

金 牌 理 财

——北京金融行业青年理财服务综合技能大赛获奖方案

北京市总工会金融工作委员会 / 编
共青团北京市金融工作委员会

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

金牌理财：北京金融行业青年理财服务综合技能大赛
获奖方案/北京市金融工委，金融团工委编. —北京：
经济科学出版社，2004.9

ISBN 7-5058-4336-2

I. 金… II. ①北… ②北… III. 投资—方案—汇
编 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 067231 号

责任编辑：王 岩 刘欣欣 解 丹

责任校对：徐领弟

版式设计：周国强

技术编辑：王世伟

金牌理财

——北京金融行业青年理财服务综合技能大赛获奖方案

北京市总工会金融工作委员会
共青团北京市金融工作委员会/编

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：www.esp.com.cn

电子邮件：esp@esp.com.cn

北京中科印刷有限公司印刷

河北三河永明装订厂装订

880×1230 32 开 11.625 印张 200000 字

2004 年 9 月第一版 2004 年 9 月第一次印刷

印数：0001—6000 册

ISBN 7-5058-4336-2/F·3608 定价：32.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

编审委员会成员名单

编委会主任：

成燕红 中共北京市委金融工作委员会书记
北京市人民政府金融工作办公室主任

编委会副主任：

张 民 中国建设银行北京市分行行长
郭光磊 中共北京市委金融工作委员会副书记

编委会成员：

余祁相 北京市银行业协会秘书长
涂永红 中国人民大学财政金融学院金融系副教授
中国财政金融政策研究中心项目部主任
孙建林 中信实业银行营业总部副总经理、高级经济师
王文忠 中国工商银行北京市分行市场策划部副总经理
袁磊夫 中国建设银行北京市分行个人银行业务部副总经理
沈继银 华夏证券股份有限公司经纪管理总部常务副总经理
杨 蓉 中国人民财产保险股份有限公司北京市分公司
营销管理部总经理 英国特许保险学会会员
张兆群 北京市总工会金融工作委员会副主任
王玉芳 共青团北京市金融工作委员会书记

前 言

改革开放 20 多年来，我国城乡居民的收入水平不断提高，全社会金融资产迅猛增长，其中个人金融资产在各类金融总资产中的比重，由 20 世纪 90 年代初期的 40% 左右上升到本世纪初的 60%，首次超过了公司和政府部门，成为第一大类金融资产。金融环境的变迁，企、事业单位和个人对综合理财服务的迫切需求，既为我国金融企业综合理财业务提供了广阔的市场发展前景，也对金融行业提出了新的挑战。

为了促进各类金融机构和广大业内人士的沟通交流，推动首都金融业的创新发展，引导广大金融消费者的消费行为，2003 年底，由北京市总工会金融工作委员会、共青团北京市金融工作委员会、银行业协会、证券业协会和保险行业协会联合举办了“北京金融行业青年理财服务综合技能大赛”。在这次大赛中，首都金融界的青年选手们汇聚一堂，集中展示了各自的理财服务理念和技能，一批银行、保险、证券、信托行业的青年业务才俊脱颖而出；他们设计的理财方案具有综合性、新颖性、独特性和前瞻性，在提供跨行业金融产品与服务、最大限度地满足客户需求方面都具有一定的创新突破，这对引领首都乃至中国金融理财业务的未来发展具有现实而深远的意义，在我国理财业务兴起的阶段，是不可多得的学习参考资料。大赛结束后，社会各界特别是金融机构、金融院校和专业媒体纷纷索要参赛选手们的设计成果。为了满足各金融机构学习理财技能和提高理财业务水平的强烈愿望，在征得参赛选手及其所在单位同意后，我们将其中有代表性的理财方案挑选出来，汇聚成书，以飨读者。

