为了展现金鹿人的综合素质，
让才华洋溢的各位同仁可以在此展现自己，现向大家广泛征集
摄影、写作（文体及内容不限）**、绘画、段子**
等方面的原创作品

欢迎深藏不露的你
抖擞才华，积极投稿！

作品适合纸质媒体展现即可，要求个人原创或个人拥有作品版权
此次征稿信息长期有效

来稿请发送邮件至 Email：BMC@jinlufund.com

徐汇分行：
上海市徐汇区肇嘉浜路959号1-2层

普陀分行：
上海市普陀区长寿路402号1层、396号3层

静安分行：
上海市静安区万航渡路9号 - 11号1-2楼

黄浦分行：
上海市黄浦区西藏南路829号

虹口分行：
上海市虹口区四川北路1915号

闸北分行：
上海市闸北区平型关路453号

龙阳路分行：
上海市浦东新区白杨路608号近磁悬浮终点站

古北支行：
上海市长宁区黄金城道555弄2号

陆家嘴支行：
上海市浦东新区张杨路638号1层

田林支行：
上海市徐汇区田林路140号

宁夏路支行：
上海市普陀区宁夏路679号

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2566号1-2楼

南码头支行：
上海市浦东新区临沂路161号-1

淮海路支行：
上海市黄浦区淮海中路138号上海广场9楼

宝山万达支行：
上海市宝山区一二八纪念路878弄8、9号

新天地支行：
上海市黄浦区徐家汇路137-139、141-143、145-147号

南通分行：
江苏省南通市崇川区玖珑城1幢0105室

镇江分行：
江苏省镇江市京口区中山东路383号

金鹿财行总部：上海长宁区娄山关路523号金虹桥国际中心1号楼（南楼）23层、25层

客服热线 400-003-3699

内部刊物　仅供参考

总第六期　双月刊

金鹿财行 JINLU FINANCIAL ADVISORS

金鹿人生 跃人一步

“东方之星”倾覆之殇，人生风险的偶然与必然 >P07　互联网 + 资产证券化：盘活中小企业优质资产 >P19　做生活的主角：360 度无死角男神高源 >P21

本期话题

防患于未然 保障于始发

家庭保障的方方面面

www.jinlufund.com

对于一个家庭来说，保障体系最重要的意义是“防”。如果将一个家庭看作是一辆爬坡的车，保障体系就是家庭快车的刹车杆，当家庭出现任何意外变化之时，完善的保障措施可以让家庭生活保持在“车”停下时的水平，而不至于迅速滑落，从中不难看出保障体系对于家庭的功能性及重要性。

风雨虽未至 保障需先行

据人社部公布的材料显示，在列出统计数据的 173 个国家和地区中，我国社会保险缴费率高居世界第 13 位。可是高企的社保缴费率并未如设想一般带来与之匹配的保障水平，更是无法满足广大民众在教育及高端医疗等更多定制化的保障需求，因此幸福的家庭生活需要更为完善的保障体系做后盾。

谈及保障，目前国人最为熟悉的保障措施非社保莫属。改革开放以来，我国政府一直在尝试建立一个经济上可以负担的社会保障“安全网”，着眼于提供最基本的保障，而并非西方国家所建立的较为全面的保障体系。我国需要在不断推进的城镇化和工业化过程中为超过十亿人口建立和提供足够的社会保障，其所面临的挑战不容低估。社保最为显著特点是低水平、广覆盖。以医疗为例，对于一个社保参保人来说，一般患病就医所产生的医疗费用，个人需要承担一部分；而如果患上重大疾病甚至发生意外，其庞大的费用支出很可能会对个人或者家庭的正常生活产生极大的影响。如此看来，若要依靠社保保障未来人生，似乎太过单薄。

作为社会保障的重要补充，商业保险可以满足个人及家庭的多方面保障需求，逐渐成长为社会保障体系的有力补充。除了政府主导的基本社会保障体制改革，社会保障体系的建立需要寄望于金融服务业发展金融工具和产品，以补充政府基本保障，使广大民众获得更大的金融安全。自从 2014 年以来，李克强总理已经多次在不同场合表示，我国要促进保险与保障紧密衔接，把商业保险建成社会保障体系的重要支柱。养老作为家庭保障的重要内容之一，如果说社保承担的是个人未来养老的基本保障，那么商业养老保险及企业年金维护和提升的就是未来个人生活的高品质。

社保与商业保险相辅相成，共同形成了家庭抵御各种危机的盾牌。社保是社会保障体系的主体，用于满足社会保障最基本的需求；而商业保险是社会保险的重要补充，可以有效弥补社会保障在供给上的不足、单一性和局限性。从完善的保障角度看来，“防患于未然”这样古老却充满智慧的意识，永远是最为根本的指导观念。

对于当代家庭来说，家庭成员结构往往包括了多个年龄层次，这样的特点使得家庭的保障需求远远高于社会保障所可以提供的支持。一个家庭在面对生活、养老和教育等多方面课题时，更需要做的是全盘考虑配置家庭的保障体系。风雨虽未至，保障需先行，保障终究是真正能够实现家庭长期幸福生活的最有力手段。

CONTENTS 目录

金 鹿 眼 Jinlu Vision

02 / 风雨虽未至，保障需先行

一个家庭在面对生活、养老和教育等多方面课题时，更需要做的是全盘考虑配置家庭的保障体系。风雨虽未至，保障需先行，保障终究是真正能够实现家庭长期幸福生活的最有力手段。

理财“帮”Financial Advise

07 / “东方之星”倾覆之殇，人生风险的偶然与必然
09 / 脑洞大开，看看“歪果仁”的医保
11 / 年净收入三十万的新婚家庭理财范本
13 / “上海滩老克勒”见证 25 年金融风向的变迁
15 / 【全是干货】四个案例七个原则教你做保障规划
17 / ”世界那么大，我想去看看 “，保险全球化的今天

波 士 谈 Boss Talk

19 / 互联网 + 资产证券化：盘活中小企业优质资产

星语星愿 Celebrity Profiles

21 / 做生活的主角：360 度无死角男神 高源

他山之石 The Insight

23 / 中国财富投资五类机构和四大趋势

部落格 Blog

25 / 打造一流理财顾问孵化基地——金鹿金融学院
27 / 隐性价值创造者 严密的风险控制体系
29 / 明星落魄难生活 建养老保障，享尊严晚年

金鹿会员俱乐部 Customer Relationship Management

31 / 品味红酒 品味生活
33 / 葡萄美酒夜光杯 欲饮先明其中秘
34 / 那些蜚声国际的酒庄
35 / 金鹿邀友人共享“醉时尚”的至臻生活
36 / 金鹿 VIP 客户畅享上海国际车展超跑专场
保时捷豪奢座驾深度体验

金 融 范 Style

39 /《叶问 3》巅峰英雄会
见证功夫明星甄子丹与拳王泰森的顶级实力对决
41 /《火红年代——2015 周立波海派清口》
金鹿财行倾情呈现 再掀笑侃百年火爆盛况

秀 出 色 Talent Show

43 / 八年公益路，悠悠赤子心
44 / 我不是一个随便的 LOGO

经历了多日的努力，我们的团队最终将设计稿完成了，虽然辛苦，但这样的“爱心项目”充满着阵阵暖意，时刻提示我们：我们在做的不是工作，是公益、是爱心、是一次善举！

45 / 一朝爱吐槽，十年不郁闷
46 / 行于路，观于心

金鹿财行 JINLU FINANCIAL ADVISORS

编辑部 Editorial Division

总策划 Chief Editor
韦炎平 Yanping Wei

副总策划 Vice Chief Editor
张伯伟 Bowei Zhang

主编 Editor–in-Chief
张嘉艺 Jiayi Zhang

首席编辑 Senior Editor
胡玲 Ling Hu

主笔 Editorial Writer
叶明思 Mingsi Ye
赵鹏 Peng Zhao

专栏编辑 Columnist
林子又 Ziyou Lin
王淑华 Shuhua Wang
咸杰 Jie Xian
宋煜华 Yuhua Song
金鹿 Lu Jin
韦燁 Yi Wei
庞砚文 Yanwen Pang
王晓晨 Xiaochen Wang
崔乾 Qian Cui
耿哲祺 Zheqi Geng
葛奕森 Yisen Ge
茅曼远 Manyuan Mao

员工投稿 Employees Contribution
张轶庆 Yiqing Zhang
沈颖 Ying Sheng
顾敏 Ming Gu
柴蕙蕾 Huilei Chai

首席美术指导 Chief Art Direct
周旻 Min Zhou

美术编辑 Art Editor
马云峰 Yufeng Ma
曾志军 Zhijun Zeng
许奏捷 Zoujie Xu

摄影 Photographer
赵鹏 Peng Zhao
葛奕森 Yisen Ge

媒体部 Media Department

媒体推广总监 Media Promotion
闻伯阳 Boyang Wen

合作媒体 Associated Media
东方财经
CBNResearch 第一财经研究院

扫一扫 关注金鹿财行 开启财富人生
扫一扫 生财有鹿APP 轻启指尖理财时代

www.jinlufund.com
客服热线 400-003-3699

特别注明：本刊仅限企业内部文化交流，未经允许进行商业使用将承担法律责任！

防患于未然，保障于始发

家庭保障的方方面面

家庭和睦美满幸福，是每一个人所衷心向往的，但风险无处不在，意外、疾病、养老等是全家幸福生活不可不考虑的风险因素。古语说“覆巢之下无完卵”，作为家庭主要经济支柱的成员，就必须要考虑到自己的意外、疾病可能会给家庭带来的顷刻“覆巢”之虞。而保障规划对于家庭的重要性也就此凸显，这也是大多数家庭尚未意识到却急需解决的问题。

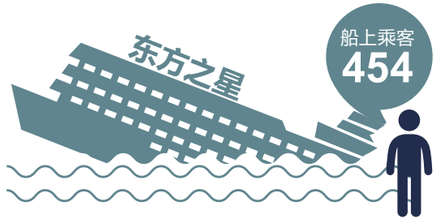
“东方之星”倾覆之殇，人生风险的偶然与必然

文 | 赵鹏

6月1日晚，“东方之星”客轮在长江湖北监利段倾覆。客船上实有人员454名，其中游客 403 人、船员 46 人、旅行社工作人员 5 人。经过逐一的身份甄别核实，获救者人数确定为12人。

据保监会排查统计，保险业共承保失事客船船东、相关旅行社、乘客和船员投保的各类保险 340 份，保险金额共计 9252.08 万元人民币。其中，失事客船涉及保险金额共计 1570 万元，人保财险重庆分公司已就船舶一切险向重庆东方轮船公司支付了 1000 万元保险理赔资金；旅行社责任险涉及保险金额共计 1200 万元；396 名乘客投保各类人身保险，身故保险金额共计 6169.35 万元；18 名船上工作人员投保人身保险，身故保险金额共计 312.73 万元。

风险无处不在，此次沉船事故让我们在悲痛之余也应该理智的认识到这只是人生中所面临的众多风险中的一种。



有商业保险 留下 700 多万

无商业保险 留下房贷、车贷……

我们每个人都会面临不可忽视的人生 4 风险

重 疾 不可控
由疾病导致收入减少或中断
巨额费用增加

意 外 不可控
意外或意外残疾
家庭收入中断

养老金缺乏 可控
晚年收入中断
养老费用长期持续支出

资产流失 可控
资金贬值，投资失败
财富流失

这些风险不提前防范，它们随时随地都有可能带给我们及家人巨大灾难

疾病和意外为人生主要风险

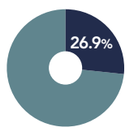
排名首位致命因素 重 疾

看病难，看病贵

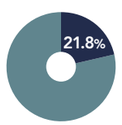
我国医疗保障体系不健全，覆盖面太小、制度不完善：
多数老百姓自费就医
如果不幸身患重大疾病，普通家庭根本承担不起。

患病率逐年增高

2012 年中国死亡人口已达 977 万人
恶性肿瘤长期是中国人的最致命疾病，死亡率一直在上升



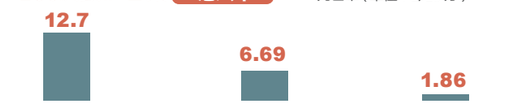
2012 年全球癌症死亡人数 820 万
中国 220 万
占比：26.9%



全球新增癌症病例 1400 万
中国 307 万
占比：21.8% 居世界首位

排名其次致命因素 意 外

死亡率（单位：1/10 万）



交通事故死亡率　意外跌落死亡率　意外中毒死亡率

遭受意外，家庭陷入困境

黄先生，35 岁，上有老下有小，家庭经济支柱
遭受交通事故致瘫痪，丧失劳动能力，未投意外保险，
家庭经济受重创，妻子收入微薄难以维系家庭开支

人生风险是造成家庭经济崩溃的主要因素

提前保障规划是预防家庭风险的根本方法

保障规划是所有理财计划的根本，是人生的保护伞。没有保护伞的规划，就像无源之水、无根之木，一旦出现暂时性丧失劳动能力，整个家庭的规划都会变得毫无意义。保障规划是家庭财务规划的基础，是每个家庭风险防范的第一道屏障。

构建保障规划四要点

1 充足储备金

应急用的钱 随存随取
先做现金规划，留足必要的家庭储备资金。
个人或家庭持有的流动性资产作为日常备用金
应能满足其 3 至 6 个月的生活支出。

2 给谁买？首选家庭经济支柱

在子女成年之前，以防父母因意外发生造成收入锐减、陷入家庭经济危机。
用家庭 10% 左右的年收入完善保障规划，确保未来十年家庭生活品质不会因为疾病和意外而下降。

危险示范

单薪家庭 保障对象为孩子？
经济支柱病倒，无收入，看病将储蓄用完、孩子保费无法交付导致保单失效、自己也无法获得理赔。
先对自己负责 / 再对家人负责

3 买什么？牢记“保险铁三角”

相比储蓄存取的随意性、投资起伏的风险性以持续缴费这种“强制性”的方式确保资金的储备。

危险示范

保险铁三角，选择性购买
客户李先生，只买了人寿险，未购买重疾险，当意外患病后并无赔付可获，进而无法支付大额医疗费用，家庭生活水平直线下降，甚至只有过世才能获得理赔，意义何在？

