

## Link:

### 迥异的各国政府发言人

和美国白宫一样，英国唐宁街10号首相府也设立了发言人，一天举行两次新闻吹风会。这些发言人不仅代表本国最高领导人的立场，也代表政府各部门的观点。和白宫发言人在某种程度上成为政治明星的现象不同，英国首相的发言人通常比较低调。当他们出现在唐宁街10号的新闻稿里时，称谓也只是首相发言人，而不出现他们的姓名。因为在唐宁街10号看来，这些发言人的身份并不重要，重要的是他们在履行告知信息的职责。英国首相府发言人大多也都有着资深的媒体工作背景，布莱尔的发言人阿拉斯泰尔·坎贝尔便是记者出身，在进入政坛之前是《每日镜报》的时政记者和编辑。如果记者提出了一个新闻发言人无法回答或不愿回答的问题，发言人会很严肃地回答说：“我刚才已经给出了回答，如果你再举手问同样的问题，我只会把回答重复一遍。”他们在发布会结束后，也绝不会和记者有半句寒暄，只会夹着包迅速离开会场。

和英美的情况不同，在日本，担任首相府发言人的是内阁官房长官。作为日本政府的第三号人物，他和首相朝夕相处，参与政府各项政策的决策过程，外界普遍认为他所传递的信息具有很大的权威性。

除了通过新闻发言人，各国领导人还经常亲自出席发布会或者直接向记者透露消息。统计数字显示，美国前总统克林顿在他任职第一年共回答记者提问332次，即使是有意疏远记者的小布什，在就职的第一年也回答了211次记者提问。在日本，首相本人一天会在中午和晚上举行两次媒体见面会，虽然时间一般不超过3分钟，但每天和记者见面已成惯例。



美国总统与新闻媒体的关系举足轻重，这是因为执政必须有公众理解作基础。

### 如何“亲密”合作

为了最有效地利用与新闻媒体的关系，美国总统及其工作班子人员需要与报道他们的记者合作。试想，除了通过新闻媒体，总统还有什么其他方式能随时把“真相”告知公众？

上百年来，历届总统及其工作人员尽管对记者们的表现不甚满意，但还是遵照从1902年开始形成的传统，允许记者进驻白宫，在西翼（West Wing）“安营扎寨”。合作内容包括，白宫向记者们提供有关总统及其各项计划项目的信息——新闻媒体则以各自的形式大量利用这些信息。当白宫不同意新闻报道的内容和记者在报道中所加入的评论时，便会导致双方关系的紧张。

尽管新闻机构要在白宫保持常驻人员耗资不菲，但这种做法自1896年起便从未间断。不管是当时还是现在，新闻机构都要求自己的记者接近信息中心，当初几家报社派记者守候在总统秘书——其职位相当于今天的白宫办公厅主任——办公室外的一张桌子旁，目的就是以利抢先发布新闻。

记者们从未放弃过接近美国总统信息来源的机会。各主要新闻电视网在白宫北部的西翼车道上占有一块精心布置的活动空间，从事现场直播。来访的记者也是如此。白宫与新闻机构都努力保持这块空间，原因是双方都知道，这里如同新近装修完毕的白宫新闻发布厅一样，是新闻媒体的工作所需。新闻机构与政府共同为装修这一设施斥资800万美元，其中200万美元由新闻界支付。

### 总统的新闻秘书

新闻秘书一职是总统办公室工作人员中设置历史最长的职位。自1929年至今，每任总统都配备一名主管新闻事务的助手。这位助手负责总统与新闻界的联系，按照总统及其行政班子的意愿向新闻记者提供信息。

1969年，尼克松为白宫的对外信息环节增一新设：对外信息办公室（Office of Communications），这项设置也延续至今。这个办公室一向负责对外信息方面的长远规划，并制定方案，向公众以及总统需要赢得支持的对象宣传总统的主张；而新闻秘书及其工作班子的重点是每天向固定报道总统事务的记者提供信息。这个办公室历经多届民主党和共和党政府存在至今，可见它的必要性。

不仅如此，规范新闻记者与政府官员关系的基本规则也在继续发挥作用，甚至关于“公开”、“背景”以及“不公开”信息的规矩也基本延续下来。“公开”信息顾名思义是对大众公开的，记者在报道时可说明消息来源人的姓名。今天，大部分关于总统的信息都是公开的。“背景”信息意味着信息来源人，如某位白宫人士，虽将消息提供给记者，但记者在报道时不可透露其姓名。因此，记者会在报道时采用“一位白宫高级官员今天说……”之类的用语。“不公开”信息则是指，记者不可以以任何方式公开使用所得信息，但在实际中，他们可以设法寻找其他愿意以“公开”或“背景”方式提供同样信息的人。

另一持续使用至今的原则是公开运作。这一原则对总统及其政



府有益。由福特总统新闻秘书内森（Ron Nessen）阐述的这一原则已经历届政府相传，并被用于所有负责对外信息的官员。内森说：“我认为，大多数新闻秘书，不论其背景如何，都认识到这是一套年复一年、对一届政府又一届政府都适用的原则：讲真话，不撒谎，不掩盖，亲自公开坏消息，越早公开越好，加上自己的解释，等等。”

但与此同时，对新闻官来说，奉行这些原则并非轻而易举。正如内森所指出的：“很多时候，工作班子的其他成员不希望那样做，他们不理解。”在乔治·沃克·布什任总统时，人们看到，新闻秘书麦克莱伦从高层白宫官员那里获得准确信息是多么困难，而同样的情况也在过去的政府中出现过，其结果也大多都是更换新的新闻秘书。

### 举足轻重的关系

美国总统与新闻媒体的关系举足轻重，这是因为执政必须有公众理解作基础。总统创建项目和得到项目资金需经国会批准；总统职位决定着总统必须分享权力，而不是大权独揽，而这正是新闻媒体发挥作用的地方：它们是总统联系公众的渠道，总统需要通过公众的支持来说服国会批准他提出的项目。

美国总统在白宫和全国各地及世界各地发表讲话。无论他到哪里，都有新闻记者跟随，他们以电讯稿、报章和广播、电视新闻等形式报道总统的讲话内容。人们可以根据总统发表公开讲话和言论的频繁程度判断总统对新闻媒体的需求度。

利用新闻媒体向公众传递总统信息意味着要向这些媒体及记者，特别是驻白宫记者提供信息。在总统及其助手愿意提供的信息之外，记者会挖掘了解更多的情况——总统的话只是他们报道的部分内容。记者要找到诸如总统的动机、其他选择方案、议程的轻重缓急等其他相关问题的答案。

每天，记者可以从总统工作人员——而最经常的是从总统的新闻秘书那里获取信息。但是，记者也经常需要从总统本人那里得到答案。虽然自1913年开始美国总统就以新闻记者会的形式回答记者提问，但最初这些记者会的内容不予公开。记者会的公开化起始于艾森豪威尔总统在1955年1月举行的首次公开并允许电视报道的记者会。

今天，美国总统在三种场合会晤记者：第一是新闻记者会。总统与记者公开见面并用大约半个小时时间回答他们的提问。有时总统与其他外国领导人同时出席，有时是他独自面对媒体。第二，作为国家行政首脑，总统经常在椭圆形办公室和玫瑰园等白宫其他地点以简短的问答方式回答记者提问。第三，总统接受外国记者和国内新闻媒体代表的采访。例如，总统出国访问之前，通常会接受对象国新闻机构记者的采访，以便让那里的公众了解他的访问目的。

如果将新闻会、问答会和采访全部计算在内，总统其实经常处于不能完全由自己主导的场合中。总统虽不必回答所有提问，但不回答会受批评。在所有的新闻记者会上，总统都有可能出现失误，而这是他们不愿意看到且希望尽量避免的。⑧

# MARC ANDREESSEN: RETURN OF THE KING

他并非仅仅是在硅谷打造一个全新的风险投资公司，更是在重塑自身——从一个有远见的创业者、小打小闹的天使投资人，转变为出色的风险投资家。

## 马克·安德森：王者即将归来

文\_曹伟涛 策划编辑\_于丹 责任编辑\_黄敏

在硅谷的任何地方，你总能看见马克·安德森 (Marc Andreessen) 的影子。在2010年备受关注的惠普股东电话会议上，出现了一幕令人称怪的情景——惠普，这家当时犹如惊弓之鸟的公司，让马克·安德森代表其发言，惠普的这一举动让很多人感到吃惊，为什么惠普会让董事会中的安德森出马，让他成为风口浪尖的发言人。在当时，怎么看安德森都不像是大公司或者大机构的人物。但这却是惠普一个精明的决定。要知道被称为“华尔街的金手指”的安德森是硅谷少有的既能写程序又能大谈特谈金融衍生品生意，还可以对好莱坞前前后后的事情如数家珍的企业家。安德森的加入，必将会给惠普带来硅谷的新鲜血液，事实证明，安德森也的确带来了预计的效应。

### 网景往事

对一些人而言，安德森这个名字如同网络热潮时的英雄。他让Mosaic这个简单易用的浏览器，颠覆了整个信息产业，让任何一个拥有电脑和调制解调器的普通人，都可以顺利地进入互联网空间，激起了上世纪90年代互联网的第一轮热潮，并且创造了美国商业史上成长最为迅速的公司之一——网景。

1992年，安德森意外得到为NCSA (美国国家计算应用软件中心) 工作的机会，每小时能挣6.85美元。在这里，他接触到了互联网，尽管当时的网络界面简单、粗陋，而且不具备太多有价值的信息，但安德森依然非常兴奋，“我梦想借此成为一个可以接触到任何信息、无所不能的科学家。”

很快，安德森就觉察到，一个简单易用的浏览器将拥有潜在的庞大市场。在1993年的一个无眠的夜晚，安德森终于研发出一个雏形，并仅仅在六个月的时间内，和NCSA的其他同事就将其升级为具有完备功能的浏览器——马赛克 (Mosaic)。不到一年，就有200万人下载了这一软件。

如果安德森的余生仅仅满足于设计一些网上交易的安全软件的话，那么，他在毕业之后，这个故事也就结束了，但是命运再一次扭转了方向。当时，就在沿着101公路几英里之外，SGI (美国硅图公司) 的创始人吉米·克拉克正在筹划一项新事业。克拉克询问自己的工程师，有没有聪明、有潜力的年轻人可以推荐，对方只给了他一个名字——马克·安德森。

就这样，1994年3月的一天，安德森像往常一样坐到自己的电脑前，打开邮箱发现了一封来自一个陌生老头的邮件。在这封邮件里，老资格的硅谷风险投资家克拉克邀请他一起合作，开发关于Internet浏览、通讯软件的新事业。对安德森来说，能同克拉克这样的硅谷前辈合作，简直是梦寐以求的机会。

