

站在成功背后的
第三人



退休工程师的
美好生活



金鹿客户受邀
LV灵感之约



www.jinlufund.com

Jinlu life, One step ahead for you



徐汇分行:

上海市徐汇区肇嘉浜路959号1-2层

静安分行:

上海市静安区万航渡路9号、11号1-2楼

普陀分行:

上海市普陀区长寿路402号1层、396号3层

黄浦分行:

上海市黄浦区西藏南路827号底层

南码头支行:

上海市浦东新区临沂路161号-1

新闸路支行:

上海市静安区新闸路975号1-2层

张杨路支行:

上海市浦东新区张杨路2584号1-2楼

陆家嘴支行:

上海市浦东新区张杨路638号一层部分

古北支行:

上海市长宁区黄金城道555弄2号104室



上海市长宁区红宝石路500号东银中心B栋30楼

金鹿财行 JINLU FINANCIAL ADVISORS

金鹿人生 跃人一步 | 2014年09-10月 总第2期

本期话题

我们如何为自己养老

- 曹可凡专访：“倾听”可凡
- 养老金替代率是什么？



陈蓉专访：做公益让我幸福



养老多歧路, 捷径今安在?

—— 文/宋煜华

纵观全球, 人口老龄化已成为世界发展的一个重要趋势, 在中国也不例外。据国家民政部发布的 2013 年社会服务发展统计公报数据显示, 截至 2013 年底我国 60 岁以上的老年人口已超过 2.02 亿。预计到 2050 年, 我国老年人口总量将超过 4 亿。

老年人口的不断增长为养老消费市场打开了局面的同时, 养老服务的选择也逐步丰富了起来, 但是老年人是否有充足的购买力能够支持丰富的晚年生活? 这是目前很多老年人甚至更多未雨绸缪的白领共同关注的话题。尽管国家自 2005 年起连年提高企业退休人员基本养老金, 企业月人均养老金从 714 元提高到 2013 年底的近 1900 元, 但是物价涨幅同样不容小觑, 2013 年底城镇人均月消费水平已经达到 1502 元。对于老年人来说, 显然在医疗保健等方面比年轻人产生更多的支出; 另外很多老年人还要承担部分接济子女生活、购房等额外的责任。如此看来, 1900 元的养老金自然显得捉襟见肘了。

较低的人均产值、激增的人口老龄化速度、以及社会历史发展沿革等因素决定了养老金只能维持在这样的水平。据调查显示, 城市老年人中, 有 66.3% 的老年人仍然主要依靠离退休养老金生活, 这对老年人追求更好的晚年生活造成了不小的困扰。实际上, 在一

些发达国家已经有一些较为成功的模式可供借鉴。以美国为例, 美国养老的三叉戟养老保障体系(即政府主导的社会保障体系、退休金体系及个人资产收益式养老保障体系) 就得到了国际范围较为广泛的认可, 因为与“极左”的福利国家模式相比, 美国模式更有效率; 而与“极右”的完全积累模式相比, 美国模式则更稳健。美国老年人的养老计划与资产性收入在总体养老收入中占比达 30% (分别为 18.6% 与 11.4%)。在这样的体系下, 合理地配置个人资产, 较早为养老选择适合自己的养老计划, 为美国的老年人过上体面的生活建立了稳固的桥梁。

与美国相比, 我国延迟退休的思路已经定调, 养老金收入仍在稳健的提升, 这使养老收入将更加稳固; 但与美国相比, 我国老年人对个人资产配置与养老计划的了解不够深入, 可以说错过了为自己的老年时期增加收入之良机。根据世界范围内的先进经验看来, 个人资产配置与养老计划必然是当今社会保障体系中的重要环节。对于老年人及更多尚在工作岗位努力拼搏的年轻人们来说, 尽早地选择与自己预期相匹配的的养老计划, 再辅以养老金等其他收入, 这样的方案是优化养老收入的最佳途径, 相信这条路将引领大众走向最美的夕阳红。

Contents

金 鹿 眼	01 / 02
理财前沿	05 / 08
缤纷金鹿	09 / 14
金鹿feature	15 / 16
金鹿伙伴	17 / 18
金鹿show	19 / 22
金融课堂	23

Colorful Jinlu

013 缤纷活动

金鹿客户受邀Louis Vuitton看展
汇聚梦想 扬帆远航
爱在周末 金鹿浓情亲子时刻
寻觅眼中最美的金鹿OL
金鹿年度财富大戏 周末理财讲座轮番上映

Jinlu feature

015 陈蓉：做公益让我幸福

上海著名节目主持人、制片人，现为东方卫视及新娱乐频道
首席主持人，主持东方卫视《劳动最光荣》、新娱乐频道《陈蓉博客》
及众多 SMG 大型晚会

Jinlu Show

019 金鹿总裁张伯伟专访

互联网当道，线下金融销售如何破除困局？
站在成功背后的第三人
金鹿解读 | 更新你的财务观念，理财 ≠ 投资
综合理财与客户共生共赢 角色定位决定行业地位
“社区金融”让金融销售永不失业



2014 第 2 期 9 月 -10 月

编辑部

Editorial Division

Chief Editor 总策划 韦炎平 Yanping Wei
Vice Chief Editor 副总策划 张伯伟 Bowei Zhang
Editor-in-Chief 主编 张嘉艺 Jiayi Zhang

