

富足人生
从富国定投开始



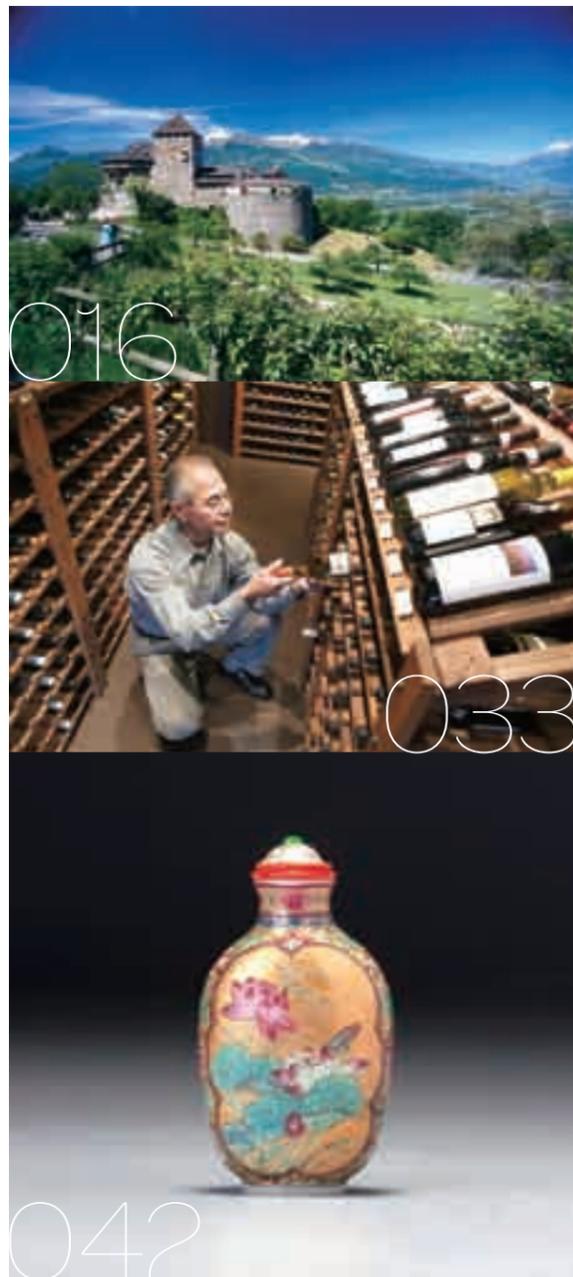
定投富国一小步
富足人生一大步

 富国基金
Fullgoal Fund



全国统一客服号 400-888-0688
95105686

公司网站: www.fullgoal.com.cn



010 卷首
符号的潜意识表达

012 资讯

018 专栏
“面子文化”PK家族企业 018
时代广场的瞬间 019
如何把握银价运行主流趋势 020
如果市场永远低估你的持股 021

022 财富之旅

024 势点
品位 专属 私享 024
做生活的“私享家” 026
更多的定制生活 028
顶级财富定制——私人银行 034

036 财富人生
普罗霍洛夫：另类寡头的危机哲学 036
做最好的自己
——专访阳光媒体投资控股有限公司董事局主席 杨澜 038

042 魅力投资
浓缩珍品典藏华人艺术 042
2011全球顶级艺术博览会预览 047

您身边的银行 可信赖的银行



个人小额贷款

融资助力 把握商机



个人小额贷款是中国工商银行向客户发放的用于合法经营活动所需小额、短期资金周转的人民币贷款。

- 无需抵押，担保方式灵活
- 手续简便，贷款发放快捷

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC  中国工商银行



060

066

■ 工行索引

- 宝贝成长 / 广告 / 封二
- 个人小额贷款 / 广告 / P3
- 畅游北京灵通卡 / 广告 / P5
- 淘宝灵通卡 / 广告 / P7
- 工行积存金 / 广告 / P9
- 绿色生活主题—灵通卡 / 广告 / P11
- 工行倾力建设国际一流绿色金融机构 / 资讯 / P15
- 第八次获评“中国最佳银行” / 资讯 / P15
- 个人网上银行客户过亿 / 资讯 / P15
- 中国工商银行股份有限公司广东分行营业部财富管理中心 / 财富之旅 / P22
- 顶级财富定制——私人银行 / 势点 / P34
- 一个孩子的成长清单 / 财富报告 / P51
- 儿童成长长期家庭财务规划书 / 财富报告 / P54
- 五重选择, 为子女建第一桶金 / 财富报告 / P60
- 以保险加固子女健康成长 / 财富报告 / P65
- 与银行打交道——贵重物品全托管 / 财富报告 / P68
- 牡丹卡家族 / 卡生活 / P71
- 携卡去旅行 / 卡生活 / P74
- 代理实物贵金属等七则 / 金融超市 / P78
- 中国工商银行股份有限公司广东佛山分行南海支行财富管理中心 / 财富之旅 / P86
- 用美酒战胜通胀 / 投资 / P90
- 对冲基金来了 / 投资 / P93
- 稀缺性投资思维 / 投资 / P96
- 全球顶级赏海区域推荐 / 甄选 / P112
- 属于这个时代的英雄坐骑 / 甄选 / P116
- 精通夏日基础款西装 / 甄选 / P120
- 超时尚皇室婚礼童趣单品 / 甄选 / P123
- 工银商友俱乐部 / 广告 / 封三
- 价值驱动美好生活 / 广告 / 封底

049

财富报告

- 定制 | 理财与成长同步——给孩子一份锦绣“钱程” 050
- 一个孩子的成长清单 051
- 儿童成长长期家庭财务规划书 054
- 五重选择, 为子女建第一桶金 060
- 以保险加固子女健康成长 065
- 顾问 | 与银行打交道——贵重物品全托管 068
- 卡生活 | 牡丹卡家族 071
- 携卡去旅行 074
- 金融超市 | 代理实物贵金属等七则 078



畅游北京灵通卡



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

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





084



113



118

081 **发现**
欧莱雅百年传承的第三条道路 081
别让数字“误读”真相 084

086 **财富之旅**

088 **投资**
抗通胀资产配置之道 088
奢侈品投资西风东渐 089
用美酒战胜通胀 090
对冲基金来了 093
稀缺性投资思维 096

099 **大牌**
全球财富传奇之凯雷投资集团 099
百年经典品牌故事之宝格丽 104

108 **爱我**
防辐射手册

111 **甄选**
旅行 | 全球顶级赏海区域推荐 112
试车 | 属于这个时代的英雄坐骑 116
风尚 | 精通夏日基础款西装 120
超时尚皇室婚礼童趣单品 123
书评 | 焦虑是一种常态 127

您身边的银行 可信赖的银行



淘宝灵通卡

淘宝灵通卡 网购更灵通



淘宝灵通卡领新上市

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

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

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588



ICBC  中国工商银行

ELITE LIFE

主管 | AUTHORITY

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

主办 | SPONSOR

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

联办 | CO-SPONSOR

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

编辑出版发行 | PUBLICATION & DISTRIBUTION

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

高级顾问 | SENIOR CONSULTANT

- 罗熹_Luo Xi
- 魏国雄_Wei Guoxiong
- 学术顾问 | SCHOLARLY CONSULTANT (以姓氏笔画为序)
- 李扬_Li Yang
- 谷澍_Gu Shu
- 易纲_Yi Gang
- 唐双宁_Tang Shuangning
- 海闻_Hai Wen
- 樊纲_Fan Gang
- 潘功胜_Pan Gongsheng
- 赖小民_Lai Xiaomin

编辑指导委员会 | EDITORIAL BOARD

- 主任 | DIRECTOR
- 李卫平_Li Weiping
- 副主任 | VICE-DIRECTOR
- 马方一_Ma Fangyi
- 杨勇革_Yang Yongge
- 委员 | COMMISSIONER
- 辛峰_Xin Feng
- 肖冰东_Xiao Bingdong
- 田海永_Tian Haiyong
- 王星_Wang Xing
- 王晓庆_Wang Xiaqing
- 周铎_Zhou Hua

