

您身边的银行 可信赖的银行

ICBC  工银金行家



工银金行家 如意送金来

“工银金行家”是中国工商银行倾力打造的知名贵金属专业服务品牌。“工银金行家”致力于打造以文化为引领的实物类产品、以财智为引领的交易类产品、以产业服务为引领的融资类产品和以价值为引领的理财类产品，面向个人及企业客户提供专业化、多元化的贵金属投资、收藏、融资服务，是您丰富资产组合、规避投资风险、实现资产保值、增值的行家里手。

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC  中国工商银行

CONTENTS



- 010 **卷首**
在横竖交替中突破
- 012 **资讯**
- 018 **财富之旅**
- 020 **财富定制**
金领育儿理财规划书 020
中国式丁克时尚生活规划 024
私营业主乐享生活理财规划书 028
- 032 **势点**
私人派对时间到 032
走进私人派对的世界 034
特色私人宴会打造中式情调 039
派对式社交路线 041
- 044 **财富人生**
菲尔·奈特：运动的无冕之王 044
世界是有心人的世界
——专访汇源集团董事长 朱新礼 047
- 051 **金融超市**
贵金属投资专区 051
- 055 **精致投资**
透过黄金探寻财富信息 055
黄金：让投资组合更完美 056
黄金市场趋势研判 058
高屋建瓴的黄金期货战略 061

您身边的银行 可信赖的银行



个人贷款网贷通

贷款新平台 网络更便捷



个人贷款网贷通是中国工商银行为了方便客户使用个人贷款而提供的一项增值服务。客户可以通过互联网渠道，实现个人贷款的网上自助申请和按需循环使用。

ICBC  中国工商银行

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

■ 工行索引

- 宝贝成长/广告/封二
- 工银金行家/广告/P1
- 个人贷款网贷通/广告/P3
- 畅游北京灵通卡/广告/P5
- 淘宝灵通卡/广告/P7
- 工行嫣然天使基金灵通卡/广告/P9
- 绿色生活主题—灵通卡/广告/P11
- 工行与20家大型商品交易市场开展战略合作/沸点观察/P12
- 工行QFII客户已获32.85亿美元投资额度/工行频道/P15
- 工行蝉联“中国最佳私人银行”/工行频道/P15
- 工行4月1日执行新服务价目表/工行频道/P15
- 中国工商银行股份有限公司新疆分行财富管理中心/财富之旅/P18
- 金领育儿理财规划书/财富定制/P20
- 中国式丁克时尚生活规划/财富定制/P24
- 私营业主乐享生活理财规划书/财富定制/P28
- 特色私人宴会打造中式情调/势点/P39
- 派对式社交路线/势点/P41
- 贵金属投资专区/金融超市/P51
- 黄金市场趋势研判/精致投资/P58
- 高屋建瓴的黄金期货战略/精致投资/P61
- 朱壶丹心：紫砂壶投资/投资速递/P65
- PE FOF：开辟投资新空间/投资速递/P68
- 中国工商银行股份有限公司天津分行泰达支行财富管理中心/财富之旅/P74
- 与银行打交道——定制专属理财产品/顾问/P76
- 与银行打交道——少儿财商培养/顾问/P79
- 理财金密码：一卡多能/卡生活/P101
- 炫动灯火点亮全球夜色/甄选/P108
- 绿色先锋 随“电”而动/甄选/P112
- 沉醉于指尖——绽放奢华魅力的鸡尾酒戒指/甄选/P116
- 私享空间优雅风/甄选/P123
- 中国工商银行财富管理中心通讯地址一览/P127



065	投资速递
	朱壶丹心：紫砂壶投资 065
	PE FOF：开辟投资新空间 068
071	发现
	趟过历史长河的百年公司 071
074	财富之旅
076	顾问
	与银行打交道——定制专属理财产品 076
	与银行打交道——少儿财商培养 079

您身边的银行 可信赖的银行



畅游北京灵通卡



“畅游北京”灵通卡是中国工商银行和北京市旅游局在全国推出发行的联名芯片借记卡，旨在通过整合金融服务和北京旅游资源，为广大持卡人构建权威、便捷、经济的旅游消费平台。

“畅游北京”灵通卡持卡人可享受众多特约使用户提供的“折扣”优惠，服务范围涵盖北京地区餐饮、住宿、交通、游览、购物、娱乐、培训等方面。只要登陆<http://www.visitbeijing.com.cn>进入“畅游北京”灵通卡页面注册成为会员即可实时查询优惠信息，并有机会获赠免费的北京地区景区（点）电子门票或特约使用户提供的优惠券及代金券。

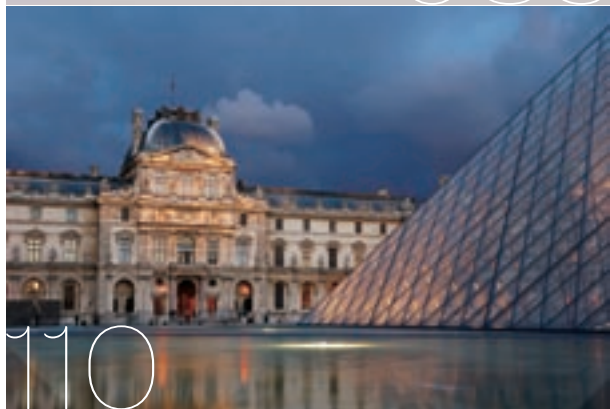


网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC 中国工商银行



085



110



112

082

藏家

彼特·诺顿：艺术就是最好的善举 082

绚烂艺术点亮世界色彩 087

088

大牌

全球财富传奇之威尔顿斯坦家族 088

中华老字号故事之老凤祥 093

097

爱我

健康的非甜蜜姿态 097

101

卡生活

理财金密码：一卡多能 101

103

专栏

让街道引导城市前行 103

富而未贵皆“穷人” 104

投资者情绪的连锁效应 105

做投资的少数派 106

107

甄选

旅行 | 炫动灯火点亮全球夜色 108

试车 | 绿色先锋 随“电”而动 112

风尚 | 沉醉于指尖——绽放奢华魅力的鸡尾酒戒指 116

袖扣腕间的王者风情 119

网上商城 | 私享空间优雅风 123

影讯 | 一匹马的触动 125

127

中国工商银行财富管理中心通讯地址一览

淘宝灵通卡

您身边的银行 可信赖的银行



淘宝灵通卡 网购更灵通



淘宝灵通卡领新上市

“淘宝灵通卡”是中国工商银行与淘宝网、支付宝联合发行的联名借记卡。“淘宝灵通卡”除具备灵通卡的基本银行功能外，还整合了支付宝的网上支付功能，让网络购物更加方便快捷，助您畅享精彩生活。

- ◇ 自动注册，同步认证 ◇ 便捷支付，实时提现 ◇ 灵活定制，及时提醒
- ◇ 在线申请，方便快捷 ◇ 专享活动，更多优惠

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588



ICBC  中国工商银行

ELITE LIFE

主管 | AUTHORITY
中国工商银行股份有限公司
Industrial And Commercial Bank Of China

主办 | SPONSOR
中国工商银行股份有限公司长春金融研修学院
Changchun Institute Of Financial Studies.ICBC

联办 | CO-SPONSOR
中国工商银行股份有限公司个人金融业务部
Personal Banking Department, ICBC

编辑出版发行 | PUBLICATION&DISTRIBUTION
《现代商业银行》杂志社
Modern Commercial Banking Magazine Office

高级顾问 | SENIOR CONSULTANT
罗熹_Luo Xi
魏国雄_Wei Guoxiong
学术顾问 | SCHOLARLY CONSULTANT [以姓氏笔画为序]
李扬_Li Yang
谷澍_Gu Shu
易纲_Yi Gang
胡浩_Hu Hao
唐双宁_Tang Shuangning
海闻_Hai Wen
樊纲_Fan Gang
潘功胜_Pan Gongsheng
赖小民_Lai Xiaomin

编辑指导委员会 | EDITORIAL BOARD
主任 | DIRECTOR
李卫平_Li Weiping
副主任 | VICE-DIRECTOR
马方一_Ma Fangyi
杨勇革_Yang Yongge
委员 | COMMISSIONER
辛峰_Xin Feng
肖冰东_Xiao Bingdong
季长红_Ji Changhong
王星_Wang Xing
王晓庆_Wang Xiaoqing