1994年4月，这对搭档耗资400万美金，成立了马赛克通信公司。随即因伊利诺伊大学坚称拥有“马赛克”名字的知识产权，公司遂改名为“网景”。不到两个月，安德森就带领他的工作组开发成功Mosaic新版本，并把它命名为“Navigator” (领航员)，随后新浏览器的销售在Internet上如“凯歌般地行进”，一下就占据了90%以上的份额。

1995年8月9日是世界电脑和网络界都不会忘怀的日子，成立还不

到16个月、从未赢利过的网景公司在纽约上市。投资银行事先估计其每股仅能卖14美元左右，然而，开盘后股价一路飙升，最高时竟达到让全美纪经人都目瞪口呆的71美元，两个小时内500万股被抢购一空，当夜幕降临时，网景以每股58.25美元收盘。这好似一个新天方夜谭，这家创始资金只有400万美元的小公司一夜之间便成为20亿美元的巨人。年仅24岁的安德森也仿佛神话般地一文不名到拥有5800万美元身价的“Internet富翁。”虽然在与微软的“浏览器之战”中败下阵来，但安德森却没有因此而销声匿迹，在接下来的转战中聚集了更多人的目光。

### 投资试水

在硅谷最杰出的投资人名单中，约翰·杜尔投资了Intuit和亚马逊，如今专注于绿色投资；迈克尔·莫瑞茨则是Google和Yahoo的强力背书者；维诺德·科斯拉，升阳微系统联合创始人，曾掀起了硅谷的清洁能源浪潮……这一次，轮到安德森上场了，这位曾经创立网景公司的人渴望资助下一个“网景”。

2009年，日益凋敝的美国经济导致投资萎缩，其第一季度的风险投资创下了1997年以来的最低水平。在这样的环境下，安德森和他的老搭档、44岁的本·霍洛维茨，共同成立了风险投资公司安德森-霍罗维茨。

此时，对于安德森投身风险投资，大多数人还都心存疑虑。尽管投资公司成立时，整个经济依然处于危机的阴霾之下，但安德森仍募集到3亿美金，安德森-霍罗维茨一跃成为了硅谷著名的沙丘路上最新



图/东方IC  
■美国著名风险投资家马克·安德森。

鲜热门的风投公司。从这一点上，安德森充分得到了所有人的肯定。短短一年内，安德森先后投资超过28个项目，其中包括2000万美元投向硅谷如今最热门的公司之一——Foursquare，可谓名副其实的“超级投手”。

在硅谷的风投界，安德森已经掀起一阵“标新立异”之风。以往，风投都会约定俗成地向所投资公司收取高额管理费，但安德森却打造了一个新的模式。“他不仅不收管理费，还把钱花在建立招聘、销售、商务团队上，辅助创业者，形成差异化。”

安德森发现了一个巨大的机遇：与20年前现代风险资本结构形成时相比，技术和软件工具已经把创建技术公司的成本降低了100多倍。上世纪80年代末，公司开发出产品需要2000万美元，现在却只需20万美元。如果现在大部分新兴技术公司需要六位数左右的投资，那么传统的风险基金便无法参与。它们的管理规定，只允许它们对费用庞大、尚处于初级阶段的公司或者已经发展至后期的公司投入更多资金，通常为数百万美元。

安德森的公司却无比灵活。它最少可以只为某家公司投入五万美元，最高可以达到5000万美元。安德森和搭档霍罗维茨，对于种子投资尤其充满热情。一旦发现一个很棒的点子，两个人都会立即冲过去。“我们会给这样的新公司勾画出一幅战略蓝图。”安德森说。

到目前为止，除了进入Facebook的董事会之外，安德森还拥有着互联网领域最受追捧的Twitter、Skype、eBay、惠普等一系列公司的董事会席位。



■热门社交网站Facebook虽然没有上市，但已拥有520亿美元的天价估值。作为其董事会成员，马克·安德森的这次投资显然已经获得巨大成功。图为Facebook召开新闻发布会，宣布总部将搬入硅谷企业园区。

图/CFP

## 静候加冕

好莱坞最有权力的人物之一、著名经纪公司CAA联合创始人迈克尔·奥维茨曾经回忆，和安德森的友谊是“他生命中最有价值的一段私人关系。”安德森则对此回应：“我希望我的投资公司能够像CAA一样成功，目前我们所做的一切，都是以迈克在CAA提出的理论为参照。”

作为投资领域的新兵，安德森希望能够成立一间全方位一体化的VC（风险投资）服务机构，为新创公司提供“从招聘到公关”的各种服务，帮助其生存下来，并得以接触到有利于成长为大公司的广泛的社会网络。“就像CAA为电影明星和导演所能做的一切，满足其职业生涯中方方面面的需求。”

当然，他并非仅仅是在硅谷打造一个全新的风险投资公司，更是在重塑自身——从一个有远见的创业者、小打小闹的天使投资人，转变为出色的风险投资家，以及最终像他的朋友奥维茨那样，成为有权力的经纪人，能够为大公司、大型交易和具备潜力的高端企业家服务。“我接触过很多了不起的VC，他们的工作内容对我而言并不新鲜，只不过是付出了超乎常人的努力。这也是我希望加入这个游戏的原因。”

但硅谷毕竟不是好莱坞，享有奥维茨这样的地位并不容易。安德森也并没打算将所有交易收入囊中，而恰恰希望拿到其中最有价值的份额。“如果选对了的话，每一年差不多有15个企业是真正值得投资的，我们期待成为这些公司中的主要投资者。”比起竞争更为激烈的好莱坞，在硅谷，无论是作为投资对象的科技公司，还是风险投资公司本身，都可能会在一个项目上合作，在下一个项目上就成为竞争对手，这也让彼此有更大的对话空间。

在安德森-霍洛维茨投资公司内，大多数员工被称作“合作伙伴”，这同样受到CAA的启发。就像CAA会将不同部门聚在一起，来帮

助演员拿下下一部电影的合约一样，这些人会共同关注投资组合中的公司，提供不同的支持。

不仅如此，安德森和霍洛维茨正在筹建一个数据库，其中囊括了硅谷最优秀的设计师、程序员和管理者的信息。这张精心编织的关系网，能够为被投资公司寻找到最合适的人选。

董事会席位——这是风险投资公司对于创业型公司施加影响的主要渠道——或许会给安德森和霍洛维茨带来另一种影响。沙丘路上的传统智慧是，无论何时，顶级投资者应该稳坐在8到12个公司的董事会中——安德森目前是8个，霍洛维茨是5个。在热热闹闹的下一轮投资开始之后，这个数字会持续增加。

尽管安德森戏称，自己可能会坐在至少15间公司的董事会中，在这些被投资公司的决策中发挥作用。但他也对此表示担忧：“无论对于我们，还是其他风险投资公司，这都是最核心的挑战，很大程度上，你将被时间而不是资本所制约。”安德森表示，公司将在未来几年中增加三个GP（普通合伙人），但问题在于，那些新创公司是否会乐意董事会名单上出现一些没什么名气的人物。

无论如何，一个经历过繁荣、衰退、平庸等各个时期的创业者，似乎是对新创公司最有说服力的砝码。就连Bill Campbell，乔布斯和施密特的幕后管理顾问，也承认安德森在新创企业中有着令人艳羡的欢迎度，“他很快爬上了‘沙丘’食物链的顶端。”

随着Skype的上市，安德森或将初步在硅谷的投资界扎稳脚跟。但这仅仅是开始，一旦估值500亿美金的Facebook能于2012年上市，或许才可以说，当年的沸腾岁月真正回来了，人们将为马克·安德森重新加冕。☺

# NO DEVELOPMENT THE BIGGEST SIN AGAINST A COMPANY

在让人印象深刻的国泰金控的企业形象广告中，诠释了快乐是什么。金融财团的企业形象动用快乐这样的词，一方面是实力的支撑，另一方面来自心境。

## 公司不成长便是最大罪恶 ——专访国泰金融控股股份有限公司董事长 蔡宏图

文\_本刊记者 郭婷婷 策划编辑\_郭婷婷 责任编辑\_黄敏



图/东方IC

■国泰金融控股股份有限公司董事长蔡宏图。

提到台湾的首富，大部分人讲得出的还是“塑胶大王”王永庆或者经常见诸媒体的鸿海集团掌舵人郭台铭，相比较来说，蔡宏图在大陆的知名度显然远远不及他们。然而，国泰金控就是在他的领航下，客户数已发展到大约1165万人，而宝岛居民为2300万人，也就是说，在台湾，差不多每两个人中就有一个是国泰的客户。



图/东方IC  
■蔡万霖(左)、蔡宏图(右)父子。

### 子承父业的完美答卷

从公元前3000年的古文明，到今天的资讯时代，虽然获取财富的途径越来越多元化，但大致无非这五种：一是经商，分为白手起家的创业者和职业经理人，前者令人敬佩的有亨利·福特、松下幸之助、李嘉诚，后者凭借高薪、分红、配股晋身富豪之列；二是凭借专业知识和技能，像股神巴菲特、投资大师彼得·林奇，以及那些靠运动、演艺、发明、写作等技能，以高于正常速度积累财富的人；三是寄望于横财，存在投机心理，但成为“幸运儿”的几率实在太低；四是从政，其实从政的原始动机未必是追求财富，但财富经常会伴随而来；五是继承，拥有豪门的出身、与生俱来驾驭财富的能力，就像蔡宏图。

“蔡家”在台湾是个有目共睹的奇迹。蔡宏图的父亲蔡万霖初中毕业后，跟兄长蔡万春一起开了一家酱油厂，开始经商生涯。后来，又与弟弟蔡万才等人共同成立国泰产险、国泰人寿、国泰建设等公司，建立了以“国泰”为标志的企业集团。

1979年，蔡家兄弟决定分家。蔡万春之子蔡辰洲选择了当时被认为是最具潜力的第十信用合作社及国泰塑料，蔡万霖取得国泰人寿、国泰建设、三井工程与国泰汽车工业四家公司，并以国泰人寿为核心组成一个新集团，最初称国泰人寿，1983年改为霖园。当时的霖园集团已是台湾的主要企业集团之一。不靠背景、鼓励创新，以“财散则人聚、财聚则人散”凝聚员工向心力的蔡万霖有句名言：要做企业家，就要有“三量”。所谓“三量”，即胆量、肚量与力量，三者缺一不可。他奉行精实的管理之道，注重人才培养，强调组织纪律。既严格要求员工，也严格要求自己。“父亲做事业非常认真，常常亲自到第一线去。

