

TOP WEALTH CUSTOMIZATION - PRIVATE BANKING

顶级财富定制 ——私人银行

文_徐珊珊

当私人专属不再成为不切实际的梦想，而是全方位的多元渗透，任何事物都可以被定制，包括财富。

如今，越来越多的机构和个人开始服务于“财富新贵”，为其量体裁衣，度身定做，形成了新兴的“定制产业链”。这些新贵不再是那些继承了大笔遗产的贵族后代，而是一批批通过自己拼搏创业而发展起来的企业家，他们的财富以爆炸式的指数型增长飞速积累，对于财富的管理需求已经远远超越了简单的投资、避税。他们需要放眼全球金融市场、创造多元化的投资组合。他们不仅需要海外投资、把握商业活动的机会，而且在离岸避税、金融投资、遗嘱制定、艺术品收藏、奢侈品购买、慈善捐助等诸多方面也需要全面考量。于是，专门为他们量身定制财富的古老金融机构——私人银行成为富豪们财富管理的第一选择，并开始散发出更加夺目的光芒。

国际私人银行翘楚

私人银行起源于16世纪的瑞士日内瓦，法国一些经商的贵族由于宗教信仰原因被驱逐出境，形成了第一代瑞士的私人银行家，欧洲的皇室高官们迅即接受了这种私密性很强的卓越金融服务。私人银行开始是专门服务于200万美元以上的超级富翁家族，后来逐步演变为向高净资产客户提供更多产品和更多内容的金融服务。

私人银行服务最主要的是资产管理、规划投资、根据客户需要提供特殊服务，也可通过设立离岸公司、家族信托基金等方式为顾客节省税务和金融交易成本。因此，私人银行服务往往结合了信托、投资、银行、税务咨询等多种金融服务。该种服务的年均利润率可达到35%，远高于其他金融服务。此外，通过私人银行服务，客户也可以接

触到许多常人无法购买的股票、债券等。而私人银行服务的客户们往往可以拥有投资一些私人有限公司的机会，并获得许多优先购买IPO股份的机会。

通常在私人银行开户必须拥有至少100万美元以上的流动资产，存入的资金介于200至500万美元之间，许多拥有上千万甚至上亿美元的富豪往往会选择两家以上的私人银行为自己服务。

瑞士是全球私人银行业的中心，对于这个国家来说，打理富有的外国人的财富是一笔大生意，私人银行业务不仅对各家银行的收益至关重要，也是瑞士直接和辅助就业机会的重要源泉。据估计，在全球11万亿美元秘密私人财富中，约有1/3储存在这个因政治中立、经济稳定而备受青睐的阿尔卑斯山地区的国家。

和其他银行所提供的私人银行业务相比较，瑞士的私人银行最具特色并且具有标准的欧洲绅士风范。其特色可概括为：以欧洲客户为主、充分尊重隐私、银行承担无限责任、拒绝非稳定性增长——这几乎是一种完美的古典私人银行图解。

承担无限责任是瑞士私人银行的一个极为重要的特征，这意味着假如传统的瑞士私人银行倒闭，无法如数归还客户的资金，客户甚至可以拿走私人银行所有者的家族资产。相反，如果一家股份制银行倒闭，其客户只能依据这家银行的账面资产获得全部或部分赔偿。

瑞士最著名的私人银行中，大多数是非上市的家族企业，不少只做资产管理业务。以成立于1805年的私人银行百达（Bank Pictet & Cie）为例，其客户囊括了欧洲上流社会前1000位中最为知名、富有的



■私人银行的服务不仅重内容，也重形式。
图为中国工商银行私人银行部举办的金融形势分析会现场。

家族，经手的资产额达2360亿瑞士法郎。但它服务的客户群体相当有限，可谓是专注于顶尖服务的私人银行代表。而瑞士的另一家银行隆巴德·奥迪耶·达里耶·亨奇则因在私人银行界流传的一句话被世人所推崇：“如果你没听说过这家银行的名字，最大的原因就是你还不够富。”私人银行业务是其两百多年唯一的专业和事业，可谓是将私人银行的经营视作一门艺术。

国内私人银行典范

近年来，中国国内个人财富也在快速增长，诞生了一批又一批了令世人侧目的“中国富豪”。面对私人银行这块巨大的财富蛋糕，中国工商银行成为了国内第一个“吃螃蟹”的商业银行，其在2008年3月获颁私人银行业务经营牌照，开始了私人银行业务的本土征程。

与国外私人银行相比，本土的银行显然在理解客户财富观、价值观上更具优势。以工行为例，针对民营企业、企业高管、专业投资人和社会名流等私人银行客户的不同需求，工行对其风险收益偏好和持有资产分类提供相应的资产组合管理和整合解决方案，制定了“核心投资+卫星产品”的资产管理策略，全面提供资产管理、顾问咨询和代理业务等三大系列的私人银行产品。

工行的第一大服务优势是整合了集团强大的服务力量。根据私人银行客户追求服务个性化和差异化的特点，该行一方面整合行内资源，加快私人银行专享产品开发，在股权类投资、结构性产品、QDII、PE投资和另类投资等领域中进行了积极创新。另一方面，积极探索成为

“解决方案提供者”的发展新路径，从“销售产品”转变为“提供方案”，为客户提供投融资一体化服务。同时，工行还致力于开发与客户家业、事业相关联的服务体系，以期更好地帮助客户实现财富保值、增值及安全传承的目标。此外，工行私人银行还提供包括健康管理、高层论坛、高尔夫赛平台、文化时尚活动、主题考察、专业资讯、顾问咨询、境外协助等增值服务，打开了全新的服务发展空间。

通过不断探索私人银行在中国的发展模式，经过三年的发展，目前工行的私人银行客户数量已经超过1.8万户，管理的资产超过3500亿元人民币，均居国内同业领先地位。除私人银行总部以外，工行还在北京、上海、广州、深圳、太原、南京、杭州、济南、郑州、成都等十个城市成立了分部，形成了覆盖国内重点经济区域的业务布局，再加上工商银行遍布全国的经营网点形成行内联动，客户资源优势和服务渠道优势明显。

更为重要的是，工行私人银行部拥有一支400人的专业团队，集合了工行集团个人金融、公司金融、国际金融、资产管理等各业务线的专业人员，其中70%左右的员工都持有CFA（特许金融分析师）、AFP（金融理财师）、CFP（国际金融理财师）等专业证书，能够为客户提供全方位的专业服务支持。

一边是国外历史悠久、信誉卓著的私人银行，开始关注中国新兴的财富市场，并逐渐向国内渗透；另一边是国内的各家商业银行以巨大的热情投入私人银行业务，并将目标瞄向国外的富豪们。私人银行服务作为高端的财富定制方式正在吸引更多关注。☞

MIKHAIL PROKHOROV: UNIQUE OLIGOPOLY'S PHILOSOPHY IN CRISIS

他不是全球最富有的富翁，但他可能是全球最高的富翁，他用自己的财富和智慧向世人证明：英俊的外表下掩藏的是一颗蓄势待发的勃勃雄心。

普罗霍洛夫：另类寡头的危机哲学

文_吕东明 策划编辑_陈方诗 责任编辑_黄敏

这个有着2.06米身高，相貌英俊的俄罗斯男人，出现在西伯利亚的金矿、NBA篮球联盟新泽西网队的赛场。在矿场上他看起来像个独领风骚的标杆人物，在球场上他像个豪迈帅气的NBA球星，而当他坐进自己公司研制的环保YO车中时，不禁松了口气：“看，我坐得下。”

他就是45岁的俄罗斯第二富豪——米哈伊尔·普罗霍洛夫，身价178亿美元，拥有金矿、球队、车厂，唯独没有老婆。

最有危机感的俄罗斯寡头

在俄罗斯的亿万富豪中，普罗霍洛夫格外引人注目，这不仅是因为他的身高，还有他稳扎稳打的行事风格。当其他富豪都举债经营以追求利益最大化，却被经济危机打击得晕头转向时，当全球股票和大宗商品价格暴跌、俄罗斯国内生产总值大幅下跌8.5个百分点时，普罗霍洛夫以稳健的经营变得

比以往更有钱，并以178亿美元资产被《福布斯》杂志推上了俄罗斯第二富豪的宝座。

在密集的曝光率中，这位富豪揭开了神秘的面纱，这是个能充分体现俄罗斯民族双重性格的典型人物：他奉行独身主义，且挥金如土，他的个人网站上贴满了自己跆拳道、灌篮和滑雪时的酷照。但另一方面，他又是一个直言不讳的批评者；他极度严谨与自律，长期进行着艰苦的体能锻炼；他把社会责任放在人生首位，喜欢发表一些关于经济和社会问题的长篇大论；他不喜欢暴露在大众的目光之下。普罗霍洛夫代表着一个脱离政府控制、富有创新精神的俄罗斯商界阶层，人们谈论着这个另类寡头的种种。

时刻保持危机感是他的制胜秘方，“我喜欢战斗。”他坦白地说。普罗霍洛夫几乎喜欢所有的体育运动，“体育对别人而言或许只是一种爱好，但对我来说则是一种生存方式，因为这让我时刻保持着危机感。”



图/CFP
■俄罗斯第二富豪米哈伊尔·普罗霍洛夫。

滴酒不沾的理性创富人

如果说这个年轻富豪有何特点的话，那就是他招待你喝伏特加，自己却滴酒不沾，只喝矿泉水。在金融风暴来临前，他就已经嗅出了危险的气息，不仅保全了身家，而且抓住了危机带来的每一个机会，打造自己的明日帝国。巧合也罢，运气也好，毕竟这让他养成了一个好习惯——保持清醒。

普罗霍洛夫清醒地意识到，这个由自己白手起家创造的财富帝国，能有今日的成绩是多么的来之不易。他生长在莫斯科的一个普通家庭，少年时期他曾做过夜班装卸工的工作，在努力挣钱补贴家用的同时，他还在莫斯科金融学院进修，他在那里结识

的同学和朋友在以后的日子里给了他不少帮助，这些人中包括俄罗斯驻北高加索联邦区全权代表兼俄政府副总理亚历山大·赫洛波宁、俄罗斯诺里尔斯克镍业公司CEO斯特里·扎尔科夫斯基，还有他现在的得力干将，Onexim投资集团高管德米特里·格洛托夫。

