



**因为感动，所以行动；
因为关爱，所以施爱……**

一颗天真的脸庞因为唇腭裂而失去了露出灿烂笑容的机会……据统计，在我国目前有760万唇腭裂患者，特别是贫困家庭的患儿因经济困难，饱受唇腭裂痛苦之苦，不得不以残缺的形象面对人生……





- 010 **卷首**
幸福地成就
- 012 **资讯**
- 018 **专栏**
“解甲归田”的精英 018
人生要保留一点“傻气” 019
轻愿景而重规划 020
远离市场才能看清市场 021
- 022 **财富之旅**
- 024 **势点**
富孩子养成计划 024
财富传承的人文密码 026
如何为子女打开财富之门 029
精英宝贝的财富启蒙学 031
建立你的家族财富管理机构 034
- 036 **财富人生**
吉娜·莱因哈特：全球最富有的女人 036
范家辉：因付出而富有 039
- 043 **魅力投资**
既熟悉又陌生：东南亚现代艺术 043
魅力艺术盛宴 048

您身边的银行 可信赖的银行



ICBC

个人贷款网贷通

贷款新平台 网络更便捷



个人贷款网贷通是中国工商银行为方便客户使用个人贷款而提供的一项增值服务。客户可以通过互联网渠道，实现个人贷款的网上自助申请和按需循环使用。

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC  中国工商银行



053



075



079

■ 工行索引

- 宝贝成长 / 广告 / 封二
- 工行嫣然天使基金灵通卡 / 广告 / P1
- 个人贷款网贷通 / 广告 / P3
- 畅游北京灵通卡 / 广告 / P5
- 淘宝灵通卡 / 广告 / P7
- 工银金行家 / 广告 / P9
- 绿色生活主题—灵通卡 / 广告 / P11
- 多家银行推黄金质押贷款 / 资讯 / P14
- 工行联手全球最大钻石集团拓展钻石金融业务 / 资讯 / P15
- 工行推出境外开户见证服务 / 资讯 / P15
- 工行创新验资服务助力小企业创业发展 / 资讯 / P15
- 中国工商银行股份有限公司北京分行东城支行财富管理中心 / 财富之旅 / P22
- 惠及民生的金融IC卡时代 / 财富报告 / P50
- 社保卡: 让一卡多用不再遥远 / 财富报告 / P51
- 交通卡: 助力“一路畅通” / 财富报告 / P53
- 医疗卡: 预约看病更省时 / 财富报告 / P55
- 军人保障卡: 服务最可爱的人 / 财富报告 / P56
- 高净值人士的保险规划 / 财富报告 / P58
- 教你选购银行理财产品 / 财富报告 / P62
- 看懂周期性股票 / 财富报告 / P64
- 品享四季“理财盛宴” / 财富报告 / P67
- 如果股票价值折半 / 财富报告 / P69
- 球杆里“挥”出财富 / 财富报告 / P73
- “冷”投资, “热”财富 / 财富报告 / P76
- 尊醇芳醇的洋酒投资谋略 / 财富报告 / P79
- 中国工商银行股份有限公司安徽分行营业部财富管理中心 / 财富之旅 / P84
- 与银行打交道——如何安全交易 / 顾问 / P86
- 与银行打交道——境外客户国内办理业务的渠道 / 顾问 / P90
- 跨境金融服务(一) / 金融超市 / P94
- 中国工商银行财富管理中心通讯地址一览 / P127

049

财富报告

- 定制 | 惠及民生的金融IC卡时代 050
- 社保卡: 让一卡多用不再遥远 051
- 交通卡: 助力“一路畅通” 053
- 医疗卡: 预约看病更省时 055
- 军人保障卡: 服务最可爱的人 056
- 投资 | 价值股投资的惯性思维 057
- 高净值人士的保险规划 058
- 教你选购银行理财产品 062
- 看懂周期性股票 064
- 品享四季“理财盛宴” 067
- 如果股票价值折半 070
- 球杆里“挥”出财富 073
- “冷”投资, “热”财富 076
- 尊醇芳醇的洋酒投资谋略 079

您身边的银行 可信赖的银行



ICBC

畅游北京灵通卡



“畅游北京”灵通卡是中国工商银行和北京市旅游局在全国推出发行的联名芯片借记卡，旨在通过整合金融服务和北京旅游资源，为广大持卡人构建权威、便捷、经济的旅游消费平台。

“畅游北京”灵通卡持卡人可享受众多特约使用商户提供的“折扣”优惠。服务范围涵盖北京地区餐饮、住宿、交通、游览、购物、娱乐、培训等方面。只要登陆<http://www.visitbeijing.com.cn>进入“畅游北京”灵通卡页面注册成为会员即可实时查询优惠信息，并有机会获赠免费的北京地区景区（点）电子门票或特约使用商户提供的优惠券及代金券。



网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC  中国工商银行

CONTENTS



- 081 **发现**
掌控全球命脉的四大粮商
- 084 **财富之旅**
- 086 **顾问**
与银行打交道——如何安全交易 086
与银行打交道——境外客户国内办理业务的渠道 090
- 094 **金融超市**
跨境金融服务(一) 094
- 097 **大牌**
全球财富传奇之软银集团 097
百年经典品牌故事之万宝龙 102
- 106 **爱我**
浓香淡品“煲”健康
- 109 **甄选**
旅行 | 不同夕阳 同等向往
——顶级日落观赏地推荐 110
游艇 | 跳跃在蓝色乐章上的王者
——各有所长的Azimut 游艇系列 114
风尚 | 激情演绎奢华圣诞 118
以圣诞之名装饰新家 122
- 125 **书评**
数字有时不靠谱
- 127 **中国工商银行财富管理中心通讯地址一览**

淘宝灵通卡

您身边的银行 可信赖的银行



淘宝灵通卡 网购更灵通



淘宝灵通卡领新上市

“淘宝灵通卡”是中国工商银行与淘宝网、支付宝联合发行的联名借记卡。“淘宝灵通卡”除具备灵通卡的基本银行功能外，还整合了支付宝的网上支付功能，让网络购物更加方便快捷。助您畅享精彩生活。

- ◇ 自动注册，同步认证
- ◇ 便捷支付，实时提现
- ◇ 灵活定制，及时提醒
- ◇ 在线申请，方便快捷
- ◇ 专享活动，更多优惠

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588



ICBC  中国工商银行

主管 | AUTHORITY

中国工商银行股份有限公司
Industrial And Commercial Bank Of China

主办 | SPONSOR

中国工商银行股份有限公司长春金融研修学院
Changchun Institute Of Financial Studies, ICBC

联办 | CO-SPONSOR

中国工商银行股份有限公司个人金融业务部
Personal Banking Department, ICBC

编辑出版发行 | PUBLICATION & DISTRIBUTION

《现代商业银行》杂志社
Modern Commercial Banking Magazine Office

高级顾问 | SENIOR CONSULTANT

罗熹_Luo Xi
魏国雄_Wei Guoxiong

学术顾问 | SCHOLARLY CONSULTANT (以姓氏笔画为序)

李扬_Li Yang
谷澍_Gu Shu
易纲_Yi Gang
唐双宁_Tang Shuangning
海闻_Hai Wen
樊纲_Fan Gang
潘功胜_Pan Gongsheng
赖小民_Lai Xiaomin

编辑指导委员会 | EDITORIAL BOARD

主任 | DIRECTOR

李卫平_Li Weiping

副主任 | VICE-DIRECTOR

马方一_Ma Fangyi
杨勇革_Yang Yongge

委员 | COMMISSIONER

辛峰_Xin Feng
肖冰东_Xiao Bingdong
田海永_Tian Haiyong
王星_Wang Xing
王晓庆_Wang Xiaoqing
周铨_Zhou Hua

