



## 银行理财产品打“抗通胀”卖点

在物价一片上涨的背景下,投资者购买理财产品最根本的出发点就是要跑赢通胀,对此,已有银行推出“抗通胀”概念的理财产品。目前“抗通胀”概念的银行理财产品的发行,主要集中在外资银行。从市场表现来看,银行理财产品以“抗通胀”为卖点,主要还是营销策略。这些理财产品能不能够起到有效作用,还需接受后续市场的考验。

从广义上说,只要理财产品收益率超过CPI,就抵消了通货膨胀带来的货币贬值,算

是抗通胀的理财产品。如果用数字来说的话,那么其年化收益率要在4.4%以上。

据最新统计,有5款10月份到期的银行理财产品实际收益率都在4.6%以上,其中两款为外币理财产品。但有分析师认为,银行理财产品,特别是短期产品,其实际收益率很难达到或超越CPI涨幅。而目前银行理财产品又以“短打”为主,因此真正意义上的“抗通胀”功用并不强。

从狭义上说,由于部分商品价格与价格

指数相关性较大,部分挂钩价格的结构型产品的收益间接和通胀率相关,这类产品就属于抗通胀产品。

根据抗通胀的概念,黄金、大宗商品等,仍然是投资抗通胀的主要选择。据银率网的最新数据,10月份,投资于大宗商品的银行理财产品发行量增加到5款,环比增加了3款。而今年,选择挂钩黄金的理财产品也层出不穷,投资者仍需理智对待“抗通胀”概念。

洪叶

# 广发步入“金”时代

### ——专访广东发展银行郑州分行党委书记、行长顾雪金

本报记者 王震 张慧



金还指出,现在一些银行还存在着授信过剩的问题,而对于微型、小型企业却支持力度不大,因此广发郑州分行下一步将战线拉向贷款额度在100万~200万这样的小型企

业,加大对中小企业的投放。随着产业结构的调整,广发将步入一个新的发展时期,对于中小企业的支持,无论从资金额度和客户数量上,争取一年后有所变化,在原来2000家的基础上翻一番。

### 加强品牌文化建设 服务地方经济

文化一旦形成,就是一股不可抗拒的洪流,一股不可战胜的力量!

“企业好比斜坡上的球体,受到来自市场竞争和内部员工惰性的压力,向下滑落是它的本性;要想让它往上移动,需要两个作用力——一个是止动力,一个是拉力,此二力缺一不可。”著名的海尔“斜坡球体论”告诉我们一个道理,管理是企业成功的必要条件,企业文化是企业核心竞争力中的超强拉动力。

**对内谋“和”。**上任伊始,在广发郑州分行的员工大会上,顾雪金讲了一个故事:有人做过一个试验,当一盘棋下完后要把黑白子挑开,有三种方法:一个人挑,另一个人袖手旁观;两个人各挑一个颜色的棋子;两个人都挑同一个颜色的棋子。结果可想而知,第三种方法的效率最高。这其中蕴含着一个哲理:帮人,可以达成最高的效率。只有发挥了团队合力的竞争力才是最有力的。

顾雪金表示,企业文化的强大作用就在于通过整合和构建内部文化,把银行全体员工凝聚在同一个目标、同一种信念下,实现银行高效的运作和长远的发展。一家银行只有注重自己的品牌建设和队伍建设,才能形成自己的优秀的企业文化,才能锻造出一支优秀的队伍,有了优秀的队伍才可以做好做大做强事业,才能在市场竞争中勇立潮

头。目前郑州分行上下正在热读《当和尚遇上钻石》等一系列励志和团队建设的书籍,致力营造一种和谐向善、积极进取的氛围,旨在通过文化的塑造,最终使全行员工与单位形成共命运、共荣辱的利益共同体,只有每一位员工都去分担业务发展的责任,才能将广发事业发扬光大。

“把员工放在心里,把客户放在心里,把未来放在心里。”顾雪金坚信,优秀的企业文化将会使员工信念坚定、人生方向明确,而坚定的信念则给建立好的机制打下坚实的根基。

**对外促“合”。**“要建立长期可持续发展的企业,就要把眼光放远,要尽到社会责任,持之以恒地履行社会责任。”顾雪金说。他表示,企业在履行社会责任时,也承载着客户的行善之心,企业要把客户当作朋友,当作伙伴,让客户参与到企业的公益活动中,一起为社会做贡献。

随着汇丰银行、东亚银行和一些地方商业银行在郑州设立分支机构,郑州金融行业无疑面临着更为激烈的竞争。广发行将如何面对?“广发从不怕竞争,我们支持银行间的良性竞争,只有竞争才能形成动力,只有竞争才能形成差异,只有差异才能形成个性。”对于记者的疑虑,顾雪金坦然地说。

