



- |  |   |   |
|--|---|---|
| <p><b>徐汇分行:</b><br/>上海市徐汇区肇嘉浜路959号1-2层</p>     | <p><b>古北支行:</b><br/>上海市长宁区黄金城道555弄2号</p>    | <p><b>张杨路支行:</b><br/>上海市浦东新区张杨路2584号1-2楼</p>        |
| <p><b>静安分行:</b><br/>上海市静安区万航渡路9号、11号1-2楼</p>   | <p><b>陆家嘴支行:</b><br/>上海市浦东新区张杨路638号1层部分</p> | <p><b>南码头支行:</b><br/>上海市浦东新区临沂路161号1楼</p>           |
| <p><b>黄浦分行:</b><br/>上海市黄浦区西藏南路827号底层</p>       | <p><b>新闻路支行:</b><br/>上海市静安区新闻路975号1-2层</p>  | <p><b>淮南分行:</b><br/>安徽省淮南市田家庵区朝阳中路41号</p>           |
| <p><b>普陀分行:</b><br/>上海市普陀区长寿路402号1层、396号3层</p> | <p><b>淮海路支行:</b><br/>上海市淮海中路138号上海广场9楼</p>  | <p><b>南通支行:</b><br/>江苏省南通市崇川区人民东路885号尚东国际1幢407室</p> |
| <p><b>虹口分行:</b><br/>上海市虹口区四川北路1915号</p>        |   |   |



www.jinlufund.com

上海市长宁区红宝石路500号东银中心B栋30楼

## 再创行业巅峰 金鹿财行金博会三日 累计1.6亿签单额

- 房涯规划帮您摆正房产观
- 会不会选保险？先看这三个W
- 在上海住房公积金能帮你做什么？

### 金鹿高端客户受邀观摩 “2014浪琴表中国马术巡回赛”

谈资：有关马术不得不知的背景



本期话题：  
独辟蹊径 | 解析第三种购房方式  
低成本买房



# Jinlu Eyes

## 从20岁到60岁住房大不同

# “房涯规划”帮您摆正房产观

——【文 | 宋煜华】——

“衣食住行”中的“住”对于大多数普通消费者来说，早已成为购置周期最长、所需资金数额最大的一项消费。从购房者角度来看，无论是为了解决自身生活的刚性需求，还是为了有效地配置资产进行投资，大多数人都会选择申请房贷筹集资金购房，其优势不言而喻：在满足资金需求的同时，保证了一定程度的资金流动性。但与此同时，房贷或多或少会为购房者的生活带来不同程度的压力和影响。因此，购房者需要根据自身能力，建立适合自己的房产规划很有必要。

进行房产规划伊始，购房者首先要正确地评估自己的需求与资金偿还能力，建立自己的“房涯计划”。所谓房涯计划，是指购房者根据人生不同阶段的生活需求，阶梯式规划自己的房产需求：从婚房、学区房逐步跨越到投资房、养老房。按照这样的规划逐步置换房产，既不盲目追求所谓“一步到位”，也避免了单一性投资，在满足自己不同时期多样需求的同时，能够较好地控制自己的现金流，保证家庭的整体生活品质。

除了明确自己的房涯计划，筹集购房资金是房产规划中最为重要的一个环节。大多数购房者选

择银行房贷不外乎出于两个考虑：一则是考虑到自身的支付及偿还能力与生活支出的平衡；另一方面则是认为房产投资的回报率优于贷款利率，利用贷款可以更好地全方位配置资产。无论是何种考虑，购房者的目标都是合理利用贷款工具优化资产配置。以房贷为例，可以通过调整房屋贷款首付比例实现资产配置优化。如果购房者资金充裕，预算的首付资金比例很高，购房者可以考虑将原本用作首付的资金进行拆分，适当降低房贷首付比例，另一部分资金用作金融理财产品等其他金融投资。这样的资产配置既避免了投资过于集中的风险，也通过金融投资实现了资金的最大化利用，为购房者创造了更大价值，不失为购房者的绝佳选择。

我国庞大的房产市场为购房者带来了诸多机遇，身处市场之中的购房者如何利用有限资金选择满足自身需求的房产成为购房者抓住机遇的关键。房产规划作为有利工具可以帮助购房者明确房产目标，优化资产配置。对于广大购房者来说，相信房产规划将可以为大家绘制一份更具实际意义的购房蓝图。



# Contents



## 13 金鹿财行客户香港保险签约体验之旅

2014年11月29日,金鹿财行理财客户一行16人按时到达香港铜锣湾安盛中心,在工作人员的指导和协助下,顺利完成了此次香港保险签约过程。



## 金鹿荟 Jinlu Club

## 16 谈资:有关马术不得不知的背景

马术是从古代生产和战争中演化而来,赛马是人类驾驭马匹进行的一种竞技活动,属于马术运动的一个主要项目,也是其基础项目。它是世界性的传统体育活动。

## 18 金鹿高端客户受邀观摩“2014 浪琴表中国马术巡回赛”

2014年10月24至26日,“2014浪琴表中国马术巡回赛”第二站在素有“东方巴黎”美誉的上海地标性地段——黄浦江畔浦东外滩体育休闲园区举办。时隔五个月,这是继今年5月的北京站首站之后的再度回归。

## 媒体之声 The voice of Media

## 19 保证保险发力互联网金融:或寻求更安全模式

当前,P2P平台去担保化程度不断加强,在互联网金融行业缺乏相应的监管机制下,P2P平台如何提升自身安全性,保障客户利益,实现其应有的价值呢?专家指出,除了第三方担保、小额分散的保障客户财富管理方式外,更多的平台希望借助保险行业加强自身的安全性。

## 金鹿秀 Jinlu Show

## 21 做不一样的互联网金融,这是个黄金时代!

“新常态”的宏观经济环境下,中国经济发展的驱动力从要素驱动和投资驱动转向创新驱动。在金融领域,互联网的强势进入可以算是最大的创新驱动力量,它用新的思维模式、新的渠道、新的产品形态,冲击和改造传统金融行业。

## 23 金鹿财行经典理财案例 全职太太的理财攻略



2014 第三期

### 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

韦燊 Yi Wei

崔双涛 Shuangtao Cui

张峥嵘 Zhengrong Zhang

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

## 金鹿眼 Jinlu Eyes

### 01 “房涯规划”帮您摆正房产观

“衣食住行”中的“住”对于大多数普通消费者来说,早已成为购置周期最长、所需资金数额最大的一项消费。从购房者角度来看,无论是为了解决自身生活的刚性需求,还是为了有效地配置资产进行投资,大多数人都会选择申请房贷筹集资金购房,其优势不言而喻:在满足资金需求的同时,保证了一定程度的资金流动性。但与此同时,房贷或多或少会为购房者的生活带来不同程度的压力和影响。

