



NO.3: 传承私塾

财富传承，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？这是一直以来所有创富者都比较关注的一个问题。那就以上流社会身份建立一座贵族私塾吧，既做到了授业解惑，培养人才，也为自己企业未来储备了后继之力。

■**经典范式**：日本松下电器集团创始人松下幸之助拥有亿万家产，1979年，他创办了松下政经塾，该私塾三年合宿，有点像军队，不到6点起床，6点钟做广播体操，之后打扫厕所、校园；每天还要绕着湘南海岸进行3公里的长跑，在寒冷的海风和极不平整的砂石地上增强体力，之后是剑道训练。在这里还要学习书道、茶道、落语、数学、音乐文学鉴赏、哲学、儒学、问禅、基础经济学、农工、贩卖、制造，并参加见学旅行、海外见学等各种实践活动。每年学校都要举行的“24小时行军”，学生要在一天时间里跑100公里以上。目前，松下政经塾已被称为日本政治家的摇篮。这个模式我们国内的富人完全可以效仿。

■**投资贴士**：创办松下政经塾，松下幸之助一次性投入70亿日元资金，但同时他也获得了极大的隐形政治和财富回报。

NO.4: 探秘深海潜艇

深海里究竟隐藏着怎样的秘密？那些无法揭开的神秘现象需要你亲自驾驶私人深海潜艇去探寻。坐在装修豪华的船体内，在崎岖不平的海底自由行驶，并可以在中层水域执行科研任务，拍摄海底视频影像，那种感觉真是妙不可言。

■**经典范式**：8年前，深海探险还是普通人难以企及的梦想。而现在的时尚是乘最新潜艇“深海飞行家”拜访泰坦尼克号的遗骸，当然这要求足够的勇气和旺盛的好奇心。卡梅隆导演拍完《泰坦尼克号》后就不可抑制地迷恋上了海底，接连拍摄了两部纪录片。2002年夏天，他甚至想乘坐俄罗斯的“和平号”潜艇，将带着镜头的探测器伸进人类未知的海底温泉口一探究竟。可惜“和平号”进入维修阶段，他的计划只好搁置。而美国富豪马克·麦克道尔就比他幸运得多，他已经率先乘坐“和平号”潜艇到达海底4000米的水域参观过泰坦尼克号残骸了。现在全球至少有8艘奢华的私人潜艇，尚有不少豪华潜艇在兴建之中。一家位于佛罗里达州的潜艇建造商，也正为三名阿拉伯大亨赶造私人潜艇，未来的海底会是富翁们竞相畅游的场所。

■**投资贴士**：虽然拥有一个这样的深海潜艇需要天价的投入，但这样既满足了自己个人精神世界的享受，也可以通过出租仓位来供给相应的日常维护，甚至获得更大的收益。

NO.5: 坐享私人海滩

试想，在不被外人侵扰的海边观赏落日，慵懒地伸个懒腰，跳入波光盈盈的海水。夜色靡丽中，将自己打扮得光鲜亮丽，坐拥一片私人海滩，享受一片海天都属于一个人的感觉。

■**经典范式**：美国在线的创始人斯蒂文·盖兹和网坛明星夫妇阿加西共同投资了价值8亿美元的海滩胜地。这个奢华的旅游胜地，已经于2010年在哥斯达黎加正式运营。这里包括两个精致的旅店，一个由阿加西夫妇亲自设计的网球中心。他们还在哥斯达黎加北面的太平洋沿岸建了一个18洞的高尔夫球场，球场建共占地650亩，由著名设计师汤姆·多克亲自操刀。

■**投资贴士**：在这个极具私密性质的海滩上，会留下80%的未建设场地，专门为私人投资预留。相关收益可以设立森林保护专项基金，并可在那里开设饭店和商店。

NO.6: 仿制知名建筑

建立一座知名建筑，作为办公、生活场所，并利用这一建筑吸引游客，带来更多的旅游资源。

■**经典范式**：杭州宋城集团董事长黄巧灵的家是一座白宫复制品：和美国华盛顿的白宫同样大小，房间的布局结构也没有任何区别，与美国白宫如出一辙的室内摆设，历届美国总统遗留下来的古董家具，包括办公室里的布置也被模仿得维妙维肖——走廊的墙壁上挂着美国历任总统的肖像画：“总统办公室”的橱柜里，放一册美国通史；地毯上，缀满了美国总统印章的图案；一个价值6万美元的巴洛克式沙发，摆放在办公室的大落地窗前……

除了有着同样的大小，房间布局结构以外，甚至“总统办公室”外的风景也和白宫一般无二。“白宫”的门口，立着一块大理石的华盛顿纪念碑，缩小了三分之二的罗斯摩尔山正对着黄巧灵的“总统办公室”。如此逼真的仿制，就连美国前总统布什也曾到此参观。

■**投资贴士**：黄巧灵借这座造价8000多万元的白宫复制品将“宋城”的名号传播到全国，带来了巨大的旅游收益。

NO.7: 发掘原生态高端产品

通过生态产品的品牌运作，实现社会价值和解决社会贫穷问题，并将盈利用于品牌的持续运转。

■**经典范式**：对女孩来说，拥有一个可爱的“绒娃娃”是一件十分开心的事情。由高山牦牛绒制作出可爱的“Shokey”娃娃，拥有各种成人配饰、居家挂件，让人爱不释手。这种毛绒玩具的品牌开发人香港女孩Marie So用自己的社会企业责任，改变了一个贫困地区人们的命运，更为自己获得了巨大的经济利益。

在云南一个偏远贫穷的少数民族地区的村庄，Marie发现家家都在饲养牦牛，她设想让这些人人用牦牛的另一价值来改善生计。她与社区的人们一起生活，与他们建立联系，请人来教他们如何更好地饲养牦牛，然后回收牦牛毛，并且组织当地的人成立合作社，通过手工制作把这些牦牛毛加工成工艺品。

■**投资贴士**：Marie在海外开拓市场，建立了品牌“Shokey”，在欧美和日本市场开创了专门店。除了纺织品，他们还开发出了牦牛奶酪等乳制品。在一个新的商业运作模式中，牦牛的价值被体现到极致。⑤

WALTER LIPPMANN: A REPORTER WHO HAVE INFLUENCED U.S PRESIDENTS

李普曼在《改变世界的十天》中那句“我们都成了精神上的移民”被很多人用来自我安慰。其实，对于成千上万的李普曼迷来讲，李普曼这个名字本身对他们就是一种精神安慰。

沃尔特·李普曼：影响多位总统的记者

文_侯明文 策划编辑_于丹 责任编辑_黄敏

“在这里，我们所做的只是每个主权公民应该做的事情，只不过其他人没有时间和兴趣来做罢了。这就是我们的职业，一个不简单的职业。我们有权为之感到自豪，我们有权为之感到高兴，因为这是我们的工作。”

这是沃尔特·李普曼在其70岁生日宴会上说过的话，并影响了世界各地的年轻人从事新闻事业，让无数新闻从业者对自己的工作无比坚定。

无法统计有多少人将李普曼视为崇拜对象，这个数字实在太大了，但真实性无法怀疑，因为李普曼创造了新闻界的神话，他用镇定自若的口气教育着一代又一代的美国人如何应对大萧条、两次世界大战、冷战和越南战争等等，而终其一生，他与美国的12位总统都有私人交往，还是第一任法国总统戴高乐的密友。

有关他的记载，与多位总统的私交是重要内容，但很少有人关注他也会与总统“翻脸”，且同样的坚定。

凭借信仰选择职业

“我童年的一切都没有准备让我生活在狂暴而混沌的时代，也没有准备让我面临人类生活中所发生的那些急剧变革。”这是李普曼评述自己童年的话。

事实亦是如此，出生在富裕家庭的李普曼受到当时美国社会的影响，是一个热情的爱国主义者，他钦佩强有力的领袖人物，对背信弃义的人无比愤慨，同样会被乔治·杜威海军上将的讲演感动得心潮澎湃，属于大众化的孩童。

生活在一个尊崇并爱好艺术家庭里的李普曼，还有着对艺术感兴

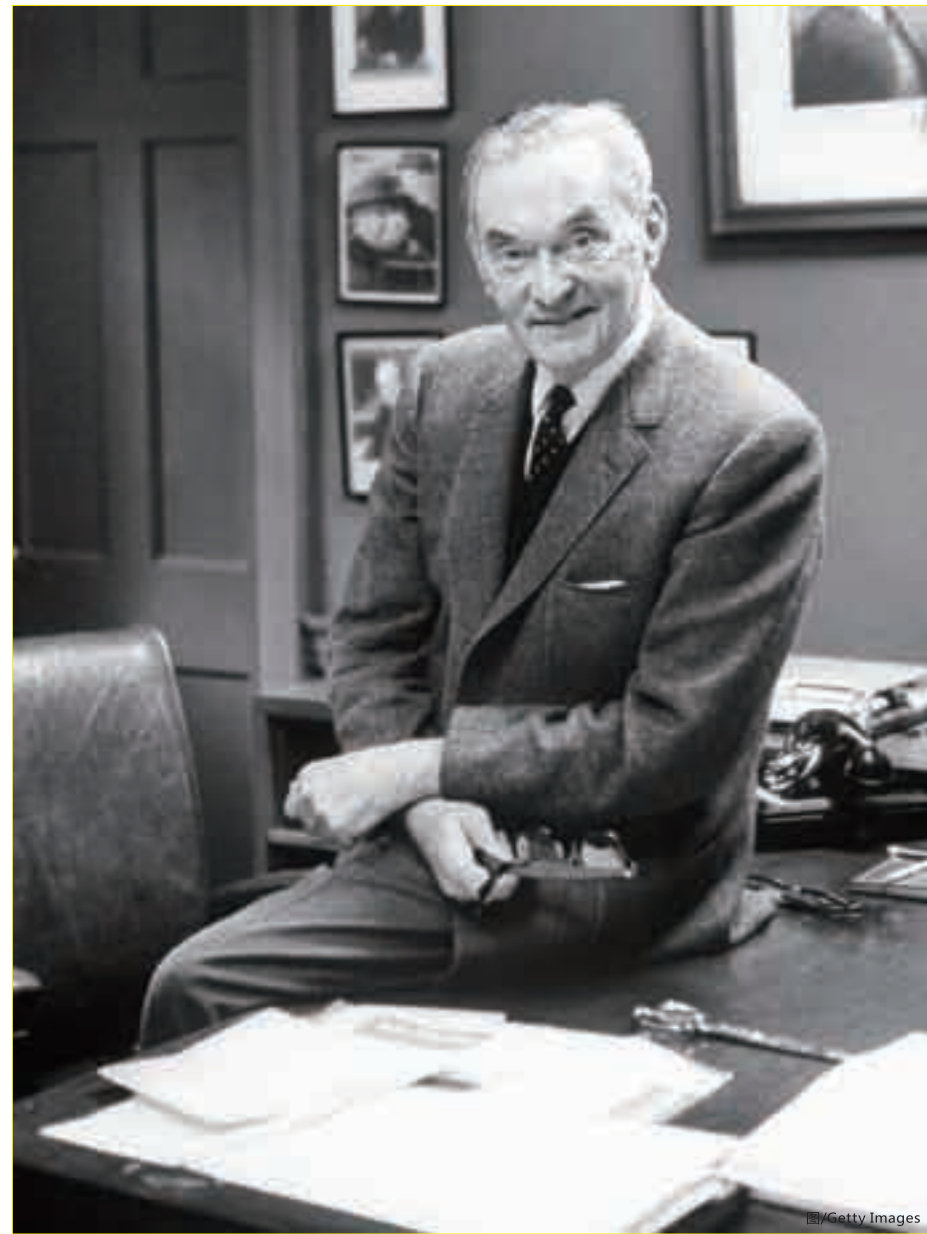
趣的一面。李普曼想做一名艺术史学家，在和父母一年一度的欧洲旅行中，他时常带着一种真诚的献身精神流连于各类艺术博物馆。此时的李普曼不仅博得老师们的赞赏，而且也受到同学们的喜爱。父亲则认为他应当做一名律师，他的辩论课教员阿瑟·加菲尔德·海斯鼓励他在哈佛毕业后投考哥伦比亚法学院。可是法律对他没有吸引力，他的目光落到那些更富有美感、更高尚、更具有人文主义色彩的目标上去了。

