



招商银行推出“财富检视提升计划” 带您走出财富管理迷途

说到“财富管理”，相信近年来人们并不陌生，尤其是经历过2006、2007、2008年大喜大悲的洗礼，再到2009、2010、2011年跌宕起伏的煎熬，“财富管理”不但让人又爱又恨，同时也带给人们更多的反省和思考。到底该如何打理自己的财富？财富管理路在何方？

在招商银行看来，财富管理业务是中国商业银行转型发展的重要着力点。如何管理好这些财富，招商银行自有自己的法宝。

记者 倪子 通讯员 屈庆昌/文 记者 赵楠/图



招商银行致力于提供最佳理财方案

财富管理的迷失之一 您投资目的地在哪儿

我们假设这样一种情景：如果您是名出租车司机，一名顾客上车后告诉您要去X路X大厦时，您脑海里自然会理清以下几个问题：1. 到达该目的地有几种走法？走高架桥还是走隧道？2. 走哪个道遭遇塞车的概率会小一些？……

但试想一下，如果顾客这样回答，您将如何是好——“随便去哪儿，越快越好！”如果您仍启

动引擎开始行驶，那最终会是怎样一个结局？

在“财富管理”摸索历程中，这个例子十分贴切。与客户沟通有关财富管理方案时，首先要确认“您投资的目标收益率是多少？”但往往得到的回答是“越高越好”；当需确认“您能承受大概多少亏损”时，往往得到“越少越好”的回答。

这意味着，有许多投资者并没认真思考

和评估自己到底需要什么，应该追求怎样的收益率，以及可以承受多大的亏损幅度。对投资者而言，确定“预期收益率”和“可承受最大幅度亏损”就如同一名乘客需要确定自己“目的地”和选择搭乘怎样的“交通工具”一样重要，这是财富管理的基本前提。如果没考虑清楚这一问题，就会给未来的投资带来系列隐患。

财富管理的迷失之二 只迷恋增值速度

就像许多人迷恋“生死时速”的漂移赛车，许多投资者对投资盈利速度十分痴迷。“一年只有20%的收益率。太低！一年不赚个100%那就不叫投资。”这是许多投资者心声的写照。

让我们看一个简单的例子：王先生2007年初投资100万元，且全部集中在单一品种上。2007年该品种盈利幅度达100%，变成200万元，翻倍的喜悦让王先生相信未来的一

切都尽在自己的掌握中。2008年200万元继续投入该单一品种，结果2008年该品种市场发生系统性风险，亏损30%，则收益为200万元打七折变成140万元。

李女士也是2007年初投资100万元，却做了多元化品种配置，收益虽然不会有太大惊喜，却可以规避重大风险。2007年，李女士盈利只有20%，该收益只有王先生2007年盈利

的1/5，而2008年继续坚持这种投资原理，成功地规避了单一品种的系统性风险，不但没有亏损，仍然有20%的盈利，这时李女士的复利累积盈利为144万元，比王先生的140万元还多4万元。

由此可见，投资的关键并不是一时的高收益，而是持续的盈利能力。

“财富检视提升计划”——定期检视您的财富引擎

目前投资品种层出不穷，每个品种风险属性千差万别，一旦掌握不好，很容易让自己遭遇不必要的风险。为此，招商银行推出“财富检视提升计划”，该计划通过招商银行特有的“倾听、建议、实施、跟踪”四步工作法原理，根据各类资产过往的收益性、波动性以及两资产之间的相关性，根据“在相同风险下，挑选收益最大的或在相同收益下，挑选风险最小”的原则找出最优的投资组合，再根据不同可承受最大风险的程度值（VAR值）测算出适合每位投资者最佳的投资组合方案。任何一个方案基本都配有两种以上的不同类别的资产，充分利用“资产配置”的理念，在获取收益和分散风险中寻求最佳的平衡点。

面对瞬息万变的金融市场，定期检视“财富组合”，根据最新形势提供修正“意见”才是“财富管理”的精髓。招商银行原创的“全球资产配置模型”，可随时对各类资产组合进行诊断、检视。“财富检视提升计划”服务就像一个专业金融座驾4S店，定期为您的财富引擎进行检视，提供具体调整建议和实施方案。

一周银行资讯

财金播报

一周保险资讯

●农业银行“电子银行”赢头彩 “您看，咱们农行的转账电话使用起来很简单，就像平时刷卡一样，轻松一刷，资金就能瞬间到账，非常方便、安全。”2月23日，中国农业银行在全国范围正式启动“e市场，赢头彩”电子银行走进专业市场主题宣传活动。在农业银行河南省分行营业部郑州二七支行门口，工作人员正在认真向感兴趣的市民介绍该行推出的各项电子银行业务。

据该支行行长樊建宏介绍，“e市场，赢头彩”电子银行走进专业市场主题活动，是2012年农业银行电子银行首个大型营销宣传活动，也是全国范围内统一进行大规模、集中式、针对重点客户群体开展的一次精准营销活动。在本次活动中，他们专门针对个体工商户等重点推出了智能支付终端、网上银行、手机银行、消息服务等系列电子银行产品。其中，转账电话深受众多个体工商户的喜爱。

