



开栏语

6月份CPI再创新高达到6.4%。物价上涨,财富缩水。负利率时代,我们如何才能跑赢CPI?

如果你把原本用于购车的50万元用于投资,想获得高于一年贷款利率(6.56%)的年收益率,该怎样做?

这是一场“荷包”保卫战。

在全面投资理财的年代,跑赢CPI只是基本目标,理财必须与时俱进。在湖南省第二届金融博览会开幕前夕,从今天开始,本报特辟“理财达人”专栏,推出身边的理财达人系列访谈,请他们现身说法,就负利率时代的投资理财攻略给读者奉上锦囊妙计。

抛股票买办公室,这边跌那边赚

看功成名就的律师如何将实用、爱好与投资结合得恰到好处



理财达人

有朋友称,在“70”后这一律师群体中,陈平凡可算是功成名就了。但他总会淡然一笑,“别瞎掰了,咱还在路上呢”。

1995年大学毕业后,陈平凡先为别人打工,位至一家纳斯达克上市公司的董事长助理。5年后,因别样的人生际遇,取得律师职业资格证的他找到了可以释放所有能量和热情的平台——律师。

“能赚钱,也能帮别人解决问题”。在逾十年的律师执业生涯中,陈平凡积淀了丰富的理财故事,且看他如何将实用、爱好、投资结合得恰到好处。

投资办公室,实用并可升值

房产一直被不少人士视为最稳健、回报率最高的投资路径。陈平凡坦言自己是房产投资者中的一员。不过区别在于,他投资的不是普通住宅,也不是商业门面,而是办公室。

2007年股市大跌的前夕,陈平凡为改善当时自己所在的湖南白沙律师事务所办公环境,将手头股票抛得一分不剩,并且借了点钱做首付,购买了位于长沙芙蓉南路BOBO天下城近170多平方米写字楼。“当时的价格为4900元每

平方米,现在市值每平方米应该在8000元以上。”

陈平凡说,当时没管股市的涨跌,也没办法预料,只是觉得律师是自己的终身职业,律师事务所需要更好的办公环境,所以就购买了。他给自己的总结是:看准了,觉得值,就果断地出手。“哪怕负点债,只要是良性的,都无妨。”

收集邮票纪念币,爱好与投资相结合

陈平凡一直尊奉一个信条:你花的时间比别人多,取得的成就就会比别人大。从农村走出来的他一直存在紧迫感。

充满生活智慧的他,几乎不会错过任何有价值的学习渠道和投资方式。比如,他多年保持着集邮的爱好,并坚定会有很好的升值空间。

陈平凡自小就喜欢集邮,但因经济原因一度错过不少有价值的邮票。不过,爱好总不能轻易丢掉,而且考虑到孩子将来也能从邮票上学习很多知识,前两年自己经济稍稍宽裕时,就一次性补齐了两套1992年至今的每年的年票。

除此之外,陈平凡还喜欢投资金银纪念币。他举例说,1996年一盎司《熊猫》银币,起步价160元,最高曾炒到800元。“可以送朋友,也可收藏,买准了,升值是肯定的。”

■记者 刘永涛 实习生 潘海涛



人物名片

姓名:陈平凡,湖南金州律师事务所副主任、致公党湖南省委法律工作委员会秘书长、湘潭大学法学院兼职教授、硕士研究生导师。

理财观:不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江海

投资重点:房产、股票、基金

财富点评

坚持资产配置原则

陈平凡先生在金融投资、不动产投资及另类投资上都具备投资经验。但就每个时间段来看,无论是投资股市、房产还是邮票,陈先生都未做到真正的大类资产配置,更多的是根据当时自己的需求而投资。单一标的重仓投资缺点在于当系统性风险来临时,无法分散风险。

理财知识需要在实践中检验和丰富,基金、保险、黄金等理财产品的资源配置需要信任沟通和专业咨询。比如,招行理财产品素质以“螺旋提升四步工作法”帮助客户寻找最优配置点,严格按照“倾听、建议、实施、跟踪”与客户开展互动,量身定制理财组合投资方案。可以试想,如果不是因为搬迁办公室的需求而及时抛掉股票,在2008年金融风暴来临之后,陈先生的股票市值将缩水到仅有原来的30%!这样的亏损幅度,相信谁都不能接受。