4 买多少？宜多不宜少

保障规划在资金允许的情况下，宜多不宜少。
宜挑选长期稳健、低风险且具备抗通胀属性的理财产品类型以满足需求。

这次沉船事故带给我们的除了悲痛，还有对防范未知风险的警示。你无法知道灾难和明天哪一个会先到来，所以家庭风险保障与我们每个人的生活息息相关。世事无常，苦难长生，提前做好家庭保障规划，是对自己负责也是对整个家庭负责。

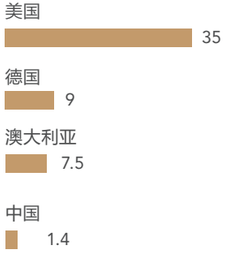
数据来源：美国人口普查局 - 世界人口时钟 《2014 中国民政统计年鉴》 全球癌症报告 2014

脑洞大开，看看“歪果仁”的医保

美国大选又将拉开战幕，当年奥巴马以医保改革作为竞选棋子登上总统之位，民生保障特别是医疗保障的重要性可见一斑。如何让自己有能力支付不菲的医疗费用？看看欧美国家的医疗保障是怎么做的吧！

文 | 宋煜华

2007 年 OECD 国家商业健康保险筹资占卫生总费用的比例（单位：%）



2007 年 OECD 国家商业健康保险覆盖率（单位：%）

资料来源：OECD Health Data, 申方研究

澳大利亚

澳大利亚政府鼓励居民采用商业医疗保险，为此于 1999 年出台政策，以减税形式向商业医疗保险提供保费 30% 的补贴，对老年人的补贴额度更高，这一措施有效地提高了商业医疗保险的覆盖率。政府还向未购买商业医疗保险的高收入阶层收取额外税费，鼓励有经济能力的人更多地使用商业医疗保险服务，减轻公立医疗系统的压力。不过这并不意味着商业医疗保险的消费者以富裕阶层为主，在通过商业医疗保险住院治疗的患者中，有近半数的家庭年收入低于 5 万。

截至 2012 年底，商业医疗保险覆盖约一半的澳大利亚人口，与公立医疗保险系统 Medicare 分庭抗礼，当年共向患者赔付 148 亿澳元。商业医疗保险在住院治疗保险方面的人口覆盖率为 46.9%，一般治疗方面为 54.6%。任何人都可购买商业医疗保险，选择在公立或私立医院接受治疗，可选择医生，并可在 Medicare 不覆盖的救护车服务、牙科治疗、配眼镜、理疗等方面得到赔付。保费定价采用整体费率而非风险费率，即客户的年龄、健康状况等因素不影响保费高低。

美 国

美国实行的是市场导向的医保体系而非英国式的全民医保，商业医疗保险扮演着重要重色。健康保险的投保有很多选择，个人可根据自己的情况选择不同的保险计划。你可以买全保，就是医、药自己不出一点钱。这样，每月保费非常高昂。多数人会选择其他方式，就是自己付一个起点费，例如，500 或 1000 美元以下自己付，1000 美元至 1 万美元之间，自己付 20%，保险支付 80%，高于 1 万美元，全部由保险支付。这样，以自己承担小病的部分责任，来降低每月的保险费。美国的医疗费用高昂，一般美国人都会选择为自己保保险，私人保险的覆盖面达 60%。

德 国

德国的商业健康保险作为社会保险的替代品，既有为不参加法定医疗保险的人群提供全面保障的替代型产品，也有针对已经参加了法定医疗保险人群的补充性医疗保险项目。商业健康保险能够提供更为全面、优质、个性化的医疗保健服务，近几十年来，德国的商业健康保险在医疗筹资中的比重呈稳定增长态势，2006 年商业健康保险占保险市场份额的 18%。德国的商业健康保险一般为个人购买，团体保险占德国自愿健康保险市场的份额很小。

在上述国外的医保介绍中，我们可以看出，发达国家有一个共同的地方，就是无论实行哪种医疗保险制度，商业医疗保险都发挥着重要作用，只是程度不同而已，而且发达国家更鼓励中产及富裕阶层积极参与商业医疗保险，来减轻公共医疗系统压力，使得低阶层民众也可以通过医保享受到高质量医疗的福利。

中 国

2014 年中国全民基本社会保险体系覆盖 13.25 亿人，参保率达到 95% 以上。目前我国医疗卫生支出中政府、公共和个人付费比重分别为 30%、37% 和 33%, 其中商业保险机构付费比重仅 1%。

根据保监会统计数据显示，2014 年前 8 月我国健康险保费累计为 1113 亿元，占人身险总保费比例约为 12%。2000 年至 2012 年，健康险保费占比还一直不到人身险总保费的一成。根据 Wind 数据显示，在同样施行法定国民医保体制的德国与荷兰，它们的商业健康险保费占比均超过了 30%。2012 年我国商业健康保险赔付支出占国家医疗卫生总支出比例为 1.07%，而发达国家这个数字在 10% 左右，美国在 33% 左右。中国在商业医疗保险的发展空间非常巨大。

“不管是在商业保险作为医疗保障主力的美国还是在与我国类似开展全民社保的德国，商业健康保险都是个人医疗保障的重要组成部分，用以支持大大小小的医疗卫生消费。而且各国医疗保险制度的模式很少是单一制的，是在不同历史条件下，适应不同国情逐步形成的多元化体制。各种管理模式都有自己的优缺点，不是一成不变的，总处于改革、完善之中。所以，为了我们未来的健康着想，在医保体系尚未完善的情况下，提前做好相关健康保障规划是当下首选。那么，您现在的财务规划是否可以支撑以后长远的医疗消费呢？”

年净收入三十万的新婚家庭理财范本

文 | 林子又

林先生前不久与他美丽的太太步入了婚姻殿堂。林先生和林太太都是 85 后，林先生是一家外企的部门负责人，月收入 1.5 万，林太太是国企职员，月收入 8000 元。

家庭目标 >>

家庭财务分析 >>

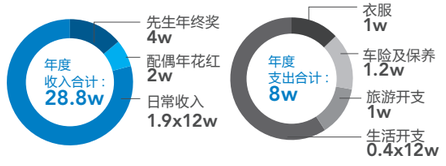
在与林先生夫妇进行几轮详细沟通后，
金鹿财行理财规划师对林先生夫妇的财务及家庭状况分析

先生月收入
1.5w

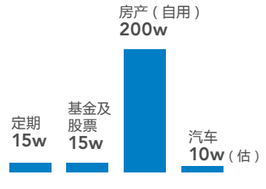
配偶月收入
0.8w

生活开支
0.4w

月度收支
每月结余：1.9 万元



年度收支表
年度结余：20 万元



年度资产负债表（家庭负债：无）
家庭净资产：240 万元

1. 结余比率较高

林先生夫妇每月结余 1.9 万元，年度结余 20 万元，家庭结余客观。可支配的投资资产非常可观，经过合理规划和实施，资产将有较快增长。

2. 投资类渠道太单一

家庭储备金一半用于股票，双方都不是金融方面的，工作也是上升期，并无太多时间去看管股市

3. 无每月定期性投资性支出

每月结余并无直接投资，说明每月在损失应有的收益。

4. 家庭保障计划缺失

夫妻双方都无保障计划，一旦不幸遭遇意外或疾病的侵袭，很容易导致家庭财务健康状态下降。

风控测试与评估 >>

在与林先生夫妇进行几轮沟通后，根据两位的年龄、收入情况以及风险承受能力测试、风险承受态度测试结果，评估黄先生家庭属于 中高风险承受能力，是稳健型投资人，建议选择收益较高的投资类型。

结合夫妇二人的资产现状，金鹿财行理财师为林先生的理财目标排定了优先级

1. 保障规划
2. 子女教育
3. 投资规划
4. 购车规划

理财师建议 >>

1. 保障规划

林先生家庭财务状况目标良好，小两口都处于事业的上升期，特别是林先生，外企的工作有一定的年限，近期也有升职的机会。但是不能忽视的是，夫妻 2 人并无保险的配置。保障规划是核心规划，特别是重疾的保障。现在一场重疾的治疗花费费用昂贵，林先生夫妇是家庭主要经济来源，同时上有父母赡养，下有子女抚养，压力颇重。如果一旦任意一方患有疾病，家庭需要大额支出，必定造成资金链断裂，家庭陷入困境。为了抵御风险，两人必须趁年轻时完善家庭保障。建议自行贮备重大疾病保险，按照夫妇二人收入水平，每人保额为 50 万，以年缴的方式，每人每年缴纳 1 万保费。通过内地和海外保险对比，推荐选择香港的重大疾病保险，保障面更广，性价比更高，财务杠杆的比例更大。

2. 子女教育规划

林先生夫妇准备 2 年后要宝宝，子女的教育金储备相对来说时间比较充裕。并且经过沟通得知林先生夫妇对宝宝日后的发展有很好的期待，希望能够出国深造，领略一下国外的教育。由于宝宝的计划要在 2 年后，考虑到每月林先生夫妇的结余有 1.9 万，我们推荐以每月结余定投的方式进行子女教育金的储备，每月定投 1 万，投 2 年。之后就由专业的机构进行基金的调配，复利的方式保值增值。

3. 投资规划

林先生夫妇的投资渠道过于单一，只有定期与股票。林先生先生家庭生息资产一般，整体资产其实是在被通涨慢慢侵蚀的。建议提高资产生息利率。林先生夫妇对股市并不是很了解，只是听朋友一语或消息，建议降低股市的配置。我们推荐 25 万整笔资金做金鹿财行的年化收益率 13% 的财鹿通产品，2 年后变为 32 万元资产，足以满足换车需求。剩下的 5 万做一个投机性收入。

“上海滩老克勒”，见证 25 年金融风向的变迁

文 | 庞砚文

一场偶遇，开启信任之门

王旭先生与理财师黄晓娴结实于一次偶然的旅途——孙子爱旅游，吵闹着要登上一辆前去崇明的一日游大巴。途中，黄晓娴与同在车上的支行行长无意间聊到了一些有关子女教育规划的产品，登时引起了王先生的注意。隔日，他便来到了金鹿财行静安分行，通过理财师黄晓娴的咨询帮助，为自己的孙子孙女做了保障方面的规划。

提起过往的理财经历，王先生打开了话匣。他告诉我们，他也试着信任过一些 P2P 财富机构。当然其中也有受骗的经历：12 年时听信某 P2P 公司的投资建议，以 30 万参与某信托计划，半年后传出老板跑路消息 ,之后奔波三年 ,几经立案调查、经济侦查、法院判决等跌宕剧情，终于在今年 4 月底得知所有本金已被成功追回。

而说到银行，王旭先生也是一脸的无奈，“朝南坐”的态度与极低的效率是银行给他的最深刻印象，如果不是为了转账划扣或领取每月 2000 余元的退休金，他倒是很愿意在家陪陪孙子。

新时代发展使“融资难”变成“轻松贷”

王旭在 90 年下海打拼，94 年盘下黄河路上的一家酒楼。几年前租出酒楼，回到静安与老伴抚养一对孙子女，以支持儿子与儿媳在福州的事业。

谈及廿一年前开酒楼的经历，王旭显出了难得的激动神情。“融资难是我国中小企业长久以来的发展问题 ,” 王旭说：“94 年，我需要筹措约 500 万元买地、造楼、装潢、开张生意，除了前些年在日本做贸易所赚得的第一桶金外，我决定以‘2 分息’的利率向朋友、亲戚们借贷筹资。”尔后同行们的经历证明了他的预见性，周边的几家餐馆在装修尚未完成时因被银行催讨债务而难以为继，而他的餐馆在第二年顺利开张，生意红火。

在他得知金鹿财行的战略合作伙伴东虹桥小额贷款股份有限公司是一家向中小微企业与个人提供融资贷款服务的民营企业时，露出了倍感欣慰的神情。他知道，今时他所向金鹿财行投入的每一笔资金，或许都能为他曾经建立的产业注入力量 ,帮助其快速发展。

理财先锋老克勒，结缘金鹿财行

由于下海后中断过几年的社保，王旭先生至今每月所领的养老金只有 2000 元余。对于一个上了年纪的老人，这点微薄的钱根本难以维持他和老伴的日常开支，所以早年他就为自己和老伴及儿子购置了相关商业保障保险。不然只想着依靠国家的基本社保来维持老年生活，估计早就捉襟见肘了。老人平常对孙子疼爱有加 ,想到现在关于子女教育的花费与日俱增，为了以后能减轻压力，他也提前为孙子在金鹿财行购置了相关教育险产品以作保障。承担孙子抚育责任的王旭先生清晰地向我们计算着：“每年 30 万元的店铺收入基本能够覆盖他们的所有支出，大约 20 多万用在家人的生活费、家庭成员的商业保险和孙子的教育保障金，以及每年若干次的出游。

即便家底殷实，王旭在 60 岁以后的人生与一般老人并无二致，孙子女的成长是他与老伴每日挂心的生活主题。由于家离金鹿财行静安分行并不远，3 岁的孙子已将这里作为每日玩乐的地点，将这里的理财顾问们认成了“干爹”与“干妈”。

有时孙子在家里偶尔闹闹脾气，说着要“离家出走”，嚷嚷着要去的地方也是静安分行，他说去那儿是“上班”，他叫得出那里的每一位员工的名字，听见宣传片中播出的“金鹿人生”时，他会大声地喊出“跃人一步”。

访谈的末了，小孙子早已不耐烦地趴在了爷爷的腿上 ,而老人则继续说着关于“富泽三代”的想法。爱之深，计之远。王旭先生告诉我们：“再多身后无用的资产家当，亦及不上膝下儿孙的幸福。”

理财规划师点评：

王旭先生代表着上海乃至全国这一代老年人的生活现状与财务规划需求。他们发挥“余热”，为处于中间层的子女们承担起了实际上的孙子女抚养责任。

因年轻时努力打拼，王先生有一定家底可以支持子女、抚养孙子 。而且早年自己就已经为个人及家庭成员购置了相关保障类保险，所以老人现在更多是为孙子未来的教育着想。因而在给他进行财务剖析、资产规划的过程中，我更多地为他做的是子女教育、财富传承、资产保全三方面的规划。