他一天可以跑四个单位，甚至最高纪录一天跑五个，非常辛苦，但对问题却掌握得很深入。”1987年，美国《福布斯》杂志公布世界富豪排行榜，蔡万霖进入世界亿万富翁排名前十位，此后连续多年位居此列。

早在1980年，远在美国的蔡宏图就被父亲召回开始打理生意；1990年，65岁的蔡万霖隐身幕后，不到38岁的蔡宏图出任国泰人寿董事长，全面肩负起领航家族企业的重任；2000年，在蔡宏图一心求变、励精图治的治理下，国泰的资产总额相当于台湾财政预算的1/3，成为台湾地区唯一进入《财富》杂志“全球企业收入500强”的企业。两个十年后，蔡宏图多次位居台湾首富的位子。

### 第一名的压力和动力

蔡宏图接任时，公司正处于鼎盛时期，市场占有率达到五成以上。然而，盛世繁荣背后却暗藏危机。1987年，台湾开始对外资保险公司开放，1993年更是全面开放市场。面对高度开放后的竞争格局，蔡宏图一上任就展现出了沉稳远见的企业领导人本色。在竞争对手纷纷打价格战抢夺市场占有率时，他沉着应对，坚持推行持续稳健获利的长期战略，以创新商品避开价格战的恶性竞争，虽然市场占有率降到约三成，但是国泰人寿依然连年获利。时间一长，靠价格战抢市场的公司开始亏损的亏损，退出的退出，被并的被并。但头把交椅的位子，国泰也坐得越来越辛苦，市场环境的压力与日俱增。蔡宏图曾吐露心声：“第一名最大的问题就是没有人让你追，你听到后面的喘息声就非常的紧张。”挺身顶住压力后，蔡宏图开始主动出击，再造国泰。

“许多员工还沉迷在国泰的极盛时期，缺乏危机意识，认为不用做什么改变，我们已经是Number One了，为什么要改？我们新契约占有率从55%降到25%，还是第一名，紧张什么？”蔡宏图首先要改的就是这种最危险观念。改造从自己开始。

以前蔡宏图遇到媒体采访，常是满脸笑容的说：“有什么问题找发言人就是了，我们是有制度的。”他极少出席公开场合或同业聚会，低调，谨慎，整个国泰被包裹得很神秘。这样的局面让国泰的真实情况和优势鲜为人知。比如：国泰即使在亚洲金融风暴肆虐下，也依然是最佳经营投资获利者；而当国泰在9·21地震中捐了3亿，社会影响却不如同业公司捐出的3000万。

此后，蔡宏图开始比较主动地接触媒体，这样做的目的，一是让人更多地了解国泰，更主要的是要发出一个信号：连他自己都在改变，董事长的企业再造是来真的，国泰将和过去不一样了。此外，从2000年开始，国泰每年都要举行一次大规模的高峰会，蔡宏图不但亲自参与，还一改过去严肃的形象，扮各种造型，或在员工的簇拥下高歌一曲，与员工同乐。这种改变，使被公认是商界美男子的蔡宏图每次出场，都会受到巨星般的追捧。“我们对他的崇拜，几近疯狂。”这是大部分员工的共同心声。

教育也一向是蔡宏图相当重视的投资，从高管到一线业务员都有相应的培训。国泰建立了东南亚最大的教育训练中心——占地一万多平的淡水教育中心，光是2000年启用的新馆，造价就超过10亿元。这里每天都有训练课程，一次都是两天到三天，国泰人员每年有一门必

以1962年成立并一直作为台湾金融业翘楚的国泰人寿为核心，近十年来，国泰金控在台湾的领跑地位一直难以撼动。这一切成绩的取得，蔡宏图功不可没。

修，其他可以自行选修，由公司提供免费食宿。公司还请来EMBA教授给高管授课，致力于管理层广泛接触外界讯息，不断自我提升。遇到实用的课程，还录下来通过独家的卫星教育频道CSN（超级学习网）播放给全体员工。

### 永续经营版图

以1962年成立并一直作为台湾金融业翘楚的国泰人寿为核心，近十年来，国泰金控在台湾的领跑地位一直难以撼动。这一切成绩的取得，蔡宏图功不可没。

股神巴菲特曾对蔡宏图说，比尔曾花两个钟头跟他讲一堆什么是高科技，他听后买了一百股微软，除了那一百股，其他高科技股什么都没买。期间有很多人笑他是老古董，跟不上时代，食古不化，年纪大要退休了。但只过一年，他就发言了：我投资的一定都是有价值的东西，我看得到的价值。Internet当初是一个vision（愿景），卖你一个梦想，价值在梦想上，我看得很具体的价值，所以我买吉利（刮胡刀的品牌），买cocacola（可口可乐）。蔡宏图说，实现永续经营，他希望向巴菲特学习。

蔡宏图和父亲一样，也信奉着：“如果公司不能成长，便是最大的罪恶。”

在谈到接下来的发展规划时，蔡宏图表示，为占得最早进入大陆市场的先机，公司正通过寿险、产险、银行的三轮驱动，从上海一步步走向全国。



图/东方IC  
 ■2010年5月20日，福州，嘉宾在国泰金控旗下国泰产险福建分公司开业典礼上共同以“开山劈石”的方式揭牌。

国泰金控早在1996年就成立了“大陆市场发展室”，并于2001年2月和2003年1月分别在北京与成都成立了代表处，而与大陆的交流则在更早前就已进行。国泰金控集团旗下主要的业务为银行、人寿保险、产险、证券等，以各子公司协同模式，为客户提供全方位的金融服务。其中又以人寿保险和银行为主，称之为“双核心”策略，以跨界行销模式来满足客户不同阶段的理财需求。

在大陆已有的机构布局以及对IT系统的熟悉，应该是国泰最大的优势。其他的台湾金控企业，在大陆如果没有保险业务与IT系统，必然先经历一个成本投入的阶段，才能有产出。

如今，三大主营业务都在大陆落子，国泰金控的产险、寿险、银行都在大陆成立了机构，各业务之间也可以互助互衬。

### 到过高处后还是要回到平地

作家兼管理顾问的洛克在自己的畅销书中讲，每次到伦敦出差，接受大公司的款待时，总有高级礼车接送、入住豪华酒店的高级套房、享受各种顶级服务，但当任务一结束，他还是要搭火车、公车回到现实生活中。洛克坦陈这种经历的感受：“一切都在高处，我爱死了，不过，还是回到平地上看伦敦比较好。”身在高处的蔡宏图对财富、生活也有自己的态度。

父亲曾给蔡宏图讲过一个故事：有一个很有钱的员外，天天晚上睡觉前，都会跟老婆说生意要怎么做，要怎么投资，结果都睡不好。而隔壁一个做豆腐的小户人家，夫妻俩天天晚上边拉胡琴边唱歌，好快乐。员外夫人于是跟老公说，别人这么轻松愉快，我们怎么这么苦命？第二天，员外送了一百两金子给邻居，从此再没听到胡琴声，因为他们担心金子被偷走，再也无法快乐地拉胡琴。不久，小户人家就把金子还

给了员外。

“虽然背负上千亿元资产的重担，但有了父亲的开导，我在打拼的过程中尽量让自己保持轻松的心情。每天早上起床，先做早课再运动，念《金刚经》、《心经》、《大悲咒》，有时候还参加法会。吃了三年素，我很喜欢那种感觉，很平静，虔诚。下班后很懂得自我放松，也很少加班。”

蔡宏图还是有名的孝子。在父亲蔡万霖身体不好时，即使碰到一年中难得的假期，蔡宏图宁可放弃带老婆孩子到欧洲滑雪度假的惯例，也要在床前尽孝。平时在家，他也会安安静静地陪母亲和妻子看电视。父母每次出门，来回都由蔡宏图亲自迎送，从不假他人之手。在孩子们的心目中，蔡宏图是一个非常合格的父亲。他从不以家长的威严管教孩子，而是尊重他们的意愿。

他的三个儿子都是哈佛大学的高材生，有人问蔡宏图，难道不想从儿子中培养一个接班人？这一点蔡宏图与父亲的看法不同，蔡宏图在集团的永续经营方面，推崇彼得·圣吉的《第五项修炼》的方法。在第三代接班问题方面，蔡宏图的理念是采用专业经理人来接掌集团的永续发展。“让孩子们背这么重的担子，这么辛苦干什么？让孩子做自己喜欢的事，其实是最好的。”

在让人印象深刻的国泰金控的企业形象广告中，诠释了快乐是什么：“快乐很抽象，快乐很具象。快乐很吵，快乐很安静。快乐是一种运气，快乐不止是运气。快乐有时很昂贵，快乐是付出，快乐是笑容，快乐是眼泪，快乐有时必须付出代价，然后带来更多快乐。快乐是一瞬间，快乐也是永恒，快乐远在天边，快乐近在眼前。累积人们的快乐，是我们的快乐。”金融财团的企业形象动用快乐这样的词，一方面是实力的支撑，另一方面来自心境。Ⓜ

# THE CENTURY FEAST OF DISTINCT ARTS

## 特色艺术的世纪飨宴



### ■意大利乌菲齐博物馆珍藏展

展览城市：北京  
 展览时间：2011年3月12日—6月5日  
 展览地点：中央美术学院美术馆

中央美术学院美术馆将呈现意大利乌菲齐博物馆精选的82件油画作品。展览分为“肖像画”、“风景画”、“静物画”三个部分，展品则包括文艺复兴早期佛罗伦萨画派大师波提切利、文艺复兴盛期威尼斯画派大师丁托列托和提香的画作，以及众多16世纪—20世纪中叶意大利画家的重要作品。同时，还有部分17世纪荷兰风景画家以及18世纪、19世纪法国和德国艺术家的肖像与风景画作品。届时，还将举办一系列的艺术活动，涉及音乐、戏剧、舞蹈、电影等意大利文化与艺术的多个方面，观众将在这里感受一个丰富多彩的意大利。



### ■土地一身体：澳大利亚土著艺术展

展览城市：上海  
 展览时间：2011年3月13日—4月5日  
 展览地点：上海美术馆

土地一身体：澳大利亚土著艺术展，将展出60余件作品，包括绘画、影像、装置、摄影等多种类型，以及土著艺术家的现场创作和交流，展示生活在澳洲甘亚提亚拉原住民及周围地区土著居民的文化和艺术风格，让观众了解澳大利亚沙漠深处一方土著艺术的风貌，由此获得欣赏土著艺术和认识土著艺术特征的机会。那些充满神秘符号的画面，那些在日常用品中灌注的美学观念，那些既具有原始生命力量又具有现代形式感觉的风格，那些朴素而恒久的材质，以及澳大利亚许多学者为展览所作的学术引导，无不引人入胜，在欣赏中进入土著艺术的创造世界，展现非常古老且又复杂的澳大利亚土著居民文化。