## 理财前沿 Financial Frontier

### 05 独辟蹊径 解析第三种购房方式——套利买房

如何套利买房?  
房价收入比是什么?  
房产规划基本常识三步骤  
房产规划是一项系统的、专业的理财规划

## 金鹿课堂 Jinlu Classroom

### 09 在上海住房公积金能帮你做什么?

住房公积金的四种作用  
住房公积金常识扫盲



## 缤纷金鹿 Colorful Jinlu

### 11 金鹿财行金博会三日累计 1.6 亿签单额 再创行业巅峰

2014年10月31日,第十二届上海理财博览会在上海展览中心盛大开幕,金鹿财行200多名理财规划师整齐亮相,以职业化态度、专业的理财学识,展现了“金鹿”风格,获得了客户高度认可。

# This issue

## 本期话题: 独辟蹊径 解析第三种购房方式

### —— 套利买房 ——

套利买房作为一种全新的购房支付方式,颠覆了传统的支付思维,从房产规划角度来看,套利买房只是其中的一部分。合理的房产规划不仅包括因人而异制定最佳支付组合,还包括根据购房者收入和支出测算其何时购房,能负担的房产总价,以及根据生涯需求制定合理的换房规划的方法,具有帮助购房者强制储蓄、选择最佳贷款组合及避免陷入低首付、高月供陷阱等显著作用。

目前来看,购房支付有两种主流方式:



如果你是土豪,又不乏一掷千金的豪气,那么“全款购房”必然是你的style。



如果你善于精打细算,那么“首付+贷款”的支付方式绝对是首选。至于首付,从3成到全款,只要资金充足,任君选择。



Option 3. 套利买房

如果你既不是挥金如土的土豪,又不是难以凑齐首付的起步者,更拥有比精打细算更高一层的经济头脑。那么第三种购房方式肯定让你脑洞大开、相见恨晚。

举例说明:



假如你看中一套90平,价值300万的房产,手中有现金200万,用“套利买房”怎么规划呢?

首先,首付选择最低三成90万,贷210万20年等额本息,那么月均还贷款1.55万元。剩余110万现金。



用这110万做投资,假设年收益12%,平均每月收益=(110万X12%) /12=1.1万。



实际每月支付还贷:15500-11000=4500元。并且20年后还可回收110万资金。

★ 300万房产只需首付90万,月均还款4500元  
20年后回收110万。实际总还款108万元,购房共花费198万元。  
这就是套利买房的思维!

套利买房作为一种全新的购房支付方式,颠覆了传统的支付思维。而从房产规划角度来看,套利买房只是其中的一部分。合理的房产规划不仅包括因人而异制定最佳支付组合,还包括根据购房者收入和支出测算其何时购房,能负担的房产总价,以及根据生涯需求制定合理的换房规划的方法;具有帮助购房者避免陷入低首付、高月供陷阱,强制储蓄及选择最佳贷款组合等显著作用。

房产规划虽然兴起于国外,但对国内消费者尤其实用。特别针对房价收入比严重超出合理值的国内房地产市场。

❓ 何为房价收入比?  
“房价收入比”指的是住房总价格与城市居民家庭年收入之比。

举例说明:



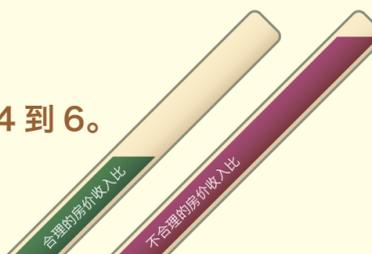
一对夫妇拥有一套中环附近的普通住宅,市价240万左右

这对夫妇月工资共为1.8万元,则家庭年收入为21.6万元

这样房价收入比则为:  
240(住房总价格)/21.6(家庭年收入)=11.1。

★根据世界银行的调查得出合理的房价收入比应该为4到6。

某机构数据显示,2013年上海房价收入比18.1,高于合理值3倍。如此不合理的房价你还敢没有规划、“赤裸裸”的投入房地产界?



房产规划作为家庭最基本的规划之一,与保障规划、子女教育规划、养老规划同等重要,却是民众了解的最少、得到的信息最不全面的规划。

以下提供一些房产规划基本常识,以供购房者参考:

▶ Step 1 购房负担能力计算

📊 可负担房价= [(年收入x负担比率) / 房贷利率] / 贷款成数

例如:

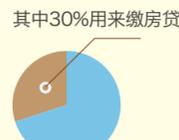


李先生年收入20万元

可负担房价= [(20x30%) / 6.55%] / 70%=131万元

有个不可忽略的前提是事先要准备39.3万元的首付款。

其中30%用来缴房贷



房贷利率是6.55%



贷款比例70%则



▶ Step 2 确定需求面积



2012上海市国民经济和社会发展统计公报显示

上海人均住房居住面积17.3平方米

上海人均住房建筑面积33.9平方米



三口之家所需居住面积51.9平方米

三口之家所需建筑面积102平方米

▶ Step 3 根据购房总价进行规划

月收入共3万元

首付缺10万



陈先生夫妇

有存款56万元



看中一套位于虹桥的二手房

那根据资金情况他们是否能承担房价呢?

- ▶1 此房最低首付66万,陈先生夫妇存款56万,缺10万。
- ▶2 计划用信用卡预先支付10万元,每月还10%贷款本金,也就是1万元。
- ▶3 信用卡日息0.05%,月利息=100000X[(0.05% X365) /12]=1520元。
- ▶4 每月还本金+利息=11520元。10个月内还清10万元贷款。陈先生夫妇选择公积金和商贷组合贷款,月还贷10832元。
- ▶5 那么,每月结余:30000-11520-10832=7648元

每月7648对月收入3万的家庭是否够用?还要考虑到二手房是否要准备一笔装修金,装修时是否产生在外租房费用,以及在此时间是否因为小孩出生增加生活费用等。在这10个月内,以及之后一段时间,手头现金不足,压力颇大。因此,为了避免因购房导致生活水平大幅下降的情况,先规划再购房才是明智之举。



除以上三点之外,购房其他成本也需考虑。如中介费用、契税、房贷相关费用等,这些费用大多需要用现金支付,在做房产规划时必须考虑在内。可见,房产规划是一项系统的、专业的理财规划。住房是一个家庭的辟护之所、资产之积累,承担着家人的幸福和希望,而房产规划则是承载整个家庭稳健的基石。



金博会金鹿财行展台沉稳大气、人流如织



## Colorful Jinlu

# 金鹿财行金博会 三日累计1.6亿签单额再创行业巅峰

### 金博会雨中揭幕 金鹿首战告捷

2014年10月31日，第十二届上海理财博览会在上海展览中心盛大开幕，绵绵的秋雨没能浇灭沪上市民的理财热情，熙熙攘攘的会场始终人头攒动，足见沪上市民渐渐成熟的理财意识。200多名金鹿的规划师们整齐亮相，以独具“金鹿”风格的专业化态度、专业的理财学识，共接待近2000名客户，他们耐心为客户答疑解惑、为客户拨开心中迷雾，用最诚恳的态度带着客户走出了传统的理财误区。