总编辑 | CHIEF EDITOR

李春满_Li Chunman

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

项成_Xiang Cheng

副社长 | VICE-PRESIDENT

赵春燕_Zhao Chunyan

社长助理 | PRESIDENT ASSISTANT

苍敏_Cang Min

副主编 | SUBEDITOR

郭婷婷_Guo Tingting

市场总监 | MARKETING DIRECTOR

郭京宾_Guo Jingbin

市场部主任 | MARKETING DIRECTOR

周颖_Zhou Ying

市场部副主任 | DEPUTY MARKETING DIRECTOR

辛宏_Xin Hong

发行主管 | PUBLISHING MANAGER

王淼_Wang Miao

印制总监 | PRINTING DIRECTOR

李平_Li Ping

办公室主任 | OFFICE ADMINISTRATOR

付晓微_Fu Xiaowei

策划总监 | PLANNING DIRECTOR

郭婷婷_Guo Tingting

策划部主任 | PLANNING DEPARTMENT ADMINISTRATOR

李婉娜_Li Wanna

策划主管 | PLANNING MANAGER

张丽_Zhang Li

策划编辑 | SENIOR EDITOR

钟亚超_Zhong Yachao

陈方诗_Chen Fangshi

周晓艺_Zhou Xiaoyi

实习编辑 | EDITOR INTERN

于丹_Yu Dan

编辑部主任 | EDITORIAL ADMINISTRATOR

左澈_Zuo Xu

设计主管 | DESIGNER

王丹威_Wang Danwei

编辑 | EDITOR

张中英_Zhang Zhongying

顾晓欢_Gu Xiaohuan

黄敏_Huang Min

美术编辑 | ARTS EDITOR

徐金晓_Xu Jinxiao

王晓岚_Wang Xiaolan

驻京办主任 | VICE ADMINISTRATOR OF BEIJING OFFICE

侯焰军_Hou Yanjun

驻京办副主任 | BEIJING OFFICE DIRECTOR

赵小兵_Zhao Xiaobing

广告经理 | ADVERTISING MANAGER

刘丽芳_Liu Lifang



副社长电话: 0431-84990020
 社长助理电话: 0431-84990085
 副主编电话: 0431-84990485
 市场总监电话: 0431-84990087
 印制总监电话: 0431-84990482
 市场部电话: 0431-84645891
 策划部电话: 0431-84990044
 编辑部电话: 0431-84647354
 办公室电话: 0431-84990483
 驻京办电话: 010-85818497

网址: www.time2002.com

Email: e.life@sohu.com

北京地址: 北京市朝阳区十里堡北里晨光家园216号楼2503室

邮政编码: 100025

长春地址: 长春市二道区公平路448号

邮政编码: 130033

每期定价: 28.00元

全年定价: 336.00元

印刷: 沈阳天择彩色广告印刷有限公司

出版日期: 2011年05月05日出版

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

本社通过ISO9001: 2008质量管理体系认证

注册号: 04406Q11405ROS

■ 本期合作机构

• 华盖创意图片社



• phototex



• 东方IC



• 视觉中国



• 嘉实基金管理有限公司



• 爱柯斯因有限公司



• 简金秋时装(北京)有限公司



• 男人风尚



ICBC 工银金行家 积存金



稳步增金

工商银行每日为您购入黄金, 助您平摊成本, 分散风险

积少成金

每月最低只需 200 元, 即可以小资金, 参与黄金大投资

多样选金

可兑换工商银行丰富的贵金属实物品种, 也可兑换现金

赚取真金

点滴积累, 持续参与黄金投资, 时间为您创造更多财富

ICBC 中国工商银行
 网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588



联合推广

绿色生活主题—灵通卡

Segmentation Value Under The Symbol Resources

符号的潜意识表达

文_袁岳 [零点研究咨询集团董事长] 策划编辑_张丽 责任编辑_张中英

在吃不饱穿不暖的时代，人们要的是凑和的消费与很实在的功用。而经济加速发展给生活的最大改变，就是人们不仅满足于功能需求，同时也更倾向于功能以外的需求，我称之为风格需求——喜欢一件衣服，不是因为它可以保暖或者可以遮羞，而是因为它的质感、款式、花纹、颜色或是其他元素；喜欢一盒牛奶，或许是因为其广告提出的诉求、相关的明星代言、很好的包装，还有合适的销售场所；喜欢一部手机，可能是因为它的界面设计、外形设计等。总之，喜欢往往是某些把这个东西与其他同样功能的东西区别开来的风格因素。因此，我们把所有这些风格因素称之为符号资源——语言、色彩、线条、素材、格式、结构、规模、组合。我们在选择朋友、选择商品、选择课程、选择很多东西的时候，固然考虑实质因素，但更多的是在考虑符号资源。有更多符号资源者往往有更好的选择，我们周围也不断涌现出越来越多的符号资源——艺术作品、设计、语言艺术、身体语言等。

事实上，我们今天判断事物大量地使用了语言，但语言符号本身在被经常反复使用的时候也形成了很多熟练的心理防御技术，因此，其他的符号是人们所不熟悉的，但却更容易探知某些真实。总之，人们在一个超越了功能需求的时代，可以从事一项非常重要的工作，从各种素材中提取符号元素，再去整合与编制新的、有魅力的符号——品牌、外观、样式，因为我们本身需要更好的符号体系来装备自己，以让他人读出自己表达的某些价值，或者把自己与拥有其他符号的人区别出来。

区隔的需要，要求符号设计与制造者做两件事情：或者是挖掘新的符号资源，或者把原有的、不同领域的、新旧不同的符号资源做创造性的新组合。无论是前者或后者，人们都需要打开自己的思路与视野，去寻求新思路。在符号资源开发中，这种思路最为重要的来源就是距离感管理——寻找远距离因素：可能是久远的历史造成的距离（古代服饰与饮食）；可能是向社会地位的顶端去寻找（古代的宫廷文化与当代的国宾或者特供文化）；可能是跨越地理距离的寻找（外国人的推崇、化外的稀少事物、少数民族元素、太空概念）；也可能是跨越真实与虚拟界限的寻找（科学幻想、游戏世界）；还可能是跨越不同学科与领域的组合。这样的寻找，对我们的学习能力、行动能力、探索能力与跨越能力提出了极大挑战与刺激，它的报偿是丰富的，但是它所要求的投入也是巨大的。☺

携手杨澜
共享绿色生活



中国工商银行绿色生活主题—杨澜·灵通卡

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

强大金融功能：具有牡丹灵通卡全部金融功能，可在工商银行全国各网点办理个人金融业务。
增值服务功能：爱心捐助、粉丝会员、专场活动、专属礼品、网上论坛。



网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC  中国工商银行

01

NEW PRODUCT

新品



图/CFP



图/CFP



图/CFP

1. 新型水上飞行器亮相奢侈品展

加拿大工程师设计的新型水动力喷气推进器于4月16日亮相摩纳哥世界奢侈品展。这款名为“JetLev-Flyer”的飞行背包能够喷射出两条强大的水流，使用者可在水压作用下起飞并达到距水面近30英尺（约合9米）的高度。

[来源：视觉中文网]

2. 3D照片让视觉身临其境

4月21日，在北京国家会议中心举行的2011第十四届中国国际照相机械影像器材与技术博览会中心开幕式上，索尼“3D体验区”展出的3D照片，给参观者带来了身临其境之感。据介绍，3D照片与普通照片不同之处在于需要两个相机从两个角度同时拍摄、同时曝光，之后再经过后期制作达到特殊而逼真的3D效果。[来源：视觉中文网]

3. 能自动调温的“可持续公寓”