总编辑 | CHIEF EDITOR
李春满_Li Chunman

名誉社长兼主编 | HONORORY PRESIDENT AND CHIEF EDITOR
项成_Xiang Cheng
副社长 | VICE-PRESIDENT
赵春燕_Zhao Chunyan
社长助理 | PRESIDENT ASSISTANT
苍敏_Cang Min

副主编兼市场总监 | ASSOCIATE EDITOR&MARKETING DIRECTOR
郭京宾_Guo Jingbin
市场部主任 | MARKETING DIRECTOR
周颖_Zhou Ying
市场部副主任 | DEPUTY MARKETING DIRECTOR
辛宏_Xin Hong
网络管理员 | NETWORK ADMINISTRATOR
李百玲_Li Bailing

印制总监 | PRINTING DIRECTOR
李平_Li Ping
办公室主任 | OFFICE ADMINISTRATOR
付晓微_Fu Xiaowei

高级编审 | SENIOR EDITOR
左淑_Zuo Xu
编辑一部主任 | FIRST EDITORIAL DEPARTMENT DIRECTOR
李婉娜_Li Wanna
编辑二部副主任 | VICE DIRECTOR OF EDITORIAL DEPARTMENT TWO
张丽_Zhang Li
编辑主管 | MANAGING EDITOR
陈方诗_Chen Fangshi
王淼_Wang Miao
编辑 | EDITOR
钟亚超_Zhong Yachao
赵晓璐_Zhao Xiaolu
于丹_Yu Dan
张中英_Zhang Zhongying
黄敏_Huang Min
周晓艺_Zhou Xiaoyi
张姝_Zhang Shu

设计主管 | DISIGNER
王丹威_Wang Danwei

美术编辑 | ARTS EDITOR
徐金晓_Xu Jinxiao
王晓岚_Wang Xiaolan

特约主笔 | Special Writer
郭婷婷_Guo Tingting

驻京办主任 | VICE ADMINISTRATOR OF BEIJING OFFICE
侯焰军_Hou Yanjun

驻京办副主任 | BEIJING OFFICE DIRECTOR
赵小兵_Zhao Xiaobing

广告经理 | ADVERTISING MANAGER
刘丽芳_Liu Lifang



副社长电话：0431-84990020
社长助理电话：0431-84990085
副主编兼市场总监电话：0431-84990087
印制总监电话：0431-84990482
市场部电话：0431-84645891
高级编审电话：0431-84990485
编辑一部电话：0431-84990044
编辑二部电话：0431-84647354
办公室电话：0431-84990483
驻京办电话：010-85818497

网址：www.time2002.com
Email: e.life@sohu.com
北京地址：北京市朝阳区十里堡北里晨光家园216号楼2503室
邮政编码：100025
长春地址：长春市二道区公平路448号
邮政编码：130033
每期定价：28.00元
全年定价：336.00元

印刷：沈阳天择彩色广告印刷有限公司
出版日期：2012年5月05日出版

本刊版权归本杂志社所有，未经许可不得以任何形式转载。
文内理财建议，仅供参考，不构成投资依据，投资者风险自担。

本社通过ISO9001：2008质量管理体系认证
注册号：04406Q11405R0S

■ 本期合作机构

• 华盖创意图片社



• 嘉实基金管理有限公司



• phototex



• 爱柯斯因有限公司



• 东方IC



• 简金秋时装（北京）有限公司



• 视觉中国



• 男人风尚





**因为感动，所以行动；
因为关爱，所以施爱……**

一张天真的脸庞因为唇腭裂而失去了本该灿烂笑容的机会……据统计，在我国目前有740万唇腭裂患者，特别贫困地区的患儿因没钱医治，饱受唇腭裂痛苦之苦，不得不以残缺的形象面对人生……



Break through

The Alternation Of The Cross

在横竖交替中突破

文_袁岳 [零点研究咨询集团董事长] 责任编辑_李婉娜

我们很可能在更有经验、知识、阅历与资历以后，困守在已经形成的格局与认识里面，坚持已有的动力，并假定这一切是不需要改变的。我们去听很多课或者开很多会，听到的东西既没有深入细巧的知识，也没有宏大的革命性新思维。就T型人才的概念来说，你可能是那深入的一竖，也可能是那广博的一横。但如果你是一个兼有横竖的人，那么就更具领导力与管理协调力。当然，对于很多人来说，我们不可能都成为完备的横竖人才，更可能的是，有些人是竖在一个牛角尖里，成为很专业的人，另外一些人则横在旷野里，成为很通识的人。

真正的跨界创新三级理论如下：要有真正钻牛角尖钻得很深的专业人才带来很前沿（Cutting-edge）的新知识，达到真正新到让人不懂的程度；要用有效的创新方式互相沟通，认知（Acknowledge）超越自己常规的其他领域的前沿知识，刺激我们在一个领域中依靠经验逐渐形成的固化模式；在此基础上构建连接（Bridge）起新的思想与思路。耶鲁世界学者计划有一个17周的学习课程就非常好，17周，17个主题，从公共政策、国际关系、恐怖主义、环境危机、公益组织、宗教信仰，到公司治理、金融新产品、家族管理、生物技术、疾病流行、亚洲崛起，每个领域都有一位资深的研究专家、一位富有影响力的行动家、一个媒体人物在一周的不同时段与学员互动分享。其实，我们对于大部分知识等同于“文盲”，只是我们平时没有机会体认，也不敢承认，更因为我们在一些领域的成就遮盖了我们在另外一些领域的无知，或者资源的丰富加强了我们在那些无知领域中的胆大妄为。让我们像孩子一样地好奇，不懂就去探问；让我们钻点牛角尖，这样我们才有了独特的发言权；让我们从自己的牛角尖里出来关心一下其他牛角尖里的事情，那样我们就获得了新知识。我们构建，我们解构，我们在横竖交替中突破。⑧

您身边的银行 可信赖的银行



绿色生活主题—灵通卡

携手杨澜
共享**绿色生活**



杨澜

中国工商银行绿色生活主题—杨澜·灵通卡

杨澜·灵通卡是中国工商银行倾情推出的，国内首张实现名人效应和环保理念完美结合的主题银行卡片。持有本卡，您将有机会与杨澜女士一起为社会奉献爱心，有机会与她一起在线交流，面对面畅谈，更有机会获得她的亲笔签名礼品……一切美好可能，无尽自然生活，只因您拥有——绿色生活主题—杨澜·灵通卡！

强大金融功能：具有牡丹灵通卡全部金融功能。可在工商银行全国各网点办理个人金融业务

增值服务功能：爱心捐助 粉丝会员 专场活动 专属礼品 网上论坛



网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC  中国工商银行



工行与20家大型商品交易市场开展战略合作 ——惠及10万多户个体工商户和小微企业

此次工行与20家大型商品交易市场战略合作，既是对商品交易市场已开展服务与合作的总结与肯定，也表明了工行全方位服务于商品交易市场的开始，是依托工银商友俱乐部平台对商品交易市场及市场内商户综合服务的具体体现。

2012年4月25日，中国工商银行与浙江义乌中国小商品城市场等全国20家服装、家纺、钢材、农产品、汽配、塑料等大型商品交易市场在北京正式签署战略合作协议。全国近千家商品交易市场管理方及商户通过视频直播的方式在当地的工行同步参与了签约仪式及座谈会。根据协议，工行将通过专门的客户经理服务团队和组建“工银商友俱乐部”等方式全面加强对大型商品交易市场和市场内商户的金融服务，并积极提供结算优惠、便利融资等专属金融产品支持市场和商户的经营发展。据统计，全国将有10万多户在商品交易市场从事经营活动的个体工商户和小微企业从此次战略合作中直接受益。

在签约仪式现场，多位来自商品交易市场的经营商户代表说，工行这样的大银行主动地支持商品交易市场和广大中小经营商户的发展，增强了他们立足市场做生意的信心。工行相关负责人表示，选择大型商品交易市场作为合作伙伴共同服务广大中小商户，更有利于充分发挥大银行在资金、技术、渠道和风险管理等方面的优势，提升服务个体工商户和小微企业的效率和力度。

