

理财领军人物系列访谈之三

“2008年的资本市场,将会呈现出上蹿下跳的‘猴市’特征。因此,在2008年的理财投资中,应当树立三种理念:要有合理的收益预期,要有长期的投资理念,还要有理智的风险准备。”近日,2007金融盛典年度杰出理财领军人物、广东发展银行郑州分行副行长赵挺在接受记者采访时如是表示。

晚报记者 来从严/文 赵楠/图



# “猴市”理财

# “三念”为本

——访广东发展银行郑州分行副行长 赵挺

## 投资理念

### 三种理念 应对“猴市”行情

“目前的市场,既不是牛市,也不是熊市,而是呈现出典型的‘猴市’特征。因此,投资者在进行理财投资时,要有合理的收益预期、长期的投资理念和理智的风险准备。”这是赵挺给投资者提供的2008年理财建议。

“2006年、2007年那样的单边上扬的行情在今年恐怕已经不会存在。因此,投资者在今年必须要对自己的投资有一个合理的预期。”赵挺说。今年投资的期望值不能定得太高,不能拿去年、前年的收益来要求今年的收益,否则就会出现心理落差。

“树立长期投资的理念是对投资者最基本的要求。”他说。一个成熟的投资市场中,正确的投资理念应当是投资而不是投机。从中国经济发展的状况来看,GDP在保持高度增长,企业盈利也在不断增长,再加上人民币升值的预期,所以在相当长的时期内,未来中国资本市场肯定是向好的,因此,对大多数投资者来说,不要去做波短性的快进快出式的“投机”,而是树立长期投资的理念,这样就会有一个长期稳定的收益。

此外,任何投资都是有风险的。在2006年、2007年那样的单边上扬的行情中,可能风险被高收益给掩盖了。但从去年第四季度以来开始的市场震荡行情,让投资的风险又开始显现。“去年下半年开始进入市场的不少投资者,到目前为止仍然是处于亏损状态的。因此,在2008年的投资中,必须要对投资风险有一个正确的认识,并且要对风险有一个理智的应对准备,这样才能有一个稳定的投资心态。”赵挺提醒道。

## “大众理财”转向“白领理财”

作为年度杰出的理财领军人物,赵挺带领的广发银行郑州分行理财团队,在2007年取得了不菲的业绩。在战略重组尘埃落定、理财市场飞速发展后,广发银行又开始重新崛起,谋划更大的发展。

### 经营理念

统计数字显示,2007年,广发银行郑州分行基金销售额是2006年的11.3倍,中间业务收入是2006年的12.6倍。保险代理业务是广发银行总行下达任务的6倍。各项业务均200%完成了广发银行总行下达的任务。广发银行的信用卡业务在2007年也取得了长足的发展。信用卡发卡量是历史最好水平的1.7倍,利润是历史最好水平的1.8倍。均大幅度超过历史最高水平,实现了跨越式的发展。

最近几年的股市繁荣,带来了全民投资热潮。但是从去年下半年开始,

形势发生了变化。很多投资者开始赔钱。因此,针对这一特性,广发银行果断进行了工作调整,将理财重点由“大众理财”转向“白领理财”。“从银行的角度来讲,理财的主要目标客户不是高端人士,也不是低端人士,而是介于这两者之间的‘白领阶层’。”赵挺告诉记者。近年来,伴随着国内经济的发展以及资本市场的增长,个人财富增加速度明显加快。一大批有房、有车、有稳定收入的白领阶层已经形成,并且正在成为各家银行理财的主要客户对象。

投资者选择银行进行理财时,产品的吸引力无疑是最重要的。而对于这一点,赵挺相当自信——广发银行的“薪+薪”系列理财和信用卡等产品,得到了广大市民的高度认可,已经成为省会地区一个标志性的银行产品品牌。这必将成为广发理财吸引目标客户的一个“金字招牌”。向零售业务转型,这已经成为目前省会各家商业银行的共识。对此,赵挺表示,在各家银行都激烈竞争零售业务领域时,广发银行要在未来的竞争中占得先机,就必须发挥出自己的优势,依靠创新产品来赢得市场。