1906年，李普曼踌躇满志地来到坎布里奇，准备按哈佛绅士的样子开始新的生活。他确信自己将成为一个艺术史学家。他以英国作家、艺术评论家拉斯金为榜样，不断追求着那种灵感上的艺术诗人和精神上的改良主义者所特有的乐趣。两年之后，他开始了“在哈佛的生活中最了不起的事情。”这年秋天，一位银须白发的老者敲开他的房门，说：

“我是威廉·詹姆斯，我想我还是顺路来看看，告诉你我是多么欣赏你写的关于温德尔的文章。”从此，每周四上午十一点，李普曼都要穿过校园，到欧文街詹姆斯家里与他们夫妇一起用茶，并海阔天空地畅谈。每周一次的“例行”谈话，唤醒了李普曼超越日常经验之外的意识王国，也教会了李普曼对新思想敞开大门。

也是在这一年，新柏拉图主义对李普曼的诱惑力被无情地粉碎了。1908年复活节前一个星期，一场大火席卷了哈佛附近的切尔西城的贫民窟，数以千计的人无家可归。李普曼参加了哈佛学生组织的自愿救助难民的队伍。在断壁残垣间，他第一次看到了贫困这一人类社会现实，他开始考虑社会主义。即便在哈佛，当时社会主义这个题目也是大胆的。在李普曼所生活的社交圈子里，这更是不可思议的。

之后，李普曼宣布他要改变信仰。这次自愿救助，使李普曼萌生了要做公民应该做的事，也使他走上一生孜孜不倦追求的新闻事业，并始终视之为一个不简单的职业。



■美国著名记者沃尔特·李普曼。

和总统们的“蜜月”期

19世纪90年代，沃尔特·李普曼还是一个小青年，他就同麦金莱总统握过手，他被正式引见给海军上将杜威，他曾为西奥多·罗斯福从圣胡安山战役凯旋归来而欢呼雀跃。他在哈佛就读于桑塔亚纳门下时，曾同威廉·詹姆斯饮茶叙谈，为林肯·斯蒂芬斯跑腿办事，同肖伯纳和H·G·韦尔斯辩论社会主义。他一度对西奥多·罗斯福崇拜得五体投地，他25岁时被称为“全美国同龄人中最才华横溢的年轻人”。李普曼还是《新共和》杂志的创始人之一；他属于第一次世界大战前在美国吹响了文化革命和社会革命号角的风云人物中的一员。他成了伍德罗·威尔逊的知己，豪斯上校的心腹谋士；他是起草“十四点计划”领土部

分条款的秘密班子的关键成员。

后来，李普曼成了当时最伟大的报纸——普利策的《世界报》的总编辑，这家报纸是美国自由主义良知的喉舌。他高踞于公园路的高楼之中，一群秘书为他屏障着电话铃声和吵吵嚷嚷的记者们的干扰。李普曼不愿意抢先发表新闻，也瞧不起那种精心策划的“泄露消息”的做法，他认为这是一个严肃的评论家所不齿的。他在专栏文章中对各种事件的意义条分缕析，这些专栏文章都是各个总理府、外交部和编辑部的必读材料。在九年多的时间里，他笔耕不辍地写出许多言辞锋利的社论，使他在全美国一举成名。这些社论没有一篇是署名发表



■1946年4月9日，意大利政府邀请李普曼前去做客。图为李普曼到达意大利之后受到的热情接待。

从“蜜月”到“攻击”

或许很多人认为李普曼在美国政界八面玲珑，其实，李普曼对很多总统的言论“攻击”亦是“该出手时就出手”，且绝不手软。

“每次我把我的椅子挪得离这家伙近些，他总是把他的椅子又挪开。”这是美国总统约翰逊谈起李普曼时恼怒的一句话。讲这句话之前，他们之间的关系还处在“蜜月”期。

60年代，约翰逊“不让美国青年投入越南战场”的总统竞争宣言，得到李普曼的大加赞赏，并撰文支持。约翰逊就职后，李普曼被奉为上宾，成为总统宴会常客。此时李普曼和政府关系之密切，达到了巅峰。

但登上总统宝座的约翰逊后来却一反当初竞选承诺，于是，李普曼在文章中、在私下会晤中，不断向总统及幕僚提出建议，两人的唇枪舌剑最后使得他们之间的关系降到冰点。《华盛顿邮报》的漫画家赫布洛克就李普曼和总统这一阶段的关系写道：“如果他（李普曼）和约翰逊都生活在托马斯·莫尔和亨利八世的时代，他肯定就会掉脑袋。”

但李普曼认为，“忠”在他同政治官员们的关系中无关紧要，哪怕他是国务卿或者总统。身为记者的他坚定地认为，要忠于自己的新闻判断，要只相信真相和真理，而不是向任何势力屈服，而这正是这位新闻界巨人获得公信力的最大原因。

李普曼“全美国同龄人中最才华横溢的年轻人”的称赞其实来自老罗斯福，那是在1914年的春天，当时，25岁的李普曼首次见到他所仰慕的老罗斯福。之后，李普曼使自己主持的《新共和》杂志成为支持老罗斯福的一个舆论平台，并为充实老罗斯福的政治纲领而撰写社会问题研究报告，他俩的关系同样进入了蜜月期。

但是，到1916年大选时，李普曼对老罗斯福的机会主义和讨好共和党保守派的做法越来越不满，他撤销了对老罗斯福的支持，并著文对其予以尖锐批评。

对李普曼而言，对老罗斯福的支持是基于对他成为符合美国需要的领导人所寄予的希望，当这种希望已经落空时，对老罗斯福的个人情感就不再左右他的政治选择了。但在60年后，李普曼对友人说，在所有他交往过的美国总统中，他真正热爱和钦佩的还是老罗斯福。

实际上，这类例子不胜枚举。

李普曼之所以成为李普曼，在于他是一名有着独立精神的时局瞭望者，他不会随便妥协，以求与官方同调，不愿为了“合作愉快”而丧失个人判断，这是他自己梦想挑战的信条。Ⓜ

的，也几乎没有一篇至今被人称颂，但是对《世界报》的热心读者来说，它们并不需要署名，因为这些社论都带着它们自己独特的印记。

上世纪60年代，李普曼频频成为年轻的肯尼迪总统的座上客；约翰·肯尼迪遇刺后，其弟弟罗伯特·肯尼迪曾就参选下一届总统竞选事宜登门问计李普曼。尼克松早就想同李普曼亲近了，可惜由于政见迥异，两人长期形同陌路，他在1968年总统竞选中受到李普曼专栏文章的支持，便欢欣鼓舞，立即邀请李普曼到他设在纽约皮埃尔饭店的竞选总部共进午餐，表示将会把解决越战问题列为执政后的首要问题（李普曼一直呼吁美国应在越南战场无条件停火），并向李普曼征求意见。

当然，李普曼绝不是埋名隐姓之辈。他每年都有一段时期在外旅行，而且气派很大，他同各国的元首交谈，他们也经常找上门来，热切盼望能荣幸地受到他的采访，因为他左右着如此众多忠实的和影响巨大的读者。正如李普曼的同事所说：“他是赫赫声名开万户。”例如，50年代中期，李普曼访问希腊时，曾在他的日程本上草草记下几笔：“见了国王、首相，等等——都是些常见的人物。”对他来说，他们的确是常见的人物。

中国民营企业自上世纪末，风风雨雨20载，逐渐成为社会公众瞩目的焦点和轰动事件的高发区。在这20多年的时间里，无论市场份额还是产品覆盖，民营企业整体依然在摸索中前进着。虽然很多人的眼中，中国的民营企业“只会生不会长，只会老不会大”，领风骚三五年，淘汰如家常便饭，但民营企业的数量却依旧逐年递增。20年实属不短，顺应时代转型，业绩稳中上升的民营企业少之又少；坚持扎扎实实做经营，与时俱进学管理，刻苦钻研搞创新的民营企业亦并非多数。刘永好，一个土生土长的四川汉子当之无愧算得上其中之一。



■新希望集团董事长刘永好。

ROAD OF THE CHUANYU'S RICHEST MAN

川渝首富30年创业路 ——专访新希望集团董事长刘永好

文_本刊记者 郭婷婷 策划编辑_郭婷婷 责任编辑_左淑

“熟悉我的人都知道，我有一个秘书团，他们的工作就是负责帮我收集全世界有关行业或者其他行业的重要信息，我每天都会阅读大量的信息，了解世界最新的动态和行业的变化。”



今天，当人们提起刘永好这个名字，自然而然会与堪称“系列组合”的多个职位相联系——新希望集团有限公司董事长、中国民生银行股份有限公司副董事长、山东六和集团有限公司董事长，民生人寿保险股份有限公司监事长，全国政协委员、全国政协经济委员会副主任……“职务越多，需要作出的贡献就该越大，没有什么其他意义。”时光的磨砺让这个已近耳顺之年的男人对于责任的意识早已超越一切。“看到大家很关注我，我很高兴，说明人们很关注民营企业，关注民营企业的发展。只有关注的人多了，献计献策的人多了，发展才能落到实处。对于我个人，也很愿意与大家分享我的创业史，如果能有一点启发和感悟，对我来说也是非常荣幸的事情。”

顺潮流而动

和所有出生于上世纪50年代的人一样，刘永好身上有着鲜明的时代特征和性格特点，四川人与生俱来的乐天派加之无忧无虑的童年时光，又给了刘永好一个积极健康的心态。一个普普通通的中国川中人家，生活在岷江畔的小村落。刘家兄弟四人，刘永好排行老四。到了80年代初，老大刘永言就职于成都906计算机所，老二刘永行从事电子设备的设计维修工作，老三刘永美在县农业局当干部，最小的刘永好还是四川新津县一所中等专科学校的教师。他们四兄弟常常一起谈论天下大事，因为在农村插过队，他们对农村发展的格局比较敏感，当时《光明日报》关于真理标准的大讨论引起了他们的思考，他们意识到——有一个机会，到来了。

卖掉手表、卖掉自行车，放弃工作，四兄弟凑到1000元。接下来，就是他们用这1000元开始书写一段传奇的创业史、发展史，以至最后缔造一个产业王国。

决心已下，即刻动手。四兄弟第一个经营项目选择的是养鹌鹑。听说这小鸡儿似的东西营养价值很高，售价也很高，大批量的养大了，能



卖出很好的价钱。于是，四兄弟先是在自家的阳台上养，养大批后，看到市场反映确实不错，价格高，需求大，兄弟四人兴致大增，决定扩大生产，在村里建起一个小型养殖场，又开始饲养良种鸡。这时刘永好听说成都有家畜市场，兄弟几个就连夜劈毛竹削蔑片编竹筐子，由刘永好第二天一早带去卖。到了下午，刘永好就把带去的小鸡全部卖完了。

有了良好的开端，兄弟四人的眉头也松开了，不辞辛苦地重复着养了卖、卖了养。一个月光景，8万只小鸡一一出手。当把最后一只小鸡卖出去后，四兄弟才长长地吁了一口气，两个月，也有了过万的赚头。此时，古家村里的农户人家还都只是种着各自的责任田，填饱了肚子却还冻着身子。“今天概括地说来大概是这么个过程，可其中的酸甜苦辣绝对是一言难尽。哪个民营企业家在创业初期没有受过极其严重的创伤呢。但上天并没有把我们逼上绝路，我们咬牙坚持过来了，也就都过来了。”就这样，“鸡生蛋，蛋生鸡”，仅仅6年时间，四兄弟净赚了1000万元。他们有了自己的第一桶金，从此再没有停下发展壮大的脚步。

“说创业就不能不说说我的母亲，她既是我们的母亲，又是我们的领头人。母亲教我们怎样去善待员工，怎样去善待邻居，怎样去善待我们的客户。这种影响对于日后的发展起到了非常重要的作用。”

家庭企业的“新希望”

农业大省四川在中国改革开放后，养猪业蓬勃发展，饲料需求量急剧增加，捷足先登的泰国正大饲料“贵如饼干”，但农民依然排队购买。看着这样巨大的机遇，刘家兄弟意识到转型的时刻到了。

一夜之间，曾经“会下金蛋”的15万只鹌鹑在人们的惊呼中被宰杀。刘家兄弟们倾其所有，开始研制能与洋货媲美的“新希望饲料”。早在1982年刘氏兄弟开办良种鸡场时，就曾经默默地进行了饲料的研制工作，积累出许多有效的经验。1985年，刘氏兄弟投资200万元，创办了“希望科学技术研究所”，又拿出300万元建饲料厂，400万元搞科



