

交通银行沃德财富五周年专题报道

交行沃德财富五周年系列活动启动

□记者 刘黄周 通讯员 建军 婉华

百年老店，交通银行。沃德财富，五年厚载。自2006年沃德财富品牌面世至今，越来越多热衷于财富稳步增值的客户认识了沃德，享受了沃德，信赖了沃德，在沃德财富分享到了财富管理的盛宴。

沃德财富，是交通银行整合全行资源，以金领、专业人士、私营企业主等高端人群为目标客户，精心打造的金融服务品牌。“沃”具有丰厚、肥沃等含义；“德”有美德、高尚的意义，寓意诚信、厚德乃取财之道。“沃德”是财富的一种态度，创造、积累、海纳、共享、取之有道，以服务之“德”，创财富之“沃”。沃德财富谐音同“我的财富”、“获得财富”，在此我们真诚地祝愿您的理

想与财富同交通银行的百年事业共成长。

五年来，沃德财富秉承着“丰沃共享 厚德载富”的财富精神和价值理念，为每一位沃德财富客户配备一名经过专业训练的专属沃德财富客户经理，通过一对一的服务、专供的理财产品，为客户建立专享沃德账户，通过多账户的统一管理，多元化的功能服务，灵活的资金补充和专享的优惠价格，为客户全力打造优质的个人财富管理平台和便利的金融服务。

人的一生中总有一些伙伴伴您成长，给您关怀和照顾，让您难以忘怀。沃德财富也一样，五年来，她已成为越来越多客户人生中的忠实伙伴。值此沃德财富五周年之

际，交通银行、洛阳晚报联手推出交通银行沃德财富五周年专题报道，通过“沃德五周年，您我故事会”、“沃德五周年，交行卡博汇”、“沃德五周年，交银理财慧”三个层面进行系列报道，倾听五年来沃德客户的心声，细数私人银行卡、沃德卡、交银理财卡、新金卡为沃德客户带来的便捷、尊享服务以及交行理财专家如何帮助沃德客户进行智慧的理财选择。

创富
前沿文艺范儿经商：
公园里开咖啡馆

□见习记者 龚娅丽 文/图

在网友“咖唆”看来，咖啡这样的“舶来品”早已超越了餐饮范畴，是一种无法拒绝的生活方式。定位要标准、经营重在品牌和细节，这是“咖唆”开咖啡馆3年来沉淀出的经营之道。

▶▶成功在于定位

在洛阳，咖啡馆主要以会所型咖啡馆为主。会所型咖啡馆的特点是投入大、档次高、风险大，定位是高端客群。主打亲民牌的休闲式咖啡馆尚属“珍稀品种”。“咖唆”考察上海、杭州、厦门等地发现，原来咖啡馆可以开在公园里，借助公园得天独厚的景致渲染气氛，让咖啡馆显得格外休闲。相比商务人士常去的咖啡店，这里更显得自由随性。

回到洛阳后，“咖唆”在王城公园凤湖湖畔觅得一处好地，建成了这座40平方米的咖啡馆。(如图)“咖啡馆不是小资的聚集地，而像自家后院一般带给人怡然自得的逸乐。”“咖唆”说。咖啡馆的经营定位，决定了资金、人事、菜单、地点乃至店面的设计装潢，要围绕经营方向来规划其他细节。

“咖唆”的咖啡馆不大，仅有4张桌子、16把椅子，但回头客对它很钟爱。在洛阳，小咖啡馆能维持3年，本身就是成功——

前期投入30万元，其中购置进口咖啡机、烤箱、沙冰机、磨豆机等设备、餐具和原料，共12万元；把3名服务员送到上海培训花费1万元；其余的花销在装修和租金上，另外留足至少能维持咖啡馆赤字经营5个月的预备金。

“咖唆”主张的装修风格是“朴



实”，因此定做了青石吧台，桌椅是红木材质，桌布是青底白花的老棉布，墙上撑起木架来放置书籍和洋酒，还从杭州购得艺术幔帘当窗帘。

▶▶品牌和细节俘获顾客心

咖啡经营和品牌经营密不可分。怎样给咖啡馆做广告？“咖唆”另辟蹊径——

2009年5月，她在豆瓣网上建立了咖啡馆的讨论小组。豆瓣网主要以书评和影评为特色，多是热爱文艺、有小资情调的学生、白领等，俘获这类群体的心，就相当于对受众群进行了精准营销。“今年牡丹文化节期间，还有上海游客通过网络知道有我们这家咖啡馆，特地过来品尝咖啡。”“咖唆”说。

“咖唆”告诉记者，开咖啡馆通常前几个月都处于“烧钱”阶段。既然店面面积不大，广告攻势又非铺天盖地，只能靠高品质的咖啡和经营细节来留住老顾客的心。

她花了不少时间，到处品尝别家的咖啡豆，除了训练自己的味觉之外，也研究不同咖啡豆的品质与口感，上网向业界人士请教，参加豆商或咖啡机供应商提供的相关课程。

“咖唆”认为，要支撑一家小咖啡馆，必须以除了咖啡之外的很多东西作为主题。这样的主题可以多方面的：墙上张贴的法国老电影海报和草根摄影师摄影作品，书架上的文艺史和画报，还有风琴、三弦、马头琴……