本书最大的特色是：理论性与实践性、综合性与专业性高度统

一。尽管目前市面上理财的书籍不少，但像这样汇集理财案例分析的书籍却是不多，尤其是由金融一线的岗位能手设计的理财方案的书籍更为罕见。本书精选的理财方案不仅突出了产品服务创新、营销方式创新，还具有高度的客户定位针对性。例如，针对现在部分年轻人选择“丁克”生活方式，书中部分方案专门为“丁克”家庭提供了专家理财建议。

本书主体内容共分三个部分：

第一部分为公司理财。随着市场竞争的激烈，公司价值管理意识日益增强，如何综合利用金融工具，以便最大限度地降低财务成本、提高资金运用效率、规避经营风险，是公司经理们头痛的问题，也是他们渴望理财专家指点迷津之处。

第二部分为个人理财。每个家庭、每个人的生活方式不同，风险承受能力和风险偏好不同，收支结构千差万别，如何在规避风险的同时，尽可能地提升资产价值进而提高生活质量，最大限度地保障自己的小康计划顺利进行，是现代家庭和个人不得不直面和重视的问题。由于家庭和个人的金融知识比较欠缺，对金融产品的认知程度不高，亟需理财专家予以指导。

第三部分为北京奥运融资。2008年正向我们走来，举办北京奥运是全国人民的大事，也是各家金融机构彰显综合优势、抓住发展契机、树立国际形象千载难逢的机遇。

总之，本书囊括了针对公司、家庭与个人、奥运理财需求的多个案例，运用金融产品功能和金融服务技巧，为上述各类客户给出了目前市场上较为理想的答案。

呈现在您面前的，不仅仅是一本普通的理财案例书籍，它还是首都数万名金融员工的智慧结晶和至诚至真的心情，希望能为您的家庭和生活、为您的财富和事业排忧解难，为您的梦想插上腾飞的翅膀。

编 者

2004年5月10日

目 录

前 言

—1—

上篇 公 司 理 财

案例一 大型企业集团银企合作方案

能否赢得高端客户的信赖关系到一家商业银行的成败存亡和可持续发展。面对日趋激烈的优质客户市场竞争，各家商业银行绞尽脑汁，使出浑身解数。本方案中招商银行针对某大型企业集团对金融服务需求多样化的特点，充分发挥其在金融产品功能和服务手段方面的综合、创新优势，提出了信息服务、资金划付、财务系统、网上关税缴纳、“先放后税”和网上出纳等六大解决方案……

——招商银行北京分行

—3—

案例二 保险公司投资理财方案

无论从潜在规模还是从发展速度看，中国保险市场的吸引力在全球都首屈一指。保险公司为保户提供保险理财服务，保险公司自己如何理财？谁又能为保险公司理财？本方案中华夏证券股份有限公司通过深入解读中国基金、债券市场的行情发

展，为保险公司提出了有针对性和可操作性的理财方案……

——华夏证券股份有限公司

— 36 —

案例三 公司发展与并购融资规划方案

企业并购重组不仅是国内媒体、大众的热点话题，也是国际上企业行为的时代潮流。企业并购重组不仅是企业之间的行为，更为金融服务特别是银行重组并购融资提供了巨大的市场发展空间。作为一家有竞争力的商业银行，如何通过挖掘和延展产品功能，丰富金融服务手段和技巧，为重组并购企业提供优质的金融支持，是本方案的价值所在……

——深圳发展银行北京分行

— 71 —

案例四 上市公司固定资产筹资方案

2

上市公司是商业银行重点客户群体和利润的重要源泉，财务战略和资本结构，即股本融资和债务融资的比例确定是否科学合理，关系到一家上市公司的现实利益和长远发展。针对本案例入选的两个理财方案通过运用不同的计算模型，对股本融资和债务融资的差异进行了全面、综合的比较分析，对有融资需求的企业具有重要的参考价值……