总编辑 | CHIEF EDITOR

李春满_Li Chunman

名誉社长兼主编 | HONORARY PRESIDENT AND CHIEF EDITOR

项成_Xiang Cheng

副社长 | VICE-PRESIDENT

赵春燕_Zhao Chunyan

社长助理 | PRESIDENT ASSISTANT

苍敏_Cang Min

市场总监 | MARKETING DIRECTOR

郭京宾_Guo Jingbin

市场部主任 | MARKETING DIRECTOR

周颖_Zhou Ying

市场部副主任 | DEPUTY MARKETING DIRECTOR

辛宏_Xin Hong

发行主管 | PUBLISHING MANAGER

王淼_Wang Miao

印制总监 | PRINTING DIRECTOR

李平_Li Ping

办公室主任 | OFFICE ADMINISTRATOR

付晓微_Fu Xiaowei

策划部主任 | PLANNING DEPARTMENT ADMINISTRATOR

李婉娜_Li Wanna

策划主管 | PLANNING MANAGER

张丽_Zhang Li

策划编辑 | SENIOR EDITOR

钟亚超_Zhong Yachao

陈方诗_Chen Fangshi

周晓艺_Zhou Xiaoyi

于丹_Yu Dan

张姝_Zhang Shu

编辑部主任 | EDITORIAL ADMINISTRATOR

左淑_Zuo Xu

设计主管 | DESIGNER

王丹威_Wang Danwei

编辑 | EDITOR

张中英_Zhang Zhongying

黄敏_Huang Min

赵晓路_Zhao Xiaolu

美术编辑 | ARTS EDITOR

徐金晓_Xu Jinxiao

王晓岚_Wang Xiaolan

驻京办主任 | VICE ADMINISTRATOR OF BEIJING OFFICE

侯焰军_Hou Yanjun

驻京办副主任 | BEIJING OFFICE DIRECTOR

赵小兵_Zhao Xiaobing

广告经理 | ADVERTISING MANAGER

刘丽芳_Liu Lifang



副社长电话: 0431-84990020

社长助理电话: 0431-84990085

市场总监电话: 0431-84990485

印制总监电话: 0431-84990482

市场部电话: 0431-84645891

策划部电话: 0431-84990044

编辑部电话: 0431-84647354

办公室电话: 0431-84990483

驻京办电话: 010-85818497

网址: www.time2002.com

Email: e.life@sohu.com

北京地址: 北京市朝阳区十里堡北里晨光家园216号楼2503室

邮政编码: 100025

长春地址: 长春市二道区公平路448号

邮政编码: 130033

每期定价: 28.00元

全年定价: 336.00元

印刷: 沈阳天择彩色广告印刷有限公司

出版日期: 2011年11月05日出版

本刊版权归本社所有, 未经许可不得以任何形式转载。
文内理财建议, 仅供参考, 不构成投资依据, 投资者风险自担。

本社通过ISO9001:2008质量管理体系认证

注册号: 04406Q11405R0S

■ 本期合作机构

• 华盖创意图片社

gettyimages®

• 嘉实基金管理有限公司



• phototex

phototex

• 爱柯斯因有限公司

X-IN

• 东方IC

东方IC
IMAGRECHINA

• 简金秋时装(北京)有限公司

金利

• 视觉中国

视觉中国

• 男人风尚

男人风尚
LEON

您身边的银行 可信赖的银行

ICBC  工银金行家



工银金行家 如意送金来

“工银金行家”是中国工商银行倾力打造的知名贵金属专业服务品牌。“工银金行家”致力于打造以文化为引领的实物类产品，以财智为引领的交易类产品，以产业服务为引领的融资类产品和以价值为引领的理财类产品，面向个人及企业客户提供专业化、多元化的贵金属投资、收藏、融资服务，是您丰富资产组合、规避投资风险、实现资产保值、增值的行家里手。

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC  中国工商银行

Achieve Blissfully

幸福地成就

文_袁岳 [零点研究咨询集团董事长] 策划编辑_张丽 责任编辑_黄敏

在很多时候，成功者会得到更多的资源，在心理上，成功者也有更大的优越感，成功者可以超越很多制约而展现自己的自由意志。与一个想得到而得不到的人相比，与一个饥饿的人相比，与一个抑郁不得志的人相比，成功者有多正面性的因素。但很多时候，成功主要是一种客观意义上的成功，是用外在的标准来定义的，比如有了钱，有了很大的房子，又得到其他人羡慕的职业，去了其他人没能去的地方。但问题是，人们没有关心这样的问题：你做的是自己喜欢的职业吗？你今天生活在自己喜欢的方式中吗？你是与心爱的人一起生活吗？你有让自己放松与快乐的社交吗？如果没有，我们就会突然发现自己陷在一种主观的未实现感，或者说陷在主观上的不成功中。

现在有四个组合：一是主观与客观都不成功，而且还长期化，那是一件可怕的事情，整个人生就像灾难，我们活着却找不到活着的意义，生活的任何一个时刻都是没有经历真正有意义的时刻，我把这种人归为A类人。二是客观成功而主观不成功者，令一般人羡慕，但自己内心觉得不为人了解，也许你生活在社会的称赞中，但夜半三更，你经常询问自己：这是我要的生活吗？我把这种人归为B类人。三是主观成功而客观不成功，这样的人能自得其乐，但偶尔或者经常得到社会的责问，如果那些责问者与你距离比较远还好，但也有可能是你的家人或配偶，这就令自己产生我是否太与他人格格不入的怀疑？我把这种人归为C类人。四是主观与客观都成功者，这样的人有自己的理想与爱好，还拥有自己的专长与特色，实现了自己的目标，而且这样的目标也是自己所赞许的，我把这种人归为D类人。今天的社会正在大量地按照机会去鼓励人们追求成功，而这样的鼓励最多的是成为A，而且有极大的可能是成为B；如果鼓励人们去追求爱好与理想，则可能得到D，至少得到C。

从事自己爱好的事情，会改变我们对世界、对他人和自己的看法，会改变成功的方式与成功以后的状态。追求各有不同，但真诚的追求都有趣味与知识，都值得尊重。我觉得当人们丧失真实爱好的时候，或者爱好只是一种简单的物质追求的时候，那么他是可悲的。在这个社会中，如果人们的生活只需要一样东西作为发展的根本，那么我要说，这就是爱好。

什么是你的爱好？

您身边的银行 可信赖的银行



ICBC

绿色生活主题—灵通卡

携手杨澜
共享绿色生活



杨澜

中国工商银行绿色生活主题—杨澜·灵通卡

杨澜·灵通卡是中国工商银行倾情推出的，国内首张实现名人效应和环保理念完美结合的主题银行卡片。持有本卡，您将有机会与杨澜女士一起为社会奉献爱心，有机会与她一起在线交流，面对面畅谈。更有机会获得她的亲笔签名礼品……一切美好可能，无尽自然生活，只因您拥有——绿色生活主题—杨澜·灵通卡！

强大金融功能：具有牡丹灵通卡全部金融功能，可在工商银行全国各网点办理个人金融业务。

增值服务功能：爱心捐助 粉丝会员 专场活动 专属礼品 网上论坛。



网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC  中国工商银行

01

NEW PRODUCT

新品



图/CFP



图/东方IC



图/CFP

1. 太阳能发电树

这棵太阳能发电树是一个光子合成项目，看上去像是一棵栽在了花盆里的树，只不过设计者将树叶变成了若干个光伏面板，由此发电树就能像植物那样进行类似光合作用的转换，进而产生能量，能量被储存在花盆里，然后就可以用来给诸如手机、相机等移动设备进行能量供给。[来源：视觉中国网]

2. 指尖大小迷你相机

近日，美国Hammacher Schlemmer公司推出了一款2.5厘米的超级迷你数码相机，这款超级迷你数码相机看上去如弹珠一般大小，刚好能盖住按快门的指尖，重约28克。最令人不可思议的是，它拥有强大的200万像素，并且可以摄像，能拍摄分辨率为1600×1200的JPEG图像，具备自动对焦功能，另配有USB数据线可与电脑连接。这款相机虽小，但功能和一般的数码相机几乎没有区别。[来源：中国日报网]

