



父母之爱子 为子计深远

文：宋煜华

为人父母者，最担心的就是孩子的未来；而能够让孩子拥有美好未来的最佳途径，无疑是让孩子接受良好的教育。也正因此，为了让孩子能够在更好的环境中学习，越来越多的家庭在子女教育中的投入越来越大：据中国青少年研究中心家庭教育研究所于 2012 年发布的报告称，城市家庭平均每年在子女教育方面的支出占家庭子女总支出的 76.1%，占家庭总支出的 35.1%，占家庭总收入的 30.1%。

近三分之一的家庭收入最终用于子女教育，家长们望子成龙的殷切心情可见一斑。如在美国，私立高中水平较高但费用高昂，并且没有优惠贷款可以向学生提供，所以当孩子准备上私立高中的时候，一般收入水平的美国家庭往往也会由于缺乏准备会出现手头现金短缺，一家人的生活不得不过得精打细算。不难看出，作为家长，应该适当较早地为孩子准备教育金。原因不外乎以下两点：首先，孩子教育费用本身较高，一次性支出较大，教育支出往往没有时间弹性，容易为家庭经济带来较大压力，而且随着孩子的不断深造，总体教育投入显然会更多；另一方面，教育费用与日常生活费用一样，也在不停攀升。据统计，目前在国内一线城市读 4 年大学学费及生活费用需要近 10 万元，赴英国留学需要约 60 万元人民币；而业内人士预测 10 年之后，总费用将分别达到 16.7 万元和 117.4 万元。

面对如此高昂的费用，家长们也是愁上心头。其实为孩子准备教育费用的途径很多，对于一个家庭来说，越早规划并开始储备教育金，经济压力也就随之越小。尽管目前仍有很多家庭把为孩子存钱当成准备教育金的主渠道，可是作为金融产品，教育储蓄虽然稳定，但其收益较低，难以达到“尽早准备、尽快增值”的目的。因此合理的配置教育准备金更为关键，目前市场上的教育保险不失为一个不错的选择。另外，选择配置收益稍高的理财产品，通过产品收益来抵消长期累积通货膨胀的影响，应该说是准备教育金的一大趋势，因为单靠储蓄，显然无法填充缺口；而如果过多地投入股市等高风险投资，无法保证最终的投资结果足够支付教育费用。

早在两千多年前，战国时期的触龙就曾提出过“父母之爱子，则为之计深远”的观点。这句话在当下的中国更具实际意义。教育很可能影响孩子的一生，作为父母在关注孩子学习能力的同时，需要为孩子的学习做长期的经费规划与准备，方可让孩子在家长的托举之下飞的更高。

CONTENTS 目录



边消费·边理财“金鹿邮轮宝”邮轮业的革命 >>P33



金鹿眼 Jinlu Vision



02 / 父母之爱子 为子计深远

在中国，近三分之一的家庭收入最终用于子女教育，家长们望子成龙的殷切心情可见一斑。

理财“帮” Financial Advise



07 / 留学 --- 给自己一个不将就的未来!

09 / 以数字视角解读教育花费

11 / 名额学费双压力 先移民再留学成新趋势

留学人数创新高，录取难度骤增，中国家长正在寻找更有益的方法帮助孩子踏进国外校园。

13 / 中产二胎家庭 育儿养老全面观

15 / 孩子是天赐的礼物 需最好的呵护

17 / 做成功父母的奥秘 子女教育理财全解析

波士谈 Boss Talk



21 / 理财观念，摆正比盲从更重要!

22 / 2015 金鹿财行战略发布会

200 亿目标引万众期待

他山之石 The Insight



23 / 央行降息 投资者该如何理财

部落格 Blog



25 / 子女教育金规划初探

27 / 如何让孩子打理好压岁钱?

金鹿会员俱乐部

Customer Relationship Management



31 / 2015 复古出游正当时 邮轮热再次风靡全球

32 / 海洋量子号, NORTH STAR 赋予你“上帝之眼”

33 / 边消费·边理财

“金鹿邮轮宝”邮轮业的革命

34 / 金鹿财行 VIP 红酒品鉴专享活动预告



35 / 金融学霸的手抄本 线上理财 APP 大类比

金融范 Financial Style



37 / 金鹿财行赞助东方卫视春晚 喜获全国收视亚军

作为首个由民营企业赞助的春晚，所获成绩让大众见识到中国民族企业的另一面。

39 / 奔跑吧，金鹿！2015 金鹿财行企业年会

——璀璨之夜燃情绽放

40 / 二月二 “龙抬头，GO！金鹿财行登高挑战赛”

41 / 财务自由 咫尺可达

金鹿财行社区金融沪上初步成型

就地解决家庭财务问题的金融行业服务方式越来越多的走进人们视野，被广泛接受。

秀出色 Talent Show



42 / 书画才艺秀

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

专栏编辑 Columnist
林子又 Ziyou Lin

戚杰 Jie Xian
宋煜华 Yuhua Song

韦辉 Yi Wei
金鹿 Lu Jin

赵增奎 Zengkui Zhao
刘潇 Xiao Liu

崔乾 Qian Cui
耿哲祺 Zheqi Gen

葛奕森 Yisen Ge
谢国生 Guosheng Xie

任梦凯 Mengkai Ren

员工投稿
Employees Contribution
李璟 Jing Li

首席美术指导
Chief Art Direct
周旻 Min Zhou

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

摄影 Photographer
周旻 Min Zhou
马云峰 Yunfeng Ma

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》East Finance



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



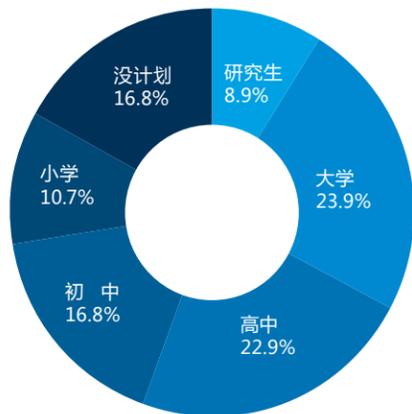
给舵手的动力 子女教育金

胎教、兴趣班、赞助费、补习、夏令营、留学，越来越多的教育项目被父母列入儿女的培养计划，据了解在一线城市，这部分的支出已远超基础教育，不断挑战父母们的子女教育金的储备，到底需要准备多少教育金？如何准备？成为家长们亟待知晓答案的问题。

留学——给自己一个不将就的未来！	>P07
以数字视角解读教育花费	>P09
名额学费双压力 先移民再留学成新趋势	>P11
中产二胎家庭 育儿养老全面观	>P13
孩子是天赐的礼物，需最好的呵护	>P15
做成功父母的奥秘 子女教育理财全解析	>P17

留学—给自己一个不将就的未来!

数据收集整理: 崔乾



出国留学计划时点

(所有计划出国学生的留学教育起点)

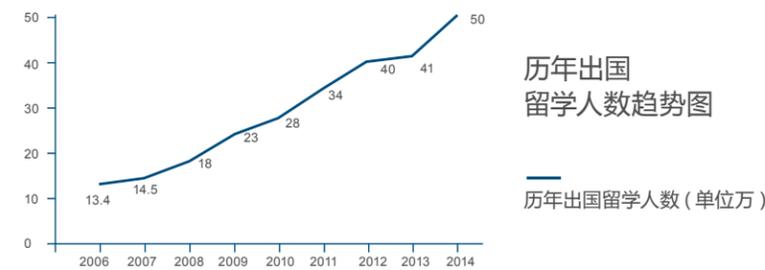
数据来源:《2014 海外教育特别报告》
(China Overseas Study 2014, jointly published by China Citic Bank and Hurun Report)

2012 ~ 2013 年中国赴美就读私立高中的人数达到 23795 人,是 2005 ~ 2006 年 (65 人) 的 366 倍。如今中国学生出国留学时间趋势是 8 年,而十年前才 2 年。虽然专家们指出低龄留学生的数量仍在持续增加,但目前低龄留学生的数量仍在持续增加,原因不外乎在国外读中学有利于与国外大学的教育相衔接,使得学生进入国外优秀大学的可能性大大增加。另一方面,延长了留学生在国外的学习时间,一般会大大提高学生的语言能力、对环境及文化的适应能力,更加容易融入社会生活环境。

2014 年中国出国留学人员超 45 万

教育部 5 日发布了 2014 年度我国出国留学人员情况。数据显示,2014 年度我国出国留学人员总数达 45.98 万人,其中国家公派 2.13 万人,单位公派 1.55 万人,自费留学(课程)42.30 万人。据介绍,2014 年度与 2013 年度的统计数据相比较,我国出国留学人数进一步增加。出国留学人数增加 4.59 万人,增长了 11.09%。

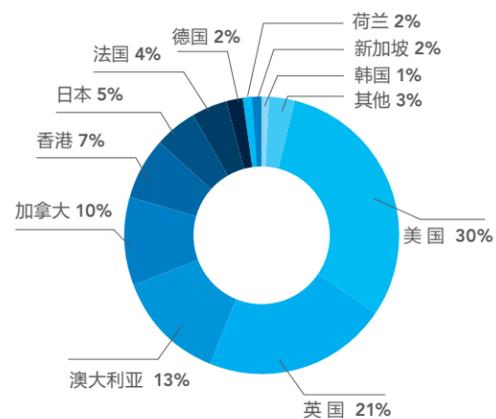
据统计,从 1978 年到 2014 年底,各类出国留学人员总数达 351.84 万人。截至 2014 年底,以留学身份出国、在外的留学人员有 170.88 万人,其中 108.89 万人正在国外进行相关阶段的学习和研究。



数据来源: 教育部统计数据

留学国家比例

从图表中可以看出,中国赴美国、英国、澳大利亚、加拿大留学的人数所占比重最大。基于中国庞大的留学行业市场规模,其它国家也在不断的推出新的政策及奖学金,以吸引中国留学生。



中国留学生在留学国家及其比例

出国留学费用

在当下众多学生追求高质量教学环境下,出国留学费用是制约着留学方向的重要因素。

 <p>美国</p> <p>美国大学教育有公立大学与私立大学之分。私立大学每年平均费用约为 25 万到 30 万人民币,公立大学的花费相对较少,每年平均费用约为 20 万到 25 万人民币。费用主要包括学费、生活费及住宿费、餐饮费、书本费等。</p>	 <p>英国</p> <p>英国本科的学费每年约为 6.2 万到 9 万人民币,文科类学费较低,理科类学费较高。虽然英国的学费没有美国那么贵,但生活费却不便宜。因此学生一年的费用也高达 20 到 40 万人民币。其中 50%-75% 都是生活费用。</p>	 <p>加拿大</p> <p>在加拿大,学校所在省不同,学费差异较大。如果所修的是普通专业的大学本科课程,每学年的学费大约是在 1 万到 1.3 万加元之间,如果学医学和牙科,学费可达到约 1.5 万加元。在加拿大的生活费用一年约 1.5 万加元,因此一年共花费约 18 万人民币。</p>	 <p>澳大利亚</p> <p>澳大利亚本科课程每学年的学费大约是在 1.6 万到 2.5 万澳币之间,而生活费用一年约 7000 到 1.2 万澳币,因此一年花费在 15 万人民币左右。</p>
---	--	---	--

出国学习优势

开阔眼界 增加体验

留学生活能极大的开阔视野、真实体验多元文化、锻炼独立思考的能力、培养坦然面对胜利和失败的心态,并且以更全面的眼光理解人性和社会。

专业选择灵活多样

国外大学开设的专业非常广泛,另外去国外读硕士则比较灵活,不需要学术考试,而且转专业比较方便。

节省时间 提高学习效率

一方面,发达国家在教育方式、理念、教学设施上比较先进。另外一个优势是一些国家学制较短,大大降低了留学的机会成本,可以比国内同龄人更早开始职业生涯。

突破现状 改变人生

鉴于社会生活中的竞争压力,要保持持久的竞争力需要不断地充电和学习,国外名校的学位在国际影响力方面自然优势明显,为学生在未来事业中走向成功保驾护航。

美国家庭如何筹措大学学费?

