

### 马克·扎克伯格: 印度的休闲社区

全球最年轻的亿万富翁、Facebook创始人马克·扎克伯格是以一周的印度生活开始2011年的工作的。据爆料,有人在参观浦那奥修国际静心社区时认出了他。在Facebook个人主页上,他上传了一张照片,下注说明:“我将参加一名好友的婚礼,然后逛逛当地的几个城市。”

### 斯蒂芬·斯皮尔伯格: 讲述爱尔兰故事的乡村

2011年,导演斯蒂芬·斯皮尔伯格甩掉了好莱坞,独自前往爱尔兰挖掘乡村文化。他与妻子凯普肖(Kate Capshaw)参加了由诗人怀特(David Wythe)带领的一个旅游团,一道前往凯尔特地区旅游。期间,他们一行人住在巴利沃甘市(Ballyvaughan)的一座小村庄里,当地酒店老板乔治·奎恩介绍说,这是一座“原生态的村庄”。在这里,他们结识了一些爱尔兰学者与哲学家,听到了许多关于爱尔兰文化的古怪而有趣的故事。



图/东方IC

### 理查德·布兰森: 高科技的内克岛

如果选择短程休闲,也可以像理查德·布兰森那样在加勒比海上的内克岛休憩一番。不过这位维珍公司的创始人另有妙招来给岛上的生活添加些乐趣。除了玩快艇、太空船、热气球之外,他给自己准备了一个新玩具:一艘潜水艇。这艘名为“内克仙女号”的潜水艇是世上首艘3人舱的潜水艇,可容纳一位驾驶员、两位乘客,下水后可如飞梭般潜行。每周租金2.5万美元。

### 保罗·都铎·琼斯二世: 原生态非洲风景

旅游展览会(ITB)发布的《世界旅游趋势报告》称,未严重受到金融危机和经济衰退影响的旅游地之一是非洲,非洲狩猎豪华游依然吸引着有钱人前来寻找野外探险和奢侈景点的享受。

许多名人都喜欢去体验非洲生活。都铎基金的对冲基金经理保罗·都铎·琼斯二世就在津巴布韦拥有一套房产,可在附近狩猎或垂钓。理查德·布兰森也在南非拥有一处私人野生动物保护区。希柏电子有限公司创始人汤姆·希柏2010年选择了坦桑尼亚的塞伦盖蒂,遗憾的是他受到了大象的袭击。

### 拉里·艾利森：维京果岛的游艇俱乐部

还有一些亿万富翁则坚持选择传统的景点，世界上最大数据库软件公司Oracle公司的老板拉里·艾利森和切尔西足球队老板阿布拉莫维奇这样的游艇富豪常光顾位于英属维京果岛的终结痛苦游艇俱乐部，每年俱乐部内的海船都会增大几英尺。

### 大卫·泰柏：汉普顿的瑰丽海景

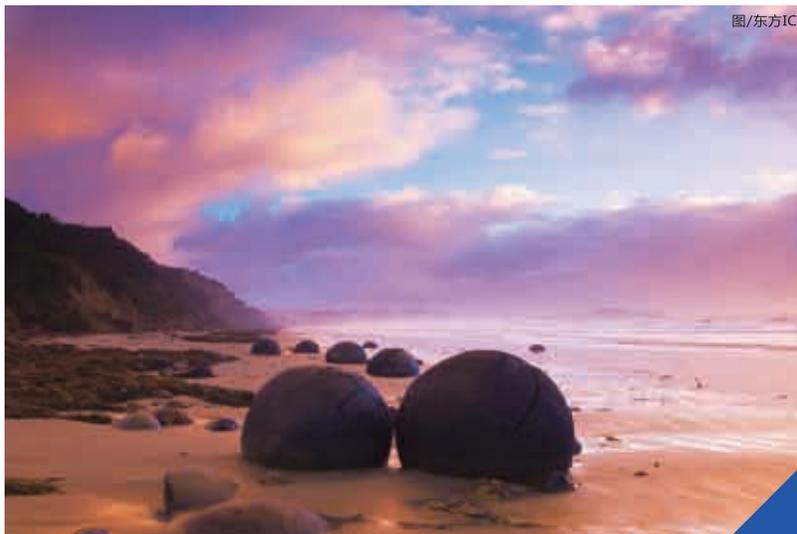
这处纽约旅游胜地是无数名人富翁的流行选择。对冲基金Appaloosa Management的CEO大卫·泰柏据说已经瞄上一套海景豪宅。在东汉普顿，好莱坞著名导演史蒂芬·斯皮尔伯格拥有一处12英亩的别墅，他称之为“魁丽农庄”。

### 阿布拉莫维奇：热情的波多黎各

户外爱好者、探险家都喜欢去波多黎各，因为那里有充满异国风情的野外生活，可以丛林探险，然后在壮丽的海滩边休憩。据报道，切尔西足球队老板阿布拉莫维奇曾前往波多黎各度假，有时会开着他的巨型游艇。根据当地一则报道，他还曾带着一支悍马车队环游波多黎各全国。

### 迈克尔·彭博：神秘的百慕大岛屿

这个大西洋的岛屿是很多亿万富翁的第二故乡，这些富翁住在近图克镇的“百万富翁区”的私人海滩。纽约市长迈克尔·彭博在这里拥有6000平方英尺的房子。据说，意大利前首相贝卢斯科尼也在图克镇拥有房产。



图/东方IC

### 拉里·埃利森：新西兰的海湾风光

甲骨文公司创始人拉里·埃利森是一个帆船迷，他的最大愿望就是自己的船队能够像另一位亿万富翁泰德·特纳（美国在线与时代华纳的最大股东）的船队一样，在美国杯帆船赛上取得冠军。为了这个愿望，埃利森在帆船赛地之一——新西兰的豪拉基海湾盘桓了许久，花掉了8500万美元。当然，海湾的美丽风光是吸引他的原因之一，另一个原因则是那里的维和克岛上有一个名叫“长屋”的宾馆，那是一座一层高的现代建筑，只有三间客房，每间客房都面向大海。清晨，你可以躺在床上，一边欣赏着窗外的碧海蓝天，一边享受美味丰盛的早餐。不过，“长屋”最引人入胜的地方还在于它配备了一个超现代化的大型厨房，在这里度假，客人们甚至可以学习到高超的厨艺，真是一举两得。

### 罗斯·佩罗：西弗吉尼亚的山脉旅馆

《财富》富人榜上，有一名衣着最为讲究的富翁，他就是全球最大计算机服务公司EDS的创始人罗斯·佩罗。对于这一评价，佩罗曾戏称：“这就好像把我称做美国小姐一样。”佩罗对衣着的讲究是有目共睹的，不过他对度假地的挑剔也丝毫不逊于衣着，他最钟爱的度假地是位于美国西弗吉尼亚的格林博尔旅馆。这座具有历史意义的旅馆建在爱利根尼山脉之中，占地6500英亩，拥有多种温泉和矿泉浴池，是最受欢迎的夏季避暑胜地。据说，美国内战时期的军事天才罗伯特·李就曾将这里作为自己的避暑之所。时至今日，这里仍然保持着当年的风貌。在这里，游客们可以参与多种活动，如高尔夫球学会、兰德·路华越野车学校、猎鹰训练和枪械俱乐部等，还有网球、台球等娱乐设施。

### 奥普拉·温弗瑞：风景宜人的加州

美国脱口秀女皇奥普拉·温弗瑞对于度假更倾向气候宜人的加州，在那里的圣芭芭拉，她花了5000万美元给自己买下一块46英亩的土地。

加州是明星云集之地，因此她的邻居也颇多名人，像茱莉亚·查尔德、布拉德·皮特等等。对于那些想体会名人感觉的游客，圣芭芭拉的芭卡拉温泉是一个不错的选择。它是仿照地中海的农庄形式设计的，在一片古朴的风情里，还点缀了几处现代的线条。在这里，游客们还可以划着爱斯基摩小艇出海，骑马穿过柠檬色的树林，还可以租住一个湖畔小屋，屋内都配有餐桌和私人管家。📍



图/CFP

■图为欧莱雅集团掌门人利利雅娜·贝当古。

# LILIANE BETTENCOURT: THE FEMALE MASTER BEHIND L'OREAL

## 利利雅娜·贝当古： 欧莱雅背后的女掌门

文\_刘喆 策划编辑\_于丹 责任编辑\_黄敏

她拥有上百亿美元的资产，却没有私人飞机；她并购了十多种化妆品品牌，却不屑于盛装艳抹；她是百年品牌欧莱雅的总经理，却没有长年的随从；她是地位显赫的部长夫人，却不愿面对媒体的采访；她不关心自己资产的多寡，只视爱情为最大财富；她不在乎自己钱财的积累，只是热衷于慈善事业。她就是2011年福布斯富豪榜上排名第十五的利利雅娜·贝当古——欧洲最富有的女人。

她一生接受过的专访次数屈指可数。她说：“我需要隐退、安静和距离感。”  
每年，人们只能在福布斯富豪排行榜看到她的名字，  
只能在贝当古·舒勒基金会的颁奖和捐赠仪式上目睹她的容颜。

### 富翁的基因

利利雅娜是从她父亲欧仁·舒埃勒那里继承了欧莱雅这个庞大的化妆品王国，并使它不断发展壮大的。她多次被法国《挑战》杂志列为法国首富，被英国《欧洲商业》杂志评为法国乃至全欧洲最富有的女人。然而，她一生接受过的专访次数屈指可数。她说：“我需要隐退、安静和距离感。”每年，人们只能在福布斯富豪排行榜看到她的名字，只能在贝当古·舒勒基金会的颁奖和捐赠仪式上目睹她的容颜。用福布斯杂志的话说，利利雅娜·贝当古是一个“在媒体面前表现腼腆的富翁”。

1922年10月21日，利利雅娜的出生给家庭带来了无尽的快乐。然而，“月有阴晴圆缺，人有悲欢离合”，刚五岁的她便失去了母爱，她是在父爱的熏陶下成长的。父亲欧仁·舒埃勒每天早晨4点起床，晚上很晚才能结束工作，利利雅娜由此被送进寄宿学校。她一丝不苟地践行着父亲给她指定的生活准则——勤奋好学，努力认真。她很清楚自己该干什么。每当回到家里，她不是弹钢琴，就是读书写字，很少出去玩耍，除非去看电影。

父亲欧仁在早年凭借着坚韧的毅力，边打工边读书，完成了大学学业。据利利雅娜说：“父亲毕业后当了自己老师维克多·奥热教授的助手。有一天，一个理发剃须匠来找奥热，请他指派一个人员，去他那里研究头发。奥热在一次会上问大家有谁愿意去，竟然没有一个人举手。这时，坐在后排老实而腼腆的父亲站起来，说他愿意去做这个工作。理发店在巴黎的另一端，自那之后每周的两个晚上，父亲都要步行几个小时，几乎穿过整个巴黎，到理发店去帮忙。几个月后，父亲向教授请求住在那儿，以便有更多的时间进行研究。在理发师的厨房里，父亲成功配制了最早的染发水。1907年，父亲创办了自己的公司欧莱雅。晚上，他对产品进行精心研究；白天，他就带着产品走遍各个理发店。”正是欧仁殚精竭虑的研究发明，使欧莱雅不断引领时尚潮流。她对女儿利利雅娜的言传身教，可谓是利利雅娜一生的财富。

