

金 玮：理财，别冷落了电子银行

金玮

2002年毕业于对外经济贸易大学，2005年毕业于中央财经大学，金融学硕士，现任职于中国工商银行电子银行部，主要从事电子银行业务的市场推广工作，曾组织过多项电子银行产品的营销和推介活动。



金 玮

Don't Forget Using E-Banking In Your Financial Life

20世纪90年代以来，以计算机和网络为媒介提供金融服务的电子银行在世界各地迅速崛起。各种探讨电子银行发展的文章也频频见诸报端，可以说，电子银行的发展已经不仅仅是商业银行关注的焦点，而且日益为社会大众所瞩目。那么如何理解电子银行的真正内涵，如何认识电子银行的发展方向，又如何让电子银行成为我们投资理财的助手呢？

电子银行业务方兴未艾

从1694年英格兰银行诞生至今，现代商业银行已经走过了300多年的发展道路。从1897年我国第一家由国人创办的中国通商银行建立开始，商业银行在我国也有100多年的发展历史了。在这源远流长的历史进程中，商业银行功能在不断的转变，商业银行业务在不断的扩展，商业银行客户也在不断的更新。最初的商业银行只是充当信用中介和支付中介，为个人和工商业的资金融通和支付结算提供便利，客户办理业务通常要到银行的营业场所，由银行工作人员手工操作完成业务，那时还没有电子银行这个概念。随着经济的发展和社会的进步，尤其是20世纪90年代以

来计算机和网络的快速发展, 商业银行逐步从最初的“零售便利店”演变为功能齐全的“金融百货公司”, 业务的扩展使商业银行服务的对象从最初的工商业扩展到了不同阶层的人群和不同性质的机构, 技术的进步使商业银行的经营方式和经营效率发生了翻天覆地的变化。

1995年, 世界上第一家网上银行——安全第一网络银行在电子商务的热潮中诞生。“忽如一夜春风来, 千树万树梨花开”, 在随后的十几年里, 各家商业银行纷纷推出自己的网上银行, 同时又陆续推出电话银行、手机银行等自助银行服务, 从而形成了“电子银行”这个新概念。电子的, electronic, 在辞典里, 是相对于手工操作的一种技术运转模式; 在银行里, 它却意味着以网络为媒介, 以客户自助服务为特征的新型金融服务方式。可以说, 电子银行业务的迅速崛起, 不仅改变了商业银行的服务、营销和管理模式, 而且在世界银行业版图重构的过程中掀起了巨大的浪潮。

为什么电子银行会越来越受到商业银行的重视? 电子银行的魅力究竟缘自何处? 原因很简单, 这就是在新技术革命背景下供给和需求双方博弈的结果。随着生活空间的扩展和工作节奏的加快, 客户对银行提出了更多更高更个性化的要求, 比如说3A (Anytime、Anywhere、Anyhow) 式服务, 这是传统银行无法满足的, 而电子银行就提供了这样的可能。既然这种新型金融服务方式可以极大的方便客户, 使得人们足不出户就能享受到多样化的银行服务, 同时又可以节约银行人力物力成本, 何乐而不为呢? 况且, 当网络的一代成为社会主流, 当网络金融产品日益丰富, 当电子商务时代完全到来时, 电子渠道无疑将会成为主体渠道。因此, 谁能够在电子银行上夺得先机, 谁就能在未来银行业的竞争中独占鳌头。以工商银行为例, 它每天平均办理银行业务三千万笔, 而通过电子渠道处理的业务已经达30%以上, 通过电子银行办理的业务量相当于5000多个网点办理的业务量。截至2007年4月底, 工行已累计发展个人网上银行客户2780万户, 企业网上银行客户71万户, 客户规模稳居国内第一。2006年, 工行电子银行交易额达到了45万亿元。按照这个趋势发展, 今后大多数业务将通过电子银行办理。

电子银行 轻松理财

我国的电子银行虽然起步较晚, 但发展很快, 自1997年以来, 国内各主要银行的网上银行、电话银行、手机银行便

如雨后春笋般发展起来, 从根本上改变了国内商业银行的经营环境。网上购物、网上支付、网上理财、网上储蓄、网上信贷、网上结算等网上金融服务已经成为或正在成为各家商业银行市场竞争的焦点。