在美国,家长对孩子的教育投入是笔不小的开支,很多父母同样不惜血本。对于那些申请私立学校希望孩子受到更好教育的父母,早早的存下一笔钱同样是必要的。考虑到投资者的这种需求,美国一些基金公司专门设计出相应的产品,帮助投资者为筹集子女的教育费用“未雨绸缪”。

美国的中产家庭,一般在孩子上幼儿园时期或者最晚在小学初期,就开始为子女教育开始投资,每年拿出家庭收入的 5%,即 4000-5000 美元(约 2 万-3 万人民币)进行教育金投资,以准备孩子未来高中及大学时期的教育支出。



以数字视角解读教育花费



由此可知，中国子女教育对家庭的支出比重过大！

教育花费知多少？



教育成本为何多年居高不下？



用更增值的方式准备教育金



储蓄 OR 理财

储备方式一：教育储蓄

“连续数年，多项关于城乡居民储蓄目的调查中，子女教育费用均被排在第一位，超过养老与住房，这并不是很正常的事情。”

中国社科院研究员李培林在《2005年中国社会形势分析与预测》中指出。

储备方式二：教育理财

目前亲子理财在大部分家庭还处于了解阶段，高达 51.8% 的受访家长表示尚未实施子女教育金理财计划。约 80% 的受访者将每月的投入控制在 1000 元以下，仅 7% 的受访者选择投入 1500 元以上进行亲子定投。

储蓄 PK 理财

金先生夫妇月收入共 3 万元，日常开支 1.5 万元，其中包括了孩子教育费，一年结余 18 万元。孩子目前 5 岁，金先生夫妇打算孩子 19 岁的时候送去美国读书，按照目前生活水平，一年 25 万元，四年共 100 万元。按照教育每年 5% 增长，孩子 19 岁上大学时，总价 198 万。



储蓄

每年利率 2.5%
 储蓄期限：14 年
月结余 1.5 万 全部用于存款储蓄
 所以每年存入资金共 18 万

14 年后本息共 298 万元，198 万用于交学费

结余约 100 万元

每月定投

教育金投资 每年收益 **12%**
 方式：月投 期限：14 年
月结余 1.5 万 每月投 4582 元
 那么每月资金结余 10418 元
 每年资金结余共 12.5 万元
 结余用于储蓄每年利率 2.5%

14 年后教育金存够 198 万用于交学费

结余 206 万元

以上实例可见，通过理财方式准备教育金，并且专款专用，是筹集充足教育金的理想方式，与此同时还能最大程度减轻教育给家庭带来的压力。最后，尽早准备是重要前提。

数据来源：2012年中国青少年研究中心家庭教育研究所调查数据 2012年《CCTV经济生活大调查》
 2012中国经济景气检测中心公布的居民储蓄消费意愿调查结果 MSN理财频道亲子理财调研报告 上海城乡居民家庭教育支出及教育负担状况调查

名额学费双压力 先移民再留学成新趋势

留学人数创新高，录取难度骤增，中国家长正在寻找更有益的方法帮助孩子踏进国外校园。

文：叶明思

据教育部统计数据显示，2013 年中国出国留学总人数为 41.39 万人，比 2012 年增长了 3.58%，截止 2013 年，中国出国留学总人数达到了 305.86 万人。目前，中国已经成为了世界第一大留学生输出国。

在这股越刮越盛的留学潮流背后，是理性分析后的客观现实选择。据《海归就业力调查报告》显示，24.19% 的海归回国后找到首份工作所花的时间不到一个月，有近 8 成的海归在 3 个月内就找到了首份工作。而在薪酬方面，有两成左右的海归月收入在 1 万到 3 万元之间，更有高达 13.56% 的海归收入在 3 万元以上。供职以外企居多，近六成的海归在公司中担任主管以上职务，有 5.08% 的海归已经成为公司主席、总裁等商业领袖。总体而言，海归的就业状况呈现高薪、高职位、高附加值的特点。

留学录取名额减少 竞争压力增大

然而，随着国内出国留学总人数逐年增长，低龄留学生群体日益壮大，与之相应的是，世界名校录取率却逐年走低，中国学生申请名校的竞争日趋白热化。以美国名校为例，常春藤联盟 2010-2014 年录取数据显示，本科录取率逐年下降，其中宾夕法尼亚大学的本科录取率 5 年间降了 7.2%，哈佛大学的本科录取率更是跌至 5.9%。

在本就逐年下降的录取率环境下，针对中国申请者的国际生的录取名额更是屈指可数，以常春藤盟校为例：哈佛大学、耶鲁大学、普林斯顿大学、麻省理工学院等今年在本科录取工作中录取的中国学生各在 10 人以内，从整体上看，中国学生的录取率不超过千分之一。未来申请赴美留学的人数将会持续增加，因此申请难度将会更大，形势会更加严峻。

留学学费远超本地学生

作为外籍学生，不仅在录取名额上受

到诸多限制，在学费上本地学生和外籍学生的差距同样巨大。很多留学目的地国家将教育作为一种产业来发展，将其列为国家财政收入的重要来源，商业化色彩非常浓厚。以澳大利亚为例，各州大学海外留学生所支付的学费几乎是本地学生的 3 倍。《每日电讯报》报道，澳洲新州大学自 2008 年起，海外留学生对新州大学贡献收益增加 44.4%，澳洲学生贡献收益增加 29.8%。海外留学生学费已经成为大学收入的巨大来源。留学生的日常花销同样令澳洲获益良多。

先移民再留学成新趋势

在待遇如此不一样的学习环境下，很多具备移民条件的家长选择通过移民的方式让孩子获得更公平的教育机会和更广阔的就业前景。据新财富调查，76.7% 中国人移民的首要原因是子女教育，他们希望通过移民为子女教育创建平台，为子女海外学习生活做好铺垫。

录取就业双优势

先移民再上学，远离国际生招生比例限额造成的竞争，享有本地生招生比例，本土招生优势已成为越来越多家长的选择。以美国为例，哈佛大学近 7 年来，每年仅录取 7 名中国留学生，90%~95% 的名额留给永久居民或公民，每年录取的本土学生在 2000 名左右。中国留学生与美国本土学生的录取比例 1:290，本土学生优势明显。

另外，在就业方面，有移民绿卡后，在就业方面通常是不受限制的。还能享受移民国政府专门机构免费为本土学生找工作的服务。而留学生在大学毕业找工作时，与本土学生处于极不平等的竞争。

享本地学费优势

除了录取能享受的巨大优势，对于教育的成本投入，先移民的优势更为显著。特别是针对以教育为产业的国家，本地学生享受到的贷款和奖学金优势更加明显。在澳大利亚为，假如中国学生每年 2 万澳币学费，澳洲本地人大概 6600 澳币，四年多出 5.36 万澳币，约 25.508 万 RMB。并且澳大利亚本地学生可以申请 High education loan project 贷款，这个贷款归还期限、利息方面相当宽松。

在美国持有绿卡的人，能享有奖学金的范围，远远超过一个外国人所能申请的。但对于有意申请美国大学奖学金的国际生来说，只能和来自全世界的优秀人士竞争数量极为有限的对外籍人士开放的奖学金。持绿卡的本地生医疗费用大多由社会保险承担，而且父母可以随时陪伴在身边，在学习和生活方面得到更多的关心和指导。



置业 + 移民 + 留学 一步到位

说完留学，再来说说移民。2014 年是移民界风云变幻的一年。美国、英国等老牌移民国家政策持续收紧、变化无常。去年 8 月，美国国务院宣布，2014 财政年度的中国投资移民名额 (EB-5) 已经全部用罄，即日起将暂停中国投资者的投资移民签证约谈审核。

在此情形之下置业移民成为近几年逐渐火爆移民新方式。“一人申请，全家移民，拥有绿卡后子女可享受免费义务教育，省去一大笔惊人的留学费用；与本国居民享有同等升学几率和同等福利待遇；未来职业发展更具竞争力，不受各种限制困扰。而这一切只需在移民国买个房子即可实现”。这句宣传语道出了置业移民核心。目前欧洲出置业房移民的国家有法国、西班牙等国家。

中产二胎家庭 育儿养老全面观

文：静安分行理财顾问谢国生 指导：林子又

案例背景

黄先生夫妇两人皆是 80 后，黄先生 34 岁、黄太太 32 岁、喜欢旅行和享受生活。夫妻双方都属于事业型人格，妻子为公司中层管理，月入 3 万，丈夫月入 2.3 万。

两人有两个孩子，一个 4 岁儿子、女儿刚出生。家庭每月生活开支 2.7 万，包含养儿开支 1.3 万；每年有美容、汽车、旅行支出合计 9 万元。

家庭理财目标

-  为两个子女设立教育基金，国内基础教育，高等教育出国完成
-  退休后不降低生活品质，一年出境游费用 4 万（现值）
-  资金充足打算购买面积大、地段好的二套房，约 600 万
-  家庭现无任何保障，希望趁年轻完善家庭保障

家庭财务分析：

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

月度收支表（单位：万元）

收入		支出	
黄先生月收入	2.3		
配偶月收入	3	生活开支	2.7
合计	5.3	合计	2.7
每月结余	2.6		

年度收支表（单位：万元）

收入		支出	
黄先生年终奖	4	旅游开支	4
配偶年花红	0	生活开支	2.7*12
		美容	3
日常收入	5.3*12	车险及保养	2
合计	67.6	合计	41.4
年度结余	26.2		

家庭资产负债表（单位：万元）

家庭资产		家庭负债	
定期	100	房屋贷款	000
基金及股票	90	借款	000
房产（自用）	300		
汽车	15(估)		
合计	505	合计	000
家庭净资产	505		

1. 结余比率较高

黄先生夫妇每月结余 2.6 万元，年度结余 26.2 万元，家庭结余比率较高。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. 储备金过多

家庭储备金有 100 多万，应当让这些资产合理生息。

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. 资产利用率过低

资产分为固定资产和生息资产，黄先生家庭生息资产一般，主要以债券基金为主，整体资产其实是在被通胀慢慢侵蚀的。建议提高资产生息利率。

5. 无负债比率

假使曹先生夫妇之后理财有较稳定的平均收益且高于当时的商贷利率的话，可以考虑适当利用贷款作为工具，以增加投资资本。

理财目标优先级：

结合夫妇二人的资产现状，金鹿财行理财师为黄先生的理财目标排定了优先级

- 子女教育（高等教育）
- 退休养老
- 购买二套房
- 增加家庭保障

风控测试与评估：

在与黄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，建议选择稳健类投资方向。

理财师建议：

金鹿财行理财师在充分了解黄先生夫妇家庭财务状况和需求后，为其量身定制了家庭理财规划方案，主要从金鹿财行 7 大理财规划中的子女教育规划、退休养老规划、房产规划和保障规划四个方面提出建议。

1. 子女教育

黄先生夫妇打算两个孩子 19 岁去国外读大学，教育金现在需要准备起来。按照夫妇每年 26.2 万元资金结余情况，适合选择分红型保险，方式为年缴。每年缴保费 5 万元，一共缴 10 年。由于分红型保险被保险人年龄越小，提领钱年限越长，性价比越高，所以选择刚出生的女儿为被保险人，投保人为妻子。等到孩子上大学时，这笔保费将来可用作儿子和女儿两个孩子的教育资金。日后夫妇二人退休后此保险还可以用于补充养老。

2. 退休养老规划

黄先生夫妇目前养老金缴费比例偏低，家庭退休金每月可得 3903 元。夫妇两如果想退休后保持现在生活水平，目前每月生活费 27000- 抚养费 13000+ 旅游 (40000/12)+ 美容 (30000/12) + 汽车 20000/12-3903=17600 元，夫妻均摊生活开支每人 8800 元。假设黄太太 55 岁退休，现在每月投资 5710；假设黄先生 60 岁，退休现在每月投资 3860，每月养老共投入 9570 元。

3. 房产规划

根据风险评估结果，黄先生夫妇属于稳健型投资者，为了在未来 3-5 年换价值 600 房产，按照现有资金，留下半年备用金 34 万元预备生活开支，剩余 156 万元专款专用，进行整笔投资，方向为稳健型的理财产品，如金鹿财鹿通，年化收益 13%，156 万年收益 20.28 万元。4 年内本金和复利收益共 254 万元。夫妇两打算出买现住房价值 300 万，加上四年理财收益，共计 554 万元。

554 万元资金全部用做购房支出，区别于传统购房方式，推荐采用套利购房。具体操作为：用 180 万支付首付，组合贷款 420 万，贷 20 年，每月还贷款 2.92 万；另外 374 万元用于套利，选择稳健型投资，如金鹿月利宝，月收益 1% 也就是 3.74 万元，按月支付，收益可完全覆盖还款金额，还结余 8200 元，20 年共结余 196.8 万元，20 年后还可取出本金 374 万元。套利购房帮助黄先生夫妇以 180 万元撬动 600 万房产，最后还能赚取 196.8 万收益。