1989年，普罗霍洛夫从金融学院毕业后进入国际经济合作银行工作，他从债券交易员一直做到现金部的主管。在银行工作期间，普罗霍洛夫结识了波塔宁，他们很快成了朋友，并于1992年成立了自己的金融机构，从此开始了长达16年的商业伙伴关系。

不良资产的狂热收购者

收购远在半地球之外的资产，爱炫富的俄罗斯人喜欢这么干。当这个高个子男人，穿着灰色的新泽西网队训练T恤，躺在健身房的举重椅上推举110磅重的杠铃时，满不在乎地说：“网队已经差得不能再差了，是吗？我就是喜欢收购便宜的不良资产，把它们治理好让我很有成就感。”

对体育的热爱是普罗霍洛夫买下网队的原因之一，但最重要的一点是：网队并不像外界认为的那样只是他的一个昂贵玩具，

而是网队本身具有极高的商业价值。他获得网队80%股权的同时，也接手了网队的2亿美元负债和新体育馆的建设任务，作为交换，他得到莱纳家族拥有的大西洋码头的部分开发权。

为何普罗霍洛夫会如此自信？因为他天生就是一个不良资产的狂热收购者。1997年11月，普罗霍洛夫接手了俄罗斯莫斯科中央陆军篮球俱乐部，那时的中央陆军队已经破败不堪，但普罗霍洛夫接手后，带领他们曾两度称雄欧洲篮球冠军联赛，现在，中央陆军已是全世界最成功的俱乐部之一。

风险至少评估10遍的投资家

普罗霍洛夫身边的朋友说，他的发迹固然不乏运气成分，但更多是源自勤奋，他以前的商业伙伴亚历山大·赫洛波宁表示：“米哈伊尔在投资前至少会把风险评估上10次。”

普罗霍洛夫对待投资一直保持着谨慎的态度，总部位于莫斯科的诺里尔斯克镍业公司是俄罗斯最大的矿业公司，普罗霍洛夫曾拥有该公司25%的股权，后来，他将手中的股权卖给了亿万富豪奥列格·德里帕斯



图/CFP
■普罗霍洛夫坐在自己公司Onexim研发的混合动力汽车YO车当中。

卡，得到了70亿美元，外加世界最大的铝生产商俄罗斯铝业联合公司14%的股权。就在他卖掉手中股权后的8个月，诺里尔斯克镍业公司的股价暴跌71%。

2008年9月，他用5亿美元买下了复兴资本银行的一半股权，这是俄罗斯最大的投资银行之一。普罗霍洛夫还增加了自己在俄罗斯最大的黄金生产商极地黄金公司的股权，那是在2008年11月至2009年末金价飙涨超过50%之前，目前他拥有该公司资产约37亿美元。普罗霍洛夫仿佛把握了市场的脉搏，在金融风暴来临前就把大部分资产变现，成功躲避了风暴的侵袭。

普罗霍洛夫说：“我所欣赏的一个中国哲学是：良好而有经验的士兵需要等待。现在我终于等来了，而我自己也不再是糖果店里那个不知所措的小男孩了，我知道自己要做什么。”近年来，他看中了高科技的创新机遇，试图投资于高科技和替代能源。

这就是普罗霍洛夫，一个新型的俄罗斯商界精英。“俄罗斯的资本革命刚刚过去20年，一切尚未完全定型，没有谁对谁错。而我只想成为我自己。”他这样解释自己的所有创新想法和另类行径。☞

BE YOUR BEST SELF

“10年前的杨澜还比较顺利，就是个乖乖女。如果见到那时候的杨澜，我会问她，是不是敢做一些有挑战性的，甚至叛逆的事情。”事实证明，这个叛逆性的事情，杨澜后来果然做了，并且是对整个电视行业现行体制和运营方式的某种叛逆。

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

文_本刊记者 郭婷婷 策划编辑_郭婷婷 责任编辑_左淑



“做最好的自己。什么是最好的自己？永远知道自己该做什么，该怎么做。”

——杨澜

当年的激流勇退后，人们似乎才真正开始记住她。人们常说杨澜一直很顺利，她都只是无奈地一笑。其实，从2000年到2005年，长达5年的时间，杨澜都处于挫败状态中。今天回过头看，经历失败和挫折后再现光鲜的杨澜，能够说明过程的绝不是如今的声名财富，而是20年中从不怕挑战自我、随时能够从零开始的谷底波峰。

自信大气 不惧竞争

《财富生活》：你的事业是从《正大综艺》起步的，是怎样的机缘让你成为这个栏目的主持人？在每一段都经历过后，你认为《正大综艺》这一段的收获是什么？

杨澜：1990年我大学毕业，中央电视台《正大综艺》的制片人来到学校招主持人，有100多个同学同时受到了老师的推荐去参加面试。制片人先介绍了节目对于女主持人的要求，我做过自我介绍后说：为什么你们找女主持人，都是要找清纯、漂亮、善解人意的？为什么女主持人不可以有自己的思想和观点呢？在当时来说，我只是表达某种

不满，但是恰恰这个话给他留下了印象，他觉得这个女大学生有点不一样，于是我得到了第二次争取的机会，去中央电视台参加面试。这一次的面试真的可以用“美女如云”来形容，来自电影学院、戏剧学院，各种艺术院校的女孩子特别多，很多都已经有了电视和电影方面的经验了，我没有受过任何播音主持的训练，觉得没什么希望，所以就没有任何的思想压力，直接进入了考场。我记得给我面试的是一位中年编导，他的提问是要考验一下应试女孩子的应变能力。当时的的问题是：你敢穿比基尼吗？在1990年穿比基尼相当大胆和开放了，我灵机一动回答道：穿什么服装是跟社会环境相关的，如果是在欧美的一些裸泳浴场，穿比基尼也是太保守，但是在中国的农村，即使穿普通的泳衣也都太大胆，所以这不是敢不敢的问题，而是适合不适合的问题。这个回答又给导演留下了比较好的印象，于是我进入了第三轮、第四轮、第五轮、第六轮，最后到第七轮，并最终在1000位参加面试的候选人当中胜出，成为《正大综艺》的主持人。所以有的时候，我经常会有这种感觉，我没有任何异于常人的

地方，但是如果有足够的自信去面对竞争，面对挑战的话，就有可能找到突破口成为最好的自己。

当时我的一位制片人，在若干年以后接受其他记者采访的时候，说了一件事，他说大家都特别喜欢杨澜，都特别希望帮她。因为当年的主持人大赛到最后一轮的时候只剩下我和另外一个女孩，让我们在楼道里自己准备五分钟作一个中英文即兴演讲，我的这位制片人路过，他发现我在辅导另外一个女孩，那个女孩不是英语专业的，所以有些词不明白，我就帮她梳理，告诉她用英文如何表达，这位制片人当时走过没有说任何话。后来他说，杨澜是一个很大气的人，他觉得很了不起，之后几年，我职场的道路一直是伴随他和其他编导对我的一种扶持。所以，我常常觉得可能一个人下意识的举动，不在自己的规划之列的举动，更能表现出你的为人或者行为方式，这也是真正能够帮你赢得无私的，而且是长久支持的来源。如果每一件事情都去斤斤计较，好像每一件事情上都占便宜了，但是最终可能吃了大亏，这在我20年的职业生涯当中，屡见不鲜。



杨澜，中国著名媒体人、主持人，曾任中央电视台《杨澜访谈录》主持人。

坚持付出 时光逆转

《财富生活》：去过自己真正想要的生活需要极大的勇气。在巅峰时刻选择激流勇退，是什么样的勇气和信念让你抛弃一切去实现梦想的？大家都说，杨澜是一个坚持不懈又很幸运的人。在成就梦想的道路上，遇到的那些挫折，最恐慌的是什么？

杨澜：去年是我职业生涯的第20年，也是我做杨澜访谈录10周年的节点，我回顾了一下我这20年都做了什么？我发现我最恐慌的时候，是在我20多岁的时候，而不是现在。在我20多岁的时候几乎是一夜成名，获得了很多的专业奖项，所有人都觉得杨澜实在太幸运了，但是我在那个时候却有一种深深的如履薄冰的危机感，因为我觉得我的工作，没有太多技术含量，但凡有其他女孩子，给一个麦克风，有人写好了词，只需要顺畅地把话说出来就行了，我的职位是很容易被人替代的。当时我的恐慌感来自于20年以后我还能为我的职业感到充实和骄傲吗？我当时不能够给自己肯定的回答，于是我决定放下那些，去看更广大的世界，去留学充实自己，去明确自己的职业追求。我非常高兴我在20多岁的时候，有了这种恐慌感，以

“我做企业没想要做渠道，也没想做多大的商业链。做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。”

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

恩爱夫妻 事业伙伴

《财富生活》：你曾说过，婚姻最坚韧的纽带不是孩子，不是金钱，而是精神上的共同成长。爱情有时候也是一种义气，不光是说这个人得了重病，或者他破产了你仍然跟他在一起。还有另一种是，当他精神上很困惑、很痛苦，甚至在你身上发脾气的时候，你依然知道他是爱你的。吴征作为丈夫和事业伙伴，你们是怎样共同成长的？

杨澜：我经历过很多困惑，但我丈夫吴征就属于特别讲义气的那种，不管你怎么样，我就要跟你一块儿走。这种力量是强大的。当你走过那段时间，回过头会特别感谢那个人。

从美国回到中国，做自己想做的事情，吴征都是鼓励我的，但是对我来说，从做节目到做企业，这个转型极其困难，开始就摔了个大跟头——阳光卫视。现在看来，我的文化理想的冲动，远远大于我的商业和企业管理的知识水平和认知水平。在阳光卫视创建的最初，就没做好商业判断上的准备。最初我就按照整个一个电视台的建制，在香港做了很大的、耗资数千万的电视制作中心，有大量的原创节目，每年几百个小时。其实这是不符合市场规律的。

前后有5年的时间，我很累。关键是当你的商业模型不对的时候，你会越做越累，并且事倍功半。现在看来，一开始这个公司其实从资本运作上也存在问题。这样一个收入模型还没有得到稳定来源和实践肯定的公司，一下就上市了，上市又对财务报表有要求，这使得你在短期的营收和长期的战略定位上经常产生矛盾，实际上是给整个经营团队带来很大困扰，也给我自己带来很大困扰。那几年，我哭过很多次。在阳光卫视后期，吴征跟新浪、贝塔斯曼等公司做了一系列资本操作。虽然有很多人质疑他说，他是不是喜欢资本操作，但其实他是希望用资本操作的方式引进不同的合作伙伴，同时也让这个卫视平台能够撑得更久一点。他理解我的文化理想，我理解他的这份苦心。