工商银行是在2000年推出网上银行服务的, 2003年工行对网上银行系统进行了全面升级, 推出了“金融@家”新一代个人网上银行, 升级后的新一代网上银行功能强大, 几乎囊括了除现金业务外所有的银行业务, 简单来说, 用工行网银您可以查询本异地账户信息, 缴手机费、电话费、燃气费、保险费、车船使用费、学费等各种费用, 网上订报纸、订牛奶, 网上开店、网上购物, 网

随着生活空间的扩展和工作节奏的加快, 客户对银行提出了更多更高更个性化的要求, 比如说3A (Anytime、Anywhere、Anyhow) 式服务, 这是传统银行无法满足的, 而电子银行就提供了这样的可能。

上办理个人质押贷款、信用卡自动还款, 网上买卖基金、外汇、黄金、股票、债券、保险、理财产品等。随着电子银行功能的日益丰富, 大部分柜台理财业务通过网上银行、电话银行都能办理。尤其是近两年我国国民经济景气程度不断提升, 资本市场显示了前所未有的良好机遇, 股票市场、基金市场也迎来了难得的“黄金时期”。市场投资渠道的扩展、投资产品的增多, 投资收益的提高大大激发了广大公众的理财积极性, 投资热情空前高涨。如果您要炒基金, 工行网站、电话都提供了一站式基金服务, 您可以通过电子渠道开户、购买、赎回, 充分享受电子投资的便捷, 而且网上购买基金还有手续费上的优惠和时间上的灵活; 如果您对“纸黄金”感兴趣, 无论是美元还是人民币, 通过工行网上或电话银行都能满足您对炒金的尝试; 如果您仍然青睐国债, 那么工行网上银行的债权托管账户开销户管理、债权的买卖交易, 电话银行的买入卖出, 都让您轻松无忧; 如果您还是看重储蓄“安全稳定、固定增值”, 再加上金融机构存款利率最近连续上调, 那么网上银行提供的“组合存款设计”将帮助您设计出不同年限、不同目标存款额的最佳储蓄方案, 让您投资收益最大化。

电子银行业务的迅速崛起，不仅改变了商业银行的服务、营销和管理模式，而且在世界银行业版图重构的过程中掀起了巨大的浪潮。

总之，无论我们是否早已改变了投资理财的观念，还是始终保持着多年来国人不变的储存财富心理，电子银行已经融进了我们的日常投资理财生活，正如工商银行对电子银行的定位一样，金融理财平台是电子银行综合化服务平台的一个重要方面。

电子银行 安全为砥

有人说，电子银行是商业银行分流柜面业务的一个新渠道，有人说，电子银行是商业银行服务客户的另一种方式，而我认为，电子银行是商业银行发展的必然趋势。前两种说法固然是正确的，但却是从不同角度对电子银行的不同定位。如果把电子银行当成分流柜面业务的一个渠道，主观上说是为了缓解柜面排队的压力，客观上说是节约了银行的经营成本；如果把电子银行看作银行服务客户的另一种方式，那么只是给不同类型的客户办理业务提供了一个更便捷的选择。而我说电子银行是商业银行发展的必然趋势，和前两者的观点有着根本的区别，因为在前两者的思维空间下，电子银行在未来至多只是和柜面业务并驾齐驱的一种服务方式，而在笔者的观点中，电子银行的位置将有根本的转变，因为一种趋势意味着这种形式占据了主流或者完全替代其他形式，即“主导就意味着主宰”，就像有人曾经预言，在未来，信用支付必将取代现金支付成为主要支付方式一样。

目前，从我国电子银行的发展现状来看，截至2006年底，中国有1.37亿网民，其中网银用户将近4000万，占比接近30%；从国外来看，2005年欧洲金融市场协会曾对全球范围内41家零售银行做过调查，结果显示，银行网点业务量正在不断下降，网上银行业务占比从2000年的4%上升到2005年的18%，预计2010年将达到28%。由此可见，网上银行不仅是银行业发展的趋势，而且已经走进了千家万户，并逐渐为社会认可和接受。