Senior Editor 首席编辑 胡玲 Ling Hu

Editorial Writer 主笔 叶明思 Mingsi Ye

Columnist 专栏编辑 宋煜华 Yuhua Song

金鹿 Lu Jin

崔双涛 Shuangtao Cui

孙世坤 Shikun Sun

Chief Art Direct 首席美术指导 周旻 Min Zhou

Art Editor 美术编辑 马云峰 Yunfeng Ma

许奏捷 Zoujie Xu

photographer 摄影 房晓君 Xiaojun Fang

媒体部

Media Department

Media Promotion 媒体推广总监 闻伯阳 Boyang Wen

Associated Media 合作媒体 《东方财经》East Finance

Financial Frontier / 理财前沿

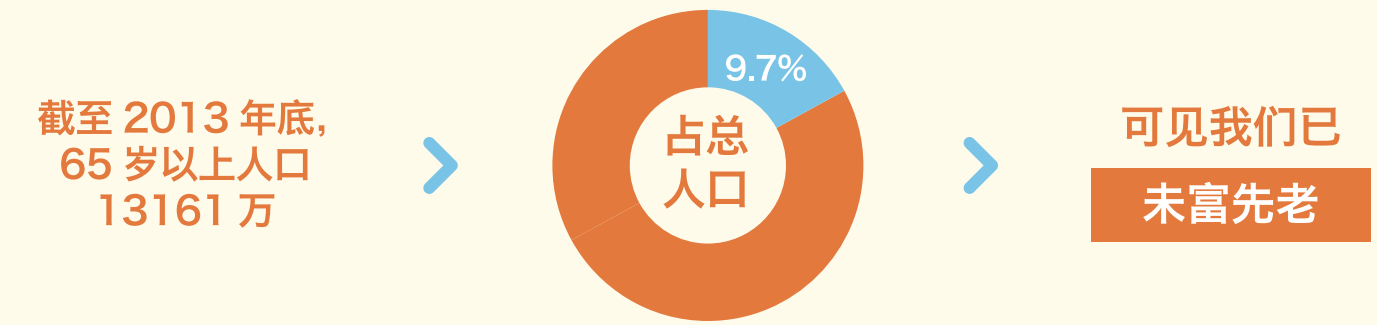
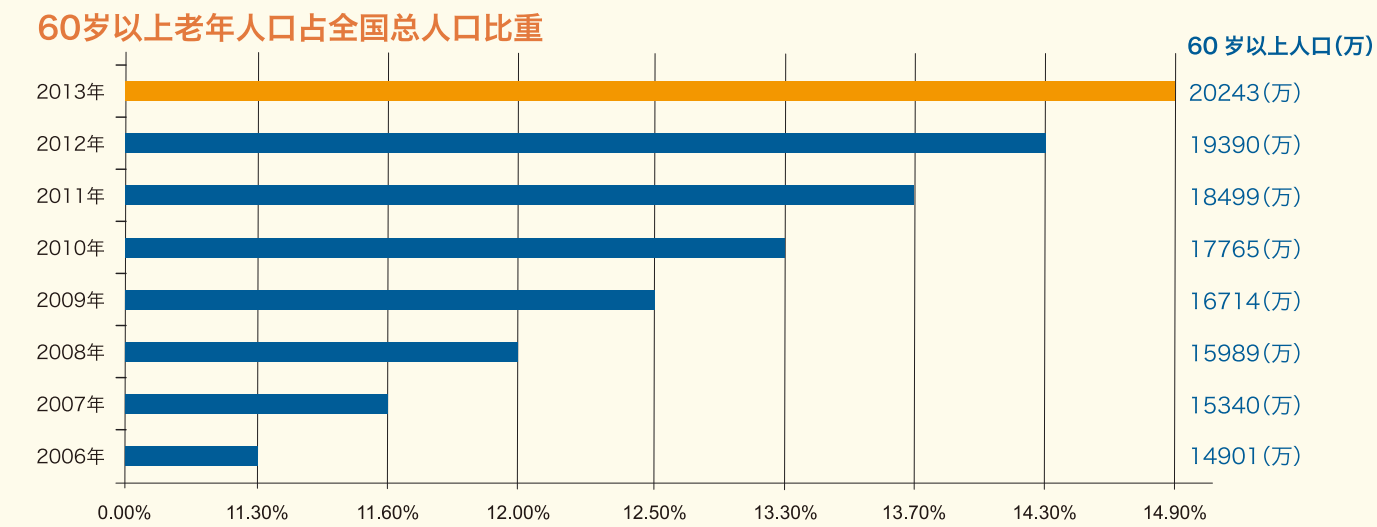


This issue 本期话题：我们如何为自己养老

“退休群体已经是最低收入人群”

“从2003年开始，企业职工人均退休金已经低于城镇居民家庭人均可支配收入，并且两者的差距越来越大，这说明退休群体已经是最低收入人群。如果不尽快作出制度的调整，那么在未来相当一部分退休人口将不可避免地陷入贫困。”这是中国人民大学公共管理学院教授李珍在完成国家“211”工程项目《基于保障水平的基本养老保险制度分析和评估》后，接受媒体采访时，提出的一个值得深忧远虑的问题。

★65岁以上人口占比超过7%，就步入“老龄化社会”