研，聘请了30多位专家教授任专职或兼职科研人员，又派出科技人员专门赴国外考察。1989年初，刘家兄弟再投入300多万元，购买国产颗粒机等关键设备，自行设计、自行配套组装，不但节省了70%的资金成本，而且短时间内建成了一座年产10万吨，从技术到设备完全国产化的饲料厂。

当时，刘家兄弟最大的竞争对手是正大饲料，这个打遍世界无敌手的跨国集团在20世纪90年代的中国迅速蹿红。经过一轮轮的攻坚战与攻坚战后，新希望在市场上站住了脚，销售量与日俱增的同时，新希望又迅速扩大生产能力。到1990年元月，新希望饲料的月销量达到了创纪录的4000多吨，确立了自己在西南三省的饲料主导地位。1993年“希望饲料”销量达15万吨，居四川省乃至整个西南地区第一位。“做企业，就好像综艺节目中的孤岛生存游戏。有些人怕吃苦，倒下去了；有些人在独木舟上行走，没有踩好，倒下去了；有些人关键时候跑不动，被老虎、狮子吃了。总之，竞争就是这样的，适者生存的游戏规则是明确的，所以应该有这样的思想准备。倒下去也没有什么可惜，因为他知道自己坚持不了。但我们必须要坚持下去。”

2001年3月11日，新希望农业股份公司在深圳上市。私营企业上市，这在中国大陆以前做梦也不曾想象的事变成现实。刘永好说，十五大报告多处提到非公有制经济，当然也包括私营经济的积极作用，股份制也终于名正言顺，这对私营企业家来说真是犹如春风化雨。

从在家中孵鹌鹑，到旗下拥有400多家企业的全国性集团，新希望集团典型的家庭企业模式吸引了人们更多关注的目光。对于家庭企业的发展，刘永好和二哥刘永行的观点一致：“家庭式的企业是企业发展的很有效的一种方式。因为经营者会对企业资产毋庸置疑的高度负责，这在创业过程当中非常重要。在世界500强企业中有40%是由家庭式所有或经营的。家庭企业并不是一种落后的形式，它是企业发展最为普遍、最为有效的方式。但它和任何企业一样有弱点。尽管它



■2011年1月18日晚，“2010年CCTV中国经济年度人物”颁奖典礼在北京举行。新希望集团董事长刘永好上台领奖。

图/东方IC

高效率、对企业高度负责、决策迅速，但弊端首先就是企业的风险抵御能力低，不能有效地分散风险；其次是公司的规模做大了以后，难以保证最优秀的人才在最高位置上。如果你不能找到最优秀的人才在最高位置上，那么企业的发展规模就要受到限制。”

如今的刘氏四兄弟，在经历了共同创业的艰辛之后，已经在各自兴趣所向的领域施展拳脚。新希望集团涉足的领域包括农牧与食品、化工与资源、房地产开发与基础设施建设以及金融与投资。农牧与食品领域有上市公司新希望股份，化工类通过ST宝硕登陆资本市场，金融类则有民生银行作为后盾。对此，刘永好表示：“许多人对于我们兄弟分做不同领域的举动非常关注，其实我们兄弟的‘分家’是为了企业更好的发展。每一个小家都还是在‘希望’的大家庭之中的。因为我们共同的事业、财产就是我们之间的纽带。”

学习是一种信仰

新希望集团由单一的、实业型的企业，逐渐过渡到复合的投资型集团。刘永好的角色也发生了改变，从直接的管理者，变成负责重要投资的决策人。“当我们脚踏实地做产品的时候，钱是一分一分去挣的。当我们把品牌这个因素融到产品里面去，扎扎实实做品牌经营的时候，也是一毛一毛地挣。但是当我们有了产品的基础，又有了品牌的基础，在这种情况下，再加上资本运作这个链条，通过一些兼并、收购、资产重组或是上市这些环节，有可能会带来更大的增值。当然，实现转型的一切来源，就是不断地学习。”

作为一家以饲料加工、养殖业为主的民营上市公司，新希望在产业结构调整方面作了两篇大文章：一是涉足金融业，参股民生银行，并成为大股东；二是进入化工行业，并力争成为西部高纯氢氧化钾的最大生产基地。此外，新希望又围绕农产业积极拓展了国际市场。如今的刘永好，不再需要为金钱而奔波，生活中多了几分悠然自得，然而对于学习，一直是他多年不曾改变的习惯。“熟悉我的人都知道，我有一个秘书团，他们的工作就是负责帮我收集全世界有关行业或者其他行业的重要信息，我每天都会阅读大量的信息，了解世界最新的动态和行业的变化。”

时至今日，刘永好依然坚持每天拿出固定的时间进行新知识的学习。“任何一个企业都会有一个生命周期，很难想象一个企业的生命周期是一万年。现在为止世界上最好的企业不过几百年就不得了了，因为变化太快太大了！我们要做的就是有限的时间里尽可能做得好一些，更强一些，时间长一些。怎么样保证我们的公司生命周期更长一些？那需要我们这一批人前赴后继地去努力。我曾经写过一本书叫做《惯性思维与变革创新》，任何物体运行都有惯性，人的思维也是这样。这既是好事，也是坏事。没有规范、标准、经验不行，因为以前的成功靠它。形成规范、标准，就是打破原来的惯性。尽管以前是对的，但现在情况变了，所以要改变。没有危机意识，改变惯性很困难，习惯了的就不容易改变，就是小变革也有阻力。所以领导层就更主动学习，带领员工养成良好的学习习惯，才能谈及创新。”


有关明天

跟随刘永好的工作人员都知道，他是一个动作很快的人。他的午餐经常就是盒饭，一群人一起吃，他总是第一个吃完，并且不留一个饭粒。好友王石开玩笑说他总是一副“赚钱机器”的模样，不知疲倦。2010年，刘永好重组新希望股份的计划一公布，打造世界级农牧企业的蓝图迅速激荡了市场。沉寂已久的股价在三个月内翻了一倍。

重组的进程在持续推进。60岁的刘永好仍然像一台加满了油的发动机，他说他的时间一分为三：1/3用来处理新希望集团内部关键性问题；1/3跟一流人才打交道，倾听他们的意见、建议，以及在他们需要的时候给予建议；另外的1/3即用来学习和研究企业发展问题。

对于成为福布斯川渝首富，刘永好受之泰然亦处之泰然，“我的生活很简单，对名牌真的没有什么兴趣，现在多挣一个零或少挣一个零，对我个人和家庭来讲都没有什么意义，毕竟消费是有限的。但是通过努力，使我们的事业更上一层楼，使员工收入有所提高，对国家的贡献增加，得到社会的承认，这种喜悦已不仅仅是财富的增长所能带来的。我们的目标也不是用财富来衡量的，这是成功的感觉。”

“当然，我也要更多地去关注一下我的家庭了。这么多年，妻子为我付出了很多，女儿也已经长大成人。我应该多分出时间和他们交流，享受家庭的美好。我会更加注重人才的培养和启用，这将是我们持续发展的关键。从一名企业家的角度讲，我希望最优秀、最合适的人到我的企业里来。人才的大小不在于学历的高低，而在于适应不适应社会的需要，在于是否敢想、敢说、敢干，敢于去面对挑战。我们需要各种人才，只要你确实拥有某一方面的专长，而且一定要最好。”

从创业到今天，刘永好已将生命中最美好的30年奉献给了新希望集团，缔造了今天的产业神话。当然，刘永好也非中国民营企业家的个例，千千万万心存梦想的企业家们也正在各自不同的领域中奋斗着。但无疑，刘永好是个榜样，一个白手起家变成英雄的榜样，“成功没有一个绝对的标准。有很多企业都说，我们要在多少年内达到世界500强，我听到很多这样的话。在15年前、10年前、5年前，我都听到过这样的话。可是，现在说这句话的企业已经没有了。回归到人人都懂得的道理：不要设定太过长远的目标，脚踏实地得到的每一份财富，都将获得别人的尊重和自我价值的最高实现。希望我的人生经历，能给更多的人以动力和希望。”

2011年10个艺术品位关键词系列之西方经典照片

APPRECIATE PHOTOGRAPHY

光影流连赏味时

文_杜卡 图_苏富比、佳士得 策划编辑_陈方诗 责任编辑_张中英

在浩渺的银河中，总有明星璀璨；在岁月的日志上，也有值得回忆的瞬间。当经典的照片跃然于眼前，勾起的不仅是一丝难以琢磨的思绪，还有那蕴藏深层的财富价值……



1. 爱德华·维斯顿1927年拍摄的《鸚鵡螺》，2010年4月13日纽约苏富比拍出108.25万美元。
2. 安迪·沃霍尔1979年的自拍照《闭眼》，2010年6月21日纽约苏富比宝丽来专场拍出25.45万美元。
3. 爱德华·维斯顿1925年拍摄的《人体》，2008年4月8日纽约苏富比拍出160.9万美元。
4. 查克·克洛斯的《9张拼贴自拍照》，2010年6月21日纽约苏富比宝丽来专场拍出29.05万美元。

摄影在最初只是单纯地记录历史瞬间，日后却逐步跃升为在博物馆中与莫奈、凡高之画作比邻的创作作品。而且，从1990年至今，摄影作品的增值幅度总体位居十大主流艺术品类别榜首。

↑ 当艺术绽放时尚姿态

在2010年早些时候的纽约摄影拍卖周上，一位美国加州收藏家以108.25万美元高价拿下爱德华·维斯顿于1927年拍摄的《鸚鵡螺》。这是维斯顿当年在构图和布光上的大胆尝试，后来成为摄影史上最富盛名的作品之一。

爱德华·维斯顿被称为“摄影界的毕加索”。他的黑白作品影调丰富细腻、意境深邃，堪称20世纪视觉艺术的典范。除了《鸚鵡螺》，他的经典作品还有1925年拍摄的《人体》（仅4件存世），照片既有女性身体的妩媚轮廓，又有引人遐想的大自然山丘的微妙起伏，构思巧妙，技术精湛。难怪此作在2008年4月的纽约苏富比拍卖会上以160.9万美元惊艳全场，刷新了艺术家作品的拍卖纪录。

苏富比精彩连连，佳士得也顺势开场。在2010年纽约摄影拍卖周上，佳士得打头阵

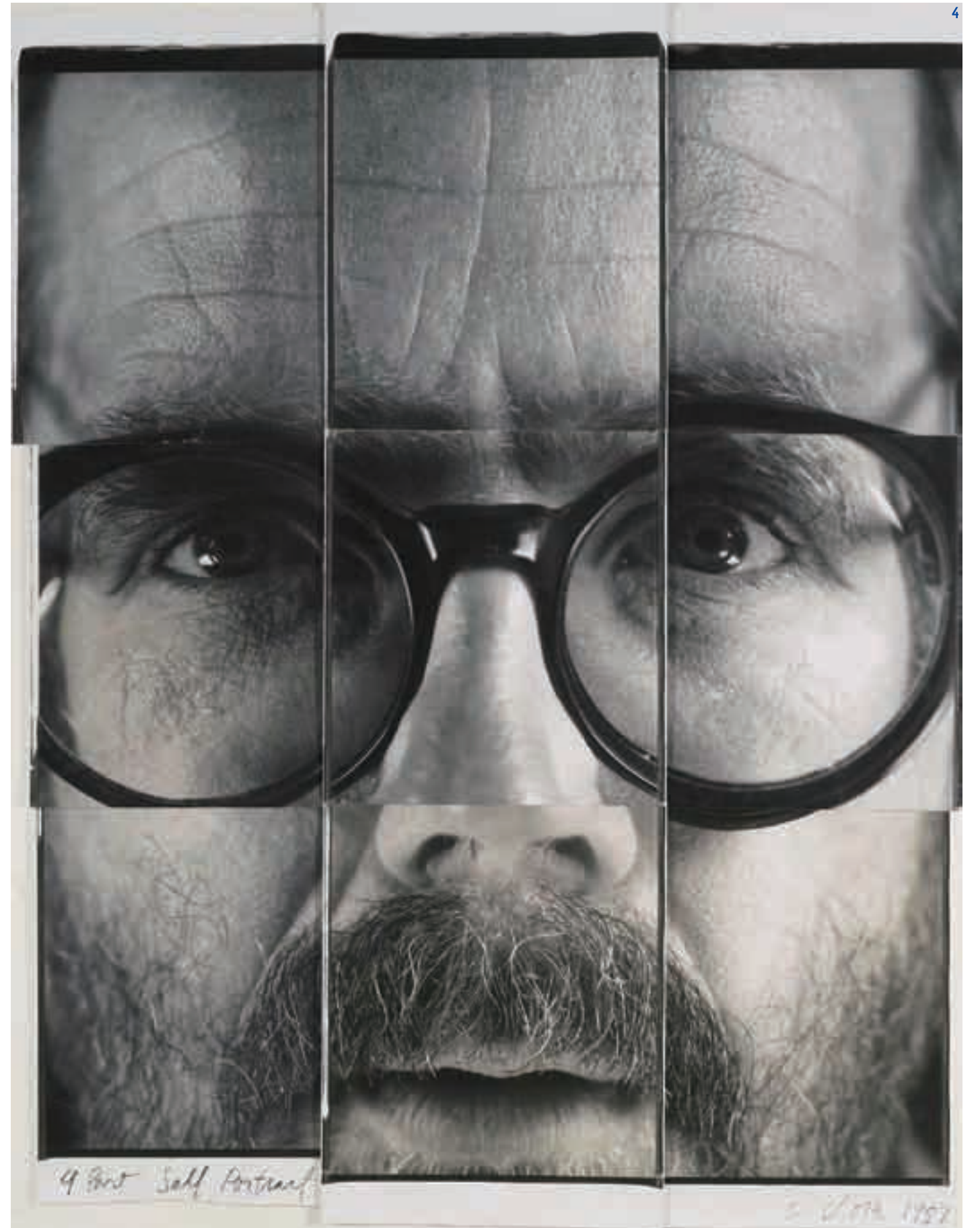
的是20世纪最高产、最具影响力的时尚摄影师之一的欧文·佩恩的专辑。佩恩自1943年开始与《时尚》杂志长期合作，他构图清晰而简洁的才能让他得到了艺术界的认可。收藏家们争相竞投佩恩独自旅行时拍摄的各地原住民的影像。拔得头筹的照片便是《两位摩洛哥舞者》，以31.45万美元成交。对于这个系列的作品，佩恩自己曾写到：“这些舞者的舞蹈来自于远古文化仪式。如今以此入照，象征着过往消失的时光。有趣的是，他们眼睛盯着镜头，享受着被相机对准拍照的感觉，同时却又蒙着面纱，不可被透视。”