当然，在看到电子银行快速发展的同时，我们也看到了其难以回避的瓶颈——安全问题。就拿网上银行来说，从相关机构的调查结果来看，有很多因素影响用户对网上银行的选择，比如银行卡的开户行，网银安全性、操作方便性，网银功能、知名度，服务水平及态度等等，但其中最重要的还是对网银安全性的考虑。2005年中国网上银行调查结果显示，有一半以上的用户因为安全问题不打算或者不敢使用网上银行，在2006年的调查结果中，仍旧有60%的非网上银行用户由于怀疑网银安全性而不使用网上银行业务。网上银行的安全性仍然是制约网银发展的主要因素。很多非网银用户现在一谈到网银最先想到的就是“安不安全”，然后再会考虑网银能给他带来哪些方便，这是一个很普遍的问题，也是我们十分关注的问题。就工商银行而言，我们始终将客户的资金安全放在首要位置。自2000年推出网上银行系统，至今已经平稳运行了6年多，这得益于工商银行网上银行先进的安全技术和系统的安全管理。具体说来，工行网上银行系统有多层安全保障，在网络安全上，采取了三道防火墙技术，确保工行网站的安全可靠；在交易安全上，采取了1024位证书认证和128位SSL信息加密技术，确保客户资金安全。目前工商银行推荐客户使用的U盾就是利用信息加密、数字认证和签名技术自主研发的高级别网上银行安全工具，您只要将U盾握在手中，就不用再担心黑客、假网站、木马病毒等各种风险。除此以外，还有综合考虑安全性和价格因素推出的电子银行口令卡，与U盾客户相比，口令卡客户虽然有一定的交易额度和功能的限制，但价格低廉（目前还是免费申领的），使用方便，并足以应付黑客攻击、假网站诈骗、木马病毒等常见风险，十分适合对支付限额要求不高的普通网银客户使用。

总之，网上银行安全性需要银行和客户携手打造，银行建设好了自己的网上银行系统，客户还需要做好自己的安全防护，只有这样，才能共同营造一个安全使用网上银行的良好环境。

刘 晖：基金投资三步曲

刘晖

1997年入行,2002年担任个人理财客户经理。现任职于中国工商银行松原宁江支行营业部理财中心,并兼任总行理财支持团队基金证券组组长,2006年还被授予吉林省分行授予“知识型员工先进个人”称号。他对基金研究情有独钟,并擅长个人理财综合规划。



刘 晖

Three Steps In Fund Investment

大家都知道,铁路旁会有一个牌子提醒人们过铁路要“一停、二看、三通过”。新入市的基金投资者一定要树立正确的理财观念,了解基金,了解自己,了解市场,了解历史,了解基金管理公司,做个明白的基金投资者,所以基金投资也要做到“一识、二看、三行动”。

一 识

1. 认识基金。我们这里讲的基金都是指开放式基金。基金是指通过发售基金份额,将众多投资者的资金集中起来,形成独立财产,由基金托管人(银行)托管,基金管理人(基金公司)管理,以投资组合的方法进行证券投资的一种利益共享,风险共担的集合投资方式。开放式基金指基金规模可以随时根据投资者申购、赎回而发生份额增减变化的基金。

2. 认识风险。基金是长期理财的有效工具。不要把基金当成储蓄,把理财当发财。购买基金有损失本金的风险,正所谓风险与收益并存。2006年购买基金取得的收益很难重复,建议投资者们不要把生活备用储蓄投资到高风险的资本

国内外的历史告诉我们，没有只涨不跌的股票市场，也没有只赚不赔的金融产品。以投机的方式参与市场的投资者，其承受的投资损失最大，恢复本金所花费的时间也越长，买基金切忌投机。