★《中国养老金发展报告2012》报告统计， 2011年养老金 记账额达到2.49万亿，空账额达2.22万亿。

未富先老 + 养老金账户亏空结果很可能导致 ≈ 延迟退休年龄

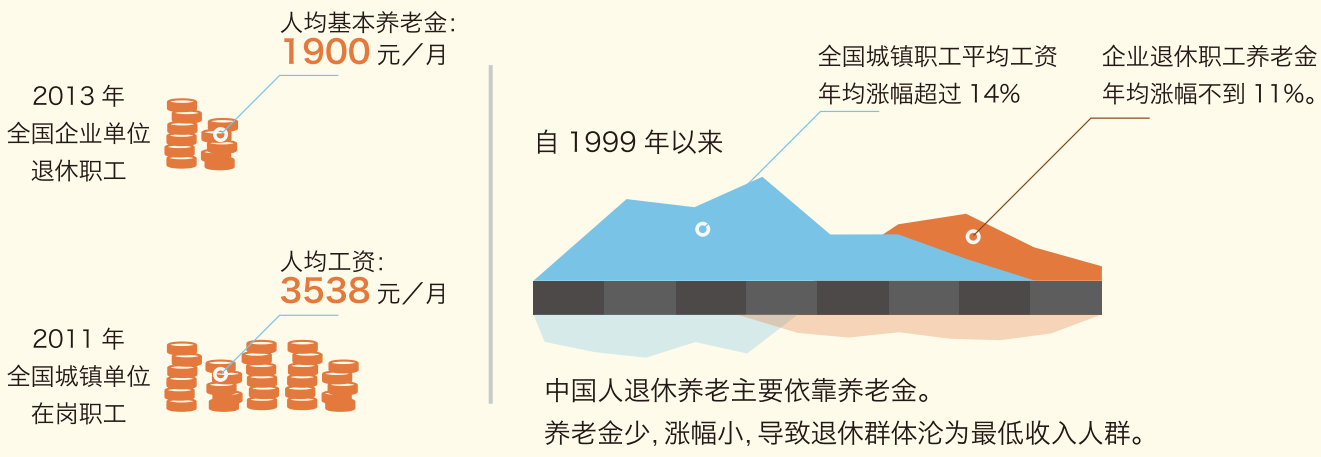
目前退休年龄

男性 60 岁

女性 55 岁

★ 据人社部消息, 中国有可能在 2016 年实行新的退休年龄的政策, 将退休年龄延迟至 65 岁。
★ 到 2045 年不论男女退休年龄均为 65 岁。

延迟退休后我们能过上有尊严的退休生活吗？



解决之道—现在开始制定退休养老规划

Q: 美国老人如何养老? A: 商业养老金可以很好地补充退休后的生活。

Q: 商业养老金包括那些? A: 商业养老保险、商业投资型养老规划等

商业养老金比例



★ 美国老年人的养老计划与资产性收入在总体养老收入中占比达 30%, 所以退休月收入养老计划一般为联邦养老的至少 1.25 倍。

假如: 中美两国老人政府退休金一样为 1900 元 (2013 年全国企业单位退休职工人均月基本养老金)



★ 由此可见若要将来不沦为最低收入群体, 过上有尊严的老年生活, 现在开始做退休养老规划才是放眼长远之道。

综上所述: 退休群体进行适当的投资规划, 可以补充养老金收入不足的问题。比如: 王太太有一笔三十万的存款, 她可以选择一款按月付息的理财产品(如: 金鹿月利宝), 每月得到 1% 的利息, 那么除去养老金收入王太太每月额外收入 3000 元, 投资到期后三十万元全额返还。

月利宝

按月回收利息, 到期回本, 补充现金流

预期收益

每月付息 1%(不足月按日折算)

投资周期

300 天 ~ 330 天

起购金额

人民币 10 万元起购

适合人群

1、适合全款买房者, 通过理财规划分期买房、利息付月供, 本金回收的购房客户。
2、本金回收的购房客户或通过产品每月收益支付日常开销。

沪上明星同贺金鹿财行徐汇旗舰分行开业典礼

2014年8月16日，金鹿财行宣布旗下首家分支机构金鹿财行徐汇旗舰分行正式揭幕营业



毕玥女士、刘大印先生、韦炎平先生、张伯伟先生、陈蓉女士为金鹿财行徐汇旗舰分行开业剪彩



韦炎平先生与陈蓉女士共同为雄狮点睛

重量级嘉宾齐亮相 携手同贺旗舰分行开业

金鹿财行徐汇旗舰分行开业当日举行了盛大揭幕仪式，金鹿财行董事长韦炎平先生、总裁张伯伟共同为旗舰分行的开业献上祝福。金鹿徐汇旗舰分行人行长林子又女士，SMG著名主持人、金鹿财行公益形象大使

雄狮展金言 承诺比金坚

雄狮登场，威武勇猛，雄壮威风；嘉宾点睛“醒狮”，预祝分行生发兴旺；雄狮献礼，寓意分行生发兴隆。两头雄狮子共同展开书有“至诚至信，尽责尽心，专业专注，惠民惠利”的卷轴。这16个字代表着金鹿财行徐汇旗舰分行的全体员工承诺将在今

后的工作中，会以最真诚的用心，获得客户信任，以尽职尽责地工作态度，为客户提供专业的理财规划咨询服务，为大众创造更多的财富。金鹿财行徐汇旗舰分行人行长林子又女士代表徐汇旗舰分行全体员工将这份承诺书呈至金鹿财行总裁张伯伟手中。



毛威先生主持金鹿财行徐汇旗舰分行开业庆典



张伯伟先生、陈蓉女士、毛威先生共同参与理财讨论

《霓虹灯下的哨兵》首场签售引爆开业现场

当日下午，由金鹿财行总投资冠名SMG主持人版话剧《霓虹灯下的哨兵》在徐汇旗舰分行举行首场签售会。陈蓉、毛威、陈立青、妮妮（万蒂妮）、马杰一齐亮相，出席在徐汇分行举行的签售仪式。签售现场人流攒动高潮迭起，热闹非凡。据悉，该话剧旨在向建国65周年献礼，而金鹿财行斥巨资大力打造该剧也是为了顺应时代发展，在加快布局的同时不忘初心，感恩时代沉淀下来的厚重思想。

金鹿财行布局加速度 普陀分行金秋盛大启幕

金鹿战车加速 普陀分行再掀开业高潮

继8月16日徐汇旗舰分行盛大启幕后，9月6日，金鹿财行宣布普陀分行正式开业。这是金鹿财行在沪开设的第二家分行。金鹿财行普陀分行位于普陀区长寿路402号一层和396号三层，将面向普陀及周边区域客户提供个性化金融定制服务。

开业盛况再现

9月6日下午1点，金鹿财行普陀分行众星云集，著名企业家施建祥博士、金鹿财行董事长韦炎平先生、金鹿财行总裁张伯伟先生，携手笑星毛猛达，共同为普陀分行开业剪彩揭幕，并献上祝福。此外，企业家、社会知名人士毕玥女士、刘大印先生，SMG当家花旦、金鹿财行公益形象大使陈蓉女士等众多商界精英、影视界翘楚、主持界名人也应邀出席了开业典礼。

SMG主持人引领第二场签售

揭幕仪式后，由金鹿财行鼎力赞助的主持人版《霓虹灯下的哨兵》话剧参演人员——沪上著名主持人、金鹿财行公益形象大使陈蓉女士，携手优嘉、贝贝、刘彦池、晨光等SMG金牌主持人在现场举办了该话剧的第二场签售仪式。现场数百名滑稽戏及话剧爱好者、粉丝前来捧场，并共同见证普陀分行揭幕时刻。