如此的利好行情在两个月后被历史性的“宝丽来摄影收藏拍卖”再次扩大。2010年6月下旬，已破产倒闭的宝丽来公司在纽约苏富比拍卖了1200张照片，最终喜获1247万美元，超过了1070万美元的最高估价，并且一张不剩，成就了另一场完美的“白手套”专拍！其中，一张美国波普艺术家安迪·沃霍尔于1979年闭着眼睛自拍的照片，以25.45万美元售出，而此作的估价仅1万美元—1.5万美元。

不仅沃霍尔的照片拍出了高价，此次共有14项新的拍卖纪录诞生。然而，这场拍卖却也惹来不小争议。这还得从上世纪70年代末

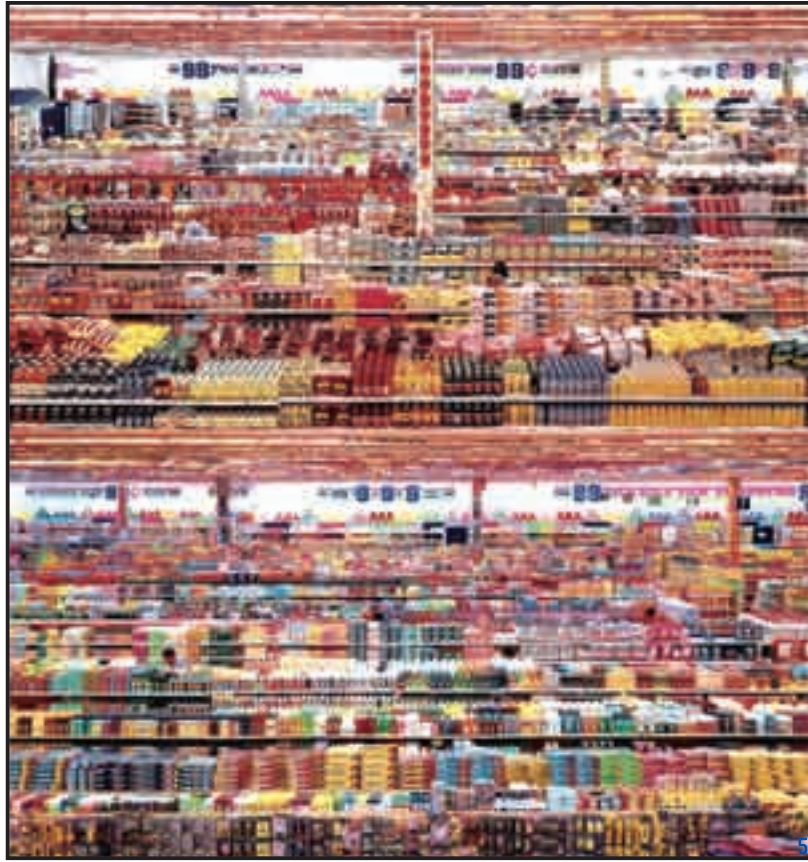
宝丽来最辉煌的时期说起。当时，宝丽来公司曾把相机、胶片、技师和影棚无条件提供给艺术家，让他们探索宝丽来的艺术应用。作为交换，艺术家会把一部分作品交给宝丽来。此外，宝丽来还花钱购买著名艺术家的宝丽来作品，逐渐积累成规模庞大的收藏。摄影艺术批评家和史学家科勒曼表示，摄影师们曾得到“宝丽来摄影收藏将保留完整性和供大众欣赏研究”的承诺，而包括查克·克洛斯在内的一些艺术家也指出，他们当初把照片送给宝丽来是因为相信它们有朝一日会进入博物馆。讽刺的是，虽然克洛斯本人对这场拍卖明确反对，但他的《9张拼贴自拍照》却被苏富比拿来当作此次拍卖的海报和宣传册封面，并且以29.05万美元售出。

争议虽在，但宝丽来对摄影史的独特贡献却是一致公认的。纽约苏富比摄影部专家丹尼斯·贝瑟尔认为：“宝丽来从心理上让大众过渡到了数码技术”。但宝丽来一开始就是个怪胎，缓慢地吐出照片、昂贵的相纸、光滑的成像、经常性的破损……它根本不可能成为一种有效的记录工具。这注定了它在大众市场上的没落，但也由此成为无法替代的艺术品。



Link: 绚丽的摄影艺术梦想

银行和艺术有交集吗？答案是肯定的。不但存在交叉点，甚至银行还会为绚丽的艺术文化创造平台，由中国工商银行主办的各类摄影艺术比赛和展览就充分地证明了这一点。从1998年的中国工商银行“储蓄杯”摄影大赛到2010年的“工行杯”财富与民生摄影艺术大赛，都展现了银行和摄影艺术的交融。参赛作品题材广泛，有反映社会经济成就、资本市场崛起、工行发展壮大、工行与百姓生活的作品；也有反映国内外的自然风光、人文景观、风土人情、特定人物和静物等方面作品。每一年的艺术创作比赛和展览都为摄影艺术搭建了完美的平台，在记录了新世界、新时代巨大变迁的同时，也让摄影艺术更加绚烂多彩。



↑ 是技术，更是艺术

1837年，法国人路易·达盖尔发明了实用摄影技术。此后，摄影艺术历经了百余年的“斗争”才得以进入艺术品的行列。上世纪70年代末，美国各大博物馆纷纷举行了专门摄影作品展览，确认了摄影的艺术价值，同时也在客观上为摄影作品市场的形成奠定了基础。

1984年是摄影市场的分水岭。美国的保罗·盖蒂博物馆以2200万美元的大手笔购入了总共1.8万张摄影作品，作为博物馆的永久馆藏。同年，美国家喻户晓的摄影大师安塞尔·亚当斯离世，这让收藏界的高端摄影作品一时洛阳纸贵。此后，盖蒂博物馆每年都会吸收一定数量的新作，目前其馆藏已超过6万张。这种博物馆持续性购入的行为无疑从一定程度上推动了摄影市场逐渐走向成熟。

2000年之后，当油画、雕塑等传统艺术品的价格开始习惯以“千万美元”为单位时，摄影作品也坐稳了“百万美元”的级别。2006年2月14日，美国摄影家爱德华·斯泰肯的作品《池塘月色》以292.8万美元在苏富比拍卖会上成交，创造了当时摄影作品拍卖的新纪录。而这幅作品的最原始销售纪录只有75美元。这张拍摄于1904年的老照片，只有3件存世。斯泰肯记录下了月光洒落在池塘树林的梦幻景色，呈现出油画般的细腻质感，是他早期风景摄影中的代表作，充分印证了

摄影也可以像绘画一样表达出丰富的情趣与内涵。同场拍卖中，美国“现代摄影之父”爱尔弗雷德·施蒂格利兹以妻子乔奇娅·奥基弗双手为对象所拍摄的作品以147.2万美元售出，他的另一幅妻子的裸体照片则以136万美元成交。这两幅作品在30年前大约只分别需要1000美元就能买到。

除了珍稀的老照片之外，现代摄影也同样带来惊叹。虽然从理论上讲，只要底片完好，摄影作品便可无限复制。但摄影家和艺术品商人都深谙“物以稀为贵”的道理，所以为了保证作品的“稀缺性”，现代摄影作品市场逐渐形成了严格的“自律”机制。上世纪70年代中期，安塞尔·亚当斯听从经纪人的建议，宣布将不再接受任何进行大众销售的照片副本订单，而集中为博物馆或美术馆提供作品。很快，他的单张作品成交价从2500美元上扬至9000美元。现今，他的摄影作品在拍场上可谓风光无限。摄于1948年的《月

升》，在2006年就已达到60.96万美元。

当代艺术摄影则另辟蹊径。安德烈亚斯·古尔斯基的双联照《99美分Ⅱ》可是一件炙手可热的明星拍品。2006年5月10日，它在纽约苏富比拍卖会上被拍得225万美元。同年11月16日，它又以248万美元在纽约菲利普斯拍卖会上成交。接着在2007年2月的伦敦苏富比拍卖会上，这张《99美分Ⅱ》以334.6万美元再次刷新纪录。这张拍摄于2001年的作品，一共只有6版，尺幅巨大（207厘米×337厘米），展示了一个便利店内部的宏大景观，不计其数的货架和商品填满了整个照片。这位1955年生于德国的摄影家，使用大画幅相机拍摄拥挤林立的公寓、音乐会上密密麻麻的人群、繁忙不堪的证券交易所等日常景观，犹如上帝在凝视。不仅如此，这些制作精湛的全景彩色照片，还有着古典风景画般的华丽风格和庄严气势，同时细节上的精心刻画也令人叹为观止。



5. 安德烈亚斯·古尔斯基的《99美分Ⅱ》，2007年2月7日伦敦苏富比拍出334.6万美元。
6. 郎静山1989年作《湖山揽胜图》，2005年10月24日香港苏富比拍出82.68万元人民币。
7. 解海龙1991年摄《希望工程——大眼睛》，2006年11月23日北京华辰拍出30.8万元人民币。

↑ 乍暖还寒的国内市场

与已经在国外热闹了近半个世纪相比，国内的摄影作品行情在很长一段时期内都处于潜伏期，直到2006年中国摄影作品成规模地进入内地拍卖市场后才有所爆发。

最先被买家认可的当属历史文献价值极高的珍贵老照片，以及中国第一代摄影家的精品力作。郎静山正是中国景观摄影中大名鼎鼎的前辈。2005年秋季香港苏富比上拍出的《湖山揽胜图》，堪称郎静山颇具特色的集锦摄影代表作。画面取景自全国各地，然后再精心构图摆放并融为整体。此手卷式照片以82.68万元人民币成为当年第一高价的摄影作品，极大地点燃了收藏家对具有东方神韵的老照片的热情。

紧接着，具有鲜明时代气息的人文纪实类摄影作品，也同样吸引了国内外的目光。这批摄影师大多出生于上世纪中期，其作品原汁原味地反映了本土发展进程和当代民众的生活状态。翁乃强、胡武功、朱宪民、解海龙、贺延光、吴家林、杨延康、王文澜等人的经典作品，都很容易引起大家的共鸣。譬如，解海龙在1991年为希望工程所拍摄的宣传照片《希望工程——大眼睛》，可谓妇孺皆知。此照片一共制作了30张，最初的成交金额不过2000元上下，而在2006年北京华辰秋拍上一举以30.8万元人民币成交。