市场中，更不要抵押贷款或者借款进行投资。不同种类基金的风险收益特征不同。封闭式基金、开放式基金中的股票基金和混合基金在市场上涨行情中的收益是比较高的，但在市场下跌行情中也是损失比较大的。开放式基金中的债券基金、保本基金和货币市场基金的收益和风险则相对都比较小。

国内外的历史告诉我们，没有只涨不跌的股票市场，也没有只赚不赔的金融产品。以投机的方式参与市场的投资者，其承受的投资损失最大，恢复本金所花费的时间也越长，因此，买基金切忌投机。

3. 认识市场。简单地说，这个市场是指现有的证券市场。基金的价值决定于其投资标的物的价值，因此了解基金的价值至关重要。一般来讲，基金的价值是由其投资标的的基本面决定的。比较公认的、简单地衡量上市公司基本面的指标是其市盈率和市净率。市盈率是指每股市价与每股收益的比率，可以用来估计公司股票的投资报酬和风险。

从长期来看，市盈率越高，该公司投资价值越低；反之则投资价值越高。市净率是每股市价与每股净资产的比值，表明股价以每股净资产的若干倍在流通转让，评价股价相对于每股净资产是否被高估。市净率越小，说明股票的投资价值越高，股价的支撑越有保证；反之则投资价值越低。当然，评价上市公司的基本面，还要考虑宏观经济环境，行业发展前景，企业的行业竞争能力、现金流量折现和未来发展战略等诸多因素的影响。

从短期来看，基金净值受市场资金供求变化的影响比较大。当大量资金涌入股市时，基金投资的标的物——股票价格上升，基金净值也随之上升；当大量资金撤出股市时，基金投资的标的物——股票价格下降，基金净值也随之下降。

我们要正确看待我国的证券市场，了解基金投资标的所

在市场的运作情况，做到心中有数。

4. 认识历史。我国基金发展的历史起源于1992年，规范的基金起源于1998年3月。尽管我国规范基金的历史并不长，但是在这9年中，基金也经历了多次的起伏跌宕，既经历了1999年“5·19”行情，2001年6月上证指数2245的高点，也经历了2005年7月上证指数998的低点，还经历了股权分置改革带来的喜悦。我国基金发展的历史同样证明了基金是长期理财的有效工具，而不是短期投机炒作的发财工具。自1998年以来各年度成立的基金至目前的累计净值平均增长率相比较可以看出，基金持有的时间越长，收益也就可能越大。1998年、1999年成立的基金至目前的累计净值平均增长率分别达到了387.94%和206.67%。基金的年复利增长率要远远高于定期存款利息。但是投资者心中一定要有杆秤，历史业绩并不代表未来收益，更不要把历史的某个时段的收益，作为参考目标，坚持长期投资，应该会有稳健的合理的回报。

5. 认识自己。要对自己的风险承受能力和理财目标进行分析，投资与风险承受能力相匹配的产品。投资者一定要对自己有清醒的认识，要从自己的年龄和收入、投资期限、投资目标、短期和长期风险承受能力、投资目标、期望回报率等方面出发，权衡选择适合自己的产品，切忌跟风，选择适合自己自己的产品。

二看

1. 看可用资金。投资开放式基金前，一定要查看自己的资产，将资产分成长、中、短不同使用性质。并将中长期的资金选择一部分用于投资基金。

2. 看理财目标。一定要明确自己的理财目标，并进行量化。可以将基金投资的目标设定为中期的购房、购车规划；长期的教育规划、养老规划等。

3. 看基金类型。基金的种类很多，大范围可分为股票基金、混合基金、债券基金、货币市场基金。不同的基金有不同的风险收益特征，收益越大，风险越大。一般说来，股票基金、混合基金、债券基金、货币市场基金为序，其收益和承担的风险依次降低。

4. 看基金公司。看基金公司团队素质，团队的精神，公司股东背景，近期社会舆论等。这些决定着基金公司的管理水平和投资能力。并非大的基金管理公司就是好公司，有些

小公司同样有优异的业绩表现。

5. 看基金产品。看基金产品，通常要看历史业绩，但历史业绩只能是参考，还要看其波动幅度，更要与同类基金比较；看基金上季度重仓股分布的行业；看目前这些行业在本期能否出现板块轮动，是否符合本期热点；看行业选择问题，紧跟政策时代热点的行业是否介入。要选择产品风格比较稳定、持股集中度和换手率较低、信息透明度较高、注重投资者教育的基金管理公司的产品。