利利雅娜很早就知道自己是父亲唯一的继承人，她明白自己将从父亲手中接过欧莱雅，她清楚自己的人生将与欧莱雅共存，她从最低层入手让自己逐步了解欧莱雅。从15岁开始，利利雅娜就利用学校三周的假期在父亲的公司实习。她先从车间贴标签开始，后来又和技术中心帮忙。总之，公司里的样样工作她都感兴趣。她干什么都尽心尽力。

1957年，父亲不幸离开人世，利利雅娜正式继承了父亲的事业，拥有欧莱雅公司27.3%的股份和瑞士雀巢公司3%的股份，这两项事业使她成为欧洲最富有的女人。1985年，她开始担任欧莱雅公司总经理。在她的领导下，公司的销售额连续十多年实现两位数增长。如今，欧莱雅品牌已经走进全球的无数家庭，然而，利利雅娜的名字却鲜为人知。在法国，提起利利雅娜，很多正在超市选购欧莱雅产品的法国人都会露出一脸迷茫。这与她父亲的言传身教不无关系。父亲脚踏实地的作风影响了她的人生，她无疑是一个低调而不张扬的女人。

### 信任的力量

“遇到值得信赖的人，你就下定决心把事情交给对方吧。要知道，授权对于对方来说是一种骄傲、一种自傲；而对于你来说，则是一种生命的减负、一种轻松。”利利雅娜坦言。

1957年，利利雅娜作为欧莱雅唯一的继承人进入董事会。她不是一个权力欲很强的女人，她没有过多地专注于集团的行政管理事务；她满足于仅仅做欧莱雅的第一夫人，而要让欧莱雅更上一层楼。她大胆地任用了一批批能人高手协助经营。她先后委任了欧莱雅集团的三位总裁——弗朗苏瓦斯·达勒、夏尔莱斯·兹维阿克、欧文·中，并与他们都保持了紧密的工作关系及深厚的友谊。

与此同时，利利雅娜在公司里投入很多精力去了解市场上的情况。每一次私人外出旅行，她都会到该地分公司去视察。她会静静地看柜台是如何摆放和展示品牌的，感受着未来的发展趋势。她会仔细

听取总裁的汇报，包括一些主要负责人的看法，他们的优点、缺点及公司面临的挑战和问题，她也会提出自己的问题。在开会的时候，她还会提出自己的意见，但把决定权留给大家。在欧文·中担任欧莱雅总裁期间，他在办公室里一个十分显眼的地方摆放着一张贝当古夫人的黑白照片，上面有她的题辞：信任与友爱。

1963年，欧莱雅成为上市公司，开启了新的融资渠道。当很多其他公司都试图将不同的品牌文化同化，以使其在众多文化当中显得更具吸引力时，欧莱雅反其道而行，有意识地将旗下品牌的文化源流显得更多元化。从1964年开始至今，欧莱雅先后收购了卡尼尔、碧欧泉等十多家化妆品品牌。

信任的力量是无穷的。1995年，利利雅娜不再出席集团的行政委员会和主持管理委员会，但作为最大的股东她总是给予公司最大的支持。

如果说欧仁奠定了欧莱雅的基业，那么利利雅娜则让欧莱雅遍布全球。如今，欧莱雅在150个国家拥有代理，85%的产品销往国外，44%销往欧洲以外。而利利雅娜的财富，也随着欧莱雅的兴盛迅速膨胀。1963年，欧莱雅股票刚上市时，她拥有的股份市值只有6千万法郎，到了1988年，她的股票市值已上升到7亿法郎。2007年，她以净资产235亿美元在《福布斯》杂志富豪榜上排名第15。据英国的《欧洲商业》杂志报道，利利雅娜拥有近1270亿法郎的资产，并且还以每年100多亿法郎的速度增长。这还不包括她散落欧洲各地的古堡和房产、太平洋上买来的小岛、信托基金和人寿保险、名画、收藏等等。

## 最大的财富

“不懂爱情就不懂生活。爱情对于人的一生来说，应当永远是最快乐、最隐秘和最不受侵犯的。因此，真正的爱情，一定要把那些疯狂的、华而不实的、莫名其妙的东西赶走，之后才能收获宁静与甜蜜。”尽管拥有的财富已经抽象为天文数字，但利利雅娜对她的朋友们说，维持了50年的美满婚姻才是她一生中最大的财富。

1947年，25岁的利利雅娜因病前往瑞士休养。在这里，她与一生挚爱——安德烈·贝当古邂逅，一见钟情的甜蜜爱情令她的身体很快康复。三年后，他们结为伉俪。第四年，安德烈当选议员，后又在几届政府里担任部长。在安德烈近20年的政治生涯中，利利雅娜一直陪伴在他的身边。

他们过着温馨平常的生活。在巴黎，每天早上他们都会去巴加特勒公园转一圈，去塞纳河边走走。为了不引人注目，他们的假期也远远避开人们好奇的目光，比如每到圣诞节，他们都飞到法国南部或者印度海岸。作为巴黎

社交界的重要人物，他们常常被邀请参加一些盛大的宴会。但利利雅娜从不盛装艳抹，除了耳上带一副耳环，她不戴任何首饰。她的穿着总是得体而典雅，围巾是她最喜欢的饰物。尽管利利雅娜行事低调，但每每在这种场合，利利雅娜总会迷倒众人，她的身后总会追随着一些摄影师，照片多是抓拍，安德烈只心甘情愿地充当配角。

## 慈善的天使

利利雅娜热爱生活，总是以一颗感恩的心回报生活。她最关心的不是集团的生意额，有时她甚至不知道自己钱包里装了多少钱。在享受生活之余，这对“法国最富有的夫妇”的最大爱好就是做慈善。1987年，贝当古·舒勒基金会成立，该基金会设在巴黎旺多姆广场，办公室坐落在环城高速公路边上。但是人们在黄页上找不到这家基金会的电话。如此隐而不露的作风，利利雅娜和丈夫是有所考虑的。“慈善不惹事，惹祸不惹善”，利利雅娜的丈夫安德烈经常这么说。该基金会秘书长让·保罗·德拉特对此的解释是：“这免掉了无休止的、繁琐的和乱七八糟的应酬。”有人为这只慈善基金算过一笔账，通过基金会，利利雅娜和丈夫平均每年要捐献400万欧元至500万欧元。除此之外，他们还对很多慈善组织慷慨解囊。如，克劳德·皮蓬杜夫人的基金会，法国前总统夫人贝尔娜黛特·希拉克领导的法国巴黎医院的基金会等等。

在社会公益事业上，利利雅娜一直是最积极的赞助者之一，也是最慷慨大方的一个。她每年通过中间人所赞助的款项就达2千万法郎至4千万法郎。“当需要紧急援救时，她总是很快地给予帮助”，法国国务卿让·波尔曾这样描述道。利利雅娜的捐助主要用于人道主义、医学研究、文化领域及历史遗产保护等众多方面。

2002年1月1日，利利雅娜在法国卫生部新年嘉奖会上被授予“荣誉骑士”勋章。但她很少谈及，相关的照片也少有公开。她不太看重紧握在手中的财富，她希望她的财富可以让这个世界变得更美丽。毫无疑问，她是一个慈善天使，谁又能否定，她的平和典雅、睿智朴实，不是洒向人间的最大财富？



# APPROACH HU RUN AND HIS RICH LIST

## 走近胡润和他的富豪榜 ——专访《胡润百富》总裁胡润

文\_特约主笔 郭婷婷 策划编辑\_陈方诗 责任编辑\_赵晓璐

这是一个英国帅小伙只身在异国他乡创业成功的故事。

百富榜的创始人，与《福布斯》有过关联，是个在中国扬名的“老外”，跟富人们走得比较近，另外，他的榜单也常被人津津乐道——胡润，一个名字，更是一个品牌。



■胡润百富在上海发布《2011胡润财富报告》，这是胡润研究院连续第三年发布此报告，旨在分析目前中国富裕人士数量及地域分布情况。

## 胡润其人

熟悉胡润和其行业门道的人都知道，胡润是个满脑子主意的人，是个成功的推销者和创业者，中国富豪们的草根创业故事在他曾挂名的《福布斯》上刊登后，成为世界瞩目和游资追逐的对象。他也借此意外地走出了一条观富的生财之路。

1970年，胡润出生在卢森堡的一个普通家庭里。父亲一直从事会计事务工作，母亲是操持家务的家庭主妇。1988年，因留学日本胡润第一次踏上了亚洲的土地。亚洲的生活经历使他爱上了中国汉字，并开始对中国产生了兴趣。此后，胡润回国就读英国杜伦大学时选择了中文系。1990年，胡润到中国人民大学深造一年，自这一年起，胡润正式和中国这片土地结缘。毕业后胡润从事与父亲一样的会计工作。凭借良好的中文水平，1997年胡润从伦敦来到上海的安达信会计师事务所，他最初的想法只是希望奋斗几年后回到英国做个中产人士，可是后来，他却在中国一直奋斗到了现在，并名利双收。

胡润看起来也的确更适合自己创业，而不是给别人打工。这位英国帅哥幽默、热情，很容易初次见面就给人留下好感。毫无疑问，他也足够聪明，算上大学时学习过的拉丁古文和希腊古文，他掌握了9门语言。

胡润最大的优点就是耐心、勇敢和勤快，对于需要依靠大量客观数据支撑、每年定期公布的极富争议的百富排行榜，胡润从来都是

不厌其烦地向媒体一遍遍解释榜单疑问，“百富榜不可能百分之百准确……我们只能确保有60%—70%的准确性。我很坦率地承认，由于计算方式的差异，有时候会出现一些误差。”如今胡润出差，都尽可能腾出时间顺便与当地富豪会面，以便和他们进一步交了解。

如今年已不惑的胡润，看上去依然年轻、帅气，与十多年前刚到中国时的照片比起来几乎没有分别。虽然已不再到哪都是一身蓝格子衬衣，但脸上依旧是不变的绅士微笑。他也越来越像一个中国人，他会把“胡润全球最古老家族企业榜”安排在2006年6月6日推出——六六大顺，他知道这是中国人喜欢的数字。而且，现在他的名字已然成了商标，大家都知道他是商人胡润。

做了十多年百富榜，胡润本人也从一个普通的英国青年变成了在中国颇具知名度的人物。据统计，制作百富榜每年能为胡润和他的团队带来上千万的财富。不过被问及何时也能登上自己的百富榜时，胡润却笑言差距还很大。“百富榜的入门门槛是个人资产10亿元左右，我现在离得还比较远，达到这个标准还是很难的。”