“可持续公寓”示范项目是中国与加拿大共同推动低碳经济发展的实际举措之一。近日，加拿大可持续公寓在重庆展出，该公寓由三个废旧集装箱改装而成，分为能源区、互动区和家居区三个部分，包含节能效果、互动体验、材料展示等内容。在可持续公寓中，不管是坐便器、冰箱，还是床和窗户，都使用了加拿大最新的环保低碳理念和设计。其中最让参观者啧啧称叹的当属“热能回收系统”。据现场工作人员介绍，该系统结合重庆气候量身打造，可将房间内人体释放热量和各种电器散发的热量回收，并自动调节室内温度与湿度。[来源：凤凰网]

02

LOHAS

乐活



图/东方IC



图/东方IC



图/东方IC

1. 有原则者更长寿

美国两名教授日前出版新书《长寿计划》。这本书分析了一项持续80年的长寿研究，最后得出结论：有原则者更长寿。首先，这些人更愿意遵守规则，保护自身健康，避免如吸烟、不系安全带开车等高风险行为。其次，有原则者的性格特点让一个人更容易建立健康的关系。另外，有原则者不仅对那些由坏习惯导致的疾病“免疫”，同时也容易患上其他疾病，这可能是因为有原则者和无原则者脑部某种化学成分的水平不同。其他有助于长寿的因素还包括与他人保持紧密联系、多参加其他外界活动等。[来源：新华网]

2. 遗忘是由于记得太多

科学家称记不住东西是因为你记住的东西太多，你需要对你的大脑进行一次大扫除，删除多余的记忆。相关实验显示，年纪大的人记忆力差并不是因为脑子不够用，而是因为他们头脑运转灵活，处理手头工作时，不相干的记忆会不停地冒出来干扰他们。蒙特利尔肯考迪亚大学的马文·布莱尔称，老年人似乎很难剔除无关信息，这让他们难以集中精力处理眼前的事情。他建议那些记不住东西的人放松身心，忘掉那些不重要的事。另外，通过学习语言或乐器都能保持大脑的年轻态。[来源：《环球时报》]

3. 常与鲜花为伴能减压

美国新泽西州立拉特格斯大学心理学教授珍妮特·莫里斯最新研究发现，花朵带来的良好情感体验远远不止60秒。在调查中，研究者走访了150名妇女。他们给每位受访者带去不同的礼物，包括鲜花、水果和糖果，并观察受访者收到礼物后的反应。结果发现，女士们收到鲜花后最兴奋。此外，得到鲜花的女性在回答问题时，想法更积极、更正。研究者通过另外的试验发现，花卉还有助于拉近人与人之间的距离，使人展露笑容、喜欢交谈，还能促进认知功能、提高记忆力。哈佛医学院研究发现，家里摆放鲜花的人感到的压力和焦虑会更少。而且，花卉还能帮人迸发灵感，获得新创意。对女性而言更是如此，常与鲜花为伴，可以让她们想出更多、更新的解决问题的办法。[来源：人民网]

03

FINANCIAL WORLD

金融世界

■图为4月15日，在海南博鳌举行的“私募股权与创投资本：成长的烦恼”论坛上各专家讨论的场景。

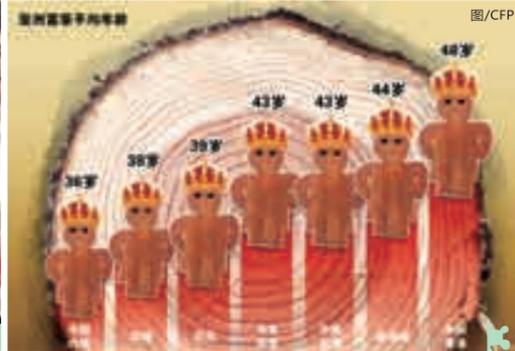


图/东方IC



图/东方IC

■图为汇贤房地产投资信托基金国际配售超额认购的场景。



图/CFP

■图表：亚洲富豪平均年龄。

1. 私募债券发行配套制度已厘定

银行间市场交易商协会已于3月厘定了私募债券发行配套制度，私募债券的发行主体没有明确的信用评级底线，但目前各主承销商上报的项目中信用评级较高的央企占了绝大部分；发债规模方面也没有明确限制不得突破企业净资产40%的规模上限；债券流通方面，目前仅允许参与发行的投资者之间进行转让。[来源：《证券时报》]

2. 人民币国际化现巨大商机

中国香港地区第一只以人民币计价的证券产品——汇贤房地产投资信托基金（以下称“汇贤REITs”）4月29日正式在港交所挂牌交易。汇贤REITs此次在香港市场成功募集资金104.8亿元人民币，被很多香港金融界人士认为具有里程碑意义。至此，香港的人民币产品已经覆盖“定息产品、基金产品、IPO产品”三个方面，基本建立了人民币离岸市场的产品体系。人民币离岸市场的发展，既有助于隔离国际金融波动对内地市场的冲击，又可以弥补内地金融市场在法律和市场设施方面与海外成熟市场的时间差，对推进人民币国际化进程意义重大。[来源：中国金融网]

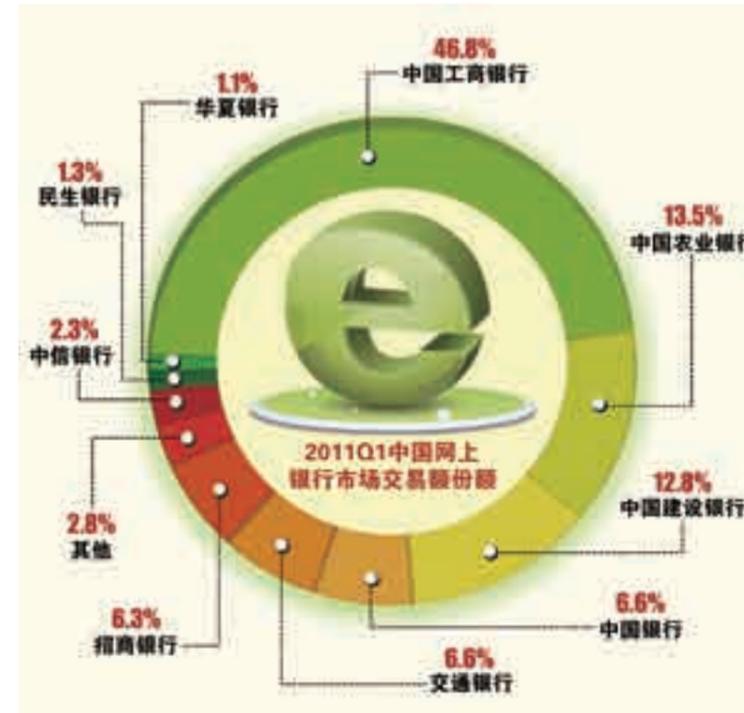
3. 350万美元——亚洲富人财富目标新定位

渣打银行4月11日发表“2011年优先理财趋势调查”报告中称，其访问了印度尼西亚、印度、马来西亚、韩国、新加坡、泰国及中国等十个国家和地区的财富人士，他们的人生财富目标是350万美元。事实上，这些受访的有钱人平均每人身价都超过130万美元，其中有六成受访者认为，在过去的12个月内，个人财富有所增加；而且81%的受访者相信，未来12个月内个人财富仍会增加，比全球的平均预期高出10%，显示出乐观的预期。此外，在经历全球金融风暴后，亚洲区内的财富人士倾向保持较为平衡的投资态度，但对风险的承受度各有不同；51%的受访者认为资本成长与本金安全同样重要。[来源：中国新闻网]