为了帮助客户达成家庭理财目标，结合客户的实际情况，我们为客户配置了相关年金分红型保险。这类保险是为 1 至 70 岁（下次生日年龄）人士而设的终身人寿保障计划。可选择 5 年或 10 年供款年期的定期保费计划以配合不同人生阶段的需要。所以即可以做小朋友的教育基金，亦可以做老人的养老基金，方便灵活，而且也可实现家庭资产保全的功能。

黄晓娴 静安分行理财规划师

金鹿财行 JINLU FINANCIAL ADVISORS
生财有鹿APP
轻启指尖理财时代
生财有路？
财富人生“扫”出来
生财有鹿！
金鹿财行旗下移动理财平台“生财有鹿”
多重风控体系 共同为您打造安全的财富增值快车
毓点资产管理公司 无条件回购
银 行 2%风险准备金
东虹桥融资担保公司 全额本息担保
中金支付 \ 通联支付 资金流转安全
理财非存款，产品有风险，投资需谨慎

四个案例七个原则教你做保障规划 全是干货

文 | 王晓晨

家庭的收入和支出不是一个人的事，任何家庭成员的收入支出对家都有影响。保险作为理财工具的一种方式，在家庭财务安排中是很重要的。风险有发生在任何家庭成员的可能，保单错位导致风险发生时没买保险的人无法赔付，家庭财务出现问题；想到为谁买时就买，比如因疼爱孩子就先买了孩子的保险，而忽略大人保单的规划，等发现这些问题后再来买，却发现保费又无法承受了。单身时是一个人吃饱全家不饿，可以随心所遇，但是一旦成家，凡事都需要规划的，尤其是家庭全面的保障规划，显得尤为重要。

对于处在不同生活阶段的人士，保险专家给出了以下建议：

王小姐
23岁 外企白领
月入 4000 | 存款 2 万 | 无负债

需求及解决方案：
刚进入社会的年轻人，购买保险应以自身保障为主，充分利用年纪轻、费率低的优势，规划高额保障，避免因意外或疾病不能工作，收入中断而影响生活。

建议配置：
50 万保额重大疾病险。

王先生
28 岁 理财规划师

王太太
26 岁 外企白领

王先生的收入是太太的两倍，家庭年收入 25 万，房贷一年 10 万，日常及其他支出 10 万，结余 5 万。

需求及解决方案：
进入二人家庭时期，夫妻双方都很年轻、双方的父母都还年纪不大，有自己生活能力，不需要特别照顾。这样的家庭保障则、以家庭的主要经济支柱为主，夫妻双方都可以各选择一份保障。而年轻家庭风险承受能力较高，可以选择长期的基金定投。

建议配置：
先生 100 万重疾险、太太 50 万重疾险、用额外的结余再持有一份全球基金定投计划。

30 岁 -50 岁

同样案例 2 的王先生、王太太。而超过而立之年的他们，家里多了一位新成员。此时，夫妻两人的年收入已经超过 40 万。

解决方案：
进入三口之家阶段，宝宝的出生对于一家人充满欢乐的同时、又带来了更大的压力、亦是家庭的成长期。在这个时期，父母双方需要不断增加财富以实现养育子女规划和退休养老等人生目标。针对上面提到的“先保大人、再保小孩的概念”，首先当父母先配置完成终身寿险、重疾险后，可以为子女作教育金的规划。子女教育金规划可以依照父母投资的风险承受能力配置不同类型的产品：全球基金定投、储蓄分红型的产品。

建议配置：
由于王先生及王太太已经有了保障及投资计划。建议适度增加保障和投资额度外，为宝宝添置一份教育储蓄计划。

50 岁以后

房贷早已还清，身体虽不如以前，但还算健康，现在他们正考虑用之前教育储蓄计划的资金给他们的女儿出国读硕士，而此时，年轻时配置的基金定投的资金让他们开始憧憬退休后去环游世界。

解决方案：
人到中年，这时孩子已经成年他们自己已经可以安排和规划自己的未来，父母如果在自己买足保障后还有能力的情况下可以为孩子投保重大疾病保险，这个时候父母都是事业有成，正值壮年，面临事业家庭和社会的多重压力，身体也逐渐进入衰老期，多种疾病也正侵蚀着他们的身体 ,所以重大疾病保险是首选（如仍然还未配置），然后是住院费用补偿医疗保险，最后可以考虑养老保险。缴费额度要量力而行，要留足必须的现金。

建议配置：
此时购买重疾险费率会贵很多，好在王先生和王太太一早就已经配置，现在可以选择一份全球医疗计划，以便享受更高的医疗待遇。

“保险虽安全，也要理性投”，所以要做好全方位的规划，下列几个基本原则和步骤必须遵守

1 “双十”原则
保险的“双十”原则，即保费占年收入的十分之一，保额是年收入的 10 倍。一般而言，用十分之一的收入来交保费，这样的比例不会对我们的正常生活产生影响，而 10 年的收入可以帮助一个家庭渡过可能的危机。

2 先保大人，后保小孩
“优先考虑孩子的保障”是很多客户初次购买保险常犯的错误。其实对孩子而言，父母才是他们最好的保障。如果父母发生风险，收入中断，没有任何收入来源的孩子才是真的失去依靠。所以就科学的保险规划而言，应该先保大人后保小孩。

3 优先考虑保障型保险
保险工具分为保障型保险、储蓄型保险以及投资型保险。风险管理的一个基本原则是，重点保障可能对家庭造成巨大损失的风险。如果目前家庭收入有限，就可以选择消费型的定期寿险，用以保证在遭遇损失时，有足够的财务保障。投保人在保费预算有限的情况下，应优先满足意外险、疾病险和定期寿险类保障需求。如果客户经济状况较好，可在完善家人保障的前提下，再考虑投资型保险产品。

4 保额至重，保费合理
在国外，保险都讲究保额制，即保额至重，保费合理。在满足客户家庭必要的保障额度的前提下，客户家庭保费的支出则可以根据投保人的实际情况来调整，不同的人生阶段、不同的财务状况、不同的职业类别，可以有不同的选择方式。比如，消费型产品与返还型产品的选择、保费交纳期限长短的选择、保障型产品和投资型产品的选择等。

5 产品不是最重要的，解决方案才重要
在一份保险规划书中，保险产品不是最重要的，因为某些明星产品，基本上每个保险公司都会有涉及。相反 ,最重要的是解决方案。对保险代理人而言，提供的解决方案要根据客户的财务需求以及潜在需求，使用保险产品的组合，来实现客户的理财目标。考验一个保险方案是否合理，有两个标准：一是看这个方案是否经得起风险的考验；二是看这个方案是否经得起时间的考验。

6 先满足人身寿险，后考虑财产险
现实生活中，有车族 100% 的会为自己的爱车投保车险，却往往忽略为自己投保人身保险；也有很多企业主会为企业投保财产保险，而不为自己投保人身保险。

人是财富创造者，没有人的保全，也就没有财富的积累。因此，人的保障永远都比财富的保障更为重要。

7 保单不是一成不变的
保险方案不是一成不变的，在人生的不同阶段，应适时对自己的保单以及保障计划进行调整。

家庭理财的首要目的就是防范各种风险，确保财产的安全。保险正是达到此目的重要的、而且是最根本的手段。家庭投保的目的就是通过合理的保险筹划，以较小的代价来分散风险，确保财产安全。

“世界那么大，我想去看看”
——保险全球化的今天

文 | 崔乾

国外保险

英国保诚集团

英国保诚集团在 1848 年创立，当时命名为英国保诚投资信贷保险公司（Prudential Investment, Loan, and Assurance Company），业务以人寿保险为主。1890 年初，成为了英国最大的人寿保险公司，为英国人民提供周全的保障，至今仍傲踞榜首。

主要产品：
理想人生、乐在人生、隽升、挚为您（等保险）计划，堪称香港最受追捧的保险产品

国际标准机构评级：
标准普尔评级：AA
穆迪评级 Aa2
惠誉国际评级：AA

友邦保险

历经百年的美国保险公司，也是目前亚洲最富盛名的人寿保险公司之一。经过 2008 年金融危机的洗礼，历经分拆和整合的过程，与金融危机前有很大的变化。友邦保险控股有限公司和其附属公司（统称“友邦保险”或“本集团”）是泛亚地区独立上市人寿保险集团之一。

主要产品：
进泰安心保、多重进泰安心宝、裕满人生、意安心、财富隽永

国际标准机构评级：
标准普尔评级：AA-
穆迪评级：Aa3
惠誉国际评级 -

宏利人寿 Manulife

宏利保险 1887 年成立于加拿大多伦多市，是目前加拿大规模最大的人寿保险公司和北美 15 家最大的人寿保险公司之一。而且其参与组建了国内首家中外合资人寿保险公司——中宏人寿保险有限公司。

主要产品：
尊贵一生 隽享保障计划、理想退休入息计划、宏悦年金计划、宏达储蓄保障计划

国际标准机构评级：
标准普尔评级：AA-
穆迪评级：A1
惠誉国际评 AA-

AXA

AXA 安盛保险公司在中国大陆积极拓展业务，赢得第一外资保险公司之地位。但有一点值得注意的是，安盛保险公司在上世纪 80 年代通过收购亚洲保险公司而曲线进入香港的人寿保险市场，所以人寿保险业务并非其本行。

主要产品：
康采严重疾病、隽宇 真智珍宝、「享未來」人寿保障、「惠未来」人寿保障、寰宇特选 II 医疗计划

国际标准机构评级：
标准普尔评级：A+
穆迪评级：Aa3
惠誉国际评 AA-

国内保险

中国平安 PING AN

1988 年诞生于深圳蛇口，是中国第一家股份制保险企业，至今已经发展成为融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。

主要产品：
家庭健康险、少儿重大疾病保险、癌症医疗保险、老年人综合保险

国际标准机构评级：
标准普尔 A
穆迪评级：A2
惠誉国际评 A

中国人寿 CHINA LIFE

中国人寿保险（集团）公司前身是成立于 1949 年的原中国人民保险公司，2003 年，经国务院同意、保监会批准，原中国人寿保险公司重组改制为中国人寿保险（集团）公司。

主要产品：
国寿鑫如意年金保险（白金版）、国寿鑫易宝保障计划等

国际标准机构评级：
标准普尔评级：AA-
穆迪评级：A3
惠誉国际评： A+

PICC 中国人保财险

中国人民保险集团股份有限公司是一家综合性保险（金融）公司，世界五百强之一，是目前世界上最大的保险公司之一，在全球保险业中属于实力非常雄厚的公司。

主要产品：
寿险福进万家两全保险（分红型）、寿险惠民补充养老年金保险（万能型）等。

国际标准机构评级：
标准普尔评级：A+
穆迪评级：A1
惠誉国际评 A+

太平洋保险 CPIC

中国太平洋保险，前身是中国太平洋保险公司，成立于 1991 年 5 月 13 日，是经中国人民银行批准设立的全国性股份制商业保险公司

主要产品：
乐游人生境外旅行保险、金佑人生保障计划、守护安康防癌保障计划、鸿发年年全能保险理财计划

国际标准机构评级：
标准普尔评级：A+
穆迪评级：A1
惠誉国际评 A-

海外保险 VS 国内保险

海外保险特点

- 保险条款清晰，容易理解
- 理赔成功率高
- 收益率高，收益情况透明
- 保费低、红利回报率高 管理手续费用合理
- **保险产品更灵活**
  保障范围广
  保单借款，满足投保人突然的资金需求

国内保险特点

条款复杂，难以理解

理赔限制条件太多

收益率低，收益情况不透明

管理手续费用高

保险产品不灵活
险种不能转换 / 不能追加保费 / 退保损失大
保单借款额度低 / 利率高

爱情婚姻险

英国有爱情和婚姻的保险。凡是已婚夫妻只要缴纳每月五英镑的保险金，即可加入爱情保险俱乐部。自投保之日起，夫妻和睦相处二十五周年，到银婚纪念日时，就能享受保险公司支付 5000 英镑的险金。若投保夫妻的婚姻出现裂痕，经公司调解无效而离婚的，被遗弃的一方可获得 3000 英镑的赔偿。政府也希望通过这种保险，可以降低英国越发高涨的离婚率。

宠物险

宠物险是智利保险体系中一个重要的组成部分，智利的圣地亚哥银行就为居民家中的小狗开设了保险。对于入保的家庭来说，宠物的医药费可以报销。为防止主人因给宠物治病而有较大的经济压力，也防止主人因为怕花钱而放弃对宠物的治疗。

身体险

澳大利亚著名的板球明星菲尔•休斯曾经就为自己具有标志性的八字形的胡须是购买了一份价值 37 万澳币的保险，以确保自己的胡须不受损害。而同样，澳大利亚的著名女歌手凯莉•米诺也为自己的臀部购买过数百万元的保险。

互联网 + 资产证券化：盘活中小企业优质资产

▶▶▶引自：中国经济导报

受访人：金鹿金融总裁 张伯伟

“互联网 +”让遥不可及“高大上”的金融产品悄然开始接地气，许多中小微企业因此而受益。其中“互联网 + 资产证券化”就是其中之一，分离打包中小微企业的优质资产，进行融资，借助互联网，又可以节约成本。

资产证券化作为金融创新的产物，不仅为原始资产拥有人优化了资产负债结构，也为投资者提供了一种全新的能够带来稳定收益的金融产品。在国外，许多中小企业通过资产证券化进行了融资。但我国目前资产证券化主要在银行间市场，交易所发展还比较缓慢。

在我国，如何借助互联网把中小微企业进行资产证券化？如何控制风险？就上述问题，中国经济导报记者近日采访了上海金鹿金融总裁张伯伟。

借助互联网平台降低证券化成本

C：目前，我国的资产证券化主要在银行间市场，占总交易额的 80%。而交易所发展缓慢，您觉得造成这种现状的原因有哪些？

Z：因为对于中小微企业来说，资产证券化是高大上产品，证券化产品一般动辄都在几百亿元，其中资产评估涉及会计师事务所和律师事务所，成本极高，一般中小微企业根本无法承受，这是交易所资产证券化发展缓慢的原因之一。

