲纹花瓶，是由督陶官唐英定制的。内有七行青花楷书文字“养心殿总监督造钦差督理江南淮宿海三关兼管江西陶政九江关税务内务府员外郎仍管佐领加五级沈阳唐英敬制东霸天圣母案前永远供奉。乾隆六年春月谷旦”。我们只知道督陶官唐英，没有想到他还有那样一长串令人“头晕”的官衔。

余姚县上林湖曾经发掘出一件瓷器，上刻“维唐故大中四年，岁次庚午，八月朔朔，胡珍妻朱四娘子于此租地，自立墓在此，以恐于后代无志，故记此器。”这样既是租地券，又是墓志铭的瓷器，恐怕也只此一家了。^⑤



■ 高贵典雅的客户休闲大厅。

财富驿站：中国工商银行股份有限公司广东佛山分行财富管理中心

财富专线：0757—82363204

中国工商银行股份有限公司广东佛山分行财富管理中心是佛山地区较早期构建财富管理服务的机构之一。该中心财富管理服务的核心团队由资深管理人员、优秀理财经理共同组成，其中6名理财经理均具有CFP/AFP资格。在这里，客户尊享理财师一对一的服务，以客户需求为导向，精心打造个人专属的财富规划和资产管理方案，致力为当地个人高净值客户提供专业的财富管理服务。



■干净整洁的会议室。

■舒适宽敞的洽谈室。



SUMMER TRAVEL, INSURANCE IN ADVANCE

夏日出游投保先行

文_李保华[中国工商银行股份有限公司甘肃白银分行] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_左淑

游行前应根据出游路线推测途中可能遭遇到的风险,选择合适的保单。大原则是既要保障全面,又不至于浪费保费。

图/东方IC



夏日出游高峰已经到来,随之而来的旅游安全事故也处于一个高发期。游客应该增强安全意识和自我保护意识,让自己受到全面的保障。除了制订周密的旅行计划或选择可靠的旅行社外,出行在外最好给自己买一份合适的旅游保险。

自驾游:人和车都要上保险

“自驾游”由于面临许多不可预知的风险,所以保险应该买齐备。如果没有购买全车盗抢险,可以考虑花100元左右投保一个月的全车盗抢险以防不测;如果没有投保车上人员伤害责任险,可以考虑每个座位投保最高赔付为2万元的保险,一个月花费约25元;如果车况不是很好,可以考虑投保一个月的车辆损失险,花费约150元,可以每天赔付200元,弥补旅游期间车辆损坏造成的损失。

在投保车险时,车主要尽量购买能够全国通赔的保险。如果原先

保险有地区限定,车主出发前应该到保险公司进行“保单批改”,将承保范围扩大到旅行路线全程。行车区域比较广的车主在选择车险时要特别注意保险公司的服务网络及异地理赔能力,以确保车辆无论在何处出险,保险公司都能及时提供理赔服务。

人身意外险也是重中之重。消费者可以根据自己出游的天数以及风险状况自由选择短期人身意外险。像太平洋寿险的“逍遥游”旅游险,30元保费就可以提供10天累计保额高达65.5万元的意外保险保障,包括意外伤害及医疗、交通工具意外、游艺项目意外等各种意外风险保障。

更重要的是,“自驾游”的旅客不但要保车更要保人。所以,还应该根据需要投保“车上人员责任险”,以便更加有效地保障司机和同车人员的安全。譬如,都邦保险就与中国汽车流通协会一起推出了“快乐自驾游”系列保险产品,是国内第一份自驾游保险专属产品。

Link:

高风险旅游项目专属保险产品

年轻人外出旅游,有时会参与赛马、攀岩、漂流、冲浪等高风险旅游项目。对于这类特殊风险,许多旅游保险产品并不包含在保障范围之内。出行期间有意参与这些项目的游客,最好看清保险条款是否包含此类责任。以轻松休闲游为主的游客也要看清保险条款,避免保障范围过大而多付不必要的保费。

到风险系数高的地区旅游需要购买专属保险产品。比如,西藏游可买高原险。青藏高原独特的风光,浓郁的宗教文化,醇厚质朴的民俗风情吸引了大批旅行者。但空气稀薄、气压低导致的高原反应也容易让旅游者乘兴而来,败兴而归。有调查显示,30%的进藏人员会产生高原反应,甚至有死亡的危险。个别保险公司专为高原游客推出了一款“急性高原病保险条款”,保障期限30天,3岁—65岁的人皆可投保。一旦被保险人在高原旅游期间因发生合同约定的急性高原病导致身故,被保险人将获得身故保险金;如因治疗急性高原脑水肿、急性高原肺水肿或高原肺炎住院,对住院治疗费用及入院前3天内的急诊医疗费用,保险公司将在保险金额范围内全部负责赔偿。需要注意的是,由于高原反应诱发其他疾病导致死亡的情况属于造成死亡的间接因素,所以不属于目前保险市场上各种旅游意外险保险责任范围,因此很难得到赔付。

