

“理财三人行”为您财富

期期必看《第1金融街》老股民转做稳健理财

早在第一期《第1金融街》出版时,就引起了南京市民戎冰才的浓厚兴趣。这位老股民之所以对刚刚创刊的《第1金融街》兴趣浓厚,是因为他洞察到了“这对普通老百姓投资理财很有帮助”。

2009年10月份,《第1金融街》举办了第一次活动“理财牛人大赛”,戎冰才积极参与其中,最终脱颖而出。在他的炒股生涯中,其辉煌战绩是:从1998年10万元本金到2000年前后资金总额达到70万以上,两年资金收益率超过600%。

三年来,他坚持看每一期的《第1金融街》,见证了投资理财市场的沉浮。“《第1金融街》是在投资理财市场从抛物线顶端向下的时候出现的,这对于投资者来说有特殊意义。市场火爆的时候,大家都是盲目的,理性呼吁起不到什么效果,相反市场疲软了,刚经历过火热的投资者还没反应过来,都会很迷茫,需要有专业权威的第三方

的提醒与护航。”戎冰才告诉记者,过去三年里,他每期必看《第1金融街》刊发的股评和基金课堂这两个专栏,通过专栏去洞察市场走向和机会。

“这几年,炒股是否成功要看谁亏得少。”戎冰才表示,多年的股市经历让他早已习惯了大风大浪。随着年龄的增长,且在看了《第1金融街》的一些报道及理财师的观点后,去年起他陆续将股市资金转移买了一些固定收益的银行理财产品。“年龄大了,养老的钱不能再拿去拼了。”有《第1金融街》陪伴的这几年,他开始意识到了目前稳健的资金管理对于他来说才是最关键的。

2009年9月9日,现代快报推出了南京第一份都市报理财周刊——《第1金融街》,并以“理财点亮生活”为办刊宗旨,聚焦生活化的金融资讯及服务,引领南京平民理财新趋势。

三年来,《第1金融街》坚持平民视角,关注金融热点却不脱离家庭财富生活,立足区域市场却也放眼国际,贴近行业却不偏离读者需求,已经成为一份让南京金融机构和市民双受益的投资理财周刊。

与《第1金融街》共成长 小白领坚守定投基金

几天前,白领小肖询问记者:“我从2009年开始定投沪深300指数基金,每个月投了1000元,眼见着净值从1跌倒现在的0.6多点,亏得一塌糊涂。过去这一年对于我来说简直就是煎熬,天天纠结于继续还是赎回。”

记者问:“你没有赎回的原因是什么?”她回答:“我看你们《第1金融街》经常会提到,基金定投对

于年轻人来说相当于强制储蓄,是国际流行的一种理财方式,而且不是说基金定投要坚持吗?时间越久效果越好。”

对此,记者给她的建议是,找专业理财师诊断一下家庭的财务状况,听听专家的意见。同时,基金定投要长期坚持并不代表是死板的,如果某一阶段资金比较紧张或点位较高,可以适当减少投资金

额,相反在低点位时,可以考虑增加份额,拉低成本。

中国银行江苏省分行营业部理财经理刘宁津2010年3月份参加过《第1金融街》开展的“快乐理财”活动,小肖这样的投资者,他经常遇到。“参加完你们那次活动后,许多客户过来找我征求理财建议。我印象很深,当时许多人首先问的就是我手上一笔钱,理财一年能赚

多少钱,显然收益是他们考虑的唯一要素。现在不同了,许多人会关注风险有多大。另外,之前不少客户喜欢买长期理财产品,后来慢慢也能接受一个月一个月地滚动,尤其短期理财产品比较火的时候。”刘宁津表示,健康成熟的投资理财市场需要金融机构、客户以及媒体的共同营造,这就是《第1金融街》在做的事情。

增值保驾护航

立足读者投资需求 “理财三人行”升级

立足读者需要的主题活动是《第一金融街》“理财三人行”服务读者的又一王牌方式。过去三年里,根据不同读者的投资偏好,我们组织了理财沙龙、信托沙龙、高端理财、艺术品收藏、贵金属投资、出国留学、海外置业等主题活动,建立了一个又一个微读者群。

之所以如此,与《第一金融街》的定位有关,与其他财经类周刊不同,《第一金融街》正是坚持平民视角,关注金融热点却不脱离家庭财富生活,立足区域市场却也放眼国际,贴近行业却不偏离读者需求,旨在做一份让行业和市民双受益的投资理财平台。

事实上,对于每个群来说都是一个圈子。鉴于此,“理财三人行”将再次升级,成立“三人行理财俱乐部”,将这些微群发展成投资理财俱乐部,提供更权威、更全面、更新鲜、更对口的理财咨询。即日起,“三人行理财俱乐部”面向南京金融从业人员征集俱乐部专家服务团成员,读者也可以把自己接触到的优秀的理财师向本报推荐。

此外,目前《第1金融街》全媒体理财服务平台初现雏形,读者可以通过《第1金融街》在新浪官方微薄(<http://weibo.com/2338102090>)以及QQ互动交流群(群号:164533052)与我们互动理财。