稍后，观念摄影也随着中国当代艺术横行于世的热浪红火起来。洪磊、王庆松、王劲松、邱志杰、韩磊、白宜洛、王宁德等人的作品在西方拍卖市场上频频取得佳绩。

于是，从清末民初的老照片，到解放后记录新中国变革的摄影，再到当代艺术中的观念作品，都逐渐受到国人的关注。然而刚刚升起的热情在不久后却遭遇到金融危机的沉淀期。各拍卖行纷纷缩减拍品，只有北京华辰的摄影专场坚持了下来。华辰影像部负责人李欣对不拘泥于行情的暂时冷清表示：“这正好给各方一个梳理与规范的时间。但毫无疑问，摄影是艺术品市场的未来。虽然在成为璀璨明星之前，还需好好打磨。”



SPROUSES LIGHT THE WORLD UP

绚烂艺术展点亮世界色彩

■ “HOPE AND GLORY” Simon Birch艺术作品展

展览城市: 北京
展览时间: 2011年4月29日—2011年6月30日
展览地点: 北京市通州区宋庄艺术东区中心画廊街贵点艺术空间

香港艺术家Simon Birch去年在香港举办了一个规模史无前例的展览,今年HOPE AND GLORY又将重现于北京宋庄。Simon Birch将挑战一贯的艺术展览模式和制作,带领观众进入一个引人入胜的迷宫,由一系列互相关联的多媒体设置把宽敞的空间缔造为神话般的境界,创造一个难忘的互动体验。这个展览中,Birch的作品反映出了多个主题,这些主题包括:关于艺术演化成舞台的概念;对马戏团和游乐场、科幻小说和神话的着迷;还有对手工艺创作传统的专注。



图/CFP



■ 女艺术—系列5: 青绿

展览城市: 北京
展览时间: 2011年4月10日—2011年6月5日
展览地点: 中国北京市朝阳区来广营东路8号艺术工作室

此次展览是由澳大利亚艺术家与中国艺术家联合呈献,也是澳大利亚艺术家德妮丝(Denise Keele bedford)策划的女性艺术第5系列作品展,构思基于推广跨越文化形式的艺术和女性艺术事业。展览由12位女性艺术家的创作汇集而成(6位澳大利亚艺术家和6位中国艺术家),展览作品创作的过程是通过一位澳大利亚艺术家与一位中国艺术家配对搭档协作创作。此次展览与中国的澳大利亚文化年同时举行,这个多元文化和多媒介的展览展出了很多形式的作品,包括装置、绘画、摄影、陶瓷和行为表演等。



■ 草场地摄影季“阿尔勒在北京”

展览城市: 北京
展览时间: 2011年4月23日—2011年5月29日
展览地点: 中国北京市朝阳区机场辅路草场地255号MK2艺术空间

此次摄影季是与法国阿尔勒国际摄影节为期三年合作项目的延续。2011年草场地摄影季开幕期间,草场地各家合作画廊和艺术机构将举办不同的活动,如展览开幕、讲座、晚间音乐会、纪录片放映以及幻灯片放映等。届时,还将宣布2011年三影堂摄影奖大奖得主,展出2010年法国阿尔勒国际摄影节“发现奖”得主的作品,还会重现1988年首次在阿尔勒国际摄影节上展出的6位中国摄影家的作品。☺

FINANCE PLANNING FOR SECOND HOUSE

二次置业理财规划书

文_向妍 [中国工商银行股份有限公司湖南分行营业部汇通支行财富管理中心理财经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_顾晓欢



舒适的居住环境是每个人的愿望，而要把梦想变为现实，财务规划需先行一步。

福布斯·富国
2010中国优选理财师
向妍

无论是俗语“买房地”，还是成语“安居乐业”都离不开一个“房”字，在古代买房就是国人的头等大事，现代亦然，只不过不同年龄阶段的人对房子的需求不同而已，如年轻人要买房结婚，中年人要换房置业。本文的主人公谢先生就想在近期换套更新、更大的房子。根据谢先生的实际情况，理财师为他设计了两套可行的理财方案，并分析了每个方案的优缺点，供谢先生选择。

角色标签：

谢先生，公务员；谢太太，公司职员，两人年龄均为29岁，结婚三年。

家庭构成：

男方父母：无退休金，父母均为58岁。

女方父母：均有退休金。

定制背景：

自住房一套（现值32.79万元），定期存款5万元，货币基金2万元。

理财目标

1. 预计两年内生育一子女，培养子女到大学毕业，大学学费每年1万元（现值）。
2. 男方父母将在两年后由外地迁入本市居住，帮忙带小孩。需换一套同区位但面积大1倍的房屋供一家五口使用，并负担两位老人的生活费用，每增加一个家庭成员，预计增加1万元（现值）的年开销，到子女大学毕业或父母85岁为止。
3. 谢先生夫妻60岁同时退休。要保证退休后实质生活水平不变，退休生活计算到85岁。

家庭财务状况分析

家庭资产负债表（单位：元）

金融资产	—	负债	—
货币基金	20000	—	—
定期存款	50000	—	—
自用资产	—	—	—
住房	300000	—	—
社保存款 (住房公积金、养老金存款)	73000	—	—
合计	443000	净资产	443000

税后工资统计表（单位：元）

税前工资（谢先生）	医疗（1%扣除）	住房公积金（6%扣除）	养老金（6%扣除）	扣个人所得税	合计扣除	税后工资
5000	50	300	300	407.5	1057.5	3942.5
税前工资（谢太太）	医疗（1%扣除）	住房公积金（6%扣除）	养老金（6%扣除）	扣个人所得税	合计扣除	税后工资
3000	30	180	180	156	546	2454
合计	—	—	—	—	1603.5	6396.5

夫妻二人每年住房公积金账户增加额： $(300+180) \times 12 \times 2 = 11520$ 元

养老金账户增加额：（按规定单位计提部分3%进入个人账户）

谢先生： $(300+5000 \times 20\% \times 3\%) \times 12 = 3960$ 元

谢太太： $(180+3000 \times 20\% \times 3\%) \times 12 = 2376$ 元

合计增加： $3960+2376=6336$ 元

家庭年度税后收支表（单位：元）

收入	—	支出	—
谢先生年工资收入	$3942.5 \times 12 = 47310$	物业支出	$350 \times 12 = 4200$
谢太太年工资收入	$2454 \times 12 = 29448$	衣食费用	$1500 \times 12 = 18000$
—	—	交通费用	$400 \times 12 = 4800$
—	—	医疗费用	$100 \times 12 = 1200$
家庭收入合计	76758	家庭支出合计	28200
—	—	结余	48558

住房公积金测算（单位：元）

年龄（岁）	税前工资	住房公积金	已有金额	余额
29	96000	11520	23000	34980
30	100800	12096	—	47776
60	435652	52278	—	1062880

◆ 方案一

规划思路：两年后，实现换房、育子、父母同住的愿望。资金来源于出售旧房所得、支取住房公积金、家庭累积的所有现金资产。换新房所需资金缺口通过住房公积金贷款和工行“幸福之家”住房贷款来解决。具体测算如右表：

两年后购房测算

旧房市值(万元)	32.79
目标房价(万元)	65.58
年限(年)	2
届时房价(万元)	70
装修费用(万元)	20
旧房价值(万元)	35
可用资金(万元)	21.7
资金缺口(万元)	34

假设: 假设买房价已包含各项交易税费, 房屋出售时价值已剔除各项税费, 为了计算方便, 同时不影响测算效果, 在合理范围内, 有些数字为近似值。

可用资金: 4.7万元(公积金)+10万元(两年后的节余)+7万元(现金资产)=21.7万元

说明: 我们假定新房的房价现值也是目前住房现值的1倍, 两年后换房, 预计需要70万元, 花20万元装修。家庭现金节余有172761元, 公积金账户上有47776元, 旧房出售可得35万元, 还有34万元的资金缺口。因为住房公积金贷款最高额度是20万元, 余下的14万元资金缺口, 可以申请工行“幸福之家”住房贷款来解决。



■理财师: 向妍, 中国工商银行股份有限公司湖南分行营业部汇通支行财富管理中心理财经理, 长沙市首届“十大明星理财师”, 拥有CFP国际金融理财师、证券投资基金、保险等从业资格, 是湖南省“女职工素质教育大讲堂”讲师团成员。

公积金贷款还款计算

公积金贷款金额(万元)	20
贷款利率(%)	5
贷款期限(年)	20
月还款额(元)	1320
累计年还款额(元)	15840

“幸福之家”住房贷款还款计算

“幸福之家”贷款金额(万元)	14
贷款利率(%)	6
贷款期限(年)	20
月还款额(元)	1003
累计年还款额(元)	12040

“幸福之家”个人住房贷款的宣传口号是: “幸福之家, 幸福千万家”, 它的申请和办理手续简单, 能很好帮助您解决购房资金难题。共计每年还款: 15840元+12040元=27880元

增加费用支出计算

两年后, 小孩出生, 父母同住, 增加的费用支出计算:

	目前费用(元)	通胀率(%)	届时费用(元)	增加人数(人)	合计(元)
人均开销	10000	2	10404	3	31212
物业费支出	4200	2	4370	—	—

假设买房后每平米的物业管理费不变, 仍为每月350元, 考虑通货膨胀因素, 两年后实际增加的支出费用是4370元。人均开销和物业费共增加支出: 31212元+4370元=35582元

大学学费终值测算

	目前费用(万元)	学费成长率(%)	届时学费(万元)	投资报酬率(%)	一次投入(万元)	逐年投入(元)
国内大学	1	4	2.2	—	—	—
国际大学	4	4	8.77	6	2.74	2384

本方案优点:

通过贷款能在预定的时间实现家庭各项理财目标: 两年后, 小孩出生, 住上了比现在宽敞1倍的房子, 父母也从外地搬来同住。

本方案缺点:

- 1.换房、养育子女、赡养父母, 这几大重要目标都集中在两年后, 开支压力很大。贷款换房, 增加家庭成员, 用光了家庭所有积蓄, 每年还增加物业管理费现值, 即27880(贷款还款)+31212(生活支出)+4370(物业)=63462元。
- 2.前期财务保障不足。两年后, 虽然实现了各项财务目标, 但按现实情况, 必须至少准备3个月的流动现金资产作为紧急备用金, 否则很

容易陷入财务危机。根据谢先生家的现状, 3个月固定支出(生活费、月还款、物业管理费)平均是23500元, 而谢先生的家庭每年的可用现金资产都在23000元以下, 不足以应对出现的意外状况。如果不能及时支付还款额, 则住房面临被银行拍卖还款的风险。

3.在前期, 整个家庭都没有有效的风险转嫁机制。夫妇二人虽然有良好的社会保障, 但保障水平有限。作为家庭主力, 还是需要商业保险作为补充保障。父母年事已高, 没有退休工资, 没有良好的社会保障, 并且急需充足的医疗保障。

◆方案二

规划思路: 两年后实现生子和父母同住计划, 五年后购房, 重新配置资产组合, 提高收益, 增加保障。谢先生的住房面积75平方米。两年后, 小孩即使出生也不用独居一室, 父母完全可以来同住。重新配置资产组合, 提高了收益, 家庭每年期末的可用现金资产增多, 住房公积金的金额累积得更多, 还款压力变小, 资金更为宽裕, 可以增加各项保障支出。

住房公积金测算(单位: 元)

年龄(岁)	税前工资	住房公积金增加额	已有金额	余额
29	96000	11520	23000	34980
30	100800	12096	—	47776
31	105840	12701	—	61432
32	111132	13336	—	75996
33	116689	14003	—	91519

五年后换房测算

旧房市值(万元)	32.79
目标房价(万元)	65.58
年限(年)	5
届时房价(万元)	76
装修费用(万元)	22
旧房价值(万元)	38
可用资金(万元)	30
资金缺口(万元)	30

假设: 假设买房价各项交易税费已包含在内, 房屋出售时价值已剔除各项税费, 为了计算方便, 同时不影响测算效果, 在合理范围内, 有些数字为近似值。

可用资金: 9万元(公积金)+21万元(现金结余)=30万元

我们假定新房的房价现值也是目前住房现值的1倍, 五年后换房, 预计需要76万元, 花22万元装修。谢先生的家庭现金节余有265606元, 买房时动用21万元, 公积金账户上91519元, 旧房出售可得38万元, 还有33万元的资金缺口。因为住房公积金贷款最高额度是20万元, 余下的10万元资金缺口, 可以申请工行“幸福之家”住房贷款来解决(假设利率保持不变)。