### ■马戏团Circus世界巡回展

展览城市：上海  
 展览时间：2011年3月5日—4月4日  
 展览地点：上海七艺术中心（上海市莫干山路50号）

马戏团Circus世界巡回展，是数码艺术先驱李小镜用时两年的数码影像个展。从其1993年的《十二生肖》，接连着1994年的《审判》、1995年的《源》，一直发展到1996年的《108众生相》等，李小镜的作品呈现的是一个从电脑里跳出来的世界：以摄影为基础，结合真实摄影的逼真与数码科技的虚幻，以及扎实的绘画技法，创作出了一系列独特的影像，令其在数码影像领域备受国际艺术界的赞誉，曾一度被誉为“数码艺术的先驱者”。本次展览通过大型的数码输出和影像装置相结合，为观众呈现出一个虚幻、欢闹、真假难辨的马戏团。Ⓜ

2011年10个艺术品位关键词系列之清宫彩瓷

# QING DYNASTY DECORATIVE PORCELAIN'S COLLECTION TIME IS COMING



●清乾隆洋彩“吉庆有余”转心瓶，被北京蓝色港湾商城老板王耀辉以5.5亿元收入囊中。

## 清宫彩瓷迈向“典藏年华”

文\_杜卡 图\_Bainbridge拍卖行、苏富比、佳士得 策划编辑\_陈方诗 责任编辑\_黄敏

清宫瓷器作为历史前行的见证者，以唯美的姿态绽放在世人面前，它们更强调艺术的魅力和历史的感性，同时折射出勃勃商机。

### 天价的宫廷“绝技”

2010年11月11日，英国伦敦西郊的Bainbridge拍卖行缔造了迄今为止最贵中国艺术品拍卖纪录：一尊估价约100万英镑的清乾隆洋彩“吉庆有余”转心瓶以5160万英镑（约5.5亿人民币）的天价成交。这件洋彩瓷瓶高40.5厘米，“几乎包括了乾隆年间瓷器制作的所有最复杂工艺：多种釉色地，内绘青花，外画洋彩、珐琅彩、粉彩、描金、镂空、转心、浮雕、浅刻”，北京匡时拍卖行总经理董国强评论道。

近五年来，内地收藏家对清代康、雍、乾盛世的御制彩瓷青睐有加，繁复华贵的珐琅彩瓷更成为追逐的焦点，这也连带提升了洋彩和粉彩瓷器的收藏热度。

据英媒披露，此转心瓶是由伦敦的波特兄妹在收拾已故父母的旧宅时发现的，在其家中收藏约70年。显然，瓷瓶的主人并未意识到它的非凡价值，所以一直把它放在书架上，落满了尘土。然而，当Bainbridge提前两周在英国古董报上刊登了这件瓷瓶的拍卖预告后，传言四起，大家认为至少能卖到150万英镑，许多买家对此表现出了浓厚的兴趣。拍卖现场座无虚席，许多中国买家亲自到场，还有更多人在电话竞投上等待。经过一场白热化的竞价，它最终被一位北京买家以5160万英镑买下，以至于那位出售瓷瓶的英国妇女几乎晕了过去。这真是应了那句老话：如果你买了件艺术珍品，最好把它忘掉。50年后，你的儿子偶尔在阁楼中发现了它，然后把它拿到外面卖，很可能就会增值几百万！

虽然这件5.5亿元人民币的乾隆瓷瓶在价格上遥遥领先，但这并不会遮盖此前和此后香港秋季拍卖的一片绚烂。



●清嘉庆黄地粉彩福寿万年云口瓶，来自19世纪英国放山居珍藏。

在2010年12月1日落槌的香港佳士得四场重要的中国瓷器及工艺精品拍卖总额喜获11.3亿港元。特别是《鹤鸣九皋——放山居藏御制珍品》专场中推出的三件珍品在过去150年以来首现拍场，因此备受瞩目。放山居是位于英格兰西南部的一座奢华庄园，19世纪后半叶，它的主人是英国纺织业大亨詹姆斯·莫里森的次子阿尔弗雷德·莫里森。当阿尔弗雷德继承了庞大的遗产后，他着手建立了欧洲首屈一指的中国艺术品收藏，并特别在放山居设计了“中国房”来存放这些珍宝。

此次香港佳士得上拍的两件闻名于世的彩瓷均来自放山居旧藏。清嘉庆黄地粉彩福寿万年云口瓶，以9026万港元刷新清嘉庆瓷器世界拍卖纪录。此瓶器内施松石绿釉，口沿施金彩，器外施黄彩为地，绘粉彩勾莲纹，颈下部绘四组蝙蝠，蝠口衔系“卍”字绶带，下坠如意扣，足圈饰莲瓣纹一周。如此佳器，与乾隆器物不相伯仲。另一对清道光黄地粉彩花卉五福宫碗亦是巧夺天工之作，以662万港元成为目前最贵的一对清道光宫碗。此类作品在清宫内务府造办处档案名为“洋彩黄地洋花宫碗”，乾隆二年时已开始大量烧制。



●一对清道光黄地粉彩花卉五福宫碗，也叫洋彩黄地洋花官碗。



●张永珍以2.5亿港元买下的“万寿连延”图长颈葫芦瓶，不问天价，只求物美。

与此呼应的是，2010年10月，香港苏富比六场瓷器及工艺品拍卖会总成交额将近16.3亿港元，并且也创下多项纪录。《彩华腾瑞——戴润斋清官御瓷珍藏》专场成为最大热点。其中，清乾隆浅黄地洋彩锦上添花“万寿连延”图长颈葫芦瓶，以2.5266亿港元被全国政协常委、香港中华总商会副会长张永珍竞得，可谓不问天价，只求物美。

此尊洋彩瓷瓶，堪称“轧道锦地”工艺的典范，此尊葫芦瓶不仅呈现出奢华的“锦地”效果，在此之上所绘的缠枝花卉，亦明暗清晰，色调柔和，盘绕于金廓矾红“万寿连延”图案周围，宛如青藤绕梁。乾隆初年，当景德镇御瓷工匠学习并熟练运用北京宫廷作坊开创的绘画技艺后，这种以细针状物在釉面上刻画卷草纹、凤尾纹和各种花卉纹的繁复工艺，在景德镇日臻完善。

这让人联想到2008年12月香港佳士得特别呈现的清乾隆御制粉红地粉彩轧道蝴蝶瓶。此粉彩瓶属放山居旧藏，并且亦运用了“轧道锦地”的完美工艺，它瓶身修长，粉釉底子暗刻花纹，其上用各色珐琅彩绘出姿态各异、栩栩如生的蝴蝶。佳士得工艺品专家曾志芬介绍：“这件蝴蝶瓶在1971年伦敦佳士得放山居专场拍卖中拍出，当时的价格只有4000美元，买家是二战后新一代中国古董商中的翘楚戴润斋。”在传世的乾隆御制瓷中，此花瓶为孤品，未见其他相同器物。在金融风暴让全球艺术市场惨遭重创的那个冬季，此蝴蝶瓶仍创下5330万港元的高价，成为当年不多的亮点之一。



●清乾隆御制珐琅彩杏林春燕图碗，张永珍以1.5亿港元竞得。



●清乾隆御制珐琅彩“古月轩”题诗花石锦鸡图双耳瓶，高16.5厘米。



●企业家曹兴诚为赈灾捐出清乾隆御制料胎画珐琅西洋母子图笔筒，高8.6厘米。

### 珐琅彩拍场三十年

回首上世纪80年代，有据可查的成交价超过百万的珐琅彩瓷仅数件。最著名的是1985年5月21日在香港苏富比成交的乾隆珐琅彩花鸟纹题诗碗，当时估价70万至100万港元，最终以110万港元被收藏家张宗宪竞得。这只碗的拍卖开启了清代珐琅彩瓷高价成交的序幕，为此后珐琅彩屡创天价奠定了市场基础。21年后的2006年11月，当这只碗再次出现在香港佳士得时，定名为“清乾隆御制珐琅彩杏林春燕图碗”，被张宗宪的妹妹张永珍以1.5132亿港元竞得，21年的时间增值了130余倍。

上世纪90年代后期，珐琅彩瓷继续风光，价格甚至突破千万港元。1999年，香港佳士得春拍的清雍正珐琅彩月季绿竹诗意小杯，小杯直径仅6.4厘米，原为香港藏家徐展堂珍藏，以1784万港元被香港藏家庄绍绥竞得，创下90年代香港拍卖珐琅彩瓷的最高价。

2005年，亿元纪录在香港诞生了。当年香港苏富比推出的清乾隆御制珐琅彩“古月轩”题诗花石锦鸡图双耳瓶，就飙升至1.1548亿港元成交。此瓶高16.5厘米，瓷胎精亮，色彩绚丽，图案颇具清代宫廷画家郎世宁的风格，被香港大古董商翟建民代内地藏家以过亿港元竞得。

这股市场热度延伸至2007年，由一件清乾隆御制料胎画珐琅西洋母子图笔筒再次掀起小高潮。此笔筒仅有8.6厘米高，却在香港佳士得秋拍上卖到6753万港元，被台湾著名企业家、收藏家曹兴诚收入囊中，创下了当时中国御制料胎珐琅世界拍卖纪录。

所谓“料胎画珐琅”，就是用珐琅彩在玻璃胎上作画，乃是清中期御用匠师们的创新之作。此笔筒四面皆绘有《西洋母婴图》，清丽优美。工艺上来说，玻璃胎画珐琅的技术要求是极高的。玻璃与珐琅熔点非常接近，在反复绘画与焙烧的过程中，若温度低了，珐琅釉不能充分熔化，导致颜色不佳；若温度高了，玻璃胎体则会变形，即成废品。

这件清乾隆御制料胎画珐琅西洋母子图笔筒拍卖后半年，“5·12”汶川地震的噩耗传来，曹兴诚临时决定捐出此笔筒。在5月27日的抗震救灾慈善拍卖上，它以6500万港元成交。其半数善款捐赠给四川抗震救灾，余款则分别捐给台湾地区其他非营利机构。为支持此次善举，佳士得没有收取此慈善拍品的任何佣金。