对于个人财富，胡润有自己的想法，“生活需要钱，我也希望自己能有足够的钱，但如果生活完全是为了挣钱就没有什么好玩的了。如果生活的目的就是为了在银行账户上增加更多的数字，那没有什么意义，把钱作为人生最终目的，那这个人其实也是没有多少财富的。”

## 富豪榜

胡润的个人品牌始终离不开富豪榜。上海图书馆——他的第一份富豪榜就是在此诞生的。1999年，互联网在中国刚起步，财经类媒体也为数不多，他们就用最原始的方法——在图书馆看报纸来搜集信息。“很简单，克林顿来中国和哪位企业家握过手，这个人一定要关注。”他说。

在胡润的记忆里，1990年是全球IT业爆发的顶峰期，身边很多人都选择了下海创业，致富的神话不断在他面前上演，胡润捕捉到了成功者胜利的笑容，这笑容里的另一种生活深深吸引了他。

一直以来，胡润感受着中国的飞速发展。他想到了那些中国经济成长的最大受益者。从一开始，胡润就很清楚，这些人的故事代表着中国的故事，诠释着中国的变迁。对于他们的故事，中国十多亿百姓都十分好奇却又不太知情。

1999年，胡润开始利用业余时间和假期，查阅了100多份报纸杂志及上市公司的公告报表，凭着兴趣和职业特长，在经过几个月的努力后，胡润终于排出了中国历史上第一份和国际接轨的财富排行榜。

胡润的中国富豪榜在《福布斯》杂志刊登了4年，每年一份。2002年底，声名鹊起的胡润推出了财富系列的第一本书《福布斯中国百富2002》，并让自己也上了榜——《新周刊》、新浪网、阳光卫视联合主办的“2002年度新锐榜”年度新锐，当时他的竞争对手是姚明、邵逸夫、吕日周和张欣。

不过，一个月后，他就迎来了制造富豪榜生涯的最大打击——《福布斯》单方决定将自行调查编制富豪榜。他们对外的解释是，胡润“利用富豪榜做了太多的自我宣传”。多年以后，胡润对此事如此表态：或许我应该更早离开福布斯。随后，胡润与新东家《欧洲货币》杂志合作，然而两年后也宣告结束。

在与《福布斯》合作期间，胡润每制作出一张富豪排行榜，只能从《福布斯》杂志获得几千元的稿费。今天，他的榜单却能为他带来相当可观的财富。不仅如此，胡润也不再依靠其他平台，因为他的名字已被太多中国人知道，形成了自己的品牌，因此编书、举办论坛、组织峰会等这一切似乎都成了顺理成章的事。

事实上，2002年下半年，胡润就提前做好准备，在香港注册了自己的公司“亚润智源”。此时，尽管失去《福布斯》，但胡润早已不是1999年那个居无定所的自由撰稿人，“我开始准备自己做，并寻找适合的合

作伙伴。我没什么好担心的，因为百富榜一直就是我自己一手创造出来的。”

2003年3月31日，在北京大学光华管理学院，胡润与张维迎共同组织了《中国财富品质论坛》。凭借已经建立的名气，“胡润财富系列”新书销售火爆。随后胡润宣布，他将与国际著名传媒集团“欧洲货币机构投资”合作，共同推出《中国大陆百富榜》，并为此出版一期中英文双语特刊——《中国货币（Chinamoney）》。

7月22日，上海威斯汀大饭店。胡润又成为了《中国货币》企业家峰会的组织者。参加这个峰会的都是中国企业界的重量级人物。几乎震惊中国传媒界的是，胡润竟然用一纸传真请来了时任英国首相托尼·布莱尔。几乎所有人都认定胡润与英国政界、中国商贾交情甚深。此后，胡润陪同卢森堡国王访华，这个只有40万人口的欧洲国家是胡润的出生地，那里没有多少人会中文。胡润安排了六七个国内顶尖的企业家和卢森堡国王共进私人晚餐。“对于企业家来说，这是一次难得的机会；对于国王来说，能在一天之内同时见到这些中国企业家，也不是容易的事情。”对胡润来说，这是一次实力的验证。无须其他平台，他自己就可以跳得更高。

在2007年10月公布胡润百富榜后，胡润将自己的名片上添了一个“胡润十年”的红色logo。如今中国早已成为胡润的“家”，妻儿都生活在上海。他频繁地往返于伦敦和上海，也更多地在国内各大城市之间穿梭。胡润说，“胡润百富榜，我希望它能成为一个中国百年企业的招牌。”

虽然胡润和他的榜单名声在外，但质疑之声也从未中断过。多年前河南鑫旺集团张春旺就公开指出，由于受宏观调控影响，集团经营状况一直在下滑，榜单对他的财富估值并不准确。几乎每次排行榜的公布都会引发反对的声音，有人认为自己根本没有那么多钱，也有人则认为胡润严重“低估”了自己。还有些特别的理由，曾登上民营企业榜的隆力奇认为自己的主业是日化，而不是胡润所归纳的保健品。但胡润对此鲜少正面回应。

公众对富豪榜的关注度已经慢慢降温，胡润却兴致不减，理由很简单，他是个商人，而且他现在更加精力充沛。“他总是在开会。”他的秘书说，他不是在自己公司开会，就是和富豪“开会”。

# LINK

## 胡润：让财富长出精神

从曾引起诸多争议的《福布斯》“富豪排行榜”，到2004年5月推出的首份中国大陆“慈善榜”，英国人胡润用西方独到的眼光打量着中国，也刷新着中国人的观念。

他说：“从国内外捐赠效果看，捐赠及慈善其实是一种投资，是获取社会资本的一种渠道，是企业和社会的一种互动和双赢。中国的慈善环境近几年正发生着明显的变化，我们觉得这是推动慈善意识的恰当时机。宪法保护公民私有财产使得人们怕露富的心态有所好转，富豪对未来更加有信心。卡耐基是美国的钢铁大王和著名慈善家，他认为，‘一个人在巨富中死去，是一种耻辱’，所以他把自己的遗产全部捐赠出去了。中国也应该出现自己的卡耐基。慈善在中国尚是一个崭新的观念，我只是想把中国富豪向慈善推一把。”

### 生意经

名字成为商标后，意味着商业之门广开。胡润开始出书，这更是一件名利双收的事。

胡润早已认识到个人品牌的重要性，他甚至将从1999年制作富豪榜以来，所有能收集到的关于自己的媒体报道都保存下来，现在已经存了十几本之多。

胡润也承认，富豪榜本身并不赚钱，但“它创造的平台是有盈利模式的”。《福布斯》中文版每年仍在推出中国富豪榜，他们对外表示，其中国富豪榜一期榜单所投入的资金大约在200万—300万元。作为事实上的竞争对手，胡润百富榜应与其大致相当。这样的投入为胡润换来了什么呢？他首先是借助富豪榜的名声，举办各种活动和论坛，吸引品牌赞助，其次是吸引企业，特别是奢侈品企业，在其《胡润百富》双月刊杂志上投放广告，两块大约各占总收入的50%。

此外，胡润富豪排行榜还与奢侈品牌开展了更广泛的合作。如与深圳观澜湖高尔夫球场签署了三年的冠名合同，IT百富榜和胡润强势榜则分别由奥迪与宾利汽车冠名等等。

在这一领域获得巨大成功的同时，胡润面临的竞争也愈加激烈。近年来，不但《胡润百富榜》与《福布斯》富豪排行榜的排名规模双双

扩大，更多具有影响力的机构和媒体亦陆续推出类似榜单，胡润面对的早已不是当年的真空市场。但他根据现在的商业环境，打出了自己的组合拳：从百富榜到艺术榜、慈善榜、品牌榜、企业社会责任50强等，富豪榜在2011年细分少壮派、女富豪、外来富豪等，还举办高端活动、私人晚宴等

他现在已经能很容易地找到那些有钱人，而且能知道他们最近又投资了哪些新的项目。“你光有别人的手机号码是没有意义的，他们不认识你，”胡润说，“你必须做到一些别人做不到的事情。”

“中国区域很大，中国人之间也有很多不同，”胡润说，“比如南方人和北方人做事完全不同，南方人中间江苏人和浙江人也不同，即使同是江苏人，苏北人和苏南人也不同。”对于许多中国人来说，要弄明白其中的微妙差别也不是易事。但光弄清这些还不够，胡润需要的是把知名度和富豪资源变成实际的盈利。“他具有商人的一切特质。”一位朋友如此评价他。“我的父母、奶奶都在英国，有一天我总得过另一种生活。”胡润说。这个习惯了英国生活的英国人仍然像12年前那样，在中国持续生产出一份份富豪榜，过去叫“福布斯中国富豪榜”，现在是“胡润百富榜”，不管是什么榜，都意味着，现在还不是说再见的时候。☞

时尚三巨头艺术基金会系列之一

# FRANCOIS PINAULT FOUNDATION

## 弗朗索瓦·皮诺基金会

文\_杜卡 图\_皮诺基金会 策划编辑\_陈方诗 责任编辑\_王淼

弗朗索瓦·皮诺基金会、Prada基金会、路易·威登创意基金会，是与国际奢侈品行业紧密联系的三大当代艺术基金会。

他们的主人依次是赫赫有名的PPR集团老板皮诺、Prada集团创意总监缪西娅和LVMH集团总裁阿诺。

这些大鳄有着怎样庞大的商业帝国和非同寻常的收藏故事？

他们各自开设艺术基金会的目的是什么？基金会运营的路线和方式又有何不同？

近年，国际时尚界与艺坛跨界交流大放异彩，差不多所有著名品牌皆通过赞助、委托创作或成立艺术基金会等策略，与艺术圈子建立起伙伴合作关系。双方以尊崇创意、精益求精为基础，令此类合作模式生机蓬勃。弗朗索瓦·皮诺基金会是“退休”后的皮诺用心耕作的自留地，在经历了一辈子的商业打拼之后，皮诺选择在晚年以基金会的方式与更多人共享艺术的乐趣与智慧。





■ 图为皮诺的第一座私人美术馆格拉西宫。

## 两座“艺术行宫”

在2011年6月4日第54届威尼斯双年展开幕之前，法国富豪、大收藏家弗朗索瓦·皮诺 (Francois Pinault) 用两个全新重量级展览，为时所拥有的两所私人美术馆——格拉西宫和海关大楼营造声势。

两个展览只有一位策展人，那就是皮诺近期的参谋卡罗琳·布尔乔亚 (Caroline Bourgeois)。2011年6月2日，她在格拉西宫策划推出了《世界属于你》艺术展，展品包括委任创作和场地特定的装置。在这些作品中，来自世界24个国家的艺术家们纷纷表达了对带有扩散、多样、运动和游牧特征的全球化世界的反思，以及对开放和对话的渴望。此前2011年4月10日，她已在海关大楼开幕了另一个展览《颂扬怀疑》，意图“重新评估地域性艺术的传统局限，以及我们如何与他者和世界发生联系”。在这两个展览上，中国艺术家孙媛&彭禹、杨诩苍、张洹、曾梵志及陈箴的作品，也得以呈现。

