

# SEE THROUGH STOCK BROKER'S RESEARCH REPORT

## 看透券商研报

文\_李保华 [中国工商银行股份有限公司甘肃白银分行理财经理] 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_赵晓璐

目前卖方研究报告都是针对机构投资者的需求而量身定做的,并非大众消费品,怎样用好研报背后大有学问。缺乏专业知识和投资经验的散户不宜自我消化,而应在投资顾问的帮助下学会使用。



■2011年10月6日,中信証券在港交所成功挂牌上市。

在今年的证券市场上,关于研究报告的可信度再次成为投资者备受关注和争议的焦点话题之一。确实,投资不是一件简单的事情,在信息爆炸的时代,投资者如何借助海量信息指导投资理财更是难上加难,研报也就成为大众投资者的一根拐杖。许多投资者喜欢在网上收集券商的报告作为投资参考,但是您真的读懂研报了吗?

## 掌握读懂研报的基本点

随着证券市场逐渐回归理性和成熟，投资者越来越关注公司的基本面。迎合这样一种投资趋势，主要反映基本面的研究报告开始流行，大多数证券公司也把研究部门作为公司的核心部门来对待，不惜重金搜罗这方面的人才。过去只有机构能看到的很多研究资料现在连普通投资者也能看到。而作为普通投资者，能接触到研究报告本是一件好事，一来能引导市场朝更健康成熟的方向发展；二是通过阅读研报，投资者可以提早获悉行业、个股基本面的重大变化，如上市公司要上某个重大项目，效益如何，这在平常是股民不容易跟踪到。虽然研报出来时，大多数个股往往已经涨了一大截，但研报仍是我们感知个股基本面变化的最重要渠道之一。

投资者要读懂研报主要需要掌握两个基本点：一是要发现研究报告所反映出的行业发展规律和最新的变化，至于个股在什么时候能涨到什么价格，谁都不敢确定；二是由于研报源于使用方法的的不同需要普通投资者慎重和区别对待。目前，上市公司研究报告都是针对机构投资者的需求而量身定做的，并非大众消费品，怎样用好研报背后大有学问。因此，缺乏专业知识和投资经验的散户不宜自我消化，而应在投资顾问的帮助下学会使用。

## 把握研报规律

尽管大量的数据表明券商研究报告的准确性并不乐观，也有业内人士直言券商发布研报的动机不简单，但在信息不对称的资本市场，作为普通投资者仍可学习看研报的思路，截取研报中的数据，对其进行归类、整理，同时进行横向及纵向对比。

不过，需要强调的是这个方法更适用于对股市大方向及整个行业的判断，此类数据一般都来源于公开信息或者是购买获得的数据库资料，内容比较翔实可靠。如钢材、有色金属、航运、地产各大券商都有行业的周报，这对长期观察和跟踪这些行业的投资者都是一个很好的信息来源。而在个股数据方面，很多时候，个股数据往往并不如行业数据来得更具真实性。普通投资者要想在研报中挖出真金，应注意以下关键点：

### 看数据，找逻辑

掌握读懂研报的规律，精髓就在于阅读大量的研报数据，善于“看数据、找逻辑”。所谓“看数据，找逻辑”就是看研究报告逻辑是否清晰，除了自己对行业及上市公司要进行深入了解外，作为普通投资者可以研究其逻辑，如果是持续的，那么可以长期跟踪。假如这个研究员的研究报告对市场或个股判断准确率有70%以上或者更准确时，那么可以对他的判断和逻辑进行深入分析，学习他的逻辑，最好能在此基础上形成自己的逻辑体系。

### 充分认识投资大势

对于研报的解读必须放在充分认识大势的环境下，除非有那种完全低估和绝对低价的股票可以早下决定，大多数时候还需要考虑大的趋势。

大多数券商在做报告时都是有立场的，大多数机构通常会有很多“对手”，因此任何时候只根据研报就认为股票是好的、是应该涨的，并对此深信不疑，你也许会损失惨重。反过来，大势超强的时候你也不必太担忧，尽管报告不那么乐观，但股票一样可以买。

### 仔细研读行业报告和宏观分析

行业报告和宏观分析一定要仔细读，大部分优秀的调研员可能精通某个行业，但是对于宏观经济的把握不是什么时候都准确，作为股民来说，如果单纯的想脱离行业抓个股，事实上长久来看很难成功。

### 看研报的发布时点

研报是在什么时点上发布的，如果研报是在一个相对底部的时候发布，那应该可能有一定的参考价值。如果是在某个股票已经达到很高的点位时，投资报告还说看好，就要加倍小心了。需要细读上市公司的各种公告，并要根据行业的前景、行业是否符合国家产业政策，以及该行业是处在向上的拐点还是处在向下的拐点，对这些因素进行综合考虑之后，再看研报。而且对研报的研读一定不要大概看看就完了，要逐字逐句地研读，一定要读出它真实的内容来。不要关键的没看到，反而次要的东西倒给记住了，如果以此来指导操作，可能收益就要受影响。

## ■ 财务报表有“六看”

按照巴菲特的逻辑，与其执着于券商的研报，不如看懂财务报表。财务报表反映了企业一定期间的经营成果和财务状况变动，对财务报表可以从六个方面来看，以发现问题或作出判断。

### ● 一看利润表

对比今年收入与去年收入的增长是否在合理的范围内。那些增长点在50%—100%之间的企业，都要特别关注。

### ● 二看企业的坏账准备

有些企业的产品销售出去，但款项收不回来，然而在账面上却不计提或提取不足，这样的收入和利润就是不真实的。

### ● 三看长期投资是否正常

有些企业在主营业务之外会有一些其他投资，看这种投资是否与其主营业务相关联，如果不相关联，那么，这种投资的风险就很大。

### ● 四看其他应收款是否清晰

有些企业的资产负债表上，其他应收款很乱，许多陈年老账都放在里面，有很多是收不回来的。

### ● 五看是否有关联交易

尤其注意年中大股东向上市公司借钱，到年底再利用银行借款还钱，从而在年底报表上无法体现大股东借款的做法。

### ● 六看现金流量表是否能正常地反映资金的流向

注意今后现金注入和流出的原因和事项。

## 辩证地看待研报

股神巴菲特曾经说过，他的大部分时间都用在阅读上市公司财务报表上。从具体的投资标的研究的角度来说，能大致看懂上市公司财务报表是必须的，如果做到了这一点，我们对上市公司的财务状况就能初步做到心中有数。券商研报都只是参考，而不是决定买卖操作的依据，要学会辩证地看待这些报告，在任何时候都要有坚持自己的独立判断的能力。

## 树立良好的价值投资理念

“华尔街教父”格雷厄姆指出，“投资就是指根据详尽的分析，能确保本金安全和满意回报的操作。不符合这一标准的操作就是投机”。投资者和投机者的本质区别在于二者对股价运动的不同态度，投机者试图在股价的涨跌中获利，而投资者寻求合理的价格购买并持有股票，市场波动只是为投资者提供了廉价买进的机会。那些参与“概念炒作”的投资者就是属于典型的投机者，他们更多地受到市场情绪的左右，思涨心切，盲目跟风，忽视风险因素，结果在“概念”光环退去后损失惨重。所以，投资者要树立价值投资理念，摒弃偏信传闻的投机心理。

最后需要提醒投资者的一点是，要充分认识到资本市场的复杂性，最主要的一点还是要相信自己，不要盲目轻信任何人。不要简单地看一份研报后就买某个股票，投资者一定要仔细地研究你感兴趣的上市公司，比如他的行业是不是符合国家产业扶持政策，近几年来他的业绩是否比较平稳或持续增长，是否确实具有投机、投资的价值。中国的资本市场发展并不完善，所以在具有理性投资理念的同时，某些时候也要投资投机结合起来。然后还得看该股票是不是有资金注入，是不是给投资者提供了交易性的机会，还要知道上市公司每年的业绩，这从上市公司的年报和中报中可以看出端倪，另外还要知道该上市公司的现金流是否充裕，净资产如何。对这些因素进行详细分析之后，对该个股目前的股价和实际的价值是不是有差异就应该有个判断，如果确实有投资价值且它的股价被低估就可以投资，因为它一定会恢复其原本价值的，这样就会给你带来投资回报。