### 未来三年规划 资产突破千亿大关

**佛山“亮剑”,中原传奇。**2003年,顾雪金被任命广东发展银行佛山分行党委书记、行长,当时的佛山分行由于历史包袱沉重,发展步履维艰。以顾雪金为首的管理团队一切从零开始。于是“以资产业务带动负债业务”、“重建内部风险控制”、“中小民营企业市场定位”等一系列措施大刀阔斧培育立行为公、每天进步1%等企业文化理念在助推着企业变革……该行自2004年起就扭亏为盈,到2007年短短五年时间里得以脱胎换骨,从商业银行里的“最末”跃居到了“龙

头”的位置。

这样的奇迹能否在河南再次续写传奇呢?顾雪金告诉记者,广发作为入驻中原的第一家中外股份制商业银行,经过15年的发展,郑州分行已打下很好的基础,目前存款规模460亿元,贷款有320多亿。但由于前几年广发重组,使得业务发展受到了很大影响,停滞了一段时间,错失了一轮发展机遇。相对于一些同业的快速扩张,广发确实有很强的危机感。而近期广发总行人事格局调整后,新领导班子启动发展大思路,上市也在紧锣密鼓地进行中。广发行正蓄势待发,步入新的良性循环发展轨道。

**战略决定战术,方向决定行动。**顾雪金到郑州分行后的第一件大事就是制订三年规划,这个三年规划将在今年底初现规模。纲要而后目张,广发行将争取在三年内达到规模、效益、质量最优化,努力实现存款、贷款规模(含表外)均达1000亿元的目标。“未来3年我们将致力于打造自身的可持续发展能力,无论从人员素质、人才、管理水平,还是社会上的评价、口碑等,都要具备做一流分行的能力。在规模增速上要高于同业平均增速,在质量上强调最优,在效益上要做到自身效益、员工回报、社会回报等方面的统一,要把郑州分行打造成河南最优秀的省级分行。广发郑州分行一定要为中原父老提供最优秀的服务,为中原经济区建设做出新的贡献。”谈及未来,顾雪金充满期待。

### 广发步入“金”时代

作为广东发展银行在省外设立的第一家分行,郑州分行建行15年来始终恪守着“与河南经济同发展,与中原人民同致富”的诺言,在为振兴河南经济作出积极贡献的同时,自身也不断发展壮大。伴随着正式入驻郑东新区CBD商务中心和迎来新一任党委书记、行长,如今的广发郑州分行,可谓新行址、新掌门、新规划、新发展。我们已经见证了顾雪金在佛山创造的“脱胎换骨”的奇迹,所以我们有理由相信,不久的将来展现在中原民众视野里的将是另一段广发的中原传奇。

广发步入“金”时代,我们拭目以待。

### 顾雪金简历

顾雪金,男,浙江平湖人,1963年10月出生,汉族,中共党员,东北财经大学金融专业毕业,1984年8月参加工作,工作经历如下:

1984.08—1985.01 中国人民银行浙江省分行

1985.02—1997.04 中国工商银行浙江省分行

1997.05—1999.01 广东发展银行杭州分行信贷一部 副总经理(主持工作)

1999.01—2003.02 广东发展银行杭州分行信贷部 总经理

2003.03—2010.09 广东发展银行佛山分行党委书记、行长

2010.09—至今 广东发展银行郑州分行党委书记、行长

“短短五年,脱胎换骨”这是媒体对顾雪金在广东发展银行佛山分行主政七年成绩的总结,这样的评价不仅仅是溢美之词,更蕴含着佛山分行在困境中起死回生的奇迹。

今年9月,顾雪金从佛山分行来到中原腹地郑州分行履新,无论从地域还是市场环境,对顾雪金来说,都是一次新的挑战。如何将佛山奇迹再现中原?对于广东发展银行郑州分行,顾雪金又有着怎样的期望和行动?