4. 保障规划

黄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。建议自行购置重大疾病保险，按照夫妇二人收入水平，每人保额为 100 万较为合适，以年缴的方式，每人每年缴纳保费 2 万左右。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。

孩子是天赐的礼物 需最好的呵护

专访金鹿财行上海城市经理、徐汇分行行长林子又

文：金鹿

在本刊采访林子又前不久，她刚刚升级成为一位新妈妈，带着满满初为人母的喜悦，她接受了本刊的采访。



林子又

金鹿财行上海城市经理、徐汇分行行长
CFP 国际注册金融理财规划师
历任知名三方机构高级理财经理
中港合资第三方理财机构高级理财经理

女儿是最珍贵的礼物

一提到孩子，子又的脸上呈现出不一样的温柔。新生命的到来给她的生活带来了不小的改变。“孩子是老天赐给妈妈最珍贵的礼物。女儿的诞生首先带给我的是无比的幸福，当这个粉嫩的小生命躺在怀抱里，天真的看着你微笑的时候，心都会融化；然后就是责任感，这世上有一个生命，你需要对她的一切负责，至少十八年吧，还需要无比的细心和耐心。但即便自己的生活不再像以前那样自由随性，要有更多的时间照顾她，也是心甘情愿。”

而面对所有职场妈妈都会遇到的挑战，如何平衡工作和生活，子又有自己的心得体会。时值春节假期过后，刚休息复出的她又面临晋升城市经理岗位的挑战，需承担对管辖分行的帮带，要花费大量时间在各个分行。她认为最好的平衡是提高工作的效率和生活陪伴的质量。工作效率方面，最重要的是做好时间管理，紧急重要的事情优先完成。生活陪伴上时间长度如果达不到，那么就让每一次陪伴的内容更加的丰富和有意义，提高陪伴质量。

金鹿给我成长与感恩

子又算是金鹿财行的第一批元老级员工，可谓见证了金鹿财行的成长和飞越。在她加入金鹿财行之前，一直在国内知名的三方公司中工作，并获得国际金融理财师的资质，积累了较丰富的第三方咨询工作经验。

提到加入金鹿的原因，子又说到：“金鹿最吸引我的地方就是它要达成的目标是我非常认可的。而我所具备的经验和专业，也恰恰与与公司发展需求高度匹配。”

“这一路走来，最大的收获是成长和感恩。”子又感慨到。“金鹿能拥有飞速的发展，是每一个金鹿人拼搏而来的。我身为其中一份子，感到由衷骄傲和自豪。我和我的团队在过去的一年基本没有准时下过班，甚至周末也在和客户沟通。正是这样超出常人的付出，才有了跨越式的成长。所以我很感恩我的团队，感恩公司提供了这么好的平台，可以给我们打拼的动力。”

综合理财规划是市场趋势

谈及自己的专业领域，子又显得自信满满。金鹿财行致力于为普罗大众提供专业的综合理财规划服务，并拥有超过千名的理财规划师，是目前国内领先的第三方理财服务咨询领军企业。综合理财规划的本质是要解决投资者多元化的需求，在当今竞争如此激烈的金融市场上，如果只有单一产品，将很难生存。而随着中国经济的快速发展，老百姓的钱袋子越来越鼓，对金融的需求不再简单只是存款和一般的理财产品，他们会在人生的不同阶段对金融有着不同的需求，比如刚结婚的小两口会考虑怎么更好的存钱，哪个产品的收益率高，能让原始资本快点积累，哪怕冒一些风险；有宝宝的三口之家投资风格就会相对稳健，考虑孩子的教育金怎么筹备，要把小的两居室换成三居室，财务该怎么安排；而孩子已经大学毕业的“空巢家庭”就更关注整笔资金怎样安全的保值增值和每月是否有稳定的被动性收入。

“金鹿财行正是因为看到了多元化、个性化的市场需求，才要坚定的把综合理财的路走出来。”而作为投资者，子又建议大家：“最重要的不是盲目跟风，而是根据自己实际的经济状况、现阶段最主要的金融需求，咨询专业的理财顾问，寻求最适合自己的理财投资方案。”

子女教育规划要趁早做

作为一名资深的金融从业人士，同时身为一位母亲，关于子女教育规划，子又有最为权威的建议与解读。她认为：子女教育规划一定是越早开始准备越好，这样准备的时间更长，每期所需投入的资金就更小。储备教育金有三种方式：分红型保险，基金定投，一笔资金每年累积生息滚存，每个家庭可以根据自己的情况进行选择。她举了几个简单的例子供会刊读者参考：

A 家庭

张女士有一个刚出生的宝宝，因为孩子年龄小，张女士在家照顾孩子，是全职妈妈，只有丈夫一人上班，丈夫的年薪是 50 万人民币。因为家庭的经济支柱是一个人，风险较大，所以张女士家庭适合用分红型保险来储备教育金，以孩子为被保险人，丈夫为付款人，加豁免条款，以降低万一丈夫发生任何风险，孩子不能留学的遗憾。保费可以在 4-5 万每年（年收入的 10% 左右），缴费 15 年；

B 家庭

王先生的宝宝 4 岁，夫妻双方都上班，每月有固定的月结余约 2 万元，因刚换了新房，整笔的资金不充足。像这样典型的双薪家庭，最适合储备教育金的方法就是基金定投，每月投资不多于月度结余 50% 的资金，都不会影响到日常生活。如王先生家庭每月投资 8000 元，假设年化回报率为 8%，14 年后，就可储备 240 万元，足够孩子出国留学；

C 家庭

赵小姐的宝宝 10 岁，家庭没有其他经济负担，夫妻双方工作稳定。因宝宝的年龄较大，可储备教育金的时间紧迫，比较适合赵小姐家庭储备教育金的方式，就是专款专用的拿出整笔资金，选择安全性、流动性、收益性都较高的理财产品进行滚存。如 50 万资金，年化收益 13% 的资管类型产品，每年的利息继续和本金进行投资，8 年后，资金就会变为 133 万。

每个家庭的情况都不同，具体怎样的方式更适合，还要个案分析。而谈及自身，因为子又的宝宝年龄较小，所以她较倾向于用分红型保险储备孩子的教育金。而在不同地域保险的选择上，她选择香港保险，因为无论从收益性、保险公司的规模、安全性来看，性价比都更高。

林子又观点 >>>>

正确的理财观首先是要把理财和投资区分开。理财所涵盖的范围更广，投资只是理财的一部分。理财分为家庭保障、子女教育规划、退休养老规划、投资规划、房产规划、税务规划、遗产规划等七大规划。在投资规划中，选择适合自己的理财产品是核心，要根据自己的年龄阶段，资金的使用目的，可投资期限和可承受的风险来选择适合自己的产品。比如年龄大的老人家，自己的退休养老金就最好不要炒股，因为可能血本无归。适合自己的才是最好的，一定要在专业理财顾问的指导下进行投资和理财。

做成功父母的奥秘 子女教育理财全解析

文：刘潇

子女教育在人们心中一直都是最关注的问题。天下所有的父母都希望自己的孩子有出息，都有“望子成龙、望女成凤”的想法，都希望孩子受到最好的教育。那么，作为家长，您为您的孩子准备好上学的教育金了吗？您是否想象过您的孩子

从小学、初中、高中、大学乃至读硕士、博士需要多少钱吗？如果子女考上了好学校，而你却没有足够的钱供他读书……毋庸置疑，子女教育金的积攒和规划也是您理财规划中必不可少的一部分。

据调查，目前城乡居民储蓄的目的，

子女教育费用排在首位，所占比例接近30%，位列养老和住房之前，而且学费年复一年地上涨，家长们积攒子女教育经费的压力陡增，怎样科学储备教育基金成为多数家长所关心的问题。



教育费用筹备 方式分析 & 比较

教育费用储备手段主要有：教育储蓄、理财产品、基金定投、教育保险、房产投资等

留学教育费用 测算

留学费用测算：5万-30万/年

- 英国 15-25万
- 美国 15-30万
- 新西兰 8-10万
- 新加坡 5-10万
- 澳大利亚 15-21万
- 加拿大 11-22万
- 德国、泰国 6-8万
- 马来西亚、俄国 5万

近年来，教育上的花费主要支出归结于择校费、学费、辅导费、伙食费……的确，教育消费已不仅是普通的学杂费，还包括高额的择校费、赞助费、兴趣班等种种费用。中国社科院调研报告称，中国城市孩子高中前抚养成本将高达25万元，如果上高校，则上升为48万元。

国内教育费用支出测算表：

教育学费	幼儿园	小学	初中	高中	大学
辅导费用	1万元 x4年	2000元 x6年	5000-1万元 x3年	1万元 x3年	1万元-5万元 x4年
辅导材料	1000-1600元/年				
杂费	1000-2万元/年				
	1000元/年				

在父母把自己心爱的小宝宝养育成人的过程中，不仅仅只是花几十万元的教育金这么简单。孩子在成长的过程中，德、智、体、娱乐、社交、旅游等等各方面都需要钱，为让孩子不输在起跑线上，抢占未来激烈竞争社会的制高点，家长一般都要对孩子全面培养，好让孩子涉猎广泛，学贯中西，成为一个有用之才。所以，家长在孩子衣、食、住、行、交通、旅游、兴趣培养等方面还须支付一大笔费用。

把孩子培养到大学毕业，每个孩子平均要花费48万元（国内教育），多的更是达到百万元以上。

① 教育储蓄

- **定位：**教育储蓄是目前最为安全和稳健的教育理财投资方式。个人在国家指定银行开户、存入规定数额资金、用于教育目的的专项储蓄，专门为学生支付非义务教育所需教育金。
- **适合人群：**这种存款方式适合工资收入不高、有资金流动性要求的家庭。
- **特点：**收益有保证，零存整取，也可积少成多，比较适合为小额教育费用做准备。但在取出教育储蓄款之前，必须持存折、户口簿或身份证到所在学校开具正在接受非义务教育的学生身份证明，否则银行将按零存整取的利率水平支付利息。
- **投资优点：**根据规定，教育储蓄的利率可享受两大优惠政策，除免征利息所得税之外，按零存整取的存款方式，还可享受整存整取的利率，教育储蓄的储户能享受到较同期存款更高的利率。

② 教育理财产品

- **定位：**教育理财产品是一种可供希望得到高收益的家长选择产品，包括与人民币挂钩的教育理财产品、包括与债券挂钩的教育理财产品、包括与证券挂钩的教育理财产品。如某银行曾推出的阳光理财E计划，以及某些外资银行推出的“儿童账户”等。
 - **投资优点：**教育理财产品的预期年化收益率通常在3%以上，如果持有期满，预期年化收益率可达到15%以上。
 - **特点：**教育理财产品的收益是银行在本、外币市场和货币市场上利用债券、票据及其他衍生工具投资获得的，跟人民币理财产品相比，教育理财产品的区别不是很大，不过在期限上可能偏向于中长期。此外，教育理财产品一般都是在开学前到期，与教育周期相匹配。
- 教育基金储备也可投资其他的一些银行理财产品，如信贷担保类的短期理财产品，年化收益在2%--5%；还有，如债券类理财产品和新股申购类的稳健型理财产品，年化收益在5%--12%。

③ 基金定投

● **定位：**基金定投业务是指在一定的投资期间内，投资人以固定时间、固定金额申购某只基金产品的业务，比较类似于银行的零存整取方式。

● **适合人群：**基金定投比较适合风险承受能力低的工薪阶层、具有特定理财目标需要的父母（如子女教育基金、退休金计划）。另外，基金定投具有强制储蓄的效果，是适合家庭子女教育支出这种较长期限理财目标的首选投资方式。

● **投资优点：**

第一，定期投资 积少成多

投资者可能每隔一段时间都会有一些闲散资金，通过定期定额投资计划购买基金进行投资增值可以“聚沙成塔”，在不知不觉中积攒一笔不小的财富。

第二，自动扣款 手续简便

只需去基金代销机构办理一次性的手续，今后每期的扣款申购均自动进行。

第三，平均投资 分散风险

资金是按期投入的，投资的成本比较平均，最大限度地分散了风险。

例如：
年平均收益 12%，

每月定投 500 元，15 年就可以获得 25 万元，基本可满足国内大学教育的费用；每月定投 1000 元，20 年就可获得将近 99 万元的准备金，基本可满足在海外留学的费用。