总之，投资者可以试着改变“轻分析过程、重分析结论”的思维，转而重点关注分析过程。这样，投资者不但可以获取更多的信息，而且可以培养自己做投资决策的习惯。④

# THE COLLECTION

## OF THE WORLD'S TEN OLDEST FAMILIES

### 全球十大最古老家族集锦

图/东方IC

文\_于丹 策划编辑\_于丹 责任编辑\_黄敏

《胡润百富》曾经发布“胡润全球最古老的家族企业榜”，全球共有100家家族企业上榜。在多年的岁月风沙中洗刷磨砺，这些家族开创了“长寿老店”的传世神话。

据美国一所家族企业学院的研究显示，约有70%的家族企业未能传到下一代，88%未能传到第3代，只有3%的家族企业在第4代及之后还在经营。

但《胡润百富》曾经发布了“胡润全球最古老的家族企业榜”，全球共有100家家族企业上榜，在多年的岁月风沙中洗刷磨砺，这些家族开创了“长寿老店”的传世神话。

## NO.1 金刚组

建筑施工/日本 大阪  
成立时间: 公元578年  
第40代

公元578年，日本敏达天皇六年，圣德太子从朝鲜百济招请匠人柳重光兴建四天王寺，这是金刚家族开始佛教寺院营造与维修的开始。自此，金刚家族的发展与日本的经济兴衰、政治紧紧地联系在一起。

在德川幕府时代，金刚家族除了继续从事寺庙的建造与维修外，还先后为德川家族建成了日本三大名园——偕乐园、兼乐园、后乐园。如今，这三大名园已被指定为“日本重要文化遗产”，作为金刚家族的骄傲继续闪耀在历史长河中。

二战后，日本迅速发展，经济走出低谷。金刚家族抓住了经济起飞的机会，于1955年正式建立了株式会社“金刚组”。为迎合蓬勃的市场需要，拓展经营规模，金刚组由单一的寺庙建筑、庭园建筑业发展为综合建筑业，开始承建一般性的建筑业务。金刚组将日本独特的建筑美学与水泥建筑工艺相融合，1400多年的传统工艺不断被注入新技术，创造了其独特的建筑工艺，“金刚组”也由此不断成长壮大。

## NO.2 栗津温泉

饭店管理/日本 小松市  
成立时间: 公元718年  
第46代

根据族谱记载, Hakusan山神曾拜访过一名佛教牧师, 并叫他打开附近村庄的一个地下温泉。发现温泉后, 牧师要求他的弟子(一名伐木工人的儿子, 名叫Garyo Saskiri)在该位置修建并运营温泉度假胜地。自那以后, Garyo Saskiri家族(常被人们称为Hoshi)就一直在 小松市经营宾馆。

## NO.3 古拉尼公司

葡萄园、博物馆、蝴蝶收藏/法国 古拉尼堡  
成立时间: 1000年

古拉尼家族的事业, 包括经营葡萄园、酿酒、博物馆与珍稀蝴蝶收藏。除了贩卖葡萄酒、收取入堡参观的门票之外, 还善用城堡的高贵浪漫与历史气息, 提供婚礼与会议场地出租服务。

## NO.4 Fonderia Pontificia Marinelli

铸钟场/意大利 Agnone  
成立时间: 1000年

铸钟场建立在意大利中部小镇Agnone, 高高耸立于亚平宁山脉之巅, 它仍然采用其创始人最初采用的上蜡技术。铸钟场还为其他国家和地区修建钟楼, 如纽约、北京、耶路撒冷、南美和朝鲜。该企业有20名员工, 包括Marinelli铸钟家族的五名家族成员, Pasquale Marinelli是企业现任总经理。企业于1997年修建了一家博物馆, 用于展示Pasquale兄弟雕刻家Ettore Marinelli的作品。

## NO.5 Barone Ricasoli

酒和橄榄油/意大利 锡耶纳市  
成立时间: 1141年

Barone Ricasoli酒庄葡萄园位于托斯卡纳大区首府佛罗伦萨市和锡耶纳市之间的经典奇安蒂(Chianti Classico)产区。Barone Ricasoli家族非常悠久, 拥有国王授予的男爵Barone封号, 在托斯卡纳声名显赫。凭借财力和土地优势, Barone Ricasoli家族一直致力于生产高品质葡萄酒。

1829年, Bettino Ricasoli男爵成为Barone Ricasoli酒庄继承人, 他将热情完全倾注于葡萄酒的酿造, 令Barone Ricasoli酒庄更加受人瞩目, 成为了意大利的传奇人物。1872年, Bettino Ricasoli男爵发表了一篇关于如何制造高品质葡萄酒的文章, 他主张除了传统工艺外, 可以将Sangiovese和当地其他红葡萄品种混酿, 并且适当加入白葡萄品种, 像Malvasia, 用于酿造无需陈年的酒品。这个提议开启了意大利著名奇安蒂酒酿法不断改变的历程。现在, 当地人采用大比例的Sangiovese, 相比加入少许白葡萄品种, 他们更倾向将赤霞珠和美乐等国际品种混入其中。

到了20世纪, Barone Ricasoli酒庄葡萄酒已经出口到世界各地, 几乎各个大洲都能见到Barone Ricasoli葡萄酒的身影。直到现在, Ricasoli家族一直致力于酿造优质的世界级佳酿, 新鲜易饮, 回味无穷。

如今Barone Ricasoli酒庄由家族第32代男爵Francesco Ricasoli经营, 对于家族酒庄的未来, 他曾满怀感慨地表示:“葡萄酒需要过硬的品质, 兼备合理的价格, 也需要适宜的饮用方法, 需要在陈年中提升, 但这并不是像宗教信条一样不可更改。我的祖先曾做了最难使人相信的事, 是他走在时代前面, 不断创新我们家族, 永远处在改革的前沿。”

■ 图为成立于公元1000年的意大利Fonderia Pontificia Marinelli铸钟场的工匠在制作铜钟。



图/东方IC

## NO.6 Barovier&Toso

玻璃制造/意大利 慕拉诺岛

成立时间: 1295年

第20代

慕拉诺玻璃制作的历史起码要推到一千多年前,但真正迈入成熟时期则是在13世纪。慕拉诺的水晶传奇在13世纪时达到高峰。慕拉诺玻璃工艺的巧夺天工,被威尼斯政府当做国宝,制作的技术也被视为“国家机密”。从13世纪以来,慕拉诺就没有教授玻璃技艺的学校,玻璃制作的技艺传授向来是靠着传统的口耳相传。假如一个人要从事这一行,他在十几岁时就要到工坊当学徒,协助师傅;只有当大伙休息停工时,学徒才有机会在熔炉边自己摸索。有人说整个的慕拉诺其实就是一个大的学校。

Baroviers与Toso家族于1936年联姻,Barovier家族在慕拉诺岛生产水晶玻璃、珍珠母玻璃,是岛上知名的玻璃制造商。近十几年来,慕拉诺的光荣传统随着经济的蓬勃又日趋兴盛起来。慕拉诺师傅们在美国玻璃艺术家的力邀之下,也纷纷从慕拉诺走了出来,将他们的技艺传播到新大陆。

## NO.7 Pilgrim Haus宾馆

宾馆管理/德国 索斯特小镇

成立时间: 1304年

索斯特小镇已有1000多年历史,它属于德国中部的工业区鲁尔区,是汉萨同盟城市之一。这是一个美丽而充满童话味道的小镇,它保留了典型的中世纪城市的面貌,小镇中几乎全是美丽的木造房屋。Pilgrim Haus宾馆就在这个小镇,离法兰克福约110英里,一直由Andernach家族经营。

## NO. 8 Richard de Bas

纸/法国 Ambert d' Auvergne

成立时间: 1326年

Richard de Bas因制造高质量纸张而长期享有盛誉,并为当地带来了众多的就业机会。该企业为Braque和Picasso提供用于制作限量发行出版物的纸张,该企业同时还经营着一家博物馆。

