



# 徐建明和他的“理财人生”

□本报记者 邹靓

12楼,一个不到10平米的办公室,徐建明每天忙碌的所在。虽然名片上头衔网罗了一大堆,但徐建明衣着朴素,看起来并不像个CEO或者董事总经理的样子。

回忆起过去的经历,徐建明说他进入高等学府算起的将近30年的时间里,他的人生每10年都会经历一个转折。“过去20年我走过很多地方,换过很多工作,但是我的生活一直没有离开过理财。”

## 初涉资本市场

时间退回到1979年,17岁的徐建明不会想到今天的自己会成为一个理财专家。一心想投身科学的他,选择了当时唯一一所五年制本科科学制的高等学府——中国科技大学。

选择科大是为了实现自己投身科学事业的理想。但是在1989年他人生的第一个转折点,徐建明却放弃了物理硕士学位,放弃了投身科学的初衷,选择去涉足中国最前沿的资本市场。

1989年,徐建明在安徽合肥市政府经济信息中心工作,工作的内容就是为政府收集并提供一切有关国家经济运行、金融市场动态的可参考的咨询信息。这是徐建明第一次走出物理的世界去感知牵系国家命脉的一方新天地,也为他拓展视野创造了条件。

到了90年代初,中国股市刚刚起步的时候,一个叫作“股票信息表”的新生事物激发了徐建明的商业头脑。一张8开黑白印刷的最简单的股票结构信息分析表,在当时月收入不过几十元的年代卖到了1元钱。徐建明觉得,这样的价格足够买一本印刷精良的杂志了。因此他动起了做刊物的念头。

1992年10月10日,由安徽省国投和合肥市经济信息中心合资的内部刊物《证券投资》周刊正式创刊。徐建明至今仍以此为自豪,因为当时全权负责《证券投资》出版的正是他本人。

《证券投资》创刊于中国股市的最低谷,但是徐建明称此为千载难逢的良机。“从周刊创刊开始,上证指数又一路从300点上升到1993年春节前后的1500点。周刊的销量火爆到印刷不得不外包。”

由于是用的内部刊号,《证券投资》只能以非正规渠道发行。当时徐建明的创刊团队以上海为中心,以报贩为核心销售力量迅速将周刊扩张到全国。当时在中国仅有的三份证券类杂志中,《证券市场》(北京)、《一周投资》(上海)、《证券投资》(安徽)三分天下。

当时,一份连封底加在一起也就16页的《证券投资》,卖价是2块5毛钱。在1993年,周刊的月收入就高达20000元。最火的时候,各地还出现了《证券投资》的盗版,“都有朋友鼓动我去‘打假’。”

## 开始成为理财师

1993年,徐建明以移民身份远赴加拿大,开始了事业的二次拓疆。事实上,早在学生时代徐建明就希望能走出国门,在学术上有所建树。但是此时的他,早已将人生定位瞄准到

了金融市场。他放弃了申请物理博士学位的想法,进入了台湾人开办的大元证券公司,从事客服工作。

徐建明说,从“理财”的概念看来,在初到加拿大的3年时间里,其实并没有太多建树。但是,这段时间让他接触到了形形色色的人和事,看到了太多人投资失败的故事。“我亲眼看着朋友的百万家财,因为炒汇在一夜间化为乌有。这之后,我对炒汇一直都持反对态度。”

徐建明没有“安心地在大元证券继续他的客服工作,期间他利用业余时间在大元证券学院进修了加拿大证券课程,并在一年时间内取得了证券从业资格,顺利从一个客户经理助理晋升为投资顾问。”

说起当时的情形,徐建明露出一丝满足,“一般人用两年的时间,我用了一年就考到了证书,但是这还仅仅是证券从业资格,离理财师还有一段距离”。1997年初,徐建明进入了当时在加拿大排名前三的帝国资产管理公司。他颇为严肃的说,“也正是从这一年开始,我才真正体会到什么是理财”。

虽然在帝国资产管理公司仅仅一年的时间,但徐建明的理财事业进展得非常顺利。负责亚太区理财规划的他,接触了一大批来自内地和港澳台地区的投资者,为他以后的理财生涯积累的实战经验,也让他了解了“什么才是客户最需要的”。

徐建明擅长投资组合设计,提供的多为包括基金、债券、股票在内的一揽子投资计划,而非简单的推销产品。对于理财,徐建明坚信这样的理念——理财师与客户之间必须要有共同的文化背景、思维方式及价值体系,只有这样,理财师才能体会到客户需求,才能理好财。