最后说服我放弃的还是吴征。他说，文化理想可以有很多种实现方式，但是在这样一个环境下，你的商业模型又出了问题，出于投资人利益考虑，你应该学会放弃。开始我不愿意面对和承认，前后有三年，反反复复。我也跟他吵过架，埋怨他做出了错误的商业决策。有一次，在上

海的时候，他很严肃地跟我谈这个事情。他说，你是一个理想主义者，但是你现在必须要变成一个现实主义者，你要考虑这个问题，你退出就是对这个事业、投资者和现有平台的一个最好的负责任的方式。他的话让我觉得，我得有足够的勇气来面对自己。2003年夏天，卖掉了阳光卫视。我很依赖我丈夫吴征，不是生活，而是心理。

我至今也不觉得阳光卫视是一种文化上的失败。它商业上失败，但是有文化价值。毕竟那之后才有了中央电视台和地方电视台的各种纪录片频道和人文频道出现。我经常被人嘲笑说，是用个人的一个商业行为，来完成一个国家该做的事情。

我现在感到很庆幸，做阳光卫视的时候我才30岁，在输得起的时候输一次也没什么，30岁失败总比50岁失败来得好点儿吧。但是当时，这件事情让我有极大的挫败感，甚至接下来的两三年都没缓过劲来。我发现，我的精神胜利法就是不停地工作。我继续做《杨澜访谈录》，2006年开始做《天下女人》，后来，又有了天女网、澜珠宝和其他业务。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

海的家里，他很严肃地跟我谈这个事情。他说，你是一个理想主义者，但是你现在必须要变成一个现实主义者，你要考虑这个问题，你退出就是对这个事业、投资者和现有平台的一个最好的负责任的方式。他的话让我觉得，我得有足够的勇气来面对自己。2003年夏天，卖掉了阳光卫视。我很依赖我丈夫吴征，不是生活，而是心理。

我至今也不觉得阳光卫视是一种文化上的失败。它商业上失败，但是有文化价值。毕竟那之后才有了中央电视台和地方电视台的各种纪录片频道和人文频道出现。我经常被人嘲笑说，是用个人的一个商业行为，来完成一个国家该做的事情。

我现在感到很庆幸，做阳光卫视的时候我才30岁，在输得起的时候输一次也没什么，30岁失败总比50岁失败来得好点儿吧。但是当时，这件事情让我有极大的挫败感，甚至接下来的两三年都没缓过劲来。我发现，我的精神胜利法就是不停地工作。我继续做《杨澜访谈录》，2006年开始做《天下女人》，后来，又有了天女网、澜珠宝和其他业务。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

杨澜说，她做企业不是为了做渠道，也不是为了做多大的商业链。她做企业的出发点就是想做内容，然后为了这个内容来配备一个相匹配的运作机制。这有点想喝杯牛奶就自己养头奶牛的意思。时间久了，你对养奶牛的事业也产生了一定的兴趣和感情，奶牛有奶牛的意义。慢慢地，你看到周围这片草原上还有很多和你一样的人，他们也养着自己的一头或者一群奶牛，这样就形成了一个产业。

2011年10个艺术品位关键词系列之鼻烟壶

CHINESE ART TREASURES

浓缩珍品典藏华人艺术

文_杜卡 策划编辑_陈方诗 责任编辑_左淑

如果你不喜欢把那些体型庞大的艺术品作为投资和收藏的对象，那么你可以选择一些虽然小巧却价值连城的东西，譬如：鼻烟壶。



堪称浓缩了中国传统工艺美术之精华的各式鼻烟壶，集多种材质、技法、造型、纹饰于一身，可谓盈寸千妍，令人爱不释手。随着鼻烟壶拍卖价格的提升，其收藏也越来越引人关注。

■瓷胎画珐琅葫芦形鼻烟壶 838.4万港元 香港宝龙 2010年11月23日。

■料胎画珐琅开光莲花鼻烟壶 905.6万港元 香港宝龙 2010年11月23日。



小有洞天，内藏乾坤

2010年5月和11月，德高望重的鼻烟壶收藏家“玛丽&庄智博夫妇（Mary & George Bloch）之珍藏”专拍，在香港宝龙连续创下两场“白手套”佳绩。不仅拍品100%成交，总成交额也为原估价的近3倍。以至于中国鼻烟壶协会会长黑冠宇评论道：“这两场拍卖有理由让我们相信，市场正在发生某种特别的变化。”

第二场中，清乾隆瓷胎画珐琅葫芦形鼻烟壶，以838.4万港元卖出，成为该场“榜眼”。此烟壶乃景德镇官窑之作，以金彩描画勾卷纹作底，壶身满画缠枝藤蔓和葫芦，还别出心裁地模印了几个突起的小葫芦，堪称经典之作。但该场的“状元”更为精绝，那就是清乾隆御制料胎画珐琅开光莲花鼻烟壶（古玩界习称玻璃为“料”），以905.6万港元的高价成交。此烟壶为透光白色玻璃胎画珐琅，前后二开光，内绘以金地荷花荷叶，开光外画金地卷枝花纹，华贵而雅致。香港宝龙拍卖行中国工艺品部主管王杰安透露：“竞得此件开光莲花鼻烟壶的买家是一位北京地产商。在5月举行的首场专拍中，买下最贵拍品的正是同一位。”而那件“最贵拍品”是一只铜胎画珐琅西洋人物鼻烟壶，以928万港元缔造了鼻烟壶拍卖新纪录。此烟壶两面开光彩绘西洋人物母子图，背后绘洋楼与树丛，颈部绘绿地花卉纹一周。开光外则布满了欧洲洛可可式的S形卷叶纹，明显受到西方艺术流派的影响。

中国台湾鼻烟壶协会创会长柯佐融在首场拍卖结束后说，“此前已经预料到会拍得很好，因为是国际顶尖收藏家的藏品。但还是被吓了一跳，没有想到价格会涨成这样。”Bloch家族作为卖家也受到极大鼓舞，计划在5年内的9次拍卖会上将全部藏品共计1700件出手。原来，由于2009年庄智博的去世，玛丽对收藏鼻烟壶的热情也有所减弱。加上庄智博在患病期间，早已有了周详的卖出计划，玛丽认为是让其他收藏家分享他们收藏乐趣的时候了。

说到这对相伴40年的外国夫妇，可谓各有各的中国情缘。1917年，玛丽的父母从波兰华沙来到中国定居。出生在天津的玛丽，7岁那年认识了比利时领事的女儿，并常常去她家探访。当时，放在陈列柜内的鼻烟壶迷倒了玛丽。她决心，将来在自己的睡房内也要放满鼻烟壶。而出生在维也纳工业世家的庄智博，多少是受了玛丽的影响。上世纪30年代，在英国就读的庄智博，生活急转直下。先是他的父亲在维也纳逝世，接着纳粹德军又攻占了奥地利，将庄智博的家族生意纳为公有。1938年，身揣20英镑的庄智博，来到了犹太人聚集的上海。很快，他便在当地的建筑材料批发公司找到了差事，并在几年后开始自己创业。1949年，庄智博移居日本，向驻防亚太基地的美军士兵及人员销售手表，并开创了其兴利国际有限公司。上世纪六七十年代，玛丽和庄



■清乾隆御制铜胎珐琅彩欧式仕女图鼻烟壶 66.25万美元
纽约苏富比 2010年9月14日。

智博夫妇开始购买鼻烟壶。他们聘请了英国古董商莫士挥 (Hugh Moss) 做顾问, 并听取其建议, 只买那些品质最棒的。如今, 还是莫士挥帮Bloch家族卖掉那些收藏。

像这样有口皆碑的前辈收藏家之珍藏专拍, 一经推出, 往往都大受欢迎。其实, 从2004年至2008年, 佳士得每年会精心推出一场J&J系列专拍, 每场88件, 连续5场均成绩斐然。

J&J是巴西华裔收藏家李公伟 (James Li) 及其已故夫人王菊露 (Julie) 的英文字母简称。对于烟壶收藏, 李公伟可谓子承父志。1935年, 他出生于南京的一个外交官员家中, 三岁半随家移民巴西。其父艺术上的造诣颇为深厚, 不仅在中国传统艺术方面深有心得, 对东南亚各国的艺术也了然于心。李公伟也是因为从

父亲那里继承了50件鼻烟壶, 而对此产生了浓厚兴趣。况且, 上世纪70年代, 鼻烟壶的价格还很低。看到这一点, 李公伟毫不犹豫地在那个时候陆续买进了大批艺术品。

李公伟与夫人王菊露婚后更加大了收藏的力度。夫妇二人从上世纪70年代就开始收藏, 在接下来的30年时间内, 他们与莫士挥紧密合作, 购买了大约1000件藏品, 建立起品种齐全、数量丰富、质量上乘的J&J鼻烟壶珍藏。“菊露喜欢小巧的东西, 而且精巧的小品也容易存放, 总是有足够的空间容纳。”李公伟说。遗憾的是, 菊露在2000年时过世, 李公伟失去了一个志同道合的朋友。之后, 他开始经常把藏品送到世界各地巡回展览, 与世人分享, 也以壶会友。比如2003年, 他就在北京保利艺术博物馆展出了自己的450余件鼻烟壶, 几乎件件都是传世珍品, 让观众大饱眼福。



■清十八世纪白套蓝料子孙万代鼻烟壶 4.8万美元
纽约佳士得 2007年3月22日。

舶来的鼻烟, 本土的烟壶

吸闻鼻烟的风俗, 源于欧洲大陆。鼻烟是用优质烟草经晾晒、发酵、过滤等工序精制而成。由于其在提神明目、舒筋活血、止痛驱寒等方面具有一定疗效, 故自14世纪左右在欧洲各国皇室、贵族阶层中风靡一时。明朝万历年间, 鼻烟由意大利商人作为贡品进献给皇帝。至清康熙年间, 由于皇帝的喜爱及大力提倡, 吸闻鼻烟的嗜好得以自上而下风行于社会各界。