## NO.9 Torrini Firenze

金饰品制作/意大利 佛罗伦萨

成立时间: 1369年

14世纪,图瑞尼(TORRINI)家族的祖先Jackpus Torrini在文艺复兴乃至欧洲文化的发源地——佛罗伦萨注册了他的商标,从此开始打造珠宝王国。现在,在佛罗伦萨的历史档案馆里,还保留着相关记载。记载显示:最早注册的商标名为Jacopus Turini de la Scharperia facithoc signum,商标图案由半个幸运草和骑士剑组成。幸运草祝福新的事业有好运,骑士剑则表明这个企业是从为武士生产盔甲起家的。业界普遍认为,图瑞尼家族最有价值的资产也许是其秘不外传的独家“Oro Nativo”制作工艺,该工艺是一种不改变金本色的金加工方法。

图瑞尼家族为很多欧洲的皇室贵族制作了金饰品,特别是为沙皇的皇后制作了王冠。他们的很多产品被当成艺术品陈列在博物馆里。在第二次世界大战和1966年佛罗伦萨的大洪水中,图瑞尼的文物和工厂都遭到了极大的破坏。灾难过后,该家族进行了世界范围内的搜查,寻找他们的古老作品,并建立博物馆进行展示。图瑞尼博物馆陈列了这个家族四个多世纪以来的作品。2007年9月13日,该博物馆在重建和扩张后重新开张,位于图瑞尼的总部旁边。

图瑞尼家族的第24代继承人Franco Torrini指出:“600多年的历史代表着企业的出身、经历、成功、失败,以及企业在那么长的时间里生成的DNA。这个DNA使得企业有了立足于世界的支撑点。但600多年的历史也让我们感到了责任,对这个世界上最古老的珠宝品牌的责任要求我们必须随时进行革新方面的研究。这不是为了产量,而是为了品质。”

## NO.10 Antinori

酒业/意大利 佛罗伦萨

成立时间: 1385年

第19代

自600多年前Giovanni di Piero Antinori加盟佛罗伦萨葡萄酒商会以来,Antinori家族就一直在从事葡萄酒产业。该家族在意大利、美国、匈牙利、马耳他和智利的葡萄园体系由Marchese(或Count)Piero Antinori及其三个女儿管理。该企业生产的高质量基安蒂红葡萄酒和其他葡萄酒产品一直以来都被广大消费者和酒类鉴赏家认可。该企业于1983年向英国啤酒制造商Whitbred出售了49%的股权,后又收回。自1506年以来,企业总部一直设在佛罗伦萨的一座豪华的宫殿内。☎



■中式风格的服务区。

财富驿站：中国工商银行股份有限公司辽宁抚顺分行银河湾财富管理中心

财富专线：0413-3880585

银河湾财富中心成立于2010年5月19日，财富中心始终秉承专心、专业、专注的服务理念，让金融服务出现在客户最需要的时刻。在业务开拓上，财富中心改变传统的熟人联系、酒桌公关方式，以服务型、知识型、交流型营销渗透客户的心灵与生活。为了让客户了解更多专业资讯，财富管理中心还定期为贵宾客户倾心打造专属财富沙龙，目前，已经成功举办了35场有特色的沙龙活动，吸引上了千人次客户参加。



■具有喜庆氛围的非现金区。

■优秀理财师郭红立。



## 贵宾服务专区

作为国内财务最稳健的银行之一，工商银行根据权威的市场分析和全面的市场调查，着眼于贵宾客户与众不同的理财需求，为客户量身定制“工银财富”、“理财金”等高端理财产品。从制定退休计划、子女的海外教育到金融投资，工商银行针对贵宾客户的风险承受能力，全面分析和制定科学合理的个人理财计划，切实满足客户的各项需求。

### 私人银行

#### ■服务对象

在工行个人金融资产在人民币800万元以上(含)，且信用良好的个人客户，经银客双方充分沟通，达成开户意向并签订私人银行服务协议，即可成为工行私人银行客户；在工行个人金融资产在人民币500万元以上(含)，可以申办私人银行体验客户，并通过协议约定体验期，体验期一般不超过一年。

#### ■特色优势

##### 1. 财务管理服务

深入了解客户的需求和目标，利用各种金融工具，制定个性化的财务管理计划，实现个人、家庭和企业的健康、持续的财务管理目标，并可提供专享远程委托服务。

##### 2. 资产管理服务

尽职审慎管理金融资产，为客户提供私人银行客户专享的“精一赢系列”产品，并在全球范围内遴选合适的金融产品，进行资产多元化配置、个性化产品设计、全权委托资产管理，实现客户资产保全、增值或特定目标。

##### 3. 顾问咨询服务

基于工商银行卓越的行业专家团队与强大合作伙伴，为客户提供全方位的顾问咨询服务，包括投资咨询、信托咨询、税务咨询、艺术品鉴赏咨询等服务。

##### 4. 私人增值服务

为客户提供各项个性化的增值服务，打造高品质的私人生活，包括子女财富管理教育、商务与社交活动安排、私人商务办公服务、私人健康安排、投资和文化讲座、时尚生活安排等。

##### 5. 跨境金融服务

依托工行集团优势，联动工行境外的分支机构，提供跨境金融咨询和安排、跨境投资协助、留学金融服务等。

### 工银财富客户

#### ■服务对象

工银财富客户为工商银行六星级(含)以上客户。

#### ■特色优势

以工银财富理财金账户卡为介质，依托财富中心向财富管理客户提供个性化、全方位的金融服务和其他增值服务。按照客户的需求特征、风险偏好与金融消费模式，设计专属产品。以财富规划和资产管理为核心，重点向客户推介综合规划、资产配置和投资组合管理服务。以尊贵、安全、私密、便捷的客户体验为主线，为高端客户提供“一站式”全方位的金融产品与服务，同时突出财富规划、资产管理、专业顾问、增值尊享、环球金融等个性化财富管理特点。

##### 1. 财富规划

通过财务分析和风险测评，在掌握客户个人及(或)家庭金融需求、财务缺口及客户财富管理需要的基础上，为其量身定制个性化的财富管理方案。

##### 2. 资产管理

根据客户的风险偏好和投资需求，为其定制专属理财、保险产品，提供资产配置动态平衡和现金管理等专业化投资组合管理服务，并按照与客户的约定，为其定制资产管理计划，从而提供全方位、个性化的专属资产管理服务。

##### 3. 专业顾问

通过专属客户经理和财富管理专业团队，为客户提供专业化的市场资讯、专家级的投资建议和专业水准的顾问服务。

##### 4. 增值尊享

为财富客户提供贵宾通道、费率优惠、金融便利、个人增值(如商旅秘书、健康管理、高端商户、紧急救援)等高附加值服务，并通过提供原封新券、联号或特殊号码钞票等特色服务，增加高端客户体验的尊贵感。



### 5. 环球金融

为客户提供委托境内投资、跨境金融、留学金融等内外联动服务。

### 6. 专属理财产品

具有流动性互补、收益水平分层、投资标的分类、风险程度嵌套等特点的“工银财富”，专为您设计了本外币理财产品、保险产品、贵金属产品、另类投资产品，多元化的产品紧贴市场发展趋势，帮助您在更安全的条件下获取更高的收益。

## 牡丹白金卡客户

### ■ 服务对象

牡丹白金卡是工行面向优质客户发行的高端信用卡，产品承袭了牡丹双币贷记卡的功能优势与产品特点，提供一卡双账户功能，可在境内外通用，并专为持卡客户量身设计了一系列高附加值的服务。同时，更高的信用额度与授权控制将使客户在持卡消费过程中体验前所未有的顺畅感受。