施建祥博士、毕玥女士、刘大印先生、韦炎平先生、张伯伟先生、毛猛达先生出席金鹿财行普陀分行开业庆典



SMG明星主持人优嘉主持金鹿财行普陀分行开业庆典



集结号已吹响 金鹿财行正大步迈进

2014 年在上海开设 16 家门店
1000 位私人理财规划师
CFP/AFP 持证、持牌人数比率
高于行业的第三方理财规划咨询机构

金鹿财行以领先创新的“社区金融服务”为中心，以定制化的“综合理财服务”为基础，以互联网金融的理财概念为依托，并将以社区化的线下网点为发展目标，远期来看，金鹿财行计划三年内覆盖全国所有一、二线城市，理财网点超过 100 家；五年内理财网点超过 300 家。



金鹿客户受邀 Louis Vuitton 灵感之约

文 / 崔双涛

金鹿财行致力于为客户打造定制化、“奢侈化”、专属的理财规划咨询服务。此次金鹿财行首次与 LV 的合作，标志着金鹿财行与世界级高端品牌正式开启合作旅程。这次活动，只是我们迈出的第一步。未来，金鹿财行将倾力为您提供更加全面、丰富、高端的线下活动，助力您尊享“跃人一步”的美好生活。

Louis Vuitton “系列一”全新灵感之约展览

此次 Louis Vuitton “灵感之约”新品展览会的邀请函均不对外出售，只有独家渠道才能获取。金鹿财行特别为客户创造此次尽享 VVIP 待遇的千载良机，令到场客户赞不绝口，大呼过瘾。

更值得一提的是，金鹿财行的客户进入会场，还可享受专业的一对一全程接待和讲解。这样的 VVIP 待遇恐怕也只有金鹿能够为您提供。



金鹿客户现场分享 倾情推荐

出身书香世家的赵小姐(左一)说：“被邀请来这场(LV 灵感之约)活动，让我非常信赖(金鹿)这个品牌！不是哪家企业都能有和 LV 如此深入的合作机会，这代表着金鹿这个品牌拥有足够的实力来举办这样的高规格的活动，金鹿是被市场认可的！”

从事收藏品鉴赏的徐小姐(中间)说：“金鹿在上海的口碑很好！说起金鹿的实际业务，也是打动我的原因：有担保，保本金、保利润，这在别家是寻不着的，但金鹿就能做到。”

金鹿财行理财规划师(右一)说：“对于我服务的客户，金鹿财行最能打动他们的是，理财规划选择的多样性以及这个平台的可靠性。多样性意味着我可以为我的客户提供更多的选择，可靠性意味着我能放心大胆地操作，有安全的保障下让客户的资产安心增值。”



为了说明 Nicolas 是如何从经典里摘取灵魂元素作为创作灵感的，在相应的新品附近都陈列了作为灵感溯源的古董们



360 度顶天立地的巨大荧幕滚动播 Louis Vuitton 2014 秋冬大秀

汇聚梦想 扬帆远航

作为一种利用风力扬帆前进的水上运动，帆船运动集合了气象、水文、海浪等知识储备，驾驶技巧、探险、意志力等强硬生存因素，代表着人类迎风斗浪、挑战自我的拼搏精神。作为成功利用丛林法则生活在城市中的富裕人群，已越来越多的开始了解、熟悉帆船运动及其驾驶技巧。可以说帆船活动不仅是一种无畏拼搏精神的象征，更是与金鹿“跃人一步”精神的完美契合。



金鹿财行朋友们扬帆远航



金鹿朋友们尽享杨帆之乐

9 月 27 日，在上海水上运动中心，金鹿财行携手奥迪车友会联合举办“汇聚梦想 扬帆远航”帆船实战训练活动。此次活动金鹿邀请了奥迪车友会的金鹿财行老客户和车友们及其家属共同参加。活动安排专业帆船指导老师教授帆船理论知识和操作技巧。之后，进入实战练习环节，最后大家分组比赛较量。

爱在周末 金鹿浓情亲子时刻

9 月 21 日，9 月 27 日，金鹿财行为引导和谐亲子关系建立、解析亲子问题，分别举办了主题为“儿童剪纸”“儿童心理咨询”两场“爱在周末”系列亲子活动。此系列活动系金鹿财行首次尝试与非公募性民间慈善组织“艺术花园”携手举办。活动深入亲子关系，直面亲子问题，得到家长和孩子热烈响应。



老师在引导孩子创造能力的开发,孩子们被深深吸引



参与活动的小朋友们骄傲的展示自己的剪纸作品

寻觅眼中最美的金鹿 OL

“也许您不能来一场说走就走的旅行，或者又恐一顿说吃就吃的大餐会长肉……”您可以随时随地来到金鹿财行，寻找你眼中最美的金融 OL！讲座上半场邀请了上海摄影协会会员闻色担任主讲，讲解最基础的摄影知识和技巧，手把手点评现场观众的作品，教你如何重新赋予一张照片全新的生命力和活力。



摄影爱好者齐聚金鹿财行徐汇旗舰分行



沙龙学员们在徐汇分行内“实战演练”

金鹿年度财富大戏 周末理财讲座轮番上映

如何判断一款理财产品？城市中产阶级如何进行家庭理财规划？……这些问题的答案皆在金鹿财行周末财富讲座中。金鹿财行理财讲座，关注您所关注，周末轮番上映，为你创造增值周末。获得更多讲座信息，请关注金鹿财行微信客户端。



第一财经主持人秦川参与金鹿财行理财讲座



“城市中产阶级如何进行家庭理财规划”讲座进行时

陈蓉：做公益让我幸福

—— 文/金鹿

金鹿财行公益形象大使 陈蓉简介：

上海著名节目主持人、制片人，现为东方卫视及新娱乐频道首席主持人，主持东方卫视《劳动最光荣》、新娱乐频道《陈蓉博客》及众多SMG大型晚会，并同时担任《陈蓉博客》制片人及策划；曾担当过几乎所有上海的大型晚会和庆典的主持，以沉稳大方的主持风格深受广大电视迷青睐和喜爱；目前主要致力于《陈蓉工作室》的工作。