起初, 盛装鼻烟的器具是外国商人带来的鼻烟盒。但鼻烟盒并不适合中国温暖潮湿的气候, 体积也较大。于是国人发明了口小腹大、密封性好的小瓶, 称为鼻烟壶。这样的烟壶, 盖内带有小匙, 易于携带和

使用。到了乾隆初期, 玩赏收藏鼻烟壶已然成风, 其制作更倾向于使用名贵材料, 比如翡翠、象牙、琥珀、陶瓷、青铜、白银、黑玉、水晶、犀角、玻璃等。世人每逢相聚, 皆拿出烟壶赏玩、炫耀。

到后来, 鼻烟壶进一步演变为求取皇帝欢心、巴结权贵、显示身份的物件。据记载, 当大贪官和珅在1799年被赐死时, 在他的家中发现多达2390个精美的鼻烟壶。

清朝末年以后, 旱烟、水烟、纸烟逐渐代替了鼻烟, 最终被社会淘汰。但应盛放鼻烟而生的鼻烟壶, 则作为独特的艺术品, 继续被人们津津乐道, 把玩研究。

■丁二仲作水晶内画鼻烟壶 17.05万美元 纽约苏富比 2010年9月14日。



墙内开花墙外香

即便是内地收藏十分活跃的今天，鼻烟壶的主要买家仍在海外。“外国人比中国人更喜欢鼻烟壶，他们更早开始收藏，也更早开始研究。”柯佐融说。

早在1968年，美国就成立了一个国际鼻烟壶协会，并从世界各地吸纳会员。而今，这个协会已经有会员600多人，每年在不同城市举办一次会员年会。协会成立初期，几乎没有华人。直到上世纪末，华人才开始慢慢加入。如今，包括港台以及海外华人在内的会员比例也只有10%左右。前任会长是李公伟，现任副主席正是莫士挥。

莫士挥称得上是鼻烟壶收藏界大名鼎鼎的资深权威。他是一位生活在香港的伦敦古董商，从上世纪60年代便开始鼻烟壶的买卖。他在一篇自序中写到对鼻烟壶的热爱：

“16岁购入第一个鼻烟壶之后，我的收藏生涯就此展开。在担任家父的全职助手之前，每个周末天还未亮，我就已经在果蔬店干活，将果蔬排列得整整齐齐。工作6小时之

后，下午我便前往波多贝罗路的古董集市。那时的薪水实在少得可怜，但由于我太热爱鼻烟壶，所以再辛苦也觉得值得。回想当年，我总会把新购入的鼻烟壶放在床边，睡前拿来再三欣赏。我不单惊讶于鼻烟壶的精细，更因为能够拥有这样的艺术品而深感人世间的奇妙。”

可惜的是，被外国人视作珍宝的鼻烟壶，在国内却长期乏人问津。国内的第一个鼻烟壶组织——中国鼻烟壶研究会，直到2004年才正式成立。会长黑冠宇说，成立这个协会很大程度上是因为心有不甘：明明中国的艺术品，结果却是被国外更深入地研究。

年逾古稀的黑冠宇父亲和祖父都是古玩商。1989年，黑冠宇在北京古玩城开了一家店“萃萃阁”，把鼻烟壶作为一个重要项目来经营。在此之前，他一直在外贸公司负责文物艺术品的鉴定工作，许多出口的东西都要经过他的手。在那里，他见到了无数的鼻烟壶。

“那时候的鼻烟壶都要用簸箕来撮，根本无法统计数量。”黑冠宇说，“各地生产制造的以及文革时抄来的，各种各样，堆积如山。我负责的就是把最好的东西挑出来留下。但是，能留下来的只是很少的一部分，大多数都卖给了国外。”而今，国内鼻烟壶藏家们最为慨叹的一件事情，就是好的鼻烟壶太少了，尤其在内地更少。虽然这几年有一些国内收藏者开始关注鼻烟壶，但因真心喜欢而来买的人还是少。对此，柯佐融认为，“中国人会慢慢来接手的。现在其实是介入的良机。一些大藏家年事已高，他们的后代不一定对此感兴趣，所以，市场上会出现难得的精品，最好别错过。”

相信有的国内藏家已清楚地看到了这一点，并果断出手。2010年秋季苏富比在纽约举行的乔·格瑞姆伯格中国鼻烟壶收藏拍卖中，其负责的专家陈映如说：“我75%的时间都在讲普通话。”暗示了原本以海外为主的拍卖吸引了相当多的中国买家。2010年北京保利上拍了一件清乾隆铜鎏金蟠花嵌画珐琅西洋人物烟壶，以616万元惊艳四座。这在此前也是难以想象的。⑤

PREVIEW OF GLOBAL ART FAIR 2011

2011全球顶级艺术博览会预览



图/CFF



图/东方IC

■ Art Basel艺术博览会

展览时间：2011年6月15日—6月19日
展览地点：瑞士 巴塞尔

如果没有该艺博会，巴塞尔这个小镇一定不会这么出名。作为全球排名前三的艺博会之一，巴塞尔一直是西方艺博会的“航空母舰”。2010年巴塞尔艺博会共吸引了近300家画廊参加，展出超过2500位艺术家的作品。而其艺术总监也凭借该艺博会荣登Art Review 2010年的“权力100”榜单，其影响力可见一斑。

■ Frieze Art Fair Frieze艺术博览会

展览时间：2011年10月13日—10月16日
展览地点：英国 伦敦

作为英国乃至欧洲最具影响力的艺博会，Frieze每年参展的画廊几乎都是国际知名画廊。就Frieze 2010而言，吸引了来自29个国家共173家画廊参与，展出的艺术家超过1000人。据官方公布，无论是老牌画廊还是参加Frieze Frame项目的年轻画廊，都交出了一份令人满意的成绩单。而每一年对报名画廊的挑选，更是Frieze的一大繁重工作。



图/CFP

■ 法国FIAC艺术博览会

展览时间：2011年10月20日—10月23日
展览地点：法国 巴黎

尽管FIAC并不专注于当代艺术，但它却素有“占地最大”之称：法国大王宫 (Grand Palais) 与卢浮宫十字广场 (the Cour Carree du Louvre) 是展会的主场地。随着名声越来越大，第37届FIAC让法国这个曾经的艺术之都再次焕发出生命力。但法国是欧洲少数与当代艺术保持距离的国家之一，这或多或少会影响各地画廊参与FIAC的热情。



图/东方IC

■ Art Miami艺术博览会

展览时间：2011年11月30日—12月4日
展览地点：美国 迈阿密

尽管已经走过了21个年头，艺术迈阿密在国际上的号召力却一直有限。自巴塞尔迈阿密海滩艺博会创办后，同期举办的艺术迈阿密更是沦为“陪跑”的角色。但由于同期的缘故，艺术迈阿密还是吸引了大批的观众和藏家。希望2011年的迈阿密艺博会会为人们呈现另一副非凡面孔。



图/CFP

■ Art Basel Miami Beach艺术博览会

展览时间：2011年12月1日—12月4日
展览地点：美国 迈阿密

虽然2002年才举办了首届博览会，但年轻的巴塞尔迈阿密已经被称为“美国版的巴塞尔艺博会”。2010年的巴塞尔迈阿密吸引了超过250家画廊参加，观众流量超过4.5万人次。参加巴塞尔迈阿密艺博会的画廊交易量更比往年有了两位数的增长。不过对比以往，这届参展的作品走的是中端路线，许多作品售价低于14万美元。在可预见的时间内，西方经济仍会在低谷徘徊，于是，如何在大环境中寻找突破点是巴塞尔迈阿密艺博会的目标。



FINANCIAL MANAGEMENT SYNCHRONIZED WITH GROWTH



理财与成长同步 ——给孩子一份锦绣“钱程”

人们习惯在节日时以送礼物的方式表达纪念或是庆祝，儿童节当然也不例外。家长们会在这一天送孩子玩具、书籍或是带他们出去游玩。但不论活动的大小，都需要经济基础做支撑。随着人们理财意识越来越强，家长们觉得培养孩子的“财商”似乎比单纯地送孩子礼物更有意义。巴菲特就是个不错的例子，他这样一个忙碌于成人世界中的传奇人物，却曾在一档名为《百万富翁俱乐部的秘密》的卡通剧中，化身卡通主角，教孩子们理财。当人们对巴菲特此举表示不解的时候，他却说：“花时间教育我们的孩子理财，难道还有比这更美好的时光？”

为什么我们要重视孩子的“财商”教育呢？因为投资知识一旦掌握，便会历久弥香，永远都不会过时。给孩子财富，不如教给孩子创造财富的方法，从小培养孩子的理财意识，让孩子在成长的同时，拥有一份锦绣“钱程”。

A LIST OF A CHILD'S GROWTH 一个孩子的成长清单

文_木子 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

要想培养出一个“巴菲特”式的孩子，仅仅做到财务支持是不够的，家长必须教导孩子在“财商”方面取得长足的进步。



图/东方IC

一个孩子的成长究竟需要家长付出多少，没有人能够计算得清楚，即便可以计算出家长耗费了多少金钱，也无法算清家长付出多少精力。即便如此，我们依然把孩子成长过程中一些比较重要的花销列出来，一是给父母做参照，二是希望孩子学会感恩。

成长清单

1. 生子

地域的不同，所享受的服务也不同，境外生子的费用在6万元—15万元以上不等。目前，境外生子的热门地点有澳大利亚、美国、加拿大等。在美国生子的费用粗略计算在20万元以上。在美国出生的孩子

即为美国公民，可享受公立小学至高中的免费义务教育；有进入美国名牌大学、研究所的优势，学费为外国学生的10%，享受公民专享奖学金、1%低利率助学贷款；孩子21岁可为父母申请永久绿卡；孩子未来可享受180多个邦交国免签证待遇。而在加拿大，是遵从“婴儿落地即自动入籍”政策的，加拿大福利较好，医疗费用是全部免费的，教育开销低，孩子从生下来到18岁都有“牛奶金”等福利，可以有效地降低家庭的财政负担。

2. 幼儿园教育

在国内，幼儿教育的时间为4年，各大城市稍微好一点的私立幼儿园，包括保育费、伙食费等在内，价格通常在1200元/月以上，如果按孩



子在园时间为4年计算，仅支付幼儿园月托费这一项4年下来就需要6万左右。而五星级以上幼儿园一年的费用为2万元左右，选择国际班则为8万一年，有各种形式的亲子活动，有些活动费用较高，如到美国参加交流活动。