“咖唆”在细节上更下足了工夫：桌上摆着“温馨提示”，告诉客人如何正确喝咖啡；从南方购置的户外燃气取暖器，外形酷似蘑菇雨棚，在冬日里给客人带去新鲜的温暖感；印制了牛皮质感的咖啡馆名片、线路图和可以涂鸦的卡片；定了喝6杯咖啡赠饮1杯的优惠促销政策；策划情人节、圣诞节甚至万圣节的主题派对活动，将活动方案发布在豆瓣网讨论小组等等。环境、氛围和服务，这些是咖啡馆的软实力，也是俘获人心的秘诀所在。

理财实战

合理配置资产
教育资金宜早规划

□记者 宋锋辉

理财师：王华，国际金融理财师(CFP)、建行资深理财经理、建行洛阳分行财富管理中心理财经理，具有丰富的金融服务经验。

案例背景：吕先生38岁，是一家小公司的老板，年均收入20万元左右。吕先生的妻子目前没有工作。他们有一个儿子，刚上小学。

目前，吕先生家庭年消费支出大约5万元；有一套自住房，价值120万元；有20万元商业贷款；家里有一辆8万多元的私家车；另外，有约20万元的炒股资金，处于被套状态。

理财目标：

1. 吕先生计划在孩子高中或大学时，让其出国留学，需要准备一份充足的资金。

2. 想在一年左右的时间里购置一辆价值在30万元到40万元的新车。

家庭财务状况点评：

吕先生是家庭最强有力的保障，所以吕先生的健康保障问题是重中之重。家庭每年约有70%的结余，大概可以积累14万元的资金，储蓄率较高。家庭现有贷款余额20万，与家庭收入和家庭资产情况相比，负债水平位于合理范围之内。

但是，吕先生家庭资产投资结构较为单一，建议调整投资方式和投资比例，建立适合自己家庭情况的资产组合方式。

理财建议：

1. 注意完善家庭保障体系。在参加社保之外，需要购买足额的寿险、意外险和健康险。另外，吕先生妻儿的健康险也要加强。家庭年交保费控制在年收入的10%左右，这样整个家庭生活就没有后顾之忧了。

2. 适当准备家庭备用金。准备3个月到6个月的月支出金额作为家庭备用金，其余资金可以更好地用来安排投资，可以借助货币基金和信用卡安排好家庭的日常消费支出。

3. 精打细算实现购车目标。利用信用卡购车分期付款服务，若购买40万元的车，首付30%，选择3年期分期，每月还款7000元左右，这样既拥有爱车，又不产生过大的资金压力。

4. 儿子教育早早规划。按照目前的消费水平，现阶段每年的出国留学费用在20万元左右，高中至大学7年需准备140万元，孩子刚刚上小学，未来9年时间可以储备教育费用，建议利用家庭每年的结余资金结合基金定投实现，投资产品以稳健的方式为主。

中国建设银行
财富管理中心
汇智理财 富足人生
热线：64365000/5111

基金诊断

定投、股基、债基多品种配置
该坚持吗？

□见习记者 龚娅丽

案例：张先生在2006年、2007年相继买入上投摩根亚太优势、银华优选、建信优选、兴业趋势、鹏华动力，一直被套牢。其中建信优选和鹏华动力分别亏损了2000元、6000元。鹏华动力从2009年2月开始定投，每月定投1000元。张先生还买入10万元的信诚经典优债B，已盈利1万。请问这些亏损的基金该如何调整？鹏华动力的基金定投要不要继续？债基要不要继续投资？

诊断：银华优选、建信优选盈利能力中等，波动风险都高于同类型基金，且短期盈利能力有下降趋势，建议逢高赎回，进行调整；兴业趋势盈利能力中等，风险和波动均处于中等，短期盈利能力有上升趋势，建议继续持有；上投摩根亚太优势属于QDII型基金，盈利能力在同类型基金中排名较低，目前是负收

益率，建议进行调整。

鹏华动力盈利能力较低，并且波动较大，但是鉴于基金定投，在基金逢底调整的时候坚持定投，能获得更多收益，因此建议目前继续投资。目前A股市场反复震荡、流动性收紧预期不断增强，整体上呈现股弱债强的格局，债券型基金业绩普遍优于偏股方向的基金。基民最好在投资组合中加强债券型基金配置。

本期专家：招商银行洛阳分行理财经理许帅峰
《基金诊断》栏目，帮助读者进行基金诊断和优化。您可致电13513847548进行咨询，或者直接发送邮件至jrlcsyb@126.com。

招商银行
财富管理
袁媛理财团队
招商银行 财富银行
财富热线：64158625