主要由皮诺本人藏品组成的这两个展览，意欲将他的威尼斯艺术项目推进到一个新的阶段。前巴黎国际当代艺术博览会总监马丁·贝森诺 (Martin Bethenod)，2010年被皮诺聘来管理格拉西宫及海关大楼。在他的新领导方向下，格拉西宫将会成为一个长期循环展的空间，稍后会变成皮诺藏品的永久陈列中心，换言之，它会变成一处拥有长期规划的传统美术馆。

## 格拉西宫和海关大楼

皮诺是位狂热的艺术爱好者，也是世界上最大的当代艺术收藏家之一，而且他也愿意与尽可能多的人分享自己对艺术的激情。所以，当他的藏品足够丰富之后，皮诺便以自己的名字成立了艺术基金会，梦想拥有自己的私人博物馆。他说：“收藏艺术品，尤其是当代艺术品不能只是简单量的堆积。一个真正热衷艺术的人总是乐于分享他的热爱、感觉、发现，甚至疑问。那么他的做法就是在博物馆这样的专门场所中，尽可能多地展出艺术品，或者将艺术品进行巡回展览。”

然而，因为无法忍受法国一些制度上的繁文缛节，这位PPR掌门人在2005年4月终于宣布放弃在巴黎建立博物馆的计划，转向意大利威尼斯大运河边的格拉西宫 (Palazzo Grassi)，一时间震动法国艺术圈。Grassi有“厚重、肥胖”的意思，符合这座巨大白色宫殿的线条。此座宫殿是18世纪威尼斯新古典风格，至今已经有234年历史，皮诺以3700万欧元买下它99年的运营权以及80%的收益后，邀请著名的日本建筑师安藤忠雄进行细致改建，并于2006年4月盛大开馆，首展为《我们往哪里去?》。



■图为皮诺的第二座私人美术馆海关大楼 (Punta della Dogana)。



■图为查尔斯·雷Charles Ray 2009年雕塑《男孩与青蛙》在海关大楼门前展示。



■图为弗朗索瓦·皮诺在日本动漫艺术家村上隆作品前留影。

## 弗朗索瓦·皮诺介绍

弗朗索瓦·皮诺，是法国五大富豪之一，他的家族控股了Gucci、YSL、Ermenegildo Zegna、拉图堡酒庄、佳士得拍卖行及法国电视一台，同时，还有法国著名的《焦点》杂志、法国最大的连锁书店FNAC等。皮诺还是极具实力的当代艺术收藏家，藏品多达2000多件。2006年和2009年，皮诺相继拥有了自己的两座私人美术馆：位于威尼斯的格拉西宫和海关大楼。可以说，皮诺是现今全球当代艺术界最具影响力的人物之一。

2007年6月，皮诺又击败拥有70年历史的古根海姆基金会，获得威尼斯旧海关大楼 (Punta della Dogana) 的运营权。同样经安藤忠雄改建之后，海关大楼于2009年6月6日正式开放，这正是第53届威尼斯双年展开幕的前一天。其翻修后的标志性圆顶外观，充分彰显出复杂宗教雕塑艺术的优美神韵。谁能想到，就在这样一座充满历史感的古老建筑中，现在正陈列着世界最顶尖当代艺术家的大作。

此外，在众多城市的公共与私人机构的邀请之下，皮诺陆续在威尼斯之外展出了不少他的收藏，例如2007年在法国里尔市的特里波斯塔尔展览馆举办的“时光流逝” (Passage du Temps)、2009年在莫斯科曼尼科夫艺术馆举办的“世界的特定状态？” (Uncertain Etat du Monde?)，以及同年在法国布列塔尼的迪纳尔市举办的“谁会惧怕艺术家？” (Quia Peur des Artistes?)。

由于在商业和艺术领域的突出贡献，在美国权威杂志《艺术评论》年度评选的“最具艺术影响力100人”榜单上，皮诺稳坐2006年和2007年的头把交椅，2008年仍名列第8位，在2011年刚出炉的榜单上，皮诺依旧稳坐第8位。



■ 图为2007年11月14日，皮诺以2360万美元在纽约苏富比竞得了这件美国雕塑艺术家杰夫·昆斯的《悬挂的心》。



■美国雕塑艺术家杰夫·昆斯的作品《气球狗》在格拉西官长年展示。

### 快速囤积艺术品的野心

皮诺并非生来热爱艺术，20世纪70年代早期，当他看到法国纳比派画家保罗·塞吕西耶（Paul Serusier）的一幅乡村风景画之前，他从未踏进博物馆半步。多年后，当谈起此作，皮诺仍兴致勃勃：“那幅油画的主题是在一处农场院子内的一个女人，它唤起了我童年的回忆。每当我凝视这幅作品，我就越发喜欢，越能发现其深意。尽管之后我的品位发生了很大变化，但至今还保留着这幅作品。这第一次的收藏经历打开了我的眼界，从此我开始收藏19世纪末的作品，后来我又发现了抽象艺术，它引导我慢慢转向当代艺术。”

正如他所说，皮诺日后频繁出入画廊和拍卖行，购买毕加索（Pablo Picasso）、乔治·布拉克（Georges Braque）、费尔南达·莱热（Fernand Léger）等20世纪早期画家的作品。巴黎艺术顾问马克·白龙杜（Marc Blondeau，曾经也是引导伊夫·圣洛朗Yves Saint Laurent和皮埃尔·贝杰Pierre Berge构建收藏的主要艺术商人之一）是当时艺术收藏的左右手，促成皮诺“高价”买入不少珍藏品。譬如，白龙杜曾向皮诺推荐一件荷兰大师蒙德里安（Piet Mondrian）的经典格子绘画《表格II》。在做足功课，皮诺最终以880万美元的惊人天价买下他的第一件现代艺术大师的作品。而上世纪90年代初，当华尔街投资客纷纷落跑的时候，皮诺抓准良机，开始积累罗伯特·劳森伯格（Robert Rauschenberg）、安迪·沃霍尔（Andy Warhol）等美国战后艺术家的作品。

皮诺快速囤积艺术品的故事充满野心，堪称是这一代富翁们暴敛当代艺术的缩影。和皮诺一样，LVMH集团总裁伯纳德·阿诺（Bernard Arnault）在艺术品市场上也是一掷千金，两人经常为某件艺术品兵戎相见，在拍卖场上演出了不少好戏。

### 给年轻收藏家的建议

迄今皮诺已经拥有2000多件艺术品，可以说是世界上最重要的当代艺术收藏。而当问及对年轻收藏家的建议时，皮诺的回答简约而质朴：“应该是与艺术同在。一个年轻的收藏者应持续不断地去了解信息，去观看，去参观，去比较，去阅读……去自我学习。首先，要相信自己的感受和品位，而不是着迷于流行或者行情，它们不会让你走得更远；其次，应该知道如何保持理性和激情之间的平衡，具备快速反应的能力。当然，也不要忘记做长远思考。”

### 追求自由才是收藏的真谛

弗朗索瓦·皮诺这位白手起家的大富商，平日却过着孤独的雄狮一样焦灼而清冷的生活，大家对他都或多或少敬而远之。只有和那些触动心弦的艺术作品安静相处时，和那些蔑视权贵、追求自由的艺术家在一起时，皮诺才得以放下他的身价，回归到一个活生生人的感受。这种相通的默契，这种难得的放松，或许是他欣赏和收藏艺术的源动力。📍



图/东方IC



# THE CHARMING ART FEAST

## 魅力艺术盛宴

### I ■ 迪拜艺术博览会

展览城市：迪拜

展览时间：2012年3月21日—2012年3月24日

展览地点：朱美拉古城度假酒店

2012年迪拜艺术博览会汇集了欧美、中东、澳洲、亚洲与非洲各地的精品，设置了多个极具活力的新兴展览空间，将展示来自31个国家、经严格筛选的74家艺廊丰富多元的展品。除了汇集经严格筛选的国际艺廊外，迪拜艺术博览会亦将呈献一系列极具创意的公益节目，包括讲座、多元艺术计划活动以及倡议教育的项目等。此外，还有很多精彩项目，包括由迪拜艺术博览会、Delfina基金会、迪拜文化及艺术局与Tashkeel等合办的艺术家与策展人交流计划，以及一系列受委托的场地主导作品、表演、电台与资料搜集项目等。

### II ■ 第31届马德里国际当代艺术展

展览城市：西班牙马德里

展览时间：2012年2月15日—2012年2月19日

展览地点：马德里艺术博物馆

马德里国际当代艺术展在2012年迎来了其第31个生日，届时将有来自30多个国家的150家画廊参加展会的综合展示。同时，2012年的艺术展还将推出两个新项目“Highlighted Artist”（突出的艺术家）和“SOLO OBJECTS”（独展对象），以便发掘和介绍艺术家。“Highlighted Artist”将介绍有突出表现的艺术家，并附带有新目录进行出版，而“SOLO OBJECTS”则将在展会上选择几个区域，展示相关策展人挑选出的一些作品。2012年马德里国际当代艺术展的另一个吸引点是“聚焦荷兰”。在蒙德里安基金会和荷兰驻西班牙大使馆的合作下，展会将展示由策展人Xander Karskens精选而出的14家荷兰画廊的作品，这些作品还将在众多博物馆和艺术机构中进行加强展览。

### III ■ 第十二届法国梅斯国际艺术博览会

展览城市：法国梅斯

展览时间：2012年3月19日—2012年3月22日

展览地点：帕洛展览中心

法国梅斯国际艺术博览会是继巴黎艺术展之后法国第二大艺术类专业博览会，也是目前欧洲国际艺术领域中的重要展览。2011年的第十一届梅斯国际艺术博览会得到了卢森堡文化部和法国国立大学的大力支持，将以“艺术发展之路”为主题，推出以艺术家、画廊为主体的两个展馆和国家主题馆，并在展览期间首次举办“艺术发展之路”高峰论坛，为促进国际间文化艺术交流搭建良好平台。第十二届法国梅斯国际艺术博览会在进一步扩大规模的前提下，组委会评审委员会对所有的参展作品将进行认真评选，不仅对作品的艺术水准有着严格要求，而且将参展作品能否推进艺术发展作为重要评审标准，以确保展览的学术权威性和知名画廊、收藏家及艺术机构的参与热情。



WEALTH REPORT  
财富报告 2012



图/CFP

# NEW YEAR'S EVE DINNER OF FINANCE

## 理财年夜饭

策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_左淑 王淼 黄敏

沈宏非在他的散文《过节》中这样说：“假如你坚持认为‘过节’与‘吃喝’是两个完全不同的概念的话，我一定会怀疑你这个人到底是不是中国人了。”