在国外，以美国为例，一个设施中等的幼儿园一个月要1500美元左右。孩子在4岁之后可以进入小学的学前班，就不用交费了。英国多数幼儿园都接收从刚出生的婴儿到5岁的孩子。有的小学也会附设幼儿班，3岁—4岁相当于护理班，4岁—5岁是学前班；而英国公立幼儿园基本上不用交费，每天2个半小时，有的幼儿园提供延伸的课程服务，就需要交纳一定的费用。每天早8点到晚6点的课程，一个月要1200镑左右，相当于人民币15000元。

3.小学到高中教育

在国内，民办学校学费一年为2万元—4万元，国际班为8万元—11万元每年。太小的孩子送入寄宿的贵族学校或海外并不是最佳选择，因为此阶段是父母与孩子培养亲情的良机，也是帮助孩子建立正确人生观、幸福感的好时间。花更多的时间与孩子交流，一起学习也是教育的投入。投入并非越贵越好，需要从孩子的资质、性格、兴趣爱好出发。国际班因使得孩子在不必出国、不必离开家长的同时享受国际教育环境而倍受青睐。国际班的教育极富挑战且异彩纷呈，学生将从多姿多彩的课程中获益良多。国际班实行小班化教育，一般为15人左右，每个学生都受到充分关注，学生有更多的自主时间。注重实物操作，采用理解、生活化的教育方式，让学生自主、自律并学会独立思考，注重从日常生活中培养各种能力。国际班的学生来自不同国家，有助于学习不同的文化，拓展思路，扩大视野。中外合作班、国际班大多

与国外学校签有协议，高中学历获得认可，便可直接参加国外高考，实现高中教育与大学留学无缝对接。

在国外，以美国为例，其普及12年义务教育。美国公立学校的义务教育，从学前班到12年级，孩子都就近上学，不需要交学费，甚至不需要交课本费。私立学校包括学费在内各种费用加起来，一年约七八千到一万美元不等，不过这不包括比如学音乐、画画等额外课程。英国实施11年免费义务教育制（不包括独立学校），而传承贵族式教育的英国私立中学费用昂贵，但是设备精良、环境幽雅，每年的费用为25万—30万人民币。

4.国外留学

国外留学的学费呈上涨趋势，但受益于人民币升值，实际支出可能减少。留学美国、英国费用最高，大学30万元—40万元一年，需提供100万元的保证金。对于年龄较小的留学生，在出国前不妨申请一张工行的牡丹国际信用卡主、副卡业务，主卡家长使用，副卡孩子使用，在国内的家长把钱存在主卡里，孩子使用副卡就可以在国外取现及消费，而且工行每个月还会为家长邮寄对账单，父母完全不用担心孩子无限制的消费。

5.移民

移民也是实现海外留学的一种方式，全家投资移民的费用因所移民国家的不同而有所差异。以商业移民为例，要求移民申请者的净资产从350万元到1300万元不等，门槛最高的是新加坡，澳大利亚、加拿大和美国次之。

移民最热地点为加拿大、美国、澳大利亚、新加坡、新西兰和英国等。加拿大的温哥华和蒙特利尔都是最适宜居住的城市，由于生活质量高、物价低、医疗福利完善，每年有超过数千名中国商业人士移民加拿大。而人均富裕程度全球第一的澳大利亚，以完善的金融机制、开放的经济制度、先进的教育资源和完善的福利每年吸引近2000个商业移民家庭。

但是，教育方式的选择见仁见智，适合孩子和适合家庭的才是最好的。

●各国儿童财商教育一览

美国：号召孩子从小储蓄

美国儿童的理财教育从孩子很小的时候就开始了，同时也得到了美国政府的重视。由美国教育部资助，全国34个州的3000所中小學生参加了一项储蓄计划——“为美国而储蓄”计划。

不过，美国儿童理财教育最主要还是来自家庭和学校。从孩子踏进幼儿园起，孩子们就会接受有关理财的概念。他们会知道钱是什么以及钱在生活中是何等重要。在美国，鼓励孩子打工是教会孩子处理财务的重要手段之一，美国每年大约有300万中小學生在外打工。另外美国人常常将自己不需要的东西拿出来拍卖或者捐赠，而小孩也会将自己用不着的玩具摆在家门口出售，以获得一点收入，剩余物品全部捐给慈善机构。此外，许多学校都在开设相关课程的同时，鼓励学生研究证券市场、投资理财、信贷业务，其中捐赠免税的理论也在课程中有所体现。

英国：1/3儿童有银行账户

英国人的理财教育方针是提倡理性消费，鼓励精打细算，并且把这种理财观念传授给下一代。在英国，儿童储蓄账户越来越流行，大多数银行都为16岁以下的孩子开设了特别账户，有1/3的英国儿童将他们的零用钱和打工收入存入银行及储蓄借贷的金融机构。英国政府最近又公布了一系列新的教学改革计划，根据这一系列计划，从2011年秋季开始，储蓄和理财将成为英国中小学学生的必修课。英国儿童事务大臣保尔斯说：儿童从5岁开始就要接受理财教育，搞清楚硬币和纸币的区别，要懂得钱的不同来源，并懂得钱的多种用途；7岁到11岁的学生要学习管理自己的钱，认识到储蓄对于满足未来需求的作用，学习如何管理储蓄账户、如何做预算。

德国：童话打开金钱之门

一向以严谨著称的德国，面对孩子却有生动的一面。在德国，向孩子讲述理财童话故事《小狗钱钱》风靡一时。让我们看看这本书讲些什么：“如果你只是带着试试看的心态，那么你最后只会以失败告终，你会一事无成。尝试是一种借口，你还没有做，就已经给自己想好了退路。不能试验，你只有两种选择，做或者不做。”“你能否挣到钱，最关键的因素并不在于你是否有个好点子。你有多聪明也不是主要原因，决定因素是你的自信程度。”这些生动有趣的内容，让孩子们在树立金钱观念外，还能学到更多的人生道理。

日本：管理自己的零用钱

日本人讲究家庭教育，他们主张孩子自力更生，不能随便向别人借钱，主张让孩子管理自己的零用钱。日本人教育孩子有一句名言：“除了阳光和空气是大自然赐予的，其他一切都要通过劳动获得。”许多日本家长都鼓励孩子利用课余时间在外打工挣钱。在日本，很多家庭在给与孩子买玩具时，都会告诉孩子：玩具只能买一个，如果想要另一个的话就要等到下个月。

财商培养

要想培养出一个“巴菲特”式的孩子，仅仅做到财务支持是不够的，家长必须教导孩子在“财商”方面取得长足的进步。财商，指的是一个人赚钱与理财的能力及潜力，它涵盖四个方面：理财观念、理财能力、创富的欲望和事业的潜能。父母要让孩子明白财商涉及的内容，并对孩子进行系统的教育引导，使孩子知道金钱在人生中的地位、激起孩子创造财富的欲望，并学会运用金钱规律使自己拥有更多的财富，从而为孩子获得高质量的人生创造条件。

在孩子的财商培养方面，父母应该做到以下几点：

1.使孩子懂得财商对人生的意义

财商高，真正了解金钱，就会比别人更容易赚取金钱。而金钱的用途很广，几乎哪里都需要，比如花钱可以接受更好的教育，可以做对社会有益的事等等，这些都可以使个人的生活质量得到提升。同时，有钱还能帮助有困难的人，从而获得精神上的满足。让孩子懂得财商对

Link:

人生的影响及意义，促使孩子主动提高自己的财商。

2.培养孩子正确的理财观念

培养孩子正确的理财观念，就要帮助孩子认识金钱的价值，合理使用金钱。而人一旦拥有了财富，就能做很多事情，可以有更多的选择，可以拥有更优质的生活。但金钱虽好，需要取之有道。父母一定要告诉孩子，只有通过正当的手段赚取的金钱生活才会坦然，要避免孩子树立不正确的金钱观。

3.提高孩子的理财能力

提高孩子的理财能力是一个系统的过程，父母需要尽早开始，并且做到全面关注。可以从孩子刚识数就开始教育，告诉孩子多与少的道理，锻炼孩子的运算能力，增强孩子对数字的敏感性；对孩子理财目标的制订与实现的策略进行引导。同时还要让孩子亲自实践，在实践中提高孩子的理财能力。☺

CHILDREN GROWING FAMILY FINANCIAL PLANNING BOOK

儿童成长期家庭财务规划书

文_林淡娜 [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理财经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

教育贯穿于人的一生，越早对子女教育金进行合理规划，越有助于子女教育质量的提高。



图/东方IC

孩子是家庭的小天使，是大人的开心果。从跌跌撞撞到步履稳健，从牙牙学语到成家立业，孩子要走的路很长。在漫长的人生道路上，教育、健康、疾病、意外……会伴随着他们一同成长。因此，给予孩子们安定的生活、健康的身心是每个家庭的关注重点。

现代社会，父母不仅仅关注孩子的健康成长，也开始更关注孩子的教育问题。随着经济的发展，孩子的成长和教育支出越来越高，过去支持一个孩子从少年到成年，大概需要14万元—20万元的投入，但现在很多家长都希望把孩子送到国外接受更好的教育，面临的财务压力就更大。根据近期一项关于中国中产阶级的调查报告显示，大多数中产阶级家庭最大的梦想就是将子女培养成一个道德品质好、学历高、能力强的人才。其中，87%的人将子女教育列为所有专项规划的第一位，35%的人表示将出国留学列入财务计划。

教育贯穿于人的一生，是一项必不可少的刚性需求，越早对子女教育金进行合理规划，越有助于子女教育质量的提高，使家庭有足够的财力满足孩子高品质的教育需求。

角色标签

关女士，40岁，外企公司部门经理。

家庭构成

丈夫，45岁，上市公司高管；
 儿子，7岁，小学一年级；
 女儿，3岁，全托；
 关女士的父亲过世，母亲健在，目前在疗养院安享晚年；
 丈夫父母身体状况良好，无退休金，完全靠丈夫赡养。

定制背景

关女士税后年收入为15万元；
 丈夫税后年收入为45万元；
 夫妻两人均有“五险一金”，每年两人公积金收入合计20万元；
 家庭年支出25万元；
 赡养双方父母年支出10万元；
 活期存款20万元；
 定期存款150万元；
 国债100万元；
 基金50万元；
 拥有一套住房，市价200万元；
 家用轿车一辆，价值约40万元。