C：那您觉得该如何改变这种现状？

Z：我觉得应该借助互联网这个平台，组织专业的律师团队和会计师团队，成立专门的中小微企业服务的平台。对于在银行借不到钱的中小微企业，进行资产剥离，不看企业，仅对优质资产进行评估，凭资产融资，通过互联网进行资产证券化，可以节约成本。我认为，互联网资产证券化真正能把资金落到实体经济，可以解决中小微企业融资难的问题。

另外，银监会业务创新监管协作部主任王岩岫也提出，今年在资产证券化监管道路上有两个重要的实践，一是要取消审批制，采取备案制，这样可以加快资产的交易速度；二是交易场所向交易所市场扩大，扩大参与者范围。以前的资产证券化大多都是银行间市场交易，今后像我们从事非标债权资产交易的企业也将因此而受益，可以进行大量的资产交易。

防风险：需挑选优质资产

C：中小微企业抗风险能力弱，对其进行资产证券化，该如何防控风险？

Z：目前，我们主要是对中小微企业的优质资产进行证券化。比如：有一个生产垃圾桶的小企业，从银行根本得不到贷款，我们组织了专业团队，考察其资质，把其中的优质资产进行剥离，打包做成了证券化产品，为该企业成功融到资金。

目前，约有 3000 万家中小微企业很难融到资金，而资产证券化可以通过市场化行为把这些企业的优质资产，或者应收账款等进行证券化，通过折价或溢价可以准确地评估出它的资产风险。这样既降低资金的成本，又可以提高资产的流动性。

说到资产证券化的风险，往往提及美国的次贷危机。美国次贷危机又称次级房贷危机，主要是对同一产品进行了多次证券化，银行打包卖给投行，投行卖给保险公司，等等，中间一个环节断裂导致整个链条崩断。而目前我国的监管层明确提出，不搞再证券化。

C：您是如何想到通过互联网来进行资产证券化？

Z：从 2013 年甚至更早产生了许多互联网金融企业，有很多企业吸收理财资金的能力非常强，但资金没有好的投向，比如说小贷公司正常做融资的话，有 0.5 的杠杆，如果做资产证券化，可以通过专业的资产管理机构，把小贷公司的这部分资产彻底地出表，让小贷公司不受杠杆限制，而且可以直接获利。

另外，现在互联网金融企业很多是线上做理财的机构，资产相对单一，如果能够在资产交易平台中做好自己的风险控制，采购很多不同类型的金融资产的话，既可以给其理财客户提供大量的选择，也可以均摊其系统性风险。

非标资产

非标资产，即“非标准化债权资产”，是指未在银行间市场及证券交易所市场交易的债权性资产，包括但不限于信贷资产、信托贷款、委托债权、承兑汇票、信用证、应收账款、各类受（收）益权、带回购条款的股权性融资等。

银监会在 2013 年 3 月 25 日下发的《关于规范商业银行理财业务投资运作有关问题的通知》（简称“8 号文”）中指出，近期商业银行理财资金直接或通过非银行金融机构、资产交易平台等间接投资于“非标准化债权资产”业务增长迅速。一些银行在业务开展中存在规避贷款管理、未及时隔离投资风险等问题。“8 号文”要求规范商业银行理财产品所有非标准化债权类投资，并设定不超过理财产品余额 35% 的上限，或不得超过银行上年度总资产的 4%，新规定 2013 年 3 月 25 日起生效。

“8 号文”指向 2012 年以来，商业银行理财产品直接或通过非银行金融机构、资产交易平台等间接投资于“非标准化债权资产”业务迅速增长潜在的风险隐患。

针对理财投资非标准化债权资产中存在的风险，银监会重申一贯强调的“坚持资金来源运用一一对应原则”，即每个理财产品与所投资资产（标的物）应做到一一对应，做到每个产品单独管理、建账和核算。

“一一对应”是最重要的一条红线。红线之上，存量部分，即对于“8 号文”印发之前已投资但尚未达标的非标准化债权资产，银监会规定，商业银行应比照自营贷款，按照《商业银行资本管理办法》要求，于 2013 年底前完成风险加权资产计量和资本计提。同时，增量部分，如果无法达到相关要求，商业银行应立即停止相关业务，直至达到规定要求。

金鹿金融旗下三大品牌：金鹿财行、易联天下、金鹿普惠将立足全球视野，锻造亿级金融航母、构筑新兴行业高地，建设成为现代化、信息化、国际化的金融服务集团，助力梦想，赢取未来！

Q&A

C= 中国经济导报	英文：China Economic Herald，国家发展和改革委员会主管的国内外公开发行的综合性经济类报纸。
Z= 张伯伟	金鹿金融总裁 国际注册金融理财规划师 CFP

做生活的主角
360 度无死角男神 高源

文 | 金鹿

在 SMG 众多名嘴中，高源不是最抢眼的。但他所散发出的恬淡儒雅、与世无争、温和又不失霸气内敛的气质却让人不容忽视。他曾游学美国，闯荡京城，骨子里仍是上海男人。

内心总有浪漫的企图

五月的上海是最美的，如同一位叫 May 的女子，有种娴静的温婉。午后阳光温暖不炙烈，空气里隐约有花香，让人凭空生出许多快乐。我们与高源先生就在一家普通的街角咖啡店碰面，刚刚结束一个会议的他坐在临窗的位子，礼貌的问候。

《主角》栏目那句 Slogan “我是主角，你是谁 ” 大家一定都不陌生，从名贵跑车到私人博物馆，从前卫艺术家到业余飞行员，从社交名媛到环保冠军，从东方到西方，高源为观众打开了一个全新的视角，并传递一种高尚的生活方式及理念。回归现实生活，高源自称并不是一个处处强势要做 “主角” 的人。我们明显感觉到了他的随和，“但我有自己的观点”，他笑着补充到。

高源心目中的所谓奢侈，是精神上的。奢侈品都有标价，那是表面呈现出来的东西。“在能力范围内，我愿意拥有一件奢侈品，但我和我的家人都不会过度追求。” 相较于奢华的物质生活，他更追求一种精神上的满足。“我很喜欢在那种有山有水的好景致里，也许喝茶品咖啡，也可能饮酒聊天、抽雪茄，形式无局限，但整个气氛和周遭的环境都很让人享受。即便是家简陋的农家乐，但是鸟语花香，我也会很享受。其实哪怕在家里，陪伴着孩子，与爱人喝上一杯，都是快乐的时光。” 高源评价自己是一个浪漫的人，内心总有浪漫的企图。

眼前的高源丝毫没有明星的距离感，取而代之的，是一个极具浪漫气息的魅力男子。如果将生活比作一杯酒，他绝对是一位懂欣赏、识品味的酿造者。

君子爱财 取之有道

谈及对财富的看法，高源觉得男人应对财富有所追求，但要取之有道。爱财本身没错，但不能为了爱财放弃其它。一个人如果有能力，理应为家人和社会创造更多财富，但不要超过自己的负荷和能力，不给别人造成压力，伤害他人。

除了主持人的身份，高源也经营着自己的公司。“我不是好的商人。过去很长的岁月里太理想化，对商业不通。虽然我有很多好朋友都是成功的商人，但我没什么经商头脑。以前的我一直追求安逸，在别人付出努力的同时，我很多的时间都在旅游、打球，因此别人的成功是理所应当的。”

他坦言曾错过很多从商的机会，有很长一段时间没有太多的追求。但随着岁月流逝，逐渐年长，被社会的潮流推着走。回国后，有一些机会摆在了他的面前。“我对财富有要求，但不是极致追求财富的人。” 如今高源在工作和家庭中还是有所取舍。他现在只做一档最多两档节目，不想让自己太过忙碌。在他心目中，家人、朋友更加重要。

陪伴是最长情的告白。成功的男人有很多种，懂得取舍的无疑是最睿智的。

我是装作老虎的猫爸

聊到孩子高源就滔滔不绝，掩饰不住的父爱流露出来。他是两个男孩的父亲。

“我太太是虎妈类型的，刚好跟我互补。孩子骨子里还畏惧我太太多一些。在我特别凶的时候，他们会短暂的怕我。我和太太的性格比较像，每天花很多时间在沟通。孩子都很了解我们。” 高源简单几句就勾勒出温馨的亲子生活画面。

“我们这代人，由于各种原因，缺失了很多东西。所以我希望通过自身的努力，给孩子做好各种准备，打好基础。” 高源十分重视孩子的成长教育。为了孩子上一所理想的学校不遗余力，每次家长会也亲力亲为不曾缺席。时逢假期还会带上全家外出度假，让孩子们游历各国，在实践中培养兴趣增长见识。“我有忧患意识。两个儿子读书，不管他们能不能考到好的学校，不能在我这里耽误。” 高源坚定的说。

孩子完整了我们的人生，给我们带来无以伦比的快乐。好父亲亦师亦友，力求给孩子最好的。

负责任的人生需要规划

因为在美国长期生活过，对于东西方财富观差异高源颇有自己的见地。

“每个国家都有精明的人，也有对生活不负责任的人。国家现状有差异，纳税福利体制不同，人们的担忧程度不同。在我看来，越是有能力的人越是把理财规划做得好。在美国，学历地位都高的人都有自己的理财顾问，他们信赖理财顾问帮助他们配置资产以达到保值增值。”

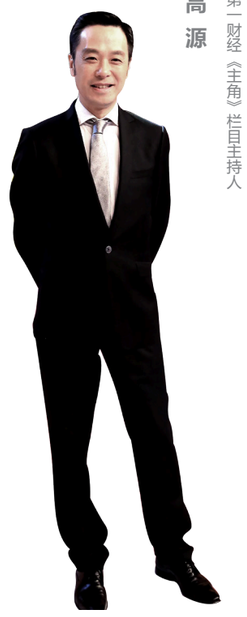
高源以身边发生的一个真实事件为例，有一个年薪很高的大学教授，每年都规划全家外出度假，行程全部安排五星级酒店头等舱。但他从来没有存款也没有投资规划。美国经济不好以后被裁员，落得几近身无分文。而另一位收入还不如他的国内教授，一直怀有忧患意识，不仅理财投资，还留有一笔钱急救。退休后他有一笔不小的资金可供支配，生活十分优渥。但光懂得储蓄也不行，哪怕餐厅服务员打二十年工开个餐厅也有赔掉的可能，因此有专业的理财顾问十分重要。

“理财是不同层次的人都需要的。工作不是特别好的时候，更要提前规划好资产，才能望子成龙，老有所依。” 高源认为理财是必须要做的事情，基础收入的人群更要做。他觉得大多数人需要有健康的理财规划，可能由于你擅于理财，而给孩子或家人带来完全不同的机会与人生。

能带来巨大收益的是博彩。理财需有良好的心态，成熟的最大标志是平和。

后记
SUMMARY

一杯咖啡的时间，高源用充满磁性的声音娓娓诉说。我们看到电视荧屏之下，褪下明星光环的他 --- 一个内心浪漫的情人、无微不至的家人、堪称完美的父亲、充满魅力的友人、有所成就的商人。这样的男人，简直可以称之为男神了吧？！



高源
上海SMG知名主持
明星访谈节目《超级家庭》
第一财经《主角》栏目主持人

中国财富投资五类机构和四大趋势

我国利率市场化正在加速推进，
这将给银行和整体财富投资市场带来深刻影响。

来源 | 证券时报

央行 4 月份已将存款利率上浮区间扩大至 1.5 倍，但在实际执行中没有哪家银行将存款利率上浮到顶，意味着实际的存款利率上限已经放开，即使央行在下半年放开存款利率上限，对银行的影响也将是形式重于实质。实际上，银行对于存款利率市场化早已有所适应。

自 2004 年第一只银行理财产品发行，银行理财就在推动利率市场化过程中扮演了重要作用，一方面为投资者创造更高回报，另一方面也使银行做好应对利率市场化的准备，未雨绸缪，银行的转型势在必行。

银行理财起到承前启后的作用，在利率市场化之前，推动利率市场化进程，使储户、银行、金融市场逐步适应利率市场化的节奏，熨平利率市场化给金融体系可能带来的冲击；在利率市场化之后，财富投资业务推动商业银行转型，顺应大资管时代的居民理财需求。

财富投资机构五大类型

过去十年中，居民财富不断膨胀，居民储蓄存款从 2004 年的 11 万亿迅速增长到目前的 53 万亿，占国内生产总值 (GDP) 比重为 76%。从过去 10 年储蓄存款占 GDP 比重的变化来看，可发现很有意思的规律：在 2007 年的大牛市，占比为 10 年中最低值，仅为 64%，说明居民存款大量转移到牛市中；随后牛市崩盘，资金又逐步回流存款，占比达到 75% 以上。

而 2014 年末，美国的居民储蓄存款（包括货币市场存款账户）总量为 7.6 万亿美元，占 GDP 比重为 44%，比我国市场低 30 个百分点，这与美国的资本市场的发达不无关系，居民习惯投资股票、债券、基金等直接融资渠道，使得存款的配置占比明显低于我国。十八大之后，中央多次提出发展多层次资本市场，并且利率市场化改革已加速推进，未来资本市场大发展的趋势是比较明确的，但如何实现还取决于市场中的财富投资机构。

目前中国的财富投资机构，大致包括几大类型：

1 公募基金

截至 2014 年末基金净值合计为 4.5 万亿，到今年 4 月末已达到 6.2 万亿，其中股票型基金占比 28.6%，混合型基金占比 21.0%，债券型基金占比 5.8%，货币型基金占比 40.3%。上述基金净值是二级市场基金，并不包括基金子公司的规模，2014 年末基金子公司规模达到 3.7 万亿，较 2013 年增加 2.77 万亿，增幅 285%，呈现爆发式增长，主要是其投资范围的灵活性，同时承担了银行通道业务的角色。由此看来，2014 年末基金公司规模合计达到 8.2 万亿 ,并且目前应该突破了 10 万亿。

2 信托公司

2014 年末信托资产余额达到 14 万亿，较 2010 年末增长 367% ,近几年随着“影子银行”的扩张而迅速发展。信托资产投向中，占比最高为贷款，占比 37.6%，其次为持有至到期投资，占比 21.4%，交易性金融资产占比 14.2%，长期股权投资占比 7.9%；其中前两项主要为债权投资，意味着信托资金主要用于支持企业债务融资。