跟团游:旅行社责任险≠旅游意外险

旅游保险分为旅行社责任险和旅游意外险两大类。需要提醒游客的是,不要以为购买了旅行社的责任保险已经足够。旅行社责任险是国家旅游局明确要求旅行社必须投保的险种。它对由于旅行社过失或疏忽造成的游客损害承担责任,但旅行社责任险只负责旅游行程范围内的风险责任。如果旅客不按照旅行社的安排而自行活动发生意外伤害,或者旅行途中突发疾病,该保险并不承担赔偿责任。

跟团游需要根据自己的出游路线推测途中可能遇到的风险,选择合适的保单。大的一个原则是既要保障全面,又不至于浪费保费。

首先,应该在签订旅行合同时,确认旅行社是否为您上了该上的保险。因为旅游人身伤害险是旅游管理部门强制要求旅行社必须为旅客上的险种。其他补充险种可以视需要加以选择。

其次,在投保意外险的同时,一定要看清楚每份保险的保险责任。有的产品只保障意外身故,有的则还包含意外伤残和意外医疗。建议投保人购买包含意外伤残和意外医疗的产品,这样才能得到更大的保障。如果游客不经常外出,可选择短期保险产品;如果经常外出,可购买一年期意外险产品,这样就避免了分次购买的麻烦。

旅行社会提供专项乘坐飞机或汽车等公共交通工具的5元—20元的意外险,也有意外伤害险和医疗保障的险种,保额一般在30万元人民币左右。投保人根据自己的需求随时可以购买。

需要说明的是:由于个人原因、自然原因对游客造成的伤害,只有旅游意外险可以担负赔偿责任。因此,参加旅行团的游客,除投保旅行社责任险外,最好补充一份旅游意外险,这样才能把意外事故带来的经济损失降到最低。

自助游:按需投保综合意外险

个性化时代,在旅游上也得到充分的体现。跟团游虽然省事,但事事要听从旅行社的安排,这就使得有些游客选择了背上行囊自己出发畅玩一番,尤其是短途旅游选择自助方式的更是大有人在。不过,自助游可能面临诸多的风险隐患。因此,出发前有必要好好规划一番保障计划,意外险是首要考虑险种。

据了解,目前,市场上为外出旅游的人准备的保险产品种类较多,主要分三种:

- 1.旅行全程保障的旅游类意外伤害保险,主要保险责任是旅行期间的意外伤害医疗、伤残、身故保障;
- 2.乘坐交通工具期间的交通工具意外伤害保险,例如航空意外保险、汽车乘客意外保险,主要保险责任是乘坐交通工具期间的意外伤害伤残、身故保障;
- 3.一年有效的普通意外伤害保险,主要保险责任是全球24小时有效的意外伤害医疗、伤残、身故保障。

显然,单个购买过于繁琐,专家提醒出游人可通过购买旅游综合意外险来实现一步到位。旅游综合意外险的保额一般由投保人自行选择,即提供集中费率方案供投保人参考,投保人可根据旅游线路、个人实际需求来配备合适的意外综合险方案。



■出境旅游购买保险有讲究

出境游：“紧急救援项目”不能少

由于各家保险公司对于境外旅行意外伤害或医疗保险的额度有所不同，消费者在投保前应详细了解和比较各保险公司的有关条款，根据自身的经济条件和实际需求，购买适合自己的境外旅行意外伤害或医疗保险。

境外游应购买最基本的意外保险，其中“紧急救援项目”不能少。“紧急救援项目”的主要作用是使被保险人在异国出险后，能够及时被安排就近治疗。在举目无亲的异国他乡，这种帮助显得尤为重要。出现相应情况时可以致电救援热线，一些大的保险公司在国外还提供母语服务。

目前，多家保险公司都推出了涵盖紧急救援服务的国际旅游保险，如人保财险和国际救援中心(SOS)就有合作项目，这种做法已经成为国际上的一种趋势。走出国门的境外游，游客不谙法规，加之语言障碍，很容易求助无门，而救援公司可以提供包括治疗救援、安排家人到境外探病等。并且保险公司在提供境外紧急援助特别是医疗援助时，大多是由保险公司先通过救援合作机构支付所需费用，待游客回来后在和保险公司算清。