理财目标

1. 孩子的教育金规划，计划孩子高中毕业后送到美国或英国留学。
2. 夫妻两人的养老规划，至少能保持目前的生活水平及质量。

家庭财务分析

关女士的家庭财务是典型的“高储蓄、低负债”结构，是中国最传统的家庭财务构成写照——储蓄率高，负债极少，收支稳定。

1. 家庭资产结构稳定，固定投资类占比较大。关女士家庭属于“高资产、无负债”模式，所有资产合计560万元。其中，42.86%属于自用资产，以自住房屋为主，无任何负债；近60%的资金投资于各类金融工具，用于保值、增值；近4%的资金放在活期账户，可供家庭支出8个月，家庭每月均有固定的工资收入，财务能保持较高的流动性，但整体投资组合收益偏低，可做适当调整。

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	20	3.57	信用卡额度	0	0
流动性资产	20	3.57	流动负债	0	0
定期存款	150	26.79	房贷	0	0
国债	100	17.86	投资负债	0	0
基金	50	8.93	自用负债	0	0
投资性资产	300	53.58			
自用房产价值	200	35.71	负债合计	0	0
自用轿车	40	7.14			
自用性资产	240	42.85	权益合计	560	100
资产合计	560	100	负债与权益合计	560	100

2. 支出结构简单，净储蓄率较高。关女士家庭年收入(含公积金)80万元，支出35万元，每年节余45万元可全部转为储蓄存款，储蓄率56.25%。根据理财原则，储蓄率合理范围在20%—60%之间，关女士家庭储蓄率在合理区间，财富积累的速度较快，目前，家庭支出压力不大。但仍需做好理财规划，未雨绸缪。

CUSTOMIZATION

家庭年度收支表

收入项目	金额(万元)	占比(%)	支出项目	金额(万元)	占比(%)
日常收入	—	—	日常生活支出	—	—
关女士收入	15	18.75%	饮食/教育/交通等	25	71.43%
丈夫收入	45	56.25%	父母赡养费	10	28.57%
公积金收入	20	25%	—	—	—
收入合计	80	100.00%	支出合计	35	100.00%
净结余	45	—	—	—	—

3.金融投资涉猎广泛,但投资组合偏保守。关女士家庭可投资资产320万元,其中,6.23%的资金存放活期,年收益0.5%,78.13%的资金投资于固定期限理财产品,只有15.64%的资金投资于资本市场。以关女士家庭的风险偏好及风险承受能力判断,现有投资组合略为保守。

4.家庭保障计划有待加强。关女士家庭正处于“上有老、下有小”的重要时期,双方均是家庭的经济支柱,如若发生意外,特别是关女士丈夫,将给家庭生活带来极大的不安定。

现有资产分布表

投资类型	产品名称	金额(万元)	占比(%)	收益情况说明(%)
流动资金	活期	20	6.23	0.5
	定期	150	78.13	3
固定期限	国债	100		4.5—5.5
权益类投资	基金	50	15.64	10—12
保障类投资	无	0	0	—
合计	—	320	100	—

财务分析总结:重新规划投资组合,结合理财目标,充分利用各种金融工具,实现家庭保障与投资收益共赢的效果。



■理财师:林淡娜,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理财经理,拥有CFP国际金融理财师资质。

理财目标分析

目标1:两个孩子海外留学需筹集资金480万元。

关女士的儿子7岁,女儿3岁,以孩子18岁高中毕业后到美国就读高水平的私立大学本科及研究生为测算标准,两人共需:

本科4年学费及生活费均值:236万元—296万元;

研究生2年学费及生活费均值:118万元—168万元;

共计需筹备学费354万元—464万元;

考虑到学费成长率及汇率变化对学费产生的影响,我们预算孩子留学费用需480万元。

美国及英国不同学习阶段留学学费表

国家	课程	美国东北地区(万元)	美国西北地区(万元)	美国中西部地区(万元)	美国南部地区(万元)
美国	州立大学硕士	20—28	20—28	15—22	18—22
	私立大学硕士	25—35	25—35	18—25	18—25
	州立大学本科	18—25	18—25	15—20	15—22
	私立大学本科	20—30	20—30	18—25	18—25
	社区学院	6	6	6	6
	私立中学	30	30	25	28
	生活费	12	12	8	8
英国	课程	英格兰(万元)	苏格兰(万元)	威尔士(万元)	北爱尔兰(万元)
	理科硕士	16—18	12—18	11—13	11—13
	文科硕士	14—15	7—15	10—13	10—13
	文科本科	10—13	12—16	8—10	8—10
	理科本科	10—16	10—16	10—13	10—13
	MBA	16—25	14—20	11—16	11—16
	预科	10—12	12—14	8—9	8—9
	语言学费	6	6	6	6
	高中	10—30	10—25	10—25	10—25
	生活费	6—8	6—8	6—8	6—8

目标2:夫妻两人的退休生活需耗资金1126万元,需再积累资金788万元。

据数据反映,要保持退休后良好的财务状况,关女士夫妇养老金的构成大致是:30%来源于社保、30%来源于企业年金、40%来源于商业保险或资产积累。关女士夫妻均有社保,而没有企业年金和商业保险。总的来看,关女士夫妻的退休费用仍有70%以上需要靠资产积累。

假定通货膨胀率为4%(参考1998年至今的通货膨胀率加权确定)。目前,关女士的家庭年支出为25万元(不含父母的赡养支出),15年后即关女士丈夫60周岁时,在4%通胀率下,变为年均45.02万元支出。即60周岁时,45.02万元/年的支出相当于现阶段25万元/年的消费水平。

假设退休后生活25年,则关女士夫妻两人退休后需要的费用为1125.5万元,根据测算,需要通过资产积累准备的退休金为787.85万元才能保持目前的生活水准。

理财建议

关女士需要11年内筹集480万元的教育金,15年内筹集养老金788万元。以关女士现有45万元/年结余及320万元的存量资产,完成这些目标还有些紧张。以工商银行的投资组合模型为配置基础,并结合理财目标,我们给予如下调整建议:

1.资产调整建议

(1)增加对现金管理型理财产品的配置比率。现金管理型理财产品兼顾流动性与收益率。关女士可以根据资金闲置时间的长短,配置不同的产品。如超短期闲置资金可投资“灵通快线”,其收益高于同期活期利率2.8倍;闲置期长于28天的可选择“步步为盈”。尽量减少活期存款的存量,可搭配使用工行牡丹贷记卡,享受消费的延期支付。

牡丹国际信用卡、广州地区发行的牡丹贷记卡,可享受最短25天、最长56天的免息还款期,单次消费满600元可以申请分期付款;只需在消费次日至次月25日前拨打95588(电话申请需在次月22日前)或到工商银行任一网点申请办理。可以签订自动还款协议,与工资账户联动,自动归还每月透支额。

(2)定期存款到期后,可部分转化为理财产品。关女士可将150万元定期存款中的50万元—80万元提出,配置“工银财富”、“高净值”等人民币理财产品。

工商银行的理财产品有“稳得利”、“工银财富”、“高净值”等多个品牌。主要投资于国债、央行票据、金融债、企业短期融资券等银行间市场固定收益品种，以及国有控股商业银行和全国股份制商业银行提供的信贷资产转让项目、优质企业的信托融资项目、应收账款债权资产转让项目以及部分银行承兑汇票所对应的票据资产。

(3)国债到期后，可部分转化为以保障为主、兼顾投资的保险产品，关女士家庭没有任何商业保险，风险性较大，建议着重增加健康险、年金险配置，加强对身体健康的保护和养老退休的规划。在子女教育方面，可着重增加少儿险及即期年金的配置。

(4)将原有的基金投资与基智定投、黄金积存计划相结合，设立教育及养老基金。

资产配置建议表

投资类型		投资比例(%)		原有比例(%)	投资策略	产品组合
短期投资	流动资金	5		6.23	变现方便，可供临时资金周转之用。	“灵通快线”、“步步为盈”
中期投资	固定期限	定期/国债	30	78.13	基本储蓄与稳健投资相结合，获取高于通胀的收益。	“工银财富”、“高净值”等理财产品
		理财产品	10	0.00		
灵活投资	权益投资	基金	35	15.64	建议不同类型的基金均衡配置，分批买进并持有。	基金组合
专项基金	教育金	基智定投	16万元/月	0.00	从每月节余资金中分流，改变高储蓄的特点，设立专项基金。	
	养老金	基智定投/黄金积存	0.4万元—1万元/月	0.00		
保障基础	保险	20		0.00	大人搭配年金、健康险及意外保险，以期缴保费为主；小孩以少儿教育险为主。	

2.教育金增值计划

教育金的准备可通过少儿保险+基智定投进行积累。少儿教育险可以锁定部分高等教育金；基智定投适合中长期投资，可以作为补充。少儿保险对于父母投保一般具有豁免条款，所谓“保费豁免”功能就是一旦投保的家长遭受不幸、身故或者全残，保险公司将豁免所有未交保费，子女还可以继续得到保障。

(1)每年提供一笔稳定的教育金

可以以儿子、女儿为被保险人，分别为其购买一份即期年金保险。每年返还的金额以1万元—2万元为宜，保费支出约5万元/年—6万元/年，交费期建议选择10年。此笔年金可作为一笔持续的教育费，在子女完成学业后，此笔年金可作为关女士夫妻养老金的补充。

即期返还型年金险，没有积累期，一般在承保后的第二年即可返回，每年均有年金收入，年金收入具有固定性和持续性，一直持续到终身或至88岁、100岁等。

(2)提早准备一笔高等教育金

可以以儿子、女儿为被保险人，分别为他们购买一份少儿教育险。关女士一家的收入水平较高，而且稳定，基本能应对孩子高中以前的各项费用。因此，购买的少儿教育险主要是为了应对出国留学费用，应选择能在孩子18岁—25岁提供相应的保险金。大学期间返还的教育金以15万元—16万元为宜，保费支出约10万元/年—12万元/年，交费期可选择10年或10年以上。建议附加少儿意外伤害及住院医疗等保障，而这类消费型保障的保费通常比较低。