④ 教育保险

● **特点：**无论分红险还是万能险，其作为教育金保险的基本原理都是强制储蓄，提前预存教育基金。分红型保险的收益基础部分一般在 2.5%，每年按保险公司的投资收益分配红利；万能险产品，各保险公司的保底收益一般在 1.75%—2.5% 区间。

● **投资优点：**教育保险的长处在于兼具理财和保障功能，大多数教育金保险，还能儿童附加各类性价比较好的儿童医疗和意外伤害保险。家长选购教育金保险时，最好能够选择带有这些附加功能的产品，在筹划未来教育金需求的同时，为孩子解决后顾之忧，安排好保障事宜。

⑤ 商铺投资

● **适合人群：**家庭资产较丰厚的父母，可在孩子出生或是年龄小的时候购买商铺、写字楼、投资性住房进行投资，如：购置一套居民小区中的商铺，均价 2.5 万元，40 平米，总费用 100 万元，每年可获得 10 万元的房租收入。每年的房租收入可用做孩子的日常养育和教育费用支出，留存部分专户存储，做孩子大学阶段和出国留学、成家立业、结婚生子等费用。

● **特点：**俗话说“一铺养三代”，商铺作为送给孩子的资产，除了房产的价值外，每年的房租收入能保障孩子未来能获得一笔连续的收入。

● **投资优点：**保值增值，抵御通货膨胀，固定按期领取，受益长期。

教育基金筹备 注意事项

子女教育金的筹划应注意以下几个方面：

- 1、子女教育金的准备要遵循“从宽准备、从早准备”的原则。特别是高等教育期间的开销属于阶段性高支出，不事先准备而以届时的收入必将难以应付，所以，一定要提前做好准备。
- 2、要根据子女将来所需要的教育程度及学校性质进行筹划，如读到学士、硕士或博士所需

的费用是不同的，民办学校、公办学校费用相差也很大，国内读大学和出国读大学费用更不能同日而语等。

3、高等教育费的上涨率通常高于通货膨胀率，所以，要以通货膨胀率加点来计算学费成长率，储备教育金的报酬率要高于学费成长率。

教育基金筹备 步骤建议



子女教育金是最没时间弹性和金额弹性的目标，只有预先筹划，才不会因为财力不足而使子女学业中断。另外，教育金还要计算在保险的需求额中，这样也不会因为教育金准备来源的中断而失去子女受教育的机会。

为了孩子的明天，让我们提早筹划并计划地积攒他们的教育金吧！



理财观念， 摆正比盲从更重要！

文：张伯伟

首先，要明确一个概念，理财≠投资。

理财规划最权威的资质是 CFP，解释是 Certified Financial Planning。即财务规划，是生命中各个阶段对于财务方面的筹划，而非简单的把整笔资金进行投资那么简单。

财务规划分为：

1 保障规划、2 子女教育规划、3 退休养老规划、4 房产规划、5 移民规划、6 资产保全规划、7 投资规划七个大类。1 到 4 是刚性需求，属于核心资产规划。只有刚需获得了比较全面安全的规划，做其他的投资才有意义。

举例 1：

如果 A 做了一个投资，回报很高，但是流动性很差（比如 5 年不能动），得了严重急病的时候这个钱还拿不出来，结果没有获得较好的医疗，人过世了，这些数字还有什么意义？

举例 2：

C 所有投资都很成功，资产每年很稳定的以 12% 的速度在复利增长。但是所有资产都是在国内，货币具有系统性风险（比如俄罗斯解体的时候老币换新币 1000 比 1，朝鲜也是），那 C 把所有未来几十年的刚性需求都建立在单一货币上，那每年 12% 复利靠谱么？

Q 如何获得专业靠谱的理财规划咨询服务？

在美国，家庭私人理财顾问是很多的，全美 78% 的可投资资产都是通过理财顾问出售的。生产各种理财产品的生产方（比如：银行、基金公司、信托公司等）因为产品是自己生产的，所以很难做到客观，公正。因为产品生产方的业务人员如果介绍真正适合客户的产品，他几乎没有利益。

A 所以问题的解决之道：

1. 不要找产品生产方，要找第三方

从实际情况看，国内很多的第三方公司其实也是在生产自己的理财产品，也不客观。

2. 挑公司产品比较多元化的公司

最好都不是自己的产品，同类产品最好多个选择（比如整笔投资类，有多家公司产品在平台上供选择，再比如保险产品也是多家），所推荐产品的生产方最好能在各个国家，而不是单一的在国内（规避汇率风险、国家系统性风险等）。

公司产品多，但不代表这家公司的销售顾问给客户做的理财规划就靠谱，就能以你的利益出发，找到与客户需求相匹配的产品，因为很可能顾问会根据代售产品佣金的多少来决定向你推荐什么。

3. 挑有专业资质的顾问

比如拥有国际上的 AFP、CFP 或者国内的 ChFP 等认证的顾问，能为客户分析财务状况，并且详细阐述为什么这么规划、配置；通常具有专业资质的顾问所做的七大财务规划含有多种备选方案以及优劣势分析，最终理财产品的定夺由客户自己选择。因为理财是一辈子的事，是根据人生不同阶段以及家庭情况变化而变化的一种计划方案，所以引出第四原则。

4. 挑能够定期 Review(检讨) 的理财顾问，要和顾问的利益绑定

互惠共荣，才能保证对方的方案是有共同目标的。

2015 金鹿财行 战略发布会 200 亿目标引万众期待

文：葛奕森

2015年4月28日，金鹿财行召开战略发布会。第一财经日报、21世纪经济报道、经济观察报、新闻晨报、网易、爱奇艺等40余家主流媒体悉数到场；数十家战略合作机构高管出席。

发布会伊始，总裁张伯伟就金鹿财行品牌与经营战略进行演说。

从国内外理财环境迥然相异的背景谈起，张伯伟对金鹿财行“财务顾问+安全产品+品牌



合作”模式表现十足的信心。他表示金鹿财行理财顾问在为客户进行财务规划的过程中，将着重强调资产配置“长期性”与“全球化”，以覆盖人生各阶段不同需求并规避系统性风险。

随后，他就金鹿财行三大子品牌的业绩目标进行阐述：金鹿财行三大子品牌2015年总业绩目标为200亿元，其中金鹿财行资管产品100亿，海外产品45亿，信贷产品35亿，资产交易20亿。

三大子品牌中，“金鹿财行”已被大众所熟悉，该品牌将专注以综合理财规划服务大众，为客户制订出合理可操作的理财方案；“易联天下”作为国内唯一的资产证券化交易平台，将通过类似于做市商制度以市场化方式筛选、评估资产安全性，并以此保证金鹿财行产品风控；“金融普惠”将针对中小企业以及个体商户提供信用贷款，通过大数据征信体系保障其安全性，替代担保、抵押物等传统形式。



金鹿学院 打造世界顶尖专业理财顾问

其后，金鹿财行培训中心总经理王淑华就金鹿学院战略作了演说。

何谓财务规划？就是通过精准、系统的分析个人/家庭财务现状，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/家庭在人生各阶段财务独立自主的目标。

培养一名合格的理财规划师除需培养其微观家庭财务分析能力，还需对其进行税法、移民法、遗产法及宏观经济判断等多项专业培训。

金鹿学院将职业诚信道德的培育贯穿于整个培训过程中，通过与国内外学术专家的研讨、学术机构的建教合作、延聘资深专业讲师等方式全方位打造教育体系，以18个月为周期完成一名“理财精英”的培养。



邮轮宝上线 “综合理财+”创行业新纪元

“邮轮宝”是金鹿财行与战略合作伙伴仲盛国旅、皇家加勒比合作首创的跨界理财产品，将“综合理财服务”与“邮轮出游”结合：客户提前半年预存一笔旅费并选定邮轮航次及房型，其所产生的收益即可作为出行的优惠（年化收益10%），即便临时退订行程，客户也能获得全额本金+3%收益。张伯伟表示这种全新的金融模式将对邮轮旅行行业产生极大的颠覆效应，以旅游企业3%-5%的利润率来看，因提前预定产生的10%收益（优惠）将直接“击穿”旅行成本“底价”，给该行业带来极大冲击。

鉴于“邮轮宝”产品的盛大推出与美好前景，参与圆桌讨论的罗兰数字音乐学校创办人兼校长龚裴瑛女士与网酒网市场部销售总监倪圣尧先生都表示欢迎金融元素直接参与他们所在的行业，罗兰与网酒网在未来将积极参与“综合理财+”战略，与金鹿财行协同推出“教育宝”、“红酒宝”等跨界产品。



众实力伙伴济济一堂 共赢普惠未来

众多战略合作伙伴，发布会还邀请了包括上海实银资产管理有限公司董事长厉靖宇、IDG 资本投资顾问（北京）有限公司副总裁马心婷、上海实银资产管理有限公司总经理吴海蒙、上海圣鸿投资有限责任公司总经理屠海虹、丰圣财富资产管理有限公司投资部总监黄丽华、上海国金通用财富资产管理有限公司金融产品部总监殷文晟、华澳国际信托有限公司上海财富中心副总经理穆毅俊、国泰君安证券投资银行部董事曾诚、皇家加勒比国际邮轮区域营销总监陈明煦、上海仲盛国际旅行社有限公司董事长郑建平、上海网久网商贸有限公司乐视控股市场部销售总监倪圣尧与音联邦音乐学校及罗兰数字音乐学校创办人兼校长龚裴瑛在内的众多战略合作伙伴高管。

发布会最后，总裁张伯伟代表金鹿财行向合作伙伴颁发了战略合作书。

央行降息 投资者该如何理财

文章来源：经济参考报

央行日前宣布，自3月1日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率。金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至5.35%；一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.5%，同时结合推进利率市场化改革，将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.2倍调整为1.3倍；其他各档次存贷款基准利率及个人住房公积金贷款利率相应调整。

降息后，各家银行的存款利率继续呈现差异化特征，不同梯队银行的存款利息差距确实不小。业内人士建议，投资者存款须货比三家。在降息周期的预期下，投资者可更多选择长期限银行理财产品，降低再投资风险。

存款利率“一浮到顶”只是部分银行

扩大存款利率浮动区间是推进存款利率市场化重要的一步。《经济参考报》记者查阅各大商业银行网站了解到，此次降息后，国有大行、股份制银行和城商行、农商行等不同类型的银行在存款定价上的差异化特征明显。

此次央行将存款利率浮动区间的上限由1.2倍调整到1.3倍，不过，中、农、工、建、交这五大行的利率上浮均未“一浮到顶”。其中，工行、农行、中行和交行步调一致，一年期存款利率均定在2.75%，为同期限基准利率的1.1倍；二年期存款利率均定在3.25%，为同期限基准利率的1.04倍；三年期利率均定在3.75%，和同期限基准利率持平。五大行中只有建行的一年期存款利率定价稍高，为2.9%，三年期和五年期的存款利率也与其他几大行持平。另外，邮储银行一年、三年和五年的存款利率定价也和五大行接近，分别为2.78%，3.25%和3.75%。

记者注意到，在股份制商业银行中，存款定价更加分化。在全国性股份制商业银行中，中信、华夏、浦发、民生、光大、平安等大部分银行定价水平相差不多，且略高于国有大行的水平。以中信银行为例，其一年期存款利率定在3.00%，为

同期限基准利率的1.2倍；二年期存款利率定在3.41%，为同期限基准利率的1.1倍；三年期利率定在4.125%，为同期限基准利率的1.1倍。值得注意的是，招商银行的定价策略和其他股份制银行略有不同，其一年、二年和三年期的存款定价均向国有大行看齐，分别为2.75%、3.25%和3.75%。

全国性股份制商业银行中的另外一部分，如恒丰银行和渤海银行，以及一些城商行，如包商银行、江苏银行等，均选择存款利率“一浮到顶”：一年期存款利率均定在3.25%，二年期存款利率均定在4.03%，三年期利率均定在4.875%。

外资银行的定价策略更是各不相同：汇丰中国的定价和国有大行一致，如一年期存款利率定在2.75%，为基准利率的1.1倍；渣打银行一年期定在2.5%，与基准利率持平；花旗银行则定在3.00%，与国内股份制商业银行水平相差不多。