## 培育中国的理财力量

香港回归,不仅对国家意义重大,对于远在加拿大的徐建明,也有重要意义。1998年,原打算回国探亲的徐建明在踏上中国土地的那一刻犹豫了。5年来国内的变化让他惊叹,机会更让他心动。

徐建明至今还记得,当时买的是往返加拿大的双程机票。虽然当时他已加入加拿大国籍,但在1998年的春节,他毅然选择了回国发展。在考察了香港、上海两大金融中心的 market 情况之后,徐建明决定在上海开始他新的事业起点。

2001年《理财周刊》成立并聘请徐建明担任首席理财顾问,他又开始了理财咨询的工作。这一年,建明投资咨询公司(后改名为恒星理财顾问有限公司)筹备成立。也是在这一年,徐建明开始酝酿他自己的一套投资理财的整体理念。在上海理财专修学院专属的办公桌前,徐建明画了一个抛物线。“任何一个行业都将经历的形成、成长、成熟、衰退的生命周期里,2007年,‘理财’正进入成长期的快速通道。”

在理财界,2001年被称作理财元年。经过6年的发展,理财的概念正在中国逐渐形成。一大批银行财富管理中心、贵宾理财服务的推出,给普通老百姓带来了观念、意识上的全方位更新。事实上,“理财”取决于很多因素。无论是理财环境、理财人员还是民众意识,都处在上升时期且

相辅相成。在这段时间里,除了公司的日常事务,徐建明还参与了国家劳动保障部主导的理财规划师(CPP)、上海市政府主导的金融理财师以及中国银行业协会推出的银行业从业人员资格认证的大纲制定工作。

至于为什么要做这些事情,徐建明列举了一组数据,从国际经验来看,每500个人需要一个理财师,“中国到2020年将有15亿人口,照这样看来中国将需要300万的理财从业人员。”相对于目前还不到10万人的理财队伍来说,这无疑将是一个庞大的市场。从2007年开始,中国理财市场的成长期至少还有十年。“而目前最迫切的,是建立一支成熟的专业理财队伍,培育一支中国的理财力量。”

## 徐建明看理财

近年来,市场上流行一句话——你不理财,财不理你。何谓理财?理财是否就是投资?在徐建明看来未必如此。

理财是一个过程,是从选定目标、制定计划、安排实施、持续管理的一系列流程。理财也是一种选择,对不同价值观和生活方式的选择。

在徐建明看来,个人理财的整个范畴都取决于理财环境、理财工具和消费者本身。和社会和环境,包括从经济增长、利率汇率政策到税务政策的多个层面……都影响着理财的变化趋势,而个人需求与理财外延之间的中间地带就是理财专业人员可操作的规划空间。

了解、销售合适的产品只是静态的服务,在徐建明看来,把握理财的整体趋势比做好产品组合销售重要得多。低利率、低通胀、高增长的外部环境,决定了中国理财市场已经进入黄金十年。与此同时,《物权法》的修订,税收制度的改革,都将为个人财富积累的合法性和稳步增长提供可能。

针对个人或是家庭,徐建明始终坚持分散投资风险、收益稳步成长的观点。所谓投资组合,是从实业、房产乃至金融产品的个性化配比。处于不同人生阶段和不同资产增值目标的客户,所采用的方案会完全不同,但是基本框架都还在组合之内。

徐建明表示,除去实业不谈,房产和金融产品领域的投资组合带来的是财富的稳步增长。“在当前中国经济发展的大环境下,拥有中国资产是个很好的选择。”虽然某些中国的资产及资源价格已经处在相对高位,但整体来看仍然在延续上升趋势。

徐建明认为,长期来看,拥有中国资产比投资海外更具成长性和稳健性。正因为如此,立足长期投资做出的稳健理财规划,也正在成长为中国理财市场的主流。

## 徐建明简介:

徐建明,上世纪90年代初开始从事金融证券投资市场的咨询和研究工作。1992年在安徽创办《证券投资》周刊。1993年留学北美,毕业于加拿大证券学院,获得加拿大投资理财顾问资格,在加拿大长期从事投资理财顾问工作。曾先后就职于加拿大大元证券公司、加拿大帝国资产管理公司等金融机构。2001年以来,随着国内理财市场的兴起,开始在国内开展理财业务和理财培训。在多家媒体担任专栏作家或嘉宾。

回国后,创建了恒星理财顾问(上海)有限公司,任董事总经理。