在郑东新区CBD外环的广发中原大厦16楼,记者专访了广东发展银行郑州分行新任党委书记、行长顾雪金。眼前的顾雪金,儒雅含蓄,沉静内敛。面对记者的诸多疑问,顾行长娓娓道来,一张崭新的郑州分行的发展蓝图徐徐地推展开来。

### 立足服务中小企业 走可持续发展道路

尽管时间不长,对于郑州分行,对于自己脚下的这片中原沃土,顾雪金已充满了感情。“河南省是一个以资源利用、能源加工、基础产业、国有大中型企业为主导的经济大省,与佛山的经济定位不同,所以银行要找准定位,配合政府的相关政策,做到服务企业,服务市场。”

“立足中小企业,走可持续发展的道路。”对于未来郑州分行的发展,顾雪金这样定位。而如何做到立足中小企业,顾雪金将要做“实”三件事:

**抓住机遇。**目前,河南的经济正处在转型期,各地都在竞相调整产业结构,不断抢占新兴产业制高点,这对于银行来讲,无疑是很大的机遇。同时,河南在诚信文化建设等方面也不断在提升,各方面观念也在不断改进。而且,就目前郑州的金融环境而言,也大大好于2003年的佛山,当时佛山各家银行不良资产率都不低,广发佛山分行不良率为75%。要抓住这些促进郑州分行更好更快发展的条件,把郑州分行进一步做大做强。

**找好伙伴。**“河南是一个国有企业占比较重的省份,但随着国退民进步伐的加快,国有大企业数量会越来越来。所以银行不必一味地去“垒大户”。要想有更大发展,就要抢占先机,下一步重点必须放在与中小企业民营企业的合作上。”顾雪金表示。

民营经济是中原崛起的重要支撑力量已是不争的事实,今后广发郑州分行会在巩固与大企业的合作的基础上,进一步加大与中小民营企业的合作。在信贷支持方向上,广发的重点将会集中在新能源、汽配、现代农业、高新技术产业、贸易等行业,寻找科技含量高、产品适销对路、内部管理规范的民营企业予以扶持,进行合作。

**做好联动。**市场经济的法则是:“让别人赢,我可以赢得更多。”随着新世纪的来临,“联动与合作”这一发展主题将会在金融业得到更多的体现。“广发行下一步将大力与工信、金融办等政府部门,与众多商会和行业协会进行紧密合作,还要与产业集聚区管委会等进行合作,联动起来,以更好地服务中小企业,以实际行动支持中小企业的发展。”

在谈及与企业的具体合作时,顾雪金表明,要根据不同行业、区域具体解决。顾雪



### 资讯速递

### 中信银行 喜获金博会四项大奖

本报讯 11月7日,为期4天的第六届北京国际金融博览会在北京展览馆落下帷幕,中信银行共斩获组委会评选的“最佳品牌传播奖”、“最佳社会公益奖”、“最佳组织策划奖”和“最受观众欢迎奖”四项大奖。

中信银行在每年金博会上都会主推一个宣传主题,2008年的“二手房买卖直通车”和2009年的“晒卡”都吸引了不少观众和媒体的眼球。本届金博会上,该行主打“低碳金融”新理念,以“低碳新生活,中信伴您行”为参展主题,从展位的设计到现场推荐的业务,从互动游戏的策划到礼品的选择,都主打低碳金融的概念,以展示中信银行倡导“绿色金融、低碳理财”的形象。

围绕低碳主题,中信银行在本次展会上重点推介了网上银行和“迷你版”一卡通。客户纷纷在现场体验网上银行。当他们得知网上银行不仅可以缴纳水电燃气费等,还能购买理财产品、基金和黄金时,纷纷感慨网上银行方便快捷,且节省纸张和出行成本,更加低碳环保,表示回去将到营业网点办理中信银行的网上银行。在展会上现场展出的“迷你版”一卡通由于方便百姓绿色出行,且外形时尚小巧,依然广受追捧。

(张世豪)

### 光大银行 举办高尔夫精英邀请赛

本报讯 11月18日,中国光大银行郑州分行“讴歌杯”高尔夫精英邀请赛在郑州举办,该行100多位贵宾客户参与,取得圆满成功。

据介绍,本次球赛由中国光大银行郑州分行主办,是其十周年行庆为回馈新老客户而举办的一场休闲运动盛会。中国光大银行郑州分行成立于2000年11月18日。10年来,该行始终坚持“以客户为中心,以市场为导向”的经营理念,不断创新产品、优化服务,根据河南地区市场和客户不断变化的需求,在综合经营、产品创新、理财业务、优质服务等方面培育了较强的比较竞争优势,特别是近年来推出的一系列阳光理财产品,深受广大客户的青睐和社会各界的欢迎,树立了“精品银行”和“理财银行”的良好形象,被誉为河南银行界理财市场的“领头羊”。

10年来,该行根据国家宏观调控政策,始终将绿色信贷的经营理念作为推进经济社会和谐发展的重要指导思想,信贷资源主要投向河南省经济重点发展的行业和支柱产业,如电力、煤炭、交通、医院、城市基础设施等领域,截至今年10月末,该行贷款达297亿元,为中原崛起做出了贡献,彰显了社会责任。

