

# “要学会像富人那样思考”

## 招商银行私人银行部副总经理杨诚信纵论财富目标



杨诚信：资深私人投资顾问，现任职招商银行私人银行部副总经理、总行私人银行中心首席投资顾问。

**宝眼看金融**  
Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com  
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

□本报记者 周爱宝

11月28日，是招商银行潍坊分行财富中心开业的日子，这一天恰逢感恩节。潍坊招行做了两件感恩的事，一是把财富中心开业的费用和员工的捐助一共两万元人民币捐给了当地的见义勇为基金会，二是聘请招商银行总行私人银行部副总经理杨诚信从深圳飞来潍坊，为投资者奉献了一场财富报告会。报告会的主题有两个：一个是富人财富如何，富人是如何思考的，二是要学会像富人那样思考，我们才有可能拥有和守住财富。

### 对未来信心满满

杨诚信来自台湾，四十多岁，头发花白反而增添了这个行业的稳重。他对中国私人财富的高速增长耳熟能详。他预计到2013年底，中国高净值人群数量将达84万人，高净值人群持有的可投资资产规模将达27万亿人民币。其中，山东省的高净值客户4万户。经过投资市场的波动，这些高净值人群投资

心态更加成熟、稳健，通过分散投资和追求稳健收益来规避市场波动带来的风险成为越来越多投资者的共识。随着资本全球化时代的到来，高净值人群跨境多元化配置的需求也日益显著。

杨诚信说，目前高净值人士对政治的关注度提升，对新一届政府发展经济的各项举措充满期待；对政策宏观调控下房地产市场的中期走势表示关注；关注对鼓励民营经济发展的新举措。随着十八届三中全会各项经济改革措施的出台，必将带来新一轮的财富增长。从产业角度来看，虽然部分传统制造业面临增速放缓的问题，但看好产业升级以及新兴行业发展的契机。

### 富人在思考什么

杨诚信说，创造财富固然重要，但是守住财富，让财富保值增值同样重要。据招商银行私人银行部的报告，“财富保障”成为首要财富目标，“财富传承”需求进一步显

现。调研显示，中国高净值人群的首要财富目标，从两年前的“创造更多财富”转向“财富保障”，且提及率高达30%。其次为“高品质生活”和“子女教育”，提及率均约为15%左右。“创造更多财富”由2009年初和2011年初的首要财富目标下降到第四位。

富人们更加看重如何更好地保障自己和家人今后的生活。因此，合理地安排财富使其在保值的基础上实现稳健增值尤为重要。随着子女成长，他们对子女教育的关注度也进一步提升。对子女教育的关注度由2011年初的9%，上升7个百分点，至2013年初的16%。他们的投资行为都会将子女的生活、学习发展等因素考虑在内。与此同时，一些高净值人士开始进入财富传承阶段。调研显示，约有三分之一的高净值人士已经开始考虑财富传承，而这一比例在超高净值人士中更高，达到了接近二分之一。

### 财富安排应对潜在风险

财富保障安排要能够应对潜在风险。该部分人群表示会重点关注政策走向、金融市场波动和企业经营风险。调研表明，高净值人群非常关注经济政策的延续性，以及产业和地域经济扶持政策的变化趋势等。值得注意的是，超高净值人士由于财富分布更为复杂、分散，对系统风险的抵御能力更强，对金融市场波动带来的风险的担忧略低，但他们认为个人和家庭风险具有一定的不可预见性，因此对婚姻和个人健康风险的关注度相对更为突出。高净值人群对家族信托、跨境资产配置等财富保障和风险分散的金融安排兴趣较高。

杨诚信特别讲解了家族信托对超高净值家庭的重要性。家族信托是由专业机构对家族财富进行长期规划和风险隔离的一种金融工具。从法律上来说，信托的资产已经不再属于资产的原始拥有了，这样可以保证家庭财产，避免遗产、婚前财产纠纷，免去昂贵的遗产税，从而延续家族财富。

信用卡的亲密伴侣——

## 我和嘉实“活期乐”有个约会 还款“省心省钱” 是我最渴望的

最近一条“信用卡欠款6年没还9百涨到1万9，账单足足3米长”的新闻受到了热议，在这个信用卡成为消费伴侣的时代，管理信用卡已是一门必修课，我们该如何防止“她”意外“出轨”呢？