随着城乡居民生活水平的不断提高和生产流通专业分工的持续深化，服装、皮革、五金、建材、水产、花卉等各种大型专业市场在全国范围内蓬勃发展，成为促进消费转型升级和区域经济协调发展的重要动力。数据显示，目前我国交易额在亿元以上的商品交易市场已达约5000家，出租摊位数300多万个，成交额达7万多亿元，占社会消费品零售总额的近50%。针对商品交易市场内个体工商户和小微企业高度集中的特点，近年来工行顺应产业集群集约化的发展趋势，因地制宜地创新金融产品，有力地促进了商品交易市场和广大商户的经营发展。根据不同专业市场经营商户的特点，工行积极创新运用第三方增信、第三方保证、企业联保、组合担保等多种措施，量身定制针对性强、适用性好的个性化信贷产品，较好地解决了商户的资金需求，大大降低了它们的融资成本，从而增强了经营实力和发展后劲。据统计，自2009年以来，工行对中小企业主及个体经营户发放个人经营贷款54万人次，累计发放金额4700亿元。其中仅工行广东分行针对当地的专业市场先后推出了“中山黄圃腊味贷”、“江门址山铜材产业集群贷”、“揭阳不锈钢专业市场集群贷”等多项专业融资产品，受到了商户的广泛欢迎。

与此同时，工行针对商品交易市场及市场内商户客户群体创造性地组建了工银商友俱乐部新型服务平台，为商户客户提供全面的金融服务。2010年4月工行在浙江海宁成立第一家工银商友俱乐部，把商户客户作为商友俱乐部的会员，根据其在融资、结算和理财等方面的特定需求，先后推出了“商友卡”、“商友通”、“商友贷”、“商友富”及“商友乐”等系列产品，为广大商户在结算收费、融



■图为中国工商银行与全国大型商品交易市场银商座谈会现场。

01

OBSERVATION

沸点观察

资便利和理财收益等方面提供专属优惠的服务。经过两年多的发展，工行工银商友俱乐部营销服务平台的业务运作模式已基本成熟，对从事实体经营的广大中小企业主和个体工商户提供了良好的服务。今年以来，工行在工银商友俱乐部平台上进一步整合了全行公司贷款、中小企业信贷、现金结算与管理、国际业务、信用卡、私人银行、贵金属等多方产品服务资源，为商户客户提供全方位、多功能的金融产品及服务。此外，工银商友俱乐部还为商友会员们提供一个“信息共享、商贸交流、传播知识、实现价值”的平台，不定期为会员举办各种形式的会员活动，为广大商户提供丰富的非金融服务，为商户创造更多的商业机会，提供更广阔的业务发展空间。截至目前，工行已在全国37个省、市、地区组建了超过3000家商友俱乐部，服务会员近400万人，为全国近5000家商品交易市场的商户提供上门服务，搭建起遍布各个县域地区的全国性服务网络。

据介绍，此次与工行签署战略合作协议的20家大型商品交易市场是：北京市丰台新发地农副产品批发市场，河北保定白沟市场，辽宁沈阳五爱市场，上海逸仙钢材市场，江苏南通叠石桥国际家纺城，江苏中国常熟服装市场，浙江义乌中国小商品城，浙江绍兴中国轻纺城，安徽合肥徽商钢材市场，山东临沂小商品城，河南商丘农产品批发市场，湖北武汉市汉正街服装品牌批发市场，湖南长沙钢材大市场，广东东莞塑胶城，广州市海珠区中大布匹市场，成都市国际商贸城，重庆万吨冻

品交易市场，大连兴业装饰材料市场，青岛即墨市服装批发市场和宁波余姚市中国塑料城。

工行相关负责人表示，此次工行与20家大型商品交易市场战略合作，既是对商品交易市场已开展服务与合作的总结与肯定，也表明了工行全方位服务于商品交易市场的开始，是依托工银商友俱乐部平台对商品交易市场及市场内商户综合服务的具体体现。他指出，大型银行全方位进入商品交易市场，对实体经济发展、商品交易市场升级、银行业务转型有一举三得的效果：一是进一步加强对商贸流通类小微企业及个体私营经济的金融支持力度，同时也对扩大内需、促进消费起到了积极推动作用。二是为商品交易市场的管理者、投资者提供全面的金融服务，加强了对市场方扩大经营规模、投资融资等方面业务需求的支持和保障。这不仅有助于提升市场的经营管理能力、服务能力和品牌形象，还积极推动了中国商品交易市场的成长以及中小企业的发展。三是有利于推进大型银行的可持续发展，有助于大型银行做大服务平台、做宽服务渠道、做强客户基础，为加快商业银行业务转型打下坚实基础。

这位负责人表示，未来工行将充分依托与商品交易市场的战略合作，致力于提升市场及商户的服务能力，努力为广大商户打造更好的金融服务环境，为中国商品交易市场的成长以及个体工商户和小微企业的发展起到积极的推动作用。

02

FINANCIAL WORLD

金融世界



■图表：创业板退市制度5月1日起施行。

1.653只基金一季度盈利285亿元

根据天相投资顾问有限公司统计数据显示，39家基金公司旗下653只基金（A、B、C级基金分开统计，分级基金合并披露）一季度合计盈利285.47亿元。其中，33家基金公司旗下基金一季度整体实现盈利，6家基金公司旗下基金一季度整体继续亏损。数据显示，一季度，39家基金公司旗下基金共出现594.03亿份的净赎回，净赎回比例为3.47%。偏股型基金产品中，股票型基金净赎回235.59亿份，净赎回比例为2.68%，混合型基金净赎回123.66亿份，净赎回比例为2.63%；固定收益类产品中，债券型基金净赎回62.73亿份，净赎回比例达到6.92%，货币型基金净赎回159.72亿份，净赎回比例达到7.75%。此外，金融保险、地产和采掘业为一季度基金增持力度最大的三个行业。[来源：证券时报网]

2.中国高净值人群达270万人

近日，胡润研究院发布《2012中国高净值人群消费需求白皮书》。在这份白皮书中，“高净值人群”被定义为个人资产在600万元以上的人群。调查显示，目前中国满足这一条件的人群达到270万人，平均年龄为39岁，其中，个人资产达到亿元以上的高净值人群数量约6.35万人，平均年龄为41岁。调查显示，中国的高净值人群最希望得到金融服务的消费领域是旅游，即有6成高净值人群表示会选择旅游方面的消费金融服务。此外，半数高净值人群青睐养生保健方面的服务，而超过1/3的高净值人群选择子女教育类的服务。在对子女的教育上，出国留学还是最普遍的方式，85%的高净值人群有计划送孩子出国留学，亿元资产以上的高净值人群中则高达90%。[来源：胡润百富网]

3.联合国公布全球薪资购买力排名

如果世界是一个大工厂，每个人都凭自己的劳动价值领取工资，那么，你现在的收入大概能在其中排第几？联合国国际劳工组织（ILO）近日首次公布以“购买力平价法”计算得出的全球列入统计的72个国家薪资购买力。根据这份榜单，人均收入购买力最高的国家是卢森堡，美国退居至第4位，中国内地排名为第57位。按照ILO的算法，如果你在中国内地月收入20000元，则相当于4808美元购买力，相当于中国内地人均月薪的733%，全球人均月薪的325%。[来源：《新快报》]

图/东方IC



■2012年3月29日，中国工商银行发布2011年业绩报告，截至2011年底，中国工商银行实现净利润2084亿元，同比增长25.6%，基本每股收益及每股净资产分别为0.60元和2.74元，比2010年增加0.12元和0.39元，董事会建议派发股息每股2.03元（含税）。图为中国工商银行举行的2011年业绩发布会香港分会场场景。

03

ICBC CHANNEL

工行频道

1. 工行QFII客户已获32.85亿美元投资额度

截至2012年3月末，中国工商银行托管的QFII客户已达28家，其中有21家获批了外汇投资额度，投资总额度达32.85亿美元。据悉，截至2011年末工行托管资产规模已经超过3.5万亿，连续13年保持市场第一，在证券投资基金、保险资产、企业年金基金、全球资产等主要托管领域继续保持领先地位。作为目前国内最大的中资QFII托管银行，工行把境外客户的要求转化为提升服务水平的动力，使工行托管服务能力逐步与国际托管标准接轨，为成为全球托管银行、提供全球托管服务奠定了坚实基础。工行还坚持以科技创新推动业务发展，自主开发的托管业务系统不断优化，成为国内首家对托管业务流程进行模块化与标准化处理的托管银行。在此基础上，工行着眼全球战略规划托管业务发展布局，积极搭建全球托管网络，全球托管服务能力不断提升。[来源：《金融时报》]