另外，去境外旅行的游客，保险的保障范围应该覆盖全球大部分地区。在基本保险保障上必须涵盖医疗费用(包括紧急门诊)、医疗救援、转院治疗、送返回国、补办回国机票和必要的酒店住宿等多项利益，帮助被保险人以最高效率及最便捷方式解决海外就医、旅行延误、证件遗失等问题。

网上也可买保险

过去投保者可以选择到保险公司营业场或通过保险公司营销人员购买保险，而今，大多数保险公司都开发了可以在网上直接购买的短期意外保险产品，消费者也可以直接在网上完成投保和保险费支付流程。

最近几年，网上投保以其保费低廉、投保便捷、产品丰富等优势受到投保者的青睐。一般来看，大部分保险公司和大型保险中介机构都会在其网站上销售意外险和旅游险，消费者可上网查询和购买。如果是团购就要到保险公司网站上查询保单真伪。特别要提醒的是，在网站上购买保险后，保险公司一般会在24小时内把电子保单发到邮箱，旅游者最好将其打印出来，出国游则最好随身携带一份。

目前，像工商银行网站、中民保险网、新浪保险超市等保险电子商务第三方网站都有了网上投保。从目前国内从事保险电子商务的诸多网站来看，符合保监会规定的正规网站不是很多。所以在此提醒广大消费者，在选择网上买保险时，一定要仔细辨认保险网站的资质，认清是否是合法的保险电子商务网站。那么消费者该如何辨别呢？

首先，选择一个值得信赖的投保网站。和所有的网购一样，在网上挑选保险产品的时候，一定要选择一个背景良好、信用度高的网站。挑网站时，一定要了解这个网站背后运营实体的信用与资质，包括考察其“血统”和品牌信誉度。如果公司同时还具有保险兼业代理资格，投保人的利益就更有保障了。一些提供正规网络投保服务的网站，一般都会在网站的“关于我们”中明确表明身份。相反，对于那些遮遮掩掩、含糊其辞的网站，可以在第一时间排除。

其次，确认网站的合作保险代理是否正规。一般来说，网络保险网站的运营公司，除了直接申请保险兼业代理资格，还可以和线下的传统保险经纪代理开展合作。对于后者，就需要仔细考察与它合作的保险代理商的诚信记录。

最后，选择已和保险公司实现系统对接的网站。比如工商银行官方网站等，已经和国内知名保险公司网站实行了对接，投保者可以优先考虑。

需要提醒消费者的是，除了有出行需求购买的旅游保险产品之外，目前市场上部分保险公司的寿险和养老型产品，也可以附加意外险保障。这些附加险可以针对不同交通工具，赔付比例相差也比较大。一般附加的航空意外伤害，可以获得10到40倍基本保额的保险保障。所以对于经常打“飞的”的人，也可以在投保寿险或者养老险时附加一份航意险。⑤

DO BUSINESS WITH BANKS—— REMITTANCE EXPRESS

与银行打交道 ——汇款“直通车”

文_郑未君 [中国工商银行股份有限公司个人金融业务部] 策划编辑_张丽 责任编辑_张中英

个人汇款套餐产品巧妙地运用了“打包销售”的模式，灵活设计产品业务流程，大大节省了汇款费用，能满足中小企业主客户的潜在需求。



图/东方IC

随着我国经济活动的不断丰富，广大居民办理支付结算尤其是汇款业务的需求日益增强。当下，我国各大型商品交易市场、消费品市场、现代服务业市场等新兴消费品市场的交易十分活跃，人们对汇款业务需求量大。作为服务角色的银行业，其服务网点多、交易渠道广泛的优势吸引了越来越多的客户选择在银行办理汇款业务。

针对具体的汇款业务，客户主要关心五个问题：一是在如何在银行办理个人汇款业务；二是银行可以提供哪些产品；三是收费标准如何；四是个人汇款业务办理渠道都有哪些；五是银行提供的支付结算渠道是否可以满足客户需求等问题。以上问题的解答，可以让客户更便捷地进行汇款操作。

TIPS:

“速汇款”业务无需提供收款人账号

如收款人没有工行账户,且急需收到现金,客户可以办理“速汇款”业务。该项业务是指个人客户只提供收款人姓名,不提供收款人账号或卡号,委托工行将人民币款项汇给境内指定收款人的汇款业务。款项汇出后,客户应妥善保管好速汇款密码和速汇款业务编号,并将速汇款密码和速汇款业务编号告知收款人。收款人需在30日内(含30日,到期日为节假日则顺延),凭本人有效身份证件、速汇款密码及速汇款业务编号,到工行任一营业网点办理款项的支取。款项一经汇出,收款人即可实时办理取款。

第一步: 汇款前准备

客户在进行汇款之前一定要准备好银行介质(卡或者存折)或者现金,要向银行提供收款方账号、户名,如果为跨行汇款,还需提供收款方账户开户网点信息。如委托他人代为办理,需将自己的银行介质(卡或者存折)、密码和身份证件交给代理人。

需要注意的是,按照有关制度规定,转账汇款超过5万元,现金汇款超过1万元,必须提供客户身份证件。遇到以上情况一定记得带身份证件,否则可能耽误客户的业务办理以及款项使用。

第二步: 选择最合适的汇款途径

汇款一般可在营业网点柜面、网上银行、电话银行、手机银行和自助机具上办理,但是考虑现在银行柜面办理需要排队等候,因此,使用自助渠道办理还是相对方便快捷的,尤其是网上银行汇款还具有“可足不出户7×24小时办理、功能强大、费用低廉、操作简便”的优势。

一般银行的普通网上银行只提供查询等功能,如需开通网上银行对外汇款功能需要购买银行的数字签名证书(U盾),否则无法办理汇款业务。

电话银行一般只能向约定账户进行转账,需提前在银行柜面进行申请。例如,若经常向某账户汇款,可向银行申请将该账户加入日常转账账户,之后可使用电话银行进行转账。

在自助机具上进行汇款时,输入账号后一般银行自助机具会显示收款人姓名,大大减少了由于账号输入错误导致的误汇款情况的发生。

需要注意的是,自助机具和自助终端一般转账的限额为5万元,超过该金额的汇款业务仍需到柜台或者通过网上银行办理。

跨行汇款流程

以工行为例,跨行汇款是指通过工行个人网上银行、个人电话银行、手机银行(WAP)、多媒体自助终端向开立在国内其他银行的单位或个人账户进行人民币转账汇款的业务。跨行汇款业务为您提供跨行转账汇款、查询汇款情况等功能,更为您提供普通、加急两种方式的向工行外收款账号转账汇款。

TIPS:

“转账汇款机”使汇款更顺畅

工行最近推出了“转账汇款机”，重点向个人客户提供转账汇款、查询服务，同时提供代缴费、基金、第三方存管、修改密码、打印对账单、打印发票、补登对账簿、存折补登、查询企业年金等服务，向对公客户提供查询、转账汇款、缴费、打印对账单、修改密码等服务。客户无需到柜台排队办理汇款业务，持工行灵通卡、理财金账户卡就可使用该机器进行汇款，只需提供密码即可。可手输收款人姓名，此项功能有助于客户核对收款方户名、账号是否相符，进一步确保资金安全，并降低汇款成本，还能免去排队的烦恼。

1.如果您是工行个人网上银行客户，请携带有效身份证件和注册卡到工行营业网点开通网上银行对外转账权限，申请使用U盾或电子银行口令卡。

2.如果您是工行个人电话银行客户，请携带有效身份证件和注册卡到工行营业网点将他行账户添加为指定转入账户；提供需要绑定的跨行收款人账号、户名、收款银行等信息。其中，口令卡客户可通过人工坐席办理跨行任意账户转账。

3.如果您是工行手机银行（WAP）客户，请携带有效身份证件和注册卡到工行营业网点开通对外转账权限，申请使用电子银行口令卡。

跨境汇款服务流程

跨境汇款是工行为个人网上银行客户提供在外汇管理局规定的限额之内，向大陆以外地区银行开户的收款人进行外汇汇款的业务。跨境汇款将提供跨境汇款、跨境汇款查询、我的境内汇出汇款样本等功能。

要使用网上银行跨境汇款，需携带有效身份证件和注册卡到工行营业网点申请使用U盾，同时开通对外转账权限。

注意：(1)为确保汇款指令的及时处理，您需选择正确的收款银行、地区，输入正确的收款账号、户名等收款信息。(2)付款人姓名、收款人姓名、备注等文字信息，不支持汉字输入，请以英文字母形式输入。(3)您

