赵秀梅：梅花香自苦寒来

“一步一个脚印；一步一段艰辛；一步一份收获；一步一份快乐；一步一簇花朵。”这是赵秀梅对自己这些年保险之路的总结，这条艰辛之路不安逸，这个朝阳行业不平凡。但是，这条充满着朝阳的保险路她仍旧会坚定前行。

赵秀梅，济南平安星光区星光部资深主任，从事保险行业近十年，她仍执着于为保险事业奉献自己的能量和爱心。她喜欢挑战，希望在单纯求产能的时代挖掘出一条属于自己的“蹊径”。她从做保险伊始，就将自己的行业方向定位为保险团队管理。她是一个性格沉稳的人，正是这样的性格帮助她翻山越岭、勇往直前。对于保险从业感悟，她有着自己的发展哲学：在保险界，真正的金矿是坚持，只有勇于坚持的人才有成功的未来。

“耐不住寂寞”的女强人

之所以说她“耐不住寂寞”，是因为赵秀梅曾经有着一份稳定的工作：省城一家国企单位的人力资源负责人，但是她想改变这种一成不变的生活方式，实现自己真正的人生价值。因此，赵秀梅给自己的事业做了一次归零，她辞掉了工作，与朋友一起创立了一家企业。但是因为企业资金周转不善，不仅投入的资金没有收回，还欠下了一大笔钱，赵秀梅的第一次“创业史”就这样结束了。

不甘心的赵秀梅在笔记本上写下了二十多条创业的渠道，但是，起步资金与投资风险又让她对选定的每个渠道逐一的放弃了。就在这时，一个从事保险行业的朋友建议她去自己的公司试试，虽然自己对保险行业并不排斥，但这家公司的“气场”却让她觉得与自己很不合拍。2002年，一次偶然的机会让赵秀梅结识了现在的济南平安星光区吕韶光总监，通过与吕总监的沟通交流以及对平安的进一步了解，赵秀梅感觉到平安的管理机制、企业文化以及发展模式都正是自己一直在苦苦渴求的。“这就是我要找寻的事业方向。”转行成为济南平安一名保险代理人的赵秀梅说，她的事业真正开始起步了。

我相信人只要勤奋、坚持就会取得成绩的。”赵秀梅这样向记者表达自己刚入行的心态。在整个采访过程中，笔者发现，她所阐述的，总是那些做人做事，最朴质、最平淡的道理。“如果真要说有什么不同，那也许是我一直能在工作中保持高度的热情。有的人可能刚开始对这个行业有热度，时间长了就松懈了。”

赵秀梅从陌生拜访开始，一次不成功就再来一次。她曾经在凌晨4点在马路边等一位开早点铺的客户，曾在深夜去客户家送计划书，曾冒着烈日炎炎去拜访，曾顶着寒风雨雪穿行在济南的大街小巷。一分耕耘一份收获，2003年赵秀梅晋升为主任，2004年初被提拔为高级业务主任，去年七月份又晋升为资深业务主任。同时，她也得到了家人和朋友的认可，不仅女儿加入了平安，成了赵秀梅最得力的助手，周围的朋友们也都主动找她进行保险规划。

从一个人到一支团队

在深入采访后笔者了解到，促使赵秀梅走上管理者道路的动力很大程度上来源于她喜欢挑战的个性。

和大多数保险新人一样，在加入平安的第三个月，赵秀梅遇到了瓶颈，她对自己未来的发展产生了一些迷茫，不知下一步该如何提高自己。这时，又是吕韶光总监和其他领导们给她指明了方向：下一步要做一名优秀的团队管理者。赵秀梅认为，她之所以能有现在这样的成绩，最感谢的就是公司领导们和团队伙伴们一直以来带给她的支持与帮助。

2005年，赵秀梅的身体健康出了问题，医生建议她休假一年治疗。治疗期间，赵秀梅的团队发展陷入了空前的低谷，她几乎想放弃自己在平安的事业了。但是团队中一位叫于海丽的员工却对她说：“哪怕咱们的团队只剩下了我一个人，我也会支持你在这条路上坚持走下去！”养病期间，赵秀梅每天还都会收到吕总监以及其他领导同事们发给她的充满着鼓励和温暖的问候短信。这些不仅让当时的赵秀梅深深的感动，并且大受鼓舞：“做人就要担负起责任，有这么好的领导与同事，这么优秀的团队成员，我不能扔下他们不管。”

身体康复后的赵秀梅，重新振作起来回到了工作岗位，在领导和团队伙伴们的支持与帮助下，赵秀梅的事业继续顺利的发展，现如今已经拥有了几十人的团队，明年将成功晋升部经理。