金鹿的专业同样赢得了丰硕的回报。金博会刚刚开幕第一天，金鹿便一举创下单日签约总额近8500万的骄人业绩，三天累计总额1.6亿勇夺行业桂冠。



上海市民的理财意识与时俱进

### 金鹿启动全国布局 沪外分行首亮相

在深耕上海本地市场的同时，金鹿的战略布局已逐渐向全国范围扩展。目前，金鹿已在上海重要的卫星城之一——南通市率先成立了分支机构。金鹿财行南通分行首度亮相金博会，并以首日近1200万的签约额展示了其强劲的实力与值得期待的潜力。

随着分支机构的逐步扩增，金鹿财行在全面彰显其创新的“社区金融”服务模式、先进的“综合理财”服务理念的同时，定能为广大客户提供更为专业、全面、便捷、专属和及时的理财规划咨询服务。



金鹿“集章有礼”抽奖活动吸引众多参与者

## 金鹿大事记

### 金鹿财行协办中国国际金融论坛 总裁独到见解引关注

由国际资本市场协会、注册国际投资分析师协会、金融时报、中国银行业协会、中国银行业协会等单位主办，上海快鹿投资(集团)有限公司、上海金鹿财行财富投资管理有限公司、上海金鹿金融信息服务有限公司联手协办的第十一届中国国际金融论坛(CIFF)于10月24-25日在上海明悦大酒店成功举行。

本届论坛邀请到众多金融监管机构领导、中外资银行、国内外私募股权基金、金融中介服务机构、投行、证券公司及高成长型企业代表、专家学者齐聚一堂。中国人民银行原副行长马德伦，中国银监会原副主席蔡鄂生，中国股权投资基金协会会长邵秉仁，亚太经合组织秘书处执行长艾伦·博拉德，



↑ 中国人民银行原副行长马德伦



闭门会议现场座无虚席



国际金融论坛与会者合影

↑ 亚太经合组织秘书处执行长艾伦·博拉德

### “发掘财富管理的新蓝海”主题论坛

11月2日，由金鹿财行主办的“发掘财富管理的新蓝海”主题论坛于上海展览中心友谊会堂成功举办。金鹿财行力邀第一财经频道著名财经主播慰笛担任特邀主持人，中国小额信贷联盟秘书长白澄宇先生，上海交通大学中国企业发展研究院院长助理、安泰经济与管理学院金融系马晔华教授与金鹿财行总裁张伯伟先生同台，就家庭财富管理及规划、如何辨别信贷行业乱象、如何规避P2P平台风险等热门话题展开了深入讨论。



嘉宾主持人一起亮相“发掘财富管理的新蓝海”主题论坛

### 一路有你 金鹿财行鼎力支持 《第一财经日报》创刊十周年上海家宴

11月15日，《第一财经日报》创刊十周年家宴上海站——最真的初心，在璞丽酒店温馨举办，金鹿财行总裁张伯伟一行四人作为嘉宾出席，并献上真挚的庆生祝福。张伯伟提到“第一财经日报有一句SLOGAN非常经典：‘改变你，成就你’。而我个人也一直有一个观点与这句话不谋而合：‘金钱多少并不重要，重要的是世界会不会因你而改变’。”“这与金鹿财行一直以来致力于帮客户实现‘跃人一步’的人生愿景也紧密相关。金鹿财行与《第一财经日报》，都是在为了一份自己所信仰的价值观而孜孜不倦、乐此不疲。”



《第一财经日报》创刊十周年家宴发表演讲



# How to buy insurance

## 会不会选保险？先看这三个



### First: Why? (保险为什么存在?)

有一则故事，很形象的解释这个问题：

“100个学徒工来到一家五星级大酒店学习厨艺，他们要勤勤恳恳学习十年才能出师。学徒们的薪水不高，一年只有几百块，但是五星级酒店的餐具都非常名贵，一个盘子要1000块钱。如果哪个学徒不小心打坏了一个盘子，那么他不仅要倾家荡产来赔偿这1000元钱，还可能被开除，不能再继续学习和工作。因此学徒们都非常小心谨慎，但还是每年都有人打碎盘子。

这一年，酒店来了个聪明的财务，他提出了一个方案：如果每个学徒每年愿意交一点点钱，把这些钱集中起来，那么无论谁打碎了盘子，就用这钱来赔偿盘子，而且学徒们都不再受到处罚。大家都觉得这个方案很好，都愿意花一点点钱买个心安。那么需要交多少钱呢？聪明财务就问大家：“你们一年之内大约会打碎几个盘子？”大家想了想答道：“大约四个吧”。那么假定一年内需要赔偿四个盘子的话，就需要每个人交40元钱。聪明的财务又建议大家聘请一名经纪人来帮助管理这些钱财。按照当时的市场情况，雇佣一名经纪大概一年需要600元，为经纪人租个办公室要400元。这1000元的费用分摊到每个学徒身上是10元，这样算下来每个学徒一年只交40（保障成本）+10（费用）=50元，就可以打碎盘子不被开除了。于是大家纷纷购买，从此再也不用提心吊胆工作，可以安心学艺了。”

### 这个故事道出了个人需要保险最初的目的—— 预防可能发生的风险。

### Second: What? (购买保险常识有什么?)

- 家庭保险铁三角：重疾、人寿、意外。
- 考虑购买保险就要看您买的保险在风险来临时理赔金够不够用，也就是保险金额是否足够。
- 购买保险双十原则：保额一般为家庭年收入的10倍，合理保费一般为家庭年收入的10%。
- 谁为家庭创造经济收入越多，谁就应该作为被保险人优先考虑保险。

### Third: Which? (保险哪家强?)

放眼全球市场，包括中国在内的大多数国家对国外保险公司进入本国设置多项壁垒，对其开放的领域和地区非常有限，当今世界上仅有三个国家和地区对外国保险公司充分开放。这三个国家和地区分别是美国、加拿大和中国的香港地区。众所周知，开放必然吸引各国保险公司进入市场充分参与竞争，从而导致保险产品的价格更自由均衡，服务更加完善，对于消费者更为有利。对于内地消费者来说，文化和距离最近的香港成为购买保险产品最佳选择和对比地区。

相对于内地保险产品，香港保险产品有如下六大优势：

一、在港运营之香港保险公司为欧美保险巨头之独资公司，在港投保即可享有欧美保险公司标准之服务及产品。

二、香港保险公司资产管理水平领先同行，而且由于香港保险公司处于高经济快速增长的亚洲地区，因此香港保险公司盈利能力亦领先全球同行。

三、由于香港保险公司盈利能力全球领先，因此香港保险公司分红亦全球领先，以香港储蓄保险为例，美元保单长期年均收益率可以达至7%，全球罕有；而部分香港保险公司亦承诺保证将公司盈利90%用以为保单分红，客户可以保证同步享有保险公司盈利增长。