像这样热心慈善的企业家兼收藏家，当然不止曹兴诚一人。早在2002年香港苏富比推出清雍正粉彩蝠桃橄榄瓶时，经过张宗宪“长眼”，张永珍以4150万港元竞得，创下当时清代瓷器最高纪录。一年半后，张永珍将此尊天价宝瓶捐给了上海博物馆。当有人问她是否后悔时，她回答道：“这肯定是我一生离后悔最远的决定。花瓶放在上海博物馆，它一定会被厚待，一定会被珍惜。一人独乐不是乐，大家齐分享，才不辜负这绝美的宝贝。”

的确，以珐琅彩、粉彩为代表的清官御制彩瓷，工艺登峰造极、纹饰精美绝伦、数量极其稀少。这样绚烂的珍宝，与收藏家博大的胸襟，交相辉映，善哉美哉。

### ●私享“艺术银行”新乐趣

近年来，中国工商银行高度深入艺术品投资市场：2010年6月3日，中国工商银行广东分行营业部举办了当代著名工笔画大师周彦生先生的花鸟艺术展，并成立了“周彦生艺术工作室”；2010年9月20日，中国工商银行广西分行营业部举办“月是故乡明”工商银行VIP大讲堂——艺术品收藏、鉴赏与投资，邀请了220名高端客户参与活动；2011年3月30日，一场以“名流艺术品鉴沙龙领袖汇”为主题的葡萄酒暨寿山石品鉴活动在中国工商银行福建分行闽都财富管理中心隆重举行……这些活动让工商银行与艺术投资紧紧连在一起，一个全新的“艺术银行”让人们期待。中国工商银行明确表示，今后还将陆续开展珠宝、字画、高档手表类奢侈品、高尔夫运动、南北极旅游、子女财富管理教育、顶级健康管理等系列贵宾专属活动，用艺术的气息去感染每一位客户，进一步提升非金融增值服务的内涵和品位。工商银行将本着市场优先、客户至上的原则，由“资金供应商”向“金融服务商”转变，为客户提供全方位的金融服务，创造更多的服务价值，实现“共享、共赢、共发展”。

## Link:



●华裔古董商翘楚戴润斋珍藏的粉红地粉彩轧道蝴蝶瓶。

### 彩瓷“三姐妹”

清康熙、雍正、乾隆三朝是中国制瓷工艺的顶峰时期，珐琅彩、洋彩和粉彩就是在此期间出现的，并成为清代宫廷艺术的光辉典范。尤其是珐琅彩，自产生以来一直是皇帝御前独享的珍玩，制品不多，故异常珍贵。

珐琅彩是在已烧好的素胎上涂珐琅彩料作底，在底色上加绘纹饰，再经炉火烧制而成。按工艺不同，珐琅器可分为掐丝珐琅、画珐琅等。其中与瓷器有关的只有一种，即画珐琅，其正式名称为“瓷胎画珐琅”。一般称之为“珐琅彩瓷”或“珐琅彩”。

原清宫收藏康、雍、乾三朝珐琅彩瓷共约400件。其中的300多件于1933年古物南迁后离开故宫，1949年被运往台北，剩下的40件现收藏于北京故宫博物院。零散收藏在世界各地博物馆和私人手中的珐琅彩瓷多是晚清流散出宫或被英法联军从圆明园掠走的。

洋彩对于很多人来说较为陌生，苏富比资深瓷器专家康蕊君 (Regina Krahl) 介绍说：“1741年—1744年间，乾隆皇帝敕制的珐琅彩瓷，除由宫廷作坊承做外，也有由景德镇御窑负责烧制的。奉旨于景德镇御窑烧制的珐琅彩瓷雅称‘洋彩’，御窑场大规模烧制的则称‘粉彩’。其时，粉彩瓷器多饰淡雅纹样，因而得名。洋彩瓷器严遵宫廷规格，足以与内府珐琅作所制珐琅彩瓷媲美。”

粉彩是景德镇窑在五彩的基础上及珐琅彩的影响下创制成功的又一种彩瓷。它的独特之处，是在彩绘时掺加一种彩料“玻璃白”，具有乳浊效果，让画面粉润柔和，因此被称为“粉彩”。它与珐琅彩明显的区别是：珐琅彩画面中的轮廓线都比较清晰，每个花朵、每片花瓣都有明显的轮廓界限，而粉彩的纹样则富于国画风格。⑤

# THE WEALTH SECRET OF A “HARDCORE” COLLECTOR

## “骨灰级”藏家的财富秘库

文\_Fiona 策划编辑\_陈方诗 责任编辑\_张中英

在国际艺术品收藏市场上，虽然中国藏家离主流市场还有一定的距离，但相信不久的将来，中国新贵们有望异军突起，成为未来艺术市场的“蓝筹股”，真正进入国际收藏领域。



从1991年开始，美国的《艺术新闻》(《ARTnews》)杂志开始评选年度顶级收藏家200强。据了解，在这家艺术刊物历年的榜单中，一些在过去对艺术品收藏领域做出突出贡献或做出某种惊人之举的收藏家往往会得到格外的重视。还有另一部分收藏家，数年来长期致力于艺术品的收藏，并且在一定程度上推动着某种艺术的发展，这类“骨灰级”的收藏家已经成为了每届榜单上标志性的符号，他们的存在，标志着个人力量对整个世界艺术市场的影响。

### “骨灰级”藏家有哪些？

在美国的《艺术新闻》杂志公布的2010年全球顶尖200位收藏家名单中，最为引人注目的当然要属榜单中最前面的10位藏家。在每次重要的世界级拍卖会上，总会看到这些藏家的身影。

### ■第1位：

罗曼·阿布拉莫维奇

- 个人资产：112亿美元
- 财富来源：钢铁业、采矿业、投资业，外加英超切尔西足球俱乐部的老板
- 收藏方向：现当代艺术品

### ■第2位：

荷连娜和伯纳德·阿诺特夫妇

- 个人资产：275亿美元
- 财富来源：全球最大的奢侈品集团LVMH的掌门人
- 收藏方向：当代艺术品

### ■第3位：

黛布拉和里昂·布莱克夫妇

- 个人资产：超过40亿美元
- 财富来源：里昂·布莱克是美国著名私募股权投资公司阿波罗资产管理公司创始人
- 收藏方向：古代大师名作、印象派和现代艺术品、中国雕塑和当代艺术

### ■第4位：

艾迪斯·L和埃里·布罗德夫妇

- 个人资产：54亿美元
- 财富来源：金融服务业、房地产业，埃里·布罗德是美国国际集团的前董事及大股东
- 收藏方向：当代艺术品





■富豪收藏家往往不惜重金追求名贵艺术品。图为文艺复兴早期佛罗伦萨画派大师波提切利的《三博士来朝》局部

## ■ 第5位:

亚历山大和斯蒂文·A·科恩夫妇

- 个人资产: 超过30亿美元
- 财富来源: 斯蒂文·A·科恩是美国著名对冲基金SAC Capital的创始人
- 收藏方向: 印象派作品、现当代艺术品

## ■ 第6位:

刘銮雄

- 个人资产: 58亿美元
- 财富来源: 地产业
- 收藏方向: 现当代艺术品, 尤其是波普艺术大师安迪·沃霍的作品

## ■ 第7位:

菲利普·S·尼阿克

- 个人资产: 8.5亿英镑
- 财富来源: 船业和金融业, 菲利普·S·尼阿克是已故希腊船王Starvos Niarchos的长子
- 收藏方向: 古代大师作品、印象派作品、现当代艺术品

## ■ 第8位:

弗朗西斯·皮诺特

- 个人资产: 87亿美元
- 财富来源: 著名奢侈品集团和零售巨头巴黎春天集团主席, 同时也是佳士得公司老板
- 收藏方向: 当代艺术品 (经常与LV集团主席阿诺特在拍卖场上竞争购买作品)

## ■ 第9位:

艾米丽和米切尔·瑞雷斯夫妇

- 个人资产: 26亿美元
- 财富来源: 米切尔·瑞雷斯是美国工业巨头丹纳赫集团董事长
- 收藏方向: 现当代艺术品。

## ■ 第10位:

萨尼家族

- 个人资产: 不详
- 财富来源: 房地产、投资
- 收藏方向: 古代大师作品、伊斯兰艺术品、当代艺术、自然历史品、金属品

### 中国藏家的“骨灰级”征程

从《艺术新闻》肯定的10位收藏家名单中可以看出, 顶尖的多以欧洲藏家为主, 中国仅有香港的刘銮雄登上前10名的宝座。中国藏家在世界收藏领域的“缺席”, 是否意味着中国收藏界与世界大收藏圈的脱轨? 对此, 北京华辰拍卖有限公司董事长甘学军作出解释, “由于信息的不透明、统计的不准确导致了收藏家难以进入西方艺术界主流媒体视野。另外, 中国的收藏家大多不愿意公开自己的藏品, 这与西方的大藏家乐于建立自己的博物馆、与公众分享自己的藏品不同。既然收藏家不愿公开自己的藏品, 这样的统计也就很难进行。”

还有一个重要因素就是经济实力受限, 中国藏家大多还难于在世界顶尖艺术品交易领域有所建树。纵观整张榜单, 大收藏家们几乎个个身价不菲, 而现在内地艺术品市场的矛盾常常就在于: 有眼光的藏

家缺乏强大的经济实力, 故而只能从事国内小范围的系统收藏; 而已经具备了必要的经济基础的人, 收藏往往又是起步阶段。

谈及中国的收藏家何日能与“世界级”的大藏家平起平坐, 甘学军表示了乐观的看法: “在前些年, 一件作品能拍出一百万就是值得我们欢呼雀跃的事了, 而才短短几年的功夫, 现在很多作品都能拍到几百万, 甚至几千万的作品也是层出不穷, 可见中国的艺术品市场成长得还是相当快的。按照这个速度下去, 中国的艺术品很快可以赶上世界的水平, 中国也会出现一批‘世界级’的大收藏家。”

在国际艺术品收藏市场上, 虽然中国藏家离主流市场还有一定的距离, 但相信不久的将来, 中国新贵们有望异军突起, 成为未来艺术市场的“蓝筹股”, 真正进入国际收藏领域。☺

# WEALTH REPORT

# FINANCING PLAN FOR FAMILIES WITH SEVERAL HOUSE PROPERTIES

## 多房产家庭理财计划书

文\_滕冬明 李彩云 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_左淑



多房产家庭易受房地产市场走势影响，合理规划现有资产，才是此类家庭的明智之举。

自古以来，中国人就对购置房产颇为偏爱。央行近日发布的2011年一季度储户问卷调查报告显示，在各种主要投资方式中，选择“房地产投资”的居民达25.1%，高居投资首选。