2. 工行蝉联“中国最佳私人银行”

在《欧洲货币》杂志举办的2012年度“最佳私人银行与财富管理”评选中，中国工商银行凭借在私人银行业务领域的优异表现，从参评的众多中外资银行中脱颖而出，再度获评“中国最佳私人银行”奖项。评选结果显示，工行私人银行业务的全球排名已从2011年第31名跃至第25名，亚洲区排名也从第9名上升至第6名。同时，工行在中国区私人银行业务单项奖的评选中还获得了投资产品范围、顾问咨询、投融资方案、企业家服务等15个奖项。[来源：人民网]

3. 工行4月1日执行新服务价目表

工行从4月1日起正式执行《中国工商银行服务价目表（2012年版）》，新版《服务价目表》逐项列示了工行所有服务收费项目收费名称、收费标准、项目功能、适用客户、收费依据和优惠措施，印刷版价目表手册将在工行各营业网点大厅摆放供查。据《服务价目表》显示，工行梳理规范后的收费服务项目为409项，其中16项为政府指导价，393项为市场调节价。从具体项目看，现在收费的服务项目大多数是工行近几年根据市场和客户的需求，通过技术创新和服务供给增加的新产品。进入新世纪特别是股改上市以来，工行根据客户的需求创新推出了一大批新产品、新服务。据统计，2005年工行的产品有887种，而到2011年末增加到了3243种，股改上市以来向客户提供的产品种类增加了2.6倍。此外，工行还专门设立了消费者权益保护办公室等维权机构。[来源：人民网]

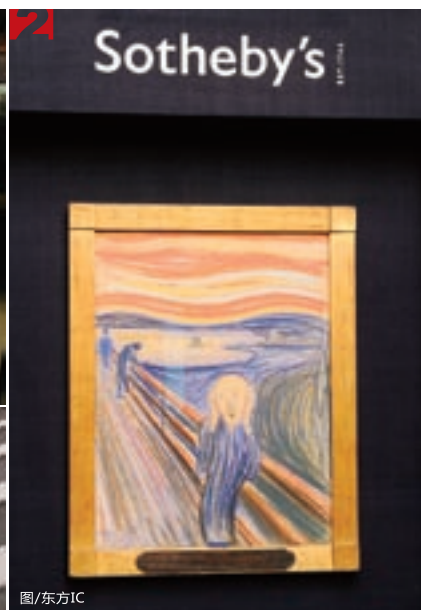
04

EXPLORATION

探世界



图/东方IC



图/东方IC

1.贝尔法斯特展览探秘泰坦尼克百年残骸

今年是“泰坦尼克号”处女航沉没100周年，除了美国国家地理频道制作的节目、3D版《泰坦尼克号》重映外，还有一项重要纪念活动，这就是英国贝尔法斯特泰坦尼克号纪念馆的建成和开放。这个纪念馆的正式名称叫作“泰坦尼克号贝尔法斯特游客中心”，位于北爱尔兰的贝尔法斯特是当年泰坦尼克号建造和下水的港口。这个纪念馆耗资1亿英镑，外形酷似四个船头组成的翼展，其旧址正是当年建造泰坦尼克号的哈兰·沃尔夫船厂。“泰坦尼克号贝尔法斯特游客中心”是在3月31日正式开放的，开放首日就吸引了10万多人前来参观。当地政府希望这一建筑能够与巴黎埃菲尔铁塔、纽约自由女神像一样成为旅游地标，拉动旅游业和地方经济。[来源：《摄影日报》]

2.蒙克名作《呐喊》成为全球拍卖会最贵作品

挪威画家爱德华·蒙克的代表作《呐喊》5月7日以1.199亿美元在纽约苏富比拍卖成交，成为迄今为止全球拍卖会售出的最贵作品。表现主义先驱蒙克一生中创造了最重要的系列作品“生命组画”，以讴歌“生命、爱情和死亡”为主题。《呐喊》是这套组画中最有震撼力的一幅。画家以夸张的笔法描绘了一个扭曲变形了的尖叫的人的形象，把人类的苦闷与恐惧表现得淋漓尽致。蒙克一共创作过四个版本的《呐喊》，待拍作品完成于1895年，是这些版本中色彩最丰富、最鲜艳的一幅，而且背景中的两个人的姿态也与其他版本有所区别。画作的边框为画家手绘，一首小诗表明了画家的创作动机：“我的朋友们继续走，我落在后面，焦躁、颤抖。我感到自然的巨大呐喊。”[来源：《经济参考报》]

3.伦敦Revere酒店上演反重力时装秀

近日，全球闻名的Revere Hotel波士顿店翻新后重开张。酒店方突发奇想，携手伦敦本土品牌Ted Baker，在酒店外墙上演了一场反重力时装秀。来自波士顿岩石健身房的攀岩者们展示了由麻省艺术与科学学院高年级学生的时装设计作品。[来源：东方IC网]

05

LOHAS
乐活



图/东方IC



图/东方IC



图/东方IC

1.哈欠代表的不是厌倦而是亲密

意大利的伊万·瑙斯卡等学者通过对109个人一年的哈欠记录,发现年龄、性别和民族这些因素都不会影响哈欠的传染,起决定性作用的是当事者关系的亲疏。简而言之,亲属和伴侣间最容易传染哈欠,其次是朋友,然后是熟人,最后是陌生人。这个研究并非听上去那么无聊,它是科学家对人的无意识动作能否揭示心理活动的系列研究的一部分。一些无意识的行为都表明了你对某人的关心抑或漠然。[来源:《视觉》]

2.多喝咖啡降低女性抑郁

据新的研究显示,每天喝咖啡的女性患抑郁症的可能性要比不这么做的女性低。研究人员在10年期间跟踪5万余名女性后发现,与那些很少喝咖啡的女性相比较,每天饮用4杯咖啡的女性,患抑郁症的风险减少了20%,每天喝2—3杯的则少了15%。领导此项研究的哈佛大学流行病学和营养学教授阿尔贝托·阿什利奥表示,咖啡因能够促进人体内某些精神传导物质的释放,比如多巴胺等物质。所以,在某种程度上咖啡能够帮助调节情绪和降低抑郁。[来源:《新京报》]

3.伤心的时候记忆力更好

我们有时候经常抱怨,为什么那些难过的时光总是忘不了,该忘记的忘不了,不该忘记的却经常忘记。专家研究显示,人在伤心的时候,记忆力更好。研究人员在试验中让学生聆听快乐、伤感和中性情绪的3种不同类型音乐,等试验对象进入相应状态后,再让他们进行面部识别。研究人员向88名学生展示表情平和的32张人脸照片,随后让他们完成一份问卷调查,暂时分散他们的注意力后再让他们看64张人脸照片,从中找出刚才看过的。结果发现,进入伤心状态的学生记忆最准确,快乐情绪的学生记忆最不准。研究人员解释,伤心的人对周边环境的思考更深更细致,因此他们能注意到人脸的更多细节,也就比较容易记住人脸特征。[来源:凤凰网]



■中式休息区。



■古朴、典雅的茶艺区，客户可在品茗的同时，与理财师探讨财富之道。

财富驿站：中国工商银行股份有限公司新疆分行财富管理中心
财富专线：0991—2831371

新疆分行财富管理中心成立于2009年5月，是新疆分行成立的首家财富管理中心。该中心位于乌鲁木齐繁华的小十字商圈，装修以中式风格为主，尽显古朴、典雅、富贵的特点。占地面积约为800平方米，主要由迎宾区、财富管理工作室、业务处理区、休闲娱乐区、多功能室、电子银行自助服务区构成，每个区域各有特色、功能齐全，在这里客户可以享受到工行专家团队提供的财富规划、资产管理、专业顾问、增值服务和环球金融服务。中心采用“会员预约制、一站式服务”的模式，尊贵、安全、私密、便捷贯穿为客户服务的始终。为高端客户的经济生活提供专业、专属的服务是新疆分行财富管理中心不断追求的目标，该中心曾先后荣获中国银行业“文明规范服务示范单位”、中国银行业协会“百佳网点”、新疆银行业“文明规范服务金牌网点”等多项荣誉称号。