四、由20国集团设立的全球重要系统性金融机构（Globally Systemically Important Financial Institutions，简称GSIFs）公布的九间不允许倒闭的保险公司中，三间香港保险公司上榜，分别为：英国保诚保险公司、AIA友邦保险公司、AXA安盛保险公司。以上三间公司不但确立为不允许倒闭之保险公司，而且此后将受到更严厉的监管，资本充足率进一步提高，可以给客户更多信心保证。

五、香港与中国内地无时差，因此工作时间可以保持同步，投保及售后服务亦可以更及时。香港保险公司可以提供中国内地普通话服务，让沟通更流畅。

六、香港为施行普通法的地区，比之施行大陆法的地区，于香港投保之客户权益可以受到更好保护。

## Colorful Jinlu



## 金鹿财行理财客户香港保险签约体验之旅

2014年11月29日，金鹿财行理财客户一行16人按时到达香港铜锣湾安盛中心，在工作人员的指导和协助下，顺利完成了此次香港保险签约过程。此次签约手续共耗时二小时，金鹿理财客户纷纷表示香港保险不仅保障多、涵盖范围广、价格适中，签约手续也很简单不繁琐，非常值得购买。

### 香港保险签约流程：

Step 1	选定所购保险产品，预约到港时间
Step 2	提前准备港澳通行证及有效期内签注
Step 3	按预约邮件中约定的时间，香港方相关人员到达会面地点接待保险顾问与客户，陪同客户前往保险公司签单
Step 4	工作人员为客户解释投保计划详情，协助客户确认和完成有关申请文件，检查表格和安排缴费
Step 5	保险公司认证专员认证 客户支付首期保费并收取缴费收据。若所有预约资料准备充分，整个签约流程大概历时一个小时
Step 6	保单顺利核保成功后以快递形式寄到客户手中





Jinlu club



## 谈资：有关马术不得不知的背景

【文 | 韦辉】

马术是从古代生产和战争中演化而来，赛马是人类驾驭马匹进行的一种竞技活动，属于马术运动的一个主要项目，也是其基础项目。它是世界性的传统体育活动。

根据考证，早在公元前7世纪古希腊所举行的古代奥林匹克运动会上，有四驾马车竞技，在此前双驾马车竞赛早已流行。四驾马车竞赛出现后的40多年，赛马才改由骑手驾驭进行。大约在16世纪，阿拉伯马传入欧洲大陆，赛马运动也随之兴盛，中世纪的古罗马、古希腊骑士精神蔚然成风，成为欧洲贵族们追求的时尚。骑马、赛马作为骑士的七技之一而被贵族们大加炫耀。1174年，在英国伦敦出现了赛马场地，每周五，大批王公贵族云集于此。1195年英国国王查理一世以一袋金子悬赏在一次赛程为4.828公里赛马比赛的获胜者。这是马术史上有证可考的第一次赛马奖金。现在看到的赛马起源于英国，其竞赛方法比古代赛马先进、科学得多。

目前世界上开展赛马运动较好的国家有英国、法国、美国、德国、爱尔兰、意大利、澳大利亚、日本、香港和澳门。以美国的赛马为例，每年要举行十万三千多场赛马，观众达到八千万人次，马票售出金额达一百二十亿美元。其中尤以肯塔基大赛最为重要，全美最优秀的赛马集中在一起进行角逐。

在中国，是从19世纪中叶开始，马匹被越来越多地应用于体育和休闲，比如马球、赛马、场地障碍和盛装舞步。1959年，马术成为第一届全运会正式比赛项目，自此马术运动才在中国迅速发展起来。现在，中国已经有300多家专业的马术俱乐部，其中204家分布于东部的发达城市。

### 马匹小知识

世界上大约有300多个马种，其中最著名的三个品系是汗血马、纯血马和阿拉伯马。

汗血马是马中的古代艺术品，现存极少。

纯血马是世界上速度最快的马，赛马场上的佼佼者。

阿拉伯马是皇室贵族和富豪大亨们的宠物。

如果把纯血马比做马中贵族，那么，纯系阿拉伯马就是马族中的皇族。

汗血马发源于古代的中亚，现土库曼斯坦、吉尔吉斯斯坦一带。在疾速奔跑之中，汗血马的颈部会流出红色的汗滴，汗血马由此得名。汗血马为古代中亚游牧民族的征伐作出了极大的贡献。据说成吉思汗的坐骑就是汗血马。

阿拉伯马是地球上最古老的马种。一般意义上讲的东方马或纯种阿拉伯马，是指在阿拉伯地区培育的、具有沙漠血统的阿拉伯马。它们在良种马中体形是最漂亮的，它体格不大，一般体高140-150厘米，体重385-500公斤。它具有典型的骑乘马外形：头形轻俊，前额宽广，额前鼻端逐渐变窄，面部正直或稍凹，耳短小、竖直，眼大有神，两眼距离宽，鼻孔大，下额深而广。颈长而形美，背腰短，较其他品种马少一个腰椎和1-2个尾椎，肋拱圆，尾础高，臀部深，四肢细长，肢势端正，肌腱发达，蹄质坚韧，体质结实。阿拉伯马毛色主要为青色，骠毛、栗毛次之，黑毛少见。在头和四肢下部常有白影。纯种阿拉伯马无花毛，斑毛或驳马，不论体表毛色如何，其皮肤总是黑色。阿拉伯马对世界很多马品种的培育改良作出了卓越的贡献。著名的英国纯血马就是由阿拉伯马培育而来的。



我国的主要马种为新疆伊犁马和内蒙的蒙古马。体型都较小，在世界著名的马系中尚不能有其地位。

### 骑马姿势

英式风格的休闲骑乘，通常要经过较正规的训练，活动地点是在正规的场地进行；服装正式，戴骑士帽，穿马裤、英式马靴或训练靴，马鞭常插在小腿外侧的马靴中；端坐马背的贵族姿态。

美式风格的休闲骑乘，一般在越野骑乘中较多见。着装随意舒适，通常穿牛仔服，戴牛仔帽或棒球帽，穿牛仔靴或普通靴鞋配护腿。骑乘姿态奔放流畅，不受限制。

### 场地障碍赛

马术场地障碍比赛是在长 90 米、宽 60 米的沙地或草地内进行。场内设置 10-12 道不同形状的障碍，其中有一道为双重障碍、一道三重障碍。障碍的高度在 1.2 米--1.4 米之间。障碍前摆放 1--12 号码牌。骑手按照号码顺序依次跳完全部障碍。

骑手进入场地后，裁判长示铃比赛开始，骑手须在 60 秒种内通过起点 (D) 标志杆，方可进行比赛。12 道障碍全部跳完后，必须通过终点 (A) 标志杆，比赛成绩方可有效。