华夏银行发展研究部战略室负责人杨驰在接受《经济参考报》记者采访时表示，部分银行并没有采取“一浮到顶”的存款定价策略，反映出当前银行负债成本已经过高，导致存贷利差缩窄，银行在资产负债管理方面更加理性和审慎。

银率网分析师指出，各银行之间的存款利率差异有所凸显，出现分期限、分门槛、分渠道上浮利率，尤其是三年期、五年期的中长期利率，各银行之间差异更大。此外，不仅是银行与银行之间利率有差异，同一家银行不同的营业网点同一期限的利率甚至也有所不同，这种行内利率不同主要是营业网点较多的国有大行。建议投资者在进行定期存款时也要像买理财产品一样货比三家，尤其是大部分资金都做定期存款的中老年人，若资金量较大，利率的差异影响更大。

月供红包并非都能得到

降息对于月月都要还房贷的“房奴”而言，无疑是一大喜讯。专业贷款服务机构指出，一方面，春节假期过后北京地区各家银行利率仍然以9折为主，但与节前相比，有银行针对优质客户已出现最低8.8折的利率优惠，甚至打出8.5折的优惠。在央行降息的基础上，银行贷款利率的松动将为买房人节省更多利息。另一方面，由于年初信贷额度较为充足，因此各家银行批贷与放款的速度较快，也将极大提高购房人买房的效率，对购房人形成双重利好，刺激未来更多潜在贷款需求的加紧入市。

根据专业网站的计算统计，降息后，不同档次的贷款利率之下，贷款人的月供会不同程度下降，每月月供减少金额

从百元左右到几百元不等。不过，银率网分析师也表示，对于正处于还款状态的借款人来说，未必能马上享受到降息的利好。“如果你的借款合同上注明贷款利率以央行调息之日起下一年度才进行调整的话，你的还款月供只有在2016年初才做相应调整，而在2015年内是不会发生变化的，所以一定要按降息前的月供来还款，不然会发生逾期，造成不良信用记录。”该分析师说，只有对于借款合同注明在央行调息之后次月进行调整的借款人来说，才会很快尝到降息的甜头。此外，对于目前正在贷款审批中的借款人来说，贷款利率会以降息之后的利率为准。

贷款机构也提醒借款人，对于与银行面签完正在办理中的借款人来说，是否按照新利率执行应以各家银行的认定为标准，一般来说可能会以网签时间为节点来认定，具体借款人还需要咨询所贷款的银行。

专业分析师表示，虽说降息会降低借款成本，借款人也要量力而行，特别是对于贷款买房的人来说，降息和加息是有周期性的，会随着整体经济环境而定，但贷款年限一般处于10年到30年之间，这其中可能会碰到多次利息调整，在借款前一定要综合衡量，不能因为短期降息就盲目加大贷款额度。

中长期理财产品可降低再投资风险

不少业内人士分析指出，鉴于目前的宏观经济状况，年内甚至在上半年，就可能看到再一次降息。高级分析师刘东亮分析称，对于后续的政策走向，其认为这次降息只是宽松进程的中继站，后续宽松措施会以较快节奏推出，在“五一”前，有望见到降息、降准政策再次兑现。

实际上，业内人士普遍预期，2015年货币政策在“松紧适度”的基调下将保持相对宽松的态势。专业分析师认为，银行理财产品的收益走势仍将是下行的趋势，建议投资者尽量选择中长期的高收益产品，降低再投资风险。2015年银行理财产品的转型将加速，投资者也可关注银行发售的净值型开放式产品和结构性理财产品。另外，央行降息将进一步利好股市，2015年股市或将继续保持牛市格局，从投资者的大类资产配置来看，有投资经验或具备一定风险承受能力的投资者，2015年应增加权益类资产的配置，提高资产收益。



子女教育金规划初探

文：赵增奎

孩子是祖国的未来。子女教育对每个人、每个家庭和整个社会来说都意义重大。近年来，随着人们对教育重视程度和教育成本的逐年提高，教育金已经成为很多家庭的主要支出之一。

如何筹备足够的教育金，保证子女能够接受良好的教育，是众多家长所关注的问题。

教育金是用来支持孩子从幼儿园至大学教育所需要的资金，所以它具有总费用庞大，持续周期长，阶段性支出很高，且费用支出周期短的特点。同时，随着家长对教育的日益重视，教育金开支呈现逐年快速递增的态势。

教育金规划的原则

鉴于教育金所具有的特点，合理规划显得必不可少。首先，我们需要在准备教育金过程中应遵循以下几个原则：提前规划、专款专用、保值增值，以保证教育金的安全。

筹备教育金的方式

教育金的筹备实质上是一个投资积累的过程。家长需要在名目繁多的可选项目下，结合自身情况，制定出最适合自己的方案。为了实现家庭理财计划，确保孩子教育金的安全，家长可以对其他一些收益更高的产品进行比较选择。目前，市场上主要的筹备教育金方式包括银行储蓄、教育金保险和其他的一些教育理财产品。它们各具特点，优劣势并存，需要家长们逐一审视，形成组合，实现互补，达成目标。

1. 银行储蓄

通过银行储蓄进行教育金准备，是目前最为常见的方式，银行对储蓄资金安全性的保证是吸引家长的最主要原因。不过，无论是活期储蓄、定期储蓄还是教育储蓄，虽然省事省力，但在目前通胀不断攀升的环境下，却远远不能达到保值增值的目的。

2. 教育金保险

教育金保险，是针对少年儿童在不同生长阶段的教育需要提供相应的保险金，强调专款专用。目前教育金保险主要包括三种：第一种是纯粹的教育金保险，可以提供初中、高中和大学期间的教育费用；第二种是专门针对某个阶段教育金的保险，比如针对初中、高中或者大学中的某个阶段，主要以附加险的形式出现；第三种的教育金保险保障范围更加广泛，不仅提供一定的教育费用，还可以提供创业、婚嫁、养老等生存金。

保障功能是教育金保险独有的一个优势。另外，教育金保险一般都具有理财分红功能。它分多次给付，回报期相对较长，能够在一定程度上抵御通货膨胀的影响。

3. 其他教育理财产品

目前市场上还有其他的一些教育理财产品，主要针对那些希望得到更高收益的家长。这些教育理财产品主要是通过本、外币市场和货币市场，利用债券、票据以及其他衍生工具进行投资获益，收益率要比固定存款利息高。

教育金规划三部曲

- 01 **设定投资目标：**
计算子女教育基金缺口，设定投资期间，设定期望报酬率。
- 02 **规划投资组合：**
根据自己的风险承受能力，设定投资组合。
- 03 **执行与定期检讨：**
坚持子女教育基金计划，坚持专款专用，定期做调整。

教育金规划需要考虑的因素

1. 规划期限

子女教育规划在小孩不同的年龄段应选择不同的投资产品。如果子女距离上大学还有一段很长的时间，通货膨胀将使财富缩水的效果特别明显，最好选择比较积极的理财方式，例如股票型基金和激进型的投资连结型保险。如果子女已经初中毕业，则可以选择注重当期收益的投资工具，例如债券型基金和稳健型的投资连结型保险。就投资的角度而言，长期累积下来的复利效果是很可观的。因此，子女教育规划应该及早行动，在小孩出生前就可以开始。

2. 风险偏好

所有的理财规划都依据于家庭本身的风险偏好。积极进取型投资者一般要求高收益率，但同时也要担负一定的高风险；保守型投资者不愿意承受高风险，一般注重于低风险品种。由于子女教育基金的风险承受能力较弱，一般不建议投资高风险的品种。

3. 财务资源

家庭所拥有的财务资源也是规划要考虑的因素。经济实力强的家庭一般会送孩子出国留学，而且由

于其风险承受能力较强，可以考虑投资较高风险的品种；经济实力较弱的应该及早规划，可以选择长期稳健的投资产品，这样可以获取可观的复利收益。

为了让大家充分理解教育金规划考虑的因素，我们列举一个实际案例。例如李女士夫妇为双职工家庭，年均总收入在 40 万元左右，每月约有 1 万左右的房产按揭，家中有一个 2 岁的宝宝。夫妇两人最近在考虑宝宝的教育金规划。针对该宝宝，由于投资规划期限需要 16 年，属于长期投资。根据实际经济状况，李女士家庭属一般的工薪家庭，风险偏好比较低，比较适合选择教育金保险产品。例如可选择投保某公司英才少儿两全保险，保险金额 10 万元，年缴保费 5150 元，缴费至 18 周岁，共缴费 87550 元，保障期至 25 周岁。宝宝在 18 周岁可领取 3 万元的成才教育金，22 周岁可领取 3 万元的深造金或立业金，25 周岁领取 4 万元的安家保险金。相对来说该教育金的保险产品，风险比较可控，保障比较全面且投资金额可承受范围内，对一般普通职工家庭来讲，教育金保险产品也许是一个比较适合的教育金投资方向。

综上所述，

充分考虑家庭现有的经济情况，合理的利用现有的投资工具、正确的资产组合管理和逐年的追加投入，加上充足的投资时间，子女教育的储备不再是一个难题，人人都可以成为子女教育资金理财的专家。



如何让孩子打理好压岁钱？

文：耿哲祺 指导：咸杰

纵观世界乃至古今，中国人对自己的教育规划的重视程度，遥遥领先世界各国的。恰逢羊年新年刚过，孩子们也迎来新一学期的开始。在这一节点上，笔者认为大家可以在开学初期孩子并不是特别忙的阶段，开始培养孩子如何打理好自己的“小钱”——压岁钱入手。

作为孩子在农历新年最期待的礼物，压岁钱最初的用意是镇恶驱邪，因为人们认为小孩容易受到鬼祟的侵害，所以要用压岁钱来压住邪祟（“岁”与“祟”谐音），帮助小孩平安过年。春节拜年时，长辈会将事先准备好的压岁钱放进红包交到晚辈手上，晚辈得到压岁钱就意味着可以平平安安地度过一年。而今随着我国经济生活水平的不断提升，压岁钱的标准也

是水涨船高，部分地区孩子的压岁钱甚至可达数万元的地步。因此，如何帮助孩子打理好这笔压岁钱，笔者认为有着十分重要的现实意义。

回想当年，笔者小时候的压岁钱虽然数目不多，但也被大人打着“先帮你存起来”的旗号给“骗走了”，而且至今尚未归还（悲催啊……）。不过，这一招对于现在的 00 后或是 10 后来说，似乎已经

不管用了，因为他们普遍都有比较强烈的自我保护意识——哈哈，正所谓与时俱进嘛。在这种情况下，笔者认为与其设法“骗走”这些压岁钱，不如尽早帮助孩子进行财务规划意识的培养，让他们早日走上独立之路。



比如：家长可以将一部分压岁钱拿出来交给孩子（具体金额由家长根据实际情况而定），让其自由支配。在这里笔者要着重强调一下，该方法的适用对象以小学五年以上的孩子为好——这个年龄段的孩子通过小学数学应用题等的锻炼之后，已经普遍熟悉或掌握了日常生活中的数学运用的概念，也有了一定的独立思考能力。

话说，当孩子得到这笔可自由支配的钱后，心里一定是乐开了花（因为笔者当年也是这样过来滴），家长此时就应该趁热打铁，让孩子列出一张下一阶段的财务规划表，可以以三个月或半年为期。然后和孩子说好：如果在这段时间内他可以合理使用这笔压岁钱，按照既定计划在时间到期后还有所结余的话，那么未投入使用的另一笔压岁钱可以按银行同期利率获得一笔利息，同时在下拨第

二笔供零用的压岁钱时可以增加一部分金额。

考虑到当前的社会现实，无论 70 后、80 后还是 90 后，“月光族”都比皆是，而美国的次贷危机也正是由于过度超前消费所引起的，因此通过上述这样一种方式，不仅可以让孩子养成结余的意识，还可以让他们掌握如何使用有限的资源，来控制无限的欲望，其中的教育意义不可谓不大——各位家长，你们有同感吗？

那么，孩子如何使用这些压岁钱呢？在这里，笔者推荐一个个人认为还不错的方案：将总金额的 20% 用于日常开销（比如买早点或零食），10% 用于文具类用品，20% 用于课外书籍，20% 用于玩具类物品，最后 30% 用于备用；同时，每一笔支出都要做好详细记录，并注明是计划内的支出，还是计划外的支出。