04

ICBC CHANNEL

工行频道



■2011年第一季度网上银行市场占有率。

1. 工行倾力建设国际一流绿色金融机构

近日，中国工商银行正式向全行下发了《绿色信贷建设实施纲要》，明确将推进绿色信贷作为工行长期坚持的重要战略之一，并且提出了构建国内领先、国际一流绿色金融机构的发展目标。截至2010年末，工行绿色经济领域项目贷款余额已超过5000亿元，同时，环境友好及环保合格客户数量及贷款余额占工行全部境内公司客户数量及贷款余额的比例均在99.9%以上，其余不到0.1%的客户和贷款也正在环保达标评审的过程中。《绿色信贷建设实施纲要》的施行既有力促进了经济发展方式的转变与“十一五”节能减排目标的实现，又实现了银行信贷业务的可持续发展。[来源：中国新闻网]

2. 第八次获评“中国最佳银行”

日前，由美国《环球金融》杂志主办的2011年度新兴市场国家最佳银行评选中，中国工商银行最终在激烈的竞争中胜出，再度获评“中国最佳银行”奖项。与此同时，工行在澳门的子公司工银澳门也在本次评选中获评“澳门最佳银行”奖项。《环球金融》杂志在对工行的获奖评价中表示：该行存贷款市场份额领先同业，不良贷款连续数年实现下降，财务实力强劲。此外，工行还积极拓展境外市场，对亚洲及亚洲以外的市场进行战略性投资，全球化发展战略稳步推进。[来源：中国金融网]

3. 个人网上银行客户过亿

截至2011年3月末，工行个人网上银行客户数超过1亿户，达到1.02亿户，成为国内首家拥有“亿级”个人网上银行客户群的商业银行。同时，电子银行业务在工商银行全部业务量中的占比超过了60%。电子银行已成为客户办理业务时的首选渠道。[来源：中国工商银行网]

05

EXPLORATION

探世界



1.微晶片植入人体运动时可手机充电

美国科学家发明了一种叫纳米发电机组成的手机微晶片,如果植入人体后,可以把人体的运动,甚至器官活动产生的能量转化成电能,进而为手机充电。这种纳米发电机是由美国乔治亚州科技大学的科学家们研发的,他们发现氧化锌支撑的金属丝受震动时就会产生微弱的电量,人体的任何一个动作,比如抬手指都能产生震动并且发电。如果是使用数百万条纳米金属丝制成一个纳米发电机,5个纳米发电机组成的微型晶片就能产生3伏特的电量,相当于两颗5号电池。而且纳米发电机比人类的一根头发还纤细500倍,理论上它几乎可以植入任何载体,比如衣服、鞋子,甚至人的心脏。如此一来,人类的每一次心跳就可能成为iPhone的能量来源。[来源:中国广播网]

2.虚拟替身技术接近成熟

据报道,加利福尼亚大学和斯坦福大学研究虚拟现实的两位负责人称,一种使用替身参加的三维会议技术接近成熟。按照他们的设想,个人“阿凡达”将很快出现,虚拟替身技术可能在未来5年内变成现实。加利福尼亚大学虚拟环境研究中心主管布拉斯科维奇和斯坦福大学虚拟人类互动实验室主管贝勒森博士称,在实验室进行的虚拟现实研究中,虚拟替身参加三维会议的技术已经接近为一种可行技术。他们为名叫德夫的人设计了一个替身,德夫本人在偷懒睡觉,而他的替身却在参加早上8点的公司会议。[来源:科技日报]

3.欧洲袖珍小国整体出租

企业界为了答谢客户,常重金租赁豪华游艇、度假别墅或豪华套房来接待客户。现如今,他们只需要花7万美元(约46万元人民币)就可租下一整个国家——这个国家就是欧洲袖珍国列支敦士登。列支敦士登计划以一晚7万美元的租金向私人开放,服务内容除了供应150人的食宿外,还将提供临时专用货币。当然,出租国家期间,该国的3.5万名公民仍将照常生活。租客抵达时,将获赠象征性的国家钥匙,接着在元首汉斯·亚当二世的庄园内品酒,其他活动还包括滑雪橇、看烟火表演、乘马车巡游首都等。[来源:《中国日报》]

06

OBSERVATION

沸点观察



财富与长相有关?

1.成功人士都长相相似

英国一份最新的研究报告显示,成功人士都拥有相似的长相。这份报告是基于全英富商的面部特征研究得出的。报告称,成功男士都拥有罗马鼻(鼻骨处隆起,鼻梁长),鼻翼宽、眼距宽。研究人员表示,英国服装业富商菲利普·格林拥有典型的罗马鼻;威斯敏斯特公爵的鼻翼外扩;旅居英国的印度钢铁大王拉克西米·米塔尔的双眼距离很宽。另外,成功人士的“标准脸”还有一个特点,那就是额头后倾,这样的人才思敏捷,脑子反应很快;相对的,额头前倾、鼻翼窄的人则更可能是替富人打工的理财专家。女性成功人士则大多拥有长人中、高额头和舒展的眉形。富商菲利普·格林的妻子蒂娜、荷兰啤酒“喜力”的女继承人沙林·卡瓦柳都有一个高额头。[来源:《重庆晚报》]

2.美貌确能带来财富与快乐

针对全球2.5万多人所做的最新调查发现,有钱未必能买到快乐。但靠着美貌,既能赚到更多的钱,也能过得更加快乐。美国德州大学奥斯汀分校经济学家分析1971年—2009年间在美国、加拿大、德国和英国进行的5项大型调查资料发现,漂亮的人通常比外貌普通或丑陋的人快乐。这项研究报告的主要作者海默梅许表示:“美貌的快乐效应大多来自于美丽对经济成果的影响。”他多年来致力于研究吸引力的效果,其早期的多项研究也显示,美貌会通过数种方式带来更多财富,包括长得较好的人通常赚的钱也较多,而且会和比较漂亮、收入也较高的人结婚。[来源:中国新闻网]

3.女性比男性更能以貌取胜

总部位于德国的劳工研究学会发表文章称,“美貌能带来财富与快乐”对男性与女性都适用,不过研究人员表示,美丽对女性快乐的影响比对男性更直接。研究人员表示:“对女性来说,走在路上要打扮漂亮这很重要;打扮丑陋走在路上,会令女性不愉快。而对男性而言,外表好看和快乐的直接关系没有这么大。”这位研究人员在2002年曾针对购买更棒的服饰和化妆品,以及剪更好看发型的效果进行研究,并表示这些对美貌的帮助不大。美丽在很大的程度上是由脸庞的外形决定,这包括对称性与五官的组合方式。[来源:新华网]

伴随改革开放,中国有许多家族企业得以不断成长,而创始人往往是企业的灵魂,在企业的发展历程中起着支撑作用。企业文化和创始人的文化紧密融合,最终形成了人们所说的家族企业。人不可能青春不老,如何让人创造的企业永远青春不老?我们这批人终有一天会老去,相信所有企业的创办人都希望能够探索出让企业“青春永驻”的秘诀。

汤普森金融咨询公司对欧洲家族企业进行的一次调查显示:在法国、德国、意大利、西班牙、瑞士及英国等股市中,家族企业板块近10年的总体走势要强于没有血脉传递关系的企业板块。一些经济界人士也认为,家族对企业的绝对控制有时非但无害,

反而有益于企业的长远发展,因为家族企业拥有一般企业所没有的东西,即维护家族团结和财富的共同愿望。所以说,家族企业本身不是问题,而家族化管理才是问题。太太管钱、弟弟管销售、妹妹管生产……这种个体户式的家族化管理模式在企业初期发展过程中发挥了特有的作用,比如对企业成本的控制。但当企业发展到一定规模时,这种个体户式的家族企业将难以为继。

一方面,既然公司本身具有社会属性,就要本着对社会负责任的态度,实现企业管理系统化、规范化、制度化、集约化和流程化。尽量避免以往家族化管理时感情因素、面子因素、关系因素影响决策的情况存在。