3. 超级公交车

这辆由荷兰制造的“超级公交车”造价约1120万美元，最高时速250公里，可搭乘23名乘客。这款公交车呈深蓝色，以电能为动力，由铝、碳纤维、玻璃纤维和聚碳酸酯等轻质材料建成，长15米、宽2.5米、高1.65米，外形类似一辆超长版“兰博基尼”跑车。它采用磷酸铁锂电池，借助太阳能充电。它的内饰堪比豪华轿车或私人飞机。车身两侧各有8扇门，方便乘客上下车。按计划，“超级公交车”将在阿布扎比和迪拜之间运营，届时车程不到半小时。[来源：新华网]

02

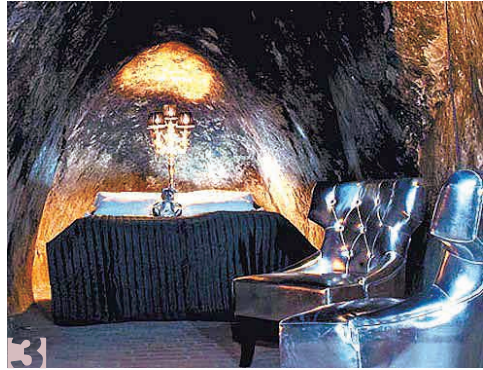
LOHAS 乐活



图/东方IC



■维珍公司总裁理查德·布兰森在宇航基地宣传他的“太空游”方案，由其身后的母飞船“白骑士二号”将“太空船二号”携带到太空中并在亚轨道高度将其释放。



1.葡萄牙打造智能城市Plan IT谷

葡萄牙科技公司Living Plan IT正在葡萄牙北部打造智能城市“Plan IT谷”，这座城市由一套大型计算机系统控制。据介绍，应用于这座智能城市的“城市操作系统”类似苹果公司产品中的操作系统，是一个可以迅速安装和运行各种应用程序的公共平台。Living Plan IT公司首席执行官史蒂夫·路易斯指出，这就像iPhone手机一样，通过Place Apps系统，人们可以创建新应用程序，并把它植入“城市操作系统”之中，用以控制建筑物、照明设施等。智能手机的应用程序有望接入“城市操作系统”，远程控制家用电器和能源系统。“城市操作系统”是第一个能够应对和管理城市500亿个设备所产生的庞大数据的智能系统。目前，Plan IT谷已经在建设中，将于2012年年中迎来第一批住户。

[来源：《现代快报》]

2.亿万富豪在美国创立世界首家商业宇航中心

据报道，英国亿万富翁理查德·布兰森10月17日在美国新墨西哥州成立了世界首家商业宇航中心，为民航太空旅行的发展揭开了新的一页。该中心同时也将成为布兰森旗下公司维珍银河的新总部。布兰森当天出席了宇航中心的落成仪式，他表示中心本身和太空母舰的建造已经完成，公司目前正在进行最后的火箭测试。布兰森希望2012年末能够正式开启商业太空旅行。这座造价2亿美元的宇航中心将成为维珍银河公司发射太空飞船的基地。中心内包括维珍银河的太空飞船、地面控制中心和旅客等候区。维珍银河太空旅行的票价是20万美元，旅行时长约21个—22个小时，其中包括5分钟的太空行走。目前，只有专业的宇航人士能开展这一活动。[来源：中国新闻网]

3.瑞典推全球最深地下旅馆

瑞典人在距地面509英尺(约170米)的地下开设了一家“全球最深的地下旅馆”。据悉，这个旅馆建立在一座废弃银矿的坑道里。该银矿在1908年就停止生产了，后来被逐渐改建成为一座集博物馆、剧院、餐厅和饭店于一身的综合性娱乐中心。这座地下旅馆只有一个套间，能容纳两个人“共度良宵”。服务员会先领着住宿者在其他坑道内转一圈，最后留其在地下“单独生活”，所有服务员都在地面“待命”。住在这里，要上最近的厕所也要向上爬165英尺(约55米)，地下饭店也没有浴室，但这个套间每天要价却高达580美元。[来源：人民网]

03

FINANCIAL WORLD

金融世界



图/东方IC

■发展离岸人民币市场为香港经济注入了新活力, 图为繁忙有序的香港货柜码头。



图/东方IC

■图为深圳证券交易所大屏。



图/CFP

■图为顾客在海南省三亚市免税店选购商品的场景。

1.香港推出全球首只离岸人民币黄金交易产品

中国香港金银业贸易场10月17日正式推出全球首个离岸市场的、以人民币计价黄金现货交易产品。香港金银业贸易场预计,新产品在未来6个月有望令金银业贸易场日均电子交易量提升三成。该新产品名为“人民币公斤条黄金”,金条规格与上海黄金交易所一致,是贸易场认可的炼铸商生产的9999成色公斤条,可透过贸易场电子交易系统交易。投资者可通过贸易场的25个会员进行买卖,每一公斤持仓保证金暂定为人民币16000元,将根据市况调整;交易时间为早上8时至翌日凌晨3点半,并可进行黄金实货交收。此外,为维持基本流通量,还设有流通量提供商制度。[来源:《南方都市报》]

2.我国境内大型免税品经营企业增至五家

11月7日,拥有免税品特许经营权的海南省免税品有限公司成立。至此,中国境内经国家批准的大型免税品经营企业增至五家,其他四家企业分别是:珠海免税企业(集团)有限公司和深圳市国有免税商品(集团)有限公司,这两家公司成立于20世纪80年代初,主要在本市范围内从事免税品经营业务;中国免税品(集团)有限责任公司,成立于20世纪80年代中期,主要经营北京、上海机场以外的机场和口岸出境免税品业务;日上免税行(外资),主要经营北京、上海国际机场的进出境免税品业务。根据财政部公告,海南省免税品有限公司在海南省范围内可开展经营离岛免税品、建设免税店等相关业务。[来源:中国新闻网]

3.深交所投资者关系互动平台改版升级

深交所日前宣布,已成功运作近两年的“深圳证券交易所上市公司投资者关系互动平台”改版升级。新版本互动平台名为“互动易”,着重改善投资者的使用体验,引入了个性化的“信息定制、推送”服务,向上市公司提供的服务功能也进一步提升。“互动易”首创双向评价和激励机制。投资者可对上市公司的回复进行评分,上市公司也可对投资者的提问进行热推。通过对提问数、答复数、答复率、关注度等指标的统计,“互动易”推出一系列排行榜,例如提问数最多的投资者、回复数最多的公司、回复率最低的公司、最受关注的投资者、最受关注的公司等。[来源:《中国证券报》]



■主要上市银行2011年三季度盈利情况一览。

04

ICBC CHANNEL
工行频道

1. 工行联手全球最大钻石集团拓展钻石金融业务

10月24日,中国工商银行与比利时安特卫普世界钻石中心在北京正式签署了框架合作协议,开启了双方在钻石金融领域的相关合作。根据协议,工商银行将为安特卫普世界钻石中心提供专业优质的金融服务,依托工行的全球网络和先进的IT系统向比利时安特卫普的钻石企业提供贸易及商品融资、全球现金管理、银行卡收单、跨境人民币、国际结算、资金交易和投资银行等相关业务。而安特卫普世界钻石中心则将协助工商银行进入钻石金融领域,帮助工行布鲁塞尔分行获得开展钻石金融业务所需的场所、专业技术、人员、设备和信息支持,并在全球范围内为工商银行的重点客户提供同等品质下具有竞争力和价格优势的钻石商品。[来源:中国工商银行网]

2. 工行推出境外开户见证服务

为适应近年来国内个人客户跨境金融服务需求的快速增长,中国工商银行发挥自身的全球化服务网络和跨境金融服务优势,开展境内外机构联动,由境内机构为客户开立境外账户提供见证服务。通过此业务,客户可以预先在工商银行境内分行的指定网点开立境外机构的银行账户,方便资金的汇出和境外使用。目前,工商银行境内机构可为客户开立工银亚洲、工银澳门、工银伦敦和新加坡分行的个人账户,已有26家境内分行的1200多家网点可以受理开户见证业务。工商银行相关负责人表示,代理境外机构开户见证业务对经常往返于境内外的商旅人士、留学生和旅游爱好者非常实用和方便。[来源:《信息时报》]