## 社区银行服务渐成热点

### 共赢理念

针对今后的发展规划,赵挺形象地向记者介绍了“五条道路与五场大战”。“五条道路”即走好建立个人业务根据地之路、走好与知名品牌联手之路、走好与高端俱乐部联系之路、走好开发特定客户群体之路、走好零售产品交叉销售之路。“五场大战”是打好社区根据地建设战、打好贵宾服务攻坚战、打好电话客服信息战、打好柜台营销阵地

2003年,广发银行郑州分行提出了“零售战略转型”的口号,是最早在中原地区提出零售战略转型的商业银行之一。而如今,面对各家银行在零售业务领域的激烈竞争,广发银行表现得十分平静——“我们不惧怕竞争。只有在竞争中互相学习,我们各家银行才能共同提高。”赵挺的语气中充满了自信。

战、打好单兵出击游击战。记者注意到,在这些发展规划中,社区银行服务被列为重要的位置看待。随着近几年郑州居住环境的发展,出现了越来越多的高档小区。这些小区居住的人士,均是各家银行争夺的重点客户。“而传统的无限制的增加银行网点的方式可能代价太高。因此,广发银行将依托其周边的支行网点,深入到小区内部,为小区居民提供

上门理财服务,使小区居民足不出户就可以享受到安心的理财金融服务,而这也是未来商业银行竞争的焦点所在。”赵挺表示。积极投身金融创新,迅速推出能满足市场需求的新产品、新业务、新服务,必然能给银行自身业务扩张和盈利前景带来极大的增长空间。可以肯定,广发的未来之路会更好。

广东发展银行郑州分行

广发银行力推

# 薪+薪

## 预期收益再创新高

自去年10月下旬以来,A股市场持续调整,上证指数已跌至4400点附近。随着市场高位盘整的风险凸现,个人投资者对于低风险、稳定收益理财品种的需求不断提升。据悉,广发银行已经推出其“薪+薪”系列理财产品的最新版广发银行“薪+薪4号”。该产品不但风险较低、回报稳定,而且较以往产品在预期收益率上有明显提升,是个人投资者获得资产增值的良好工具。

广发银行“薪+薪4号”抓住了现阶段市场投资的热点所在,将新股申购与基金投资这两种投资方式科学配置,设计出A、B两款不同风险收益特征的理财产品,可以满足更多客户不同层面的理财需求。

其中,A款计划风险较低,以获得稳定收益为主要目标;在投资方式上,以新股申购、可转债申购为主,基金投资为辅。这样的产品设计可以通过低风险的新股申购来获得相对固定的套利空间,辅助的基金投资则可为该产品带来有效的收益补充。从产品说明上来看,“薪+薪4号”A款预期年化收益率为5%-15%,上不封顶;比较适合于风险承受能力较低、希望获取稳定收益回报的个人投资者。

而B款计划相对风险适中,在尽力保证本金稳妥的基础上努力获取相对较高的超额收益。该计划是以基金投资为主。因此,该产品更适合那些具备一定风险承受能力、希望获得丰厚收益回报的个人投资者。而该款计划最为引人注目的就是,在预期年化收益上较以往产品有显著提升,其预期年化收益可高达25%,而且上不封顶,这在同类银行理财产品中亦属少见,是非常具有收益吸引力的理财产品。

广发银行相关负责人表示,投资者在进行理财产品选择前,需要对自己的收益预期和风险承受能力有一个整体评估,从而有针对性地选择适合自己自身理财需求的产品。

据悉,广发银行“薪+薪4号”正在发行,广发银行各网点已开始预约认购。为保证产品收益率,“薪+薪4号”采用限量发行策略,先到先得,售完即止。

客服电话: 95508