■ 宽敞、大气的迎宾区。



■ 财富中心的吧台专设了电脑，方便客户登陆网上银行办理业务。

■ 专业、优秀的理财师团队。



寻找财富新管家 LOOK FOR THE NEW WEALTH MANAGER

在过去的30年,中国发生了一场浩大的财富创造并转移的历程,人们经历了从财富稀少到一个财富快速集聚的过程。根据发达国家的经验,人均GDP达到3千—5千美元时,可能是私人理财需求高涨的阶段,目前的中国正处于其中。

2011年,“福布斯·富国中国优选理财师评选”活动已经成功落下帷幕。入选的50强理财师平均年龄为31.82岁,平均管理的资产总量已达到6.019亿元,这标志着年轻的理财师正在逐步走向更为广阔的舞台。在这50位理财师中,中国工商银行有六名优秀的理财师入选,本刊现将这六位优秀理财师撰写的财富定制案例加以整理,也许这些案例背后有您曾经或是未来的期待,我们将与您在不同的案例中,寻找共同的财富之道。



图/东方IC

PARENTING FINANCIAL PLANNING BOOK FOR THE GOLD COLLAR

金领育儿理财规划书

文_王鑫 [中国工商银行股份有限公司北京分行海淀西区支行营业部副主任] 责任编辑_钟亚超

他们的年龄在25岁至45岁之间,受过良好的教育,有一定的工作经验、经营策划能力、专业技能和社会关系资源,他们处在社会精英高度集中的阶层,这个阶层不一定拥有生产资料所有权,但拥有一个公司最重要的技术和经营权,这就是职场人口中的“金领”。虽然金领的收入颇丰,但同样面临着育儿、养老、提升生活质量等众多诉求。

基本情况

付先生: 39岁, 国际知名企业高管, 年薪百万, 福利优厚, 公司配车, 公务活动时还配专职司机, 享受三险一金和公司参加的大额补充医疗与补充养老保险, 计划60岁退休。

付太太: 33岁, 国内知名企业业务主管, 年薪40万元, 享受五险一金和公司参加的大额补充医疗与补充养老保险, 4年前参加了公司的企业年金计划, 预计60岁退休。

女儿: 3岁, 已上幼儿园, 参加北京市“一老一小”大病医疗保险, 没有购买任何商业保险。

资产现状

付太太有两套住房: 一套自住, 170平方米, 市值680万元; 一套出租, 70平方米, 市值210万元, 月租金3100元。家中有一辆奥迪A4, 市值26万元, 家庭共有110万元定期存款, 无负债。

付先生双亲都是高校教授, 现已退休, 在外地老家由付先生妹妹照顾, 付先生每月汇0.2万元孝亲费; 付太太双亲是国企职工, 现已退休, 在外地老家独自生活, 付太太每月汇2000元钱孝亲费。

付太太夫妇本着“女孩子要富养”的教育理念, 十分重视女儿的培养, 从衣食住行到知识才艺, 样样齐全, 育儿平均每月花费5000元。

付太太夫妇没有不良嗜好, 都喜欢旅游, 每年都要出国旅游一到两次, 花费5万元—10万元不等。由于双方工作较忙, 所以在外就餐机会较多, 家务也交家政人员打理, 生活支出每月在1万元左右。

理财目标

- 1.过几年可以再买一套住房, 将没有其他子女的岳父母接到身边养老。
- 2.为女儿提供最好的教育, 支持其将来出国留学。
- 3.今后(包括退休后)可以每年最少出境旅游一次。

家庭资产负债表

资产(万元)		负债(万元)	
固定资产	890	流动负债	0
自住住房	680	长期负债	0
投资住房	210	—	—
动产	26	—	—
私家车	26	—	—
金融资产	110	—	—
定期存款	110	—	—
资产合计	1026	负债合计	0
净资产	1026	—	—

家庭年度收支表

家庭收入(万元)		家庭支出(万元)	
薪资收入	140	生活费	12
付先生	100	教育费	6
付太太	40	孝亲费	4.8
投资收益	7.55	旅游	10
房租	3.7	—	—
利息收入	3.85	—	—
收入合计	147.55	支出合计	32.8



王鑫

中国工商银行北京分行海淀西区支行营业部副主任，负责个人中高端客户市场的开发与维护工作，拥有国际金融理财师（CFP）、证券从业、保险从业等资格。2008年获中国工商银行北京分行个人客户经理营销技能大赛一等奖，2008年获中国工商银行总行个人客户经理营销技能大赛十佳客户经理称号，2011年获福布斯·富国2011全国优选理财师50强、华北赛区优选理财师10强。

财务分析

付太太夫妇属于典型的高收入人群，家庭资产丰厚，没有债务负担，但从理财的角度来看，还是存在以下几个问题：

1. 没有紧急备用金

每次家里有结余资金，付太太喜欢存成一年期定期存款，并约定转存。付太太认为这样既可提高收益，需要用钱时也可随时提前支取，虽然提支时只能拿到活期利息，但胜在灵活方便。另外，家庭金融资产没有区别开短、中、长期，资金总体运用效率不高。

2. 财务自由度不足

财务自由度指投资理财收益与家庭年收入之比，比值越大说明家庭投资收益对薪资收入的替代率越大，家庭财务越安全、有效。

3. 家庭保障不足

虽然付太太一家收入很高，但家庭总支出也比一般家庭高很多，作为经济支柱的夫妇二人都有商业保险，仅仅依靠基本养老保险和社会医疗保险，一旦其中一人遭遇不测，或27年后夫妻双方都退休时，将会影响家庭生活质量。

4. 家庭规划目标不明确

建议付太太将父母接到北京养老的具体安排应进一步明确，老人是单独住还是与付太太一家同住？计划供养女儿留学，准备高中出国还是在国内念完本科再出国？

资产配置方案

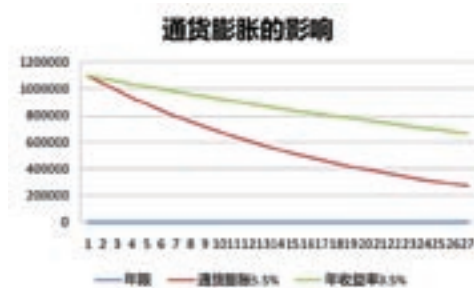
经过风险测评，付太太是具有较高风险承受能力、成长型的投资者，根据对付太太一家的了解和付太太的家庭生活愿景，理财师特作如下建议：

1. 家庭紧急备用金准备充足

首先，留出3个—6个月生活费的备用金，以备不时之需。付太太一家每月生活费1万元，教育费0.5万元，孝亲费0.4万元，总计1.9万元。按6个月准备备用金，大约需要12万元。此项资金，建议客户以超短期现金管理工具——灵通快线（LT0801）形式存放，这样不仅有高达1.8%的年化收益率，还可以在工作日随时赎回、实时到账，其流动性非常适合作为备用金使用。

2. 增加投资理财收益

现阶段，付太太夫妇收入很高，但资产配置中只有房租收入和定期存款利息收入两项，无论从收益绝对值到收益占比都有待提高。央行前期已下调存款准备金0.5个百分点，预示着加息概率大大降低，未



从现在到27年后（付太太退休时）如果不对资产做任何处理，以2011年5.5%的通货膨胀率计算，27年后，110万元资产仅剩27万元，如果以当前3.5%的定期收益率计算，考虑通胀因素，则27年后，还剩66万元，所以付太太夫妇除在职场打拼外还应积极开源，寻找“钱生钱”的方法。

来利率走势应以持平或逐步走低为大概率事件。如果单一依赖定期存款，尤其是短期定期存款或短期银行理财产品都会很快面临再投资风险，即在本期产品到期时，由于市场利率下行，无法续接同等期限、同等风险、同等预期收益水平的投资品。根据付太太风险测评结果与目前市场情况，建议付太太以组合的方式投资股票型基金和债券型基金。一方面在权益类资产中提早布局，捕捉资本市场投资机会，另一方面，可以借利率下行之机轻松获得债市收益，从而提高资产总体收益水平。