骑手在比赛中，每碰落一个横杆 - 罚 4 分；马匹拒跳一次或不服从罚 3 分；骑手第一次落马 - 罚 8 分；骑手超过规定时间，每秒扣罚 0.25 分。骑手没有按号码先后顺序跳跃障碍、第二次落马、马匹出现 3 次拒跳、比赛用时超过限制时间等等，骑手将被淘汰。最终成绩评定以罚分少、时间快为优胜者。马术比赛分为团体赛和个人赛，团体赛每队 4 名选手组成，将其中前 3 名队员的成绩相加为团体成绩。个人赛的障碍高度高于团体赛，骑手在规定时间内如果出现罚分相同，将进行复赛，复赛将减少障碍数量，增加障碍难度和高度。骑手要运用娴熟的技能，既不碰落障碍，又要行走最佳路线，目的是为在最短时间内完成比赛，赢得最后名次。

### 盛装舞步赛

也称“马场马术赛”或“高级调教赛”。马术运动国际比赛项目之一。骑手乘马表演各种连贯的规格化动作，并熟练地过渡到高级步法的比赛。旨在比试马匹的服从、驯顺、调教程度和马匹对骑手的缰、脚、骑坐扶助的反应能力，以及人马一体行动的协调性。比赛动作有：变换跑步、后退慢步、变换方向、斜横步、原地快步、旋转及高级花式骑乘等。全部规定动作在十二分钟内完成。根据完成动作的优劣，评以 0-10 分。动作错误、遗漏和超过时限者减分。以得分多少评定名次。比赛按马匹的不同调教程度分为：“圣·乔治奖赛”、“1 号中级赛”、“2 号中级赛”、“大奖赛”、“特大奖赛”。

盛装舞步比赛是在长 60 米，宽 20 米场地中进行。场地的边缘设置 12 个英文字母，以示骑手在准确的地点进行步度变化。骑手从字母 A 点进入场地后，按照赛前下发的比赛科目表做各种规定动作，这些规定动作主要由马的慢步、快步、跑步三种基本步度构成。运动员驾驭马匹做出缩短、中间、伸长、原地旋转、轮乘、斜横步等各种步幅动作。全国锦标赛科目共有 22 个规定动作，每个动作最高分 10 分。22 个规定动作做完后，另有四个方面的总体印象分：即马匹的步调；马匹的动作活力；马匹的服从性；骑手的姿态与动作辅助。印象最高分为 40 分，全场比赛总计得分为 280 分。



裁判员根据骑手、马匹所做的各个规定动作是否正确与规整、人马配合是否协调、马匹是否顺从和有活力等方面给予评分。如果出现违反规定动作路线，裁判长示意骑手暂停比赛并给予纠正。第一次违反路线，从该骑手全场比赛总分中扣除 2 分；第二次违反扣 4 分；第三次违反扣 8 分；第四次违反即被淘汰。全场比赛规定时间是 7 分钟。比赛结束后，得分高者为优胜。

每队允许四名骑手参加团体赛，取其中三名总分高者的分数相加，即是该队的团体成绩。

### 马术三日赛

也称“综合全能马术比赛”。马术运动国际比赛项目之一。在三日内连续进行，内容包括：

**第一天盛装舞步赛；第二天越野耐力赛；第三天马场超越障碍赛。**

盛装舞步赛按照单项盛装舞步赛规则进行。越野耐力赛由四个区间组成。第一区间和第三区间要求骑手以平均每分钟 240 米的速度跑毕 20 公里；第二区间为越野超越障碍赛，要求以平均每分钟 600 米的速度跑毕 3600-4200 米。其间每 1000 米设三个篱栅式障碍。第四区间为越野赛，要求以平均每分钟 450 米速度跑毕 8000 米。其间每 1000 米设置四个不同的障碍物。四个区间的成绩根据骑手失误罚分和超时限罚分来评定。马场超越障碍赛旨在测验马匹的体能和顺从程度。要求以平均每分钟 400 米速度跑毕全程。沿途设 10-12 个障碍。其中三分之一障碍要求达到最高限，还须设置一个水沟障碍。骑手超越障碍失误或超过时限，均被扣分。根据扣分多少评定成绩。在连续三天比赛中，骑手须骑同一匹马。



金鹿财行与主办方EQUEX CHINA的工作人员合影留念



金鹿财行高净值客户零距离与骑手交流

# Horsemanship

## 金鹿高端客户受邀观摩 “2014 浪琴表中国马术巡回赛”

【文 | 韦辉】

2014 年 10 月 24 至 26 日，“2014 浪琴表中国马术巡回赛”第二站在素有“东方巴黎”美誉的上海地标性地段—黄浦江畔浦东外滩体育休闲园区举办。时隔五个月，这是继今年 5 月的北京站首站之后的重度回归。

“浪琴表中国马术巡回赛”是中国马术协会近年重点培养并打造的国际马联 FEI 两星级专业马术赛事。

本次上海站赛事邀请到多位国际一线骑手参加，国内一线顶级骑手林立信、黄祖平、段义华等也纷纷加入，与国际大牌骑手一道同场竞技争夺冠军。金鹿财行作为主办方EQUEX CHINA的合作伙伴，很荣幸地被邀请观摩赛事。

金鹿财行为其高端客户创造了此次vip待遇的千载难逢的观赛马活动，被邀请的客户不但能在最佳观赛位置，从容品地道英伦下午

茶，赏烈的赛马比赛，还享受专人赛事讲解、马场参观、以及和冠军马冠军骑手合影待遇。如此零距离体验马术活动的魅力，让客户直呼受益良多、不虚此行。

此次活动系金鹿财行和高端马术的首次合作。未来，我们还将倾力为金鹿的客户各个领域更多高端的线下活动，金鹿人生必定丰富多彩。



## 保证保险发力互联网金融:或寻求更安全模式

【文章来源 | 东方网】

当前, P2P 平台去担保化程度不断加强, 在互联网金融行业缺乏相应的监管机制下, P2P 平台如何提升自身安全性, 保障客户利益, 实现其应有的价值呢? 相关专家指出, 除了第三方担保、小额分散的保障客户财富管理方式外, 更多的平台希望借助保险行业加强自身的安全性。

### 引入“保险模式” 投资者与机构的福音

随着去担保呼声越来越高, 越来越多的P2P平台开始寻求与保险公司合作进行风险对冲。相比担保公司, 保险公司的实力更强, 其强大的赔付能力可将平台风险部分转移过去。在国内, 大型保险公司拥有规模大, 实力雄厚等优势, 且多数客户已有购买保险的经验, 所以对保险公司相对信赖。P2P引入保险这一外援, 不仅可以为客户的财富管理增加一重保障, 更能加强P2P平台自身规范性发展, 是为投资者与机构的绝对福音!