现代快报记者 刘果

理财明星 她让客户连续三年理财收益8%

在资产保值增值面前,高端人群最近几年比普通市民面临着更大的压力。作为贴身财富顾问,这种压力自然传导到了私人银行客户经理身上。过去这三年,资本市场的跌宕考验着银行的财富管理水准,每个私人银行部理财经理背后都有一段精彩的故事。

►中国银行江苏省分行私人银行部Private Banker 张荔



花三五年培养一个客户

2008年9月,中国银行江苏省分行私人银行部成立,张荔作为第一批客户经理加盟。在此之前,她已经在中银理财中心理财经理的岗位工作了四年多。

她告诉记者,高端家庭的金融需求比一般家庭更多元化、更复杂,“现金理财只是一个方面,你还要考虑到他的固定资产处置、背后的实业以及移民或子女留学等问题。”

一个新的客户进来,一份专业的定制家庭金融规划报告是必须的。在张荔提供的一份报告模板上,记者看到,这份报告包括了客户基本情况、宏观经济判断与假设、家庭财务报告及诊断、理财目标、投资规划、保险规划等多个模块,在投资规划一栏会有长、中、短期的资产配置建议。

“这只是一个框架,需要不断地补充和调整,因为了解高端客户的全部资产状况和需求要有一个过程,而市场也是在不断变化的。”张荔表示,私人银行服务80%的价值体现在真正了解客户需求之后,而培养出一个忠实的大客户,至少要3-5年的时间,她一直保持着这份耐心和执着。

三年年均收益率高达8%

一般来说,高端客户承受能力风险更强一些。即便如此,张荔服务客户过程中始终坚持“风险第一,步步为赢”的理念。正因为如此,尽管过去三年资本市场亏损一片,她手头的客户大部分实现了年均6%-8%的收益率。

记者采访过程中,张荔接到一个客户咨

询电话,她就这位客户的情况讲述了自己是如何帮助客户在熊市中实现6%-8%的理财收益率的。“因为整个大行情都不好,如果不是客户有特殊需求,我还是建议客户稳健投资。”她说,这个客户有1500万资金,70%左右做固定收益类的投资,比如信托理财等;10%做博弈产品,如3-6个月的票据贴现等,预留10%左右的现金流可以购买滚动型的银行理财产品;10%资金配置一些风险类的产品,如PE类的;保险、基金等根据节点配置,比现在是可以考虑适当买入基金,目前至明年股市赚钱是大概率事件。

对客户心存敬畏

目前,中行江苏省分行私人银行部每个客户经理服务的客户资金总量约6个亿左右,这么大一笔钱对于张荔来说不仅考验专业能力,也考验职业操守。

她认为,无论市场怎么变化,以客户需求方向是不能变的,“即便是高端人群,他们对于资产的核心要求也是稳健。这一点我们是坚守的,不会因为自己对市场判断轻易改变客户的理财目标,否则就不是帮助客户理财,而是拿客户的钱验证自己的投资判断。”

交谈中,张荔反复强调,私人银行部经理固然是行业精英,但对于客户的需求,他们始终是敬畏的。正是因为中行私人银行部每个客户经理都像张荔这样敬畏客户的需求,客户满意度和粘合度同业中领跑。数据显示,2011年,中行私人银行客户数增幅超过70%,管理客户资产规模超过人民币3000亿元。

现代快报记者 刘果

浦发银行 SPD BANK

新思维·心服务

进步的力量 与您的领先同步

领先,源于您的先见之识;
领先,成于您的敢为人先。
浦发银行
新思维,看见未来;
心服务,创造价值。
与您的领先同步,是驱动我们不断超越的力量!

客户服务热线 95528
www.spdb.com.cn

用中银掌上行 金条银币等你赢

活动时间:即日起至10月20日

活动内容:
百年中行 闪耀金秋,中国银行电子银行“欢庆百年中行 秒抢千两黄金”大型黄金团购/秒杀活动火热进行中!折扣超低“特惠团”、好运不断“0元团”、金砖抢购“大秒杀”。用中银掌上行,百万伦敦奥运币等你来!

更多精彩内容详见活动专区: www.boc.cn/ebanking yintai.com 银联 www.yintai.com/bocbanking (欢庆百年中行 秒抢千两黄金) www.bankofchina.com/ebanking (用中银掌上行 百万伦敦奥运币等你来)

活动规则:
1. 活动期间,使用中行网银/中银掌上行转账汇款(不包括跨境汇款)满人民币1000元、信用卡还款人民币100元、快捷支付人民币50元、人民币转账或人民币1000元或等值外币满100美金,即可获得抽奖资格并参与抽奖活动。
2. 即日起至9月30日,中银掌上行客户端累计1条件,即可多次抽奖:8月10日抽奖1000元伦敦奥运纪念币200份;9月10日抽奖1000元伦敦奥运纪念币300份;9月10日抽奖1000元伦敦奥运纪念币300份。

成为“中国银行电子银行”官方微博粉丝,还有机会赢取百年中行纪念金币,快来参加吧!

银行 Banking | 证券 Securities | 保险 Insurance
联系我们: www.boc.cn 1118-95528 www.spdb.com.cn 95528
官方微博: www.weibo.com/bocbanking

扫描二维码,获取更多精彩信息