作为《我要演话剧》栏目及主持人版话剧《霓虹灯下的哨兵》制片人及主创人员，陈蓉近期将主要精力都放于这部话剧的统筹及演出安排上。这已经不是她第一次担纲制作，却是最有意义的一次。陈蓉如是说。

这次《霓虹灯下的哨兵》汇聚了整整五代 SMG 主持人，从第一代的晨光，到第二代的曹非凡和陈蓉本人，一直到第五代的刘彦池，还有陈蓉的学生朱奕静，机会实属难得。从最初的明星版《霓虹灯下的哨兵》，到沪剧版，再到这次的主持人版，如果算上 10 月 18 日要在南京路上实景演出的《霓虹灯下的哨兵》，这部经典话剧已被四次不同演绎。不光如此，作为献礼国庆 65 周年的年度大戏，陈蓉还希望通过它来呼唤真理和正义，同时感恩历史的沉淀以及这个伟大的时代。

谈到自己在这部话剧中的表现，陈蓉虽自信心不足，但还是很认真的准备了表演：“这次也是赶鸭子上架，自己做的话剧制作，所以自己当然也要认真对待，据我们导演说我是准备节目准备的比较充分的。”看惯了她在银幕前自如的主持风格，公演在即，让人更对这部话剧以及陈蓉在话剧舞台上的表现充满期待。

提及该剧的票房，陈蓉更是充满信心。8 月 16 日金鹿财行首家旗舰分行开业、9 月 6 日金鹿财行普陀分行开业、9 月 20 日人民大舞台都举办了《霓虹灯下的哨兵》门票签售会，每场签售都大排长龙，许多观众粉丝等候良久就为与该剧主创进行交流，让陈蓉感受到了主持人在市民当中的人气，也感受到大家对主持人们的热情。因此，一定要最完美呈现该剧更是陈蓉以及所有主持人的目标。

一聊到公益，陈蓉就滔滔不绝。公众人物，是社会的仁义之心，是善念的向导，是舆论的风标。由于多年来在观众中建立了良好的公益形象，陈蓉成为了上海市红十字会“爱心形象大使”，并且是上海市第 40001 名“中华骨髓库”的骨髓捐献志愿者，虽然现在并没有得到配对

成功的消息，但她时刻等待着帮助有需要的人，延续患者的生命。同时她也受邀成为第三届上海市残奥会、上海市聋奥会、上海市特奥会爱心形象大使，倡导环保的上海城市沙滩形象代言人以及上海市慈善基金会荣誉理事等，并荣获了 2006 年度的慈善之星称号。“每一次参与公益活动，都让我的人生观价值观得到提升，在心灵上也是一次成长。做公益，让我觉得开心，也很幸福。所以很多公益慈善活动，我都会义不容辞的义务参与。公益慈善机构有需要我们公众人物出力或发出倡议的时候，我也会积极响应。”

“听到金鹿财行这次与《霓虹灯下的哨兵》合作，在首场就表示把此次部分票款的收益捐献给上海慈善基金会，我们表示非常欢迎，也十分感谢金鹿财行。”陈蓉说到。

关于近期的动向，陈蓉也跟金鹿财行的读者分享了，除了近一个月话剧的紧张排练，她自己的制作公司还拍摄了两部东方卫视的样片，不久后会与观众见面。

陈蓉寄语金鹿财行：金鹿财行作为金融领域有口碑、有信誉、有能力的公司，在社会责任方面也让人感受到金鹿同仁们的回报之心。

取之于民，用之于民在金鹿财行身上有很好的体现，

我很欣赏这样的企业家和这样的企业态度。

希望能跟金鹿财行携手做更多的慈善公益项目。

“倾听”可凡

—— 文/金鹿

金鹿财行是《我要演话剧》栏目的总冠名以及主持人版《霓虹灯下的哨兵》总投资方，本次斥巨资投资该话剧是为了借此历史名剧献礼建国65周年，感恩时代沉淀下来的厚重思想，并为丰富上海市民的精神文化生活贡献一份力量。借着探班《霓虹灯下的哨兵》契机，我们有幸采访到了该话剧的主创人员之一：著名资深主持人曹可凡先生。

曹可凡简介：

◎曹可凡，SMG 上海文广新闻传媒集团电视节目主持人、同济大学客座教授、上海慈善基金会形象大使。

◎曹可凡，1963 年 7 月 27 日出生，自 1987 年相继在上海电视台及东方卫视主持《大学生节目》、《诗与画》、《快乐大转盘》、《可凡倾听》等栏目及各类文艺晚会。

◎1991 年毕业于原上海第二医科大学，获硕士学位。1995 年正式调入东方卫视担任职业主持人，1998 年担任《飞越太平洋》栏目制片人。所主持晚会受到观众和专家的好评。2006 年主持《舞林大会》。是中国十佳电视主持人“金话筒”奖获得者。近年来主持的《可凡倾听》、《加油好男儿》、《舞林大会》、《顶级厨师》是在观众中美誉度极高的作品。工作之余喜好舞文弄墨，曾出版《可凡专送》、《大地星河》、《节目主持人语言艺术》、《画外话》、《悲欢自酬》、《四时花开》等专著。

◎《可凡倾听》自 2004 年开播以来，不仅被中国电视艺术家协会授予“中国电视十大栏目”，主持人曹可凡也多次获得包括第 18 届中国电视“星光奖”优秀主持人奖在内的多项大奖。

以下为采访内容：

Q 金鹿财行：曹老师，您是闻名全国的资深主持人，此次参演主持人版《霓虹灯下的哨兵》话剧，是否能跟我们金鹿财行会刊的读者们透露一下，您演的是哪个角色？这个角色跟您平时亦庄亦谐的主持风格有没有关联，是否本色出演呢？

A 曹可凡：我这次扮演的是林媛媛的表哥，罗克文。这个角色跟我本人还是稍微有一点距离。从大方向来说，他是旅美音乐家，是一个知识分子的形象。而我本人也很热爱音乐，所以说跟我有重叠相似的部分。导演也认为我在这些方面有潜力可挖，希望我挑战一下这个角色。今天联排过程中，陈薪伊导演对这个角色有一个组合定位，给我很大启发，一下子把握住这个人物的灵魂，豁然开朗。