### 保险业的互联网之创新路径

传统金融机构长期以来面对的监管要求具有特殊性, 因此在提供产品和服务方面也具有明显的金融行业特色, 但在面对互联网时代的客户需求和市场竞争, 则有必要以新的理念审视自身的业务模式, 并寻求创新。目前越来越多的传统金融机构都在尝试开展互



网金融业务, 或是将金融产品嫁接互联网平台, 或是以互联网方式完善金融服务, 或是业务模式创新, 或是服务思路创新。

### 销售渠道创新

网络保险, 也称网上保险或者网销保险, 通俗点说就是将保险产品放在网络上售卖。网络保险主要有两种大模式: 一种是保险公司自建渠道, 或成立网上保险商城, 或设立电子商务公司; 另一种则是借助现有第三方的网上保险平台。网络保险的优势主要有客户自主选择、服务方便快捷、理赔轻松, 提高保险公司经营效益等。

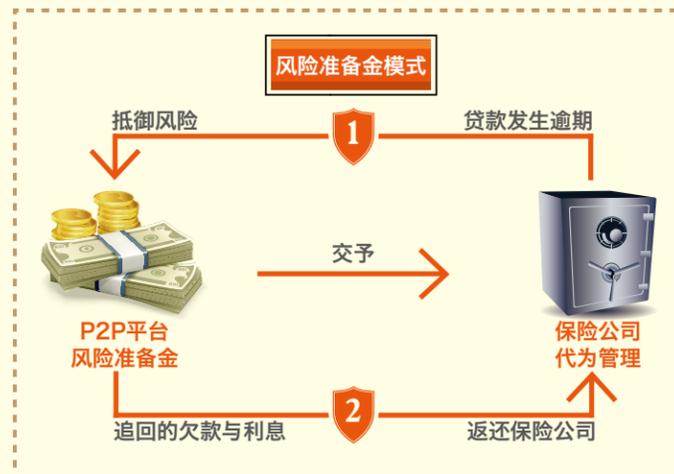
目前行业已初步构成了由官方网站模式、第三方电子商务平台模式、网络兼业代理模式、专业中介代理模式和专业互联网保险公司五大模式为主导的商业模式体系。五大模式中, 专业互联网保险公司备受关注。由中国保险行业协会发布的首个《互联网保险行业发展报告》分析, 2000年7月泰康在线的诞生, 标志着专业互联网团队、专业保险互联网公司模式已经正式在保险行业内生根发芽。在此之后, 包括平安、太平洋保险、新华人寿、太平人寿、中国人寿等保险巨头纷纷成立独立的电商公司。去年10月, 众安在线正式成立。由此, 传统保险行业吹响了正面争夺互联网市场的号角。

根据经营业务主体不同, 专业互联网保险公司大致分为三类: 产寿结合的综合性金融互联网平台、专注财险或寿险的互联网营销平台及纯互联网的“众安”模式。



### 产品模式创新

目前的P2P公司于保险公司的合作模式基本属于两种: 风险准备金模式和担保公司担保模式。而与P2P平台的借贷行为相关联的保险产品为信用保证保险, 目前为止被P2P平台引入使用较多的多数为保证保险。有为P2P平台投保的保证保险, 比如北京财路通与民安财险、国寿财险的合作。据金鹿财行的总裁张伯伟分析: “当保证发生逾期或坏账时, P2P平台直接以风险准备金垫付抵御风险。风险准备金由保险公司代为管理, 这一举措实现了对准备金的有效监管。在实际运营中, 风险准备金并不完全运用保险机制, 比如当P2P平台在贷后管理中进行催收时, 追回的欠款与利息需返还给保险公司。”



另一类保证保险则由融资方购买, 比如永安财险为阿里巴巴系的招财宝平台的融资方提供保证保险, 融资方将基础资产比如银行承兑汇票或商票做质押, 如果发生逾期或坏账, 则由保险公司理赔。



近日, 众安保险、富力地产与易居中国也共同对外宣布, 已签订基于中国首家互联网房地产金融平台“房金所”的战略合作框架协议。众安保险内部人士透露, 其与房金所的合作模式为, 众安保险将保险项目细化到P2P平台的“标的”上。投资人在投资标的时, 由房金所出资为其购买保险, 费用视贷款金额及借款人的风险而定。众安保险为投资者本金及利息提供保障。

金鹿财行总裁张伯伟向记者透露: “金鹿财行与永安保险的合作模式就属于担保公司担保模式。由金鹿财行合作方东虹桥融资担保公司与永安财险签署为中小企业信用履约的保证保险。客户在购买理财产品时可以签署永安财险的保单。”

总体来看, 金鹿财行与永安保险、财路通与国寿财险、房金所与众安保险的合作模式, 皆为保障贷款安全的信用保险。差异在于被保险人分别为平台、合作金融机构、投资人。

### 保险牵手互联网 共同打造更安全模式

互联网金融保险并不是一个具体的业务形态, 而是一个横向发展的模式。从理论上讲, 任何的互联网金融产品, 都可以引入保险, 从而分散相应的风险。

一位业内专家说到, 保险业一直在积极探索互联网金融的发展路径, 各大保险集团纷纷进军互联网。“互联网与金融业的融合, 将促使包含保险业在内的金融机构, 转变传统的经营方式, 抛弃传统的人海战术, 通过一种公开、透明的销售方式, 靠产品优势去吸引大家主动了解保险, 并选择适合自己的保险产品, 这正是未来保险业转型升级的关键。”

一些保险公司高管透露, 针对P2P平台频繁跑路、倒闭的风险状况, 保险公司很谨慎, “不会随便做P2P业务, 只跟信用特别好的平台合作”。目前, 保险公司参与到P2P行业采取的风控措施包括: 对借款人的过往信用记录进行审核; 对贷款用途及额度进行控制, 降低风险敞口; 对每一区域城市的累计授信总额进行控制, 避免风险过于集中; 完善及融合丰富保险公司和P2P两方现有的风控模型。





# Jinlu show

金鹿秀

## 做不一样的互联网金融, 这是个黄金时代!

### 2014第十一届中国国际金融论坛金鹿财行总裁张伯伟演讲摘要

【文 | 张伯伟 整理 | 金鹿】

#### 互联网金融2.0时代来临

“新常态”的宏观经济环境下，中国经济发展的驱动力从要素驱动和投资驱动转向创新驱动。在金融领域，互联网的强势进入可以算是最大的创新驱动力量，它用新的思维模式、新的渠道、新的产品形态，冲击和改造传统金融行业。

中国互联网金融发展迅速，总体规模持续扩大。互联网金融参与人数众多，一系列数据显示，中国投资60万-600万元的用户达到1657万，其中41.7%参与了互联网金融。比较有代表性的余额宝规模达到5800亿元，客户超过8000万户。此外，《中国互联网金融报告（2014）》显示，截至2014年6月，P2P网贷平台数量达到1263家，半年成交金额接近1000亿元人民币，接近2013年全年成交金额。

实际上，互联网金融在经历了近两年的井喷式发展之后，互联网金融业务模式的探索及发展也在不断升级。随着互联网金融市场体量的不断增大，我们认为，互联网金融发展已经进入2.0时代，即业务模式已从金融产品销售与导购的渠道平台方向，转向互联网平台的金融交易服务与产品服务方向。