笔者的一位朋友小贺早在90年代末便成为了刷卡一族，从最初的满大街找银行网点还款到现在工资卡绑定还款，历经近15年坎坷，还款方式终于跟上了消费的节奏，但这些还款方式还是没有让她感到实惠，是否还有更“省心省钱”的方法呢？

小贺透露自己的信用卡账单日和发工资是10号，而最后还款日是30号，中间相隔20天。这20天里还款资金只能躺在银行活期中“静候发落”。然而据笔者了解，今年以来货币基金的屡次创新已让“货基理财”和“信用卡预约还款”形成了无缝对接。以近期上线的嘉实“活期乐”APP为例，通过其“预约信用卡还款”功能，即使用者绑定了银行卡后，只需设定还款日期，“活期乐”便会自动将账户里的资金还到信用卡中，并让资金在闲置期间享受高于活期10倍的利息。

笔者帮小贺小算了一笔账，如果小贺现在改用“活期乐”作为还款方式，假设每月的还款额为5000元，以“活期乐”绑定的嘉实货币A截至11月18日近一年的平均7%年化收益率3.879%计算，那么5000元的闲置资金20天内能产生10.63元的收益，而活期存款收益仅有0.95元，使用前者相当于信用卡少还了9.68元，一年就能够节省116.16元的开销。

心动后的小贺通过手机应用市场下载了“活期乐”并完成开户，随后很方便的找到了信用卡还款功能。和小贺一样，笔者身边越来越多的人和诸如“活期乐”的APP“亲密接触”后便爱上了这种直观便捷的理财方式，成为了越来越多人手中信用卡不可或缺的“亲密伴侣”。

扫一扫  
更多精彩！  
(基金有风险，投资需谨慎)

# 泰康在线携手淘宝推“乐业保”

## 电商创业者保障平台首次亮相

互联网金融浪潮已经扩展至传统寿险领域。11月26日，泰康人寿与小微金融服务集团(筹)淘宝保险联合召开新闻发布会，正式推出了面向淘宝卖家的两款寿险保障产品，这也是淘宝保险电商创业者保障平台“乐业保”的首次公开亮相。

据了解，这两款命名为乐业保1号和2号的保障产品，是泰康人寿专门为网络创业人群量身打造的。寿险巨头与互联网大佬的战略合作，迎来了金融互联网的新时代。

### 分担风险 护航创业梦想

资料显示，淘宝网店铺已经超过700万家，带动就业过千万。其中大部分都是80、90后的年轻人。降低这些年轻创业者的风

险，保障他们追求梦想的勇气和信心，已经成为淘宝保险小微企业员工保障计划的重要任务。

作为一家负责任的大型保险金融服务集团，泰康人寿奉行“专业化、规范化、国际化”的发展战略，致力于让保险更便捷、更实惠。此次泰康人寿在乐业保上线的两款产品，正是为互联网的年轻创业者们量身定制的。其中1号为癌症及身故保障，每月10元即可获得10万保障；2号为误工津贴，一旦因病或意外而住院，即可获得每天50元的补偿，每月仅需5元。淘宝卖家登录卖家中心即可根据需要进行自己或员工直接购买。

泰康人寿创新事业部负责人表示，此次与淘宝保险达成战略合作，正是期望通过“乐业保”计划，在为淘宝创业者提供最必

不可少的保障的同时，让他们享受到保险的便捷实惠。

### 从线上到线下

#### 打造全方位寿险服务

对于保险这种“体验后置”的金融产品来说，便捷周到的服务至关重要。泰康人寿为乐业保专门定制的两款产品，不仅可以在线投保、管理保单，还能在线理赔，实时查看保障内容、投保和续费的情况等，所有保障一目了然，公开透明。这意味着，即使是理赔，都只需要在线填写申请材料并上传相关证明资料即可完成。

这样庞大的“寿险网络化”工程显然并非一日之功。早在2000年，泰康人寿就设立了大型保险电子商务网站——泰康在

线。这是国内第一家由寿险公司投资建设的、实现在线投保的网站，也是国内首家通过保险类CA认证的网站，为行业开辟了网上保单设计、电子保单、在线健康告知、支付平台等一整套完善的业务模型。

业内人士认为，乐业保的合作模式，标志着泰康人寿在国内率先实现了从投保、支付、理赔到后续服务全过程的在线完成。当然，由于这两款产品涵盖住院和癌症保障，完整便捷的线下服务网点和权威可靠的专业医疗机构显然不可或缺。据悉，泰康人寿在全国设立了35家分公司，各级机构超4200家，可理赔的住院医院数量超过3000家，几乎覆盖全国所有城市，可以为“乐业保”提供完善的线下服务。