Q 金鹿财行：您参演过不少影视作品，塑造过很多深得观众喜爱的角色，尤其是《金陵十三钗》中的精彩表现让观众过目不忘。这次出演主持人版话剧，和您之前的演出经验有什么不同？或者说有哪些特别的体验能跟我们读者分享呢？

A 曹可凡：当然影视尤其电影的拍摄和舞台的表演还是有差别的。刚才陈薪伊导演也提到：话剧是一种空间的艺术，这是比较大的差别。但就艺术而言，他们也有相近的地方，都是刻画人物。无论是张艺谋导演还是陈薪伊导演，都精通表演，也熟知如何挖掘演员的本质。他们往往通过一句话或者几个字就定下人物的基调。像我没有系统学习过表演，就只能用最原始、笨拙的方式去接近人物，以此来揣摩表演。

Q 金鹿财行：您最近除了主持和参演话剧之外，还有什么新的动向能跟读者们透露么？

A 曹可凡：现在还在做一部电影，但有保密协定，不方便透露。

Q 金鹿财行：您在《顶级厨师》中的精彩评审让我们看到了您美食家的一面。但是看到您本人，又惊叹于您的身形越发纤瘦，能不能跟读者分享一下，您的瘦身秘诀？

A 曹可凡：其实主要还是因为那部电影，我饰演的是一个五十年代江浙小镇上的一个人物，那个年代的人物都没有那么胖，所以必须要减重。对我来说，减重也不是第一次了，“十三钗”的时候已经减过一次，所以我摸索出了一套自己的方法。简单来说就是“管住嘴，迈开腿”，不通过药物和治疗，通过饮食上的安排调整，用健康的方式来达到减少热量摄入，加大热量消耗的目的。虽然说起来很简单，但是循序渐进的坚持下来还是很难的。

Q 金鹿财行：您提到用健康的方式减重，现在越来越多的人也选择了更为健康的生活方式，比如健身、夜跑、爬山、骑行等等，您所推崇的生活方式又是怎么样的？

A 曹可凡：我不喝酒、不抽烟，也很少参加应酬。晚上除了工作以外，我基本都在陪儿子读书，陪他一起读英文一起学音乐。我很爱家庭生活。

Q 金鹿财行：感谢您接收金鹿财行的采访，祝您工作顺利，身体健康！

A 曹可凡：谢谢！





总裁访谈

金鹿总裁张伯伟专访

站在成功背后的第三人

—— 文/胡玲

一、互联网当道, 线下金融销售如何破除困局?

中国已经迎来了互联网金融的“黄金时代”。互联网金融从 2005 年发展至今, 其行业意义早已不是帮助银行“把业务搬到网上去处理”的小角色, 它是在真正挑战传统, 冲击单一信贷模式、扩充人们了解产品的渠道、简化交易结构、改变支付方式……原本高深的金融行业在互联网面前, 变得如此简单易懂, 会上网的人都能轻易找到投资渠道与产品, 在惠民利民的同时, 为行业注入了无限活力与可能。

2013 年, 互联网金融市场销售如火如荼。余额宝仅用区区 6 个月就实现 2500 亿的销售惊动了整个行业; 微信理财通上线当日存入金额超过 8 亿, 并保持每天超过 1 亿元资金进入; 更有百度百赚、京东小金库、活期乐等互联网金融产品纷至沓来, 抢夺市场。然而, 面对互联网为金融客户带来的一切自主与便利, 线下传统金融销售是否还有存在的意义? 他们的未来又在哪里? 互联网科技引发的行业效应无疑是空前的。互联网让金融产品标准化、流程化、便捷化以后, 金融销售真的要面临集体下课了吗?

二、站在成功背后的第三人

“一个成功的美国人背后站着 3 个人: 私人医生、律师、理财规划师”美国金融理财行业的成熟度、民众的理财意识起码比中国超前 30 年, 既然互联网金融如此高效便捷, 那为什么绝大多数的美国人理财是通过私人理财规划师, 而不是网络购买呢? 发达国家用近百年的时间证实: 综合理财、三方理财、私人理财规划师才能真正满足客户需求, 而所有依托产品销售为导向的投资理财, 都是不可取的。

金鹿解读 | 更新你的财务观念, 理财 ≠ 投资

国内市场 9 成以上的三方公司都是产品销售, 以生产产品为主, 产品销售的竞争核心是产品的特性, 而不是是否适合。作为单纯的产品生产方和产品销售方, 它的市场份额会随着人均 GDP 的增长变得越来越小 (例如: 美国只有 30%)。中国多数三方公司本身的经营者都未必有准确的理财观念, 认为理财即投资, 推荐老百姓买个产品就是财务规划。

金鹿财行理财规划师告诉您: 理财 ≠ 投资, 理财是一种家庭财务规划, 包括规划你的准备金、规划你生病时看病的钱和补充收入损失、如何准备子女教育基金、如何准备退休养老所需资金、如何购买置换房产最有利、如何合理避税、如何资产传承最有利、还有包括如何投资。理财的方式有月投、离岸资产配置、全球资产配置、购买保险、购买房屋、甚至购买收藏品、

收藏艺术品等诸多方式来实现。每种方式都是为满足不同人群和需求理财规划需求而使用的工具而已, 而中国的三方理财公司经营者、普通百姓都对此知之甚少。

综合理财与客户共生共赢, 角色定位决定行业地位

“天天在买投资, 收益再好, 都可能倾家荡产”、“社保替代率已经从 2000 年的 70% 下降到 30%, 我们可能老了只能领水果金”、“遗产税一出台, 你一辈子的辛苦钱可能瞬间蒸发一半”……金融产品生产方再好, 再专业、再具有公信力, 提供给客户的都是有局限性的 (如 A 银行理财师绝无可能推荐 B 银行的产品)。当你有一天惊觉, 自己那么多年的理财都是存在于巨大的风险之下, 就会明白为什么美国人如此需要私人理财规划师。两者之间“共生”的角色关系, 让私人理财规划师必须站在公立、客观的角度为客户推荐安全、稳健、具有收益保证的优质产品。