生息资产调整后比例配置情况表

投资类型		投资比例(%)	投资金额(万元)	预期年化收益率(%)
流动资金	灵通快线	5	16	1.4
固定期限	定期/国债	30	96	4
	理财产品	10	32	4.5
权益投资	基金	35	112	12
保障类投资	保险	20	64	2
合计	—	100	320	6.32

少儿教育险又称教育金保险，针对少年儿童在不同生长阶段的教育需要提供相应的保险金。目前市场上销售的少儿教育保险，除了初中、高中和大学几个时期的教育基金以外，还包括了参加工作以后的创业基金、婚嫁基金甚至还有退休之后的养老基金等。

(3)搭配基智定投，积累额外教育金，应对赞助费、择校费支出或保费支出

关女士每月可拿出1.6万元—2万元左右资金，投入基智定投，设立教育基金，专款专用。假设年化收益10%，则每年可获20万元—25万元教育基金。

基智定投是工商银行推出的新型基金定投产品。基智定投会跟踪指数均线，并在市场指数低于指数均线水平时，加大扣款金额；在高于指数均线水平时，减少扣款金额，摊平长期申购成本，降低投资风险。

综上所述，关女士为子女购买少儿险的保费支出在30万元/年—36万元/年，子女在大学时期可获得教育资金为：32万元/年—36万元/年。保费来源：每年公积金+基智定投积累，前10年，每年积累的基金可用于抵交保费，10年后则可积累额外教育金。如果孩子能获得奖学金或兼职

助学的机会，则关女士累积的教育金会出现极大的结余，可用于养老金或父母晚年医疗费用。

3.养老金增值计划

将现有存量资产构建投资组合，循环投资即可实现养老金的储备。

养老金的准备以现有资产组合为主，搭配基智定投+黄金积存进行积累，分散投资、积少成多，使养老金更加丰厚。由于黄金积存的盈亏存在不确定性，因此建议作为养老金的补充。

黄金积存又称“如意金积存”，客户可在工商银行开立黄金积存账户，按固定克数或固定金额购入黄金，积存最低起点每月200元或1克，积存到20克以上能直接提取实物黄金。黄金具有货币属性，从长期来看，它不仅能抵消通货膨胀，还可能大幅度超越通货膨胀。

以工商银行的投资组合模型为配置基础，并结合理财目标对关女士家庭现有的资产进行优化调整，优化后的投资组合预期年化收益率为6.32%，按初始资产320万元坚持投资15年，即当关女士丈夫60周岁退休当年，预计能积累资金802万元，可用于夫妻二人的养老。

CUSTOMIZATION

风险提示

本理财规划报告书作出的所有分析都是基于当前的家庭情况、财务状况、生活环境、未来目标和计划以及对一些金融参数的假设和当前所处的经济形势，以上内容都有可能发生变化。建议可每年与理财师沟通一次，以便根据家庭情况、财务状况和市场的变化做出相应的调整。Ⓜ

BUILD FIRST GOLD FOR YOUR KIDS

五重选择, 为子女建第一桶金

文_高毅 [中国工商银行股份有限公司贵州分行营业部个人金融业务部理财经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏



孩子教育费用的持续增长, 无疑已经给广大父母造成了越来越重的经济负担, 如何为孩子的成长准备一笔充足的教育资金是每个父母都不得不面临的现实。

图/东方IC

教育储蓄——低起点高利率

教育储蓄是指个人按国家有关规定在指定银行开户, 实行利率优惠政策, 主要用于教育目的的专项储蓄。客户可分次存入资金, 到期一次支取本息, 是一种专门为学生支付非义务教育所需教育金的专项储蓄。想要办理教育储蓄, 需要在开户时持本人(学生)的户口簿或身份证, 到银行以储户本人(学生)的姓名



子女承载着一个家庭的期望, 在“六一”国际儿童节来临之际, 您是否想送给孩子一份无比珍贵的成长纪念和美好回忆, 让父爱母爱伴随孩子一生? 那么, 不妨考虑给孩子一个理财投资的机会, 与孩子一起为未来提早规划。

●工行启动少儿财商教育亲子课堂活动

Link:



在六一国际儿童节来临之际, 中国工商银行股份有限公司从满足万千家庭抚育孩子的金融需求以及培养孩子的财商出发, 在全国范围内启动了以“宝贝成长, 工行相伴”为主题的“宝贝成长卡”少儿财商教育亲子课堂活动。

据悉, 此次亲子课堂活动是工商银行围绕2010年向社会发行的国内第一张亲子教育专属银行卡——“宝贝成长卡”而开展的系列增值服务活动之一。本次亲子课堂活动计划持续三个月, 将邀请全国各地的少年儿童和家长参加以少儿财商培养和健康成长为主要内容的特色活动。工商银行相关负责人表示, 青少年

儿童的健康成长是全社会共同关心的大事。工行希望能围绕青少年的学习、生活、教育、医疗、健康等各方面需求, 开发出更多的专属产品, 提供更多增值服务, 与千万家庭一起共同呵护、共同见证、共同祝愿少年儿童健康快乐、幸福成长。

开设存款账户。储户可以与银行约定每月存入的数目, 在取出时储户只要提供税务部门出具的接受教育证明, 还能享受免征利息税的优惠。

一般来说, 教育储蓄的起存金额为50元, 封顶金额为2万元。1年期和3年期能享受对应的1年期、3年期整存整取的利率, 6年期能享受5年期整存整取的利率。在取用的时候, 一个账户最多可以享受三次免税政策: 高中(中专)享受一次, 大专和大学本科享受一次, 硕士和博士研究生享受一次。

由于教育储蓄目的是积累长期教育资金, 因此一般都不会对流动性有特别要求, 但选择具体期限时仍然有一定的规则。6年期教育储蓄适合小学四年级以上的学生; 3年期教育储蓄适合初中以上的学生; 1年期教育储蓄则适合高中二年级以上的学生。因为, 只有学生还在读, 取用教育储蓄时才可以享受到免税的优惠。

此外, 由于教育储蓄的封顶金额是2万元, 因此用来应付教育支出是远远不够的。

学理财与爱心教育, 为孩子的健康快乐成长保驾护航。

该卡卡面设计采用了充满童趣的十二生肖卡通形象, 孩子们可以根据自己的生肖选择不同的卡面, 作为培养孩子理财投资意识最好的载体, 该卡不仅可享受免开卡工本费和16周岁以前全部年费的优惠, 同时还具有以下功能和创新服务:

1. 一卡多能: 可在工行营业网点、自助终端、境内外带有银联标识的ATM、POS上使用, 可办理储蓄理财、转账汇款、刷卡消费等业务, 更可开通网上银行、电话银行、手机银行业务, 随时随地享受银行服务。

2. 成长基金: 父母可以通过父爱卡和母爱卡定期自动向宝贝卡转入资金, 共同为孩子积累成长基金。父母也可引导孩子把此卡作为自己的“存钱罐”, 把零花钱、压岁钱、奖学金等存入卡里, 培养孩子节约和理财的习惯。此外, 通过宝贝成长卡, 父母还可为孩子办理儿童“基金定投”, 培养孩子的财商。目前, 工行是唯一可以单独为儿童开立基金账户、办理基金定投的银行。

3. 成长保障: 父母可以通过父爱卡或母爱卡为孩子购买专属少儿教育保险产品——“太平快乐宝宝综合理财计划”, 在此基础上享受儿科专家预约、健康短信及国内外急难救助服务等, 为孩子的成长提供保障。

4. 求学助手: 父母可以通过父爱卡或母爱卡向宝贝卡中转账汇款, 用于孩子异地求学的学费和生活费, 同时提供教育储蓄、代缴学费、资信证明、外币兑换、外币携出/汇出境外、留学购汇、开户见证等服务, 帮助孩子实现求学愿望。

孩子的财富人生, 从拥有工行“宝贝成长卡”开始!

玩转儿童银行卡——工行“宝贝成长卡”

工行“宝贝成长卡”是专门为16周岁以下的少年儿童及其父母量身打造的一张以投资理财为主题的银行卡, 该卡是以家庭为单位, 按照“宝贝卡+父爱卡+母爱卡”的方式发行, 是孩子们的专用账户及“储钱罐”, 有助于培养孩子们的理财意识、责任意识及感恩意识, 提倡科



3

定投宝典

- 1.基金定投计划最适宜在孩子处于0岁—18岁时开始实施。孩子年龄越小，参加定投越早，对达成未来的教育金储备目标也越有利。
- 2.对于父母来讲，为孩子积累成长基金贵在坚持，需要恒心和耐心，基金定投也是如此。长期的投资能够减少市场短线波动对投资回报的影响，因此父母切勿因股市短暂波动或下跌而动摇投资的恒心和耐心。如果在开通基金定投后，因为短期内无法忍受股市下跌或是其他因素而赎回或者停止定投，那就无法达到定投“长期平均成本”的目的，等到股市上涨时，也无法分享到基金良好的绩效表现。
- 3.选择加强版基金定投，投资效率最大化。如工行推出的“基智定投”，就采用定时定额和定时不定额两种投资方式，以满足投资者对定投金额和定投时点的多样化需求。投资者只要设置每月扣款的基准金额，以及指数种类和均线种类，定投金额就会根据证券市场指数自动变化。在市场指数低于该指数均线时，增加每月扣款金额；在市场指数高于该指数均线时，减少每月扣款金额。这样一来，父母们就可根据市场的变化自动调整投资额度，逢高减筹，降低申购成本；逢低加码，获得更多份额，从而为孩子积累更多的成长基金。

TIPS:

定投基金——为孩子成长做长线准备

父母总想把所有的爱都倾注在子女身上，尽其所能地为之奉献最好的一切，期盼孩子能早日成才，而良好的教育无疑是孩子实现梦想的助推器，但良好的教育意味着要支付更高的教育成本。根据权威报告显示，在中国，一个家庭将孩子抚养至16岁，总成本将达到25万元左右；如果算到子女读高等院校，家庭支出则高达48万元。如果希望孩子就读海外名校，算起来何止100万。

孩子成长教育费用的持续增长，无疑已经给父母造成了越来越重的经济负担，如何为孩子的成长准备一笔充足的教育资金是每个父母都不得不面对的现实。其实关于“爱的负担”的解决办法很简单，基金定投就是最好的选择之一。