### ■ 特色优势

牡丹白金卡除具备牡丹信用卡的各项功能外，还可享受多项优惠和服务。

#### 1. 尊享商旅服务

机场贵宾室尊贵礼遇：30个城市，近50家贵宾室。

高额航空意外险及旅行不便险：人民币400万元高额航空意外险；另有航班延误保险、行李延误保险和行李遗失保险。

国际SOS服务：7×24小时家庭医生、国内外紧急医疗救援及国际旅行援助等专属服务。

#### 2. 特享专属服务

全年无休的白金卡专线客户经理服务与遍及海内外的VIP客户服务中心。

任意网点理财金账户贵宾通道服务与电话银行白金卡服务专线（4008295588）。

网上银行贵宾版“五专服务”（专属界面、专属通道、专属优惠、专属产品、专属服务）。

灵活多样的调额方式：根据客户的用卡情况定期调整白金卡信用额度，在节日期间还会主动为客户调增额度。客户也可以随时致电申请临时或永久调额，并在第一时间通知最终审批结果。

争议垫款垫付服务：若客户在使用白金卡时对交易和账户情况有疑问，只要在交易日起60天内向工行进行查询，并按规定签署《争议扣款承诺书》，工行在进行拒付调单处理时，会先为客户垫付这笔交易的费用。

委托专人代办服务：在一定业务范围内，通过事先指定一个秘书或亲属，由其在今后的用卡过程中为您代办相关业务，使您尽享舒适生活。

全球用卡紧急支援：提供电话紧急办理卡片挂失、申请代替卡、取现、查询全球ATM地点等服务。

#### 3. 独享费用优惠

多类服务费用减免包括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、重置密码手续费等。此外，万事达白金卡还享受PP卡挂失手续费及PP卡补发新卡手续费减免。

#### 4. 乐享品味人生

精选特惠商户：其中包括星级酒店、尊尚会所、顶级食府及世界著名品牌等。

200余家精选高尔夫球场。

丰富多彩的白金卡俱乐部活动。

#### 5. 神州租车礼遇

牡丹白金卡持卡人首次在神州租车刷卡消费可享受周一至周四首日首租体验50元起的优惠。

注意事项：活动适用于白金信用卡持卡人参加；租车须提前24小时预订，租完即止；优惠用车周期须在周一至周四神州租车营业时间内，周五及国家法定节假日不参与此活动；首日首租体验价为车辆日租金，不包含保险费、手续费等其他费用；体验价仅适用于首日首租，超期日租金按白金卡持卡人所享受的标准价格收取；首日首租体验活动不与其他优惠同时享受。



## 理财金账户客户

### ■ 服务对象

理财金账户客户为工商银行五星级(含)以上客户。

### ■ 特色优势

以理财金账户卡为介质，该卡具有存取现金、刷卡消费、转账结算、投资理财等功能，是工行客户的贵宾身份证明。提供多项贵宾理财服务：在全国主要营业网点提供优先服务；提供指定范围的业务费用优惠或减免；优先配备个人客户经理，提供理财策划与理财咨询服务。

#### 1. 专属贵宾通道

工行所有营业网点为理财金账户客户提供优先服务。贵宾理财中心为理财金账户提供专属服务区域，由客户经理提供一对一的理财服务。其他营业网点设有理财金账户贵宾室或专用窗口。对于理财金账户客户的投诉，必须在2个工作日内给予答复。

#### 2. 专享费用优惠

按照理财金账户费用优惠标准为客户减免业务费用。

#### 3. 专家理财服务

为每位理财金账户客户配备专属客户经理，根据客户的需求，在理财专家组的指导下为理财金客户提供理财策划与理财咨询服务。

#### 4. 专供理财产品

为理财金账户客户开发专属理财产品，优先为其提供各种理财产品。对理财金账户客户的贷款申请和信用卡办卡申请优先受理、优先审批。

#### 5. 专业账户管理

以理财金账户卡为介质，为客户优惠提供联名账户、预约周期转账、协定金额转账、通知存款自动转存等账户管理服务。

#### 6. 独有贵宾版网上银行

工行专为理财金账户客户提供贵宾版个人网上银行，为您在网上银行提供专属服务通道，并为您提供转账汇款等多项费用优惠。通过网上银行贵宾版，您将可以轻松办理转账、汇款、缴费、投资理财、自助贷款、网上购物等各项金融服务，尽享网上银行的方便快捷，让您在网络世界里畅行无忧，尽享尊贵体验。

#### 7. 绿色通道优先服务

即日起，您在工行1万多个银行网点办理任何金融业务，只需出示理财金账户，即毋须排队等待，自动进入绿色通道优先办理各项业务。您如申请消费贷款，亦将自动进入绿色通道，在办理和审批上享受优先服务，更有专为您推出的综合授信贷款，实行一次授信，循环使用，办理贷款更加方便快捷，即刻满足您的融资需求，让您提前实现梦想。

#### 8. 专有精彩活动

每年将至少组织两次大型理财沙龙或客户答谢会。（本内容仅供参考，更多内容请咨询当地工行网点）

■第17届中国国际金融(银行)技术暨设备展览会在京举行,集中展示了我国现阶段金融发展水平及未来发展方向,图为印有资产托管的业务魔方。



图/CFP

## DEAL WITH BANK ——MANAGE YOUR TRUSTEESHIP OF ASSETS

### 与银行打交道 ——打理你的资产托管

文\_高业伟 [中国工商银行股份有限公司山东潍坊分行理财经理] 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_黄敏

资产托管业务可以有效帮助客户消除心中的顾虑,保障财产和资金使用的安全,在社会经济生活中发挥着极为重要的作用。

对于许多人来说,“资产托管”这个词可能有些陌生,也可能觉得与自己的关系比较远,而事实上,在经济金融领域,资产托管是一项非常重要的业务。除了一些企业、证券公司、商业银行、保险公司等机构以及部分个人与资产托管直接有关外,很多普通人虽然与资产托管这个词没有直接的联系,但却通过自己的很多行为(如投资等),与资产托管有着千丝万缕的关系。比如,这些年公募基金几经沉浮,但购买基金的人非常多,其实,从购买基金那一刻起,投资者就已经和资产托管建立了密切的联系,甚至需要为资产托管“买单”,因为投资者用于购买基金份额的资金并不是存放在基金公司,而是按照有关规定被“托管”在了商业银行。所以,资产托管却几乎和每一个人都有着密切的关系,适当了解一些托管知识,无疑是有益的。

#### 第一步: 资产托管业务渊源

资产托管业务是指具备一定资格的商业银行作为托管人,接受各类机构、企业和个人客户的委托,依据有关法律法规,为客户委托资产进入国内外资本、资金、股权和交易市场从事各类投资和交易行为,提供账户开立和资金保管、办理资金清算和会计核算、进行资产估值及投资监督等各项服务,履行相关托管职责,并收取服务费用的银行金融服务。目前,中国工商银行是国内资产托管品种最多、托管规模最大、托管服务最优的银行,连续十二年保持市场份额第一的优势,被业界公认为中国第一托管银行。

作为一项较新的金融业务,资产托管在国内的历史并不是很长,1998年2月24日,经中国证券监督管理委员会、中国人民银行核准,中

## 工行资产托管业务主要产品

目前，工商银行已经建立起涵盖银行、证券、保险、实业等领域，服务对象包括机构投资者和个人投资者的门类齐全的产品体系。产品主要包括证券投资基金托管、基金管理公司特定客户资产管理托管、安心账户托管、企业年金基金托管、证券公司定向资产托管、证券公司集合资产管理计划托管、全国社会保障基金托管、信托财产托管、基本养老保险个人账户基金托管、保险资产托管、产业投资基金和私募股权投资基金托管、QDII资产托管服务、QFII资产托管服务、ESCROW资产托管服务等，种类比较齐全，能够满足客户的各种托管需要。

国工商银行成为中国大陆首家托管银行。当时，资产托管业务的出现，主要是为了配合证券投资基金的发展，保证基金持有人资金的安全。一位托管业务专家这样介绍资产托管：“资产托管业务从诞生那一天起，就是为了解决投资人和投资管理人之间的信息不对称问题。眼下资本市场产品越来越丰富，信息不对称问题将一直存在，资产托管这样一个提供信任、促成交易的业务也会有更广阔的发展空间。”