——北京市商业银行设计方案

——华夏证券股份有限公司设计方案

— 95 —

中篇 个人理财

案例五 中高收入家庭理财方案

随着中国经济的发展和国民财富的增加,我们身边金领、白领阶层的队伍越来越壮大。金领、白领人士对自身生活品质的追求越来越高,对未来生活的安排精益求精,对子女教育的投入远远超出社会平均水平……但是由于工作繁忙,社会活动频繁,兼之对跨专业、多种类、层出不穷的金融理财产品缺乏深入的了解,他们亟需专业理财人士的帮助和指点,如何帮助他们实现资财保值增值、理性安排生活,本方案给出了一条可资借鉴的思路……

——中信实业银行总行营业部

—143—

案例六 “丁克”家庭理财方案

经济条件的改善,生活节奏的加快和生活理念的变化,共同催生了大都市里的新新人类——“丁克”一族。作为“丁克”群体的共同特征,既有对现实生活质量、人生品位和身心健康的孜孜以求,又有对未来工作、生活不确定性未雨绸缪的渴望。本案例精选了三家国有商业银行和股份制商业银行针对“丁克”一族的理财顾问安排,综合运用银行、保险、债券、基金、股票、信托、不动产等多领域的筹资、投资理财产品,是“丁克”一族不可或缺的理财“羊皮卷”……

——中国建设银行北京分行设计方案

——中信实业银行总行营业部设计方案

——中国民生银行北京管理部设计方案

—161—

案例七 单身贵族综合理财方案

翻开历史新纪元，从上世纪七、八十年代出生的中国独生子女开始拉起人生的纤绳，独立走向人生的大舞台。作为中国社会的继承力量，他们自幼受到长辈亲朋的呵护，大多受过良好的教育，市场就业竞争能力较强；但是，在中国社会保障体系建立过程中，作为众多游离于社保体系之外或保障程度较低人群的后辈，他们也承载着历史和社会赋予的重荷。本方案针对独生子女群体的理财需求，提供了超过十种的备选方案，分门别类，立足长远，细陈利弊，各有千秋……

——交通银行北京分行

— 239 —

下篇 奥运融资

案例八 北京奥运融资综合策划书

2008年北京奥运吸引了全球的眼光，作为全力走出国门、实施国际发展战略的中国金融企业，更是把北京奥运作为提升业务发展能力和树立国际形象的千载难逢的战略机遇，并把关心奥运、服务奥运作为本土企业义不容辞的责任。本方案通过全面分析北京奥运对金融服务的需求，就市政建设、环境保护、交通设施、场馆建设、旅游发展五大方面，给出了量身定制的解决之道……

——交通银行北京分行

— 263 —

案例九 信托开辟奥运融资新天地

思路就是财富。对于北京奥运及其相关配套实施建设所需要的融资支持，不可能也不应该仅选择一种渠道。作为金融机构的有机

组成部分，信托能为北京奥运做些什么？本方案在综合比较奥运市政债券、专项奥运基金、资产支持债券等银行贷款以外融资方式以外，合盘推出了奥运集合资金信托计划……

——北京国际信托投资有限公司

— 300 —

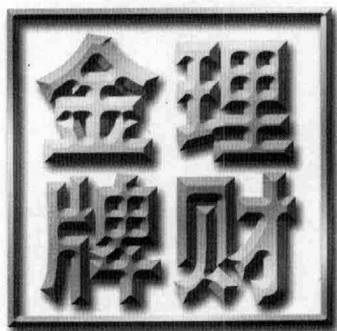
后 记

— 323 —

Gongsi

公司理财

上篇



案例一

大型企业集团银企合作方案^①

——招商银行北京分行

背景材料

B汽车有限公司（简称B公司）成立于2002年10月16日，是由××有限公司和××株式会社共同出资设立的。B公司是中国加入世界贸易组织后批准的第一个汽车生产领域的合资项目，这个项目得到了中韩双方的大力支持和高度重视，并被北京市确定为振兴北京现代制造业的龙头项目。截至2003年9月末，B公司的轿车产量突破40 000辆，销售收入突破90亿元，加盟4S店近百家，当年产值占到北京工业总产值的12%，当仁不让地成为带动北京经济增长的领军企业。我们相信随着B公司2008年产能60万辆目标的逐步实现，公司对北京经济的拉动作用必将得到更加充分的展现。