#### 政府监管政策呼之欲出

而同时，随着互联网金融的火爆，P2P借贷行业高速发展，背后隐藏的风险也逐渐显露出来。据理财门户最新统计，截止到2014年7月份，国内总共有136家网贷平台倒闭或跑路，占到网贷平台总量（1200家）的11.3%；仅2014年倒闭和跑路的P2P网贷平台就有61家。因此，互联网金融的快速发展，引起了政府及监管部门的高度关注。在十二届全国人大二次会议上，互联网金融首入政府工作报告，

国务院总理李克强指出“促进互联网金融健康发展，完善金融监管协调机制”，互联网金融的发展和监管已然进入中国政府高层的视野。“两会”期间，中国人民银行行长周小川、副行长潘功胜和副行长易纲均表示，鼓励互联网金融发展，鼓励金融领域科技的应用。银监会主席尚福林也提出“栅栏、普惠、驱动”三大原则推进银行业金融创新。

现在看来，互联网金融是一把“双刃剑”，在带来风险的同时也给整个金融行业带来新鲜的血液。多数业内人士相信，伴随着相关监管政策的成型和出台，互联网金融的发展将更规范化、阳光化，更加持续健康。与此同时，追赶互联网金融也将成为传统金融机构加速转型的动力。

在互联网金融发展中问题不断的情况下，监管政策呼之欲出。行业也迫切希望监管层能吸取各方意见，为互联网金融的发展创造更好的政策环境。

#### 第二个制高点应运而生

在该飞速发展的行业将进入整合阶段时，行业竞争的加剧，大量实力较弱的企业将逐步被淘汰整合，行业集中度将进一步提高。说到底，未来将是互联网金融服务的竞争，在金融业同质化竞争明显的情况下，以用户为中心的服务模式将取代以产品为中心的旧模式。在互联网的平台下，必将会催生出更多创新的服务模式。易联天下，作为国内首个金融资产云服务交易平台，致力于为互联网金融行业机构提供个性化服务的平台应势而生。综上所述，我们不妨大胆预测一下，为该产业提供服务的平台将是互联网金融行业的第二个制高点。

#### 市场痛点催生“易联天下”

让我们来看一组数据：初步统计，截止到六月，2014年上半年社会融资规模10.57万亿元，比去年同期多4146亿元。其中，上半年人民币贷款增加5.74万亿元，同比多增6590亿元。此外从结构看，上半年人民币贷款占同期社会融资规模的54.3%。穆迪估算2013年末中国影子银行资产规模已达到37.7万亿人民币。可见其资金规模之大，转让需求也相应巨大。

但长期以来贷款信息不对称、银行服务效率低的问题一直存在，贷款难、成本高是行业的瓶颈。据统计，企业、个人贷款通过率平均只有16%。一直以来我国传统金融业对小微企业的服务也存在诸多空白点和不足。另外，由于理财和信贷的淡季往往错开的，所以有些公司多会陷入“一会债权少，一会出借资金少”的窘境，再加上金融市场上信息不够匹配，造成市面上大量资金需求不能满足，另一方面同时又有大量资金被闲置，流动性很差。

基于金融市场这一巨大的需求，上海金鹿金融信息服务有限公司由沪上行业内投资额大、股东结构好、银行授信多、风控能力强、金融创新多、支持中小企业范围广的东虹桥融资担保



金鹿财行总裁张伯伟在国际金融论坛演讲现场

股份有限公司，业内风险控制强、人均收益高、上缴税收多、支持中小型高科技企业强有力的东虹桥小额贷款股份有限公司，以及快鹿投资集团三家战略合作伙伴的支持下，建立起“易联天下”金融资产交易平台。这一平台是全球首个全品类金融资产电子化交易云服务平台，也是上海互联网金融创新行业的新领军者。该平台以交易功能为核心，专注于为合作机构和投融资主体提供产品展示、信息披露、支付运营等增值服务，是业界率先面向投融资主体、第三方理财的全对象的金融资产电子化交易平台。

市场上的投融资需求，既可以通过直接的平台参与，经发投标或撮合对价得到满足，亦通过平台合作机构的抵押类、信贷类、基金类、信托类、资管类、证券化类产品，或定投、续投、套利等方式，间接共享平台低成本资金和高收益资产。我们坚定地认为，只有这些机构的资产和资金实现真正流通才能更好地为中小企业服务，为国家经济转型、扩大内需提供有力的支撑。我们建立这一平台的另一个初衷，是希望使其发挥二级市场的作用。平台上的交易活跃后，通过对金融资产的市场化定价，来公正地评估其安全性，从而实现金融资产证券化，打破国内理财产品刚性兑付的怪像。此外，我们也希望能够借助这一平台的全新理念，为互联网金融行业未来的监管和规范提供一种新的思路和方法。

更值得一提的是，“易联天下”这样的云服务平台还可为一些有上市需求的公司提供资产优化配置服务，通过平台将企业资产打包成债权出售。其强大的风控评估体系还可协助企业将存在问题的资产整顿调整，以达到提升企业价值的目的。

上海互联网金融企业在近几年如雨后春笋般势不可挡，培养了很多中小微企业，为上海这座城市的发展做出了贡献，互联网金融和传统金融也形成了新型的互补关系。希望“易联天下”平台，借助互联网的创新模式，更好地服务各行各业，欢迎、共赢互联网金融的黄金时代！



## 在上海住房公积金能帮你做什么？

### 1. 住房贷款

#### 住房公积金贷款政策一览表

所购住房	购买首套住房		为改善居住条件购买第二套住房			
			购买普通住房		购买非普通住房	
借款家庭	1人参与贷款	2人以上参与贷款	1人参与贷款	2人以上参与贷款	1人参与贷款	2人以上参与贷款
缴纳住房公积金可贷金额	30万	60万	30万	60万	20万	40万
缴纳补充公积金	10万	20万	10万	20万	10万	20万
可贷金额合计	40万	80万	40万	80万	30万	60万
首付比例	所购住房建筑面积<90㎡(含), 不低于20%; 所购住房建筑面积>90㎡, 不低于30%		不低于30%		不低于60%	
贷款利率	五年期以下(含五年)4.00%, 五年期以上4.50%		五年期以下(含五年)4.00%, 五年期以上4.50%		五年期以下(含五年)4.40%, 五年期以上4.95%	

※以上数据为2014年11月最新公布

- 对拥有1套住房并已结清住房公积金贷款的家庭, 为改善居住条件再次申请住房公积金贷款购买普通商品住房的, 参照首套房贷款政策执行。
- 继续停止向购买第三套及以上住房的家庭发放公积金贷款。

### 2. 提取住房公积金归还贷款

#### 可选择两种方法冲还贷:

- 一、一次性还贷法(简称“年冲”), 提取住房公积金余额一次性归还贷款余额, 重新计算月还款额并继续按月还款的方法。
- 二、逐月还款法(简称“月冲”), 每月直接从还贷人住房公积金账户中提取用于归还当月住房贷款本金和利息的方法。