经营人心的管理者

多年从事人力资源管理工作的赵秀梅，让赵秀梅作为团队的领导者有着极大的经验与优势，同时她沉稳随和的性格，又让她的团队能够亲密融洽。

“很多年轻人进入到保险行业里，只是把头探进来一半儿就缩回去了，根本就没有了解清楚就轻易的放弃了。”说到成功的原因，在赵秀梅看来，坚持就好比是一把开启财富金矿的钥匙，无论做什么事情，初期都不会轻松容易，只有克服困难，坚持走下去才能达到成功的彼岸。“我希望用我个人的努力为我的员工做出好的榜样，告诉他们从事保险行业一切都是公平的。成功可以被成功复制，在这里优秀的东西会一直传承下去，让更多的人得到发展。”

赵秀梅认为，团队的文化应该用六个字来形容：和谐，共存，发展。这六个字深刻的为一个团队的发展指明了道路。团队管理就是一项经营人心的工程，管理者要纵观全局，着眼未来。人生最重要的是对生命过程的触摸、审视和享受。在人与人的交往过程中，建立信任、友谊和关爱。她不仅把员工当做自己的兄弟姐妹对待，对员工的家人也像自己的亲人一样看待。逢年过节的时候，赵秀梅都会去员工家里看望老人，陪他们聊家常，让他们知道孩子工作的近况。这样，员工和自己的感情也更深了。

“保险没有彼岸，我庆幸自己当初选择了平安。”她准备在明年晋升营业部经理后，继续将自己的团队做大做强。前路鲜花满途，只等赵秀梅带领着她的团队不断地去发现、采撷。 **（财富记者 王露 孙蕊）**

赵秀梅和她的团队

光大银行获“2011年·品牌创新奖”

12月3日，一年一度的亚洲金融年会暨“2011年亚洲银行竞争力排名研究报告”发布仪式在北京隆重举行，中国光大银行因其在金融创新和品牌建设上的突出表现，被授予“2011年·品牌创新奖”。

近年来，光大银行以“共享阳光、创新生活”为理念，大力加强品牌建设，提升品牌竞争力。该行构建的阳光系列品牌体系，以阳光为载体，以创新为灵魂，独具特色，个性鲜明，从早期的理财品牌“阳光理财”，到近年来陆续崭露头角的电子银行业务“E路阳光”、现金管理业务“阳光金管理”、中小企业业务“阳光创值计划”、贸易金融业务“阳光供应链”等，这些品牌既能直观地体现出各自所属的细分业务内容，又被统一在该行的整体母品牌之下，既彼此区别又相互联系，结构严谨，层次清晰。在今年出版的《2010品牌蓝皮书》中，光大银行品牌在中小股份制商业银行中位居第二。该书还以《光大银行：创新加速品牌腾飞》为题，对光大银行阳光系列品牌建设案例做了专题解析。

“如今，中国金融业已进入品牌竞争的时代，虽然竞争对手可以复制产品、服务、技术以及流程，但却无法复制一个卓越品牌。对于银行来说，品牌竞争力已经成为银行业最持久和最根本的核心竞争力，在这方面，光大银行正将品牌建设提升到战略的高度，有效地发挥对战略的驱动力、对业务发展的支持力，构建同业可比的竞争力。”该行相关负责人表示。

Bank 中国光大银行 CHINA EVERBRIGHT BANK 客服电话：95595

市场底部正在确认 迎接股市拐点

新低再现、地量成交，A股2011年进入倒计时段的市场氛围，令投资者们真切感到了这个冬天的“深寒”。投资者纷纷开始将目光投向2012年，并思量该如何进行明年的投资布局。日前多位市场人士在接受记者采访时表示，展望2012年，宏观政策有望进一步明朗，松动举措会在很多方面出现。实体经济会继续保持现在这样的增长水平，股市明年或将迎来早春天气。

精选个股布局明年

景顺长城核心竞争力基金拟任基金经理余广认为，目前市场对于中国经济增速的下滑较为担忧，从明年一二季度的上市公司业绩看，同比下滑的可能性比较大，会形成一个低点，2012年度企业的盈利是前低后高。市场目前极其低迷的气氛中可能对未来已经予以很坏的预期，持续下探的的估值水平反映了最为悲观的预期。因此，投资者在这种极其悲观的市场气氛中保持乐观一些，反而对投资操作会更有意义。