因此,我们建议,无论何时,必须要坚持资产配置原则。可根据陈先生的风险属性,制定有针对性的理财建议书,通过将资金投资于不同市场的大类资产,如现金管理、债券类、股票类、贵金属、海外市场、不动产等。这样既可以避免单一市场的系统性风险(如宏观调控房地产),又能不错过每个市场的机会,以此达到战胜通胀、稳健增值、风险对冲的作用。

■招商银行长沙分行私人银行钻石理财经理 汪凤鸣

人脉即财脉



刘佳给人的第一印象,有点像邻家女孩,一身素装,清爽、自然,不施粉黛。出生于长沙一个普通知识分子家庭,从小梦想着成为记者。阴差阳错,却步入了金融行业的大门。

看起来性格温顺,骨子里却很要强,从成为银行柜台工作人员的第一天起,刘佳就发誓要在平凡的岗位,做出不平凡的业绩,总以从长沙河西石佳冲走出来的金融界名人肖钢一批学友为荣,鞭策自己不断进步。功夫不负有心人,很快,刘佳就从柜台工作转到了客户经理,才知道金融营销并不是单一的揽储,必须充分了解金融产品,用心、用情去营销。

产品是冷的,人是有血肉的。如何将冷冰冰的产品做出情感来,这就是一门学问,更是一门艺术。金融产品的营销不像男性那样充满力量,显得特别强势,而像一名贤淑、温柔的女性,包容、平和,带有体温和情感,并且坚忍不拔。

2008年,攻读中南大学工商管理硕士的刘佳,将这种情感营销的独门秘笈在同学中发挥得淋漓尽致。在同学中间,刘佳总是热情地帮助同学,却从不向同学主动推销业务。一次次的热心帮助,取得了同学的信任,成为了她最忠实的客

人物名片

刘佳 中国银行长沙市高桥支行副行长

出生时间:1982年

出生地:长沙

最喜欢的一本书:《智慧书》

最喜欢的经济学家:葛拉西安

执业证书:理财规划师资格证、代理保险资格证

最高学历:工商管理硕士

爱好:打球、游泳、逛街、K歌

工作态度:一个会工作的人,也应该是一个会享受生活的人。工作时就风风火火,认真踏实,闲下来时就放慢脚步,好好享受。

读书体会:《智慧书》给我印象最深在于它鞭辟入里的剖析了人性的底蕴,对生活对工作都有启迪的作用。它通过300条浅显易懂的语句配合相应的说明,让我对工作和生活有了更多和更深的认识,为我解决生活和工作中的难题提供了很好的思路,边学习边成长。



户。

作为竞聘上岗,并主管营销业务的中国银行长沙市高桥支行副行长,刘佳深深地懂得,人脉即财脉,在如今讲究互动合作和资源时代的时代,个人的成长

和发展如果单凭单打独斗,显然是不合事宜的。一个人想要过得精彩、活得充实,就必须要有广泛的人脉,只有不断积累资源,最终才能助推自己成功。

■记者 陈张书

中信银行投资银行 创新银企发展思路

面对当前的宏观经济环境,银企之间应怎样开展有效的合作?这是银行和企业都在思考的问题。可以肯定的是,传统的银行产品已经远远不能满足企业的需求。而投资银行业务正是给企业提供了这样一种选择,以创新思路发展业务、打开融资渠道、防范经营风险,进而实现银企双方的共同发展。

中信银行的投资银行业务,依托了中信集团的金融控股平台,能根据企业需求有效整合银行、证券、保险、信托、资产管理、期货、租赁、基金等各类金融资源,研究设计适应企业自身经营管理特点的金融产品,为其提供综合性全能的投资银行服务。

投资银行业务作为中信银行的品牌业务,创造了国内商业银行投资银行业务的多个第一,中信银行是国内最早开展租赁及表外融资业务的商业银行,率先开展全系列对公资产管理业务产品的商业银行,同时也是首批批准开展并购贷款业务的商业银行。近年来,中信银行凭借着在债券承销、结构融资、资产管理、财务顾问等方面的领先优势及专业服务,荣获了多项荣誉,同时,牵头银团贷款金额在中国地区排名跃升至第二位,一系列的奖项和荣誉奠定了中信银行投资银行业务在全国股份制银行中的领先地位。

■记者 刘永涛