正是看到了B公司短短一年来对首都经济建设做出的贡献，同为北京企业，招商银行北京分行非常愿意为这样的杰出企业代表提供全方位的金融理财支持，并为首都经济持续健康的发展贡献自己的微薄力量。同时，我们也看到正处于旺盛生长期的B公司有着远远多于其他企业的金融需求，这更是激发我们金融创新斗志、提升理财水平的力量源泉。因此，我们将B公司作为此次比赛自选题参赛方案的目标服务对象原形。

^① 本方案为自选题。

一、因您而变的招商银行

因您存在，为您精彩
力创股市蓝筹，打造百年招银

招商银行 1987 年成立于深圳。建行 16 年来，招商银行始终按照现代化商业银行的经营管理原则和运行机制，积极、稳健、规范地发展各项业务，成长为一家总资产逾 4000 亿元人民币、营业网点覆盖国内主要经济地区和中心城市的全国性商业银行，也是第一家在中国香港地区设立分行、在纽约设立代表处的股份制商业银行。招商银行以不足全国银行业 4% 的从业人员、2% 的营业网点，创造了全国银行系统 16% 的资产和接近 6% 的利润。目前，招商银行已跻身于世界前 200 家大银行之列，是国内规模最大的上市银行。

作为新兴的商业银行，招商银行努力开拓、锐意创新，取得了骄人业绩，获得了众多荣誉，赢得了社会各界的广泛认同。

▶2002 年 4 月招商银行在上海证券交易所正式挂牌上市，成为国内第一家完全按照国际会计标准审计上市的银行，也是目前总股本、筹资额和流通盘最大的上市银行。

▶2003 年，在由《人民日报》和上海证券交易所合办的《上市公司》杂志评出的 2002 年度“《上市公司》50 强”排名中，招商银行排名第 5。其中，招商银行总资产位列各家上市公司首位。

▶招商银行在英国《银行家》2002 年度“全球 1000 家大银行”排名中，按总资产排名第 157 位，身居世界银行 200 强。

▶1996~2003 年招商银行分别被英国《银行家》、《环球金融》和《亚洲金融》杂志多次评为“中国最佳本土银行”、“世界 25 家最佳资本利润率银行”。

►招商银行连续被权威媒体评为 2001 年度、2002 年度中国“最受尊敬的企业”和“最具有影响力企业”；在中国社会科学院和《中国经营报》共同评选的“2003 年最具竞争优势百家企业”中，招商银行排名第 14 位。

►2003 年，招商银行“一网通”作为中国电子商务和网上银行的代表，被国际计算机 CHP 组织授予 21 世纪贡献大奖决赛提名大奖，这是中国企业第一次获此殊荣。

►1997 年，招商银行在国内业界率先通过了 ISO 9000 质量体系认证，确保了各项业务操作程序化、管理规范化的。

长期以来，招商银行始终把创新作为生存和发展的动力，提出并实践“因您而变”的服务理念，致力于持续的创新，以满足客户不断变化的需求为己任。今天，我们秉承这一理念，为 B 公司精心设计了个性化的全方位金融服务方案，力争以专业、亲和、优质的全新金融服务，为满足 B 公司日益提升的经营管理要求做出自己微薄的贡献。

细微之处见真情，点滴之处铸非凡。我们身处飞速发展和变革的时代，面对新的机遇和挑战，招商银行愿与 B 公司一起携手并进，共谋发展，铸造新世纪的辉煌！

二、电子化财务运营管理解决方案

(一) 概述

1. 银行信息回馈方案

招商银行通过“财务资金实时监控查询服务”、“银企信息互动服务”、“度身定制银行信息主动通知服务”，帮助 B 公司实现即时、直观、全面的账户信息管理。

2. 网上资金实时划付方案

我们为 B 公司提出了基于我行最新的企业银行系统的包括