因此，托管人的职责主要是投资资产的安全保管、资金清算、会计核算、资产估值、投资监督及信息披露等，通过引入托管人制度，有利于保障客户资产的安全，保护投资者利益。具体体现在：一是托管人的介入，使客户资产的所有权、使用权与保管权分离，托管人、管理人和投资者之间形成一种相互制约的关系，从而防止客户资产被挪用他用，有效保障资产安全；二是通过托管人对管理人的投资运作，包括投资目标、投资范围、投资限制等进行监督，可以及时发现管理人是否按照有关法规要求运作，托管人对于管理人违法、违规行为，可拒绝执行并及时向监管部门报告；三是通过托管人的会计核算和估值，可以及时掌握委托资产投资状况，保证委托资产财务状况披露信息的准确性。

经过十多年发展，国内资产托管业务市场规模飞速扩大，托管资产规模从最初不足10亿元，快速扩大到2010年末的接近10万亿元，增长近1万倍。与此同时，随着我国资本市场国际化发展步伐的加快，金融创新不断涌现，托管机制作为重要的公司治理手段被广泛使用，越来越多的投资者、金融投资机构和企业得以享受安全高效的托管服务。而工商银行作为托管服务的先行者，在此期间依靠严密科学的风险管理和内部控制体系、规范的业务管理模式、先进的业务营运系统及专业的托管服务团队，为境内外广大投资者、金融资产管理机构和企业客户提供安全、高效、专业的托管服务，托管资产规模已超过30000亿元，其中在证券投资基金、保险资产、企业年金基金、跨境资产、基金公司专户理财等主要托管业务领域的规模均保持同业第一，今年以来还积极拓展安心账户资金、人民币理财、券商客户资产管理计划、股权投资基金等新兴托管业务，并在国内率先开展绩效评估、风险管理等托管增值服务，不断延伸托管服务新领域，为各类客户提供个性化的资产托管服务。

## 第二步：资产托管业务通道

### 商业银行的资产托管职能部门

目前，各行基本上都有专门负责资产托管业务的部门，如中国工商银行在业务持续快速均衡发展同时，资产托管业务网络建设日臻完善，逐步探索从总部到全国、从本地托管向全球托管领域的延伸。工行37家一级、直属分行均获得开办托管业务资格，国内托管业务网络布设基本完成，同时始终保持全球化思维和视野，努力构建全球托管服务网络。近年来，陆续在工银亚洲、工银伦敦、工银首尔等境外机构开展托管业务，并与国际著名的全球托管银行建立了密切的沟通合作机制，全球托管网络布局初见成效，以QFII和QDII为核心的全球托管业务保持稳健发展。

工行总行资产托管部作为专职从事资产托管业务的职能部门，下设多个部门分别负责相关托管产品，其中证券投资基金处主要负责证券投资基金、基金公司专户理财等托管业务，全球资产托管处主要负责QFII资产、QDII及QDII专户资产、ESCROW等全球托管业务，委托资产一处主要负责企业年金基金、信托资产、安心账户资金、证券公司客户资产、人民币理财产品、阳光私募基金等托管业务，委托资产二处主要负责保险资产、股权投资基金、产业投资基金等托管业务。

### 托管流程的两个阶段

第一个阶段是准备阶段，客户如果有需求需要在银行进行托管，比如感觉和对方在交易过程中信息不对称，可以与银行的主管部门进行资产托管协商，并达成意向，之后银行就组织人员介入，其中一个非常重要的方面就是做尽职调查，主要是了解客户的资金是否合法，来源有没有问题等。尽职调查以后，进入需求分析，主要是了解客户有哪些具体的需求，特别是在投资监督、风险管理方面有哪些需要，双方进行会谈。谈妥后，银行客户经理将与客户面对面进行沟通，进行产品设计。完成后，双方进行商务谈判，之后合规审查，如无任何问题，签订合同，进入到托管阶段。

第二个阶段即托管阶段，委托人与受托人双方之间约定工作流程，包括每天需要传送哪些数据、什么时间传送、有什么具体要求等。工作流程约定下来以后，委托人需要授权给托管人，然后再到银行开立托管账户，委托人提供托管财产清单，托管人开始正式履行托管职责，按照约定的工作流程进行托管。

工商银行资产托管部在了解客户需求后，会与客户就业务合作的有关事项进行交流，并安排相关业务部门和主管领导与客户见面。一旦合作项目确定，将指定客户经理负责与客户联络和提供咨询、方案设计等服务。



图/东方IC

■1998年2月24日，经中国证监会、中国人民银行核准，中国工商银行成为国内第一家证券投资基金托管银行。经过几年的发展，托管业务领域不断拓展，由最初单一的证券投资基金扩展到了社会保障、证券、信托、保险、QFII等多个领域。

### 第三步：知晓重要资产托管业务

#### 信托财产托管业务

信托财产托管是指中国工商银行作为托管银行受信托公司委托，安全保管信托财产，并提供资金清算、资产估值、会计核算、交易监督、信息披露等相关服务的金融业务。根据信托财产投资对象不同，信托财产托管业务分为证券投资类信托财产托管业务、权益投资类信托财产托管业务、贷款类信托财产托管业务等。托管是促进信托业务稳健发展的长效机制，引入第三方进行托管，实现信托财产所有权、管理权、监督权分立，有效改善信托治理结构，有利于提升信托产品的公信力，提升社会公众对信托公司、信托行业的信任度。

凡已在银监会正式注册登记的信托公司或信托投资公司均为工商银行信托财产托管业务的服务对象。工行信托财产托管业务的主要服务内容为保管信托财产、核算信托权益、办理资金收付、监督信托投资、信托财产估值、定期披露信息、核实费用支付和信托利益分配方案、归集支付等。

#### 办理流程

1.业务联系：有信托财产托管需求的信托投资公司与工商银行总行资产托管部或工商银行当地分支机构接洽。

2.签订协议：相互沟通，根据客户的要求，设计相应托管方案，签署托管协议。

3.开立账户：根据监管部门的要求，代理开立信托计划资金账户、证券账户等。

4.托管运作：按照托管协议中的规定，提供信托计划资产保管、会计核算、资产估值、清算交割等服务，对信托计划资金的投资运作进行监督，并定期向监管部门和受托人提供托管报告。

#### 安心账户托管业务

安心账户托管业务是工行接受客户委托，根据与客户签署的托管协议的约定，开立托管账户保管资金，监督资金使用情况，并向客户披露托管资金及账务信息的一种资产托管业务。通过该业务，工行作为信用中介、支付中介有效保障客户的各类交易资金、专项用途资金的安全与独立，降低交易违约风险，确保专款专用，让客户享受安心的托管服务。

该业务的服务对象为在商品贸易、股权转让、并购等交易过程中需要托管银行提供信用中介和支付中介服务的单位或个人，如大宗商

## 工行资产托管服务范围

Link:

### 国内范围

可以分为基本服务和增值服务两大类，其中基本服务包括账户开立、资产保管、投资清算、会计核算、资产估值、交易监督、归集支付、信息披露等；增值服务包括投资评价、绩效评估、风险分析、信息咨询、个性化报表定制等。

### 全球范围

也可以分为基本服务和增值服务两大类，其中基本服务包括账户开立、资产保管、交易结算、会计核算、资产估值、公司信息、交易监督、外汇转换、收入接收、记录保存、报告服务、代理投票等；增值服务包括绩效评估、风险管理、现金管理等。

品交易市场、电子商务企业、第三方支付企业、二手房中介及买卖双方、股权交易参与者等，以及在财政资金、社会福利基金等专项资金支付领域和债券发行、基金销售、第三方支付等资金结算领域中需要托管银行监督资金专款专用的单位或个人。服务内容为资产保管、资金收付、收付监督、会计核算和信息披露等。

### 证券投资基金托管业务

证券投资基金托管业务是根据法律法规的要求，托管银行在证券投资基金运作中从事资产保管、交易监督、信息披露、资金清算与会计核算等的托管业务。中国工商银行从成为国内第一家具备证券投资基金托管资格的商业银行以来，通过不懈努力，基金托管服务得到了广大基金持有人和基金管理公司的广泛认同，托管基金品种齐全，覆盖股票型、债券型、混合型及货币市场类，包括保本、ETF、LOF、可转债、小盘、区域、指数及伞型基金产品等，截至2010年12月末，共托管证券投资基金198只，基金托管规模稳居行业第一。