3.提高家庭整体抗风险能力

付先生是家庭最主要的经济来源，如果付先生身故或失能将会影响家庭生活质量。当前，付先生没有任何人身保障来转嫁风险，所以建议付先生增加人寿保险。鉴于付先生作为企业高管经常出差的工作性质及家庭现有投资配置与资金状况，在产品选择上可优先考虑趸交万能寿险，不仅附带3倍—5倍的身故保障，还可以复利的形式不断累积账户现金价值，在保障的同时还有资产增值的功能。付太太出差机会较少，可优先考虑配置附带重大疾病的分红寿险，一些保险公司的寿险产品不仅涵盖多达40种重疾保障，还有保费豁免与多重赔付功能。

4.限购令影响房产投资

付太太一家持有的房产数量已达上限，如果北京房产政策几年内均无变化，付太太双亲欲来京养老，则需收回出租房给父母居住或进行房产置换为父母提供更好的居住条件。

5.教育基金分期缴纳

假定孩子读完高中出国留学，距现在还有15年，选择一款保障15年的期缴分红险，既可牢牢锁定教育费用，又可分期缴费，降低当期家庭缴费压力，使付太太一家可以集中资金优势投资于其他项目，提高资金整体运作效率。

6.养老规划

付太太一家最晚要27年后退休，如果想晚年生活悠闲从容，可以考虑选择终身年金型保险。一次投入、终生受益，尤其是在夫妇二人均退休以后可以作为养老金的有效补充。

经过以上六项规划以后，付太太一家新资产配置方案如下：

金融资产总计110万元，其中，12万元存入灵通快线（LT0801）做紧急备用金；10万元存入15年期期缴分红险，用作孩子的留学资金，20万元以付先生名义存入万能寿险，1.2万以付太太名义存入重疾险；20万元买入股票型基金，20万元买入债券型基金，10万元继续存入定期存款，剩余资金购入期次类理财产品。

投资类资产情况表

项目	金额（万元）
基金	40
股票型	20
债券型	20
股票	0
债权	0
存款	10
活期	0
定期	10
保险	31.2
期缴分红险	10
万能寿险	20
重疾险	1.2
期次类理财产品	16.8
灵通快线	12
总计	110

风险揭示

本理财规划书做出的所有分析均基于付太太当前的家庭情况、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，建议付太太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。Ⓢ

THE FASHION LIFE PLAN FOR THE CHINESE DINK FAMILY

中国式丁克时尚生活规划

文_刘卓杰 [中国工商银行股份有限公司广东分行营业部财富管理中心产品经理] 责任编辑_钟亚超



图/Getty Images

“丁克家庭”这种模式在西方国家颇为流行，经济越是发达的国家越成为一种时尚。由于“丁克家庭”不需要养育孩子，夫妻俩的财富规划就不同于一般的三口之家。在很多人眼里，觉得“丁克家庭”要比传统家庭的负担小很多，其实不然，没有孩子防老，年轻时就更要注重理财，让晚年生活有一个稳定的保障。

客户背景

现年41岁，在国企工作的于先生，年收入约20万元，有养老和医疗保险。妻子38岁，有高血压等慢性病，在家写作，是自由职业者，年收入约6万元，自己交各种基本保险，二人没有孩子。于先生夫妇每年还自费增加了商业保险，家庭年缴保费0.6万元。具体家庭资产如下：住

房一套、30万元存款、10万元国债、5万元基金、5万元股票。日常生活每月支出0.4万元；每年出国旅行一次，大约消费3万元—5万元；每年给双方老人各0.5万元赡养费；妻子每年看病大约需0.5万元。

理财目标

- 1.梳理家庭资产配置，合理投资方向。
- 2.做周全的养老规划（包括自身及预留父母的养老规划）。

规划建议

于先生正值壮年，家庭已步入成熟稳定期、收入稳定、家境殷实，各种保障较为充分，是令人羡慕的中产家庭。根据于先生提供的资料，做出以下梳理和建议：

1.财务分析

当前家庭资产负债表（金融资产）		
资产		负债
项目	金额（万元）	占比（%）
银行存款	30	60
国债	10	20
基金	5	10
股票	5	10
合计	50	100

点评：从于先生的金融资产结构分析，风险资产（假设持有基金均为股票/混合型基金）占比仅为20%，应该属于稳健型投资者。资产流动性也较好，多数资产具有较好的变现能力，总体资产结构较为健康。

当前家庭收支表		
年收入		年支出
项目	金额（万元）	占比（%）
于先生工薪	20	77
于太太稿酬等	6	23
—	—	—
—	—	—
—	—	—
合计	26	100

项目	金额（万元）
日常花销	4.8
旅游	3—5
孝敬老人	1
商业保险	0.6
医疗	0.5
合计	9.9—11.9

家庭年净收入15万元（支出取中间值11万元）

点评：于先生家庭收入属于中高水平，支出水平适中，较为注重生活质量和保险保障，每年能结余一定资产。

综上所述，于先生如能维持稳定的职业收入，到60岁退休时（19年后）可以新增资产285万元，如存量资产能维持稳健的保值增值，则我们可以把退休时家庭总资产的目标设定为500万元。

2.潜在影响

(1)养育一个孩子的可能支出

未来如果于先生夫妇的想法改变，想要养育一个孩子的话，在财务上应如何做准备呢？养育一个孩子的可能支出，在不同城市和成长目标下，有很大的弹性，以北上广为例，在孕育阶段每月需至少增加数百至1000元左右的支出，孩子出生后每月约增加支出2000元以上，如需聘请保姆支出将更高，养育至22岁需要52.8万元（未考虑通胀因素，如考虑可取约数60万元—70万元）。

在求学阶段，以幼儿园、小学、初中、高中四个阶段来计算，各种费用加在一起则需要20万元—30万左右。大学四年如在国内入学考虑到未来通胀因素，学费和生活费可能需要15万元—20万（保守估计），如需出国留学则费用更呈倍数上升。

综上计算，考虑通胀因素，在大城市养育一名孩子最少需要预备100万元以上的资金，如追求较好的养育质量和求学目标，则最少需要200万元以上。

(2)对家庭收入的潜在影响

从提供的资料中可以看出，于太太的主要收入来自稿酬，以目前的健康条件来看，在养育孩子后，或难以兼顾写作从而使这部分收入减少或失去。

(3)综合影响

假设于先生的收入保持稳定直至退休，且健康状况没有大变化，于太太未来全职照顾孩子，则22年家庭收入将减少132万元，家庭支出增加100万元，家庭新增资产将变为20万元×22年-（11万×22年）-100万元-约100万元，如追求较好的养育质量和求学目标，则家庭新增资产可能为零甚至负增长，需要依靠现有的50万元资产理财增值来进行养老。

3.养老规划

如于先生夫妇一直都不准备要孩子，则如前所述，财务目标为积累500万元养老金，加上于先生的社保、医保以及购买的商业保险，可提供较好的养老保障。

(1)存量资产的投资规划

①于先生投资组合的安全垫

30万元存款×3.5%（假设全部为一年期定期存款）+10万元国债×5.58%（假设全部为三年期凭证式国债）=1.608万元

则5万元基金和5万元股票的最大可容忍亏损幅度为1.608万元÷10万元×100%=16%，即投资的安全垫。根据多年的投资经验及对证券市场未来的观点，投资安全垫在10%左右对稳健型投资者较为适宜。

②资产配置建议

根据当前经济形势，大类资产配置应以债券类资产为主。从我国近年市场演变来看，资本市场一般领先实体经济三个季度左右（尤其是政策面），自2009年底以来，A股在3200点区域见顶后持续了两年

的熊市行情，最大累计跌幅超过30%，而债券市场则走出了牛市行情。但进入2012年后，随着货币政策有松动迹象且市场憧憬政策调控有定向宽松可能性，年初也出现了一波像样的反弹行情，在历时两年的熊市行情后，股市泡沫被大大挤压，蓝筹股估值水平已较为吸引人，虽然不排除有继续反复可能性，但中长期已开始进入安全区域。

自2011年年中开始，随着央行持续收紧银根，货币市场资金利率骤升，银行理财产品收益率大幅上升，吸引了大量资金配置，至今虽然收益率略有下调，但仍处于较高水平，且期限相对较短，灵活性强。

进入2012年，对于稳健型投资者，我们在大类资产配置上仍建议以银行理财产品等固定收益投资品种为配置主体，在打好安全垫的基础上，适当逐步增配股票类资产。

大类资产配置表 I

大类资产	资产类别	配置金额（万元）	占比（%）	特点
固定收益资产	银行存款	10	20	收益一般，变现能力强。
	银行理财产品	20	40	收益较高，变现能力不强。
	国债	5	10	收益较高，变现能力一般。
权益投资资产	股票基金	10	20	风险/收益适中，变现能力较强。
	股票	5	10	风险/收益较高，变现能力强。
—	合计	50	100	—