公积金贷款还款计算

公积金贷款金额(万元)	20
贷款利率(%)	5
贷款期限(年)	20
月还款额(元)	1320
累计年还款额(元)	15840

“幸福之家”住房贷款还款计算

“贷款金额(万元)	10
贷款利率(%)	6
贷款期限(年)	20
月还款额(元)	717
累计年还款额(元)	8600

增加费用测算

两年后,小孩出生,父母同住,增加的费用支出计算:

年限(年)	目前费用(万元)	通胀率(%)	届时费用(元)	增加人数(人)	增加总费用(元)
2	1	2	10404	3	31212

全家保障规划

谢先生保障:

名称	基本保额(万元)	保险期限(年)	交费期(年)	年交金额(元)	特点
泰康终身保险	10	终身	20	2500	重大疾病最高给付5万元,身故5万元,残疾8万元
附加意外伤害医疗保险	30	30	30	180	意外伤害按最高85%给付医疗保险金
人身意外伤害综合保险	25	20	20	500	身故3倍保额返回,残疾最高可按80%给付保险金
合计	—	—	—	3180	—

谢太太保障:

名称	基本保额(万元)	保险期限(年)	交费期(年)	年交金额(元)	特点
中国人寿疾病保险	5	20	20	850	保险面宽,保障性强
人身意外伤害综合险	30	20	20	1000	身故可得保险金30万元,残疾最高可按80%给付保险金
合计	—	—	—	1850	—

重要提示:

1. 保险年缴费仅供参考,具体缴费视保险条款和保险合同而定。
2. 两人共增加保险支出5000元。
3. 因为父母年龄已超过医疗保险所要求的最低年龄,建议谢先生每年至少划出5000元作为父母的医疗储备金。
4. 两年后家庭支出增加: 31212元+5000元=36212元。
5. 五年后家庭支出增加: 36212元+4200元=40412元。

大学学费终值测算

	目前费用(万元)	学费成长率(%)	届时学费(万元)	投资报酬率(%)	一次投入(万元)	逐年投入(元)
国内大学	1	4	2.2	—	—	—
国际大学	4	4	8.77	4	4	2945

目前,大学费用现值是每年1万元,谢先生小孩上大学时,届时每年需要2.2万元,四年共需要8.77万元,逐年投入2945元,每月只需投250元,建议谢先生采用工行基金定投计划。基金定期定额投资就是在固定的时间,以固定的金额投资于同一只基金。它利用“平均成本法”降低了投资成本和风险,具有集小钱汇大钱、分散投资风险、减轻经济压力等多种优势。基金定投持续投资,无须判断进场时点,特别适用于积累买房基金、积累子女教育基金和积累养老基金。如果在股市下跌时开始定期定额投资,等股市上涨至获利点时赎回,那么获利结果不但会优于指数表现,而且比在股市上涨时开始投资获得的收益要高。

另外,考虑到谢先生的生活消费性支出较大,建议开立工行的牡丹

贷记卡。牡丹贷记卡是中国工商银行发行的,采用国际通行的循环信用消费方式,发卡机构根据持卡人的资信状况给予持卡人授信额度,持卡人在信用额度内先消费、后还款的信用卡。使用此卡可以应对紧急小额资金需求,可以使资金的使用效率进一步提高。牡丹贷记卡的两大功能:

1. 牡丹贷记卡限在国内(含港澳地区)使用,以人民币结算,具有信用消费、转账结算、存取现金等功能,同时享有循环信用功能和125天—56天的限额内消费免息还款期。
2. 透支限额:牡丹贷记卡具有弹性的信用额度,个人卡最高可给予5万元的信用额度,并可随个人信用状况改善而提高。

TIPS:

制定方案的假设条件

1. 医疗保险金与失业保险金各计提1%,住房公积金个人与单位各计提6%,目前余额两人合计5万元。养老金账户个人计提6%,单位计提20%,目前余额两人合计2.3万元。暂时不考虑住房公积金与养老计提额上限的问题。
2. 薪资所得税免税额每月2000元,暂时不考虑收入增加后税率可能提高的状况。
3. 换房后住房公积金利率为5%,一般贷款利率为6%,贷款20年。
4. 收入成长率5%、学费成长率4%、房价成长率3%。住房公积金账户投资报酬率为2%,养老金账户投资报酬率为4%,自行投资的报酬率为2%。

资产名称	配置比率(%)	年收益(%)	配置理由
货币型基金	20	2.5	流动性好,收益率高,应对家庭紧急开支
定期存款(含教育储蓄)	30	3.6	安全性好,收益稳定,支取方便,教育储蓄可免利息税
国债	30	3.6	安全性好,收益稳定,免收利息税
股票型基金	20	6	风险比股票低,这部分投资可以分享到经济增长带来的收益,还可以适当抵消通货膨胀对其他金融资产的影响
综合收益率(%)	:20×2.5+30×3.6+30×3.6+20×6=4		

本方案优点:

1. 两年后实现生子和父母同住计划,五年后再换房,重新配置资产组合,提高了收益,增加了保障支出,提高了整个家庭抵抗风险的能力。
2. 充分利用了复利的增值作用,收益率由原来2%提高到4%,换房时可以累积现金资产30万元,比方案一少贷款4万元,减小了每个月的还款压力。

本方案缺点:

1. 将换房的计划推迟到五年后,比原计划推迟了三年,一定程度上影响了谢先生的生活品质。
2. 房价成长率为3%,三年中,谢先生每年要多承担3%的购房支出,这也是推迟购房的机会成本。☹

MIDDLE-AGED PLANNING

人到中年财务规划书

文_何继锋 [中国工商银行股份有限公司山西大同分行魏都支行财富管理中心理财经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_顾晓欢



人到中年，面临的选择愈发复杂，合理的财务规划能为您免去后顾之忧。

俗话说，“养儿防老，积谷防饥”，古人用最简洁的语言表达了当时社会条件下，自身养老的规划，那就是依靠子女。然而，养儿防老是一种典型的私力救济，有很大的不确定性，从理财角度看，存在高风险性。

对此，人到中年的王先生考虑得比普通人更多，因为他曾有过一次失败的婚姻，并于几年前再次结婚，虽然王先生的收入不菲，但是两次婚姻给他带来了两个正在求学的儿子，如何能为两个儿子提供一个良好的环境，并赡养没有工作的妻子及需要照顾的岳父、岳母，这对于只有零散投资经验的王先生来说，是个大问题。于是，他想到向理财师寻求解决之道。

角色标签：

王先生，现年45岁，某医院担任高级职务，在生物科技领域颇具知名度。

家庭构成：

妻子，张女士，28岁，家庭主妇。
大儿子，15岁，正在读中学。
小儿子，3岁，正在读学前班。

定制背景：

王先生月薪8000元，且在自己参与投资的北京某生物科技公司担任研发高级顾问，劳务收入每月1.2万元，分红每年10万元。另外，每年参与一项长期持续的项目计划，可从中获得10万元左右的收入（收入均用税后计算）。

目前，每月全家的经常性支出6000元，年度旅游支出为20000元。

王先生在山西和北京各有住房一套。离婚后儿子由王先生抚养，五年前与张女士组建新的家庭后又育一子。几个月前，张女士的父母从外地来帮忙照顾小外孙。

理财目标

1.王先生打算退休后在北京定居，把岳父、岳母接到北京同住，所以准备五年后把北京现有的100平方米的房子换成200平方米的现房，现价每平方米1.5万元，总价300万元。

2.让两个儿子在国内念到大学，然后到美国继续深造，国内大学学费每年3万元人民币（现值），美国的学费每年约20万元人民币（现值）。

家庭情况表

姓名	年龄(岁)	称谓	职业	财务状况
王先生	45	客户本人	医生	佳
张女士	28	配偶	家庭主妇	被抚养
大儿子	15	儿子	中学	被抚养
小儿子	3	儿子	学前	被抚养
张先生	52	岳父	退休	被抚养
张太太	50	岳母	家庭主妇	被抚养

家庭财务分析

当前家庭收支表

收入项目	金额(元)	支出项目	金额(元)
工资	96000	经常性支出	72000
劳务报酬	244000	旅游	20000
股权收益	100000	房贷	96000
其他	—	保障型保费	8800
收入合计	440000	支出合计	196800
收支结余(元)			243200

家庭资产负债表

资产	金额(万元)	负债	金额(万元)
存款	5	房贷	75
股票型基金	30.4	其他	—
股票	45.6	—	—
自住房产	60	—	—
北京房产	150	—	—
实业投资	100	—	—
汽车当前价	20	—	—
资产合计	411	负债合计	75

就现阶段而言，王先生家庭经济有如下问题：

- 1.净储蓄率为55%，财务规划弹性大，但家人生活对王先生依赖度很高，家庭风险相当集中。
- 2.虽然家庭总资产很多，但是房产就占了51%，投资的100万元实业资产占了24%，存在一定的变现困难。
- 3.流动性资产只有5万元定期存款，其余资产变现能力不强，短期大笔支付有很大困难。
- 4.对于一个需求偏高，上有老、下有小负担很重的家庭，保障性保费偏少，保障不足。
- 5.财务负担率为21%，低于40%的安全边际。但是否按揭贷款，还要看王先生能达到的投资报酬率是否大于当年的商业贷款利率。

客户风险属性界定

经分析得出，王先生具备一定的风险承受能力，属于温和型的投资者。故在资产配置时应适当增加风险资产的配比，达到稳健基础上的增值，拟定适合的工作期间投资报酬率为6%，退休金运用报酬率为4%。



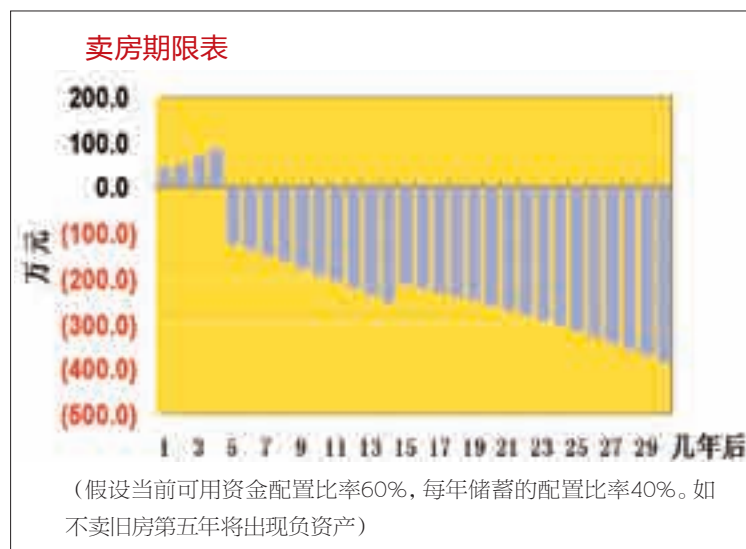
■ 理财师：何继锋，中国工商银行股份有限公司山西大同分行魏都支行财富管理中心理财经理，拥有CFP国际金融理财师、中国寿险管理师资质。

CUSTOMIZATION

理财方案

1. 买房规划

王先生五年前就在北京以按揭的方式购买了一套100平方米的住房，主要是为了工作方便，总价150万元，贷款100万元，期限15年，每年还款本息合计9.6万元，可以计算五年后剩余房贷62.5万元，基于王先生财务状况（如下图）建议王先生五年后以卖旧换新的方式实现全家人住进大房子的目标，新房200平方米，总价300万元，贷款150万元。



3. 退休规划

退休规划表

生息资产(万元)	81	拟退休年龄(岁)	60
工作期投资报酬率(%)	6	期初收入(万元)	44
可领退休金(万元)	300	退休支出调整率(%)	50
收入成长率(%)	5	期初退休准备(万元)	32.4
退休费用增加率(%)	2	当前年龄(岁)	45
退休金储蓄率(%)	22	退休期投资报酬率(%)	4

(假设当前可用资金配置比率25%，每年储蓄的配置比率20%，可领退休金为模拟变现实业投资及社保退休金领取20年的现值之和。)

2. 子女教育

王先生有两个儿子并且都有出国深造的打算，子女教育金的准备就显得尤为重要和迫切，理财规划的优先顺位应该提前，且要提早规划，子女高等教育金支付期与退休金准备期高度重叠，如果不提早规划子女教育，可能会因为供子女上大学而牺牲退休生活质量；同时，子女高等教育的学费成长率无法预估，所以需要从宽规划；依照王先生的理财目标，要为两个儿子的出国深造准备足够的教育金，假设学费成长率5%，深造年龄22岁。