另一方面,企业的竞争是全球层面的竞

争,所以必须引进优秀的人才。因为无论任何一个多么优秀的家族都必然不可能在生产、销售、品牌、营销、财务、人事等各个领域兼备国际性优秀人才。

如何“去家族化”,是家族企业能否持续发展壮大的关键。试想:一个企业家、职业经理人,如何对董事长的太太、弟弟发号施令?在中国人的面子文化下,即使董事长授权且其亲戚也愿意接受指挥,恐怕执行者也不愿意做“恶人”。因为这些职业经理人自己都会不自觉地拿自己当“外人”。要是那些老板的亲戚和管理层搞对抗,而老板态度含糊的话,职业经理人就更难有所作为了。这种状况往往是家族企业目前面临的最致命的问题。④

"Face Culture" Pk Family Business

“面子文化”PK家族企业

文_丁世忠 [安踏体育用品有限公司董事局主席] 策划编辑_陈方诗 责任编辑_左淑

人不可能青春不老,如何才能让人创造的企业永远青春不老?我们这批人终有一天会老去,而所有企业的创办人都希望能够探索出让企业“青春永驻”的秘诀。

Moment of Times Square

时代广场的瞬间

文_亿恩 [贺克国际建筑设计咨询(北京)有限公司副总裁] 策划编辑_于丹 责任编辑_张中英

在高楼丛立的曼哈顿,高度不再是吸引人的唯一办法,或者说不是最好的办法。借助艺术、技术和金钱三者之间产生的魔力,纽约人在时代广场打造出了一个人间幻境。

很多人笃信,只有时代广场发出的信息,才真正具有时代的意义。在网络互通、信息泛滥的今天,人们更加关心信息的初始点。痴迷于商业神话的善男信女,乐于把纽约时代广场奉为红衣主教布道施法的正统神坛:商业王国的中心。

说到中心的构建,应追溯到古埃及。埃及人在庙宇之间的空地上竖立一根高耸入云的石柱,使远方的人们可以清晰地判定中心的方位。随后,人类在兴建城市的过程中,将其演义为多个版本:华盛顿的方尖碑、巴黎的埃菲尔铁塔、上海的东方明珠、迪拜的哈里法塔……人们希望在城市的广场上立柱而誓,将城市、国家以及全球的注意力汇聚至此。

上世纪初期,纽约跃为都市之王。那里的商人意识到,在高楼丛立的曼哈顿,高度不再是吸引人的唯一办法,或者说不是最好的办法。借助艺术、技术和金钱三者之间产生的魔力,纽约人在时代广场打造出了一个人间幻境。

这里数十层楼高的商业形象比比皆是,高清晰的像素发光体争相闪耀,纽约时代广

场的夜空被装饰得亮如白昼,而在真正的白昼,只有正午的片刻阳光才有机会展示它的光芒。天文数字的价位逼迫每一个广告单元的租用者尽其极限,将商业形象以夸张的手法,迅速地铭刻在观众的记忆中。超级天才的平面创意师们,利用最直接、穿透力最强的视觉语汇冲击人们的感知系统。

这里一张普通的面孔可以被放大数千倍,近在咫尺地安放在你的面前。商业利益发掘了时代广场周边任何细小的表皮,并植入商业的DNA。表皮之下流动着商业帝国躁动、热烈的血液,奔腾的血液使时代广场的情绪激昂亢奋、肌肤华丽、光鲜亮人。置身于众多争奇斗艳、瞬息万变的电子形象之中,你最直接的感受是天旋地转。在这里,任何人都无法感受到天和地的存在。每秒钟都在变化的表皮,使虚幻成为真实。如同酣醉之人体验周围的景物,或是城市酣醉之后的自我表白。

被无限夸大的时代广场,其真实尺寸十分有限。它的形成并非像古典主义城市那样,由规划师精心设计出一个中心广场,由此向城市的其他部分辐射发散。在曼哈顿纵横的街道网格中,保留了一条纵贯全岛的斜街——百老汇大街。它与第七大道交汇成一个仅有10度左右的锐角,产生了几块狭长蹩脚的街坊。虽然因此成为城市中的剩余空间,但是大量的交通汇聚,使精明的商人在这里捕获广告的商机。从上个世纪早期,周边建筑的价值开始被发掘,商业形象、公共宣传、时代风尚等各类主题广告开始充斥其中。渐渐地,豪商巨贾、时尚名媛也开始对广场趋之若鹜,希望利用这块黄金宝地扩大自我的感召力。许多形象通过它的放大而身价陡增,而诸多粉墨登场的画面多为过眼浮云。

然而,时代广场上一个永存的瞬间,恰恰不是金钱和商业利益的宣泄。1945年8月15日,成千上万的人们从四面八方涌向曼哈顿街区的交汇点——时代广场,庆祝一场战争的胜利。劫后余生,人们更加渴望重归真实的生活。那天的时代广场承载了人们的渴望和激情。时光的浮尘可以轻易遮住时代广场上奢华的璀璨,却无法掩盖简单真挚的印痕。那一刻朴实单纯的表达跨越了岁月的久远,成为时代广场上永恒的记忆。④

Let The Silver Price Fly

如何把握银价运行主流趋势

文_马文远 [特约撰稿人] 策划编辑_于丹 责任编辑_黄敏

导致亏损的原因远不止一个,但能够赚钱的投资者却有一个共性:能够把握行情的主流趋势,有耐心,稳得住气。

在我涉足贵金属行业的几年时间里,总是听见投资者不同的声音。银价上涨,喜声一遍;银价跌了,唉声叹气。

其实,出现这种情况也不难理解。因为T+D市场还没有形成多久,还处于成长中的幼儿期,而T+D市场的客户不是很成熟,很多都是从股票市场过来的客户。多数投资者习惯性做多,满仓操作的股票思维也总是难以改掉。在带有杠杆的双向市场里,这样的思维很容易导致爆仓风险,使得投资者血本无归。另外一类客户亏损的原因是,赚少赔多,频繁操作。虽然导致亏损的原因远不止这些,但能够赚钱的投资者却有一个共性:能够把握行情的主流趋势,有耐心,稳得住气。那么,应该怎样把握主流趋势?

随着信息化的发展,很多信息能够短时间内传遍世界各地。而白银作为一个国际性

金融产品,自然会受到很多因素的影响。目前影响白银价格的主要因素有:美元、边缘政治、通货膨胀、货币政策、原油、伦铜、白银的供给和需求等。在这众多因素中,谁才真正主导银价走势呢?

从物理学可知,当物体受到四面八方的力量推动时,物体移动的方向一定是所有力合成的方向。同样如此,在众多因素的影响下,银价的上涨或下跌也是这些因素的合成结果。这就不难想到,银价在上涨趋势中有回调,而在下降趋势中有反弹。因此,只要牢牢地抓住趋势,就能够有效避免“抓回调、强反弹”这样的风险。

另外,从概率论的角度出发,做回调和反弹的小波段行情,收益与风险并不成比例,往往风险大于收益,而做趋势恰恰相反。

由此可见,要把握好白银的主流趋势,最好“量化”投资策略。

首先,要广泛地收集市场信息。之后,整理信息,分析哪些因素对银价有影响作用,并分别列出利多和利空银价的因素。

其次,通过历史数据计算模拟,确定这些因素所占的权重。不过这些因素的权重也不是一成不变,需要根据市场的情绪和市场关注的焦点,做适当调整。另外,在特定的时期内,可能会有新的因素出现,需要及时列入所收集的信息。

最后,用这些因素和权重计算出银价主流趋势。若计算出来为正,表明银价上涨。若为负,表明银价下跌。若为零,银价很可能面临盘整。Ⓜ

如果我们思考到根本,常常会回到事物的本质,在投资领域也是一样。

从根本上去思考投资,我们会发现,把投资和股票市场分开来,我们才能获得投资的真谛,那个真谛很简单,就是参股一个好的生意机会。假设市场对我们投资的公司永远给出一个很低的市盈率或者股票市场不存在,我们要怎么样才能盈利呢?