通常情况下，第一笔压岁钱的使用往往会超支，这时家长就要挺身而出，帮助孩子总结存在的问题，改进规划上的不足，努力在第二笔压岁钱的使用上有所进步。一般来说，经过两到三次的锻炼，孩子就会在压岁钱的使用上有比较好的规划和控制，进而提早建立起一定的财务规划意识。另一方面，孩子也可以切身感受到父母赚钱的不易，从而培养起他们的感恩之心，真可谓一举数得。



海洋量子号 来自未来的邮轮

海洋量子号是邮轮制造业的划时代飞跃，这不是一艘简单意义上的新船，她已经超越了人类的想象。她是高科技与奢华的创新结合。她是一座让你入海和上天的海上国际大都市。在这里，童年的怀旧与明日的科技相逢，前一刻还在感叹眼前的一幕，顷刻已经进入下一个完全不同的未来。海洋量子号，皇家加勒比量子船系的第一艘邮轮，将永远改变你邮轮巡游的视野。

2015 复古出游正当时

邮轮热再次风靡全球

文：韦辉

近 50 年来，如果以世界为基点看各旅游业细分市场，恐怕鲜有其它产业能如邮轮业一般，以年均 8-9% 的速度增长，其增速约为国际旅游业产值平均增速两倍。

总观全球邮轮出游的乘客人数，2008 年为 1300 万、2015 年乘客数暴增到 2500 万，是过去增量的 250%。媒体与机构推估，如此高的增量很大一部分可能是来自中国消费市场。

的确，作为一种新型旅游方式，邮轮旅游在中国备受青睐，市场竞争也日益充分。据统计，去年中国游客为主的母港航次出入境 147.92 万人次，同比增长 44.3%。布局中国的母港邮轮从去年的 8 艘增加到 12 艘，全年中国大陆旅客乘坐邮轮出游将首次超过 100 万人次，有望达到 200 万人次，在亚洲领先。

邮轮的中国时代已经来临，国内外邮轮企业和旅行社纷纷加码中国邮轮市场。与此同时，中国的邮轮母港建设火热，中国邮轮产业迎来新的发展机遇。



皇家加勒比国际邮轮 (Royal Caribbean International) 是全球第一大游轮品牌，海洋水手号 Mariner of the Seas 是其航行者系列五艘邮轮之一，海洋水手号邮轮上的超大空间睥睨世界其他所有邮轮；不仅如此，各种新颖设施也仅可见于此，舱房种类选择也更多样化，此外“水疗按摩”、“健身中心”、“舞蹈教室”、“皇家皇冠酒廊”等设施满足各种度假需求。

皇家加勒比海洋水手号 知多少？

金鹿财行送 VIP 客户 海洋水手号五天四夜深度游

文：任梦凯

3月15日--3月19日 金鹿财行战略合作伙伴邀请 38 位金鹿 vip 客户体验皇家加勒比海洋水手号 2015 年中国的首航之旅。本次航线从上海出发到达济州岛和釜山，总共 5 天 4 夜的行程。

陆淳先生和高洪宝先生自金鹿财行成立以来，一直是金鹿的粉丝。他们信赖金鹿，支持金鹿。在邮轮上很高兴约到陆先生和高先生做了一次简约的沟通和采访，聊到对此次邮轮之旅的感受，两位都有各自不同的体验：

陆先生感觉金鹿财行的此次邀约给到了他一个很大的惊喜。金鹿财行一直能想到自己的老客户，很为之感动。与此同时，金鹿财行对这次邮轮游的安排非常周到，从护照签证，到出行安排，到邮轮船上船下方面面都想到了客户，让客户很舒服很温馨。

高先生以前是政府高管，工作非常繁忙，在退休之前还没有机会出国游，澳门香港都没有去过，很感谢金鹿财行的这次邀约。金鹿员工很热情很团结，给到高先生很好的印象。

平时是否热爱旅游：

陆先生还在工作，旅游是其释放工作压力的机会，感受其他地方的风土人情，各方面收获都有，可以学习到很多东西。

高先生虽然退休了，但是家庭的事务繁重，有了第三代，平时非常忙，走不开。这样的旅游让高先生得到放松，可以以休息休息。

如何了解金鹿财行，成为金鹿客户：

陆先生通过理财博览会还有以前老客户的推荐了解了金鹿品牌。

高先生的夫人是银行工作者，对于数字和安全性特别敏感，了解了金鹿财行后，毫不犹豫地选择了金鹿财行。

对金鹿俱乐部的一些意见和建议：

两位客户都选择过很多家的理财公司，但感觉其中只有金鹿财行很有企业文化，服务方面更加到位，以后希望有更多的服务于投资人的活动，增加老客户的凝聚力。像这次的邮轮出国活动，可以让老客户回味无穷。

海洋量子号 NORTH STAR 赋予你“上帝之眼”

文：韦辉

国际邮轮行业翘首期盼的“海洋量子号”于 2014 年 9 月开始下水试航，她拥有诸多前所未有的突破，被称为世界最先进邮轮之一。经过短暂的北美航季后，“海洋量子号”将于 2015 年 5 月 2 日从纽约出发，开启以“量子奥德赛”命名的 54 天纽约—上海超豪华邮轮世界之旅。2015 年 6 月 24 日抵达上海后，“海洋量子号”将以上海为母港，开启全年亚洲航线。

住宿亮点



1. 拥有皇家加勒比旗下邮轮中有史以来最大、最先进的客舱。套房、阳台房、海景房、内舱房等多种类别的客舱能满足不同宾客的出行需求，打造“宾至如归”的感受；
2. 落地大型 LED 屏幕直播实时海景，可以实时看海景和听海浪的声音，这是业内首创的不再有内舱房的邮轮；
3. 家庭连通房，家庭成员既可独享私人空间，也可以共享天伦；
4. 邮轮界首次推出“单人内舱房”“单人阳台房”新房型，单身贵族的你可以在海上继续享受舒适的单身生活。

餐饮亮点



1. 动态用餐 (Dynamic Seating) 改变了传统邮轮用餐方式，给予你各种不同的选择和完全的灵活性，塑造属于你自己的美味旅程。不再有预先设定的用餐时间和坐席，没有规定的正装之夜。跟随你自己的口味，在多达 18 种美食的选择中流连忘返；
2. 世界级明星主厨第一次在海上拓展口碑最佳的私人概念餐厅；
3. 首创的由 MakrShakr 机器人担任酒保的 Bionic Bar。

新科技运用



1. 可媲美陆上网络的超高速无线网络，令客人可以全天候与外界保持同步；
2. 射频识别行李标签使乘客可实时查询自己的行李；
3. 通过在智能手机上下载 Royal iQ 应用程序，客人将能够自行定制假期全程的每处细节。

船舶参数：

- 吨位：16.78 万吨 = 3 个中型航母
- 长度：348 米 = 3.5 个足球场
- 宽度：41 米 = 3.5 个足球场
- 客房数：2094 间
- 客用甲板数：16 层
- 标准载客量：4160 人
- 首航时间：2014 年 11 月
- 造价：10 亿美金



邮轮游戏颠覆者

1. 北极星 NORTH STAR

登临海拔 300 英尺的高空，在 360 度玻璃观景舱的旋转中屏吸静气，俯瞰邮轮、大海和目的地。

2. 甲板跳伞 RIPCORDER BY FLY

又一首创：甲板跳伞。体验在邮轮上空飞翔的酣畅淋漓，和皇家加勒比首创并具标志性的甲板冲浪和甲板攀岩，将成为最具挑战性的甲板运动项目。

3. 海上多功能运动馆 INTRODUCING SEAPLEXSM

海上最大的室内运动空间，除了碰碰车、滚轴溜冰鞋、呼啦圈、乒乓球等等，还有皇家加勒比的第一所杂技学园，我们的教练将帮助开发你空中飞人的潜质。

“海洋量子号”它不仅在改变邮轮行业，同时也在改变现代游客的度假方式。



边消费·边理财

“金鹿邮轮宝”
邮轮业的革命

文：韦辉

有没有想过邮轮出游的同时还能得到理财收益？
What... 异想天开！不可思议！
但是现在金鹿财行真的帮您实现了
金鹿财行联合战略合作伙伴仲盛国旅推出“邮轮宝”

颠覆传统的购票模式

传统：邮轮出航前 4-5 个月开始售票，游客至少提早 3 个月到旅行社确认航线和房型，并付费。如需退换货，则需要在指定日期内到旅行社去协商，错过时间则扣除定金，费时费力。

邮轮宝：邮轮出航前 6 个月开始售票，游客只需注册“生财有鹿 APP”并绑定银行卡，在线选择航线和房型，付费。在指定日期内只需线上操作即可退换货。

享受低于市场早鸟价

线上购买，享受邮轮市场的早鸟价。根据不同的航线舱位，价格低于市场价几百至几千不等。

邮轮出游再享理财收益

客户确认航线、房型等，订购“邮轮宝”后，系统根据订购金额自动匹配 6 个月资管产品投资，到期确定持票，则享预期年化 10% 收益；到期前如果退票，收益为预期年化 3%。

小鹿计划半年后坐邮轮去韩国旅游，假设市场价 10000 元



传统购票		邮轮宝购票	
价格	10000元	早鸟折扣价8000元	
时间	去旅行社至少2-3次(如果退换货更加麻烦)。浪费时间精力和交通费。	只需5分钟，线上操作	
收益	无(浪费了金额和时间成本)	最终持票，有10%的预期年化收益，400元，假如退票，有3%的年化收益即120元(无损失)	



上海仲盛国际旅行社有限公司，经上海市旅游局评定为 4A 级旅行社。仲盛国旅邮轮中心，专注于经营从世界各地出发的邮轮旅行产品。从业务拓展角度考虑，希望增加邮轮产品互联网及移动端推广方式。



金鹿财行是以领先创新的“社区金融服务”为中心、提供定制化“综合理财服务”为主的金融咨询服务类机构。金鹿财行拥有超过 800 人的直销团队及上海 12 家门店。同时依靠自身技术优势，金鹿财行开发了用于直投客户使用的手机 APP “生财有鹿”，为“邮轮宝”产品的上线奠定了稳固的基础。



会赚钱的船票
市场探底价 + 10% 理财收益
(预期年化收益)

首款“边消费·边理财”金融产品

皇家加勒比“海洋量子号” 今秋，超值启航

票价探底
尝鲜早鸟价，最高优惠近 5000 元

再享收益
10% 理财收益，再掀底价

订退自由
皆具收益



目的地：日本

可选房型：逾30种供选择
封闭期：6个月
船票收益：预期年化收益 10%

订购日期：2015.3.25-2015.6.25
收益到账日期：起购后半年
退票收益：预期年化收益 3%



目的地：韩国

可选房型：逾30种供选择
封闭期：6个月
船票收益：预期年化收益 10%

订购日期：2015.3.25-2015.5.25
收益到账日期：起购后半年
退票收益：预期年化收益 3%

搜索
生财有鹿 APP
4 步轻松完成线上订票



唯一指定订购平台
生财有鹿APP

金鹿财行总部地址：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

www.jinlufund.com

邮轮宝 垂询电话：400 003 3699

下期活动预告
金鹿财行 VIP 红酒品鉴专享活动



金鹿财行关爱我们每一位尊贵的客户，致力于为我们的客户打造定制化的理财规划咨询服务。与此同时，金鹿财行还为我们的 vip 客户提供更加全面、丰富、高端的尚品生活。金鹿财行即将联合战略合作伙伴——乐视集团旗下网酒网开启金鹿高端葡萄酒品鉴之旅。

第一站：
WSET 高级品酒师为您讲解葡萄酒品鉴知识，让您成为品酒达人。品鉴来自于意大利最知名产区 Montalcino 明星酒庄——乌鹊酒庄的红酒，视觉与味觉的饕餮盛宴（路易威登第六代传人、酒评大师罗伯特·帕克 Robert Parker 眼中的顶级佳酿）法国一级酒庄木桐酒庄“金羊开泰”拍卖预览，感受最有价值的收藏。

敬请期待金鹿财行为您提供的更多的精彩的活动



金融学霸的手抄本

线上理财 APP 大类比

数据收集整理：崔乾

支付宝 余额宝



产品收益：年化 4.44% 浮动
 安全程度：众安保险全额承保
 资金用途：天弘基金—增利宝货币基金
 匹配人群：淘宝和支付宝消费用户需要余额宝增值服务的人群
 操作便捷：5 秒钟内便可完成申购
 投入额度：日上限 5 万元，月上限十万元，一元起购
 附加：年化收益和银行理财产品相近。产品收益不高，可以随时存取