3. 工行创新验资服务助力小企业创业发展

为了进一步加强对小企业的金融支持力度,营造有利于小企业创新发展的良好外部环境,一直以来,中国工商银行依托银政互联合作平台,创新开发了方便企业注册验资的“工商验资E线通”电子服务系统,提供工商验资的“一站式”服务,不仅提高了注册验资效率,还能够降低验资费用,为小企业创业减轻了负担。截至9月末,工商银行已在全国18个省市与当地工商行政管理部门合作推出了“工商验资E线通”电子服务,今年通过该系统完成验资的客户数量已超过6万户,累计核验验资金额接近410亿元,其中绝大部分是小企业。[来源:《金融时报》]

05

EXPLORATION

探世界



1. 智商很有可能会大起大落

英国一项最新研究发现，人的智商不像此前通常认为的那样稳定，而是有可能会大起大落，尤其在青少年时期，普通孩子可能变成聪明人，聪明人也能泯然于众人。伦敦大学学院等机构研究人员10月19日在《自然》杂志网站上报告称，他们在2004年测试了33名健康青少年的智商，智商测试结果有高有低。2008年，研究人员再一次对他们进行了测试，结果显示，其中一些人的智商发生了变化，有低智商变高，也有高智商变低的。智商发生变化可能是每个人大脑发育的步伐不同。此外，教育产生的作用也是导致智商变化的原因之一。[来源：《新京报》]

2. 女性多吃巧克力减少中风几率

近日，瑞典的一项研究发现，每周固定摄入巧克力的女性比不吃巧克力的女性更不容易患中风，患中风的几率减少20%。这项调查从1997年起跟踪了3万多名女性的饮食习惯，十年后发现调查对象中出现了1600例中风患者，这些患者多数是吃巧克力最少的女性。而平均每周摄入巧克力最多的女性则最少患上中风。研究还发现，巧克力中的抗氧化剂能有效抑制有害胆固醇的氧化，降低胰岛素抵抗力，适量食用黑巧克力对降血压、防止血块形成有益。[来源：《广州日报》]

3. 使用手机不会增加患癌风险

丹麦研究人员发布的研究报告显示，使用手机不会增加用户患癌症的风险。此项研究涵盖逾35万人，研究结果发表在《英国医学期刊》网站，印证了此前许多类似研究得出的结果。此次研究是由丹麦哥本哈根癌症流行病学研究所的科学家进行的，他们调查了30岁以上的手机用户，并对比1990年—2007年期间，调查对象与非手机用户患脑瘤的比例差别。业内专家称，此项研究规模之大，令人印象深刻。英国皇家伯克郡医院的医学物理学负责人斯佩林称：“这项研究报告支持其他大多数类似研究的结论，即正常使用手机不会增加患癌几率。”[来源：路透社中文网]

06

OBSERVATION

沸点观察



■高净值人群常常通过多种投资方式来掌控财富。图为2013年三月8日，在上海展览中心开幕的2013上海金融博览会暨第九届理财博览会现场。

掌控财富

1. 147家企业掌握4成世界财富

为研究跨国企业如何通过利益互锁实现对世界经济的控制，几名来自苏黎世联邦理工大学的学者研究了由世界经合组织提供的奥比斯数据库，其中包含了世界44万家企业的数据。与美国《财富》杂志评选世界企业500强以营业额为标准不同，苏黎世联邦理工大学的学者把研究重点放在了公司由其他人持有的股权份额上，也就是公司在其他股东反对的情况下执行自己决策的能力。研究结果表明，有1318家企业持有除本公司外超过20家其他大公司的股票，147家企业掌握了40%的世界财富。排名前50名的有英国巴克莱银行、法国安盛集团、瑞士联合银行、美国美林证券公司、高盛及德国德意志银行和安联保险公司。这些公司联合的方式不仅是互相持有股票，还有金融违约互换等高级金融工具。[来源：中国经济网]

2. 高净值人群多选择股票房产存款

中国财富人群的来源有四类：企业主、房产投资者、职业股民和金领。其中，职业股民在千万财富人群、亿万财富人群的比例分别是15%和10%，人数分别是15万人和6000人。职业股民要跻身千万财富人群，平均是从2004年开始炒股的，目前股票投资占其所有资产的60%。而万亿财富人群中的职业股民，可投资资产占其所有资产的八成。事实上，职业股民对股市的激进态度外，高净值人群的三大投资项目也包括股票、房地产和本外币存款，比例各占资产的2成左右。接下来是信托产品和基金，占比都超过10%，而信托产品、股权投资和兴趣投资会成为未来三年财富人群的关注项目。[来源：搜狐财经]

3. 财富管理中心洞悉“财富密码”

面对高净值人群和富裕人士，私人银行和财富管理中心成为各大银行分别提供专业服务的部门。据悉，目前已有16家中外资银行在22个城市开设了超过150家私人银行机构，管理资产规模超过30000亿。外资行资格老经验丰富，而中资行依靠自身网点和地理优势等，各自抢占私人银行市场。中国银行近期在报告中称，私人银行客户对目前产品和服务的总体满意程度较高，“固定收益类产品”是最受欢迎的产品，他们购买私人银行产品的主要目的是财产保值和增值。“医疗健康服务”是最受欢迎的增值服务类型。其中，分散投资是主流投资方式，两年内的中短期投资产品受到高净值人群的青睐。[来源：《投资快报》]

THE RETIRED ELITE

“解甲归田”的精英

文_李志起 [北京志起未来营销咨询集团董事长] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_赵晓璐

这些精英们不干好本业，
都“解甲归田”，投身农业，
莫非仅仅是为了心底的那种田园情结？

你可能会拒绝各式各样被人们安在身上的标签，但是，不用怀疑的是，我们很多人都有着一种田园情结。古人陶渊明更是以一句“采菊东篱下，悠然见南山”，当之无愧地成为了田园理想主义者的代言人。

有意思的是，这种情结最近很流行，并且感染的都是业界的精英：京东的刘强东，圈了几千亩地，种起了大米；汇源的朱新礼在北京郊区运作了一片有机区域，从果农变身菜农；万达的王健林斥资数亿在延庆种小菜；联想的陈绍鹏，离开联想自开炉灶，并加入联想控股，负责控股旗下专注于中国现代农业领域的一项新核心业务……

其实，这些精英们算是后知后觉了。此前网易丁磊去养猪，可谓让公众对这位IT精英刮目相看。当然，更多的评价则是“不务正业”。这些精英们不干好本业，都“解甲归

田”，投身农业，莫非仅仅是为了心底的那种田园情结？

如果仅仅是因为心里的田园情结，只能算是个人的选择。说到钟情于田园情结的名人，他们自然比不上英国的查尔斯王子和美国的第一夫人。前者亲自“务农”，有模有样地创办了“公爵原味”农场，推行有机食品和有机农业理念，在为田园情结增添了一丝贵族色彩的同时，还获得了“有机王子”的美誉。后者则把千万人仰视的白宫当成了自家的自留地，种起了西兰花、紫甘蓝等蔬菜，甚至还打算出书分享白宫种菜心得，大有欲与奥巴马的《无畏的希望》PK谁更畅销之势。

当然，我们身边这些纷纷“解甲归田”的精英们可不单只是为了自己。一方面，因为众所周知的原因，我们对我们的餐桌上的

食物越来越在意，因此，绿色有机越来越受到人们的青睐。然而，接下来就会有新的问题了：我们怎么区别购买的绿色食物是否真的绿色？这是个难题。在这种相对混乱的现状之下，需要有终结者，而这些精英们正在开始尝试担当这份责任。

另一方面，还有值得肯定的，农业这个领域曾经在很长的一段时间内，都处于一个不高的位置，并且关于农业方面的营销及管理仍处于起步阶段，但是这些精英们在这方面却很擅长，他们在其各自领域展示了这方面的能力和才华。