从乐观的角度来看，余广认为明年实际上有不少的积极变化，这些变化对股市具有正面作用。首先，今年以来持续走高的高通胀是制约股市的一个重要因素， 而在明年通胀水平将是下行的，这是一大变化；第二大变化是流动性水平，今年很紧，现在已经出现了放松的迹象，流动性拐点出现，明年的货币政策、信贷政策和2011年的情况相比，会有很大的变化的。流动性的改善无论是对企业的盈利以及对股市的上行是一个很重要的积极因素。第三大变化是，今年是执行偏紧的财政政策，在经济增长下行的时候，明年的财政政策将转为较为积极。这些变化对股市都具有很大的正面影响。在悲观的气氛中，市场往往对利空更敏感，而对利好是“观望”、“观察”的态度，当利好在不断的堆积到一定的程度，市场是会产生量变到质变的。

迎接拐点“指”待春天

平安大华基金首席宏观策略分析师、平安大华深证300指数基金拟任经理焦巍的观点更偏乐观，“乱云飞渡仍从容，迎接拐点‘指’待春天”，在接受记者采访时，他用这样一句话来概括自己的投资思路判断。

对于明年的经济形势，焦巍表示因出口下滑、消费平稳，投资可能继续扮演主角。房产和出口决定了增长放缓，但消费和投资稳定了放缓的下限。在增长有限放缓和政策有限放松的背景下，明年上半年的逐季度经济、政策组合态势好于今年；同时，房地产和民间借贷这两项投资工具对社会资金的吸引力将大幅下降。对于明年的投资热点，焦巍认为投资拉动受益的领域可能是明年需要把握的重要领域。

焦巍进一步从估值上来分析市场或将迎来拐点。从估值上来看，近期沪深300指数估值为动态PE11倍左右，利润增速预计在17%。如果应对明年10%左右的盈利增速，而估值保持在PE12倍左右，则市场底部至少有10%的抬高。A股的历史表明，当政策转向正面时，估值向上重估的力度往往大于盈利下滑对估值的下拉。可以预期，随着明年上半年经济和政策的组合态势好于今年，A股市场进入震荡上升通道值得期待。 **财富记者 王露**

基金超市

国泰信用分级债风控放首位

作为我国第一批规范成立的基金管理公司，国泰基金不仅保持了近14年良好的风控纪录，也是国内为数不多拥有“全牌照”业务资格的基金管理公司之一，业内最长投资业绩纪录保持者。以日前正在建行及各券商网点发售的国泰信用互利分级债券型基金为例，公司在进行宣传时特别注重为投资者获取绝对收益的概念，“今年上半年城投债的风险给之前被认为少有风险的债券型基金敲响了警钟。”该基金拟任基金经理吴晨表示，“过去不少债券型基金往往会为了博相对业绩排名，会把大部分头寸投在二级市场或是个别高风险的城投债之上，造成包括价格下跌和流动性在内的多重风险。”据悉，已经拥有10余年固定收益管理经验的国泰基金固定收益团队将努力使该基金未来能够获取稳定的绝对收益。 **（王文）**

长盛同禧创近五月新基首募之最

在今年成立的首募规模超过30亿的16只新基中，“老十家”之一的长盛基金独占两只：长盛同鑫保本基金(30.3亿)和长盛同禧信用增利债券基金(37.01亿)。后者也是8月份以来最受投资者青睐的新基金，在年内首募超30亿的新基中排名第7。加上刚刚获得2011年度最佳基金产品创意主题奖的长盛同瑞中证200指数分级基金(6.23亿)和明星基金经理李庆林执掌的长盛同祥泛资源主题(9.42亿)，长盛年内发行的四只新基共赢得80余亿资金追捧，新基金募集份额总额位列63家基金公司的前十。作为“老十家”基金公司之一，长盛基金历经牛熊市考验，投资经验丰富，历史业绩优良，旗下无论是股票型基金还是债券型基金，均有过不错的业绩。公司一贯坚持“稳健操作，帮助客户实现资产保值、增值。 **（王文）**

银华基金可转债投资“左右逢源”

对于近期债券投资策略，银华永泰积极债券基金拟任基金经理王怀震表示：“伴随年内调整，大部分可转债价格已跌至面值附近，债券属性进一步增强，此时正是配置的较好时机。”正在发行的银华永泰积极债券基金是银华基金旗下首只可转债基金。目前银华基金旗下已运作的三只债券型基金和两只保本基金，业绩均位居同类基金前列，其中三只债券型基金均可投资转债，具有较强的转债投资经验。东方证券预计，如果股指继续调整，带动转债进一步下跌，债底的保护作用将重新显现，可转债“下跌风险有限”的债性将在震荡市中体现出防御优势。而明年可转债“上涨收益无限”的股性特点，又将给投资者带来博取超额收益的机会。这种“左右逢源”的特性使得以可转债为投资标的可转债基金成为近来基金公司角逐的焦点。 **（王文）**