从股份公司的历史来说,最初就是一些对某个生意感兴趣的人一起筹钱成立公司,根据投入金额的多少获得相应的股份,这些投资的收益不是来自股票市场的价格涨跌,而是来自公司一年真实收益的多少,如果公司收益增长30%且全部分给股东的话,那投资者一年就能获得30%的投资收益。

这也是笔者现在看待公司的方式。如果公司B每年增长25%,但是股票市场总是给予它10倍的市盈率。假设公司B的每股收益是1.2元,10倍市盈率则股价为12元。如果我们以12元的价格买入,公司明年依旧增长25%,股票市场依然给予10倍市盈率,那么到第二年期满的时候,每股收益是1.5元,股价就是15元,当年的收益为(15-12)/12,即25%。假定这种情况延续多年,公司本身一直增长强劲,我们从公司本身的发展中就能获得丰厚的收益。股票市场有可能在比较长的时间低估一个公司的价值,但慢慢会有人发现这家优秀的公司,等足够多的人想买入的时候,市场就会给予公司很高的市盈率,比如15倍,也许30倍,那个时候,你不仅能得到公司实质增长的收益,还能得到市场的奖赏,你的收益就会以倍数来增长。

关键是要找到稳定增长的且被市场不看好的优秀公司。这个年代找到低估的优秀公司并不容易,现在投资界的从业者都是聪明绝顶的人,一眼就能看明白的优秀公司,其股价早被市场抬得很高了,还有一些要下功夫才能发现的优秀公司,也被很多拥有雄厚资金和研究人员的公募基金和私募基金发现并重仓拥有,股价也很少有安全边际。

结合多年的投资经验,笔者从定位、报酬率、消费者市场表现和“市场先生”四个方面去挑选优秀公司。公司定位讲的是公司品牌在消费者心中打下烙印,品牌是消费者创造出来的,只要消费者的第一选择总是这个公司的产品,那么这个公司的品牌就会越来越强大,销量自然会逐渐增长。如果企业获得了心理上的优势,那么其竞争地位就是强大而稳固的。而事实却是,不少公司有

其定位,但是管理层不是在发扬优势而是毁灭优势,这时你会发现,公司会走下坡路。这种公司在财务报表上体现出来的就是其股东权益报酬率的下降,而一个具有定位且经营很好的公司,其报酬率会达到12%以上。

我们通过思考获得有定位的公司,同时通过看财务报表得到公司管理层的管理水平。但仅仅这些还都是“纸上谈兵”,我们需要看到公司产品实际销售情况和顾客对其服务的喜欢程度,我们要获得公司在客户那里的实际情况。

我们还需要等待一个好价格,过高的价格往往是买入优秀公司获得糟糕收益的原因。我们要利用“市场先生”的情绪,等待其给出非常低廉的价格,让其为我所用。耐心等待是投资过程中最重要的一个环节,那是一种自我战争。要获得投资上的超额收益,就要耐得住寂寞。不仅是在看待公司上要有特别的思路,还要在等待价格上有特别的定力。管理资金的过程有点像农民种庄稼,要经历一个播种、成长和收获的过程。在一段时间里,也许会经历下跌、回升、继续下跌等痛苦的过程,但一旦过了这个阶段,我们就会开始正向成长。Ⓜ

如果市场永远低估你的持股

文_周年洋 [特约撰稿人] 策划编辑_于丹 责任编辑_张中英

把投资和股票市场分开来,我们才能获得投资的真谛,那个真谛很简单,那就是参股一个好的生意机会。

If The Market Never Overestimate Your Stocks



■ 环境优雅的会客厅。



■ 私密雅致的洽谈室。

财富驿站：中国工商银行股份有限公司广东分行营业部财富管理中心
 财富顾问：林淡娜（拥有CFP国际金融理财师资质）
 财富专线：020—83786666-3319

中国工商银行股份有限公司广东分行营业部财富管理中心以“管家服务，优化财富”为核心理念，贯彻执行服务客户、服务支行的经营策略，采取独特的前台营销经理+中台理财经理团队+后台专家团队的“三对一”服务模式，全力协助各支行开展财富客户维护，与各支行携手共同实现对客户财富的有效管理。（定制方案详见P54—P59）

■ 宽敞幽静的会客厅全景。





QUALITY EXCLUSIVE PRIVATE

■德国哈根“香水瓶子高级定制展”在Osthaus博物馆展出，期间2000多种充满历史与现代气息的瓶子将在这里供游客欣赏。

品位 专属 私享

策划编辑_李婉娜 陈方诗 责任编辑_左淑

法国当代思想家莫兰说：“所有莫名其妙的不满足感、焦虑、对明天的恐惧和孤独感都与消费有关。”对于私享家们而言，名和利，似乎都已经不再是其追求的终极目标。他们需要的，是精致而舒适的独特生活体验。2011年，“私人”与“专属”已成为俘获人心的魅力词汇，定制生活已向您全面展开……

PRIVATIZE YOUR ENJOYMENT

做生活的“私享家”

当你已经完成了财富与阅历的积累再看向身边之时，太多雷同的事物常常让你感觉茫然，“怎样才能和别人区别开来”成为探寻生活质量的真命题。

文_陈方诗



图/Getty Images

我们已无法猜测宋美龄在雇佣她的私人裁缝张瑞香终生只为一入量身定做旗袍的意图究竟是私密还是专属性。当无数女人用艳羡的口吻提及此事后，这已不再只是简单的宋美龄式的特殊服务，而是俘获人心的“专属”、“独特”魅力。而今，全世界时尚的风向标开始转向两个字：定制，而这定制深深地烙上了私人 and 另类奢侈的标签。

当个性时代到来之际，当私人空间日益重要之时，私密一旦和时尚结合在一起，便产生了奇妙的化学反应，无数新贵阶层为之折服。于是，定制生活开始悄然流行。

定制的前世今生

“定制”一词最早出现在农业社会，手工业中存在着当时最简朴的定制形式，量体裁衣成为这一时期“定制”的代名词。人们的定制不是建立在个性化需求的基础上，而是建立在生活中基本需要的基础上。伴随社会的不断发展，个性化需求开始出现，比如皇家贡瓷、宫廷饰品，甚至达官贵人所用鼻烟壶之物等等，也都是需要高级定制的。

进入工业化社会，定制经济逐渐淡出。大规模的工业化生产以及其带来的海量的标准化商品、消费品，让消费者只能被动地选择。从一

定程度上讲，工业化生产为企业带来空前的繁荣，却扼杀了人类作为消费主体的根本宗旨。工业化的历史进步及其贡献，掩盖了它的负面作用。在资本主义工业化社会的一两百年里，商品似乎只有一个呆板的面孔。人们接受着同一个模子里生产出来的商品，陷入标准化带来的快速发展的经济社会进程中，定制成为被遗忘的奢侈梦想。

现代人们所说的定制，脱胎于法国时装的高级定制，它有一个专门的词汇——Haute Couture。世界上第一家符合“Haute Couture”概念的时装店于1858年出现在巴黎街头。定制一套高级时装，不但要由世界著名设计师提供独家设计，最专业的员工全手工缝制，而且至少需要量体、试衣三次，不断根据实际需要进行细节调整……这样的服装自然价格惊人，通常为5万—20万美元。

伴随网络技术的高速发展，商品获得了极大的丰富，行业竞争压力变大，寻求差异化竞争成为企业生存发展的主旨。正是基于这一点，让定制开始步入社会需求的主殿堂，并作为历史上最具人性化的经济，成为备受推崇的新生活模式。

俘获人心的独特魅力

当前，定制生活已经向人们全面展开，“私人定制”不再仅限于服装，而是延展到理财、置酒、健康、营养、旅游、教育等服务。这些定制服务更恰当的用法其实是“度身而作”。这使得你和你的专属物品及服务之间建立起了一种莫名的温情。因为，当你已经完成了财富与阅历的积累再看向身边之时，太多雷同的事物常常让你感觉茫然，“怎样才能和别人区别开来”成为探寻生活质量的真命题。当你已经习惯