(张慧 王振)

### 恒安人寿 客户体验月进行中

本报讯 近日,恒安标准人寿河南分公司举办寿险指数发布会,无偿向客户发布2010年寿险指数调研结果。新的结果显示,连续4年来,消费者对寿险的认知在逐年提高。

寿险指数发布是恒安标准人寿客户体验月的一个环节。据悉,每年的三、四季度,恒安标准人寿都会举行全国性的体验月活动,以公益的形式邀请客户参与体验。2010年恒安标准以寿险指数为核心,通过无偿发布寿险指数、免费险商测试,让客户认识到自己的风险及需求,指导客户选择适合自己的保障计划。

本次发布的寿险指数调查了来自全国多个城市的2310名消费者(有效问卷数量)。调研人员打破了过去的“撒网式”调查方式,由单纯追求样本覆盖转变为追求样本质量和数据的深度挖掘,打造寿险行业“晴雨表”。

愈加深入地剖析消费者寿险认知形成背后的动机与情感,既把握国整体的寿险认知趋势,也洞悉典型个体的“险商”状况——两者兼顾,是寿险指数发展的必然趋势。保险公司为客户提供个性化服务的需求,也对寿险指数调研提出了相应的需求。

(张世豪)

### 月入4800元

## “80后”白领夫妇如何理财

### 理财案例

#### ●理财目标

- 1.为孩子准备读大学以及留学的费用
- 2.3年后购买一辆15万元的家用轿车
- 3.稳健投资,获得较高的投资收益率

#### ●理财建议

#### ◆财务分析

张女士家庭正处于子女成长期,家庭收入较高,储蓄能力较强,总体来讲财务状况是比较健康的。家庭负债比率太低,仅为1.08%,远低于参考值40%,没有利用合理的负债来提高资产收益。生息资产为零,家庭资产收益率太低。家庭的保障不够全面,保险产品配置不够合理。

#### ◆理财规划方案

##### 1.现金规划

张女士从事销售工作,收入不很稳定,家庭结余绝大部分来源于年终奖,因而建议预留2.5万元作为家庭储备金。其

中1万元作为现金与活期存款,另外1.5万元作为定活两便存款或者购买货币型基金。

##### 2.保险规划

张女士作为家中的主要经济支柱之一,应作为家庭的投保重点,在购买意外险的基础上,应补充寿险、重疾险、医疗险等。建议张女士购买20年期保额为20万的定期寿险附加重大疾病保险,附加住院医疗费用保险;丈夫购买二张意外险保单;一般为孩子购买的教育附加有重疾、意外或者医疗保险等,建议对没有覆盖部分进行适当的补充。张女士意外伤害保险购买过多,建议其意外伤害保险支出为每年1500元。家庭年总保费支出控制在2万元左右。

##### 3.子女教育规划

孩子大学费用和留学费用还有15年准备时间,应采取稳健进取型投资策略。以大学本科及留学费用3%增长率计算,15年后应筹备教育金约75万元。建议每年用年终奖中的3万元投资于预期收益率为7%的基金,15年后即可累积75万

元。具体配置为:成长型股票基金15%,指数基金50%,债券基金35%。

##### 4.购车规划

张女士可考虑购买一辆中档轿车。用现有资金3.5万元作为启动资金,3年内每年从年终奖内提取3.47万元投资于预期收益率为5%的债券型基金,3年后即可筹集购车资金15万元。购车后家庭每月用车支出预计增加1200元,是可以承受的范围。

##### 5.投资规划

张女士家高风险资产可以维持适当的比例,购车后每年约还有5万元可用于投资。建议将投资分为两部分,一部分作为长期投资,而另一部分作为中短期投资。建议将每年结余3.5万元投资于预期收益率为8%的指数型基金,假设张女士30年后退休,可获得养老金400万元,老年生活无忧。另外1.5万元可顺势而为,可投资的金融产品很多。就目前而言,可以考虑中期投资一些盈利状况良好估值很低的大盘蓝筹股。

黄嘉



**案例:**张女士,现年25岁,从事销售工作,月收入2200元,有意外伤害保险一份,年交保费3000元;丈夫,现年28岁,月收入2600元,有重大疾病保险附加住院医疗保险,年交保费5000元。家庭另有年终奖10万元。孩子现年2岁,家庭为其购买了教育险,缴费期限为15年,年缴保费5000元。

家庭每月日常生活支出为4000元,保费每年支出1.3万元。目前有现金及活期存款7万元,自住房一套。