### 3. 支付房屋租赁费用

- 一、承租本市廉租住房、公共租赁住房或其他由政府认定的保障性住房; 当月需按实际支付的房屋月租赁费用限额内提取。
- 二、承租本市商品住房、售后公房等其他住房用于自住, 且房屋月租赁费用超出家庭月工资收入20%的, 在扣除家庭月工资收入20%后的限额内提取, 且每月提取金额不超过2000元。

### 4. 低收入经济困难家庭支付物业服务费

- 一、购买并自住本市由政府认定的共有产权保障房(经济适用住房)的, 在当月需按实际支付的物业服务费限额内提取。
- 二、居住本市自有产权住房, 且申请人月工资收入低于6000元的(含6000元, 按当年度本市共有产权保障房3人及以上家庭人均月可支配收入准入标准), 在当月需按实际支付的物业服务费限额内提取, 且每月可提取金额不超过300元。

### 公积金常识扫盲:

1. 2014年度住房公积金按职工本人和单位各7%的缴存比例。补充住房公积金缴存比例仍为各1%至8%, 具体比例由各单位根据实际情况确定。



2. 2014年度住房公积金月缴存额下限为226元, 上限为2116元。城镇个体工商户及其雇用人员、自由职业者的住房公积金月缴存额下限相同, 上限为3626元。

3. 住房公积金月缴存额=职工本人上一年度月平均工资乘以职工住房公积金缴存比例+职工本人上一年度月平均工资乘以单位住房公积金缴存比例。

4. 离退休或已达到法定退休年龄的个人, 可到相应的建设银行各住房公积金业务网点提取住房公积金。

5. 公积金查询: 上海住房公积金网站、手机APP、12329自助查询、12329短信、银行ATM机查询、“上海发布”微信公众号。

※以上信息、数据来源: 上海住房公积金网站





## Financial management strategy

# 全职太太的理财攻略

### 案例背景:

周女士, 上海人, 50岁, 全职太太; 丈夫从事外贸生意, 公司在沪经营多年, 目前经营状况良好, 但对所从事行业的未来发展前景存有疑虑。当前家庭年收入 30 到 50 万。子女均已工作, 家庭负担较轻。

### 家庭财务分析及理财目标:

在与周女士沟通后, 金鹿财行 VIP 理财规划师张峥嵘对周女士的财务及家庭状况分析: 周女士家庭无资产负债, 孩子已成家立业, 有独立的经济能力; 当前家庭收入相对稳定且收入大于支出。但周女士对先生所从事行业未来的发展心存疑问, 希望能通过投资理财的方式为丈夫分忧解担, 考虑到周女士有多年理财方面的经验, 也算得上是半个专家, 因此深知“钱生钱”的道理, 另外由于周女士在春节期间可能会有大额的开支。综上所述, 古北分行理财规划师建议其理财规划的核心, 应该放在资产的价值与增值, 稳定大于一切, 同时也需要保证资金的流动性。

### 众里寻他(它)千百度 “金鹿”就在灯火阑珊处

周女士由于是全职太太的缘故加上对于金融理财市场的兴趣, 平时也会花较多的时间研究和市场上的各类理财产品, 涉及的产品众多, 包括银行理财、股票、期货、信托基金等, 对当前最为主流的互联网金融投资方式更是格外关注, 但一直未下手尝试, 主要原因在于此类公司有大、有正、有正规、有不正, 咨询了不少公司发现很多工作人员在核心或者专业知识上一问三不知, 难以真正保障自己的利益。

直到 2014 年 10 月底, 周女士通过电视、报纸等媒体关注到 2014 年第十二届上海金博会, 得知金鹿财行在金博会三天创下了 1.6 亿的签单奇迹, 成为所有 128 家参展商中的最大赢家, 对金鹿财行品牌开始进行分析和了解。

了解过程中, 周女士得知金鹿财行的理财规划师均为来自银行、证券、基金公司的综合性人才, 相比一般的 P2P 和互联网金融企业更为专业、经验也更丰富。

从产品上相比普通的 P2P、互联网金融公司只提供单一的

### 金鹿财行经典理财案例

张峥嵘 (A.KEN)

金鹿财行古北分行VIP理财规划师  
古北分行十大明星规划师



产品不同, 金鹿财行运用的是线下结合互联网金融理念, 提供的是更为多元化的定制服务, 更为安全的同时, 也更贴合其自身的需求, 使得产品更多样化、更个性化。包括金鹿财行的首创的“社区金融服务”理念更是深入人心。

### 小心谨慎 终下决心

经过多次且长时间的沟通后, 周女士对金鹿财行的了解逐渐增加, 也对古北分行的 VIP 理财规划师张峥嵘的专业性及经验更为认可, 由于有过前车之鉴, 平时客户也会不断通过提问的方式对规划师的专业性进行试探, 每次规划师都会耐心、细致的回答, 并准备详细资料供周女士参考, 例: 该如何选择信托、如何对银行理财产品进行风险分类等。

最终谨慎的周女士在对比了不下十家公司后, 认为金鹿财行尽管利息相比同类公司较低, 但风险管控上更为优秀、对公司的品牌及实力也更为认可, 作为上海本地的明星企业现已在上海市中心拥有三家门店, 年内将增至 16 家, 包括“社区金融服务”更贴近行业发展的中心、更符合行业发展的趋势, 周女士考虑后决定先投入 30 万至 50 万试水。

### 客户加大投入

在签订合同当日, 周女士透露目前共有的 190 万流动资金, 希望理财师张峥嵘帮助做投资规划; 最终张峥嵘为周女士制定如下投资方案:

- (1) 其中 150 万投资金鹿财行“月利宝”产品, 产品特点: 规定收益, 每月返息, 每月利息基本能满足客户日常生活方面的开支。
- (2) 20 万投资金鹿财行的“单季丰”产品, 产品特点: 3 个月可收回资金, 流动性较高, 本金及利息可用于客户春节期间的资金需求。
- (3) 最后 20 万, 理财规划师建议其购买某某银行的货币型基金, 由于是 T+1 赎回模式, 利息又高于活期和通知存款, 能满足客户对应急开支的需求。

后续: 截至发稿前, 由于客户对金鹿财行品牌的高度认可, 已陆续介绍自己的朋友、邻居纷纷来金鹿财行古北分行咨询、认购!



## The next topic

# 下期话题: 给“舵手”的动力—子女教育金

从孩子出生那一刻起, 便开启了人生的航程。在这条没有预设的航线上, 孩子作为舵手掌握着整个航程的方向。而身为护航人的家长能给予的最大的帮助便是给这艘船以充足的原料动力。

充足的原料意味着足够的教育金。教育金的筹备需要家长以长期的、发展的眼光看待。家长早动手、早准备, 制定子女教育规划, 才能在未来给舵手积聚能量, 给孩子扬帆远航、驶向未来的动力。