可通过网上银行渠道查询最长3个月内的汇出汇款明细信息。(4)交易汇出账户必须为您本人网上银行注册卡中的活期多币种账户。(5)跨境汇款功能按地区开通。所支持币种包括：英镑、港币、美元、瑞士法郎、新加坡元、瑞典克朗、丹麦克朗、挪威克朗、日元、加拿大元、澳大利亚元、欧元、新西兰元。

特色汇款：向E-mail、手机号汇款

工行为方便您办理转账汇款全新推出了向E-mail、手机号汇款业务，收款人只需绑定个性化别名和收款账号，汇款人汇款时输入收款人姓名、汇款别名和金额即可汇款。

1.在网上银行选择绑定收款关系中的绑定手机号收款，然后将手机中收到的验证码转发至95588，确认成功后，即可使用手机号汇款；在网上银行选择绑定收款关系中的绑定E-mail收款，然后在绑定收款关系中的E-mail绑定关系确认交易中输入E-mail邮箱中收到的验证码，确认成功后，即可使用E-mail汇款。

2.通过手机银行（WAP）渠道绑定手机号，然后将手机中收到的验证码转发至95588，确认成功后，即可使用手机号汇款；通过手机银行（WAP）渠道绑定E-mail后，在网上银行首页的E-mail与账户绑定关系确认处进行确认，确认成功后可使用E-mail汇款。

TIPS:

“星级客户”特享汇款优惠服务

工行自2010年4月起开始试点推广个人客户星级优惠方案，扩大了能享受结算价格优惠的客户范围，即四星级客户汇款可享受九折优惠，五星级客户享受五折优惠，六星级和七星级客户则可享受三折优惠。客户如持续提高对银行的贡献度，提高自己的星级，便可享受更多优惠。

第三步：定制最佳产品

目前，各银行推出了很多项汇款产品供客户选择，以满足不同人群的个性化汇款需求。

第一类 中小企业主汇款解决方案

中小企业主出于经营的需要，日常结算需求量大，对时效性要求高，具有汇款笔数多、汇款金额大、存款余额多的特点，针对这一类客户群，推荐使用以下产品和服务：

普通汇款套餐

个人汇款套餐产品是指对个人汇款业务按照汇款笔数、使用期限进行打包定价的一种结算产品。该产品巧妙使用“打包销售”业务模式，合理设计产品业务流程，灵活推出多款套餐产品，满足了中小企业主客户的潜在需求。例如工行推出的普通汇款套餐共有6款，其中的D款套餐内容为“D款：12个月，3000笔，5888元”，即客户预先缴纳5888元，可在12个月内办理3000笔汇款业务，平均每笔收费仅为1.96元，大大节省了汇款费用。

商友卡汇款套餐

如客户为各类商品交易市场经营户、中小型私营企业的企业主、民营企业股东和管理人员等商人群体，或者符合加入工行商友俱乐部的条件，可申请加入商友俱乐部，并申办“商友卡”，基于该卡的专属汇款套餐较上文提到的普通汇款套餐的优惠幅度更大。例如L款套餐，内容为“L款：12个月，3000笔，2358元”，即客户预先缴纳2358元，可在12个月内办理3000笔汇款业务，平均每笔收费仅为0.79元，更大程度上节省了汇款费用。

中小商户消费转账终端

中小商户消费转账终端是一种与固定电话线路相连接的自助终端，通过将固定电话号码与中小商户消费转账终端绑定，客户可足不出户，在自己店铺内向借记卡持卡人提供收款、付款、查询、转账、缴费和凭条打印等金融交易功能。同时，该终端具有体积小、成本低、操作方便等优点，可以契合个体私营业主、个体工商户等频繁转账汇款的客户的需求。目前该终端只能受理借记卡。

第二类 具有周期性汇款需求的客户

家长类客户需定期（例如每月）向正在上学的孩子汇入学费，以供孩子日常生活支出，还有一类为成年子女需要向老年父母定期汇入生活费。对于此类客户，建议办理“预约周期转账业务”，银行可自动进行转账汇款，无需每月到银行排队办理汇款。预约周期转账是指客户与银行签订协议，委托银行按照客户选择的预约周期（月或者日），从客户转出卡转出预定的金额到指定转入账户的理财服务。举例来说，客户可以将自己的某张借记卡作为转出账户，设定收款人一张借记卡作为转入方，如客户每月10日需将1000元转入收款人账户，客户可与银行签订“预约周期转账”协议，设定每月10日将1000元自动转入收款人账户内。