三行动

1. 根据您的投资模式行动。按照客户风险偏好，将投资者可分为：

具有中低等风险承受能力的保守型投资者，其细分为成长性资产在30%以下的高度保守型和成长性资产在30%—50%的轻度保守型。这类客户对资金增值的收益不做太高要求，只要在一定时间内，能高于活期或定期收益就可以。适合这类客户的理财工具主要有货币基金、人民币理财产品、国债、偏债型基金、新股理财、FOF和珠联币合等，进行增长型组合配置。其投资策略也较为保守，当收益在一段时间内达到很高时，例如今年已经达到20%—60%的收益的基金，就选择落袋为安。

具有中等风险承受能力的稳健型投资者，这类投资者的成长性资产一般为50%—70%；追求投资产品的增值能力，能承受资产的市值一定范围内的波动风险，适合这类客户的理财工具主要有债券型基金、偏债型基金、珠联币合双币理财产品、外汇理财产品等，进行中性投资组合配置。在操作策略上，通过阶段调整，保持动态资产配置比例。

具有高风险承受能力的激进型投资者，可以再细分为成长性资产一般为70%—80%的轻度激进型和成长性资产一般为80%—100%的高度激进型。这类客户追求资产中长期增值能力，愿意冒一定的风险，能承受资产的市值较大的波动风险，适合这类投资者的理财工具主要有平衡型基金、偏股型基金、外汇买卖、成长型股票等，进行收入成长投资组合配置。在操作策略，通过阶段调整，维持很高的资产配置比例。这样在实际配置中，通过对自己进行初步定位，选择不同的产品组合，挖掘产品内在联系，进行二次配置，形成多种组合。

投资基金不是开商店，如果你的基金多到6—10只甚至更多，见一个买一个，尽管可能都涨，也是不科学的组合。如果这些基金同属于一个风格，例如都是股票型的，那么将是一个更不科学的组合。

2. 根据市场情况调整行动。关于基金投资，我支持长期持有，但是无论是几星级基金，倘若基金长期业绩表现欠佳或是基金表现不正常，投资人要考虑将其卖掉，进行调整。

如果基金持有一段时间后，由于基金经理的投资策略发生偏离、失误或者其所持股票随着市场行情的改变，导致基金投资风格发生了改变，这时需要做出调整，以保持最初对投资组合的设计。尽管在大的长期牛市中，也会有中期的调整，如果市场出现大的拐点，如果这个波动会给你自身的心理造成影响，也要进行调整，如果没有经验的投资者请咨询专业理财人士，给出建议。

不要把投资放在一个篮子里，也不要把资金放在一个时间购买！建议市场处于历史的相对高点的时候，采取定期定额好的投资策略，这样可以合理控制买入成本。对于大额的投资于股票型基金的决定应该避免在市场过度炒作时作出决策。

3. 根据自身情况改变行动。投资者要对自己的风险承受能力和理财目标进行分析，投资与风险承受能力相匹配的产品。基金宜长期持有，不宜短期频繁炒作。投资基金需要分散，但也不要品种太多，投资基金不是开商店，如果你的基金多到6—10只甚至更多，见一个买一个，尽管可能都涨，也是不科学的组合。如果这些基金同属于一个风格，例如都是股票型的，那么将是一个更不科学的组合，万一发生调整，将集体下跌。

如果一只基金，因为基金净值的频繁波动，而影响了您的生活，甚至寝食不安，那么你要选择赎回。如果近期要有大笔资金使用，你要学会选择放弃长期的更高收益，现在赎回，改成货币基金持有。以免短期的波动影响您的资金使用。

4. 找一位理财师协助您行动。如果您没有充足的时间及足够的精力，那么找一位专业的、值得信赖的、可以长期保持联系的理财师是特别重要的。这样可以节省您宝贵的时间。