3 保险公司

2014 年末可运用资金余额为 9.3 万亿。

4 银行理财

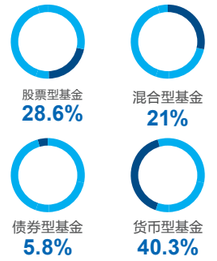
2014 年末规模达到 15 万亿，是所有资产类别中规模最大的，并且在 2004 年才发行第一只理财产品，也是所有财富投资类别中历史最短、发展最快的品种。

5 私募基金

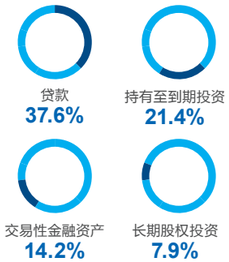
包括一级市场和二级市场私募基金，最近随着股市的火爆，私募基金发展迅速，2015 年 2 月私募基金管理规模达到 2.4 万亿元。

上述五大类主要财富投资机构合计规模达到 51 万亿，同时根据业内资深专家张旭阳日前在清华五道口全球金融论坛的分享数据，2014 年末中国资产管理行业整体规模达到近 60 万亿，并且有可能在未来 5 年内增长到 100 万亿的规模。这意味着每年规模增长近 10 万亿，将对中国金融的现有格局造成显著影响。

公募基金各类基金占比：



信托资产投向占比：



未来中国财富投资有四大趋势

1 泛资管时代到来

银行、证券、保险、信托都将加强自身投资管理能力的建设，从财富投资的盛宴中分一杯羹。与此同时，它们之间的合作将增多，边界将变得更加模糊，资金在上述机构之间的流通将更加便利，竞争也将更加激烈，届时投资管理能力优秀的机构将在这场竞赛中脱颖而出。

2 理财业务将成为商业银行转型的驱动力

利率市场化正在加速推进，预计央行今年很有可能放开存款利率上限，银行的传统存贷款利差收窄，以净利息收入为主要利润增长点的盈利模式不可持续，必须转向财富投资、投行业务、金融市场等消耗资本少、风险较低的中间业务。

3 居民财富管理意识的提升

银行理财为我国大部分居民普及了初步的理财知识，推动他们理财意识的觉醒，但目前银行理财和信托产品仍然以预期收益率为主，未来随着刚性兑付打破、真正实现净值型理财，居民需要提升理财投资意识，认识到“风险收益对等”的原则，这样将促进财富管理市场更良性发展。

4 理财投资产品将更加多元化

随着市场深度和广度加深，二级市场、衍生品市场等的创新发展，投资品种也将更加丰富，财富投资也将呈现百花齐放的局面，为居民提供更多样化的选择。

财富投资管理存在巨大市场空间，将会成为商业银行的蓝海。商业银行拥有完备的客户基础、稳健的经营理念和一定的人才储备，随着银行投资理财业务的快速发展，未来将在财富投资管理领域占有一席之地，也将成为商业银行转型的驱动力。

从国外银行来看，以财富投资管理著称的瑞银集团为例，财富投资管理规模是银行自身资产管理规模的 2 倍以上，而纽约梅隆银行则达到 4 倍以上。目前我国银行业整体投资理财规模占银行总资产的比例为 9.7%，占比较高的银行也不超过 40%，意味着未来我国银行业财富投资管理业务还有很大的发展空间。

金鹿观点：

中国居民财富在过去 10 年中稳步增加，单一的储蓄或房地产等投资方式已成为历史，更多的居民财富增长来自于保险、资管等多品类金融产品，这意味着居民财富配置多元化的时代已经来临。个人投资者对于金融资产投资需求仍在急剧上升；与此同时，个人投资者的综合资产配置将是财富管理行业的大势所趋。

打造一流理财顾问孵化基地
金鹿金融学院

文 | 王淑华

大众理财需求与日俱增，专业理财顾问重要性日益凸显

近年来中国地区的经济快速发展，人们累积财富的速度也在飞速提升，高资产的富有人群每年以30%的速度增长，但是大部分民众对于正确的财富管理观念还是十分缺乏。

目前许多人还陷在一个理财误区里，以为投资等于理财。其实正确的说，投资仅是理财的一部分。理财是长期的行为，需要配合我们每个个人或家庭的生命周期来规划，专业财务顾问协会对于财务规划的解释是“通过精准有系统的分析个人或家庭财务现况，进而采取最具经济效益的方法，经过合理的时间报酬来达到个人或家庭在人生各阶段，财务独立自主的目标”。

所以，财务的规划需从人生财务需求出发，不是单一的投资行为。金鹿财行综合理财服务中就含括七大项理财需求保障规划、子女教育基金、退休养老、投资规划、移民规划、储蓄规划、房产规划、资产保护规划，期望提供给客户完善的综合理财。

现下面对市场上如此多的理财工具与讯息，客户往往不知所从，所以需要专业财务顾问来协助。财务顾问将与客户一起梳理客户资产，提供投资组合建议、后续资产管理，提供客户理财讯息，增进客户理财效率。并且按照财务顾问咨询流程来运作，而不是如过去一样仅是在“卖产品”。

成立金鹿学院，打造顶尖顾问培训基地

金鹿财行在张伯伟总裁的领导下，贯彻以专业理财顾问导入综合理财的解决方案，为我们尊贵的客户提供最专业的财富管理服务，而专业的服务需要专业的理财顾问，专业理财顾问则需要长期培养。为了培养专业顶尖的理财顾问及财务管理人，金鹿财行因此成立了金鹿金融学院，它将是金鹿财行顶尖理财顾问的摇篮。

金鹿金融学院架构
三个基石，四方支柱

三个基石

稳健财务预算规划

好的培训体系是需要充足的经费支持，方能达到质量的保证，金鹿财行金融学院具有稳健且合理的经费支持，奠定学院成功的第一步。

先进的硬件配置

学院配有专属培训管理中心，宽敞的教室，一应俱全的培训设备，架设线上学习平台 e-learning 以及移动学习 APP。方便每位财务顾问根据个人工作安排及习惯利用各种不同的方式来学习进修。

完善的制度建设

有效率的人才培养需要有完善的制度来规范与激励。金鹿财行有各种奖励学习的措施，而金融学院也订有完善的培训制度来支持培训项目的运作与效果。

四方培训支柱

第一支柱是师资体系

有专业的讲师方能提供高质量的课程，师资来源将是多元化，初期我们将邀请国内外成功经营者 / 成功财务顾问或协作厂商来现身说法，另一方面积极延聘理财金融业资深讲师加入，丰富师资阵容；第二阶段我们将与专业的学术机构做建教合作，引入各项证照课程例如：CFP/RFP.....

最终目标我们将培养金鹿财行内部专业讲师群，内部讲师群将是由自己的财务顾问升任，如此生生不息形成培训造血功能，所有专业知识、服务经验、企业文化才能原汁原味的传承。

第二支柱是课程体系

课程将分成四大类：第一类 专业财务顾问培训体系，此类课程的目标，将为培养世界级财务顾问而设，课程内容包含所有专业财务顾问应该具有的 KASHIR(知识、态度、技巧、习惯、诚信、专业涵养) 第二类 专业金融团队经理人培训体系，专业的财务顾问团队需要有经验的经理人来领导才能茁壮稳健，因此专业金融经理人的培养至关重要。此课程内容包含团队建设、金融专业文化的建立，人才征选、培训、辅导、督导、激励、绩效达成、业务开发等等，最终到一个分行的经营管理，第三类 专业金融讲师 / 教练培训体系有完善的专业金融讲师养成制度才能确保公司人才造血机制，才能将团队从学习型团队转变成教练型团队。我们的专业金融讲师课程内容包含：基础专业讲师技能培训、进阶金融讲师培训、教练养成培训。第四类 课程是各种金融专业证照的辅助教学，协助理财顾问顺利考取专业证照。

第三支柱 绩效与评估体系

对于我们所有的培训我们都需要有完善的评估系统藉以了解学员学习效果以及教学的优劣，我们利用 e-learning 学习管理平台及时记录并反应成效。

第四支柱 培训学习信息管理系统

对于我们所有有价值的教学材料、文章、视频等等，分门别类加以归档更新，方便学员查询与学习。

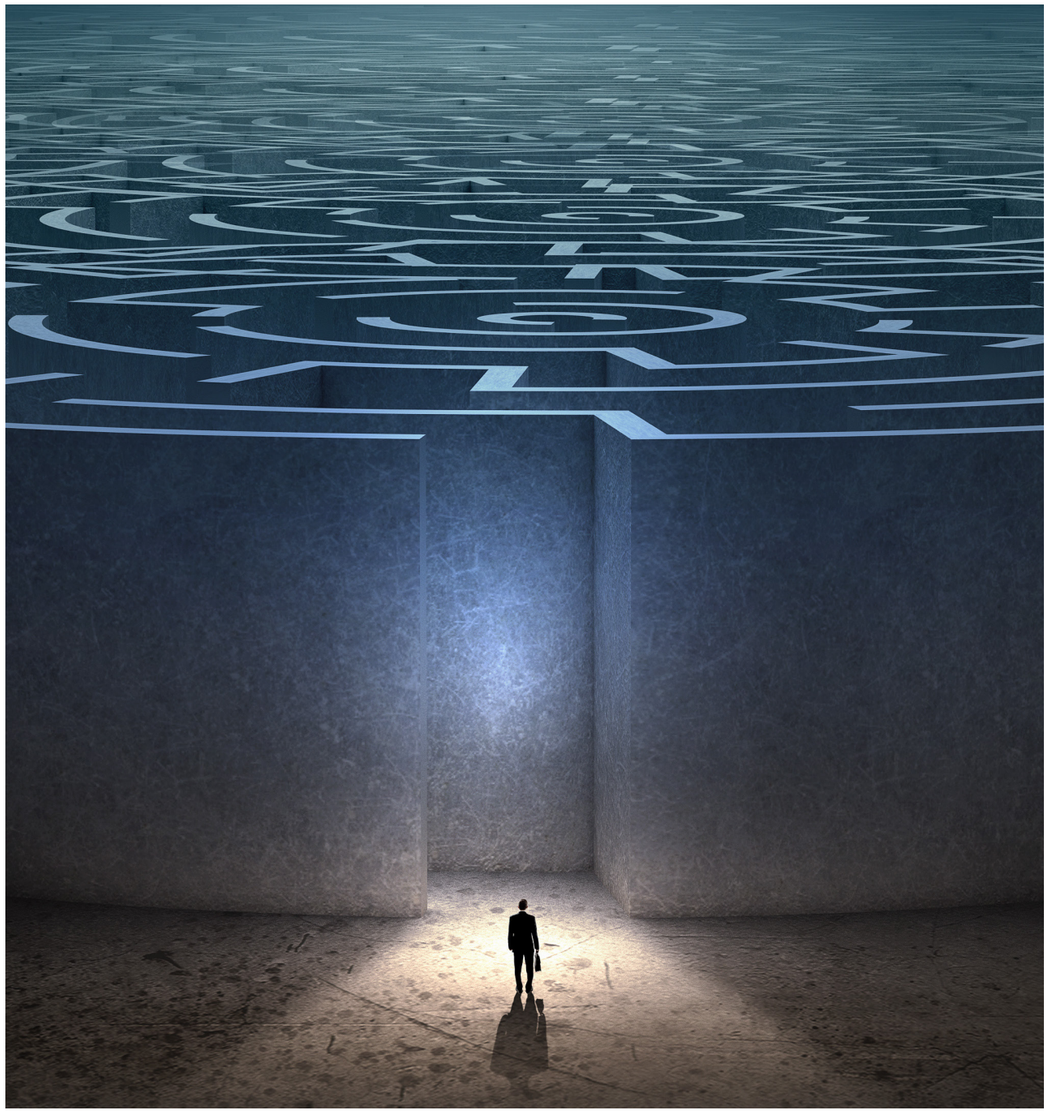
在这三个基石及四个支柱之上，金鹿财行金融学院将打造世界同步顶尖的专业财务顾问与管理经营者

立志成为中国专业理财顾问培训第一品牌

目前金鹿财行金融学院的培训方式为：对于新进理财顾问，我们将给予为期一周职前培训，随后展开 10 周的衔接训练协助其转正，随着理财顾问的经验与资历我们会配以 18 个月的在职培训，以期养成专业财务顾问。随着理财顾问晋升为管理职位，在不同的管理职，我们会配以不同的管理进阶培训课程。

专业成熟的财务顾问培养并非一步可成，需要长期的培训以及实务上的实践，通过不断接触大量客户，将知识运用成有价值的理财规划方案，帮助客户达到财务独立自主的目标。

我们培训策略将以同步、落地、实务、超越逐步推动进程，虽然金融学院才刚起步，但在完善规划及公司强力支持下，成功指日可待。我们的愿景是金鹿财行金融学院可以对全国所有金融人员开放课程，成为中国金融培训第一品牌，作为专业财务顾问的摇篮。



隐性价值创造者
严密的风险控制体系

文 | 茅曼远

发展是企业永恒的主题，但真正良性的发展必须是全面协调可持续的。风险控制是金融业中的“高压线”、“生命线”。所以，业务上的发展必须与风险上的控制相辅相成。在金融危机过后，人们开始反思，为什么有那么多的信用合作社、典当行等在一夜之间倒闭，无节制的不断扩张、形同虚设的风控系统为日后的衰败埋下了隐患。在这篇文章里，笔者将分析金融业中的典型案例，论述风险控制的重要性，以起到警示的作用。

案例一 法国兴业银行损失 49 亿欧元事件

一、案例回顾

2008 年 1 月，法国第二大银行法国兴业银行宣布，该行的交易员柯维尔擅自投资欧洲股指期货，造成该行税前 49 亿欧元的巨额损失。

这位交易员于 2002 年进入法国兴业银行工作。在开始的五年中 ,柯维尔就掌握了法兴银行的操作与控制流程。利用积累的丰富经验，他蓄意侵入银行安全系统，在期货指数市场进行一笔交易的同时，会虚构另一笔交易。为了确保虚假的操作不被及时发现，柯维尔连续地屏蔽了所有的监控。2007 年至 2008 年间，柯维尔主要在欧洲股价指数上违规大手押注。由于最近欧洲股市暴跌，科维尔私自建立的 500 亿欧元衍生品头寸才露出了马脚。法兴银行进行了紧急平仓，整整抛售三天之后损失 49 亿欧元。