光是从这两个方面来看，现代有机农业得到这些精英们的青睐，就有了足够的理由。当然，至于收成如何，这是后话，至少他们已经迈出第一步了。当梦想照进现实，这显然是一条知易行难的道路。⑤

REMAIN A LITTLE "SILLY" FOR LIFE

人生要保留一点“傻气”

文_施永青 [中原集团执行总裁] 策划编辑_陈方诗 责任编辑_黄敏

人能保留一点“傻气”，
才敢冒一些风险，
不断为生活增添一些新味道。

乔布斯主张，人应该“stay foolish”。Foolish这个词在这里不好诠释。倘译作愚蠢或笨，多少会有点贬义。我最后还是选择用个“傻”字，因为我自己也会做一些在别人眼中是很傻的事，并以人活到这个年纪还会犯傻感到光荣。

“傻”意味着什么呢？是指一个人仍能保留一点童真，仍坚守自己的信仰，不肯放弃年轻时的梦想，还会偶尔浪漫一下。

人在年轻的时候，不知世途险恶，所以能看到世事美好的一面。但随着阅历的提升，人多少都会对世界充满一定负面的感觉。表面上，人吃了亏，长了智，好像比以前聪明了，但这种聪明往往会令人转向悲观，不敢再信任身边的人。因此，人如果能够“stay foolish”，就不会变得太过世故。一个能保留一点童真的人，大家都会放心与他做

朋友。这些人表面上看来“傻”，但身边肝胆相照的朋友却特别多。在人生路上，常有贵人相助，事业发展也会很顺利。

人能够保留一点“傻气”，反映他对自己的信念仍很执著。英国哲学家罗素出身贵族，却思想前卫。他因为不愿意修正自己对婚姻与宗教的看法，而失去了到美国大学任教的机会。他为了反越战，与法国文豪沙达合组民间法庭，要审判美国在越战中的罪行，结果处处遭到美国的抵制。罗素之所以会做这么多的“傻事”，正如他自己所说：

“左右我一生的，是三种简单却不可抗拒的狂热：对爱的渴求，对知识的追寻与对受苦难人的难以抑制的同情心。”

人如果能一直保持这三种狂热，才会在一生中不断做“傻事”。在普通人的心目中，为一个未必可以达到的理想，而奉献出自己

的一生，是干傻事，但人类的伟大事业都是靠这些勇于去做“傻事”的人做出来的。

乔布斯放弃读大学，选择与朋友在车房里创业，傻不傻？在iPhone3还卖得很好的时候，就推出iPhone4，傻不傻？如果不傻，又何来苹果今天的地位？苹果的产品又何来这么多的忠实粉丝？因此，“stay foolish”的人才会有所成就，“stay foolish”才能令自己变得更可爱，更被人尊重。

此外，“stay foolish”还可以令自己的人生变得更加多姿多彩。苏东坡诗云：“年来转觉此生浮，又作三吴浪漫游。”太现实的人是不愿制造浪漫的，他们更愿意埋头苦干，生活刻板，难有创意。这样做人，人生也会变得枯燥无味。因此，人能保留一点“傻气”，才敢冒一些风险，不断为生活增添一些新味道。☺

UNDERESTIMATE VISION AND VALUE PLANNING

轻愿景而重规划

文_丹尼·冯 [特约撰稿人] 策划编辑_于丹 责任编辑_黄敏

相同的市场,不同的取向,既然没有人是绝对的正确,那么如果你是钟爱不动产投资的人,就必须密切关注不动产投资这个“篮子”。

喜欢不动产的人会说:“不动产是所有财富的基础。”而不喜欢黄金的人可能会说:“黄金是过时的商品。”有人说:“要多样化,不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里。”然而,美国伟大的投资者沃伦·巴菲特却说:“不要多样化,要把所有的鸡蛋放在一个篮子里,然后密切关注这个篮子。”

相同的市场,不同的取向,既然没有人是绝对正确的,那么如果你是钟爱不动产投资的人,就必须密切关注不动产投资这个“篮子”。美国著名投资专家罗伯特说:“如果你有周密的计划并且坚持不懈,你将财源滚滚。”巴菲特曾这样说:“我去市场的唯一目的,是看看有没有人做蠢事。”巴菲特解释说,他从不关注电视上专家的点评,也不通过了解股价的上涨下跌来指导他的投资。事实上,他的投资与所谓的投资参考消息没有任何关系,他只是做好自己的长期规划。

其实,投资是一个枯燥无味的计划,是一个通过机械操作而达到富裕的过程。不动

产投资,更要做好长期规划。哈佛大学商学院许多在不动产投资方面深有造诣的研究者认为:“投资是执行计划的单调乏味的过程。”

詹姆斯·P. 奥肖内西是一位研究投资系统的大师,他曾经在一本书里提出:“他们(包括基金经理人)之中的所有人认为自己有过人的洞察力、超凡的财商和选择有利可图股票的非凡能力,不过一般说来,80%的有利可图的股票是参考标准普尔500指数而选择出来的。”换言之,纯机械化的股票选择方式,胜过80%的股票投资行家。这就是哈佛学者所说的:“不动产投资是机械化、呆板而简单地执行长期规划的过程。”也就是说,对于不动产投资没必要考虑那么复杂,你想得越简单,冒的风险就越小,赚的钱也就会越来越多。

大卫·福斯特说过著名的一句话:“人类的判断力远远小于我们所想象的,所以还是要长期规划。”许多人认为,印第安人在1626年做过一次亏本买卖,仅仅以价值24美元的

珠子和饰物,就把曼哈顿岛卖给了荷兰西印度公司的彼得·米纽伊特。如果印第安人按8%的年利率把钱投资出去,到了今天,这笔钱用来买回曼哈顿岛都绰绰有余。这笔交易不是亏在钱上,而是败在没有投资计划上。

大部分投资者有着这样一个共同的特点:他们注重个人经验,而不太在意基础事实或基本利率。也就是说,他们重直觉而轻事实,重愿景而轻规划。多数投资者偏爱复杂程序,而轻视简单程序。他们总有这样一种观念:好程序一般都是复杂而困难的。但实际上,简单化是投资的最佳原则。做好不动产投资,关键是长期规划。

你拥有的数据的年代越久远,你对投资的判断就越精确。投资成功的必由之路是:用心关注和研究投资的远期结果,积极寻找一个或一系列有实际意义的投资方法及策略,然后在二者的指引下投资。记住,我们必须明确投资策略的优越性和重要性,而不能只关注投资本身。④

FAR AWAY FROM THE MARKET IN ORDER TO SEE THROUGH IT

远离市场才能看清市场

文_孙虹钢 [特约撰稿人] 策划编辑_于丹 责任编辑_赵晓璐

投资者如果想要分析市场, 预测市场的走向, 那就要独立思考, 用自己对股市的认识去预测股市走向, 同时要把股价变化的内在规律以及规律间的互相作用考虑进去, 以此来指导自己的投资。

索罗斯曾经说过这样的话: 如果想在股市获利, 最好离市场远一点, 只有远离市场, 你才能更好地把市场看清楚。每天都待在市场上的投资者, 由于距离市场太近, 市场所发生的很多大小事件都会对他产生影响, 这反而会对他的投资起到束缚作用, 最后迷失自己的投资方向, 成为被市场愚弄的对象。

在索罗斯看来, 人们的策略、想法, 都不是十全十美的, 股市也不是一个完美的运行体系, 它也存在很多有缺陷的、非理性的东西, 而且其信息也不是完全可靠的, 所以, 投资者对市场的理解千人千面, 有各种版本, 都是加了自己的主观因素在内, 往往有这样那样的缺陷, 甚至偏见, 而且股市不能只用一些数据来评算, 那些数据也不一定是客观的。投资者只能不断地分析以前股市中价格变化的规律, 希望找到一些规律性的东西来指导自己的投资行为, 但是即使这样也很难做到合理, 因为股市的变化也是没有法度的。