微信 理财通



产品收益：年化 4.43% 浮动
 安全保障：中国人保全额承保
 资金用途：华夏基金及商业银行定期理财产品。
 匹配人群：微信用户需要余额宝增值服务的人群
 操作便捷：5 秒内便可完成申购
 投入额度：单日单卡不超过 8000，1 元起购
 附加：产品收益和银行接近，随时存取

生财有鹿



生财有鹿是由上海金鹿金融信息服务有限公司倾力打造的移动网络投资管理工具，拥有强大的移动端功能。通过该 APP，客户可自由方便地享受金鹿财行提供的各项理财产品，理财规划，财富管理等方面的服务。

产品收益：年化 7%/1 个月 9%/3 个月 12%~13%/12 个月

安全保障：由资产管理公司作为第三方资产托管方提供无条件回购，东虹桥融担担保公司为客户提供全额本息担保

资金用途：由东虹桥小贷向小微企业提供贷款

操作便捷：需绑定银行卡再购买产品
 投入额度：1000 元起购

附加：收益为同类理财产品中最高，资金安全，但不支持随时存取

陆金所



产品收益：年化 4.5%/15 天 -8.4%/3 年
 安全保障：中国平安全额承保
 资金用途：P2P 个人借贷和债权回购
 操作便捷：需绑定银行卡再购买产品
 投入额度：1000 元 -1 万元起购
 附加：可转让债券但需要符合规定

铜板街



产品收益：年化 6.30%/32 天，7.5%/90 天，8.0%/120 天
 安全保障：由平安保险全额承保
 资金用途：各家需要借款的公司
 匹配人群：需要更高收益的人群
 操作便捷：需绑定银行卡再购买产品
 投入额度：1000 元起投

人人贷



产品收益：年化 7%/3 个月 9%/6 个月 11%/一年
 安全保障：携手民生银行双方全书资金托管业务战略合作协议
 操作便捷：需要绑定银行卡再进行理财产品购买
 投入额度：1000 元起购
 资金用途：P2P 借贷给个人
 匹配人群：喜欢高风险高收益人群
 附加：不提供保本保息

银行类 APP 以建设银行为例

产品收益：44 天 /4.6% 300 天 /5.2%
 安全保障：由本身银行自身进行担保
 资金用途：银行借贷
 操作便捷：需要和手机，银行卡绑定，续开通手机银行
 匹配人群：各银行自身储蓄客户
 投入额度：5 万元起购
 附加：不提供保本，利息会有浮动，需要开通手机银行

滚雪球



产品收益：年化 7% 浮动，期限 80 天
 安全保障：由平安保险全额承保
 操作便捷：需注册然后绑定银行卡
 资金用途：银行货币基金和银行票据
 投入额度：100 元起购
 匹配人群：有零散资金需要余额宝增值的客户
 附加：收益有浮动 基金产品和银行收益基本一致



市场上的理财 APP 确实非常多，但一些传统金融企业的 APP 普遍功能相对单一，而互联网巨头立足于整体互联网金融，专业性似乎略欠火候，在这样的环境下第三方机构的理财 APP 却经营的有声有色，专业性相对较强，在严格把控风险的同时，密切关注客户的综合财富管理需求，不断推陈出新，经常发布创新型产品，更值得广大客户关注与投资。

移动互联网将我们带向了一个全新的世界，手机的功能早已覆盖了生活的方方面面，理财自然是我们日常生活的重要需求之一，那么不断涌现出来的的理财 APP 到底有何优势？请您来跟小编一起比一比。

轻启指尖理财时代!

年化收益高达 12%
 首款“边消费 边理财”APP



生财有鹿

即刻搜索

生财有鹿



或

扫描二维码



下载金鹿财行生财有鹿APP
 开启全新财富人生!

(获指定理财师邀请代码，即可享受专业理财顾问线上、线下全方位专业理财咨询服务)

金鹿财行 赞助东方卫视春晚 喜获全国收视亚军

作为首个由民营企业赞助的春晚，
所获成绩让大众见识到中国民族企业的另一面。

2015 年东方卫视春晚——《快鹿之夜“春满东方”羊年新春群星大联欢》，由金鹿财行战略合作伙伴快鹿集团联合 SMG 共同主办，金鹿财行作为总策划指定单位全程鼎力支持。2015 羊年东方卫视春晚凭借超强明星阵容以及超高演播水准，一举夺得全国同时段收视排行亚军，取得羊年开门红。

2015 东方卫视“快鹿之夜”春满东方 2015 华人群星大联欢春节联欢晚会”由金鹿财行战略合作伙伴快鹿集团联合 SMG 共同主办，金鹿财行作为总策划指定单位全程鼎力支持。快鹿集团主席施建祥先生受聘为“快鹿之夜”春满东方 2015 年春晚的总导演、总策划，创造了一个企业家参与春晚、参加春晚、导演春晚的第一人。

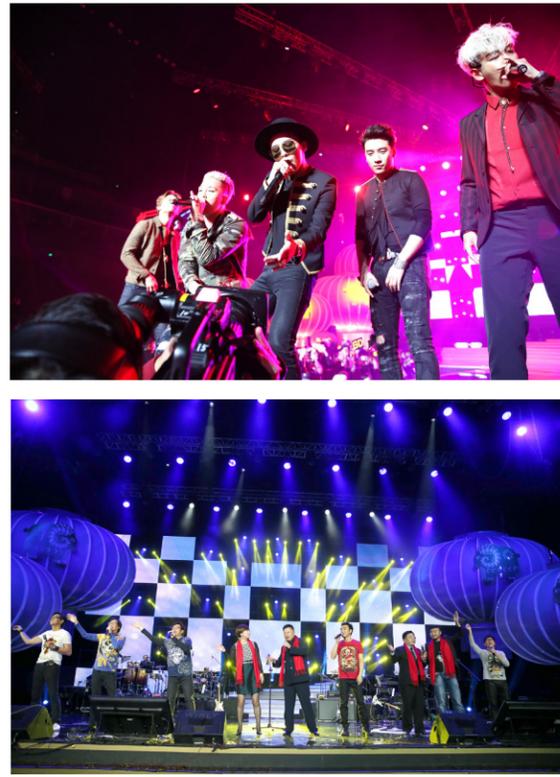
整场晚会大咖云集 群星助阵 既有满足父母辈喜好的姜昆、冯巩、侯耀华、郭达、蔡明、潘长江、巩汉林、大兵、蔡国庆、孙悦等老牌笑星和歌星，也有 70 年代初的人所怀念的“温拿五虎”乐队和 80 后所喜欢的凤凰传奇、筷子兄弟和“开心麻花”，而韩国超人气天团 bigbang 更是受到 85 后、90 后的热烈追捧。从主持阵容上看，除了东方卫视原有主持人外，这次还有名嘴崔永元的加盟，而这也是小崔在卫视春晚的主持首秀。2015 羊年东方春晚是旨在举办一场一网打尽观众全人群，全民共享的娱乐盛宴。

东方卫视春晚： 东西南北中 全民大联欢

今年东方卫视春晚颇具一些特色和看点，以下从 10 方面盘点一番：

首先，整台晚会洋溢着过年回家的浓浓亲情。金鹿财行战略合作伙伴上海快鹿集团主席和上海知名的社会慈善家，施建祥博士携手旭日阳刚，在春晚舞台上倾情演绎了一曲《回家》，诉说着在外打拼了一年的人们的思乡之情、团圆之愿。和刘德华在央视春晚唱的《回家的路》有异曲同工之妙《回家》也道出了在外打拼人们的艰辛和对亲情、友情的渴望，由此产生的共鸣当然也最强烈。

另外从家庭的元素上看，小品《浪漫的事儿》、歌曲《夫



妻情》、《亲密爱人》更是将百姓的家长里短以艺术的形式呈现在观众面前，诉说着普通人家喜怒哀乐的生活，体现着浓浓的生活气息。

其次，弘扬时代主旋律。自去年以来，国家反腐力度不断加大，通过文艺作品反映这一题材正在成为越来越多的文艺工作者研究的课题。此次东视春晚上的小品《毛县令办案》，借古喻今地将行贿受贿的官场歪风呈现在观众面前，并对此作了一定程度的鞭挞，可谓响应时代的号召和群众的呼声，弘扬了时代正气。

提倡正能量是始终贯穿的主题之一。敢于直面社会问题是本届春晚的一大亮点，如《真假真人秀》揭露选秀节目作假、无节操问题、小品《谁骗谁》反映的智惩骗子，这两个节目都是对社会不良现象的披露和讽刺，具备相当的社会意义，引起了观众的反响。

过年自然少不了吉祥、喜庆、欢乐、祝愿这样的关键词，亲民肯定是每届春晚不能回避的主题，像歌曲《中国喜事》、《财神到》、《喜气洋洋好岁月》、小品《双簧》等，都充满了对美好生活的憧憬，对亲朋好友的祝愿，也让在场的每个观众感受到了红红火火过新年的热乎劲。而且众多明星同台献艺，更是在有意无意间向着海派文化靠拢，一下子拉近了与上海观众的距离，是一台真正的亲民春晚。

中国年当然一定要有中国元素，无论是戏曲联唱，还是费玉清的金嗓玉音，加上凤凰组合带来的最炫民族风，以及广场舞大妈们的旗袍亮相，当然更有民歌歌唱家雷佳的一曲《板蓝花儿开》的强力助阵，都给东视春晚的舞台添加了一捧柴火，让欢乐中国年燃烧地更加红火。

无论是央视还是地方卫视，节目创新一直是导演们煞费苦心的问题，无论在节目形式和内容上，都考验着编导人员的功力。此次春晚特邀央视名嘴崔永元，并以牵羊登台的方式上场，暗含着三阳开泰的吉祥寓意。另外从节目内容看，本届春晚最大的特色就是南北笑星的同台献艺，特别是侯跃华和舒悦的《谁骗谁》将南北笑星融合进一个节目，和央视春晚偏重北方观众的收视群体相比，真正做到了东西南北中，全民大联欢，将东方卫视的春晚打造成了一台面向全国观众的晚会。

在明星阵容上，汇集了国内一线的歌星、笑星，同时又从香港请来 41 年未曾聚首的温拿五虎重聚一堂，以及美国的迈克波顿和韩国的人气组合 bigbang，再加上上海知名主持人叶慧贤和毛威等人的加盟，星光熠熠，确实是十分的抢眼，也让东视春晚在打造亲民风的同时，具有了高端国际范儿。

从节目丰富度看，小品、相声、歌曲、舞蹈、哑剧、杂技、戏曲，演员包括大陆、港台及国外明星，观众收视群体覆盖老中青三代，从内容上看阵容强大。

在节目互动选项上，开启了微信抢红包活动，“看东方卫视春晚，送百万红包”活动，金鹿财行联手战略合作伙伴菜苗网以今年最流行的过年方式给全国观众拜年，通过金鹿财行为渠道的中奖者信息在金鹿财行官网公布。羊年春晚从新媒体结合的程度，与时俱进。

近几年来，对央视春晚的吐槽越来越成为人们关注春晚的一个焦点，甚至已经到了无槽不吐的地步，这也是网络兴起后带来的一个社会现象，不过根据金鹿财行战略合作伙伴菜苗网的调查，目前受访人群对今年东方卫视春晚的满意率还在呈上升趋势，相比于其他地方卫视春晚，人们对东方卫视今年的春晚相当满意。

综合以上 10 点，此次由金鹿财行及其战略合作伙伴快鹿集团以及施建祥博士担任总策划、总导演的 2015 年东方卫视羊年春晚，无论在家庭元素、弘扬时代主旋律、提倡社会正能量、突出中国传统文化，还是在节目创新、节目亲民、演员阵容、节目丰富度、媒体互动以及观后有感方面，都取得了不错的成绩，是一台真正属于老百姓自己的全民春晚。



2015年2月8日晚，“奔跑吧，金鹿！”2015年金鹿财行企业年会暨金鹿好声音总决赛之夜在世贸商城金色大厅华丽启幕。

奔跑吧，金鹿！ 2015金鹿财行企业年会 璀璨之夜燃情绽放

文：葛奕森

盛世诞生 金鹿元年 奔跑不息

2014年是互联网金融开启时代大幕的一年，是金融业再一次进入大航海的一年，是充满机遇与挑战的金融颠覆之年。在这时代背景下，金鹿财行顺势而生，以崭新的态势、奔跑的冲劲、探求的勇气求索前行。