二、风险分析与点评

1、风险控制不力

国外众多银行亏损，如巴林银行倒闭等事件，表明操作风险仍是导致衍生工具损失的重要原因。这起巨额损失的事件中，法兴银行在限额控制、职责分离等方面的漏洞，无疑成为违规行为滋生的“温床”。

2、内部审计失效

在法兴银行，衍生品交易部门面对审计部门监管时，由于特殊性，拥有较高的自由度。这种监管制度暴露出其风险控制系统与内部审计系统之间在协调方面还存在漏洞，使得内部审计对内部控制的再监控作用大打折扣。

3、外部监管缺陷

与美国以交易所、美国期货业协会以及美国商品期货交易委员会（CFTC）为主体的三层严密监管架构不同，欧洲衍生品市场监管相对比较宽松，基本上以自律为主。自律监管模式无形中将监管责任推向企业本身，而在追逐利益最大化或是控制体系出现重大缺陷之时，企业难以对违规事件产生有效制约。

案例二 通过大数据把控金融风险

一、案例回顾

美国大通银行在并购后，一跃成为全美最大的银行。但随之在贷款上暴露出了新的问题。原先属于 6 家银行的贷款都汇总到了大通银行，使得贷款总笔数达到了数百万笔。这每一笔贷款都需要花费人力物力来监测。并且，数据是实时在波动的，不可能单纯地依靠人为的监督。美国大通银行通过技术，分析客户逾期还款和提前还款的概率，将数据整合成为数据库。针对逾期还款概率大的客户，银行实施提前介入方式，降低逾期还款风险。对于提前还款的概率大的客户，大通银行则通过向客户供给其他投资方案的行为，协助客户进行富余资产办理。这个项目实施一年多来，通过对按揭贷款客户的甄别和提前介入，为大通银行带来了资金的良性循环。

二、风险分析与点评

1、运用大数据能有效规避风险

借助于大数据的平台，银行能够提高资金操纵率，降低不良贷款，构建良好的、可循环的金融投资环境。在存贷比超出安全值时及时预警，调整资金流向。在金融业 ,每天有上百万笔的交易，每一笔都涉及到具体人员来监控，着实是一件难事。数据库可前期做一次筛选，筛选出一些非常规的数据，再人工进行分析，这样就大大简化了操作流程，快速准确地操作现金流，降低因监管不到位而导致的损失。

2、大数据为风险控制带来依据

风险控制是随着金融情况的不断变化而变化的，不断出现新情况、新问题。大数据能及时发现形势的波动与流动，为风控管理带来形势的动态图，让风控管理者有针对性的改变风控尺度，即使填补风控漏洞。

由此可见：

金融的核心之一是风险控制。对于金融机构来说，风险的控制和管理具有十分重要的现实意义。在竞争激烈的市场环境下，风险管理不到位，就可能导致贷款资金无法及时收回甚至直接成为坏账，轻者导致金融机构蒙受经济损失，重者甚至造成机构破产。风险控制除了能够在某一方面控制未知的风险，更能够在风险之间起到调节作用，将风险从无力或不愿承担的单位转移到那些有能力或有意愿承担的单位。

作为风险控制的执行者和推动者，金融机构的风险管理中心应该站在全局的高度认真履行风控职责，对于风险控制办法，下面提出四点供参考：

一、审贷分离，提高审查质量。

发挥风险控制委员会的职责，由专业人士对贷款进行定性定量的分析，加强内部约束，强化内部监督。有效降低融资风险。

二、加强前期调查，确保项目用途的真实。

每笔贷款都必须由两名以上的尽调人员实地走访，调查融资方、担保方背景，分析财务情况，查看抵押物现状；调查材料的真实性和完整性，注重个人、企业的信用情况。重视第一还款来源。对每个行业的金融情况有一定的认知度。

三、落实存续期监督，建立风险预警机制。

每月派专人负责走访融资方、担保方，查看其财务现状、抵押物现状和负债情况，及时发现可能存在的风险。如确有风险发生，应立即上报高层领导，不得隐瞒不报。应及时采取应对措施，减少机构损失。

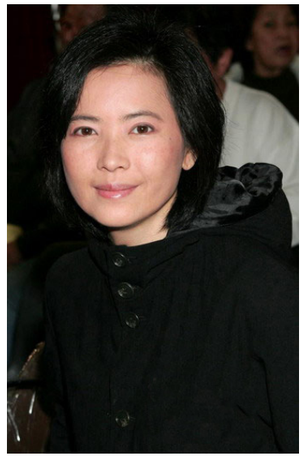
四、强化内审机制，覆盖业务各环节。

内部审计部门要独立地开展检查工作，做好检查记录，对各环节严格把关，与外部审查关联起来。以预防问题为主，制定严密的内审机制，真正发挥“排雷器”的作用。

“不以规矩，无以成方圆。”发展业务与风险控制是金融机构日常经营中的双刃剑，二者同等重要，缺一不可。依法合规与业务发展也是并行不悖的，风险控制是发展的前提和保障，合规经营的过程既是防范风险的过程，也是创造价值的过程。

明星落魄难生活
建养老保障，享尊严晚年

文丨耿哲祺　　指导丨咸杰



“听过很多道理，但依旧过不好这一生，”的确，人生艰难，一旦走了背字，每日三碗心灵鸡汤都敌不过飞来横祸。关于这一点，娱乐圈不少明星可都是过来人，比如，早年辉煌娱乐圈的谢贤，由于投资失败欠债无数，已到老年的他只好靠儿子来救济；曾经有“靓绝五台山”之称的蓝洁瑛，因年轻时与公司闹纠纷，再加上公司破产，一直过的穷困潦倒，现在已 52 岁的她竟需要政府救济度日……看过这些消息，心中不免唏嘘。其实这些明星都是年轻辉煌的时候没有想过给自己做规划，到了中年遭遇变故生活困窘。这些都充分反映了一个事实：养老保障规划与个人息息相关。明星落难尚且如此，何况我们个人。

养老保障规划的初衷是在年轻时就提前准备好一个养老保障方案，当进入老年阶段后，仍可以较好地保持与年轻时差不多的生活标准。通常情况下，整个社会的养老保障体系应该由三大部分组成，分别是政府强制性保障手段，家庭补充性保障手段和自费商业性保障手段。

政府强制性保障手段

政府强制性保障手段主要就是我们常说的“社保”（必须覆盖到全国绝大部分的老百姓），同时也包括一些社会公益性基金的支持。事实上这一手段应该是整个社会养老保障最最重要的基石。我国社保基金在未来将要面临较大资金缺口的风险，而其最根本的原因就是我国已经进入老龄化社会的初期阶段。其实，不仅仅是在中国，其它福利较为完善的欧美发达国家也同样面临着这一问题的困扰。

家庭补充性保障手段

家庭补充性保障手段主要指个人的积蓄（现金及银行储蓄）以及子女日常孝敬父母的“零用钱”,这些都是一般家庭用于紧急意外的手段。但就以现在看病难和配药贵的现状为例，很多人在面临重大疾病时都手足无措，虽然“医保”可以减免掉部分的医疗费用，但是自费部分和进口药品费用老百姓仍难以承担。就算运气好，不会生什么大病，单单靠储蓄和子女“零花钱”，也难以维系退休后的生活花费。基于这个现状，家庭补充性保障的资金的规划及安排就显得尤为重要。

自费商业性保障手段

家庭养老保障规划的另一根支柱就是自费商业保险（人寿保险和财产保险）。这类商业险主要是针对那些中产及富裕家庭的实际需求，由市场资金主导，用于弥补政府强制性保障手段所覆盖不到的地方而产生的。当前国内外各类险种覆盖面的大小，是与保费的多少是密切相关的。理想的方案是由专业的会计、法务人员和家庭财务规划的专家共同参与，结合每个家庭的实际需求设计一个系统性方案。通过这一手段，家庭一旦面临突发事件后，可以在不改变现有生活状态的前提下最大程度地帮助受保人度过难关，从而大大降低整个家庭的后顾之忧。

真正成熟可靠的家庭养老保障规划应该是上述三者都缺一不可的，政府强制性保障手段作为最强有力的基石，与家庭补充性保障手段和自费商业性保障手段相辅相成，互为补充，共同支持着家庭养老保障规划。

由于我国还处于经济发展的上升期，社会性的保障有时并不能充分满足每个家庭的所有需求，因此家庭补充性和自费商业性的保障是老百姓更应关注的问题。尤其是对于即将迈入中年或老年的那部分人群，提前规划养老保障绝对是刻不容缓的。

金鹿会员俱乐部

Customer Relationship Management

聚焦核心高净值客户，搭建 “综合理财+ ” 优质服务平台
以客户为中心，客户在享受综合理财服务的同时、尊享更为丰富、多样的增值服务体验

品味红酒 品味生活

文：韦燁

一个懂得品味红酒滋味的人一定是懂得品味生活的
那种优雅与高贵，韵味与魅力在握着酒杯的姿态中
在品味红酒的过程中展露无遗
当清凉的琼浆玉露缓缓入喉的瞬间
仿佛有一条清冽的小溪缓缓而过，最后抵达你的心岸
那时候，心就会慢慢被打开
感觉着的世界变得就像红酒一样清澈而又透明
红酒是美丽的，也是超越尘世的。红酒是裹着高贵和浪漫的
红酒标志着的就是一种有品味的小资生活态度

葡萄美酒夜光杯 欲饮先明其中秘

文丨韦燁

葡萄酒种类的划分

以葡萄酒的色泽划分

从颜色上来分有红葡萄酒、白葡萄酒和玫瑰红葡萄酒。其中，白葡萄酒并非就是白色的，只是相对于红葡萄酒而言。白葡萄酒年轻的时候一般为浅黄色或者是淡黄绿色。红葡萄酒也有多种的红，根据葡萄酒的年龄来定。玫瑰红比红色稍淡，有洋葱皮色，也有浅红色。

以葡萄酒的形态划分

按照形态来分有起泡酒和静止酒。所谓起泡酒，就是会不停冒气泡的葡萄酒，香槟就是起泡酒。但是千万不要以为起泡酒都可以叫“香槟”，也不要以为不叫“香槟”的起泡酒就不好！香槟其实是法国的一个地名，这个地方的起泡酒就叫“香槟”，实在是一种地名保护。静止酒顾名思义，就是不会冒气泡的酒，如干红和干白都属于静止酒。

葡萄酒之社交礼仪

随着国际交往的增多，以往作为西方传统饮品的葡萄酒，越来越多地出现在中国人的餐桌上。我们该如何欣赏和享用它，如何不在餐桌上出洋相，成了社会人的必修课程。

如何拿杯子

大家知道啤酒杯和纸杯是不能用来装葡萄酒的，要不然这会跟用纸杯饮上好的咖啡一样无趣了。葡萄酒要用高脚杯来配。当然装中国烈性白酒的小杯就太小了，还不够喝一口的呢！拿杯子的时候，如果采用拿白兰地的手势，那就有冒充行家的嫌疑了。手的温度不同于酒温，手温会影响到葡萄酒的风味，只有拿酒杯柄和杯托才不致影响酒的温度。这才是正确的持杯手势。

如何倒酒

如果您现在还没有点酒经验，建议请服务生为您点的菜配酒。

点好酒，服务生会倒一点酒让埋单的客人来试。记得千万不要质疑，“为什么不给主客倒？给我倒也不倒满了？没礼貌！”这只会让人笑话不懂行情。的确，中国人讲究“酒满心诚”，而葡萄酒倒满了就无法摇晃酒杯，使酒里的香气挥发出来了。闻不到香气如同盲眼看美人，花了钱却没有充分享受它，太可惜了。所以内行的做法是酒占杯子的三分之一最好。当然品尝过后(如在吃饭的时候)，倒入二分之一、三分之二杯的葡萄酒也是可以的。

那些蜚声国际的酒庄

法国拉菲酒庄 **顶级名庄**

拉菲酒庄其名 "Lafite" 是源于中世纪南部法国方言 "la hite"，其意为 " 小山丘 "。

拉菲酒庄是由一名姓拉菲 (Lafite) 的贵族创园于 1354 年，在十四世纪已相当有名气。到了 1675 年她由当时世界的酒业一号人物希刚公爵 (J. D. Segur) 购得。18 世纪法国国王路易十五对拉菲情有独钟，故被称为 “国王之酒”，这令拉菲成为了凡尔赛宫上流社会贵族们杯中的佳酿。1755 年希刚家族的第三代掌门人去世后，拉菲产权进入了一段较为混乱的历史时期。但拉菲酒的品质依旧不为人失望。直至 1868 年詹姆士•罗斯柴尔德爵士 (Baron James Rothschild) 在公开拍卖会上以天价四百四十万法郎中标购得。该家族拥有拉菲庄一直至今，而且一直能把拉菲庄的质量和世界顶级葡萄酒的声誉维持至今。

拉菲酒庄的品质无与伦比，酒体温婉细腻、香气馥郁优雅、单宁精致柔和、回味悠远绵长。在 1855 年法国特级酒庄的评级中，拉菲酒庄被列为 “四大顶级酒庄的首位” 最高级别。

意大利乌鹊酒庄 **有机酒庄**

1986 年，Andrea Cortonesi——Uccelliera 的庄主——成功买下了蒙塔奇诺地区的一个古老的葡萄园。随后种植了两公顷葡萄藤，并于 1987 年第一次种植了半公顷布鲁奈罗。酒庄取名为 Uccelliera，寓意为意大利的大型鸟舍，其缘由可追溯到中世纪，那时这里大量的饲养了很多鹰。经过多年经营，乌鹊酒庄已成为意大利蒙塔奇诺地区的顶级酒庄之一。