金鹿财行是一家致力于综合理财服务、真正达到专业化标准的第三方理财咨询机构。金鹿不是金融产品的生产方, 而是真正站在客户立场, 承担客观公正三方角色, 将最安全的国际优质产品资源进行定制化匹配, 与客户共生、共赢, 才是真正的行业未来。

七大综合理财规划

综合理财

金鹿财行是以沪上领先创新的“社区金融服务”为中心的金融咨询服务类机构。金鹿独立理财顾问 (IFA) 通过分析和评估客户财务状况和生活状况、明确客户的理财目标、最终帮助客户制订出合理的、可操作的理财方案, 使其能满足客户人生不同阶段的需求, 最终实现人生在财务上的自由、自主和自在。

金鹿财行现针对一般保障需求和高端理财需求推出了包括“保障规划”、“子女教育规划”、“退休养老规划”、“房产规划”、“移民规划”、

凡是标准化产品一定不是个性化的 “社区金融”让金融销售永不失业

理财规划不是投资规划, 它是需要周期性的更新。因为人的家庭状态是时刻在变化的, 如失业、生病、孩子出生、换车、创业、火灾、中六合彩等各种情况都会让家庭财务发生巨大变化, 只有社区金融服务才能真正做到是客户的家庭财务医生。(如: 大多数医院不会开在南京路、淮海路、陆家嘴, 都是在社区生活区附近, 当你的财务状况发生变化以及财务需求需要重新配置调整时, 我们就在你身边。)因为国人认为理财的优先级低于工作、生活, 实际只有让这种服务变成零距离, 我们才能把正确的理财观念传递给大众富裕阶层。

当互联网当道的时候, 还需不需要销售? 很多人把缩减销售当成一种成本控制, 但金鹿财行恰恰相反。金鹿是通过更多的综合的服务, 产生更多的交叉利润, 通过定制型产品做到真正的个性化的服务, 它是一种财务规划, 绝非靠单纯比价兜售投资产品的恶性竞争。每个人、每个家庭有千万个不同的需求, 只有通过理财规划师才能完成个性化的产品配置方案, 从某种意义上来说, 只有综合理财服务才是理财行业中可以一辈子经营的事业。

“资产保全规划”和“投资规划”七大综合理财服务。

金鹿财行社区金融服务提供的“七大理财规划”, 针对人生不同阶段、不同需求制定的长期规划方案。通过对投资者理财目标的确定和投资者实际情况的评估 (根据年度月度收支表, 家庭资产负债表等), 通过有效的咨询沟通和定制化方案适应投资者需求, 最终筛选出匹配度最高金融产品。在某种程度上, 金鹿财行的七大理财规划, 是伴随客户成长而改变的终生理财规划。





普陀分行理财师 孙世坤

“我对工作和客户的态度与公司对客户的态度一致：至诚致信、尽责尽心、专业专注、惠民惠利。而且也要在工作中严格要求自己,严格遵守。”

金鹿 经典 案例

退休工程师的美好生活

—— 文 / 孙世坤

基本信息：

许先生,上海人,退休已有两年。现与朋友在浙江合开一家机电公司。公司运营良好,月均收入在3-5万元,年终分红收入50-80万。儿女都已成人,无家庭负担。女儿已移民至澳大利亚,许先生计划在未来几年和太太一起定居澳大利亚。

理财规划目标：

在与许先生沟通后,金鹿财行普陀分行理财师孙世坤了解并分析了许先生的财务状况。许先生家庭无资产负债情况;孩子都已成年,无抚养孩子压力;并且自己仍在工作,收入良好,收入大于支出。许先生的财务状况优,安全性高。根据客户财务现状以及许先生沟通理财目标后,普陀理财师孙世坤建议客户现阶段理财规划的重点是资产的保值和增值。

寻觅机构费周折 金鹿财行现曙光

许先生之前尝试过很多投资理财类产品,最早涉及的是银行理财。自从互联网金融发展后,尝试过一些网络金融公司。网络金融公司良莠不齐,难以了解公司背景,又缺乏专业的一对一客户服务,许先生打算转移阵地,寻找一家服务专业的第三方金融理财机构。

2014年6月的金博会,孙世坤第一次接触许先生。多次联系后,许先生在金鹿财行投下了第一笔尝试性的投资。

建信任难似登天 苦心人步步耕耘

首期投资成功后,许先生对金鹿财行有了初步了解和信任,并逐渐信赖金鹿普陀理财师孙世坤。平时两人会聊一些关于投资理财方面的最新市场信息,许先生有时也会问一些关于股市、房市和P2P的问题,孙世坤都会一一详细解答。

在今年8月底的时候许先生打电话给孙世坤咨询一家叫XXX公司的产品。孙世坤立马查阅了这家公司资料,发现这家公司总部在深圳,刚刚来上海不久,但他们借款的企业主要在深圳;而且从公司实力上和风控上也无法与金鹿财行相比。继而孙世坤介绍了金鹿财行的背景和优势,许先生听后觉得不错,想做进一步了解。

由于许先生当时在浙江平湖上班,来上海不便。第二天一大早,孙世坤就火速奔向火车站,购买车票前往许先生公司。

理财师专业过人 助规划客户得利

在面谈时,了解客户目前有290万的闲置资金,计划拆分做投资规划:100万投资信托、100万投资金鹿财行的资管产品、剩余90万放在股市。

按照许先生的设想,孙世坤提出了自己的专业意见,他介绍了目前信托市场的现状:好项目很少,大多数资金流向房地产,目前房地产市场已饱和,资金回收风险较大,且信托目前收益偏低,周期长;股市高收益高风险,虽然目前股市有上涨趋势,但客户平时还要工作没有时间每日盯盘,不符合目前客户保值增值的理财目标;金鹿财行不仅有资管产品而且孙世坤作为专业的理财规划师可以为客户提供全方位的理财规划服务,且目前公司的资管产品期限短、收益高、多重风控非常安全,十分契合客户的理财目标,经过对比分析后许先生非常认可金鹿财行,最决定把资金放在金鹿财行做投资规划。