所以, 投资者在看待股市时, 不要把股市看成是一个非常有序的市场, 可以把它看成是一个非理性的无效市场。在这种前提下, 投资者如果想要分析市场, 预测市场的走向, 那就要独立思考, 用自己对股市的认识去预测股市走向, 同时要把股价变化的内在规律以及规律间的互相作用考虑进去, 以此来指导自己的投资。

在索罗斯看来, 一切行为都遵循市场的想法, 主要是来源于人们对狭隘的个人利益的追逐, 认为这是达到实现共同利益的非常不错的方式。索罗斯说这种想法是“非常危险, 而且是错误的一种意识形态”。因为在他看来, 如果能让资源的配置达到合理化, 仅仅用市场这个调节手段是不行的, 因为资源的优化配置要受到很多方面的影响, 市场只是手段之一, 充其量只能拿来利用, 而不能全部迷信并依赖它。就如同人们会生很多种病一样, 一个药方是不可能将这些病都治好的。

索罗斯还认为, 市场的走向不一定就是市场本质的反映, 它只是投资者对市场预期发展趋势的反映, 但是由于投资者并不都是理性的, 他们的反应往往会给金融市场带来不确定的因素, 让金融市场变得更加不稳定。

而且, 市场活动不是一个不变的实体, 而是一个连续的活动过程, 这个过程里, 兴衰夹杂在一起, 这个理论就是索罗斯的市场盛衰论。这个盛衰论指出, 市场这个连续的活动过程, 是一个不平稳的过程。假使你投资个股, 那么, 市场就变成了一个游戏场所, 有很多游戏规则, 只要你按照这些规则去操作就可以。不过, 如果市场不稳定, 而且你从事的不是个股操作, 那么, 那些规则就不适用了, 同时, 市场的不安全性的特点也大大发挥出来了, 你好像进入了一个赌场一样。因此, 索罗斯要寻找的就是经济不稳定、不均衡的地区和国家, 他认为, 在这些地方可以找到赚钱的机会, 这就是索罗斯之所以能赚大钱的原因。而且对于他本人来说, 发展比较均衡的市场对他来说没多大意思, 因为可图的利润不多。⑤



■专业、亲切的理财团队。

财富驿站：中国工商银行股份有限公司北京分行东城支行财富管理中心
财富专线：010—84020310 84038534

北京分行东城支行财富管理中心自成立以来，秉承“以人为本”的客户服务理念，以精准的专业分析技能、和谐的精英营销团队，紧抓客户投资需求，实现客户资产优化配置。该财富管理中心以先进的经营理念和管理流程在同业中处于领先地位，凭借独特的经营管理模式、优秀的品牌亮点效应、优质的营销服务理念、完善的企业核心文化，有效地把握市场脉搏，在竞争中寻求发展，开辟了一条独具特色的财富增长之路。



■ 私密、独立的理财空间。

■ 专业的理财师为您提供一对一的优质服务。





RICH KIDS' DEVELOPING PLAN

富孩子养成计划

策划编辑_陈方诗 责任编辑_左淑

家族的财富与辉煌历史，并不能保证子孙后代从此衣食无忧，
这对富家子弟而言是个略显无奈的问题。

如何打破财富之家“富不过三代”的怪圈，
让富家子弟不断累积财商与智慧，将财富传承下去，
已成为富豪家族亟待解决的难题。

日本一位早教专家给出了这样一个答案，

“在21世纪，要想让孩子成为成功者，
并不是忙着去为孩子积累财富，
作为家长，更重要的是让孩子自身成为财富。”

WEALTH INHERITANCE'S HUMANISTIC PASSWORD

财富传承的人文密码

文_高凯

对“富二代”而言，财富，既可能是助他们在父辈的基础上更上一层楼的台阶，也有可能是让他们失去奋斗动力的麻醉剂。



图/Getty Images

希腊神话里，工匠代达罗斯用蜡和羽毛给自己和儿子伊卡洛斯各做了一对翅膀，父子俩翱翔在大海之上。他告诫儿子说：“不可飞太低，沾到海水翅膀会变沉飞不动；更不可飞太高，否则蜡会被太阳烤融，翅膀会散掉。”伊卡洛斯很快便能自由飞翔。

人世绵延，生生不息。父亲在儿子那里找回青春，儿子从父亲那里获得财富；恰似太阳落下去，第二天早上又光芒万丈地升起来。有关财富传承的故事一直在演绎，而这个故事里恰好有我，有你。

如何让孩子能够更好地将家族传承下去，最好的方法可能就是向父亲达罗斯教育儿子一样：让他自己学会飞翔。

一切为了孩子

“孩子可以选择世界一流的学校，但不要选择一流的生活设施。”

——新高潮集团董事长 陶新康

“给儿子的设计是‘三七开’，中国文化占70%，西方文化占30%。因为中国人最后的天地还是在华人圈里，他们创业的天地、施展智慧的场所，最后一定还是在中国。但是如果一点都不接触西方文化，他们就会缺乏一种对东西方文化的比较，这对他们学习西方先进的管理和先进的文化是不利的。”

——华立集团董事长 汪力成

Link:

进入财富传承高峰期

把财富留给子女，只需要办理一个简单的法律手续就可以了。但问题是，如何才能有效地传承财富。对第一代创富者来说，他们的最高要求是财富能在第二代手中发扬光大，最低要求是不要让财富在第二代身上以不正常的速度挥霍殆尽。

对第一代开天辟地的创富者们来说，当年他们一穷二白从零开始创业时，大多没有预料到今天会积累下如此丰硕的财富，更不可能在一开始就考虑到财富传承的问题。而当他们意识到这个问题的重要性时，又尴尬地发现，经历太多故事的近现代中国还没有机会孕育出一个像肯尼迪家族或洛克菲勒家族那样的榜样——就是说，近现代中国缺乏历经数代财富代际传承的成功案例可供借鉴。

据统计，2010年胡润百富榜上富豪们的平均年龄为51岁，年龄在50岁以上的富豪俯拾皆是。按照中国人的惯例，60岁是退休的年龄。因此可以预见的是，在5到10年之后，中国即将迎来民间财富从第一代创业者向第二代守业者转移的高峰期。因此，财富传承自然而然地会成为第一代创富者关注的焦点。

浙江大学城市学院家族企业研究所所长陈凌曾经在浙江8个县市做过一个企业调研，他发现，接受调查的312家企业中，2/3以上都是家族企业，“温州银监分局最近发布的数据显示，仅温州一地的民间资本就有1500亿元人民币，资金规模如此巨大的财富将要在代际间进行的转移是前所未有的。而在未来10年之内，要交班的家族企业比以往任何时候都要多，财富继承和转移问题会越来越突出。”陈凌这样说道。

引发全球性关注

说到财富传承，我们很自然地会想到中国的那句古话：“富不过三代”。这句话背后的逻辑很简单：第一代，通过创业达到事业的辉煌，一定离不开刻苦耐劳的创业精神。一旦自己富起来了，就自然希望让自己的儿女生活得好一点。尤其是中国父母的传统观念，都是希望把苦难留给自己，把幸福留给子女，正所谓“再苦不能苦孩子”。因此，难免使他们的子孙养成养尊处优的生活习惯，干事业的动力和吃苦耐劳的精神往往不及第一代，财富也只能是日益减少。

实际上，以家族企业为代表的财富世代传承的问题不仅困扰中国的富人们，也一直是世界性的难题。葡萄牙也有“富裕农民-贵族儿子-穷孙子”的说法，德国有三个词“创造，继承，毁灭”，被用来代表三代人的命运。在美国，家族企业在第二代能够存在的只有30%；到第三代还存在的只有12%；到第四代及四代以后依然存在的只剩3%。

虽然，“第二代”不见得都是败家子，但是败家子却容易在“第二代”中产生。美国某社会机构的一项调查数据显示，美国70%破产者是“第二代”。破产原因不是因为物质资源太少，而是自幼供给太丰富，甚至过度。但人只有在供需平衡时才会幸福，过度供给并不能让他们满足，反而让他们失落，因为没有需求也就没有动力。当没有什么东西是需要他们经过自己努力去争取得来的时候，他们的人生就缺失了目标，不再愿意努力奋斗。而这种心态最终将他们引向破产的深渊。