安德烈 (Andrea Cortonesi), 是乌鹊 (Uccelliera) 的庄主，被人们戏称为 “土壤中的盐”。1986 年他成功买下了一个古老的葡萄园。随后便立即种植了两公顷葡萄藤，并于 1987 年第一次种植了半公顷布鲁奈罗。Uccelliera (乌鹊酒庄) 寓意为意大利的大型鸟舍，缘由可追溯到中世纪 那是这里大量的饲养了很多鹰。在接下来的数年里，庄园不断扩展到 6 公顷。这是一个完全有机的葡萄庄园，并且整个葡萄园都由人工除草，不会使用除草剂。根据葡萄藤的年龄，葡萄园的种植密度为 3,000-5,000 每公顷。葡萄园全部采用手工操作，致力于得到最完美、最平衡的葡萄酒。在安德烈的精心管理下，乌鹊已成为蒙塔奇诺地区 (Montalcino) 最好的酒庄之一。

法国木桐酒庄 **艺术名庄**

木桐酒庄于 1725 年建立，1853 年由罗思柴尔德家族购得。购买酒庄后两年，便是著名的 1855 年波尔多分级 ,木桐酒庄被列为二级葡萄庄园。但当时波尔多 “葡萄园分级联合会” 也认为木桐在二级中出类拔萃，所以特地列为二级头名。

菲利普提出木桐酒庄升级，并为此努力 20 年，将木桐酒庄从他入主时的一个农村庄园变为世界先进的顶级酒庄。1973 年法国总统颁布命令，将 1855 年官方所评定的四个顶级酒庄增加至五个，增加的那个就是木桐酒庄，是波尔多分级后唯一升级为一级葡萄园庄的酒庄。

令木桐出名的还有艺术酒标。每年木桐酒庄均邀请世界著名的艺术家设计新标签，使得木桐酒标五彩缤纷、个性突出！而所有艺术家之中毕加索 (pablo Picasso) 所绘的酒神祭最为著名。为了收集全木桐标签每个年份不同的名画，许多著名人士不惜花费重金。

意大利卡沃利酒庄 **奢侈品名庄**

卡沃利酒庄由意大利奢侈品牌卡沃利 (Cavalli) 的创始人、意大利时尚教父罗伯特•卡沃利 (Roberto Cavalli) 先生创建．作为世界顶尖的奢侈品牌，卡沃利始终是时尚的先驱者和创造者。

罗伯特•卡沃利的儿子托马斯 (Tommaso) 在 30 年前开始经营家族酒庄．酒庄的葡萄园位于意大利佛罗伦萨的 Concad’ Oro 峡谷 这里土质条件良好、阳光充足，是葡萄生长的绝佳环境．卡沃利酒庄完全体现了卡沃利家族的毕生努力，无论是在种植葡萄、酿酒、乃至是骑马方面，都堪称典范。

罗伯特•卡沃利先生还将他对艺术与奢侈品的见解完美的呈现在酒瓶与酒标的设计上．Cavalli Collection 珍藏干红葡萄酒绝对是唯一 一款既可以满足口感又可以满足视觉的好酒。

金鹿邀友人共享“醉时尚”的至臻生活
奢侈名庄 Cavalli 红酒品鉴

文｜葛奕森

四月下旬，金鹿财行与乐视集团旗下的网酒网达成战略合作，并迅速于金鹿财行各分行开展了一系列的专为金鹿财行定制的葡萄酒品鉴会。

值得一提的是，每场品鉴会用酒都来自举世闻名的 Cavalli 酒庄（奢侈品名庄）及 Uccelliera 酒庄（著名有机酒庄）——所有这些名酒都曾被 Robert Parker、Jancis Robinson 等世界级品酒师赞誉为“不可多得的佳酿”。红酒品鉴会旨在向客户提供更为多元化的尊享服务体验——向对此感兴趣的客户引介葡萄酒文化，提供机会一品琼浆玉液。

当天参加品鉴活动的既有尊贵的老客户、也有我们期待的新朋友，大家欢聚一堂，相互交流，结识新朋友不忘老朋友，并感恩两位嘉宾老师的精彩分享。

JIMMY 老师从如何开启葡萄酒开始，到如何握杯，敬酒礼仪，品酒流程和姿势讲起，再到欧美老牌葡萄酒庄又及新世界酒庄的兴起，让我们体验了一次环球葡萄酒之旅，最后 JIMMY 老师又带着客户一起品鉴纯酿。

新老朋友积极互动，踊跃的参加品鉴比赛，收获各种礼品，对金鹿举办的活动就三个字的评价：高、大、上。金鹿财行田林支行的翟行长在客户品鉴的过程中向客户做了家庭综合理财的主题演讲，引起广大客户的共鸣，纷纷表示这种理财知识的普及与规划座谈应该多多举办。

活动结束，很多客户当场签单，表示支持金鹿的发展，希望介绍身边的朋友一起来感受安全、可靠的理财服务。

“综合理财 + 洋酒品鉴”或主打社交概念

酒文化历为中国传统文化中的精髓典范，进入全球化时代后，不少国人开始品酿洋酒，感受异国情调。

此次金鹿财行与乐视集团旗下网酒网的牵手，或将被视为金鹿财行对“综合理财 +”这一概念的再度丰满。洋酒文化的引入，将进一步提升客户的综合理财服务体验。

据金鹿财行相关负责人透露，“综合理财 + 洋酒品鉴”将延续之前已逐步成熟的“综合理财 + 旅游”、“综合理财 + 尊驾豪车”的战略思路，成立金鹿品鉴家俱乐部，为爱好者们搭建“会友 & 品酒”的社交平台。

今后，金鹿财行还将陆续迎来更多的精品葡萄酒品鉴体验会。欲参加或了解详情，请持续关注金鹿财行微信公众号或咨询分行顾问。

Cavalli 酒庄由意大利奢侈品牌卡沃利 (Cavalli) 的创始人创建，酒庄的葡萄园位于意大利佛罗伦萨的 Concad’ Oro 峡谷，这里土质条件良好、阳光充足，是葡萄生长的绝佳环境。

①

②

③

金鹿 VIP 客户畅享上海国际车展超跑专场
保时捷豪奢座驾深度体验

上海国际车展于四月下旬在上海举办。近 30 名金鹿 VIP 客户参加了金鹿财行与保时捷合办的 VIP 体验专场。这标志着知名跑车制造商 Porsche 亦已成为金鹿财行“综合理财 + 尊驾豪车”体验的合作伙伴。

文｜葛奕森

Porsche 超跑驾享，VIP 级尊贵体验

四月下旬，上海国际车展吸引了数以十万计沪上市民的目光。金鹿财行作为 Porsche 的合作伙伴，邀请了近 30 名 VIP 客户于专业日前往展台专场体验。

所有到展的金鹿客户在 VIP 体验区均接受了专业驾乘咨询师的全程豪车讲解服务，部分有购车意愿的客户甚至直接试驾并当场签约购买。

与普通展区的人山人海形成鲜明比对，位于二楼的保时捷体验区为金鹿 VIP 客户们创造了静谧雅致的休憩环境——享受着由半岛酒店提供的五星级自助餐饮，位于一楼展区的顶级豪车尽收眼底，金鹿 VIP 客户纷纷表示体验绝佳，不枉此行。

“综合理财 +尊驾豪车”，金鹿服务再定制

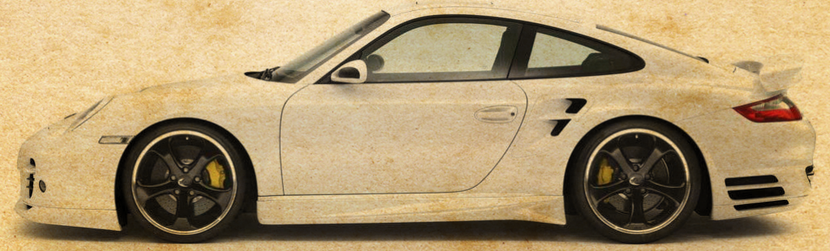
进入 2015 年以来，金鹿财行“综合理财 +”战略开展迅猛，继“综合理财 + 旅游”、“综合理财 + 洋酒品鉴”、“综合理财 + 子女教育”之后，“综合理财 + 尊驾豪车”的完整形态也浮出了水面。

“综合理财 +”战略旨在为客户提供更趋多元化、个性化的服务体验。经由金鹿财行的综合理财规划，认清自己的财务现状，确定自己的财务规划方案后，还能通过各类增值服务为自己的人生增添意义，绽放别样光彩。

① 保时捷赠每位 VIP 一份精美礼品

② 金鹿 VIP 客户与驾乘咨询师就跑车性能进行交流

③ 保时捷豪华跑车展示



下期活动

金鹿未来星

小超模时尚盛典

“金鹿未来星养成计划”，是金鹿财行关注高净值客户的孩子的全面成长，助力孩子今后的人生发展的计划，金鹿财行将打造中国唯一高端定制亲子俱乐部——“ La Kids金鹿未来星”俱乐部。

在过去的八、九月中，金鹿财行VIP Class客户子女礼仪培训第一期的课程已经圆满结束，并将于2015年10月于上海举办首届“金鹿未来星小模特时尚盛典”，与国内高端童装品牌合作，致力打造一个童星的诞生地、未来新的时尚风向标。

2015 年 10 月下旬，金鹿财行将举办“未来星小超模时尚盛典”
让您的孩子走上红毯，站在时尚最前沿

【 活动参与方式 】

1、扫描左侧二维码关注金鹿财行官方微信，在线报名并关注活动进展
2、了解活动详情请致电：021-61258077

扫一扫 关注金鹿财行
开启财富人生

本季 金牌主打

禄鹿通

13%-13.5%

(收益依投资周期而定)

封 闭 期： 300天~330天　**预期年化收益13%**
330天以上　**预期年化收益13.5%**
起购金额： 人民币10万元起购
适合人群： 有资产管理服务需求，期望实现资产增值的人群
产品优势： 投资时长灵活、优质独立债权匹配
受监管力度强（由指定律师事务所拟定购买合同）

上海市长宁区娄山关路523号金虹桥国际中心1号楼（南楼）23层、25层
Tower 1, 23F, 25F, Arch Shanghai, No.523, Loushanguan Road, Changning District, Shanghai (200051)

客服热线 400-003-3699　www.jinlufund.com

扫一扫
生财有鹿APP
轻启指尖理财时代

扫一扫
关注金鹿财行
开启财富人生

永远 25 岁 谭咏麟祝福现场朋友永葆青春

总制片人施建祥博士与泰森亲切握手

施建祥博士身为这场巅峰英雄汇的总策划人，邀请了总监制黄百鸣、总导演叶伟信、总编剧黄子桓、动作导演袁和平、主演张晋、谭耀文、吴千语等众多影视明星参与。

《叶问 3》巅峰英雄会

见证甄子丹与泰森的顶级实力对决

文 | 葛奕森

由金鹿财行特别呈现的《叶问 3》“巅峰英雄汇”新闻发布会 5 月 6 日在上海国际体操中心闪耀亮相，吸引 300 多家海内外媒体 ,到场嘉宾和观众总人数高达 3500 多人，刷新了最大电影发布会规模。

两岸三地歌坛巨星助阵巅峰盛会

一开场，“谭校长”就带来了一首《朋友》点燃了现场气氛，作为香港最耀眼的歌坛巨匠，谭咏麟的艺龄已横跨了 60 年代至新世纪五个年代。“ 年年廿五岁 ”的他，用年轻的心态感染了所有观众。此次登台献唱，是他从香港的演唱会筹备中专程拨冗前来。

其后登台的费玉清、草蜢组合、孙楠等天王级巨星带来的《夜来香》、《失恋阵线联盟》、《你快回来》等经典的曲目也让现场观众如痴如醉。

天下武功出少林，少林功夫之博大精深历来为中外景仰。在昨天的武术表演中，少林弟子们秀出了十八般武艺——硬气功、罗汉拳、九节鞭等众多传奇武术。不少老外朋友纷纷起身鼓掌，赞叹中华武术。

甄子丹见偶像：泰森于我，亦师亦友

如果说开场的表演让气氛燃到最热点，接下来的环节则让整场英雄汇的武侠意境提升到了一个全新高度。

中华武术源远流长。除锻造体魄、增强自卫能力外，每一位习武者都在练武过程中收获了心灵的修行。同时，以武交天下友，以虚怀若谷的态度、积极入世的心境向天下人切磋学习的武术哲学正阐释了中华儿女的民族精神。

在英雄汇上，《叶问 3》总制片人施建祥与主演甄子丹以礼仪馈赠的形式，向远道而来的拳王泰森致上了最崇高的武家礼仪，展现了中美武界的深厚友谊。甄子丹还表示，一直以来他都视泰森为偶像，曾经彻夜研习泰森拳术，对于能与拳王一起拍电影他感到非常兴奋。

金鹿财行力献　邀千名客户观赏

本场发布会由金鹿财行•易联天下特别呈现。近千名客户到场见证了这一中外影视盛宴。金鹿财行董事长韦炎平到场出席。

大银幕（北京）电影发行控股有限公司总经理王彧、北京当天影业有限公司总经理叶巍民、上海当天投资控股有限公司董事长邵永华、京剧表演艺术家及梅派传人梅葆玖、上海芭蕾舞团团长辛丽丽、中国制片人及影片策划卢燕、上海交响乐团名誉音乐总监陈燮阳、著名表演艺术家乔榛、中国电影家协会副主席奚美娟、香港著名导演徐小明、著名指挥家余隆、著名主持人曹可凡、中国男篮第一高孙明明等，等众多知名人物纷纷前来赴约。

《火红年代——2015 周立波海派清口》

金鹿财行倾情呈现　再掀笑侃百年火爆盛况

①

②

5 月 16 日在上海梅赛德斯奔驰文化中心，由金鹿财行鼎力支持的周立波《笑侃百年之火红年代》火爆上演，现场 13000 张座位座无虚席。

周立波以其极富感染力的海派清口调侃着上海开埠以来的那段火红年代，引得现场万名观众笑声阵阵，真实再现了其一人一口创造一个多亿票房纪录的魅力。而真正能引起共鸣的留在人们心中的，还是那个年代人与人之间情感的那份真诚与温暖，这或许就是快鹿集团主席施建祥博士力邀好友周立波重登上海梅赛德斯奔驰文化中心舞台，以其经典演出主题“笑侃百年”再创辉煌的最真实的初衷，与好友一起分享人生闪光时刻不就是人生一大幸福。正因为这份真诚，周立波把施建祥当作可生命相托的“背靠背“的朋友。