4. 保险规划

王先生家庭所有收入来源均来自王先生一人，如果收入中断，那么整个家庭的生活情况将无法想象，所以为王先生理财的第一步是增加保险保障，填补王先生家庭的风险缺口，为王先生本人投保足额的人寿保险，如表所示：

王先生保险计划表(单位: 元)

保险产品	A款定期寿险	B款重大疾病保险	合计
每万元保费	130	68	—
保额	4000000	300000	4300000
保费计算	52000	2040	54040

家庭应有保额计算(单位: 万元)

生活费用保障	396
子女教育金现值	101
房贷负债余额	62.5
总需求合计	559.5
现有生息资产	81
净保额需求	478.5
依照收入比本人保额	479
减本人已投保保额	50
本人应加保保额	429

优选资金配置方案

经过不同资金配置比例的模拟分析，实现所有目标的最优资金配置计划（王先生本人没有同意增加保额，因此模拟分析不含预增保费）为：

资金配置比率	子女教育	购屋换屋	退休
现有生息资产(万元)	81		
生息资产的配置比率(%)	25	35	40
每年储蓄(万元)	24.3		
每年储蓄的配置比率(%)	20	40	40

个人电子银行申购优惠活动

近期，工银瑞信基金管理有限公司旗下部分开放式基金将继续参加中国工商银行“金融@家”电子银行基金申购费率优惠活动。

• 适用基金范围

工银瑞信核心价值股票型证券投资基金、工银瑞信精选平衡混合型证券投资基金、工银瑞信稳健成长股票型证券投资基金、工银瑞信红利股票型证券投资基金、工银瑞信中国机会全球配置股票型证券投资基金、工银瑞信大盘蓝筹股票型证券投资基金、工银瑞信中小盘成长股票型证券投资基金、工银瑞信全球精选股票型证券投资基金、工银瑞信沪深300指数证券投资基金、工银深证红利ETF联接、工银瑞信增强收益债券型证券投资基金(前端)、工银瑞信信用添利债券型证券投资基金、工银瑞信双利债券型证券投资基金。

• 适用投资者范围

通过中国工商银行“金融@家”个人网上银行、个人手机银行(WAP)和个人电话银行等电子银行渠道，申购开放式基金的个人投资者。

• 优惠期间

2011年4月1日—2012年3月31日(截至当日法定交易时间)，投资者通过中国工商银行电子银行申购上述基金产品继续享有费率优惠。

• 具体优惠费率

个人投资者通过中国工商银行个人网上银行、个人手机银行(WAP)和个人电话银行申购上述基金产品，其申购费率均享有八折优惠。原申购费率(含分级费率)不低于0.6%的，折扣后的实际执行费率不得低于0.6%；原申购费率(含分级费率)低于0.6%(含0.6%)的，则按原费率执行。

Link:

建议投资产品配置

无风险资产	投资项目	预期收益率 (%)	大比重	小比重 (%)	组合预期收益率 (%)
	国债	3.2	0.28	28.4	6.13
风险资产组合	华夏债券	5.0	0.72	20.0	
	工银添利	5.2		10.8	
	工银价值	7.8		6.2	
	易基价值	9.2		21.6	
	中证500	11.0		13.0	

可随时买卖的记账式国债

记账式国债是由财政部发行的、在实名托管账户中记账反映债权的债券。不需持有债券凭证，只需在工行开立债券托管账户，记载您持有的债券，将您的国债托管在您于工行开立的实名托管账户中。

1.通过柜台交易的记账式国债与凭证式国债有何不同?

买卖时间: 记账式国债可随时买卖，而凭证式国债只有在规定的发行期内方可买到。

流动性: 记账式国债随时可以卖出，随时可以买入（多次反复），流动性强；凭证式国债只能到商业银行提前兑取（一次性），很难再买入。

保管方式: 记账式国债记载在债券账户中，交易方便。凭证式国债的凭证由投资人自行保管，易遗失。

付息方式: 记账式国债每年付息一次，如果滚动投资，实际收益率比票面利率高；凭证式国债到期按照票面利率还本付息。

收益水平: 记账式国债长期持有收益固定，若进行买卖则可随利率变动而变动，预期判断准确者可获得额外收益；凭证式国债收益率固定，即票面利率。

风险程度: 记账式国债价格随市场变化而变化，收益率相应变化，可提前卖出以降低风险。凭证式国债利率不变，遇市场利率变动时可能导致相对收益下降。

2.通过商业银行柜台购买和交易记账式国债有何优点?

一是可以增加个人和企业等各类投资人购买国债的渠道，为投资人提供新的金融产品。

二是由于商业银行网点遍布全国各地，可以利用商业银行的网点优势，方便投资人买卖记账式国债。

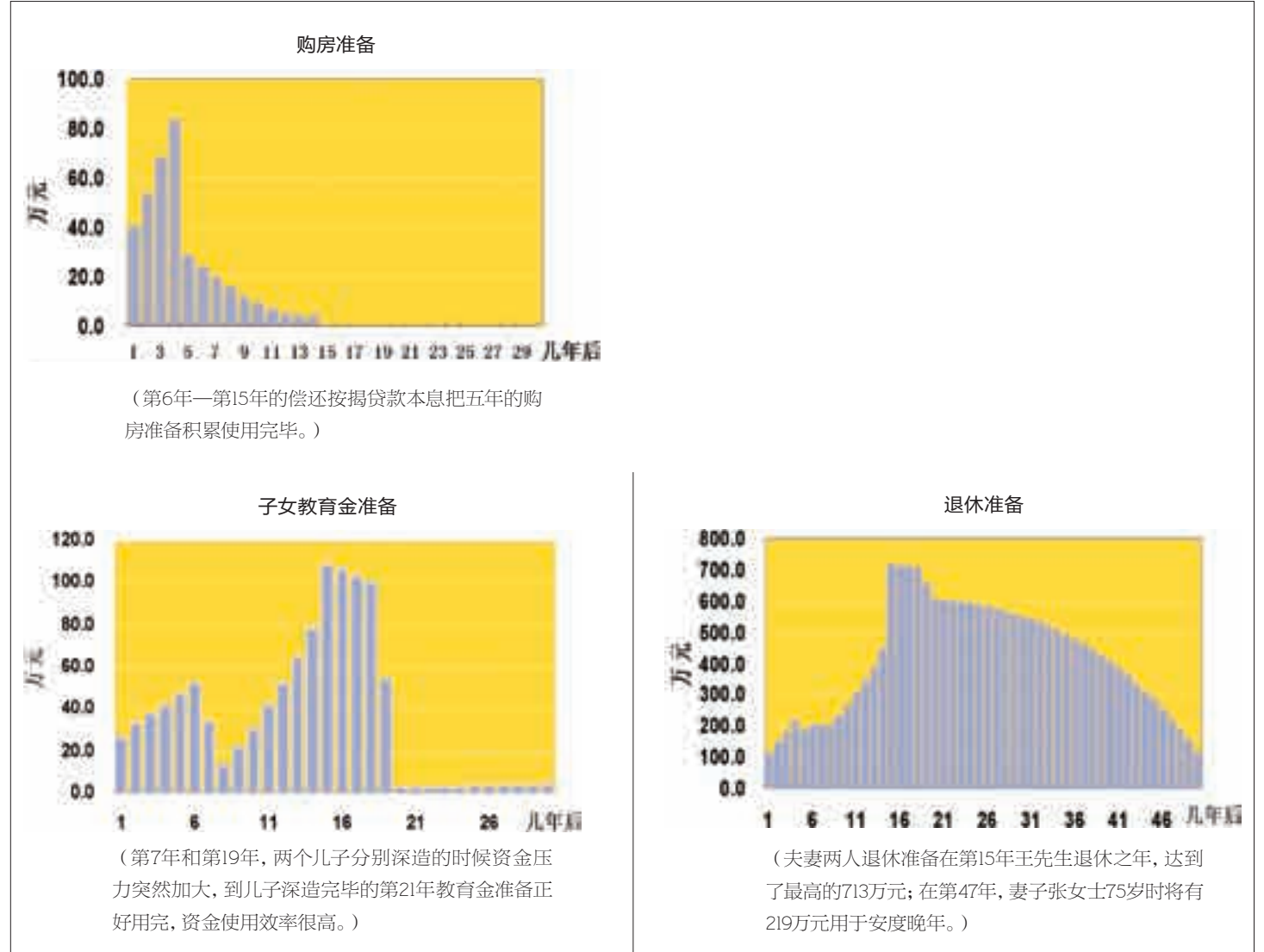
三是投资人可以在商业银行柜台随时购买到国债，也可以在需要资金的时候，通过商业银行柜台卖出国债，从而提高了投资人债券资产的流动性。

四是记账式国债种类较丰富，付息方式灵活，债券品种既可以是到期一次还本付息，也可以是按年付息，可以为投资人提供较多的选择。

五是可以享受债券升值带来的高于票面利率的额外收益。

Link:

分目标仿真图



定期检查理财规划进度

为了更好地管理王先生的资产，建议其定期到工行财富管理中心对理财规划的进度进行检查。具体安排如下：从规划订立之日起每三个月调整一次投资组合配比，每年调整一次家庭收支表及家庭资产负债表。

风险提示

- 1.流动性风险：遇重大紧急事项，急需变现时可能造成损失。
- 2.市场风险：宏观经济萧条带来的影响，市场价格可能不涨反跌。
- 3.信用风险：过去的绩效并不能代表未来的趋势，个别投资标的经营不善，导致投资者承担投资风险。
- 4.利率风险及汇率风险。

FAMILY FINANCIAL PLANNING FOR OFFICE LADY

职业女性家庭财务无忧计划书

文_王丽莎 [中国工商银行股份有限公司天津分行红桥北马路支行财富管理中心理财经理] 策划编辑_李婉娜 责任编辑_左淑



很多职业女性在家庭理财上经常分身乏术，找到简单有效的理财方式已经成为职业女性理财成功的关键。

作为家庭理财主力，女性具有与生俱来的细心与精明，加之对家庭收入支出情况了如指掌，使女性在投资方面更具优势。然而，现代女性除了担任妻子和母亲的角色外，往往还需要投入大量的时间在工作上，这直接导致很多职业女性在家庭理财上经常分身乏术，找到简单有效的理财方式已经成为职业女性理财成功的关键。

45岁的李女士系某公司企业董事长，她最关注的家庭理财问题莫过于孩子出国留学、父母双亲赡养、企业未来掌管继承等，来看看理财师怎么为她规范近十年家庭资金的保值增值。

角色标签:

李女士，45岁，私企董事长，年收入156万元（税后）；

家庭构成:

丈夫，51岁，退休，年收入3万余元；

儿子，21岁，大学即将毕业；

女儿，18岁，大学二年级。

CUSTOMIZATION

定制背景:

李女士是某公司企业董事长，在职场中打拼二十余年，拥有企业连锁店十余家。丈夫赵先生因身体原因不能从事体力劳动，已办理病退，月收入2000元，加上其写作的文章稿费收入每年约有10000多元。儿子21岁大学即将毕业准备出国深造，研习企业商务管理，准备未来学有所成准备继承李女士事业。女儿18岁正在就读军事大学二年级，准备成为现代化国防军人。李女士夫妻双方的四位老人均高龄八十有余，都不与李女士一家人居住在同一个城市，李女士每年需拿出8万元分别寄给照顾老人生活的兄弟姐妹，表达孝顺双亲的心意。

李女士家庭全年生活开支48万元，家中拥有一辆品牌汽车68万元，家庭现居住市中心三室一厅普通住宅，目前市值约合186万元。在儿子大学校园附近有一套两居室住房，市值约合128万元。家庭存款情况中，银行活期存款220万元，一年定期存款1100万元。

理财目标

第一个理财目标：需要计划儿女教育金问题，儿子出国留学四年，计划每月费用2.5万元，四年合计120万元。女儿大学二年级，想继续读研三年，未来准备在国内军事国防方面发展，没有出国留学打算。李女士需要为女儿准备五年未来学业费用，计划每年4万元，五年合计20万元。一双儿女的教育金及海外留学费用的支出，希望有足够的资金提供保障。