说明：最新一年定期存款年利率3.5%，银行理财产品平均年化收益率约5%，三年期国债年收益率5.58%。资产配置组合的安全垫： $(10\text{万元} \times 3.5\% + 20\text{万元} \times 5\% + 5\text{万元} \times 5.58\%) \div (10\text{万元} + 5\text{万元}) \times 100\% = 10.86\%$ ，也就是说，股票基金和股票可以承受10%以内的风险，一般来说，我们把5%作为预警线，届时将及时止损以保障整个组合的安全性和收益性。

③具体品种的选择

银行理财产品：建议选择3个月或半年期限的理财产品，既具有较高的年化收益率，又具有一定的灵活性和流动性。

股票基金：推荐成立时间较长、历经牛熊市轮回考验、权威评级（如晨星、wind等）达五星级的平衡型基金品种进行灵活配置。如果对A股市场仍缺乏信心，可以适当配置部分类固定收益的海外投资QDII基金等。

股票：根据上交所的定义，蓝筹股可分为“传统蓝筹”、“新兴蓝筹”和“潜力蓝筹”三大类，对于稳健型投资者来说，可根据各阶段投资主题不同分散投资布局。

大类资产配置表II

配置品种	配置金额 (万元)	预期收益率 (%)	特点
银行存款	10	3.5	收益一般, 变现能力强。
3个月银行理财	10	5	收益较高, 变现能力不强。
6个月银行理财	10	5.2	收益较高, 变现能力不强。
三年期国债	5	5.58	收益较高, 变现能力一般。
诺安灵活配置基金	5—7	另附说明 年收益目标为8%	基金经理经验丰富, 仓位适中, 中长期业绩排名优秀。
诺安全球不动产基金	3—5		投资全球商业地产Reits基金, 获取租金收益分红为主。
股票	5		灵活波段投资蓝筹股板块。
合计	50	—	—

说明: 诺安全球不动产基金可作中长期配置, 该基金以获取租金收益分红为主, 安全性较高净值波动不大。诺安灵活配置基金和股票投资部分, 建议以8%—10%作为止盈线兑现收益, 以4%—5%作为止损位减磅卖出控制风险。股票基金和股票部分年收益目标为8%, 如能实现, 则组合整体收益目标为5.7%。

④季度/年度投资策略跟踪和调整

资产配置和投资组合应根据每年经济环境、政策动向、市场状况进行调整, 每季度应至少进行一次组合的跟踪, 每年进行一次总结, 日常在投资顾问的指导下及时进行组合的预调微调, 规避风险, 提高投资效率, 切忌不闻不问。

⑤存量资产未来20年的投资目标

按照每年5%—6%的综合收益目标, 则20年后现值50万元资产到于先生退休时可达到目标受益133万元—160万元。

(2)增量资产的理财规划

于先生家庭每年的净收入达到15万元左右, 可参照以上资产配置组合, 按固定收益资产(权益投资资产为2:1的比例配置, 即10万元投资于固定收益品种如银行存款、银行理财产品、国债、债券基金等)计算, 预期年收益率4.5%—5%。5万元可通过基金定投方式投资于股票基金, 预期年均收

益率6%—10%, 如固定投资部分按每半年投资一次, 股票基金部分按每月定投方式, 且预期收益率均能实现, 则持续投资20年, 到退休时资产为保守预测(取预期收益率较低值)为519.5万元。

综合存量资产和增量资产部分, 20年后于先生退休时总资产保守估计将有130万元+520万元=650万元左右, 其中, 风险资产部分终值约为250万元左右, 即使遇到不可预见的因素如金融风暴, 最大损失达50%时, 总资产仍可以达成预设的500万元目标。

4.财富传承问题

财富传承一般有两类途径, 一是通过信托管理并指定继承人。目前, 我国信托制度还不太完善, 但再过数十年后可能通过私人银行和信托联姻的方式, 高额资产的传承有望实现顺利过渡。

另一种方式是通过大额保险指定受益人的方式实现。目前, 国内出现了不少针对高净值客户设计的高端保险产品, 可通过较高保额指定受益人的方式实现财富传承, 这方面可以根据于先生的具体要求联系国内大型保险公司进行产品的选择和匹配, 由于于先生家庭收入比较稳定, 可以联系保险顾问进行咨询定制。

最后还需要强调, 应根据退休后我国法律条款的变化妥善安排财富传承。 ⑧

PRIVATE OWNERS ENJOY LIFE FINANCIAL PLANNING BOOKS

私营业主乐享生活理财规划书

文_胡素君 [中国工商银行股份有限公司宁波分行理财经理] 责任编辑_钟亚超

图/Getty Images



经营汽车零部件企业的年轻私营业主方女士，经过十多年的打拼，积累了几千万的财富，但家庭的经济收入来源集中于企业利润。目前，国内汽车行业竞争激烈，劳动力成本逐渐提高，使得零部件生产的相关企业利润空间越来越小，只有在产能和技术升级的前提下才能保障企业的可持续发展。因此，方女士要想一直享受高品质的生活尚需好好规划。

客户背景

方女士，37岁，宁波地区从事汽车零部件生产的私营业主；配偶李先生，40岁，与方女士共同经营企业；儿子，10岁，小学四年级学生。双方父母均已退休，需要给予一定的经济资助。

其家庭资产为：现金5万元、活期存款20万元、货币基金50万元、人民币理财产品480万元、国债50万元、股票25万元、股票基金30万元、个人养老金账户

■ 女性享受生活十法则

要做一位成功女性，在兼顾家庭与工作双重角色之余，少不了会碰上情绪不佳之时，此时希望你不要放过身边唾手可得的快乐催化剂。

1.快乐记事簿：养成每天写日记的习惯，记下每天愉快的心情，以及使你快乐的人物和地点，心血来潮时就拿出来重温快乐时光，千万不要将不愉快的情绪留到明天。

2.计划一星期的打扮：用相机拍下自己拥有的每一双鞋子，贴在鞋盒的显眼处，并于星期天安排好下个星期的服饰搭配，如此就不需要每天一起床，就为当天要穿哪件衣服而伤脑筋，省下来的时间就可以不慌不忙地享用美味的早餐，或花些时间做脸部按摩运动了。

3.找寻最新资讯：每日利用一小时的时间，打开电脑浏览喜欢的网站，在吸取无边的知识之余，又可享受比别人早一步发现新知的乐趣。

4.不同主题的日子：依照你喜欢的方式，为自己精心计划一星期的特定日子，比如打球日、逛街日、约会日、睡觉日、学习日，积极、快乐地享受每一天。

5.梦想剪贴图：没有设定目标的人，就永远到达不了目标。将你的理想、目标视觉化，以图片的方式剪贴在大卡纸上，有空就拿出来欣赏，图片看多了，可以刺激我们努力去达成某个目标，早日享受梦想成真的满足感。

8万元、医保账户1万元、实业投资800万元、店铺投资500万元、自用房产220万元、汽车100万元、信用卡负债5万元，总资产2289万元，净资产2284万元。

理财目标

经过多次和方女士沟通，通过综合评估其各方面财务情况，明确方女士家庭理财目标为（按目标优先级排序）：

1.子女教育金筹备

包括从现在到儿子出国留学所需资金，预期费用如下：

小学到初中阶段才艺及家教费支出为3万元/年，高中就读国际班费用为14万元/年，四年本科、二年研究生均在美国留学，费用为40万元/年。

2.退休计划

10年后夫妻退休，到美国陪儿子读书，需生活费用30万元/年。

3.赡养双方父母

每年支出10万元，预计持续20年。

4.旅游计划

10年内每年进行一次国内、国际旅游，费用10万元/年，退休后周游世界，费用预算20万/年，持续18年。

财务状况

现金流量表

家庭所得项目	本人（万元）	配偶（万元）	家庭合计（万元）	家庭支出项目	本人（万元）	配偶（万元）	子女（万元）
工资薪金所得	0	0	0	食品饮料	3	5	3
个体工商户经营所得	118.53348	79.53348	198.06696	衣着服饰	3	2	0.6
利息股息红利所得	30	0	30	家用服务	3	0	0
财产租赁所得	15.33456	3.0964	18.4308	交通通讯	3	5	0.5
财产转让所得	0	0	0	教育支出	1	0.4	3
偶然所得	0	0	0	娱乐	2	2	1
税后所得合计	163.86804	82.62972	246.49776	医疗保健	2	1	0.5
税后收入贡献率（%）	66	34	100	消费支出	17	15.4	8.6
家庭工作储蓄	95.816328	61.250632	157.06696	车贷利息	0	0	0
家庭净储蓄	139.150888	62.346872	201.49776	公积金贷款利息	0	0	0
上年度自由运用储蓄	139.150888	62.346872	201.49776	保障型保费	2	2	0
年度非经常收入	0	0	0	理财支出	2	2	0
下年度自由储蓄预算	139.150888	62.346872	201.49776	支出合计	19	17.4	8.6