工行证券投资基金托管业务的服务对象为基金持有人和基金管理公司，服务内容主要包括资产保管、会计核算与估值、资金清算、交易监督及其他增值服务。业务流程与信托财产托管基本相同。

### 保险资产托管业务

保险资产托管即为保险公司和保险资产管理公司提供投资证券、债券、基金、金融衍生品等资产托管、保险理财产品托管、保险资产管理公司创新集合投资产品托管、保险资金间接投资基础设施托管、保险资金投资资产证券化托管、保险资金不动产投资托管、保险资金股权投资托管等保监会批准的投资资产托管业务。

该业务的服务对象为保险公司和保险资产管理公司。服务内容为资产保管、账户开立、清算交割、交易监督、会计核算、资产估值、报表编制、托管报告、保存记录等基本服务，另外还有定制各类绩效评估报告、定制各类风险评估报告、会计外包、个性化的报表服务、托管业务网上客户服务平台、定制市场资讯信息等增值服务。业务流程与信托财产托管基本相同。

目前，商业银行资产托管服务的重要作用正在被越来越多的人所认识，托管理念也正在被更多的领域所接受。可以说，只要有重要的投资和交易行为，都将会引入托管机制，拥有托管资格的商业银行以其擅长的清算交收服务、特有的监督职能和公正透明的核算估值服务等，为投资、管理机构等提供第三方专业高效的服务，相当于为经济生活中的交易各方提供了一把“保护锁”。<sup>④</sup>

图/东方IC



# CHARACTERISTIC REGIONAL CO-BRANDED CARD

## 特色区域联名卡

策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_黄敏

据统计,截至2010年底,在所有发卡的银行中,工行以6366万张银行卡跃居榜首,其中工银灵通卡作为工行的品牌卡片更是受到了广大用户的喜爱。工银灵通卡是工行在全面整合电子银行服务基础上推出的银行卡,它是一张功能全面升级、增强型的多功能银行卡,可提供个人结算、电子银行、投资理财以及各种日常便利服务。除了全国发行的灵通卡外,各区域会根据当地的具体情况,发行一些特色区域联名卡,因其符合用户的需求,好评不断。



# 居住

## 大理市居住证牡丹卡

此卡种为银联标准借记卡，为个人卡。该卡按云南省人民政府出台的《云南省流动人口服务管理暂行办法》的相关要求，由金邦达公司及东信和平设计，经省公安厅认可，大理市政府批复确认。卡面以水墨为意境，倡导安居乐业、祥和、幸福和谐、有规律的生活。卡型为非接触式CPU卡+高密磁条的复合卡，该卡具有信息存储、身份识别、电子凭证、信息查询和电子支付等基本功能，提供一种规范、标准、统一、高效、便捷的识别手段。

大理市居住证(卡)是全国首张将居住证与银行卡结合为一体的复合型借记卡，通过实行居住登记和居住证制度，把分散在政府各职能部门的基础数据高度统一起来，实现基础信息资源的充分共享，形成基础信息交换共享平台，方便大理市流动人口办理相关社会事务和享受多种公共服务，提高流动人口的市民化待遇，增强流动人口的同城化意识，实现对流动人口亲情化服务，将管理寓于服务之中，为民众提供了统一、规范、高效、便捷的服务。

### 卡片功能

大理市居住证(卡)中非接触式CPU卡应用于身份识别、政府公共管理和公共服务、小额支付和其他可拓展业务；高密磁条应用于银行，磁条的金融功能包括代发工资、消费结算、转账汇款和存取现金等。持卡人离开大理市后，在全国范围内，该卡可视同普通借记卡使用，可以享受银行提供的各种金融服务，如：异地存取，转账汇款，使用自动柜员机存取款、转账；使用网上银行和电话银行办理各类业务；链接理财产品、基金、外汇买卖、股票等各类理财业务。在日常生活中，还将提供众多的便利服务：如缴纳电话费、手机费、水电费、超市刷卡购物及网上购物等。

### 持卡人享有的权益和公共服务

1. 按照规定享受职业技能培训和公共就业服务。
2. 按照规定参加社会保险，享受相关待遇。
3. 符合条件的人员，依法享有法律援助。
4. 实行计划生育的育龄夫妻免费享受国家规定的基本项目计划生育服务。
5. 传染病防治和妇女儿童保健服务。
6. 参加居住地专业技术职务的任职资格评定或者考试、职业(执业)资格考试、职业(执业)资格登记。
7. 在居住地参加驾驶培训并申领机动车驾驶证，办理机动车注册手续。
8. 参加居住地社区组织和有关社会事务管理。
9. 其子女可以同等享受义务教育阶段常住人口入学政策。
10. 持卡进入市内各景点景区享受本市市民相应待遇。
11. 持卡办理公共交通乘车卡享受本市市民待遇。
12. 办理工商营业执照，免收登记费和办证工本费。
13. 大理市路内停车收费，使用居住证(卡)银行功能缴费可以享受相应规定的优惠。
14. 经市政府确定可以享有的其他权益和公共服务。



■第19届中国国际金融展在北京展览馆举行，图为工行展示各类银行卡的展台。

## 媒体

### 牡丹海峡导报联名卡

牡丹海峡导报联名卡是工行与《海峡导报》发展有限公司联手打造的具有工银灵通卡功能和《海峡导报》会员功能的联名借记卡。

#### 申领方法

持本人有效身份证件至工商银行厦门分行营业网点即可办理。

#### 产品功能

持牡丹海峡导报联名卡可办理刷卡消费、储蓄理财、自助服务、个人信贷等所有金融业务；可在工行网点、ATM、POS、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、POS上使用，为您提供全方位金融服务。

#### 特色服务

该卡是工行全国首张与媒体联名的金融消费卡，该联名卡将原《海峡导报》会员卡（九龙卡）与银行卡功能合二为一，面向广大《海峡导报》读者及媒体工作者发行。工行和海峡导报社已联合了酒店餐饮、休闲旅游、购物娱乐、建材家居、健身美容、艺术文化、教育培训等诸多行业的优质商家，为持卡读者构建了全方位、多领域的生活消费优惠服务网络，让持卡人在联盟商家享受独有的尊贵与优越。联名卡各项优惠活动可登录台海网金卡联盟查询，持卡人也可参与互动。

### 辽宁交广联名卡

牡丹交广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；可在工行网点、ATM、POS、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、POS上使用，为您提供全方位金融服务。

#### 产品功能

此卡集金融服务与社会服务于一身。

1. 具备工银灵通卡的全部功能。
2. 增值服务。

会员持该卡可以在建材、家具、家电、餐饮、娱乐、美容健身、医药等与生活息息相关的行业消费时享受各种优惠。



## 投资

### 牡丹华龙灵通卡

牡丹华龙灵通卡是工行与华龙证券有限责任公司联合推出的区域联名卡，本卡具有工银灵通卡的各种金融服务功能，并可在工行遍布全国的营业网点、自动柜员机、自助终端、特约商户，以及带有银联标识的POS和ATM上使用。

华龙证券为持卡人提供包括证券交易、购买基金和理财产品、证券资金转账、实时查询、转托管、撤销指定和积分奖励等增值服务功能，并可为持卡人提供专业证券投资和咨询，提供一站式快捷服务。

工行能够为客户提供全方位、分层次、个性化的服务。其中包括投资者个人/家庭资产负债的分析、现金流的预算与管理、投资规划、居住规划、教育投资规划、个人风险管理和保险规划、个人税务筹划、退休规划等。以下就列举几种牡丹华龙灵通卡可以办理的特色理财服务：

#### 1. 人民币理财产品

(1) “稳得利”-新股申购型。投资者滞留或留存在银行账户中的资金，可考虑选择“稳得利”-新股申购金融产品，增加稳定的投资收益。

银行集合资金后，以链式信托方式投资于首次公开发行的股票、非定向增发股票以及新发行可转债的申购，并在其上市首日卖出，通过一、二级市场价差获取收益，并按投资比例进行收益分配。此外，也可投资于债券、存款、货币市场基金或其他委托人认可的投资工具。