换句话说，对“第二代”而言，财富，既可能是助他们在父辈的基础上更上一层楼的台阶，也有可能是让他们失去奋斗动力的麻醉剂。

“我对孩子就三个要求：身体好、性格好、品德好。这是幸福生活的三个方面。无论孩子以后成为接班人也罢，自己独创一个企业也罢，做一般工作也罢，人活着是为了幸福，拥有家财万贯，不幸福也是一种失败。”

——卓达房地产集团总裁 杨卓舒

“我认为，孩子任何具体的才能都是次要的，最关键的是身心的健康，这是起码的。然后他可以没有障碍地和别人交流，对任何事情都以开朗活泼的态度处理，这种性格的培养对他一生的幸福都很重要。我希望我的孩子首先要有一个比较阳光的心态，正确地看待人生遇到的不顺和困难，最怕他们成为要么就自暴自弃，要么就愤世嫉俗的人。”

——著名主持人 杨澜

优势与劣势并存的第二代

要研究财富传承的问题，就不能不对富豪家庭的第二代有一个清晰的了解。虽然说财富的传承是世界性的难题，但富豪家庭的第二代并非一无是处，他们往往具有与生俱来的优势和劣势。

首先来看优势，富豪家庭第二代往往从小就能接受到很好的教育，大部分人可以出国留学，他们所接受的国际化教育为他们提供了广阔的全球化视野和超前的思维模式，能帮助他们敏锐地察觉世界的发展趋势并抓住转瞬即逝的商机。他们的父辈所具有的资金、经验和人脉网络则为他们创业提供了绝佳的条件。众所周知，年轻人创业所面临的最大困境就是缺乏第一笔启动资金，而富豪家庭的第二代则无需担心资金问题。同时，父辈的商场经验能帮助他们在创业道路上少走很多弯路。另外，父辈的人脉关系为第二代积累了丰富的资源。

再来看劣势，除了富豪第二代普遍缺乏的创富动力之外，缺少挫折教育也是他们与生俱来的一个致命伤。与同龄人相比，他们从小就被放在了一个高起点上，大部分人都被父母送往国外的名牌大学深造，而从学校毕业后就直接变成了父辈们的左右手。高起点本来有助于高瞻远瞩，但是没有像其他同龄人那样在踏入社会后经历失败和挫折的考验，没有经历在企业底层的摸爬滚打，没有在社会上经历过各种各样的磕磕碰碰和风吹雨淋，因此能否顺利继承家业就成问题了。

将财富传承进行到底

把财富传到第二代的手上并且可持续地健康发展下去是创富者们最渴望解决的问题之一，具体来看可分为财产的传承和事业的传承两个方面。相对而言资产的传承要容易一些，除了可以将资产直接交给子女之外，理财专家们还建议可以借鉴西方发达国家通行的财产信托的方式来确保财产受让的安全性和持续性。虽然，中国内地个人财产信托的业务还未开展，但父辈们也可借鉴其核心理念来构筑一个自己设计的信托模式。至于说事业的传承，其难度和复杂程度则要困难、复杂得多，需要父辈根据子女的兴趣爱好、秉性特长等综合考虑，并在前期有意识地加强多方面的培养，包括让他们拥有积极健康的人生价值观，拥有抗挫折的心理承受能力，拥有持续经营的奋斗动力等等。

当然，很多时候财产和事业是难以分开的，财产是事业经营的结果，事业的持续发展是财产持续的保障。在这种情况下，专家们建议，父辈们不妨也像做投资组合那样做一个财产传承的组合，一部分的财富以财产信托的方式固定下来，另一部分的财富保留在持续经营的企业当中，这样可以以两种途径同时保证财富的传承，并可以根据子女们的实际能力来决定他们在企业当中所处的位置，是直接参与经营还是仅仅是作为股东拿分红。

财富传承既然是一个世界性的难题，就需要一些特殊的手段来解决，在这方面金融工具的创新也是大有发展空间的，相信我们的金融机构也不会坐失机会，在不远的将来会有一些适合中国特色的金融工具被创造出来。⑤

HOW TO OPEN THE WEALTH DOOR FOR CHILDREN

如何为子女打开财富之门

洛克菲勒家族认为，富裕家庭的子女比普通人家的子女更容易受物质的诱惑，所以他们对后代的要求比寻常人家更严格，从小让孩子养成不乱花钱的习惯，学会精打细算、当家理财的本领。



图/东方IC

即使再富有的家庭，都会非常重视子女的理财教育，因为这些含着“金汤匙”出生的后代将会继承庞大资产。面对巨额的财富，他们需要有过人的财商和智慧，更重要的是，富豪家族要对抗一个永恒的话题：尽量减少“Black Sheep”（败家子）产生的可能性。探觅一下富豪家庭的“私家育儿教育”，也许对你有所启迪。

洛克菲勒家族：14条洛氏零用钱备忘录

洛克菲勒家族是世界上第一个拥有10亿元财富的美国富豪，尽管富甲天下，但从不在金钱上放任孩子。洛克菲勒家族认为，富裕家庭的子女比普通人家的子女更容易受物质的诱惑。所以他们对后代的要求比寻常人家反而更加严格。

这从其家族中流传着的“14条洛氏零用钱备忘录”就可见一斑，这是约翰洛克菲勒三世小时候与父亲约法三章所提出的，其在经济上已显得非常“吝啬”：每周给零花钱1美元50美分，最高不得超过每周2美元。且每周核对账目，要记清楚每笔支出的用途，领钱时交家长审查，钱账清楚，用途正当，下周增发10美分，反之则减。

洛克菲勒通过这种办法，使孩子从小养成不乱花钱的习惯，学会精打细算、当家理财的本领。他们的后人成年后都成了企业经营的能手。

山姆·沃尔顿：教孩子自己挣零花钱

2.

多次排名世界500强企业首位的沃尔玛公司，每天都源源不断地创造着巨大的财富，拥有这家公司的沃尔顿家族是世界上最富有的家族，而公司董事长山姆·沃尔顿自身的简朴以及对子女的“勤俭”教育却与所拥有的巨额财富形成了巨大的反差。

与同龄的孩子不同，老沃尔顿不给孩子们零花钱，并要求他们自己挣。那时四个孩子都开始帮父亲干活了。他们跪在商店地上擦地板，修补漏雨的房顶，夜间帮忙卸车。父亲付给他们的工钱同工人们一样多。罗布森作为沃尔顿家四个孩子的老大，刚成年就考取了驾驶执照，接着就在夜间向各个零售点运送商品。

罗布森·沃尔顿如今回忆说，父亲让他们将部分收入变成商店的股份，商店事业兴旺起来以后，孩子们的微薄投资变成了不小的初级资本。大学毕业时，罗布森已经能用自己的钱买一栋房子，并给房子配备豪华的家具。

李嘉诚：苦难是最好的学校

3.

虽然李嘉诚的儿子李泽钜、李泽楷是含着“金汤匙”长大的，但是拥有巨富的李嘉诚毫不娇惯两个儿子，从小就让他们接受苦难教育，并且培养他们的理财意识，让他们学会节俭，用生活的道理教导儿子。温室里的幼苗不能茁壮成长，他就带孩子们看外面的艰辛，比如，一同坐电车、坐巴士，看路边报摊小女孩边卖报纸边温习功课的苦学态度。李嘉诚认为父母采取不同的教育方法，对下一代的将来影响很大。李嘉诚每次给孩子零花钱时，先按10%的比例扣下一部分，名曰所得税。这样，小孩在花钱时不得不事前进行仔细盘算，做一个全盘和长久考虑。

当孩子在外地读书时，李嘉诚给他们开了两个银行账户，其中一个账户上的钱他们绝对不能动用，这些是准备给他们完成博士课程的费用。如果要使用另一个账户的金钱，还必须写信给李嘉诚报告，他会在24小时内回复。后来因为他们功课太多，才接受他们要求改用电话说明。

王永庆：透视财富的本质

4.