- 6.经常保持愉快的心境: 女为悦己者容, 每天花一小时的时间宠爱自己, 投资在自己身上是应该的。每星期定好养颜滋补的时间表, 吃滋补品、维他命丸, 做面膜……让自己随时都保持在最佳状态。
- 7.享受天伦乐: 家人永远是你最重要的精神支柱, 好好珍惜及培养和他们的关系, 定期为自己安排喜欢的家庭活动, 有了家人亲切的支持, 做起事来必定更加起劲。
- 8.享受音乐: 辛苦工作后, 利用短暂的休息时间, 听听自己喜欢的音乐, 陶醉在优美的音乐旋律中, 就算只有短短的十分钟时间, 也能帮你松弛疲劳的神经, 带给你不可思议的美妙感受。
- 9.不要忘记快乐: 乐观的人容易遇上有趣的事, 如果你常常不开心, 可能是你已忘了快乐的节奏感。只要你常到使你快乐的地方, 再花点心思, 留意周围的事物, 就不难发现一些令人开心的事物, 其实快乐是无处不在的。
- 10.自我增值: 定期上不同且对自己有益的兴趣班和训练课程, 体验不同领域带来的学习乐趣和成就感, 只要忙得充实有意义, 你的每一种兴趣都会带给你不同程度的成就感。

1.财务分析

方女士家庭总资产2289万元、总负债5万元、资产净值2284万元, 属于高净值家庭, 投资涵盖了固定资产、金融资产, 风险相对分散。家庭收入主要来自于企业的经营收入, 汽车行业的前景左右了家庭的现金流, 预计今年经营收入较上年下降20%。目前, 家庭无财务负担, 已获得财务自由, 考虑到近几年企业生产转型或技术改造, 资金投入会引起理财收入的减少, 届时家庭财务状况会发生较大变化。

2.客户风险属性

基于风险测评及对方女士的多年了解, 可知方女士性格稳健。目前, 国内A股二级市场风险仍旧很大, 难以判断, 在长熊短牛的市场环境下, 应增加避险资产的配置比例。

建议投资组合配置如下: 股票为15%、货币基金为29%、债券基金为56%。

理财规划

1.保险规划

要实现家庭理财目标, 首先要做好风险保障, 需按收入的10%配置保险, 尽管夫妻双方都有医保, 考虑到大病的巨额支出, 很多医疗费用排除在报销之外。双方应拟投保住院医疗险, 依据遗属需要法, 方女士、李先生各加保住院医疗险50万元, 依照客户年龄与离退休年限, 以缴费10年期定期寿险为主。方女士可投保终生寿险251万元、李先生可投保终生寿险103万元。

2.教育金规划

教育费用为小学(2年)、初中(3年) 每年3万元, 高中(3年) 国际班每年14万元, 美国留学40万元。投资收益率在6%、4%、3%三种情况下进行敏感性分析, 分别需准备教育金现值167.8万元、223.2万元、246.3万元。

教育金规划现金流方案

收益率(%)	期初投入(万元)	每期需投入(万元)	期初投入(万元)	每期需投入(万元)	期初投入(万元)	每期需投入(万元)
6	50	13.625781	100	8.551021	120	6.521117
4	50	15.770295	100	11.218902	120	9.398345
3	50	16.878079	100	18.252034	120	10.861726

投资收益率在6%、4%、3%三种情况下进行敏感性分析, 测试10年中需投入的期初和每期需投入资金。子女教育金放在目标首位, 建议选择期初投入120万元的方案, 8年后出国留学费用投资电子式国债, 五年期国债属无风险投资, 符合学费支出的刚性需求, 且年利率在6.15%, 收益可抵学费成长, 每年的分红可投资于股票型基金定投、黄金积存, 以组合的方式提高理财收益。

3.退休规划

经过测算, 要过上高品质的退休生活, 方女士需准备高达2196万元的退休金。虽然家庭净资产高达2284万元, 但企业在行业不景气时, 经营收入将大大降低, 企业变现时会打较多折扣。在通胀居高不下的情况, 如不建立有效的投资组合, 时间的积累会使资产缩水。在投资收益率为3%—8%的情况下进行退休金计划敏感性分析, 期初准备200万元的资金, 在年收益率为8%的情况下每年需投入21.7万元; 期初准备700万元的资金, 在年收益率为3%的情况下每年需投入106.3万元。

金融产品配置

保险产品配置计划

建议应加保险种	被保险人	应加保保额 (万元)	建议保险公司	需缴费期 (年)	预估保费 (万元)	受益人
定期寿险	方女士	0	中国人寿定期寿险	0	0	李先生
定期寿险	李先生	0	中国人寿定期寿险	0	0	方女士
住院医疗险	方女士	50	联泰住院医疗保险	1	1.3	方女士
住院医疗险	李先生	50	联泰住院医疗保险	1	1.5	李先生
意外险	方女士	0	平安意外伤害保险	0	0	李先生
意外险	李先生	0	平安意外伤害保险	0	0	方女士
终身寿险	方女士	251.446733	国寿祥瑞终身寿险	10	15.086804	李先生
终身寿险	李先生	103.122646	国寿祥瑞终身寿险	10	6.702972	方女士

投资产品配置计划

投资产品	已投资额 (万元)	建议投资额 (万元)	建议产品	建议产品	建议产品
货币	75	190	通知存款	灵通快线	工银瑞兴货币基金
债券	530	370	电子式国债	银行理财产品	信托产品
股票	55	100	东方红4号	诺安全球黄金基金	PE理财产品
投资金额	660	660	—	—	—

1.资产配置调整分析

鉴于目前国内汽车行业竞争非常激烈，而且租金成本、劳动力成本逐渐提高，零部件生产的相关企业利润空间已经非常小，只有在产能和技术升级的前提下才能有长远保障。企业要时刻准备好技术改造或生产业务转型，向节能环保方向发展。因此，要留出足够的流动资金作充足准备，建议加大流动性配置，调整75万元到190万元。

2.投资产品组合建议

目前，货币基金七日年化收益率平均为4.5%，是非常好的现金管理工具。流动资金配置货币资金较为合适，教育金可配置200万元5年期电子式国债，年利率为6.15%，每年分红，安全、收益率高，适合中长期教育金配置。另外，配置一定比例的黄金可达到保值增值的目的，诺安全球黄金基金与黄金ETF价格联接，以股票基金的方式投资黄金并可获得流动性。

风险提示

金融理财师的职责是准确评估客户的财务需求，并在此基础上提供高质量的财务建议和长期的定期检讨服务。客户如果有任何疑问，欢迎随时向金融理财师进行咨询。

根据客户的情况，建议每年定期检查一次。暂时预约2013年3月初为下次检查日期，届时若家庭事业有重大变化，需要重新制作理财规划报告书，其风险如下：

- 1.市场风险：市场价格可能不涨反跌。
- 2.信用风险：个别标的的特殊风险。
- 3.过去的绩效并不能代表未来的趋势。
- 4.预估最高报酬率与最低报酬率的范围：22%—8%。Ⓜ



TIME FOR A PRIVATE PARTY

私人派对时间到

责任编辑_李婉娜 陈方诗

著名派对策划大师Robert Isabell曾经说过：“办一场让来宾永生难忘的party，就像变魔术，要出其不意，最终还需美轮美奂。”如果你愿意参与到这样的魅力舞台中，说不定会偶遇一场不容错过的、最难忘、最辉煌的私人派对。

图/东方IC