第二个理财目标：李女士除基本社保之外，夫妻二人并无其他保障，准备建立一套比较全面的家庭保险保障。

第三个理财目标：夫妻养老金的以双方寿命80岁进行估值计算，希望有更好的规划方案。

第四个理财目标：希望获取一些长期稳健的投资建议，让家庭资产配置更趋合理。

家庭收支储蓄表 (单位: 元)

工资收入	每月税后薪金	年税后薪金	全年合计
家庭总收入	—	—	1594000
李女士年收入	130000	1560000	1560000
李女士丈夫退休金收入	2000	24000	24000
李女士丈夫稿费收入	—	10000	10000
家庭总支出	—	—	560000
家庭生活支出	—	—	480000
赡养双亲费用	—	—	80000
家庭净收入	—	—	1034000
家庭收入储蓄率	—	—	64.87%

家庭现有财务情况 [资产负债表] (单位: 万元)

流动资产	银行存款	1320	消费负债	0
	活期存款	220		
	定期一年	1100		
投资资产	股票	0	投资负债	0
	基金	0		
自用资产	自用资产	382	自用负债	0
	自有住房	314		
	自有汽车	68		
总资产		1702	总负债	0
净资产		1702	负债率	0



■理财师: 王丽莎, 中国工商银行股份有限公司天津分行红桥北马路支行财富管理中心理财经理, 中国工商银行股份有限公司理财支持团队成员, 拥有AFP金融理财师资质。

目前家庭财务状况分析:

从收支储蓄表来看, 家庭收入自由储蓄率64.87%, 收入大于支出, 每月有结余。家庭成员保险保障需要补充, 以控制未来不可预知的风险。最为需要规避意外风险的家庭成员自然是李女士, 以避免意外事故给家庭带来收入链断裂问题。

家庭从成熟期走向空巢期需要完成子女教育、子女成家立业、夫妻双方养老金储备等。因此, 合理配置产品选择最优方案是至关重要的。

理财规划

理财目标一: 计划儿女教育金问题

李女士目前45岁, 应该还可以再工作十年, 按不考虑李女士未来加薪的保守方式计算, 1560万元对于维持孩子教育费用支出, 还是有充足实力的。根据家庭收支储蓄表分析得出, 家庭每年有56万用于生活支出和赡养双亲费用, 净收入为103.4万。

• 方案一:

每年用李女士净收入100万元支付孩子教育费用, 连续四年支付34万元, 第五年仅支付女儿学费4万元, 每年剩余几十万元可以做投资积累。

• 方案二:

因年龄增长投资积累处于保守状态, 李女士可以把1100万存入定期一年, 按照现行一年存款利率3.25%计算, 一年利息为35.73万元, 支付一双儿女教育费用可以用定期利息所得抵消。等待完成孩子教育目标之后, 再改变1100万元投资计划。

• 方案三:

李女士目前拥有活期存款220万可以作为教育费用, 儿女教育费用合计140万, 在第五年只是支付女儿4万元。剩余80万元可以作为旅游和养老养生维护身体健康使用。为了避免220万元存入活期账户收益

率低, 可以将这部分资金银行理财产品, 将产品到期日与孩子支付学费时间做到正好吻合。这其中需要注意的是, 资金支付不要存在时间抵触, 最好是支付费用前十天半个月理财资金回归活期账户。

理财目标二: 家庭保险保障合理配置

首先是家庭主要经济支柱李女士需要保险补充, 除单位给予的五险一金之外, 还需添置定期险保额, 以李女士对家庭经济贡献价值为标准、人身意外身价保险、重大疾病补充保险, 以防李女士发生意外时, 给家庭经济带来损失能够及时做好弥补, 把家庭经济损失化解最低。

对于李女士丈夫的保险也是意外险、医疗险补充保险, 即使在单位保险保障空缺的情况下, 李女士丈夫出现疾病问题时候, 也是能够得到医疗补偿, 缓解家庭因治病所造成的经济负担。

孩子的保险保障以社会团体保险保障为主, 作为父母可以在经济富裕的情况下, 为孩子投保少儿教育保险和人身终身保险, 这类保险除了一部分资金可作为保险储蓄增值收入外, 主要目的是补充重大疾病、住院医疗补偿保险, 可以减轻意外风险对家庭所造成的经济负担。

◆ 提醒:

除了关注家庭成员保险, 李女士还应该考虑企业的保障。

李女士的公司有连锁企业十余个, 作为董事长, 她还需要做好企业责任保险和产品责任保险, 防范因外力等因素造成企业经营中风险。同时, 还可做好高层管理人员责任互保企业股份互保责任保险, 以帮助李女士减轻经营中经济负担压力的, 防备国内外各种因素造成企业经营风险。

Link:

签订寿险合同需要了解的通用条款

人寿保险以人的身体和生命为投保对象, 而且期限一般较长, 因此, 保险合同中的条款也比较复杂。投保者应对以下通用条款有所了解。

1. 宽限期条款

一年期以上分期交费的人寿保险, 对于续期保险费的交纳, 一般设有60天宽限期, 即在交费对应日后60天内交纳保险费的, 保险公司不收取延期交费的利息。而且, 对于宽限期内发生保险事故的, 保险公司仍给予赔付, 但会从支付的保险金中扣除欠交的保费及利息。如果超过60天宽限期仍没有交纳保险费, 保险单就会失效。也就是说, 如果投保人因疏忽或者其他原因没能按期交费, 只要在应交费日后60天内交费, 保单就不会受影响。

2. 复效条款

人寿保单因投保人不按期交纳保费致使保单失效后, 自失效之日起二年内, 投保人可向保险公司申请恢复合同效力。保险公司对于投保人的复效申请要进行审查, 同意后投保人须补交失效期间的保险费及利息, 保单可恢复效力。如果保单失效两年内投保人不申请复效, 保单将永久失效。

3. 误报年龄条款

在寿险保单中, 年龄会直接影响保险公司收取多少保费, 误报年龄条款规定了投保人误报年龄时的处理方法。对于被保险人年龄不真实, 并且真实年龄不符合合同要求的, 保险公司有权解除合同; 对于被保险人年龄不真实, 致使投保人缴纳的保险费少于或多于应交保费的, 缺少的部分要由投保人补齐, 多出的部分保险公司要退还给投保人。或者不对保险费进行调整, 而在给付保险金时, 按照实交保险费与应交保险费的比例支付保险金。

4. 受益人条款

受益人是被保险人身故后有权领取保险金的人。人寿保险中, 受益人可由被保险人或者投保人指定, 投保人指定受益人时须经被保险人同意, 指定可以是一人或数人。如果被保险人没有指定受益人, 被保险人身故后, 保险金将作为被保险人的遗产由他的法定继承人获得。法定继承人是依据法律确定的, 有时是若干人。确定受益人需要被保险人亲笔签字认可(如未成年, 由法定监护人代签)。

李女士家庭成员保险情况表

投保人	被保险人	受益人	保险品种	保额万元	备注
李女士	李女士	李女士丈夫	人身意外	100	出行飞机等风险因素
李女士	李女士	李女士丈夫	终身寿险	400	保障家庭经济稳定性
李女士	李女士	李女士丈夫	重大疾病险	60	重大疾病保障补偿
李女士	李女士	李女士丈夫	女性医疗险	30	特殊病理有保障
李女士	李女士	李女士丈夫	分红型年金保险	100	退休后多一份养老金来源
李女士	李女士丈夫	李女士	人身意外	100	外来各种风险因素
李女士	李女士丈夫	李女士	重大疾病险	40	重大疾病保障补偿
李女士	李女士丈夫	李女士	分红型年金保险	100	退休后多一份养老金来源
李女士	李女士儿子	李女士	人身意外	100	出行中各种风险因素的保障
李女士	李女士儿子	李女士	重大疾病险	30	重大疾病保障补偿
李女士	李女士女儿	李女士	人身意外	100	出行中各种风险因素
李女士	李女士女儿	李女士	重大疾病险	30	重大疾病保障补偿



图/东方IC

■个人理财中一项非常重要的问题就是安排好退休生活，只有提前做好退休后家庭理财规划，才能有精力、财力做自己想做的事情。

理财目标三：夫妻养老金准备

夫妻养老金的准备，以双方寿命80岁进行估值计算。李女士准备55岁退休，这样未来还有十年工作收入，之后进入退休年龄，每月退休金约为5000元，丈夫每月退休金2000元，合计7000元。那时夫妻生活进入空巢期，子女已经独立生活。考虑未来通货膨胀因素7000元维持夫妻日常生活应该还是可以的。但是进入老年期，难免出现腰酸腿痛等各种小病症，夫妻准备长期进行足疗养生按摩等身体保健方式，夫妻每周同行一起去享受，每次费用控制

400元之内，每年这项保养费用需要2万元。粗略估算到80岁费用大概在50万元左右。同时，每月还应预备医疗费用以备出现重大疾病。

此外，退休之后夫妻双方准备每年出行旅游三到四次，按照季节不同去享受不同人文风情，每年旅行费用控制在10万元—15万元，到李女士75岁方停止旅行安排，这样粗略估算，旅行计划时间为20年，那么这项费用为200万元—300万元。

◆提醒：

估算每年医疗费用支出，人老年龄增长疾病也在不断增添，许多不确定因素，必须为晚年准备充足医疗费用，夫妻合计准备200万元保障医疗费用。

如何选购养老险？

当前，我国实行的是社会基本养老保险、企业补充养老保险（即企业年金）与商业养老保险相结合的多层次养老保障制度。社会保险的原则是“广覆盖，低保障”，也就是说，从个人角度，如果你想退休后有与现在消费水平持平的生活水准，你就需要选择适当的商业养老保险来补充自己的养老生活。

目前，市场上的养老保险产品主要有传统型、分红型养老、投连型和万能型等几种。传统型养老险预定利率确定，领养老金的时间、金额也可以在投保时明确选择和预知，回报固定，保险规划但劣势是很难抵御通胀的影响。而分红型养老，有保底的预定利率，利率比传统养老险稍低。但分红险除固定生存利益之外，每年还有不确定的红利分配。传统型和分红型养老保险比较适合工薪阶层；而投连型和万能型保险由于投入较高、风险较大，比较适合风险承受能力较强的高收入人群。

此外，选择养老保险应牢记三大原则：一是选公司。养老保险往往会伴随自己的一生，因此不能只看价格，必须选品牌好、实力强、服务好的公司。二是只有适合自己的养老保险才是最好的，否则再便宜也不能称为价廉物美。三是购买顺序不能颠倒：先保障后储蓄盈利，先成人后儿童。即优先选择纯保障型的险种，如疾病和意外等险种，再考虑养老保险。成人是家庭经济的支柱，先为成人投保高保障的寿险或健康保险，再考虑儿童的教育和医疗险。

Link:

CUSTOMIZATION

理财目标四：家庭资产配置

李女士希望获取一些长期稳健的投资建议，让家庭资产配置更合理。虽然未来还有十多年工作收入，但之后的很长时间里只有退休金作为固定收入来源，为了不降低生活质量，做好现有资产配置是非常有必要的。

理财师根据李女士家庭情况，给出如下理财建议：

- 流动资金保持金额50万元，借记卡活期账户保持5万元、灵通快线35万元、工银货币基金20万元。这样短期流动资金都能灵活运用收益相对达到最高。

- 中期固定收益投资资金保持600万元，定期一年存款200万元主要用于子女学费准备，信托型理财产品300万元，凭证式国债100万元。

- 权益类投资350万元，股票投资50万元、投资基金300万元分别三种类型为指数型、股票型、债券型各100万元。

- 投资分红型年金保险200万元，夫妻每人各自100万元准备养老所用。剩下120万用于各种保险投保使用。

- 李女士未来十年工资收入扣除应支出项目之后，余款近百万元可投资黄金。黄金一直以来都是具有资产的保险功能，一般是您所有资产5%—10%要配置黄金。但要切记，黄金不是拿来盈利的而是保险的，一旦有重大风险发生时，黄金才是最稳固的资产。

风险揭示：

- 1.本案例设计方案建议的理财内容存在一定流动性风险，如果李女士急需变现可能存在本金亏损风险。
- 2.方案建议的投资品种配置计划中包含风险投资工具，如：指数基金、股票型基金、黄金储藏等，难以控制市场波动带来收益的不确定性。
- 3.人民币理财和国债可能面临市场利率风险带来理财收益变动。
- 4.理财方案的设计与实施需要根据李女士风险承受能力以及市场行情进行定期修正调整，理财经理每年提供一次定期理财执行检查分析服务，对于不符合市场运作投资品种会做出一定调整。Ⓜ