第三类 具有灵活金额汇款需求的客户

有一些客户习惯于在某账户中保留一定余额，例如客户办理了基金定投业务，需保持一定的金额以备扣款。这时，客户可签订协定金额转账协议，此协议可分为“协定金额转出”和“协定金额转入”两个品种。例如，A、B两个账户，A为转出账户，B为转入账户。“协定金额转入”是指当B账户可用余额小于或等于约定金额，银行自动从A账户中转出一定金额来补足B账户余额；“协定金额转出”是指当A账户可用余额大于或等于约定金额时，银行自动从A账户中转出其余金额，转入B账户。

温馨提示

1. 尽量不要分成多笔汇出。多数银行对单笔汇款设置了一定的上限，所以客户进行汇款时，应尽量将款项合为一笔汇出，这样可以节省手续费。例如，某银行规定汇款按照1%，最低1元，最高50元的标准收取手续费，如果客户欲汇10000元，若分成两笔5000元汇款，则会被分别收取50元，共100元的手续费，若一次性汇出，则只收取50元手续费。

2. 尽量使用电子渠道。一般银行会给予自助渠道办理业务的手续费进行一定程度的优惠和减免，例如工行对于使用自助渠道办理的汇款业务实行手续费九折优惠。⑤

■在商务交往日益频繁的今天,越来越庞大的差旅支出和财务管理成为许多企业头疼的问题,商务卡的出现,有效解决了这个难题。



图/东方IC

BUSINESS CARDS, LET TRAVELS MORE TRANSPARENT

商务卡: 让出行更透明

策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

美国运通曾对中国的大型企业做过一个调查,调查显示中国企业的商务差旅开支已占到企业经营支出的第二位(24%),仅次于人工成本支出(51%)。在差旅支出中,商务消费占到42%,这从侧面显示出企业的蓬勃发展。但同时,差旅支出所占的大比重问题也长时间困扰着企业的负责人。

在这种形势下,商务卡应运而生。商务卡,有的地方叫公司卡(Corporate Card),即专为公务使用而设计的信用卡。员工使用商务卡签账后,账单由企业直接缴付,可节省传统员工请款及报账的手续。而企业的会计部门可根据银行每月整理出的消费清单进行对账,省掉许多麻烦,还可以更进一步争取折扣优惠。

商务卡的出现解决了很多企业面临的难题。同时,为了满足客户们不断提升的服务需求,商务卡也在努力地完善自己,不断推陈出新。

初级版



牡丹运通商务卡

牡丹运通商务卡针对公司公务活动管理需要,提供刷卡支付公务支出和全新财务管理数据,为公司掌控公务支出提供全面支持。

卡面特色: 根据公司组织结构,可对牡丹运通商务卡实行层级管理,向公司提供层级对账单,向持卡人提供个人对账单,使公司轻松掌握员工公务消费。

申请条件: 年满18周岁,具有完全民事行为能力,工作单位在发卡机构所在地并具有稳定收入和固定住所的个人均可向工行申请办理。

关键参数

币种	双币卡
主卡年费	普卡商务卡年费100元,金卡商务卡年费200元
预借现金额度	信用额度的50%
网上支付	网上支付每日累积消费最高为1000元,网上支付每笔最高消费为500元
消费短信通知费	免费
最低还款	最低应还所欠金额的10%

功能与服务特点

1. 一卡双币 全球通用

牡丹运通商务卡在国内银联及国外美国运通的特约商户都能方便使用;境内使用人民币结算,境外使用美元结算。

2. 灵活额度管理

商务卡分为金卡和普通卡,公司财务人员可根据员工的具体需要办理不同的商务卡,灵活支配不同部门持卡人的授信额度,核定持卡人取现透支额度。

3. 信用消费 安全便捷

先消费,后还款,最长56天免息还款期。消费是否输入密码可自由设定,并可设定输入密码限额,既安全又方便。更有交易手机短信提醒,账户余额变动,随时掌握。

4. 全面商旅保险

牡丹运通商务卡提供高额的交通意外伤害险和旅行不便险,全方位保障持卡人权益与安全。

5. 丰富的积分奖励

消费积分可兑换航空里程和丰富的礼品,在刷卡消费的同时获得更多的实惠和乐趣。

全方位的公务管理支持

1. 轻松财务管理

为公司提供五种商务卡管理报表,清晰了解商务卡消费的行业分布和主要供应商等信息,为分析刷卡消费信息和供应商选择提供数据支持。

2. 便捷还款渠道

公司财务部门可通过支票、汇款等方式集中还款,使用工行企业网银进行还款更方便。