假如你坚持认为“过节”与“理财”沾不上边，估计你也将与时代脱节。

在亲朋好友齐聚一堂，享受饕餮美食之际，准备一席“理财年夜饭”，“进补”一点理财知识也是必不可少的。2012年是中国工商银行着力提升服务品质的年份，此时的一桌精心打造、承前启后的“理财年夜饭”，不能错过。

# FOOD: OPEN NEW YEAR'S WEALTH LIFE

## 美食：开启新年财富生活

文\_兰君

有的人一日三餐无辣不欢，喜欢用辣椒调味，这如同在资产配置中，有的人喜欢配置大量的期货、股票，因为较高的收益能刺激投资兴趣及乐趣，但这种配置也是需要因人而异的。



下箸频数听仟语，家家家里合家欢。全家老小团聚在饭桌旁，满桌子有鱼有肉的丰盛佳肴，既是慰劳过去一年的辛勤劳动，也是对来年的美好祝福。对于“理财年夜饭”来说，最重要的一步就是梳理好手中财富，并进行合理的配置，以便于开启一年的财富之旅。

### 汤水是用餐的开始——理财产品

在正式用餐前，南方人用汤开胃，而长辈的北方人习惯饮用一盅白酒开胃用餐，如同资金中流动性周转。同理，如果不梳理好资金使用，只是一味的活期存款，一年下来将与用心理财的收益相差许多。这时银行推出的一些中长期理财产品就如同一碗温润的汤水，开胃益肠。

举个例子，2011年11月8日，中国工商银行无固定期限灵通快线理财产品年化收益率，由以往固定的1.6%调整为按照资金量分段计算。100万以下资金办理灵通快线年化收益率为1.8%；100万至500

万资金办理灵通快线年化收益率2%；500万以上资金办理灵通快线年化收益率为2.2%，此类理财产品对成功人士短期理财无疑是一个利好。充分体现出高端客户享受的优惠利益收入，无论资金需要存放数日还是一两天，都会享受高于活期储蓄利率4倍多的收益。

继灵通快线之后，工商银行又推出了收益递增型灵活期限个人人民币理财产品——步步为赢。该系列理财产品是介于一般的无固定期限理财产品以及固定收益理财产品之间的一款新型理财产品。产品主要投资于银行间债券市场发行的各类债券、符合监管机构要求的信托计划及其他资产或资产组合、货币市场基金、债券基金、回购、由保险资产管理公司管理的机构理财产品以及其他货币资金市场投资工具等，产品因为流动性需要可开展债券正回购等融资业务。目前，工商银行有两款“步步为赢”理财产品，其中“步步为赢”1号主要适合于资金闲置时间稍长的客户，“步步为赢”2号主要适合于闲置时间稍短的客户，这两款产品目前为止均实现了预期收益。该理财产品非常适合于短期内有闲置资金，但对于流动性要求较高的投资者。

## 不同人生阶段的理财服务

LINK

人生阶段	理财需求	银行能提供的理财服务
单身男女	该阶段人士刚踏入社会, 经济收入较低, 个人支出较大, 理财观念较淡薄, 有个人消费贷款的需求。	信用卡、零存整取、代理基金及定投、代理保险、个人消费贷款等业务及个人理财规划等。
二人世界	该阶段人士收入增加, 家庭支出增加, 有一定风险承受能力, 资产增值意愿强烈, 开始形成理财观念, 购房、购车需求上升。	代扣代缴、信用卡、股票第三方存管、代理基金及定投、代理保险、房贷、车贷等业务及家庭理财规划等。
三口之家	该阶段人士已逐步成为社会中坚力量, 经济收入和日常消费趋于稳定, 风险承受能力较强, 孩子成为家庭的中心, 理财意识强, 理财需求迫切。	教育储蓄、受托理财、代理基金及定投、股票第三方存管、外汇买卖、代理保险、个人贷款等业务及家庭理财规划等。
事业有成	该阶段人士事业达到巅峰阶段, 生活压力减轻, 开始为退休生活做准备, 更注重投资的稳健性, 二次置业需求出现。	受托理财、信托集合理财、代理黄金买卖、代理保险、经营性贷款等业务及家庭理财规划等。
颐享天年	该阶段人士处于退休阶段, 收入下降, 医疗支出增加, 投资风格趋于保守, 开始关注家庭财产的传承。	国债、定期存款、代理保本基金、代理债券基金、受托理财、代理保险等业务及家庭理财规划等。

## 主食与辅食协调方能细品美味——资产配置

“理财年夜饭”中的主食如同银行中的定期存款, 素菜如同保本理财产品, 荤菜如同非保本理财。有的人一日三餐无辣不欢, 喜欢用辣椒调味, 这如同在资产配置中, 有的人喜欢配置大量的期货、股票, 高收益能刺激人们的投资兴趣及乐趣, 这与辣椒的作用有异曲同工之处。但是这种配置也是需要因人而异的, 南方人因天气潮湿, 吃些辣椒可以帮助体内的湿气排出, 但是有些人体内虚火本就旺盛, 多吃辣椒只会雪上加霜, 对身体无益。如果拿出全部大笔资金去投资期货市场与股市会冒太大风险, 有收益那是最好的结果, 一旦出现风险就损失惨重。

目前, 根据国内外市场行情预测, 人们还是盼望国家政策继续上升回暖, 跟国际市场接轨。在这样的市场环境氛围之中, 选择定期存款无疑是一种规避方式, 定期存款期限以不超过三年为宜。一旦人们对市场预期成为现实, 手中资金有一个高利率定期存款, 比一年约定一年定期转存收益要好许多。

素菜还是以季节时令蔬菜为宜, 人们有时为了显示自己的非同寻常, 食用素菜时偏爱冬季吃夏季蔬菜, 吃反季蔬菜既浪费资金, 又起不

到养生保健的效果。如同购买银行理财产品一定要看清国家政策导向, 选择适合时宜的理财产品。当国内外经济出现紧张状况时, 还是选择保本理财来规避不可预知的风险。当国家政策回暖, 市场风险系数小的时候, 可以购买非保本预期收益率高的理财产品。

工商银行会不定期地推出银行类理财产品, 比如在2011年10月, 工商银行就推出了保本型个人人民币理财产品, 该产品投资期限为60天, 起点金额为5万元。本期产品主要投资于符合监管机构要求的信托计划及其他资产或资产组合、银行间债券市场发行的各类债券、货币市场基金、债券基金、存款以及其他货币资金市场投资工具。该产品为保本固定收益型产品, 期限为60天, 属两个月期产品, 因此, 流动性属于中性。该产品预期年化收益率为4.8%, 收益较好, 高于目前银行一个月期存款利率。该产品投资门槛较低, 因而适合稳健型、平衡型、成长型及进取型投资者。投资者可随时关注工商银行推出的新业务, 并根据自己的实际情况, 选择适合自己的投资方式, 如果遇到疑惑问题时, 可咨询大堂经理和专业的理财师。



■理财如美食，既要搭配得当、美味可口，也要注重创新。图为拥有百年历史的全聚德前门起源店正式推出先锋烹饪方式的“分子菜肴”。

图/CFP

### 小菜也精致——定投产品

无论资金多么雄厚，小的理财产品收益也不能偏废，基金定投和黄金积存定投就如同盛宴中的小菜，不可丢弃。擅长料理的大厨通常会制作出精美的小菜来提升套餐的水准，借鉴到“理财年夜饭”中，当大笔资金理财产生收益时，可以分期做基金定投让闲散小钱慢慢积累成大钱。长期以来，黄金作为金融资产，相对于其他金融资产而言，具有货币属性，价值稳定。有研究表明，无论是在通货膨胀还是在通货紧缩时期，黄金的价值都可以抵御政治、经济和金融风险。此外，因为黄金具有贵金属的内在价值，所以不存在信用风险，无论是公司、机构还是个人投资者，黄金都是不可或缺的投资工具。

因此，建议投资者每月做如意金积存，每月积存一克或更多克数，当达到银行规定的20克、50克、100克或更大规格，即可换成实物黄金储藏，充分显示小菜在套餐中的美食效果。工商银行如意金积存的对象是指工商银行品牌金条，该金条由中国工商银行自行设计，带有“中国工商银行”标识，由上海黄金交易所认证的黄金指定加工企业铸造而成，成色为AU99.99的条块黄金，规格为20克、50克、100克、200克、500克、1000克六种。提取黄金也可以馈赠亲人，作为生日礼物、给女儿的陪嫁、给儿媳的定亲聘礼等。

## “牡丹聚惠大行动”促销活动



为回报持卡人长期以来对中国工商银行的信任和支持，工行北京分行联合北京市30家大型商场开展——工银信用卡“刷出幸运好机‘惠’”随机中奖促销活动，具体内容如下：

### 1.活动时间

2011年12月28日至2012年3月30日

### 2.促销卡种

工商银行在全国范围内发行的工银信用卡

### 3.促销内容

2011年12月28日至2012年3月30日持工银信用卡在参加本次活动的商户处使用工银信用卡消费单笔满200元(含)，即可参加“随机中奖”活动，有机会赢取中国电信超值大礼包一份(内含酷派5820手机、中国电信号卡及24个月话费)。

### 4.注意事项

(1)活动期间随机中奖，工银卡持卡人通过工商银行POS当日刷卡消费单笔满200元(含)，即可获得随机中奖机会，当您的签购单上消费金额下方显示“恭喜您中一等奖”的字样时，即获得相应中国电信礼包奖品。

(2)请务必妥善保印有中奖字样的消费签购单，此签购单将作为您的兑奖凭证。

(3)获得随机中奖奖励的持卡人，中奖后在商户处留下详细的个人信息，包括姓名、地址、电话等，并妥善保管中奖凭条。

(4)由于中奖名额较多，奖品将在大约十个工作日后由电信统一配送至您所留下的联系地址；本次活动奖品领取为实名制，收货时需要您出示身份证及中奖凭证。

## 琳琅水果餐后甜点——银行卡与信托理财

我们将为每个人定制的理财规划比作一席年夜饭套餐，要讲究合理搭配，还要美味可口，主食、辅食是每位投资者在日常生活中或多或少都会接触到的，水果及餐后甜点，就像工商银行提供的额外美味，您可根据自己的需要进行品尝。

比如银行卡就是我们不能错过的一种美味水果，银行方面会根据客户情况，为客户推荐如理财金账户卡、商友卡、白金卡、牡丹信用卡等银行卡产品，并根据银行卡种类为客户提供相应的增值服务。白金卡在使用透支刷卡消费的同时还拥有银行为其提供的意外人身保险保障400万元，以及意外医疗保险40万元。如果客户喜欢旅游，可使用美运通贷记金卡，银行方面会提供意外保险保障100万元，意外医疗保险10万元，这样可以免去客户个人额外上保险。

如果您经营着一家企业，商友卡可为中高端客户节省汇款费用。无论用商友卡还是理财金卡都具备综合性账户功能，银行理财产品、基金、衔接股市三方托管、期货市场与银行划转以及活期、定期存款都可以一卡完成。