台湾的“经营之神”王永庆在留给子女们的公开信中说：

“财富虽然是每个人都喜欢的事物，但它并非与生俱来，同时也不是任何人可以随身带走。人经由各自努力程度之不同，在其一生当中固然可能累积或多或少之财富，然而当生命终结，辞别人世之时，这些财富将再全数归还社会，无人可以例外。因此，如果我们透视财富的本质，它终究只是上天托付作妥善管理和支配之用，没有人可以真正拥有。面对财富问题，我希望你们每一个人都能正确予以认知，并且在这样的认知基础上营造充实的人生。

我本出身于贫困家庭，历经努力耕耘，能够有所成就。在一生奋斗过程中，我日益坚定的相信，人生最大的意义和价值所在，乃是藉由一己力量的发挥，能够对于社会作出实质贡献，为人群创造更为美好的发展前景，同时唯有建立这样的观念和人生目标，才能在漫长一生中持续不断地自我期许勉励，永不懈怠，并且凭以缔造若干贡献与成就，而不虚此生。

基于这样的深刻体会，我希望所有子女也都能够充分理解生命的真义所在，并且出自内心地认同和支持，将我个人财富留给社会大众，使之继续发挥促进社会进步、增进人群福祉之功能，并使一生创办之企业能达到永续之经营，长远造福员工与社会。”^⑤

WEALTH ENLIGHTENMENT FOR THE ELITE BABY

精英宝贝的财富启蒙学

所有的父母都希望自己的孩子一生幸福，但很多父母都不愿意当着孩子的面说“钱”，认为那样会让孩子变庸俗。其实这是不对的，因为没有人能否认金钱是这个世界上最有用的东西。重要的是不能让孩子走上“有钱就能制造幸福”的歧途，找不到出口。

要想孩子传承家业，收获更多的财富，就一定要从小对孩子进行启蒙教育，让孩子能够或多或少的明白金钱的来源、投资的知识 and 企业的运作，最终从小树立正确的投资消费理财观。



图/Getty Images

1. 从小学习理财知识

孩子们应该从小就开始学习有关预算以及限额的知识。不要给孩子看电影或买糖果的小额零用钱，给他们大额零用钱，让他们自己购买衣服或支付车费等开支。这将教育他们如何做出权衡，并亲身体验“买了就后悔”的感觉。

摩根大通家庭财富管理顾问戴博拉·考克斯 (Deborah Cox) 表示，如果你把孩子送去上大学，而且一切开销都由你承担的话，那么在他大学一年级的4月份，你必定会接到孩子打来的电话说“我没钱了！”

2. 给孩子股票

如果你属于高税率（也即高收入）阶层，那么你很可能拥有范围广泛的各种股票、债券和基金，其中有些资产价值会上下波动。卖掉表现较差的投资资产，以抵扣你纳税申报表上的其他收入，把表现不错的投资资产赠送给孩子。

专业理财师分析认为，无论选择什么样的股票来给孩子做礼物，第一条原则就是要安全，也就是说选择一家长期存在而且发展前景看好的公司，只有这样才会在时间的复利效益中成长壮大。这种新型礼物，无论对于培养孩子的理财意识，还是为孩子将来成年后的生活所需积累一笔不小的财富，都具有莫大的好处。正所谓，理财也要从娃娃抓起，而且这样做可以随着孩子的成长让他们体会到时间对财富的积累效应。

3. 投资零用钱

当你的孩子长到5至6岁，就基本上懂得钱与购买的关系了。而且每长一岁，孩子就期望得到更多的零用钱。家长从这个时期开始，就要让他们了解更多有关收支平衡、需求与财力关系方面的知识。

要让那些渴望增加零用钱的孩子知道，钱是父母给的，但来之不易。父母应该加以引导，灌输理念。例如，父母为孩子买了学校的午餐，就应该将这项费用加入到他们的零用钱中去，如果他们想要更多的零用钱，父母就可以让他选择学着自己做午餐。

除了给孩子零用钱适可而止外，还要让他们树立起先储蓄后消费的观念。对于孩子们来说，如果他们有自己购买的目标——他们认为很重要的东西，存钱就更有意义。

对于年龄较大的孩子，父母可以用与孩子存入零用钱数的相当物品来鼓励孩子存钱。一对外国夫妇就采取了这样的办法，在孩子10岁生日时，特地为他们开一个500美元账户的活期折子。而孩子从10岁到16岁每月存入一些钱，他们就会给孩子存钱数对等的物品。母亲说：“我们要让孩子知道，如果他们一直存下去，到了16岁，他们就可以买辆轿车。”但在同样的教育环境下，不同的孩子也有不同的表现，他们的儿子每月要从户头里取出一些钱零用，如今17岁了，他仅有400美元积蓄，而他15岁的妹妹存款已超过了3000美元。

让孩子存入零用钱，不是目的而是一种手段，是让孩子懂得如何负责自己的“花销”，越来越懂得处理自己的开支，引入预算的理财概念。这才是每个家庭父母要教会孩子真正需要的东西。

Link:

美国少儿理财教育目标

3岁: 能辨认硬币和纸币。

4岁: 知道每枚硬币是多少美分。

5岁: 知道硬币的等价物, 知道钱是怎么来的。

6岁: 能够找数目不大的钱, 能够数大量的硬币。

7岁: 能看懂价格标签。

8岁: 知道可以通过做额外工作赚钱, 知道把钱存在储蓄账户里。

9岁: 能够制定简单的一周开销计划, 购物时知道比较价格。

10岁: 懂得每周节约一点钱, 留着大笔开销时使用。

11岁: 知道从电视广告中发现理财窍门。

12岁: 能制定并执行两周开销计划, 懂得正确使用银行业务中的术语。

13岁至高中毕业: 进行股票、债券等投资活动的尝试, 以及商务、打工等赚钱实践。

4. 雇用你的孩子

如果你拥有一家企业的话, 请把你的孩子纳入工资名单上。当然, 他们必须做些实际工作, 而且你必须按照同工同酬的原则给他们支付报酬。而且, 如果他们能够圆满完成工作, 那么相应获得的税收优惠非常巨大。

对于小孩来说, 如果没有投资收入, 那么他赚取的收入所得是免税的。美国加州一位数据库程序员托尼亚·戴斯 (Tonia Dyas) 把她现年13岁的孩子纳入工资名单中, 让他担任办公室助理, 每月付他工资325美元。他岁数尚小, 作为家庭雇员无需缴纳社会保险税和医疗保险税。

精通大学教育及退休储蓄规划的理财规划师特洛伊·欧宁克 (Troy Onink) 将这种策略提高到另一个层次上。他说, 拥有宝贵技能的大学生有时能在家庭拥有的公司中赚到足够支付一半以上学费的钱。如果能做到这一点, 他们就有资格获得宝贵的学费税收减免, 而他们高税率的父母则无法获得这种税收减免。

4.

5. 模拟成人生活开支训练

许多儿童生活在一个非现实的经济世界里, 因为在家里没有太多的生活开支让他们承担。当他们长大后不得不开始自己应对生活开支时, 会因缺少经验而束手无策。为了帮助孩子为未来生活做好准备, 可以让年纪大一点的孩子为自己买日用品, 为家里买菜、交电话费等等。一旦孩子成熟了, 家长还可以翻开账簿, 告诉他家中的钱是怎么花的, 以帮助孩子了解该如何掌管家庭的“财政”。

这个计划最好是在给钱的时候制定, 家长只提出原则, 具体内容则由孩子全权负责, 家长不直接干预, 但要监督、检查。教孩子如何预算、节约, 并让他自己做出消费决定。父母对孩子的监督检查起到了“安全阀”的作用, 可以防止孩子乱花钱, 还可以培养孩子把钱用在刀刃上的良好习惯。⑤

5.