Link:

达人的时尚定制经

沃伦·巴菲特：“股神”巴菲特最钟爱的物品就是为他量身定制的中国创世西装。巴菲特说，创世西装改变了他的形象。很合身，很舒服，大家说我穿着很好看。他说，我活了78岁才有人夸我的外表。

贝克汉姆：超级足球巨星贝克汉姆十分钟爱定制，而且还用这种独特的方式影响着家人，甚至在他的儿子的布鲁克林9个月的时候，就为他定制了一款价值4.8万英镑的双座柴油小型保时捷。

布兰妮：这位顶级流行小天后也称得上是一位定制达人，她钟爱定制专属的物品，衣食住行各方面都可以找到定制的身影，包括在她的婚礼上，那件出自著名华裔设计师维拉·王之手的顶级婚纱，着实令人艳羡。

了别墅、高级跑车、国际旅游和五星级酒店后，还需要更为精致的细节来阐释对生活品质的追求，定制恰好满足了你的个性化需求。

定制生活确有令人动容的特殊魅力，使之成为人们梦寐以求的生活模式，成为时尚与财富完美结合的生活向导。

定制的一大魅力便是其专属性。高级面料的时装、奢华绚丽的腕表和珠宝，这些对于今天的社会精英们来说，还远远不够档次。批量成品再精彩也是工业产品，只有量身打造的物品才能打动他们的心。因为它们不仅精致，还更专属。

消费定制首先肯定了你的一部分独特性，除了手表、服装、配饰、葡萄酒之外，还有许多令人意想不到的独特定制事物。比如，调香师可以跟踪你的生活节律，为你定制出适合你的和谐香氛；某个制鞋品牌推广量脚制楦的服务，让客人感到贴心舒适。这些定制是何等的尊贵和抚慰，已无法用奢侈来形容。

定制的另一魅力就是由此带来的生活的质感会让人错觉地以为拥有了一份创意天才或精巧匠人的服务。因此，就不难想象俄罗斯富豪为何心甘情愿地一掷15亿人民币让飞利浦斯塔克为其设计定制游艇，而在斯洛伐尼亚和奥地利边境的小镇可以用20万美元买到一支著名制作者彼得赫菲尔的“蜂鸟”点17口径双管来福枪。

2011年的定制行业不再是一个神话，也不再是浮华的美丽梦想。它不断提醒我们：只要你心中有着对定制的独到看法，你也可以享受独一无二的定制服务，大到旅行计划、健康保健，小到一方丝巾、一饼普洱，只要充满独特之处，就会收获意想不到的惊喜。

面对定制生活，你准备好了吗？

MORE CUSTOMIZED LIFE

更多的定制生活

文_李婉娜

你是否想象过这样的生活：出门前，有私人形象顾问为你打造形象；用餐时，有私人营养师为你搭配合理膳食；下午茶时，私人财富顾问会告诉你最近的理财收益；晚饭时，可以在私人会所与友人共享晚餐；赶上周末，还可以搭乘私人飞机去各地享受休闲时光……

其实品位往往不代表昂贵，而是精于选择。如何在众多令人眼花缭乱的事物中去搜索专属于你的独特？且先看看这些绚烂世界中的私人定制生活。



图/东方IC

■英国著名设计师斯图尔特·休斯在利物浦推出的堪称时尚界“终极版”的定制男士西服。

私人高级设计

定制费用：按定制品牌和商品而定

私人高级设计意味着奢华的制高点。高级设计的超前创意，对于未来时尚走向有着极为重要的启示作用，其中许多被应用在高级设计制作中的细小元素都很有可能成为未来流行的时尚指征。很多国际知名品牌诸如香奈儿、爱马仕、纪梵希、登喜路等都为客户提供量身定制的高级设计。独有的设计、精确的立体裁剪和精细的手工艺，都有其独特的价值。尤其是手工艺，一件衣服耗费的工时大概在一个月左右，每件只有一个主人，其独有性自然也是价值之一。

当然，这也是相对而言的，行业不同则产品不同，所谓高级设计的意义也就会不断变更。例如：饰品类和陶瓷行业，所对应的高级定制就是在颜色、样式（形状）和装饰品（金、银、珠宝等）上进行更改；而在电子类行业，所对应的高级定制就不只是颜色、样式和装饰品，还会在产品内在结构和功能上进行调整。

私人营养师

定制费用：约人民币5万元/年

私人营养师的服务对象主要是收入丰厚的财富阶层，工作内容简而言之就是教你“如何吃”。

其实，“如何吃”只是一种形象的说法，事实上，私人营养师的工作程序相当复杂。他需要对你过去及现在的饮食、生活习惯进行详尽地了解；还要对你的身体指标、血液抽检指标等做详细地分析。得出量化指标后，营养师要在此基础上制定个体化营养指导方案，不仅要能指导你的日常营养配给，而且还能帮你找到保持健康的最适合的饮食和运动方法。

目前，国内的私人营养师能提供的基础服务包括用中医方法做100项中医体质类型等健康问题筛查（检测慢病隐患、不良饮食习惯等，提供《营养健康检测报告》）；综合制定私人营养食谱，根据每个顾客的体质、营养状况、饮食习惯等检测结果，分别制定适合个人的综合四季膳食建议，包括每日适合的果蔬、主食、肉蛋等，提供正确的饮食习惯指导；还有就是提供四季健康指南，对季节性流行病进行预防指导提示，编制《营养健康检测报告》，方便顾客掌握自己不同季节的饮食习惯、饮食宜忌。除了这些基本服务，还有不同档次的高端私人服务，比如针对特殊目标，如瘦身等，提供全方位的营养指导等等。



图/东方IC

■注重提供私密、细致、耐心的服务是私人医生与公立医院医生的最大区别。

私人医生

定制费用：约人民币10万元/年

私人医生在国外称为全科医生或者家庭医生，诞生于上个世纪60年代。私人医生以“生物—心理—社会医学”模式的全科医学理论为指导，以家庭为单位，维护与促进个人整体健康，被世界医学界公认为“健康的守门人”。注重提供私密、细致、耐心的服务是私人医生与公立医院医生的最大区别。

私人医生强调以人为中心、以家庭为单位，致力于整体健康的维护与促进，很快风靡欧美，近几年才走进中国大陆。

私人医生的核心工作内容是：为客户提供上门的、个性化的健康咨询与指导，定期体检，定期对客户的健康状况做出综合性评价与疾病预警，必要时还要向客户提供疾病诊治的医疗协助服务。在美国，私人医生健康管理是一个市值超千亿美元的产业，其中主要的公司都是数百亿美元市值的企业。尽管中国目前也有了引进这种理念和模式的想法，并开始行动，但发展至今，与美国70%的人享有健康管理服务相比，中国享有这项服务的人依然为数不多。



图/东方IC
■私人形象顾问会根据顾客的气质、肤色为她选择合适的服装色系。

私人形象顾问

定制费用: 约人民币6万元/年

私人形象顾问就是解决客人在着装、服饰搭配、个人色彩搭配、化妆、发型等方面的问题。一般有色彩诊断、着装款式风格诊断。做出诊断之后,私人形象顾问会给客人一个属于自己的用色规律和款式规律;还可以提供陪购服务,即陪客人去逛街挑衣服;整理衣橱,建立属于个体的个性衣橱;还会提供一个以后的购衣计划。

私人形象顾问是一对一针对个人形象进行专业设计与服饰搭配科学指导的,私人形象顾问以专业的思维模式和“阅读”能力来客观科学地对个人进行解读测试:包括人与生俱来的头发、眼睛、皮肤三者共同形成的色彩关系呈现的某种特征,及人的特质对于衣着类型的要求所形成的风格,从而为个人找到最合适的服饰用色规律、款式规律、搭配方法、各种场合着装用色、最佳妆容用色、化妆技巧和发型指导等,帮助个人演绎百变风情。