拥有信用卡，客户在采购消费、出行预订宾馆以及购买机票和火车票均可以使用贷记卡透支消费，同时有积分相赠，根据个人习惯在约定日期归还透支额度，形成一个良性消费循环。银行每月会有对账单，可以统计家庭消费数字，便于家庭账务管理。通过一年消费积分，

银行会有各种各样兑换积分活动，为消费生活又多增添一份乐趣。

随着全国铁路动车组在2011年9月底全部实现互联网售票，工商银行已可以为全国所有G、D、C字头的动车组列车提供互联网售票支付服务，旅客只要登录中国铁路客户服务中心网站注册，在成功预订车票后，即可通过开通网上银行功能的工商银行卡完成在线支付，铁路部门会把车票信息以邮件或短信方式发送给购票人，旅客可凭身份证明前往各铁路售票点领取纸质车票。同时，为方便广大旅客购买火车票，工商银行从2010年开始已在全国各大车站投放POS机，为广大客户提供现场刷卡购票服务，并在部分高铁线路的自动售票机上提供了银行卡支付服务。

银行信托理财产品也可以成为想要获取高收益的风险偏好型客户的选择。银行信托理财产品是指由银行发行的人民币理财产品所募集的全部资金，投资于指定信托公司作为受托人的专项信托计划。主要分为三类：第一，贷款类信托理财产品，该产品将募集资金投资于某一公司的信托贷款；第二，权益类信托理财产品，该产品将募集资金用于购买某一公司的应收债权；第三，股权类信托理财产品，此类产品将募集资金投资于某一公司的股权，收益来源于股权转让价款。目前，市场出现很多信托理财产品一般都是一百万元起步，期限为一年、一年半甚至更长的时间。Ⓜ

# PLEASANT VESSEL: LOAD THE GOOD SERVE WITH FINANCIAL TOOLS

## 美器：以理财工具承载优质服务

对于理财盛宴来说，所有的“美味佳肴”，所有银行提供的服务，都需要载体来传播，这些载体就是工商银行的营业网点、财富管理中心及其财富理念。

袁枚在《随园食单》中感叹道：“古诗云：‘美食不如美器’，斯语是也。”并说，菜肴出锅后，该用碗的就要用碗，该用盘的就要用盘，“煎炒宜盘，汤羹宜碗，参错其间，方觉生色。”对于理财盛宴来说，所有的“美味佳肴”，所有银行提供的服务，都需要载体来传播，这些载体就是工商银行的营业网点、财富管理中心及其财富理念。

### 业务创新：与时代同步

工商银行重视与客户的沟通，每一项新产品的推出都是在瞄准市场需求的基础上，根据客户的真实需求，开展了大量调查研究而推陈出新的。2011年10月10日，中国工商银行2011年产品创新日暨产品体验月活动启动仪式在北京正式举行，来自全国各地的近百名工商银行客户应邀参加活动，亲身体会了工商银行最新研发的金融创新产品。在本次产品创新日活动中，工商银行最新研发的23项金融创新产品悉数亮相，并与客户零距离接触。其中不仅有提供专业移动金融服务的手机银行和网上银行，还有以手机卡为账户载体、实现非接触式快速支付的“手机信用卡”。同时，提供语音自动识别及菜单快速定位服务的“智能电话银行”，为个人客户提供网上预申请并在柜面快速办理业务的“网上网下联动服务”，专门为小微企业设计的易融通网商融资服务等也引起了客户的浓厚兴趣。这不是开始，也不是最终的结果，而是工商银行服务客户的印记之一。

### · 融资业务网贷通

2011年以来，中国工商银行依托信贷产品与信息科技优势，借助网络手段延伸融资服务，针对小企业“短、频、急”的融资需求大力推广“网贷通”服务。截至2011年5月末，工商银行小企业“网贷通”贷款余额已达1367亿元，为2.3万户小企业提供了便捷高效的融资服务，开辟了全新的小企业网络融资市场空间，有力地支持了小企业的发展。

“网贷通”业务是工商银行向小微企业客户提供的网络自助式循环贷款服务，客户只需一次性签订循环贷款借款合同，在合同规定的有效期内即可通过网上银行自助进行合同项下提款和还款业务申请，系统自动处理，资金实时到账，不受空间和时间约束，贷款最高额度可达3000万元，真正实现了网络融资“随时随地、随借随还”的产品特征。

传统的信贷产品由于银行贷款办理周期长，企业对贷款是否能及时到位存在疑虑，往往将全年所需贷款一次性贷足，而实际上企业的资金需求往往具有间歇性、周期性等特点，以致造成资金闲置，企业财务成本徒增。工商银行网贷通“足额授信、高效自主、不提款不计息”的产品特性大大降低了小企业的融资成本，免除了小企业的后顾之忧，有效提升了融资服务的效率与水平。

### · 个人“卡贷通”业务

个人“卡贷通”业务是指将借记卡与个人循环贷款相联结，借款人（持卡人）以“卡贷通”卡为支付介质，在卡贷通业务最高循环贷款额

## 工商银行推出“账户贵金属定投”业务

2011年12月20日，中国工商银行在全国范围内推出“账户贵金属定投”业务，成为第一家推出该项服务的商业银行。相比以往账户贵金属或实物贵金属产品，工商银行的“账户贵金属定投”业务具有多重优势。第一是投资门槛较低，人民币账户黄金、账户白银及账户铂金每期最低交易量均为1克，以账户白银为例，按目前白银价格约7元/克计算，每月最低投资7元即可启动财富累积之路，并通过长期积累，实现对贵金属产品的中长期投资。第二是客户只需在期初一次性制定包括品种、币种、频率和期限等要素的定投计划，即可实现按期自动投资，轻松理财。对于客户比较关心的投资风险问题，该业务通过每期持续的固定数量投入，为客户适度平摊购买成本，从而有效降低了市场波动带来的投资风险。此外，该业务还能够为客户提供方便快捷的清算服务，投资时，资金在客户设定的计划投资日冻结及扣划，避免对客户资金长时间占用；变现时，可在工行交易时间内实时清算，第一时间满足客户资金需求。因此，工行“账户贵金属定投”业务非常适合具有贵金属中长期投资需求，能承受一定风险但又缺乏足够时间或经验研究贵金属市场的投资者。

度及使用有效期内，通过商户POS、电子银行渠道、自助设备及银行柜面办理消费、转账时，若卡内基本账户余额不足，则实时触发贷款功能，将用款差额部分发放至“卡贷通”卡基本账户，然后连同自有资金一并支付，实现贷款额度的循环使用。该产品有以下特色优势：

1. 用款灵活：可以通过POS刷卡或网上银行B2C交易自助实现放款。
2. 应用广泛：可在境内外银联签约商户使用，一卡在手，走遍全球，更简单地满足您的消费融资需求。
3. 随用随贷：一次申请，随时使用，随时提款，轻松方便。
4. 节省利息：可在贷款额度内随借随还，循环使用，最大限度地减少利息支出。
5. 还款方便：提供到期还款、提前还款、指定日期还款等多种还款方式，方便自由。
6. 期限长：卡贷通业务循环额度使用期限包括在所对应个人循环借款合同的有效使用期限之内，最长可达六年。
7. 额度期限自定：可以根据用款需要，设置贷款的自定义额度与使用期限，自由随心。
8. 查询便利：可通过柜台、网上银行多渠道查询，随时了解贷款使用及到期情况。

### • 开通国内首家贵金属销售回购中心

工商银行首家黄金销售回购中心在北京分行西客站支行正式开业，成为工商银行乃至国内商业银行业内首家集销售、回购、展示、交易于一体的高规格、标准化的贵金属旗舰店。此次开业的黄金销售回购中心可根据客户的不同需要，提供顾问式和体验式的一站式服务。

在销售方面，由于依托了工行的信誉保证而使客户能够更为放心地购买黄金；在回收方面最大的特色在于，回购范围从工商银行原有的仅回购工商银行品牌的投资金条扩展到所有足金（即黄金成色为99%）及以下的黄金产品，具体包括：所有工商银行品牌的黄金产品、工商银行代

销的黄金产品、其他商业银行、黄金企业发行的投资类黄金产品以及首饰类、摆件类等足金及以上黄金制品，此举打通了黄金客户从投资到变现的全部流通环节。该中心回购区配备了专业的检测设备及人员，黄金产品通过检测后，客户的回购资金将实时到账，发挥银行在资金和结算渠道方面的优势，极大地方便了客户。作为国内最早开展贵金属业务的银行之一，工商银行2009年9月率先在国内银行中成立专门的贵金属业务部、开展贵金属专业化经营之后，已陆续推出近百款贵金属产品，构建了实物类、交易类、融资类和理财类产品体系，成为国内贵金属产品门类最齐全的商业银行。

### • ATM机“不插卡”存款

自动柜员机受理无介质存款功能是指客户使用自动柜员机办理存款业务时，无需插入银行卡，仅凭借账号或银行卡号，即可实现向本人或他人账户汇入资金的自助新服务。为了安全起见，如果使用者在自动柜员机上进行无卡操作时，仅能对该账户进行资金转入的操作，而不能从账户内取款。在工商银行储户中，有相当一部分中老年客户仅有纸质存折而未办理银行卡，无法使用传统的ATM机，而新型ATM机增加了无介质存款的新功能后，中老年客户便可“上机”办理业务。客户通过这一功能向亲友的账户中汇款，只需在自动柜员机上输入对方的账号便可将资金存入该账户。

### • 工商银行短信客服新推余额查询功能

工商银行对现有的短信客服功能进行了升级，新推出了“短信数字菜单”功能，增加了账户余额、开户行查询等服务。据工商银行相关负责人介绍，客户只需发送特定数字格式的短信至95588，就能迅速收到系统自动回复的账户相关信息。不过，客户首次进行余额查询时需要根据提示简单设置自己的账户查询密码，随后通过发送短信“1#卡号或账号#查询密码”至95588即可快速查询账户余额。

■图为在北京国际金融博览会上，工商银行的工作人员正在细心地为客户讲解银行卡服务。



### 业务安全：让客户放心理财

截至2011年9月末，工商银行客户存款余额已达12.14万亿元，比2010年同期增长7.64%，实现了存量、增量同业占比“双第一”，稳居全球第一存款银行地位。信贷业务方面，工商银行很好地保持了信贷总量的合理均衡增长，前三季度境内分行人民币贷款余额增加6058亿元，较上年末增长9.8%。随着人们理财意识的增强，安全理财成为重中之重。