**特点：**投资者在每月可根据银行提供的理财产品的表现，结合自身资金需求情况，实施投资策略；银行负责资金的全程监控，确保投资低风险运行，高收益回报。

(2) “稳得利”-债券型。投资者亦可选择“稳得利”-债券型金融产品，该产品是以银行集合资金并以高信用等级的人民币债券（含国债、金融债、央行票据、其他债券等）的投资收益为保障，到期向投资者支付本金和收益的低风险个人理财产品。

**特点：**投资风险低；收益高于普通同期定期存款；办理手续简单；属稳健型投资工具。

(3) “稳得利”-信托型。该金融产品是以银行集合资金投资于国家开发银行、国有商业银行或大型全国性股份制商业银行提供不可撤销连带保证责任担保的优质企业信托融资项目，并搭配部分国债、央行票据或其

他银行间市场债券。

**特点：**投资有连带保证责任担保；企业信托融资的收益高于债券型产品；可根据资金支配时间长短选择相应的期限。

#### 2. 通知存款

通知存款是银行与存款人约定，根据提前通知期限的长短享受较高利率的存款品种，包括“1天通知”和“7天通知”两个品种。工行网上银行将提供7×24小时全天候服务，能够方便投资者理财，其收益远高于活期存款，比较适宜投资者资金的短时期流动性管理。

#### 3. 理财协议

1. 协定金额转账协议。银行根据投资者的申请，当投资者联名卡留存金额达到协议约定的额度时，即为其办理自动转账，包括协定金额转入和协定金额转出。

2. 预约周期转账协议。能够保证资金及时划转，避免因投资者一时遗忘造成不必要的损失。例如投资者委托银行运行房屋按揭、车贷按揭，以及每月自动支付异地求学子女生活费等。

此外，工行还有“定期自动还款理财协议”等九大个人理财协议品种，每款均可为消费者提供贴心的金融服务。

#### 4. “利添利”账户理财

“利添利”账户理财是指银行接受个人投资者的委托，通过协议的方式实现系统自动将投资者多个活期账户的闲置资金集中后，用于申购投资者指定的基金产品（目前为货币和短债基金），达到为投资者管理账户闲置资金、增值理财的一种个人理财产品。

投资者在签订理财协议时，对“利添利”账户的余额设置上下限，当该账户余额超过上限水平时，超过部分金额自动转入基金对应的资金账户（即牡丹华龙灵通卡）申购货币和短债基金；当该账户余额低于下限水平时，基金账户自动发出赎回申请，赎回资金将自动转回该账户。（本栏目内容仅供参考，详情请咨询当地工商银行）<sup>②</sup>



图/CFP

■ 图为3i集团参与投资的巴黎春天百货。

# LEGEND OF WEALTH IN THE WORLD

## — 3i GROUP

### 全球财富传奇之3i集团

策划编辑\_张妹 责任编辑\_黄敏

金融世界的童话里总有金融风暴下的强者，危机中的财富造梦家，累积着令世人艳羡的资本。现实中，这个集团真正地存在着，它不仅拥有着全球首屈一指的业务覆盖范围，还是全球唯一的FTSE 100私募股权投资公司。事实上，这个集团就“潜伏”在你我身边，在幕后操纵着那些被世人评为“之最”的企业，为人们惊叹和追捧。这便是3i集团。它究竟为何有如此魅力？金融世界的帷幕拉开，且看3i集团如何登上财富传奇的舞台……



■图为3i集团的首席执行官参加有关私募股权投资行业的规章和税收的会议。

# 3I GROUP'S INVESTMENT GOLDEN RULES

## 3i集团的投资金律

文\_于晓凡 策划编辑\_张姝 责任编辑\_黄敏

3i集团是世界领先的私募股权投资集团之一，也是欧洲最大的私募投资基金之一。现管理的资产达到200亿美元左右，累计投资总额达400多亿美元。3i集团的业务覆盖范围以广泛著称，目前3i集团在全球共投资了14000余家世界卓越的企业，办事处和分支机构以及独特的基金国际网络遍布全球。虽然3i集团在2008年受到次贷危机的影响，银行贷款收缩、股价急速下跌，面临投资组合贬值、负债过多等资产困扰，但3i集团没有被危机打垮，而是把工作重点放在集中管理100亿英镑的资产，并随时在市场反弹后选择退出机会，停止投资新项目、加速出售现有资产等让现金回流。同时通过小幅裁员、撤销上海与香港的办公室来削减运营成本。又幸而旗下未涉足对冲基金业务，3i集团成为世界私募股权投资领域最能抗击风险的投资基金之一，成为了金融风暴下的胜出者。3i集团，自有其得天独厚之处。

### ■ 价值优势

3i集团于1945年由英国政府团体与英格兰银行在伦敦创立。它成立早期为英国中小企业和家族企业创造了不同类型的解决融资问题的融资方案，在英国的经济发展、经济工业化、国有企业私有化以及英国的资本市场的基础建设和发展方面，3i集团都有着不可衡量的重大贡献。1994年，3i集团在伦敦证券交易所的市值达到15亿英镑，随后3i集团成功在伦敦证券交易所上市，自此3i集团每年在全球的投资额已经超过30亿美元。其作为全球唯一的FTSE 100私募股权投资公司，66年来为需要发展业务、变革业务和收购业务的人士提供了支持，并借助已有的知识、经验及全球关系网络为合作方提供巨大的推动力。3i集团在英国经济工业化、国有企业私有化以及英国资本市场的基础建设和发展过程中都曾扮演过重要角色。基于诚信、信赖和相互尊重的原则，3i与被投资公司建立了密切的合作伙伴关系，借助其自身的国际网络以及强大、广泛的业务关系，为自己的投资组合、股东和基金投资者提供创造了丰厚的价值。

## ■ 投资配置

有一个理念常常被3i集团的高层挂在嘴边：“作为一家有责任心的投资公司，3i集团不会在投资项目上市之初就马上套利出逃，持有一个项目的时期大约在一年半到十年之久。”不同于那些略显激进的同行人，3i集团类似于股票市场中的“价值投资者”，偏爱投资增长型的成熟期企业。当3i集团进入一个新领域时，通常先投资一家具有行业优势的企业，与管理团队建立亲密的合作伙伴关系，积累行业的投资和管理经验，并借助这种经验在该领域内运作一系列收购和整合活动，从而使分散的企业实现协同效应。3i集团的投资业务范围包括成长投资、收购投资、基础设施投资及上市企业股权投资。在3i集团每年的投资中，一半左右都用于管理层收购，从集团企业或私人企业那里购买股权，三成以上为增长型投资，为成长期的公司提供资金帮助，而剩下的不到两成作为风险投资。

### 1. 收购业务

3i集团的收购业务多发生在欧洲地区且以中等市值企业为主要目标，或是大企业旗下非核心企业、争议不断的私人集团，又或是其他同行的二次管理层收购。之所以以欧洲为主战场，是源于3i集团的谨慎风格，利用其对欧洲文化、风土人情的了解以及在泛欧地区的知识、技术和行业经验，抓住各种隐藏的投资机会。尽管将目标企业局限于中等市值企业使3i集团失去了一些投资机会，却也使其幸运地避开了收购市场竞争最为激烈的区域，从而成功地开拓出属于自己的绝对主场。

### 2. 创业投资

创业投资是3i集团另一项重要业务，基本思路是：首先以低廉的投资成本获得目标企业的股权，然后投入创业资本帮助目标企业发展壮大，凭借控制权参与管理层的经营决策活动，与目标企业共享自己的业务资源，最后通过一级市场出售、转让或二级市场抛售股权等方式变现获利。3i集团在创业投资方面最大的特点在于其拥有极强的处理与原企业决策者之间管理关系的能力，善于将自己包装成目标企业的“合伙人”和“朋友”，不仅主动地投入资金，而且积极为目标企业与其所处行业的国际知名企业牵线搭桥。即使准备退出，3i集团也会与经营者和投资者达成一致的退出战略。这种做