私人律师

定制费用: 约人民币20万元/年

在很多发达国家,私人律师服务早已遍及社会生活的方方面面,如美国就有98%的人与私人律师打交道,1%的人拥有强大的公司律师阵营,另外1%的人由国家提供法律援助。

其实,在我们的生活中,时时刻刻都会出现各种法律问题。私人法律顾问的作用就是以最快的方式介入、以最有效的方法处理您的各类法律事务,从而更好地维护您的合法权益。从根本上说,私人法律顾问服务是预防型消费服务,它的价值体现在私人律师为个体提供的及时服务中,并且它的发生频率高,使用率高,物有所值。

如今,私人律师越来越多地介入高端人士的家庭及生活,为他们的衣、食、住、行等一切行为提供法律帮助及决策参考。

■英式管家在豪门中扮演的角色是多元化的,他们深得主人的信任与倚重,有时候主人会将其视为家庭中的一员,事无巨细,都会交由管家打理。



图/Getty Images

私人教练

定制费用: 约人民币8万元/年

私人教练是为健身爱好者提供一对一具体指导的健身指导者。私人教练进行的是一对一的工作,工作具有互动性、针对性等特点。私人教练适合不同健康水平、年龄段和经济收入的人群,通过提供个性化的健身计划和关注,服务于健身会员。作为私人教练,其最重要的职责就是帮助顾客获得健康。优秀的私人教练具有较专业的心理、医学、营养和运动技能知识,为顾客提供科学的健身指导。私人教练不仅要有良好的沟通能力、职业道德,还要处处考虑到客人的需要。

在私人教练发展较为成熟的国家,早在20世纪70年代末80年代初这一行业便受到人们的注意,到80年代中期行业发展骤然升温。据统计,美国目前约有40万名私人教练,并且人数仍然继续增长。而私人教练在中国的发展刚刚起步,再加上不少私人教练本身的知识储备不足、专业化水平不够等等,这个群体还得不到应有的重视,其效用还没有充分发挥出来。

私人管家

定制费用: 约人民币30万元/年—60万元/年

起源于法国的“英式管家”在西方尤其是在欧洲,大约已经有六七百年的历史,几乎成了家政服务领域的经典名词。在美国和德国,一些“英式管家”被注入了全新的理念,他们可以帮助主人管理财务甚至打理公司业务。在中国,“英式管家”已进入高档社区,开始为更多普通家庭服务。

私人管家的工作范围相当庞杂,包括生活协助、工作处理等等。管家是一个家庭中的管理人员,他负责整个家中的事务,工作目标是令雇主的生活舒适。通常,一个英式管家手下会有一支完善的家庭服务队伍,包括家庭教师、厨师、保镖、花匠、裁缝、保姆、家务仆人等等,这支队伍的日常工作都由他统筹管理。

除了规划、监督主人府上的人事,管家还要学会如何举办大型聚会,这在延续了社交季节活动的欧洲,被视为最见管家功力的一项职责。如何准备好整洁的房间、漂亮的花园、精致的银器餐具和讲究的菜肴,如何安排先后到来的贵宾们休息的房间、行李、贵重物品,如何照顾每一位来宾的情绪,如何保证晚宴中每位客人获得满意周到的服务等等。

所以,我们由管家的工作内容,也可以清楚地看到管家所代表的欧式贵族文化。



■天津的古瓷收藏家张连志用7亿多片瓷片打造了一座私人古瓷博物馆，该建筑的内外墙壁、屋顶、走廊等都装饰满瓷片。

私人会所

定制费用：约人民币12万元/年

私人会所这个概念来源于欧洲富人阶层。“会所”英文为“Club”，音译即为俱乐部。在17世纪的欧洲，世界上第一家会员制俱乐部诞生在英国的一个咖啡馆里。由于参与者有着相同的兴趣爱好，于是决定组成一种联盟，事实上，这就是私人会所诞生的最初。随着时代的变迁，这种俱乐部由于为相同社会阶层的人士提供了一种私密性的社交环境而大受欢迎并逐渐流行开来，发展到今天的全球俱乐部景象时，会所已经成为中产阶层和相同社会阶层人士的聚会、休闲场所，而“会所”的会员身份，也演变成财富的象征与身份标签。

对于投身于私人会所中的个人，往往是一小撮特殊的群落。在他们看来，私人会所是专属于他们享用的私密性空间，在这里，他们可以放下外面的身份，享受一种有品质的私生活。但即使是在这个具有浓厚社会区隔意味的社会空间里，仍然存在着一个能量巨大的高端交际平台，在这个平台之中流淌着每个人的经历、体验、趣味和性情，而这些都可以在恰当的氛围下脱壳而出，以舒适的方式表达和交流。

集休闲娱乐、商务聚会、文化交流、健身美容、餐饮服务等内容为一体的、具有特定消费对象、较为私密性的私人俱乐部，才是对今日私人会所的真实解读。

私人博物馆

定制费用：约人民币500万元/年—1亿元/年不等

随着艺术品市场逐渐升温，越来越多的人步入收藏者行列，当收藏品数量逐渐增多，这些养在深闺人未识的瑰宝也需要一个“出口”。在这种情况下，私人博物馆的出现无疑成为推广艺术事业和提升个人喜好的重要力量。

在北京，目前已有各类私人博物馆200多座，而中国紫檀博物馆和观复博物馆无疑是其中的佼佼者。最早登上中国女富豪排行榜的陈丽华，1999年斥巨资建造中国紫檀博物馆，尽管如今她的资产以数十亿计，但有人说，中国紫檀博物馆才是她最大的财富。



■法国品酒师帕特里斯·库亚曾说：“在欧洲的富人圈里，藏酒以万计的人比家有3辆法拉利的人自豪得多。”

私人酒窖

定制费用：约人民币15万元—100万元不等

私人酒窖源于法国葡萄酒兴盛时代。与一般存放酒品的酒窖不同，私人酒窖不但是一个美酒存放的私人空间，更是彰显主人品尚生活的态度。法国品酒师帕特里斯·库亚曾说：“在欧洲的富人圈里，藏酒以万计的人比家有3辆法拉利的人自豪得多。”

私人酒窖是财富和文化品位的彰显，是至尊地位的象征。或许你已拥有多瓶稀世珍藏，可是你是否已经为私藏它们而做足了准备？如果没有，请从现在开始为它们物色一个私藏空间吧。在那里，你可以无时无刻给予它们关爱与呵护，因为那是顶级美酒的圣地，私人珍藏的终点。如果你不曾有过那样的念头，或许你会留下一些遗憾。因为再也没有比开辟一间私人酒窖，让爱酒的你更惊喜的事情了。

私人飞机

定制费用：约人民币400万元—1.5亿元不等

1996年湖南远大集团董事长张跃购买了“塞斯纳”公务喷气式飞机及“贝尔206”直升机各1架，被认为是中国大陆购买私人飞机的第一人。

至2010年上半年，中国大陆范围内注册的私人飞机数约为20架，另有大约3倍数量的大陆华人或企业拥有的私人飞机注册在境外及香港等地。

当许多人还在争先恐后报考汽车驾照的时候，已有一部分“前卫者”学起了飞机驾驶技术。考取私人飞行驾照，需要经过6个月—8个月的初级培训，大约10万元以下的考牌费用就可拿到驾照。私人飞行驾照每两年审核一次，不过每年必须进行一次身体年审。与汽车驾照不同的是，飞行驾照只能针对同一机型的飞机飞行。

私人飞机分很多种，价格在几千万美元的大型私人飞机确实很贵，保养费用也高。但价格在几十万美元的普通私人飞机每年的使用费用也就在10万元人民币左右，目前国内很多高端人士都消费得起，正有越来越多的人在迈进这个新兴的消费领域。⑤