2月8日晚18:00，2015年金鹿财行企业年会暨金鹿好声音总决赛之夜在世贸商城金色大厅拉开帷幕，由金鹿财行高层、金鹿财行各合作伙伴以及社会各界友人组成的“金鹿明星”们——包括：中美文化交流特使、中国独立电影制片人、中国著名电影投资人、沪商首善、上海电视台梦圆东方2015春晚总策划 & 总导演、上海快鹿投资集团董事局主席施建祥博士；金鹿财行董事长、《上海信息化》理事会常务理事、上海交通大学创新领袖联合会副会长韦

炎平；金鹿财行总裁张伯伟；国家一级导演、上海广播电视台独立制片人、《快鹿之夜——“春满东方”2015羊年群星新春大联欢》的东方春晚执行总导演王尔利；中国第一制片人、著名导演刘大印以及金鹿财行的战略合作伙伴们，来自快鹿投资集团、当天金融、新盛典当、当天影业、菜苗网、东虹桥小贷、东虹桥融资担保与合禾影视的各界俊彦，纷纷惊艳亮相红地毯，并在背景板签名，以金鹿财行 slogan “金鹿人生，跃人一步”大声表达祝福。晚会特邀SMG著名主持人毛威、优嘉担任主持嘉宾。

好声音竞逐 林卫涛领秀全场

2015年金鹿年会以好声音为主题，由千人海选中脱颖而出的12位K歌达人在现场进行了四轮竞逐，最终来自南码头支行的行长林卫涛捧起桂冠，来自黄浦分行的唐毅收获亚军。

音乐是上帝的创造，歌声更是人类独有的心绪表达，音之美在于其起止婉转，歌之美在于其直率真诚。好声音现场，12名歌手与众表演嘉宾一展歌喉，让人们充分领略了音乐之美，也体现了金鹿人多元发展、艺多精的全面素质及金鹿财行激情果敢、朝气蓬勃的企业文化。



二月二龙抬头，GO！ 金鹿财行登高挑战赛

文：葛奕森

二月二，龙抬头！每年此时，阳气回升、气温增高、万物复苏，天地间一派欣欣向荣的景象。过去人们都在此日举行各种仪式喜迎来年丰收的吉兆。2015年金鹿财行首个农历二月二，总部全体员工昂首挺胸、整装待发加入“龙抬头，GO！金鹿财行登高挑战赛”，为2015年金鹿腾飞蓄积能量。

龙抬头，无畏冲刺百米登顶

农历二月初二，汉族民间传说，每逢这天，是天上主管云雨的龙王抬头的日子；从此以后，雨水会逐渐增多。这天又叫“春龙节”。我国广泛地流传着“二月二，龙抬头；大仓满，小仓流”的民谚，各地更有在这一天理发、登高、食“龙耳”（水饺）、“龙鳞”（春饼）、“龙须”（面条）、“龙子”（米饭）、“龙眼”（馄饨）等众多风俗。

金鹿财行作为沪上领先的综合理财咨询服务机构，一直致力于为广大客户提供专业、全面、定制化的财务规划服务；不仅如此，竭力提升客户体验、积极履行企业社会责任、打造和谐向上的企业文化都是金鹿人甘苦兼程不懈努力的方向。

3月20日，“二月二”传统节日前夕，金鹿财行在上海金虹桥国际中心总部特别发起“龙抬头，GO！”——金鹿财行登高挑战赛，总部逾百名员工激情投入，携手将“青春”、“蓬勃”、“热情”、“执着”、“向上”等词汇元素写入企业文化辞典中。

金鹿财行总裁张伯伟在赛前动员中说：“健身亦健心，拥有强健的体魄才能塑造饱满的灵魂。助客户跃人一步的我们，同样也要勇于挑战自我，飞跃登顶。”

赛终，参赛员工全部完成登顶，最快者仅耗时4分17秒。在这个颇具仪式感的比赛中，态度比赛事本身更为重要，即使是平日里最娇弱的女同事，也咬着牙坚持完成全程。

青春无悔 勇往直前 年轻主宰未来

作为一家秉承专业、严谨态度的沪上知名第三方理财咨询服务机构，金鹿财行自成立以来一直致力于为广大客户提供优质、全面、定制化的综合理财规划服务。同时，金鹿还拥有一支朝气蓬勃、年轻活力的员工团队。据悉，金鹿财行近1500名员工的平均年龄还不满35岁。

年轻并不等于青涩、松懈、随性，金鹿的理财规划师均拥有良好的教育背景与资深的行业经验，他们理性、沉稳，掌握专业知识，了解各类金融产品；他们清醒、敏感，能够在第一时间洞悉客户需求，为客户拨开理财迷雾；他们热情、周到，重视客户感受，追求令客户体验到卓越的服务。在金鹿，年轻的员工构成充满活力的团队，在工作中保持严谨态度的金鹿人，在生活中兼备激情四溢、阳光向上的一面。

龙抬头，梦飞翔。2015金鹿人愿用自己的青春，伴您甘苦，助您的人生——跃人一步！



财务自由 咫尺可达 金鹿财行社区金融沪上初步成型

就地解决家庭财务问题的社区金融，越来越多的走进人们视野，被广泛接受。

文：叶明思

为什么会有社区金融？

A “我从不曾知道退休后每月能拿多少养老金，于是我花了 1 个小时的时间搜索并筛选出一个看起来靠谱的养老金计算公式，但由于公式中的指数难以得出，最后还是无疾而终。”

B “我做好了孩子长大以后要去国外上大学的打算，按照现在消费水平要 100 万人民币，可是等到孩子 18 岁时，那将是多少？有关孩子的理财产品多且杂，哪个更适合我的家庭？”

C “我和先生打算用部分家庭存款来投资，可是放在银行利息低，投资股票风险又高，据说组合投资能分担风险和收益，但是信托、基金有风险又不太懂，该如何选择？”

D “市面上移民公司多如牛毛，各有各的利，各有各的弊，按照我的家庭资产情况，哪种移民方案即经济又靠谱？”

以上问题可能触碰到了很多家庭或者个人的痛点，凭经验做出选择还是求助专业人士？这涉及到把这些问题归结到生活问题还是金融问题。如果你意识到应该有个懂行的金融界人来帮你分析解决，那么恭喜你，先于很多人认识到这是金融范畴内的家庭财务问题。

接下来去哪儿找这个懂行的金融界人士便成为一个棘手的问题。去银行？一来由于人多，拿号等位耗时间，二来大多银行都在商业区路途遥远耗精力，最后等你好不容易受到理财经理接见，才发现他甚至没给你做家庭财务分析就开始推荐各种基金保险产品。为此，很多人抛弃银行另谋他路。去哪？你可能尝试去理财公司，你发现了大多数理财公司的理财师都在为资产丰厚的客户服务，并没开放对大众客户的服务。于是在大众理财需求和市场理

财服务提供之间出现一个金融市场的真空地带，民众急需专业的人士为家庭财务做合理规划，而市场上提供服务的公司无法满足民众的需求。

因此，为了解决普通民众金融服务的需求，社区金融应运而生。社区金融机构的选址基本都在居民集中的社区附近，此举一改金融机构等客上门的高冷范，专业理财师开始主动走进普通家庭，凭借专业和亲和为家庭财务问题排忧解难。

经验丰富的理财师会告诉你理财跟投资是完全不同的两个概念。他们会在客户授权下了解你的家庭财务状况，并从理财角度全面分析的家庭资产状况和风险承受能力，撰写理财规划书。他们可以帮你在琳琅满目的理财产品中，选择与你理财需求和现实财务状况最匹配的理财产品。他们改变了理财头痛医头脚痛医脚的问题，避免出现主要家庭资金用于投资，家庭急需用钱却无法拿出的状况。他们还会根据你的财务状况的变化及时改变你的家庭财务配置方案，并且通过周期性的回顾和及时得调整使其符合市场的动态。理财师所做的一切，旨在帮您解决家庭财务烦恼，最终实现财务自由。

社区金融一经自提出便被民众广泛接纳得到迅猛发展。金鹿财行作为沪上领先的“社区金融服务”机构，2014 年全年，金鹿财行在上海开设了 12 家理财网点，覆盖中心城区的主要社区，拥有逾 1500 位私人理财规划师，向超过 10000 名客户提供专业的综合理财规划咨询服务。远期来看，金鹿财行计划在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。

1500 位

私人理财规划师

向超过

10000 名客户

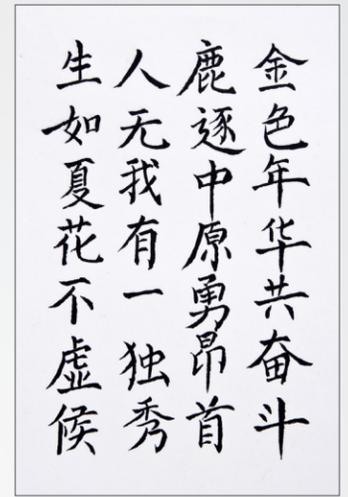
提供专业的综合理财规划咨询服务

五年内理财网点超过

300 家

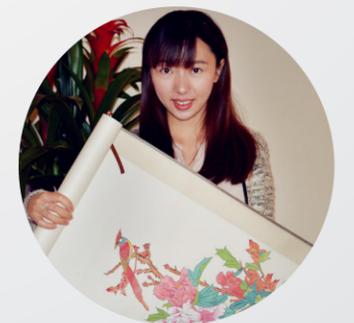


画寓意：唯有牡丹真国色，花开时节动京城。金鹿这朵牡丹将越开越大，永远灿烂夺目。金鹿也正如画中之鸟，独占枝头，冲击蓝天，自由飞翔。



诗寓意：金鹿同仁朝气蓬勃，在美好的金色年华携手共同奋斗。昂首阔步地在当今群雄并起的金融行业驰骋，争夺天下。将我金鹿打造成了业内的一只独秀，各方面不断创新，引领时代。金鹿同仁一起挥汗的青春正如盛夏的花朵一般美丽傲人，无论在何时回首这段历程，都叹不虚此生。

诗藏头为：金鹿人生。



作者简介：李璟
金鹿金融易联天下 运营部

金鹿财行总部 喜迁新址



金鹿财行自 2014 年成立以来，一直以领先创新的“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，以社区化的线下网点为发展目标。

2014 金鹿元年，金鹿财行取得了骄人成绩，首年累计交易量突破 26.5 亿元；注册资本达到 10.48 亿元，位列国内各大第三方理财咨询机构首位；拥有近 1500 名专业理财规划师，向超过 10000 名客户提供作业的综合理财规划咨询服务。在成立不到一年时间内跻身沪上最具实力的第三方理财咨询服务机构行列，创造了知名度和交易量的双重战绩。



随着金鹿财行综合理财资讯服务深度拓展、业务进一步扩张以及公司宏观战略布局需要，2015 年 2 月 25 日金鹿财行总部正式搬迁入驻虹桥商圈顶级写字楼金虹桥国际中心。新办公区大气磅礴，总面积 4293 平方米，位于大厦 23F、25F 上下两层。选择在乙未年正月初七首个工作日正式迁址意味着金鹿财行将站在更高的新起点上开启全新征途。

2015 年金鹿财行将继续发扬“至诚至信，尽责尽心，专业专注，惠民惠利”的服务宗旨，立志为更多的家庭提供全面的专业的综合理财咨询服务。广大家庭财务健康和财务自由是金鹿前进道路上矢志不渝的动力。



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、25 层

A: 王先生是公司的领导也是家里的经济支柱，平常商务应酬很多，健身时间较少，身体大不如前。由于王先生从未做过家庭保障规划，一旦王先生身体出现意外，家庭经济立马没有着落。

B: 赵先生有 500 万的家庭存款，受高收益诱惑，一次性投了 2 年封闭信托，4 个月后他父亲生病需要大额医药费，可是资金一时拿不出来，医药费无法支付耽误治疗，理财的目的何在呢？

C: 孙先生只买了人寿险，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，家庭生活生活水平直线下降，甚至只有过世才能获得理赔，失去保险的意义。

下期话题 ▶▶ 家庭保障的方方面面

家庭面临的风险常常容易被忽略，可一旦发生，对整个家庭的影响常常是毁灭性的，下期话题将全方面解析如何做好家庭保障。