法对于关系渠道狭窄的目标企业极有吸引力，其中，中国内地的分众传媒（Focus Media）就是一个典型的例子。

### 3. 风险投资

风险投资方面，3i集团主要针对医疗保健行业、通讯行业、软件和电子行业、半导体与高科技行业的企业进行早期或后期投资，一般会要求进驻目标企业高层，在经营管理期间也可能引入新的参与者。同样，目标企业可以与3i集团共享各类资源，其中包括3i集团广泛的社会关系和国际业务网络平台。目前3i集团的风险投资业务在欧洲市场操作得非常成功，但在亚洲市场数量还很有限。3i集团投资的重点在于增长型企业，特别是那些接近成熟期的公司，更加青睐在行业内领先且具有相当规模的企业。这一投资理念与人们通常认为的风险投资的目标企业多为新建企业的观点大相径庭，但实践证明这却是3i集团在私募股权投资中屡战屡胜的法宝。

## ■ 项目标准

3i集团凭借良好的政府背景与、雄厚的资金实力和各处网罗的优秀专业人才，在投资的道路上步步为营。1967年3i集团策划了公司第一笔风险投资，以9万英镑的成本投资牛津仪器公司（Oxford Instruments）并最终获得430万英镑的收益，如今牛津仪器公司已经成为一家全球领先的科学仪器跨国集团；1970年3i集团以1.7万英镑的极低成本投资的邦德直升机制造企业（Bond Helicopters），如今邦德直升机制造企业也已成为价值8000万英镑的世界最大民用直升机公司……近年来，3i集团成功运作了多项收益颇丰的投资项目，如2001年被记入日本经济史的“日本第一次以西方模式实施的管理层收购案”等。

尽管3i集团每年投资项目众多，但投资范围和选择企业的标准却十分清晰。在不同的投资区域、针对不同的行业特点对应着不同的投资模式和标准。第一，具备增长潜力的行业，如消费者产品与零售、餐饮、能源、房地产、医疗卫生保健与仪器、现代制造业等；第二，行业内领先企业，如行业内排名前五名的企业；第三，相当规模的企业，如已实现年净利润5000万元以上企业；第四，快速成长企业，如具有30%以上增长率的企业；第五，融资规模在2.5亿元以上的企业。⑧

## 3i集团财富数字轨迹

- 9万英镑, 1967年, 3i集团第一笔风险投资获得成功, 以9万英镑的成本投资牛津仪器公司, 最终获得430万英镑的收益。
- 1.7万英镑, 1970年, 3i集团以绝低成本投资邦德民用直升机制造公司, 该公司其后成为市值80000万英镑的世界最大民用直升机公司。
  - 15亿英镑, 1994年, 3i集团成功在伦敦证券交易所上市, 市值达到15亿英镑。
- 1.3亿美元, 2001年, 3i集团在日本运作尼桑汽车下属公司vantec价值1.3亿美元的管理层收购项目, 这是日本第一个西方模式的管理层收购项目。
- 15.6亿英镑, 2005年, 3i集团以15.6亿英镑的价格将Travellex——目前世界最大的办理国际汇兑业务的非银行金属公司出售给APAX, 并获得近十倍的回报。
  - 20亿英镑, 2006年, 3i集团的市值超过20亿英镑。

## 3i集团财富书写者



● **叶博筌 (Philip Yea)**: 3i集团首席执行官, 于2004年7月加入3i集团。叶博筌名列《泰晤士报》“2005年度英国商界最有影响力100强”的第46位。作为20多年来3i集团第一个从其他公司引入管理层的“局外人”, 他帮助3i集团走出2001年科技泡沫的低谷。加盟3i集团之前, 叶博筌曾担任Investcorp国际有限公司的董事, 并在帝亚吉欧公司 (Diageo P.L.C.) 担任了三年集团财务董事。此外, 叶博筌还有在英国抵押贷款公司 (HBOS plc) 和曼联集团 (Manchester United plc) 供职的经历。

● **彭德恩**: 现任3i集团亚洲区联席主管董事总经理, 1987年加入3i集团, 之前在苏格兰为毕马威会计师事务所 (KPMG) 工作四年。在3i集团工作13年后, 2000年9月, 积累了丰富投资经验的彭德恩被总部选中, 来到亚洲发展3i集团业务。

● **金丽丽**: 3i集团执行董事兼北京首席代表。1995年毕业于英国曼彻斯特商学院, 获工商管理硕士学位, 2006年3月加入3i集团。金丽丽拥有十年的直接投资经验。她在英联伦敦总部担任东南亚部投资经理四年, 参与了筹备设立英联北京代表处的工作, 并有直接投资蒙牛和无锡尚德太阳能电力的经验。



## 成功方程式之中国战略

3i集团拥有跨越亚洲、欧洲和北美三大洲，具有不同文化背景及各类行业的领先的人际网络。亚洲、北美和欧洲每年投资超过20亿美元，帮助企业实现其发展目标、重组股权结构、发行股权。由于中国经济增长迅猛，市场规模巨大，全球经济的影响也不断增强，许多投资集团把目光锁定中国，巨大的利润空间也吸引着3i集团，将中国定为亚洲发展战略的重点。自2003年起，3i集团已在中国成功投资了十几家企业。

## 成功方程式之中国之最

### ●最大半导体晶圆代工服务商之一

中芯国际：2004年7月上市的中芯国际，是负责中国6英寸晶圆半导体最大生产商之一，是世界领先的集成电路芯片代工企业之一，也是中国内地规模最大、技术最先进的集成电路芯片制造企业。

### ●最佳风险投资机构

鼎晖投资：中国第一增长基金，中国本土风险投资领先者，是中金公司直投部前身，管理50亿元人民币。

### ●中国最大的消防器材生产商

海湾消防：中国消防器材领先者，2005年6月在香港上市。

### ●中国最大的户外传媒集团

分众传媒：数码户外媒体领先者，2005年7月上市。

### ●最大的中式连锁火锅餐饮

小肥羊集团：成立于1999年，是中国本土最大的餐饮连锁商，主营内蒙古特色火锅。在全球（中国内地、香港、澳门和日本、美国、加拿大、印尼等）经营自营餐厅和特许经营餐厅。2008年6月12日，小肥羊成功于香港交易所IPO上市，市值逾4.2亿美元。

### ●最大的高档百货购物连锁

巴黎春天百货：巴黎春天百货（中国）有限公司成立于厦门，发起人为法国巴黎春天百货和宝姿国际时装，目前主要股东为宝姿国际、3i集团及花旗集团。

### ●中国最大的手机数码产品连锁零售店集团

迪信通：中国最大的连锁手机数码产品零售店，覆盖华北、华东、华中、华南和西北、东北、西南等地区，拥有1100多个连锁直营店。®



# ONE CENTURY CLASSIC LEGEND

## 百年经典品牌故事之卡地亚

策划编辑\_陈方诗 责任编辑\_赵晓璐

“皇帝的珠宝商，珠宝商的皇帝”，国际顶级奢侈品品牌卡地亚 (Cartier) 像所有历久弥新的品牌一样，经历了皇室名流的热捧，经历了二战的风波，经历了新世界的快速发展。160年来，它用最严谨的珠宝技艺塑造一个全新的奢华传奇，潜心编织自己的传奇，并用各种方法传播着。如果有人认为，这160多年卡地亚都在经营奢侈品那就错了，因为除了这些外，更重要的，卡地亚还一直在经营自己的故事。



# CARTIER: A TOUCH-AND-KNOW LEGEND

## 卡地亚：一触即知的传奇

文\_ Kevin 策划编辑\_陈方诗 责任编辑\_赵晓璐

世界顶级珠宝及腕表巨匠，拥有160多年历史的卡地亚，其无数精美绝伦的作品，在重要的历史时刻都留下了深深的印记——永不停止地演绎着世界珠宝及腕表的发展潮流，述说着一段段超越时代的时尚传奇。它为世界珠宝钟表历史写下辉煌的篇章，卡地亚之名与其珠宝一样璀璨耀目，光芒不可直视。