“二七区是郑州市重要的商业区，有服装、食品、灯具、建材等大型专业批发市场，个体工商户众多，转账电话特别适合他们。”据该支行副行长张莹介绍，转账电话是以签约方式绑定客户账户，通过电话支付终端提供查询、转账、理财、缴费等金融服务的银行业务。转账电话可提供7x24小时全天候服务，充分满足客户随时交易的要求，资金也可实时到账。最重要的是，安全可靠，而且交易手续费比柜台低。此外，2月23日至3月31日，农业银行还将顺应市场需求，推出“套餐享好礼”、“你转账，我买单”、“e动账，赢大奖”等系列优惠活动回馈客户。

记者 倪子

●工行倾力支持小企业转型升级 近年来，为更好支持科技型中小企业发展，工行针

对这类企业以科技和智力为主要生产要素的“轻资产”特点，以金融服务创新促进科技创新，大力发展以应收账款为载体的发票融资、保理业务等贸易融资业务，积极拓展专利质押贷款等新型贷款产品，努力缓解科技型中小企业抵押物不足的融资难题。 张晓辉

●光大银行郑州分行力推“活期宝” 日前，光大银行郑州分行推出“活期宝”产品，可为投资者轻松打理流动资金。光大银行“活期宝”产品拥有以下几大特点：一是流动性强，24小时随时支取，无需预约。二是更高收益，高于活期存款收益近6倍。三是每天计息，每周付息。四、一次签约，终身受益。光大银行“活期宝”产品最大的特点便是享有高收益的同时兼顾活期存款的灵活，这款产品提供24小时无预约支取服务，和活期取款没有差别，所需资金随用随取、实时到账，免去客户预约、等待的后顾之忧。 王丽楠

●交行推出太平洋借记卡对账簿业务 为了让银行卡持卡人更直观地了解卡内资金的变动情况，交通银行专门推出了太平洋借记卡对账簿业务。客户持对账簿，可至交通银行任一营业网点柜面或多媒体自助终端，查询、打印对应太平洋借记卡备用金账户的交易明细及账户余额。这是交通银行为其借记卡持卡人提供的一项增值服务，且免收费用。 全权

●民生银行获最具责任感企业奖 2月22日，第七届“中国®企业社会责任国际论坛”暨“2011最具责任感企业”举行颁奖典礼。民生银行纪委书记吴透红出席了本届论

坛，并与政府、企业、学界权威人士共同探讨经济发展方式转变下的中国企业社会责任之道。由于民生银行2011年在带动贫困地区发展，促进青年创业就业，支持科教文卫事业等方面的突出贡献，受到社会各界的广泛好评，被评选为“2011最具责任感企业”。 董斌

●浦发银行开封分行获表彰 2011年以来，浦发银行开封分行坚持跨越发展，坚持合规经营，坚持优质服务，内强素质，外树形象，各项经营指标迅猛发展，业绩增长速度和效率同业第一，实现了系统内指标完成率、利润完成率双第一的好成绩。日前，鉴于浦发银行开封分行在经济发展中作出的积极贡献，开封市人民政府决定对该行进行表彰。 史晓飞

●国泰君安提醒股民冷静“炒新股” 随着2009年新股发行改革的实施和桂林三金等公司招股的启动，“打新”和“炒新”再度成为市场热门的话题。国泰君安郑州营业部总经理徐慧玲特别提醒投资者，由于新股上市首日交易无涨跌幅限制，新股上市即被“爆炒”的现象屡见不鲜。投资者不仅容易忽视上市公司的基本面和专业机构的估值意见，也不关注上市公司和交易所的风险提示和临时停牌公告，盲目跟风炒作，结果往往高位被套，损失惨重。徐慧玲说，近日证监会连续强调蓝筹股的投资价值，给广大投资者一个明确信号：蓝筹板块整体估值合理，而投资者历来都极力参与的新股炒作热和概念炒作风将面临更大的政策风险。因此，投资者需充分认清盲目跟风炒作新股的风险及危害，主动加以防范。 徐慧玲

●民生人寿24小时快速理赔 2月22日下午1点30分，裴女士家属来到民生人寿保险河南分公司报案，称裴女士于2005年投保民生康泰重大疾病两全保险，保险金额20000元，2012年2月17日因间断性头疼在郑大一附院诊断为脑瘤并进行手术治疗，目前仍在住院治疗，现向公司提出理赔申请。民生人寿河南分公司理赔人员随即对投保信息进行了确认，整个案件自报案、申请及付款的过程未超过24小时。民生人寿河南分公司客户至上、快速理赔的良好服务赢得病人及家属的赞同。 陆其亮

●平安产险推广诉前调解 昨日，郑州高新区法院、河南省保险行业协会及平安产险河南分公司联合举行了“涉保案件诉前巡回调解”活动。在调解现场，高新区法院法官向当事人充分讲解了法律规定和保险合同约定的效力，让当事人对于自己的权利和义务有了更深的理解。平安工作人员认真审核了涉案当事人的证据材料，积极沟通，迅速拟定调解方案，并在调解成功后立即向当事人开具了赔款现金支票。参与本次巡回调解共10起案件，最终成功调解8起，调成金额达32万余元。当事人表示对调解结果非常满意，对诉前调解解决纠纷的模式也给予了高度认可。 常海霞