应该意识到，理财是一个全方位的系统，它并不仅限于投资房产，何况，房地产投资变现的能力较弱。当财富累积到一定程度，更应综合考虑家庭保障与投资增值的方式。本文的韩先生就是一个房产投资典型，韩先生夫妻名下共有七处全额购置的房产。针对这样的家庭，理财师又会提出什么样的规划与建议呢？

### 角色标签：

韩先生，47岁，经营一家外贸公司。

### 家庭构成：

妻子，李女士，40岁，全职太太。  
大女儿，10岁，小学三年级学生。  
小女儿，3岁，就读于幼儿园。

### 定制背景：

**收支情况：**韩先生经营一家外贸公司，每年净收入400万元；家庭房产年租金收入50万元；李女士目前为全职太太，主要负责在家照顾小女儿。家庭年支出为90万元左右。

**资产情况：**夫妻名下共有七处房产，一套自用，一套出租，两套期房，一套别墅（度假用），另有两间商铺出租，总市值约5000万元，以上房产均为全款购置。家庭目前活期存款300万元（为刚到期短期银行理财产品），一年期定期400万元。

**负债情况：**家庭无任何负债。

**保障情况：**目前，韩先生和李女士均参加了社保，另外，韩先生还有一份十年交保额为50万元的投资分红险，妻子和两个女儿未参加任何商业保险。

### 家庭资产负债情况(单位: 万元)

家庭资产	—	家庭负债	—
房产	5000	贷款	0
活期存款	300	—	—
定期存款	400	—	—
资产合计	5700	负债合计	0
家庭净资产		5700	

### 理财目标

- 1.投资规划：盘活手中的固定资产和闲置资金，提升资金的投资回报率。
- 2.教育规划：望女成凤，为女儿做好未来出国深造的打算，提前准备一份充足的教育费用。
- 3.家庭保障规划：在现有家庭保障计划的基础上加以改进。

### 财务分析

根据计算，我们对韩先生家庭的财务状况分析如下：

### 家庭财务比率

财务比率	实际值	合理值
流动比率	42.8	3—6倍支出
负债比率	0	低于50
结余比率	80	10—80
净资产投资比率	42	高于50
保障比率	0	10倍税后收入

### 1.流动比率

流动比率=流动资产/月支出的比值。韩先生家庭现有的流动性资金较多，在保证家庭的正常支出后，可作为投资资金，以提升资金的使用效率。

### 2.负债比率

负债比率=负债总额/总资产。韩先生家庭目前无任何负债。

### 3.结余比率

结余比率=结余/税后收入。韩先生家庭储蓄积累能力较强，累积的资金可用于投资，以增加净资产的规模。

### 4.投资与净资产比率

投资与净资产比率=投资资产/净资产。韩先生家庭的投资主要集中在房产，金融资产投资占比偏低，因此受房地产政策的影响较大，投资风险较集中，建议调整和优化投资结构。

### 5.保额比率

保障险保额=个人税后年收入×10，即保障险要保证万一家庭成员丧失了劳动能力，10年内家庭收入不会骤降。韩先生家庭现有保额大大低于预期标准，建议应增加家庭成员保障水平。

整体而言，现阶段家庭总体财务情况良好，流动性充足，但家庭财富的配置结构不合理、配置集中在单一项目、变现能力差，在投资结构和家庭保险保障方面可调整空间很大。

## 分析与策略

在经历了2009年和2010年的经济调整复苏后，2011年作为十二五规划的开篇年，经济将面临新的机遇和挑战。从当前来看，通胀预期较强，必须通过投资来实现资产的保值增值，且应该采用中长期方式投资于与中国经济增长密切相关或者能够反映中国经济增长和现状的产品或工具，获取良好而稳定的投资回报。因此，2011年的投资需要顺应市场而操作，把握市场投资机会，实现财富的保值和增值。

当然，科学的理财除了会“攻”还要能“守”。所谓“守”，即保险规划——“用多数人的钱来扶助少数需要帮助的人”，是家庭财力不足或风险承受能力较弱时最有效的风险规避手段。因此，家庭理财还应该考虑家庭保障是否充足。

韩先生家庭的理财策略分为以下几部分：

**投资理财：**目前的金融市场状况比较适合权益类产品（如股票、基金等）投资，通过权益类投资来增加理财收入。在保证财务结构合

理的情况下，可侧重于基金投资，基金投资有一个“资产池”的概念，其风险控制能力较强。

**保障方面：**需要考虑到韩先生作为家庭主要收入来源者，一旦出现经营不善或意外，将对整个家庭带来巨大冲击，因此，应建全家庭成员的保险保障，并着重考虑韩先生的保险，包括养老金、医疗健康险、意外险等。

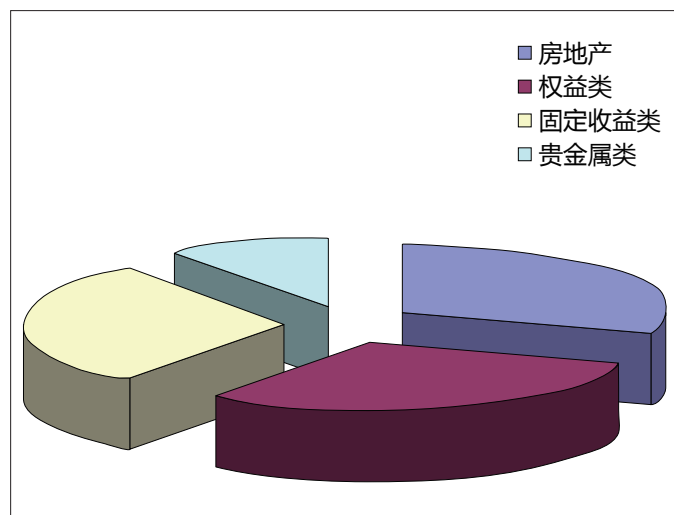
## 投资组合建议

在家庭投资方面，基于韩先生的工作性质，以及在投资理财上的经验，建议选择顺应市场投资的集合理财或者专家理财品种，尤其在当前国家对房价的宏观调控力度不断加强的前提下，更要适时降低房产投资比例，将资金投向更丰富的投资渠道。因此，建议在未来的几年内，家庭投资组合调整成以下模式：

### 合理的家庭投资组合 (单位: %)

类别	投资比率	期望收益率
房地产	30	5—20
权益类	30	10—30
固定收益类	30	5—10
贵金属类	10	5—10
综合收益类	100	6.5—19

## 韩先生家庭合理资产配置



# Link:

## ●实用黄金投资工具

品牌金积存和积存金是工行特有的黄金投资方式，品牌金积存提供了每月5日、15日、25日三个工作日自动购买黄金，也可主动发起购买，最少可购200元或1克，网银、柜面均可办理。积存金是每月交易日均可办理，以次月金价的加权平均额作为上月的购金成本，最低购买金额为200元，目前，仅柜面开放办理。相比一次性投资方式，上述两种投资方式具有点滴积累、积少成多、淡化金价波动产生的价格风险、代客户保管黄金等诸多好处。

**1.权益类资产：**建议主要考虑阳光私募基金、一对多专户理财、券商集合理财计划等，通过上述产品所具有的仓位灵活和计提业绩报酬等创新机制，提供一个长期稳健的投资回报。

**2.固定收益类产品：**根据资金期限的不同，可考虑银行的理财产品 and 各类信托计划，确保收益稳定、本金安全、时间可控。

**3.贵金属类投资：**主要是对抗通胀实现资产保值，可考虑黄金、白银等资源类的产品。新兴国家的通胀已成为2011年市场关注的重点，黄金作为贵金属的代表，是抗通胀工具里的一员猛将，是保值、增值的投资工具。目前，黄金产品的市场交易模式非常丰富，工行提供了账户黄金、实物黄金、黄金递延交易、黄金ETF、黄金基金等多种产品，并通过柜台、网银、电话银行等渠道投资操作，由理财经理和专业黄金投资公司提供信息和服务支持。黄金购买方式可分为一次性投资或按月购买等。按月购买分为品牌金积存和积存金业务，利用品牌金积存和积存金可每月分批购买黄金，需要时再提取实物金条，解决了实物黄金保管等问题，急用资金时还能进行黄金回购或质押贷款，方便快捷，灵活性大。

具体到韩先生家的资产情况，建议做如下两方面安排：

第一，金融资产方面

当前700万元资产可逐步调整如下：

- 建议用300万元选购工行优质的信托计划，期限1年—2年，预计年化收益为8%—9.5%；
- 200万元可考虑阳光私募基金或券商集合理财计划，预期收益为15%；

- 100万元可考虑银行理财产品，期限从几天到几个月甚至几年（根据家庭的资金使用需要），收益在3%—5%；50万元可考虑黄金投资，工行提供了多种形式的黄金投资，鉴于当前金价攀升波动加大，特别推荐采用品牌金积存或积存金的方式每月分批购买，这两种方式均可以优惠价的形式购买工行的“如意金”品牌金，即实现了黄金投资的保值功能，又可分摊成本，降低价格风险，所购黄金还可用于质押或回购，大大提高资金的流动性，预计收益在5%—10%；

- 其余50万元资金作为平时的应急资金，可采取电子通知存款的形式存放，只要账户资金扣除保留余额后满足5万元起存金额即可自动转为通知存款，资金可随时支取，实时到账，柜台、网银等渠道均可办理，目前年利率为1.35%，大大高于活期储蓄。

第二，房产方面

针对高房价，国家出台了强有力的调控措施，如“国十条”、“五项措施”、“新国八条”，房产税试点城市又添一城，可见国家对房价调控的决心。因此，针对当前价值5000万元的房产，建议在最近几年内，陆续处置一些升值空间有限、地段欠佳、结构不理想的房产，以逐步降低房产投资比例，使家庭资产配置结构尽快合理化。当然，除了房产处置获得变现资金外，还可利用房产抵押贷款，化不动产为“动产”。如韩先生因公司经营需要，出现流动资金周转失灵时，可发挥手中房产的杠杆作用，利用房产抵押进行经营性贷款，贷款金额最高可达住房价值的70%，商铺为60%，贷款年限最长可达3年。利用住房抵押贷款不仅能盘活资金，还能充分发挥财务杠杆作用，提高资金的利用率和投资收益。



■理财师：李彩云，中国工商银行股份有限公司浙江分行营业部羊坝头支行财富管理中心理财经理，拥有AFP金融理财师、经济师资质。



图/东方IC

### 子女教育

以韩先生目前的家庭资产实力和企业稳定经营情况来看，未来两个女儿的教育资金较为充裕，但考虑到其他不确定因素的影响，仍建议建立一个教育专项基金。

韩先生家的教育专项基金可分两种方式进行，其一是以基金定投的形式，每月固定存入资金购买基金，分享股市成长收益（美国股市过去几百年的定投年投资回报为15%左右），有效提高资金的投资回报率；其二是考虑一份万能险，一次性存入所需资金，待需要时可分批支取。万能险的最大好处是可按需支取，且资金按日计息按月复利，最大限度发挥时间价值，利用复利的滚雪球式效应，积累收益。因李女士计划让两个女儿去英国留学，以现在留学需资金50万元估计，假设