对于此次在破万人的场地演出，周立波对自己充满了信心：“我是一个独立艺术家，我一直在追求突破，我喜欢征服各种挑战，所以对我而言，破万人的奔驰文化中心也是一个全新挑战。下一次 ,也许我会登上八万人体育场 .不过那一天，也可能是我对全场观众直接宣告我退休，这也是我的一个梦想。”

周立波曾表示从 2006 年创立海派清口到“笑侃三十年”、“笑侃百年”的经典主题表演的成功，他对上海这座城市充满了使命感和“单向忠诚”，正是这种上海情节成就了其今日的艺术成就。

从一个滑稽演员逐步成为海派清口的创世人，从一个模仿者到一个表演者，再到表达者，周立波在多年的舞台表演中收获到了“坚持”二字，他曾说有梦想才有未来，梦想成为现实，需要坚持，忍耐和突破。

① 《火红年代》脱口秀现场
② 周立波夫妇与施建祥博士及国外著名影星合影

金鹿财行未来星

SBDAS　Roland MUSIC EDUCATION 罗兰数字音乐学校　秦汉胡同國學

5 月 9 日，金鹿财行盛大开启“未来星”亲子月活动，携手国内外著名教育机构罗兰数字音乐、秦汉胡同国学学院、上海国标标准舞进修学校、迪士尼英语 ,一同为金鹿财行新老客户的子女进行体验培训。特设音乐、国学、舞蹈、英语等多元化儿童兴趣课程，结合机构专业的设备和教师资源为孩子们提供了一场别开生面的体验活动。

嬉端午 • 享健康生活 金鹿财行端午社区活动

瑞慈体检 RICH HEALTH CHECKUP

2015 年 5 月 25 日金鹿财行举办全年社区推广活动之“嬉端午•享健康生活”端午特别活动，联合瑞慈诊所医疗机构为社区居民提供服务。活动内容包括名医养生讲堂、理财知识分享、包粽子学习及比赛环节，更有小朋友们喜爱的制作香包动手游戏。在弘扬中国名俗文化的同时丰富了社区居民的业余生活，带动大家一同享受健康的生活方式。

P43
八年公益路，悠悠赤子心
一个姑娘仅凭一颗赤子之心在公益这条布满荆棘的道路上坚持了八年，对于她，这不仅是一项事业，也是与生俱来的善念驱使。

P44
我不是一个随便的 LOGO
标志设计，我们在生活中随时可见，但是这看似简单的小小图形，背后隐藏的却是设计师们艰辛的创作过程。

P45
一朝爱吐槽，十年不郁闷
此内容中每个小故事温情不失趣味，情节跌宕起伏，引人入胜，小清新穿插重口味，童趣里不乏悲情。

P46
行于路，观于心
热爱生活的她也十分喜欢摄影和旅行，她总会把旅途中能带给她感动的美好风景拍摄下来，她说：分享美好的东西会使人快乐。

TALENT SHOW

出色

八年公益路，悠悠赤子心

文　张轶庆

以往的公益活动

2014年10月 - 2015年2月
兰坪县烟川小学『你的旧衣，我的新衣』捐赠活动发起人

2012 - 2013年
艾加国际『让爱走动』一对一助学帮扶公益活动发起人

2013年3月
艾加国际『你的旧衣，我的新衣』公益活动发起人

2008年5月
中南财经政法大学06级『温暖汶川』捐赠活动发起人

2008年4月
武汉中科院白鳍豚馆『拯救江豚』公益活动义工

2007年5月
义卖《长江商报》、义务支教、中科院武汉植物园义工

2007年4月
班级团支书『关注的哥健康，共筑和谐江城』公益活动发起人

2006年3月
关注『北京市太阳村』服刑人员子女公益活动发起人

我来自云南滇西北横断山脉一个交通极其不便的小县城，每次春节回家要坐 30 几个小时的火车和十几个小时的汽车 ,坐飞机也要两天才能到家 ,通往外婆家的汽车也是前两年刚打通的，以前每次回老家给外婆拜年都要爬两个小时的山才能到，很多江边的村寨也是今年国务院提出的“溜索改造计划”的目标。虽然我自己知道家乡是贫困县 需要我力所能及地去贡献自己的力量，但是随着公益活动的深入了解，才发现就连 “深度贫困” 也无法去形容某些乡村的经济状况，所以我也希望通过自己一点点微薄的力量去让更多的人了解和关注我的家乡，能有更多的人去帮助他们，精神上的帮助甚至高于物质上的帮助。

我坚信人不分贫富贵贱，只要愿意，每个人都可以给到他人力所能及的帮助，也希望能让对方有尊严地接受这份关爱，我也坚信公益的社会价值和商业价值同等重要，也需要做好平衡，从长远角度来说，不论是对捐助人还是被捐助人，社会价值应该高于商业价值，责任高于利益，所以近期准备的项目都比较谨慎。非常庆幸的是，自从 06 年开始做这件事以来，我发起的每一项公益活动都得到了很多爱心人士的关注和支持，虽然也有质疑，但更多的是爱心和行动，让我更加坚定了去做这件事的决心。

其实我也不知道为什么要坚持去做这些，也许仅仅只是因为我想去做。

张轶庆
金鹿财行培训管理中心
教学部培训经理

张轶庆来自云南怒江地区，彩云之南的山清水秀蕴育了她的灵性。童年的过往在这个洒脱的白族姑娘心中埋下了一颗“善”的种子，也是这“善”让她坚持在公益这条布满荆棘的道路上走了八年。对于张轶庆来说，这不仅是一项事业，也是伴随她终身的精神力量。

我不是一个随便的LOGO

我随便起来就不是一个好LOGO

(￣▽￣)

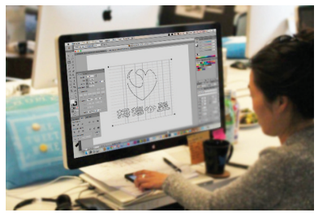
一个公益团体标志设计的全过程

标志设计，我们在生活中随时可见。这小小的图形，看似非常简单，甚至有人会说一句：这么简单的图形，我也能做。对于广告设计行业的作者来说，我只能『呵呵』了。

前不久，我们接到一个公益团体委托，为他们即将展开的公益项目做一个logo设计，需要符合公益特性的表现以及将来的运用。最终的图形虽然看似简单，但是设计过程却充满艰辛与挑战，在此简单整理了设计工作的过程，分享一下logo设计中鲜为人知的细节。

【项目介绍】
这个公益项目将实现手机用户直接通过手机终端，给中国贫困地区的儿童、残障人士等弱势群体进行公益捐款，用户还能通过手机应用软件实时查看捐款的用途、使用数额、捐助对象等信息，做到公益活动的透明化和时效性。

【设计要求】
1、logo设计需要体现『拇指』和『公益』的元素
2、设计风格期望简洁、现代
3、适当体现中国的元素



经历了多日的努力，我们的团队最终将设计稿完成了，虽然辛苦，但这样的『爱心项目』充满着阵阵暖意，时刻提示我们：我们在做的不是工作，是公益，是爱心，是一次善举！

标志并非只是一个简单的图形，他还包含将来各种的实际应用，我们在完成标志设计后，又演绎了一些延展设计，以达到最佳标志设计展现。

LOGO设计的经历:
众多图形草稿 >>> 选择适合方案进行细化 >>> 电脑绘制结构 >>> 电脑细化细节 >>> 延展LOGO的应用设计

作者：顾敏（智泓广告）
金鹿财行合作伙伴

以前，上学的时候，人们总说，我们，是祖国未来的花朵。后来，长着~长着~~长着~~~，我们都长成了，奇葩。

每当考试后，雄心万丈趴在桌上总觉得“和喜欢的人聊天、和别人撕逼以及考试，应该并称人生三大事后总感觉没发挥好的事件。”

有一次我对同桌说：“你造吗？我同桌是傻x。”同桌马上生气的反驳道：“你同桌才是傻x。”

开家长会的时候，班主任跟家长打招呼“您好，我是他的班主任王金莲”，家长微笑伸出手“哦，您好，潘老师！”。。。

老师：“水往低处流，人往高处走的含义是？”，小明：“比如说你家漏水，楼下的邻居就会上来”。

一朝爱吐槽 十年不郁闷

文 | 沈颖

以下内容中每个小故事温情不失趣味，情节跌宕起伏，引人入胜，小清新穿插重口味，童趣里不乏悲情，全文毫无逻辑，但是集亲情人性广告于一体。

很多人都觉得劳力士太老土，但我觉得劳力士很重要，戴上劳力士，你才有资格说时间是宝贵，我的时间怎样宝贵法？看一下我的劳力士，这样转一圈就十多万了，平均每小时就几万。而你的表，平均每小时多少啊，几百块，几十块啊？那我们就没办法一起吃饭了，因为大家的时间观念都不同。

保险是一个备受歧视的崇高的职业。因为我觉得卖保险真的不简单，卖保险是在卖一份保障，但是这一份保障不是普通的保障！是一个对人生无常的保障。就是说我要卖得了这份保险，我首先要令你接受人生是无常的，你不知道下一秒会发生什么事情！基本上卖保险的人所说的跟释迦牟尼是一模一样的。他们是大师，其中的区别是你信佛就随缘乐助，而信他们就要交年费罢了。下一次面对这些保险从业员，应该给回一个大师应有的尊重他们，“大师，我们有缘无份呀！”。

过了那段呆萌的青葱岁月，如今的你是“单薄青春里45度仰望天空的白衣少年“，还是”光脚穿球鞋，穿棉布裙子，有着温暖名字的，凉薄女子“，是”爱情让女人学会承受，让男人学会承担“等等金句不离口的情感专家，还是被”卧槽女神美cry，嘤嘤男神萌萌哒“出卖的屌丝青年呢？金鹿财行带你找到生命的真谛，过有规划的人生，跃人一步。

天涯何处无芳草，我看金鹿就挺好。
生财有鹿APP，保本保息最牛逼。
（电子签约APP，生财有鹿最牛逼。）
十年生死两茫茫，金鹿理财最在行。
海内存知己，钱该怎么理，无为在歧路，
金鹿告诉你。

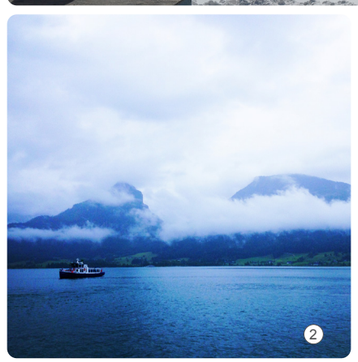
小小的你望着冰箱柜顶够不着的糖果盒发呆，长大的你望着一步之遥却开不了口的人发愁，命运非要拿近在咫尺却无法触碰的美丽去历练一个人，岁月能让你变得更好，也能让糖果过期，青春变老。so...

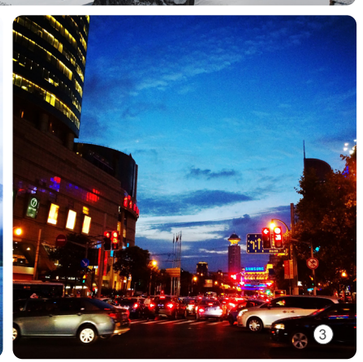
请关注金鹿财行
微信订阅号：JINLUFund

行于路 观于心

她热爱生活的她也十分喜欢摄影和旅行，她总会把旅途中能带给她感动的美好风景拍摄下来，她说：分享美好的东西会使人快乐。

静安分行六支行 | 柴蕙蕾





① 徒步尼泊尔 ② 奥地利 - 哈尔施塔特 ③ 夜上海

投资丛林 遇 金鹿

文 | 夏永岳

夏永岳，祖籍浙江宁波

1951年出生于上海，初中毕业于上海市蓬莱中学。下过乡，当过兵

1982年就读于上海商业学校

1992年毕业于上海复旦大学成教学院。先后取得『高级经营师』、『高级营销师』资格证书。退休前供职于上海第一食品连锁发展有限公司。

尽管今年股市火爆，个人主张“一篮子投资方案”（此语自外贸“一篮子货币引申过来”即任何时候不孤注一掷），部分在股市、部分第三方理财中期、部分于银行短期理财并随时按需变现，此亦为投资规划原则。今年收益股市为首为大，理财次之，但相当稳定。由于国家信用体系不完善，我国的民营理财公司客观上承担了本利安全责任，投资者的动机，必然建立在对本金安全的前提下利益最大化。

半年多来，我对十几家第三方理财公司做了一些了解，其中包括像“证大”这样不错的公司，但最后还是选择了“金鹿”，在业务经理和理财师的配合下，通过有关途径了解公司股东的构成、经营能力，特别是对公司的经济、政治、文化背景及其“东虹桥”担保公司有所了解，曾与金鹿理财规划师黄先生对投资人、媒介方、担保方的获利率及其国家金融法规有过坦诚布公地探讨，同时，个人认为投资对象公司既定后，某种程度上理财师的诚信比娴熟的业务知识更为重要。

金鹿理财规划师黄先生不仅是《风雨阳光 720》出版后第一时间购买阅读者之一，还积极邀请参与媒体广告、联络活动等、甚至个人完婚，特意快递来喜糖，这种寄沟通交流于细微之间、无语之中的方式，增加投资人对“金鹿”融洽与信任，其行为素质对“金鹿”业务发展，具有相当的正能量，融入“一个诚信基石惠及普遍民众的金融体系”“确保普通民众享有现代、安全、便捷的金融服务”。希望遇到的是一头经得起时间考验，有文化品位且脚踏实地给中小投资的“三国四方”带来稳定收益的“金鹿”。

上海大学出版社 2015 年 5 月版

《风雨阳光简介》

一幢大楼承载几代商人富民强国梦，一篇反映 80 年前中国民族资产阶级在上海滩南京路 720 号创业过程，一段新中国成立 60 年来第一食品人在党的商业政策指导下，风雨阳光圆梦历程的传记。作者潜心数年，力求以唯物主义史观，客观叙述、评论不同历史背景下 720 的沿革及其发展过程中的重大事件与人物活动。

下期话题：

理性投资 规划人生

投资理财与每个人、每个家庭都息息相关
如何合理配置资产、理性投资
下一期，金鹿财行将与您一起探讨如何做好投资规划这件人生大事