(财金记者 王小平)

# 人保财险保费收入突破2000亿

## 行业竞争力和国际影响力进一步提升，已跻身全球行业前列

记者日前了解到，截至2013年11月27日，中国人民财产保险股份有限公司(以下简称“人保财险”)保费收入突破2000亿元，成为中国财险市场首家年度保费超越2000亿元量级的公司。数据显示，人保财险2008年保费收入为1016.55亿元，五年以来保费收入、总资产、经营利润等经营指标稳步增长，经营业绩持续向好，目前保费收入稳居亚洲第一，在全球单一品牌财险公司中排名第二，再次展示了中国财产保险行业的强大实力。

保费突破2000亿跻身全球市场前列，是人保财险发展史上一个具有重要意义的里程碑，标志着人保财险已经步入了一个具有较强行业竞争力和较强国际影响力的全新发展时期。人保财险经过近年来深入改革发展实践，公司体制机制逐步完善，管理模式不断创新，经营活力和发展动力显著增强，人保财险凭借其领先的产品优势、服务优势、技术优势等赢得了市场。

### 强大的产品开发能力

不断适应客户需求，提供丰富

的产品是人保财险业绩持续增长的坚实基础。据了解，人保财险拥有完善的产品研发体系，强大的产品开发能力，门类齐全的在售产品种类，涵盖非寿险各类业务领域，拥有一批行业领先的创新产品。在日益白热化市场竞争环境下，人保财险大力实施产品创新战略，平均每天推出1个新条款，为广大客户提供全方位、高质量的保险保障服务。人保财险在售产品种类涵盖机动车辆险、财产险、船舶货运险、责任险、信用保证险、意外健康险、能源及航空航天气险、农业保险等各个业务领域。尤其值得一提的是，人保财险为2008年北京奥运会、2010年上海世博会、广州亚运会开发了一系列具有中国特色和自主知识产权的专属保险产品。

### 坚持服务至上的理念

坚持服务至上的理念是人保财险获得骄人业绩与良好市场口碑的关键。近年来，人保财险致力于“打造保险业第一服务品牌”，以实现超越期望的客户体验为目标，在“以客户为中心”的战略转型

道路上做了大量的探索和努力。通过拓宽保险服务领域，扩大保险覆盖面，创新服务手段，优化服务流程，为广大客户提供更加优质的保险服务。人保财险强大的销售和服务网络，对公司拓展服务领域、创新服务手段，提升服务水平，为客户提供专业化、差异化服务提供有力支撑。截至2012年底，人保财险拥有遍布全国城乡超过1.3万个机构网点，网点覆盖全国近82%的乡镇，在国内保险机构中，网络最为广泛。

### 企业技术优势不断提升

坚持科技创新不断提升企业技术优势是人保财险引领财险行业发展的内在保证。人保财险在承保、理赔和再保险等核心技术领域处于国内财产险业领先水平，在长期的业务实践中积累了大量的风险管理经验。人保财险近几年与中科院遥感所开展了无人机航空遥感研究，运用无人机航空遥感技术探索“按图承保”、“按图理赔”新模式，使承保理赔智能化向前迈了一大步。在芦山地震、山西暴雨、“菲特”台风等重大自然灾害的定

损查勘工作中，人保财险就是利用无人机在高空获得了高分辨率影像，及时对灾害损失有一个宏观把握，然后配合地面抽样调查，极大提高了查勘定损的精度和效率，为灾后理赔提供精准的数据支持。

承继辉煌，任重道远。PICC品牌与共和国同生共长，在国内外享有广泛影响和显著声誉，自国际评级机构穆迪2008年首次对公司进行评级以来，人保财险连续5年保持穆迪公司对中国金融企业的最高信用评级A1级。如今站在2000亿的新起点展望未来，人保财险将继续以公司新时期发展战略为指引，牢记“保障人民高品质生活”的事业追求，以“一流的风险识别与控制能力、一流的服务与销售能力、一流的运营管理能力、一流的创利能力”为标准，以专业化、标准化、集中化、差异化建设为路径，以组织能力持续提升为驱动，打造以客户为中心的开放、高效、透明、高度智能化的运营管理系统，努力把公司建设成为战略领先、文化先进、机制科学、队伍一流的全球领先财产保险公司！

(财金记者 薛志涛 通讯员 尚斌)