学费增长率为5%，则等大女儿初中毕业时预计留学费用在500万元—550万元左右，小女儿初中毕业时预计需700万元—750万元左右。可考虑以下配置：大女儿每月基金定投6万元至初中毕业，并辅以100万元万能险，小女儿每月基金定投2.5万元至初中毕业，并辅以100万元万能险。定投以8%的保守型收益估算，万能险以4%结算利率估算，届时定投能为大女儿积累528万元资金，万能险积累资金123万元，小女儿积累定投资金650万元左右，万能险积累163万元，均可满足留学资金需求。以基金定投为主积累，万能险作为补充积累，构筑坚实的留学资金屏障。当然，如未来未出现影响学费的不确定因素，则上述定投和万能险所积累资金也可作为子女们的婚嫁金或财产传承。

### 保障规划

韩先生夫妇正步入中年，随着时间的推移，健康投资已成为现实客观的需求。况且人的一生中罹患重大疾病的可能性高达72%，虽然随着医学技术水平的提高，有的重大疾病已不再是绝症，但高昂的医疗费仍对家庭形成沉重的负担。所以，家庭保障要早规划、早准备，为自己及家人构筑起抵御和解除大病困扰的“防灾墙”。

保费支出预计为年收入10%以内，建议方案如下：

1. 鉴于韩先生在家庭中扮演的角色，特别是对家庭经济的贡献程度，应该对韩先生采取重点保障。韩先生应酬多，工作压力大，属于高风险人群。因此，应在保险中增加医疗健康的保障。建议购买终身寿险、定期寿险、重疾险、意外险。通过收入替代法计算保险需求，工作至60岁，保障额度为5200万元。

(1) 终身寿险500万元（保障终身，交费10年）。孩子成长的责任期内，可以规避韩先生发生身故或全残时给太太和孩子带来的风险；还可以利用保单现金价值的90%向保险公司贷款，以解决流动资金之急；老年时可以领出部分资金自用或利用保单的高保额借款；保证了家庭资产的安全性，将来还可以合理规避遗产税。

(2) 定期寿险500万元（保障至70周岁，缴费10年），保险期间内发生保险事故，将一次性给付保险金，确保企业和家庭的平稳过渡。

(3) 重疾险50万元，可保36项重大疾病。

(4) 意外险4200万元。

2. 在李女士投保方面主要考虑年金型分红险、重疾险、意外险，如：

(1) 分红险，建议每年缴纳5万元，期交10年，60岁时本金及分红转换为年金方式领取，同时，还附加1—3倍的意外保险，即可积蓄养老金，又可实现投资收入。

(2) 重疾险20万元。

建议夫妻二人考虑一份定投，作为退休金的补充。虽然按照目前的收入和消费情况，完全能满足届时家庭的退休金需求，但关键还有赖于韩先生未来13年的收入和现有财产的的稳定。因此，建议未雨绸缪提前做好养老计划，以增强养老金需求弹性。建议可每月定投5万元，则13年后可积累1300万元左右，足以满足退休生活所需，享受舒适安逸的晚年生活。

## Link:

### ●实物黄金租赁业务

实物黄金租赁业务是指符合规定条件的法人客户（含小企业客户，以下简称承租人）向银行租赁黄金，并按照合同约定以人民币形式支付租赁费，到期归还等额黄金的业务。租赁标的为可在上海黄金交易所挂牌交易、交割的标准黄金金条或金锭。例如：Au9999指成色为99.99%、标准重量为一公斤的金锭。租赁的实物黄金通过上海黄金交易所会员服务系统实现交付、归还。根据承租人生产经营周期，合理确定融资期限，单笔最长不超过12个月。

### 风险揭示

理财策划书的内容需要随着韩先生的状况和其他因素的变化定期进行修改和完善，本建议是根据韩先生目前的财务状况和需求提出的建议，如韩先生的财务状况发生变化，或是政策有所调整，都将据此对建议书的内容进行更改或调整。投资有风险，请谨慎投资。Ⓢ

# SLOW LIFE THE VACATION PLAN IN SANYA

## 三亚慢生活之理财规划书

文\_张向瑛 [中国工商银行股份有限公司吉林分行营业部人民广场新华路支行贵宾理财中心副行长]  
策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_左淑

福布斯·富国  
2010中国优选理财师  
张向瑛



人人都应该学会享受生活,合理的财务规划则是实现梦想的有力保证。

图/Getty Images

→ 亚位于海南岛的最南端,因其宜人的气候和优美的环境,成为国内著名的热带海滨旅游城。对于追求品质生活的人们来说,能在常时间在三亚休闲度假,过冬疗养,实在是个不错的选择。本文的主人公穆先生夫妇就是这样的人,夫妻二人平时爱好广泛,尤其喜爱运动和旅游。作为北方人,能在三亚置业,随时享受慢生活是他们最大的梦想。

**角色标签:**  
穆先生, 36岁, 企业经理。

**家庭构成:**  
穆太太, 34岁, 公务员;  
儿子, 8岁, 小学二年级学生。

### 家庭每月支出状况表(单位: 元)

房屋或房租	1200
基本生活开销	5240
子女教育费	1000
其他支出	3000
合计	10440

### 定制背景:

穆先生家共有3处房产;  
拥有现金及存款90万元;  
拥有价值20万元的汽车一部(详细情况见表格)。

### 理财目标:

穆先生夫妇对未来的理财要求是,既要保持退休后较高的生活品质,又能为子孙积累下一笔财富。具体可分为以下几点:

1. 退休后夫妻二人可游遍祖国。
2. 穆先生夫妇非常重视儿子的教育,打算儿子18岁高中毕业后,送儿子出国留学。为此,要在10年后准备100万元的留学教育金。
3. 为更好地享受生活,穆先生夫妇准备在10年后放慢工作节奏,并在三亚购置一处房产作为每年休闲度假、晚年过冬疗养的住处,预计投入房屋购置及装修费用120万元。

### 投资类资产情况表(单位: 元)

① 现金及存款	总额: 800000
② 基金	总额:
— 基金公募	—
— 基金私募	—
③ 股票	总额:
④ 债券	总额:
⑤ 房地产	总额: 300000
— 房地产投资, 住宅别墅等	—
— 房地产投资, 商业地产	300000
⑥ 另类投资	总额:
— 委托别人理财	—
— 私募股权投资/风险资本(PE/VC)	—
— ETF(交易所交易基金)	—
— 贵金属(黄金)	—
— 权益(企业)	—
— 养老保险(商业)	—
— 信托教育基金	—
— 分红险、投资联结险、万能寿险等投资性保险	—
— 珠宝/艺术品/奢侈收藏品等	—
— 期货	—
— 其他(红酒, 古董, 纪念品如硬币, 邮票等)	—

### 非投资类资产情况类表(单位: 元)

房地产(自用)	580000
汽车	200000
珠宝(自用)	—
其他	—

### 负债类资产情况表(单位: 元)

房贷	200000
消费类贷款	—
其他贷款(如与投资或生意有关)	—
其他家庭或个人负债	—

## 家庭财务情况分析

### 1. 家庭资产结构基本合理

流动资产5万元，大于3个月家庭支出，可以满足作为家庭应急准备金的需求。投资性资产占比51%，但是投资性资产绝大部分为银行定存，安全性高但收益水平偏低，难以抵御通货膨胀的影响，资产不但不能增值，反而可能会缩水。应根据家庭可承受风险的能力适当提高风险性资产的比例。另外，所购置的公寓式商住两用房处于闲置状态，非但不产生收益，还要支付物业管理费用，建议尽早出租该房获取收益。

### 2. 消费支出与储蓄比例相平衡

消费支出占比=10440/23000=45%（不应高于60%），在合理范围内，表明现有家庭支出既能满足家庭生活需要，又不影响家庭财富积累。

净储蓄率=净储蓄/税后收入=12560/23000=55%（正常值为30%以

上），净储蓄率较高，表明家庭财务规划的弹性较大，可以进行全面投资规划，用来实现家庭理财目标。

### 3. 保障不足

穆先生夫妇二人虽有单位代缴的“三险一金”，而且家庭积累了一定资产，但一旦夫妻发生意外，不仅会影响现有生活品质，更会影响到儿子的教育计划及家庭的财务安全。目前，穆先生家庭正处于中年家庭成长阶段，教育负担增加，生活支出已相对平稳，所以除社会统筹保险外，还应配置部分商业保险，每月增加保险支出。

### 4. 客户的风险评估

该家庭生息资产配置单一，收益率偏低。由于家庭收入稳定，抗风险能力强，建议提高风险投资资产比例，资产配置以稳健为主。

## 理财目标分析

	理财目标	目标实现时间	资金/保障缺口(元)
短期目标	购置轿车	近期	150000
中期目标	留学教育金	10年后	1000000
	购置房产及装修	10年后	1200000
长期目标	养老规划	20年后	2522888
	旅游基金	20年后	300000
	保险保障	终身	2800000

- 养老金测算中采用的学费增长率、生活支出增长率均为3%，假设退休后资产净投资报酬率为6%，养老金按照退休生活25年测算。
- 穆先生希望在60岁退休后仍保持目前的生活水平，那么先对其退休后的家庭收支情况重新计算：住房按揭还款、子女教育和保险支出将不再支付，通讯费降低，日常开销及服装文化支出将维持原有的水平，但旅游开支、医疗等费用会增加。因此，如维持现有生活品质，预计退休后家庭月总支出相当于现值9000元。计算出穆先生60岁退休时夫妇二人退休金缺口为252.2888万元。
- 根据保险保障双十原则，保障需求为家庭收入的10倍。

# Link:

## ● 灵通快线

“灵通快线”系列个人人民币理财产品是中国工商银行为满足投资者现金管理需求，自行开发设计的创新型理财产品，具有安全性佳，流动性强，预期收益高的特点，是投资者提高闲置资金利用效率和收益水平的首选理财产品。