(出于信息保密原因,以上客户姓氏为虚构)



金鹿财行总投资冠名 《霓虹灯下的哨兵》话剧进行时间轴

发布会



《霓虹灯下的哨兵》竞演主持人陈蓉为徐汇分行客户签名



《哨兵》竞演主持人陈蓉、毛威、陈立清、妮妮（万蒂妮）、马杰一齐亮相，出席在徐汇分行举行的签售仪式。

8/10
初赛首播

施建祥博士担任话剧评委

8/17

初赛（二）

8/17

8/24

初赛（三）

8/31

初赛（四）



快鹿集团董事局主席施建祥博士、国家一级导演，多部著名话剧指导陈薪伊女士、国家一级演员蔡国庆先生、著名喜剧表演艺术家巩汉林先生担任话剧评委



施建祥博士给陈蓉颁奖



嘉宾给参演主持人点评颁奖

8/16

金鹿财行
徐汇旗舰店
首场签售



《霓虹灯下的哨兵》参演人员谢幕合影。国庆期间话剧演出座无虚席，场场爆满！

10/1
10/5

人民大舞台
话剧公演



《霓虹灯下的哨兵》演出剧照



国庆期间，《霓虹灯下的哨兵》在上海九江路人民大舞台举行公演。演出之前，金鹿财行总裁张伯伟先生向上海市慈善基金会捐赠10万元。

九期节目单期
最高收视率**4.6%**

金鹿财行总裁张伯伟先生探班
《霓虹灯下的哨兵》排练现场
并出席发布会



公演发布会上各竞演主持人接受媒体采访

9/28

9/27

复赛（三）

9/25

媒体探班
暨新闻发布会

9/21

复赛（二）

9/20

人民大舞台
第三场签售



第三场签售会场面火爆，陈蓉、张民权、刘家桢、伊琳、伏玖晓、朱奕静等主持人明星悉数亮相。

9/14

复赛（一）

初赛（五）

9/7

9/6

金鹿财行
普陀分行第二场签售



陈蓉女士携手优嘉、贝贝、刘彦池、晨光出席普陀分行第二场签售



众SMG主持人举杯同庆
《霓虹灯下的哨兵》话剧圆满谢幕



金鹿公益形象大使陈蓉、金鹿朋友毛威共同主持
“金鹿星光耀浦江”庆功晚宴

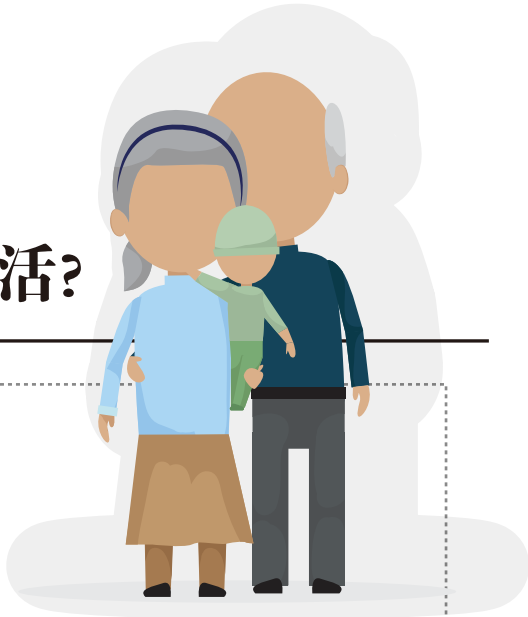
10/17

金鹿星光耀浦江
《霓虹灯下的哨兵》庆功晚宴

10/18

南京路景观话剧

70后/80后 多少钱才能过上舒适老年生活?



从2个数据看退休生活



现在老年舒适生活所需
16.61万元/年

根据汇丰银行调查显示,按照
现行消费水平,每年需要以
上家庭退休收入才能确保舒
适的退休生活

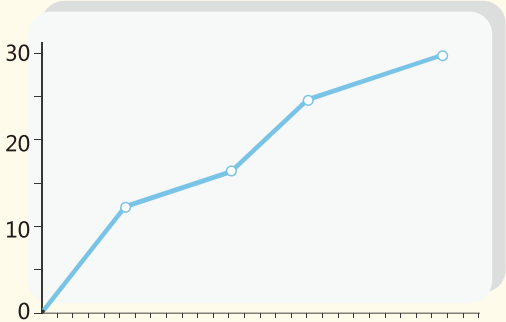


现在一名老人生活所需
6921 元/月

根据一个家庭两个老人计算,
一个老人一个月所需以上费
用(按照现行消费水平)

物价每年上涨的幅度是 3%
(2003 年至 2013 年 CPI 平均增速)

25年后



物价将是现在的2.1倍 即6921X2.1=1.45万元/月

而退休后能你拿多少养老金?

先来看一个名词 养老金替代率

养老金替代率定义:指劳动者退休时的养老金领
取水平与退休前工资收入水平之间的比率。

2013年9月,中国社科院世界社保研究
中心发布的《中国养老金发展报告2012》对城镇
基本养老保险替代率进行测算,数据显示2011
年养老金替代率50.3%,而且一直呈下降趋势。

如:你现在月工资8000/月,那么退休后以
50%替代率计算:

$$8000 \times 50\% = 4000 \text{元}$$

见招拆招:

4000元的养老金远远满足不了退休后生活
，况且养老金替代率还在逐年走低。可见单一养
老模式已经不能保障基本的退休生活。”宁吃少
时苦,不受老来贫”从现在开始开源节流,制定完
善的退休养老规划才是实现老有所依、尊严老年
生活的正确途径。

注:金鹿理财师提醒,若不想“老无所依”
最晚35岁就要开始执行自己的退休养老规划。



下期话题: 独辟蹊径 解析第三种购房方式—套利买房

如今,普通房产支付只有两种方法:

- ① 全款购房;
- ② 首付+贷款

金鹿财行将为您提供第三种购房方式—**套利买房**

套利买房将如何操作?是否能降低购房成本,减轻购房压力?覆盖哪些人群?

下期将为您一一揭秘!