何谓基金定投

基金定投是定期定额投资基金的简称，是指在固定的时间（如每月1日）以固定的金额（如500元）投资到指定的开放式基金中，类似于银行的零存整取方式，有“懒人理财”之称，其价值主要缘于美国华尔街流传的一句话：“要在市场中准确地踩点入市，比在空中接住一把飞刀更难。”如果采取分批买入法，就克服了只选择

一个时点进行买进和卖出的缺陷，可以均衡成本，使自己在投资中立于不败之地，即定投法。

父母可以每月以固定金额自动投资于选定的基金产品，通过长期坚持，分散投资风险、降低平均成本，最终积少成多、逐步向收益目标迈进。借助基金定投，父母还可以省时省心，避开判断投资时点的难题。

利用较长的时间周期，将波动相对较大的投资变成安全性更高的投资，以不变应对市场难以预计的变化波动，最终获取长期稳健回报，这正是基金定投的优势所在。基金定投之所以适宜作为孩子成长教育的资金储备，还在于它的月积年累的方式实实在在减轻了父母们的长远负担，与单笔基金投资相比，基金定投门槛较低，每月投资起点仅两百元，不会造成较大的经济负担。

父母还可以根据家庭的实际收支情况和基金产品的历史收益，并结合投资目标测算出每月合适的投资金额，从而实现为儿女未来储备资金与家庭经济状况的良好匹配。以上证指数过去19年实际复合年收益率12%计算，投资者只需每月定投500元，到孩子18岁时，就能攒出30万元作为孩子的大学教育经费。

4

黄金积存宝典

- 1.切忌低点停止业务。受国际政治、经济等多种因素影响，金价有涨有跌。在金价低迷的时候，父母们应坚持积存才能够有效降低申购的整体成本。
- 2.积存重在坚持。黄金积存采用平均成本的策略降低投资风险，但相对也需长期投资，才能克服因金价波动产生的影响，并在市场回升时获取收益。长期看来，黄金价格整体保持上扬的趋势，因此投资期越长，越有可能化解金价短期波动的影响，成功实现资产保值增值。
- 3.选择黄金积存升级版，投资更有保障。工行今年推出的“积存金”计划是在原有黄金积存计划的基础上进行的升级，其创新意义在于将投资者设定的黄金定投金额分摊到每一个交易日，也就是说，投资者无需“择时”，完全可以按照“均价”来投资黄金。举个例子来说，“积存金”计划每月最低的投资金额为200元，假设投资者设定每月投入1000元进行黄金积存。在升级前的产品中，投资者只可以选择每月的5号、15号、25号作为扣款日，银行会在扣款日当天按照如意金的报价为投资者购入等量的黄金。但是升级后的“积存金”计划中，工行系统将把1000元的定投资金平均分摊到22个交易日中，每个交易日以45.45元的金额按照上海黄金交易所的报价为投资者购入等额的黄金，并积存到投资者的账户中。长此以往，投资者所建立的积存计划，就是一直在以黄金的市场均价进行投资，从而降低金价波动所带来的价格风险。

TIPS:

黄金投资——抗通胀的硬通货

黄金不仅可以作为饰品投资，还可以作为传承后世的物品。工行“金喜成长”型黄金投资，依托黄金长期对抗通胀的独特属性，适合有新生儿和成长期儿童的父母投资。马克思说：金银天然就是货币。由于其抗通胀、变现能力强，危机中方显真金本色，在如今高通胀、低利率的时代，金银的保值增值功能得到极大的凸显，2011年5月13日，纽约商品交易所交投最为活跃的黄金期货5月合约收于每盎司1574.8美元，创下历史新高，持续攀升的价格促使黄金投资不断升温，赚钱效应的显现使得黄金如日中天、炙手可热，上至国家，下至普通老百姓，都掀起了一股藏金、购金、炒金热潮。

工行作为国内首家推出自主黄金品牌的银行，从2007年推出第一根工行品牌金条以来，已陆续推出了“如意金钱”、“状元金”等系列实物金条产品和“账户金”、“代理实物黄金”、“黄金T+D”等可通过工行网银操作的自主业务，除此之外，为了更好地让黄金投资走进千家万户，工行还特别针对儿童、青年、老年三个不同层级的人群，精心设计了“金喜成长”、“金色年华”、“金享安康”三种黄金积存方案。

何谓黄金积存

黄金积存计划起源于瑞士及日本，尤其在日本养老金计划中获得了较大的成功。工行黄金积存，也可称“黄金定投”，其原理类似于基金定投，是指投资者在约定的协议期间内，每月购买固定数量或金额的黄金，到期可以如意金金条方式兑回黄金实物（只可提取现有品牌

金规格20克、50克、100克、200克、500克、1000克），也可将如意金售出，获得货币资金。黄金积存计划是为个人投资者量身定做的黄金投资产品。个人投资者可根据自己的资金流情况，用电子化管理手段，做出持续购买黄金的安排，方式快捷、方便。所购黄金是在一段较长时间内以“均价”买入的，是一种较简单易行的规避风险的投资产品。其最大优势是可以帮投资者平摊成本、分散风险、平复金价的短期波动，减少因一次性在高位买入而被套的可能性，投资者可以用长期投资，轻松获得黄金投资带来的稳定收益。

工行在国内首推的黄金积存计划具有投资门槛低和投资方式灵活的特点，个人投资者进行黄金积存可以选择每次最低积存1克黄金到积存账户；也可以选择每次最低积存200元，按照积存日如意金销售价格转换成黄金克数，存到积存账户。投资者可以选择主动积存和定期积存两种方式进行积存。主动积存能够满足投资者随时积存的需要，投资者可以根据投资计划，随时选择一定数量或一定金额的黄金进行积存。

工行“金喜成长”黄金积存计划是专门针对新生儿和成长期儿童的父母设计的，孩子的父母可在一定投资期内定期申购黄金，采取每月自动扣款或主动投资方式进行积存，并可以提取“如意金”实物，长期以零散克重、小金额进行积存，实现“小积累，大梦想”，帮助储备孩子的教育经费或创业基金，在孩子的成长过程中起到关键作用。



5

PROTECT CHILDREN WITH INSURANCE

以保险加固子女健康成长

文_赵永强 [中国工商银行股份有限公司河南安阳分行钢城支行理财经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

子女教育信托——拥有掌控权的规划

每个孩子都是父母心中的宝贝，每个父母都希望自己的孩子在良好的环境中长大，子女教育信托提供一个完整的通道，让父母提早为孩子准备无忧的学习环境。

子女教育信托是指委托人（即子女的父母）将信托资金交付给信托机构（即受托人），签订信托合同，通过信托公司专业管理，发挥信托规划功能。双方约定孩子进入大学就读时开始定期给付信托资金给受益人（子女），直到信托资产全部给付完。在子女信托设立以后，由特定的受托人持有并管理信托财产，其目的在于满足孩子的教育和其他重要费用的支出。

子女教育信托的优点，除了早早替孩子规划一笔教育、创业、结婚、购屋基金外，也可以借助信托功能把父母的财产移转给孩子，但仍保有掌控权，不用担心孩子擅自使用，甚至能调整信托利益比率、修改契约或增设激励条件，使子女力争上游达成信托约定的条件，也可指定信赖之人为信托监察人，协助监督信托事务之运作，使信托更能达到其功能及效用。

值得一说的是，信托期间父母可依子女表现调整收益权比例，具体说来，教育信托其一是可以让父母事先规划，事后无后顾之忧。其财产受信托法保护，产权独立，可避免恶意侵占。也就是说信托财产具有较强的独立性，既不受父母债权人追索，也不受信托公司债权人的追索。即使信托公司破产了，委托人的信托财产仍以完整地交予其他信托公司继续管理。其二，不会让子女过早拿到大笔财产，失去人生的奋斗目标。

这种拥有十足掌控权的资产转移方式，能够合理规避可能潜在的风险，落实照顾子女的目的，延伸对子女的爱。在新加坡、美国等国家，父母为子女设立专门的财产信托是一种非常普遍的现象。另外，

父母每年也可领取由信托公司代为管理和投资时所产生的收益。

总的来说，子女信托可分为以下几个种类：

多子女信托

多子女信托在本质上也是一种子女信托，只不过信托目的略微复杂一些。在一个家庭拥有多个子女的情况下，为保证每个孩子都能得到必要的教育和医疗资金，父母可以为每一个孩子都建立单独的信托。多子女信托不仅在父母面临财务风险的时候可以保障子女的基本利益，而且可以避免子女之间出现明显的财产纠纷或冲突。

隔代子女信托

隔代转让税的另一项优惠规定是，如果信托目的是用于隔代子女的教育和医疗支出，则可以享受无限制的免税待遇。因此，在美国不少人会为了隔代子女的教育和医疗问题而设立专门的隔代子女信托。需要指出的是，信托中的财产只能用于隔代子女的教育和医疗支出而不能用于其他目的。

激励信托

激励信托通常也是父母为子女而设立的，当然委托人也可能是其他人。这种信托的意义在于利用信托财产对受益人进行奖励，根据受益人取得成绩的情况对信托财产进行分配，由此可激励受益人以某种符合委托人意愿的方式进行学习或者工作。例如，当孩子在学校取得了很好的成绩或取得其他重要成就时，就可以得到相应的信托财产奖励。

信托制度的运用十分多元化，类似目的的信托商品，其名称亦因推出的信托业不同而不同，此类产品的共同特色是将信托与基金、保险等不同功能的产品不同程度地结合，同时考虑节省委托人的赠与税，以达到专业管理、资产保护、节税赠与及照顾亲人的目的。善用信托，父母可以许孩子一个更可依靠的未来。☺

孩子投保应遵循“先近后远，先急后缓”原则，不必给孩子购买过多的人身意外身故保险，但可多给孩子配置一些意外伤害、医疗保险，以备不时之需。



图/东方IC

越来越昂贵的教育费用让家长肩上的经济负担日益沉重。相关调查数据显示，一个人从读小学、中学，直到大学毕业，教育总费用大约在30万元左右。如果再加上出国留学的开支，这笔费用将达到60万元以上。

首选医疗、意外险

给孩子投保应遵循“先近后远，先急后缓”原则，易发的风险应最先投保。儿童阶段，身体免疫力相对较低，容易受到病菌的侵袭，最容易发生疾病住院和意外伤害的风险，所以要先为孩子投保医疗险、意外险，重大疾病类保险可视经济条件酌情购买。