目前，“灵通快线”系列个人人民币理财产品包括“T+0”交易的“灵通快线”超短期理财产品（代码：LT0801）、周一至周四起息的7天滚动型理财产品（代码依次为：LTGD0803/LTGD0804/LTGD0805/LTGD0806）、周一起息的两周滚动型理财产品（代码：LTGD0808）、周二起息的四周滚动型理财产品（代码依次为：LTGD0801/LTGD0802/LTGD0807）。未来，将进一步丰富产品系列，全力满足投资者理财需求。其中，“灵通快线”超短期理财产品（代码：LT0801）还支持自动购买，投资者可在工行各营业网点或网上银行签订理财协议，自动购买或赎回。



■ 理财师：张向英，中国工商银行股份有限公司吉林分行营业部人民广场新华路支行贵宾理财中心副行长，先后获得CFP国际金融理财师、ChFP国家理财规划师、保险及基金代理人等资质。曾获得工行TOP100财富精英、工行年度青年岗位明星、吉林分行营业部十佳客户经理等荣誉称号。

## 策略与建议

### 1. 调整资产结构

(1) 活用存款，车款一次性支付

建议穆先生可以将一年定期存款提前支取。由于定期存款刚刚存入一周，提前支取不会带来过多的利息损失，可通过重新配置弥补损失，从而增加预期收益。可从中取出15万元直接用于购车需要。由于购车前可能有一段时间进行选车，这段资金闲置期可考虑将其转为通知存款或购买灵通快线，从而在保持资金流动性的前提下增加收益。

(2) 出租闲置房产，以租养贷

目前公寓式商住两用房由于刚刚购买不久，一直处于闲置状态，因此建议可以拿出3万元简单装修，配置简易家具及家电，然后出租。由于该房产位于市中心，预计每月租金可达到1500元，足以支付每月贷款及相关费用。届时月结余收入可达14000元。

(3) 资产配置

目前家庭金融资产配置单一，考虑到收益及风险匹配的原则，对剩余的62万元可做如下金融资产组合。

## 投资测算表

	投资金额(元)	年预期收益率(%)	投资期限(年)	到期预期收益(元)	备注
股票基金	250000	9(复利)	10	591481	长期投资,分散风险,提高家庭金融资产收益
债券基金	100000	5(复利)	10	162889	风险较低,收益高于普通存款,免税
稳得利	150000	3.8(复利)	10	217803	风险低,收益高于普通存款,期限适中,免税
黄金投资	50000	6(复利)	10	89542	资产保值,投资兼具储藏
灵通快线	50000	1.7(复利)	10	59181	变现能力强,风险低,收益高于普通存款
活期存款	20000	—	无期限	20000	用于应对突发事件
合计				1140896	



■作为最古老的风险管理方法之一，保险在国内已是遍地开花。

图/Getty Images

## 2. 保险计划

现代人生活节奏快，工作压力大，环境污染日益严峻，很多人透支了健康，原有的医保已难以满足人们全面的健康需求。为了防止家人发生意外或大病导致生活质量降低，同时也为了保障子女的教育计划及家庭的财务安全，可采取补充购买商业保险，以保险现金赔付应对收入中断的风险。

穆先生夫妇购买的保险应以意外险和重大疾病保险为主。根据双十原则，穆先生家庭年保费支出应控制在年收入的10%左右，约合2.8万。建议穆先生夫妇重大疾病保险可选择中国人寿保险公司的康宁终身寿险保额30万元，保费分20年期缴，每年缴纳保费约2.6万元，可保20种重大疾病，如在合同约定期间内发生重大疾病，最高可获得重疾保险赔偿金90万元；保险期间如未发生保险责任，被保险人身故时，保险公司给付身故保险金90万元；如需流动资金，还可凭保单按保单条款规定获取借款。穆先生夫妇经常驾车、爱好旅游和运动，增加了发生意外事件的机率。意外险方面建议穆先生夫妇可选择购买平安

保险公司推出的意外卡险保障全家（在平安网站购买还可享受费率优惠），年交保费1217元，保费及可享受的保障如下：

- (1)家庭意外及家财（全家旺福卡）网上优惠价：106元×3=318元  
可获一年家庭综合保障，增加配偶子女保障：意外伤害保险（24万元）、家庭财产保险（6万元）
- (2)高额综合意外（九九祥福卡）网上优惠价：899元  
可获一年意外伤害保险（50万元）、意外医疗保险（5万元）、病身故保险（5万元）、航空意外险保险（100万元）

### 3. 基金定投

在未来的20年内，穆先生家庭月结余在14000元左右，扣除新增保险支出后，每月可结余11700元用于投资，穆先生家庭有较高的风险承受能力，可考虑参加基金定投计划，配合时间魔力，尽享复利效果。建议每月投入11000元，并分为三部分，分别用于子女教育金、购置房产、养老金的资金积累，剩余部分存入活期作为应急备用金补充。

### 4. 幸福生活展望（如下表）

理财目标		目标实现时间	资金/保障缺口(元)	投资建议 (预期收益率9%)	投资/保障测算 (单位: 元)	理财成果
短期目标	购置轿车	近期	150000	定期提前支取， 一次性支付	—	目标实现
	留学教育金	10年后	1000000	每月基金定投5200元	1006274	目标实现
中期目标	购置房产	10年后	1200000	运用投资资产	910000	目标实现
				每月基金定投1500元	290271	
长期目标	养老规划	20年后	2522888	每月基金定投4300元	2871913	目标实现
	旅游基金	20年后	300000			
	保险保障	终身	2800000	每月保费支出2300元	2800000	目标实现

# Link:

## ●女性购买保险的原则

### 1. 比较原则

由于女性的个性使然，买保险时容易盲目跟风，因此，更应认真比较各家保险公司的险种。尽管各家保险公司的条目和费率都是经过保险监察部门核准的，但比较一下仍有所不同。女性要重点研究条目中保险责任和责任免去这两部分，以明白这些保单能为你做些什么。

### 2. 需求原则

万万不要报着侥幸心理购买保险，也不要偏重其他投资道路而轻视保险的作用。买保险前，首先要考虑自己或家庭最需要什么，然后将这些需求按轻重缓急排序，可以优先采办最需要的保险品种。

### 3. 适用原则

保险是一份持久甚至终身的合同，所以要基于对自己负责的态度选择适用型的险种。要考虑保障，而不要考虑人情；不能光看买一份保险花多少钱，而要全方位地考虑保险责任。

### 4. 重己原则

很多人在买保险的时候，都有这样一种误区，就是最好的东西一定要给孩子，因此，宁愿自己不买，也要给孩子买一份保险。对于有孩子的女性来说，更应重视自己的保障问题，因为家长才是孩子唯一的经济来历，也是家庭的顶梁柱。不要本末倒置地给孩子买了多份保险，却忽视了自己才是最需要保险规划的人。



■保险就像你家中常备的雨伞，在危急时刻能帮助我们遮风挡雨。

图/东方IC

### 特别说明：

10年后，当穆先生家庭完成教育金规划及房产规划的目标，夫妇两人正值40多岁的事业顶峰，还有10年可进行投资。继续运用投资的资产23万元，每月可投资结余6700元，预计到穆先生退休时可达170万元，再加上穆先生夫妇所拥有的三处房产，相信可为子孙留下一笔相当丰厚的财富。

### 风险提示：

就所建议的投资产品，可能存在以下风险：

- 1.流动性风险：急需变现时可能的损失；
- 2.市场风险：市场价格可能不涨反跌；
- 3.信用风险：个别标的的特殊风险；
- 4.投资产品过去的绩效并不能代表未来的趋势。Ⓜ

# EDUCATION FINANCING PLAN FOR CHILDREN

## 子女教育期理财规划书

文\_杜楠 [中国工商银行股份有限公司重庆分行高科技支行贵宾理财中心理财经理]  
 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_左淑

福布斯·富国  
 2010中国优选理财师  
**杜楠**



不同的阶段, 有不同的理财侧重点, 处于子女教育期的家庭需合理控制财务支出。

图/东方IC

### 角色标签:

赵先生, 47岁, 私企职员, 月收入2000元;

### 家庭构成:

妻子, 王女士, 43岁, 教师, 月收入2500元;  
 儿子, 19岁, 大一新生。

### 定制背景:

赵先生有三套房产, 一套出租, 月租金300元; 准备出售一套, 价值26万元(现住房), 新购一套(已装修但无家具及电器); 有借债10万元; 家有备用现金和活期存款5万元, 基金3万元, 股票5万元。

### 年度收支状况(单位: 元)

收入项目	金额	支出项目	金额
工资收入	54000	房贷或房租	0
存款、债券利息	0	基本生活费支出	18000
股息	0	医疗费	0
其他	3600	子女生活费	7800
年终奖金	9000	学费	15000
合计	66600	合计	40800
每年结余			25800

### 家庭资产负债状况(单位: 万元)

资产	金额	负债	金额
现金及活期存款	5	借债	10
定期存款	—	汽车贷款	—
股票	5	消费贷款	—
债券	—	信用卡未付款	—
基金	3	子女教育金	6
自用房地产	26	—	—
投资房地产	10	—	—
其他总资产	30	—	—
—	—	—	—
资产合计	79	负债合计	16
结余			63

### 理财目标

该家庭中, 妻子王女士拥有相对稳定的职业, 保障也比较全面。先生无医疗保障。夫妻双方都没有商业保险。家庭年收入6万元左右, 处于中等水平。

该家庭的财务状况一般, 不足之处是流动性不足, 家庭资产大部分以房产形式存在, 收益率较低。所持有的金融风险资产中股票比例过大, 一旦遇上市场调整将会有较大缩水, 对心理也会有较大影响。

该夫妇的理财目标可以概括为三项: 一是为孩子积累教育基金, 而且近期将支付小孩大学第一年学费1.5万元; 二是加强家庭

抗风险能力; 三是为夫妻两做好养老金准备。这样的家庭正处于子女成长期, 教育费用逐渐增加, 较高的高等教育费用是夫妇两人理财考虑的重点。这一阶段的理财重点是合理控制支出, 妥善安排偿还债务计划, 积极投资, 做好现金流管理, 保持资产的流动性。

### 理财建议

该夫妇的风险承受能力中等, 投资风格为中庸进取型, 追求投资收益, 但该夫妇对理财知识、投资技巧的了解却有限。

首先, 建议该夫妇将价值26万元的房产出售, 住进新购房屋, 还掉之前的借债10万元, 以减小经济及心理压力。经过还债及购买新房家具电器后, 26万元房款还可有12万元左右的结余。

在投资方面, 该家庭目前的投资组合风险程度与家庭风险特征不匹配, 像这样中庸进取型的家庭在追求投资收益的同时, 要注意进行一些投资组合风险控制。建议客户将5万元股票投资于市场蓝筹股票, 其余资产配置为开放式股票型基金投资, 以获得更为可靠的牛市收益。