#### •工银电子密码器

工商银行面向电子银行客户推出了新一代的安全认证工具——工银电子密码器，主要投向使用工行网上银行、电话银行、手机银行等电子银行渠道的客户。工银电子密码器厚度只有3.2毫米，相当于两个一元硬币的厚度，尺寸比普通银行卡还小，易于携带。与上一代动态密码技术相比，该密码器在安全技术上增设了开机密码，防止因密码器丢失而产生的风险；采取了动态密码跟交易要素相绑定的安全策略，防止交易信息被劫持、交易要素被修改而带来的风险。工银电子密码器最大的优点在于无需连接电脑等设备，对本身不具备USB接口无法使用U盾的iPhone/Android手机银行和iPad个人网上银行客户来说更加安全方便。已申领了工商银行U盾的个人网上银行客户也可以再申领一个动态密码器，二者同时使用。客户可以通过工商银行个人网上银行“安全中心”切换认证方式，既可以选择用U盾作为认证方式，也可以选择动态密码器作为认证方式。

#### •堵截巨额电信诈骗

2011年，工商银行上海分行龙胜路支行成功堵截一起涉案16万元的巨额电信诈骗案。当时，一位50岁左右的男性客户大汗淋漓、行色匆匆地进入龙胜路支行要办理汇款业务。当银行人员方提示，仔细询问汇款用途等事项时，客户支支吾吾不愿说明便离开了网点。大约过了半小时，客户又折回网点要求汇款16万元，见客户的种种神态非常可疑，工商银行柜面人员提醒客户当前电信诈骗案件很多，同时将客户的异常情况汇报给了网点负责人。网点负责人当即询问客户相关事项，客户忐忑地拿出一个写有“深圳市检察院”及银行卡号的笔记本给网点负责人看。至此，网点负责人已确认这是一起电信诈骗，为彻底消除客户疑虑，在经得客户同意后，负责人拨打了“110”电话，并与及时赶来的警察一起分析，揭穿了这起电信诈骗局真相。原来，客户接到一个自称是“深圳市检察院”打来的电话，通知他身份信息已被不法分子盗用并做了违法的事情，他的资金账户存在安全隐患，要求他把资金转到检察院指定的安全账户，并要求他不能将此信息透露给其他人。幸亏被平日紧绷“识假防骗”这根弦的银行工作人员成功堵截。

（本栏目内容仅供参考，详询工商银行各网点）

# THE OPEN FINANCIAL PLANNING FOR TWINS FAMILY

## 开放式“双子”理财计划



尊敬的理财师：

您好！

2012年是农历壬辰龙年，每个家长都望子成龙，我也不例外。我今年40岁，有一对双胞胎的儿子，每次和已经高过我半个头的双胞胎儿子出去的时候，旁人羡慕的目光总是让我很骄傲。为了他们，我和爱人也付出了很多，包括精力、体力、耐心……为了给孩子提供一个更好的生活环境，我和爱人离开原有的公司，下海创办了一家小型外贸公司。

应该说我们的从商经历还是比较顺利的，最近国家出台了相关扶植小微企业的政策，我和爱人希望借着这个机会能扩大企业的经营规模。我们目前拥有三套住房，市价在900万元左右，其中贷款400万元，尚有300万元未偿还，每月等额本息还款26300元，我想出售二套房产作为企业的发展使用，但是我爱人的建议是到银行贷款发展企业，在这个问题上，我们意见不一致。现在，儿子们已经15岁了，我希望他们能出国留学。另外，我的父母目前在养老院居住，退休金微薄，主要由我们赡养；爱人的父母目前在自有住房中居住，无退休金，完全靠我们赡养，且我的爱人为独子，所以基本上我和爱人需要赡养四位老人，压力还是比较大的。因此，在财务上不知道怎么取舍，希望得到理财师的帮助。

望子成龙的李女士

望子成龙这个词在2012年另有一番意味,在人们都扎堆希望生个“龙宝宝”的时候,如何更好地教育、培养下一代,给孩子创造一个良好的环境才是我们更应该正视的问题。

#### 李女士年度家庭收支表

收入项目	金额(万元)	占比(%)	支出项目	金额(万元)	占比(%)
李女士收入	100	83.33%	饮食/教育/娱乐/消费等	30	35.29%
丈夫收入			父母赡养费	13	15.30%
公积金收入	20	16.67%	养车成本	10	11.76%
			房贷	32	37.65%
收入合计	120	100.00%	支出合计	85	100.00%
净结余	35	—	—	—	—

#### 李女士家庭资产负债表

资产	金额(万元)	比重(%)	负债与权益	金额(万元)	比重(%)
活期存款	200	12.27	信用卡额度	0	0
流动性资产	200	12.27	流动负债	0	0
定期存款(半年期)	60	3.68	房贷	300	100
			投资负债	300	100
股票	300	18.41	自用负债	0	0
股票型基金	50	3.07			
房产投资	600	36.81			
投资性资产	1010	61.97			
自用房产价值	300	18.40	负债合计	300	100
自用轿车	120	7.36			
自用性资产	420	25.76	权益合计	1330	100
资产合计	1630	100	负债与权益合计	1630	100

## 理财师团队



### ●任春

工商银行债行天下理财小组团队专员，担任FM95理财总动员和财富大赢家财经类节目特约嘉宾。先后取得了AFP、CFP国际金融理财师认证资格，拥有外汇从业人员资格证书、保险代理从业人员资格证书、网点负责人资格证书、信贷从业人员资格证书，专注于个人理财策划，为客户度身定制理财方案，提供全面的财务分析、理财规划、投资建议等理财服务。



### ●刘晖

工商银行理财支持团队基金证券组组长。2005年工商银行总行首届个人客户经理比赛第二名，2006年通过国家理财规划师(CHFP)职业资格认证；曾荣获总行“青年岗位能手”、“吉林省工行十佳个人客户经理”、“吉林省十佳财富管家提名”等称号。



### ●孙洪业

工商银行宁波分行营业部理财经理，拥有AFP金融理财师、保险代理资格证书、基金从业资格证书等资质。2011年曾获得宁波市金融节最佳理财方案奖。

## 家庭财务分析

### 中国工商银行宁波分行营业部理财经理 孙洪业

李女士的家庭财务并非典型的“高储蓄，低负债”的中国传统家庭财务结构，相反，更像西方中产阶级家庭的财务结构——储蓄率低，投资性资产丰厚，适量负债。

1. 李女士固定资产占比最重，达到55%，但由此而生的负债适度，仅占其总资产的18.4%左右。房产投资虽然尚负债300万元，但因购入成本较低，变现后能带来不菲回报；股票、基金等投资占比21.5%左右，尽管比例适中，但股票占比过大，使得整个组合风险加大，建议转换为股票型基金；活期存款占比12.27%，可供家庭支出2年以上，同时为经营的外贸公司提供了必要的流动资金支持；从结构上来讲，家庭储蓄较低，生息资产过少，投资性资产特别是投机性资产较多，可能会影响未来家庭的财务稳定。

2. 家庭支出项目较多，净储蓄率较低。虽然李女士家庭年收入

(含公积金)120万，但各项支出总计88万，年结余仅35万，处于合理家庭储蓄率20%—60%的下限。考虑到李女士有较多的股票、基金等高风险投资项目及所处行业的不稳定性，应当尽快调整资产负债结构，合理规划未来，未雨绸缪。

3. 家庭整体保障有待加强。李女士及先生的父母养老保障严重不足，未来赡养四位老人的经济压力会越来越大；李女士和先生均为家庭的经济支柱，虽有基本的医疗保险，但没有投保任何大病医疗保险和人寿保险，如有意外发生，将没有足够的现金收入支撑目前家庭的支出；孩子未来的教育费用压力沉重，双胞胎出国留学费用不菲，必须提早规划。

综合以上分析，李女士宜尽快调整资产负债结构，从多方面综合考虑，平衡收支，为将来的养老、子女教育提前做出完整的规划，保障这个大家庭未来的幸福生活。

## 理财师答疑

1. 双胞胎儿子想要去国外留学，不知道哪个国家比较好？留学金应该怎么规划比较好呢？

中国工商银行理财支持团队基金证券组组长 刘晖

对于您的儿子将来要去哪国留学，关键要看孩子以后想要学习的专业而定，每个国家的大学都是有不同特色的，要因人而异，现在还不能下定论。我还是建议您让孩子先在国内一所好大学学习，读完大学再出国留学为好，毕竟国内教育是符合中国国情的。孩子读完大学，就会成熟很多，而且读完大学再出国深造更有利于孩子的成长。至于留学金，我想现在一定要预留一部分资金放在固定收益产品，作为专项资金进行管理。

2. 我想在儿子将来成家的时候，能赠送给儿子一些黄金作为结婚礼物。不知道现在投资购买黄金是否合算？另外，在哪里买实物黄金比较好呢？是金店吗？

刘晖：您的这种想法在现在的家长中很普遍。黄金是世界通行的硬通货，是一个很好的抵御通货膨胀的避险工具。建议您到时送给孩子金条最为实用。鉴于目前黄金价格波动很大，不建议您现在一次性购买自行保管，建议您现在开始按月购买，积少成多。工商银行作为第一家开通黄金积存业务的银行，有着诸多优势：工商银行“如意金积存”就是对工商银行如意金条进行主动积存或定期积存的业务。对于积存的如意金，客户既可以选择赎回，获得现金，也可以到工商银行提取金条实物，时间具有极强的灵活性。而且工商银行的黄金都是工商银行自主设计，刻有工商银行LOGO，并委托上海黄金交易所认证的合格黄金精炼企业铸造的，每根金条都配有证书。工行每日会公布挂牌价格，与国际市场黄金价格挂钩。依您的支付能力，假设每月买10克黄金，15年后您将拥有1800克黄金。到您儿子结婚时，进行提取金条就可以，免去您多年保管的麻烦。如意金积存采用平均成本的策略降低投资风险，长期投资才能克服因金价波动产生的影响，成功实现资产的保值增值。

3. 我想扩大生产规模，现有的流动资金只有200万元，您看我是把房产出售两套，折换成现金比较好呢？还是通过银行贷款比较好？

中国工商银行债行天下理财小组团队专员 任春

如果采用出售房产的方法来获取流动资金的话，就目前来讲，可能一定程度上能减轻您的经济压力，但是现阶段受楼市调控政策的影响，出让房子不一定能卖出一个好价钱。而且您要考虑到，按照中国传统的做法，家长会给男孩子准备一套至二套住房，在限购政策不取消的情况下，以后想再购置住房会受到一定的限制。而采用银行贷款获取流动资金，可以将需要的资金量从按揭贷款中进行转化，选择一套或者二套住房，结清按揭贷款，并通过经营贷款的方式贷出流动资金贷款，盘活固定资产，这样做的方式比较灵活。因为您可以根据自己企业运作情况来自主决定需要贷的流动资金的数量，避免资金闲置和利息浪费。不过，现在由于货币政策的影响，需要支付的贷款利息和其他一些费用相对较高，因此家庭年结余可能会相应减少，所以我建议采用授信的方式从银行获得一定的贷款额度，从而根据自己公司的情况进行灵活的贷款申请。

4. 虽然我的家庭财务状况还算可以，但是我们夫妻双方共有4位老人需要赡养，一旦老人生病，经济开销不小，请问我该怎么解决这个问题呢？父母都已经60多岁，不知道是否还可以购买保险？

任春：老人一般来说生活费的支出不会太多，且基本都是固定的，这一块应该问题不大。但随着老人年纪增加，医疗费用的支出会越来越多，特别是大额的医疗费用支出，会对一个家庭的财务状况带来很大的打击。而60多岁再购买商业保险选择的余地不是很大，且费用都比较高。所以，如果购买商业保险的话，应尽量选择医疗保障、大病保障，毕竟大额医疗费用的支出负担比较重。另外，您爱人的父母没有退休金这一问题，建议可以问一下当地的社保部门，对于符合一定条件的居民，是否可以通过一次性补缴养老金来获得养老金和医疗保障，在这方面要多做一些咨询。⑤



# FUND INVESTMENT

—DO NOT LOOK AT FLOWERS IN FOG

## 基金投资，莫要雾里看花

策划编辑\_张妹 责任编辑\_张中英

图/东方IC

资本市场新一年的钟声已然敲响，在经历了2011年资本市场的低迷之后，中央经济工作会议明确回应了人们对2012年宏观政策基调的关切，即继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，保持宏观经济政策的连续性和稳定性。相关数据也显示，目前整体市场风险已得到相对充分的释放，继续下行的空间相对较小，市场出现恢复性上涨的概率正在逐步累积。基金作为收益相对稳定、能给予投资者预期回报的投资品种，又酝酿着新一轮的投资热潮。那么什么样的基金又适合什么样的投资者呢？除了常规投资，还有哪些不被普遍熟知的基金投资产品呢？

基金投资，莫要雾里看花。本章特约三位工行理财师与您一起探寻基金投资的那些“秘密”。

# CHOOSE THE "SUBJECT" AND ACHIEVE INVESTMENT "STYLE"

## 选对主题， 成就投资风格

文\_李保华 [中国工商银行股份有限公司甘肃白银分行铜城支行理财经理]

**主题基金由于受大的驱动因素影响，行业轮动较快，更适合对热点行业把握比较到位、风险承受能力相对较高的中短期投资者。**

2011年，流动性紧张、经济增速放缓、欧债危机的三重压力让投资者体会了资本市场的“不确定”。这样的弱市里，主题投资却愈发得到机构投资者的重视。资料显示，截至12月6日，2011年发行成立的主题投资基金达到了42只，是2009年和2010年成立的主题投资基金之和的两倍。据证监会数据统计显示，截至2011年12月7日，仍然有来自14家基金公司的17只主题基金正在排队候审。

继2011年三季度易方达消费行业基金募集金额超过63亿元后，汇添富医药行业基金的首募金额也高达40.8亿元，名列发行榜前列；2011年12月19日起，国内首只专注健康品质生活的股票型基金——上投摩根健康品质生活基金通过各大银行和券商渠道公开募集；大消费和新兴产业等主题基金也随之进入发行“蜜月期”：例如，鹏华基金上报了消费优选股票型基金，民生加银申报了内需增长股票型基金，易方达消费行业股票基金刚发行结束，又继续申报了医疗保健行业股票基金；而新兴产业基金更是受到基金公司的热捧，东吴基金申报了中证新兴产业指数基金，诺安基金申报了上证新兴产业指数ETF及联接基金，信达澳银则申报了产业升级股票型基金。

主题投资基金的抗跌性在弱市中得到了充分验证。数据显示，2011年11月16日至12月14日，上证指数累计跌幅11.91%，因受个股大幅下跌影响，期间多数基金的净值下跌惨重。据统计，421只开放式股票型基金只有3只主题投资基金实现了正收益，分别为中海消费主题精选、长盛同祥泛资源和海富通国策导向，净值收益率分别增长了0.3%、0.2%和0.1%，主题投资基金开始成为大众投资者关注的焦点之一。



■ 投资基金已成为普通人的理财方式，图为南京一市民正在了解某基金管理公司销售的基金定投理财产品。

## 发掘主题投资

主题投资概念起源于20世纪90年代初全球经济一体化的大背景之下，当时，欧美、澳洲等发达国家的一些投资经理们普遍意识到，用传统的地域及行业概念界定投资目标已经变得不再准确或全面，主题投资因此应运而生。

所谓主题投资，也称为事件驱动型策略，往往依赖于某些事件或某种预期来引发投资热点，在良好的预期下，启动市场情绪，带动相关公司股价出现快速上涨。一般而言，主题投资策略是基于自上而下的投资主题分析架构，综合运用定量和定性分析方法，针对产业结构或周期性的经济发展趋势及成长动因进行前瞻性的研究分析，深入挖掘经济结构变化和趋势产生的持续内在驱动因素以及潜在的投资主题，力争可以动态把握经济发展和企业盈利的关键性因素，将投资目标直接锁定在那些受惠于投资主题的公司进行投资。主题投资摒弃了传统的地域和行业概念，前瞻性地发掘经济体的长期发展趋势及趋势背后的驱动因素，进而能够将受惠的相关产业和上市公司纳入投资范围，分享该主题下的领涨行业和个股带来的丰厚收益。

主题投资是建立在行为分析的基础上的，通过对一系列事件逻辑的推断，从而预见性发掘预期偏差或发展趋势，从中寻找合理的投资目标。

## 主题投资优势

英国著名的基金经理Hugh Hendry就是以对宏观主题类投资的精准把握而著称。他所管理的Apoplectical基金在2008年的大熊市中取得了31%的回报。

著名的标普公司也曾经推出了7只全球主题投资指数，包括了从清洁能源到新兴市场国家基础设施在内的许多全球性热点投资主题。

再以嘉实主题精选混合型证券投资基金为例，截至2011年8月19日，自设立以来累计净值增长238.97%，超越同期上证指数186.79个百分点。

据Wind资讯统计，2011年三季度以来，沪深300指数下跌11.02%，沪深300消费指数却上涨0.94%，鹏华消费优选、易方达消费行业、金元比联消费等消费类主题基金在下半年市场中顽强抗跌，鹏华消费优选基金的复合净值增长率为-0.10%，易方达消费行业为-1.29%，金元比联消费主题为-1.53%，长城消费为-2.72%，消费主题基金逆市表现出较强的抗跌势能。

## 把握投资介入时点

探寻投资介入时点是成功投资主题投资基金的关键因素。

### 1. 货币政策的松动和流动性从偏紧变为宽裕的拐点或上行区间是介入主题投资的最佳时机

货币政策的松紧和流动性充裕程度与股票市场一般来说呈现出正相关的关系，该因素也直接制约主题投资的效果。1995年以来，对中国流动性趋势变化的周期分析可以发现，主题投资风靡时期有六次处于流动性从偏紧变为宽裕的拐点或上行区间，仅有两次处于流动性收缩阶段。

流动性扩张的前期和后期更有利于投资主题的产生。流动性好转初期，有限的增量资金会更关注事件引发业绩预期剧烈提升的机会；而随着资金的逐渐充裕，行业景气成为配置的主要依据；在后期估值偏高的情形下，唯有利润增长率的剧烈变动才成为估值大幅提升的理由，因而主题性投资机会显现，主题投资回报率会快速增长。

### 2. 调整震荡市中主题投资能有效规避系统性风险

在相对均衡的调整震荡行情中，主题投资特有的驱动因素能规避市场下跌的系统性风险，从而获得独立于市场的涨幅，使市场体现出结构特征。如2009年下半年的低碳概念行情、物联网概念行情和2010年的区域振兴行情等。

主题投资采取积极的攻防兼备的投资策略，适用条件不仅仅在于横向的震荡整理行情，也贯穿于单边上涨行情的始终；牛市中单边上涨行情的领涨板块，往往就是具有深远影响的主题投资板块。

### 3. 主题投资与小盘风格的表现呈现明显的正相关性

风格切换是引发主题关注的导火索，主题投资盛行是中小盘风格延续的内在动力。在2005年之后的四次主题投资黄金时期，恰好都处于中小盘风格占优时期。更具体一些，主题投资主要集中在小盘风格盛行的中期。

一般来说，除了人民币升值、重工业化等宏观主题能够带来权重股的大幅上升以外，中短期事件往往对市值、利润规模相对较小的企业未来业绩和成长预期提升更为明显。因而，大多数投资主题标的都寄身于中小板块。这导致主题投资和小盘风格的表现呈现明显的正相关性。

基于上述几点，对于挖掘主题投资机会而言，投资者应当首先分析主题的生命周期及主题性机遇的生存环境。来自于促进经济长期发展趋势的宏观驱动因素所产生的投资主题会拥有更长的生命周期，甚至会延续数十年之久，但大多数主题机会均受中短期的财政、货币、出口、产业政策或者制度性变革等驱动因素影响，一般延续时间不会太长。事件性投资主题则大多数都会受制于明确时间节点的限制。所以应当密切把握市场环境的变化趋势，并判断主题投资处于其生命周期的何种阶段，进而完成投资决策。

## 选择投资三步走战略

低碳环保、绿色经济、新兴产业等等，如此众多主题基金使人应接不暇，究竟该如何选择？笔者建议投资者主要需要掌握以下几个关键点：

### 1. 选对主题

我国正处于经济转型时期，经济增长动力正发生转变。在新的发展趋势下，契合中国经济发展及转型的新兴增长动力带来的长期投资机会的主题投资基金，将极有可能挖掘出城镇化、消费转型与升级、战略新兴产业和人口趋势、资源短缺及环境压制等主题的投资机会及个股进行投资，能更好地把握中国经济转型过程中的“多主题驱动”投资机会。

### 2. 选成熟的主题投资基金

只有将国际流行的主题投资策略与中国市场特性相结合，立足本土、放眼全球，全方位把握主题投资机会，并与资产配置、行业及个股自上而下的投资管理流程相融合，才更有可能将百姓密切关注且与中国经济发展密切相关的主题转变为投资者的现实收益。

### 3. 选好基金公司

选择基金公司，可以从公司股权结构是否稳定、内部管理及风控制度是否完善、基金业绩表现是否有持续性等几个方面着手评估。对热点行业把握比较到位、风险承受能力较强的中短期投资者，适合投资主题投资基金。从国外的主题投资基金表现来看，该类基金的投资回报率一般波动比较大。在2008年金融危机中，美国市场的10类行业基金中有7类基金的平均跌幅超过了S&P500指数，而在之后经济复苏的2009年，又有6个行业的行业基金平均收益超过S&P500指数，呈现出大涨大跌的特点；从国内A股市场行情走势来看，自2010年年底以来，消费、医药行业整体走弱，与此相关的主题基金的业绩下滑也较为明显。

可见，由于主题基金投资的行业集中度较高，带有类行业基金的特征，因此对市场格局的包容性相对较弱，相比普通的主动管理型基金，主题基金的业绩波动也会更大。

综上所述，主题基金由于受大的驱动因素的影响，行业轮动较快，风险会高于其他类股票型投资基金。Ⓢ