



图/东方IC

教育金保险

随着教育费用的一路攀升，儿童的教育开支在家庭支出中的比重也日渐上涨。据调查，我国城市家庭有56.5%的家长把孩子的教育投资列为第一位。因此，提前为孩子准备教育金显得尤为重要。保险专家认为，与教育储蓄、基金定投等相比，教育金保险是一个不错的选择方式。

半强制性的储蓄

教育金保险是一种半强制性的储蓄，收益安全，又有保障功能。教育保险的优点是兼具储蓄、保障功能。教育保险不仅可以在被保险人一定年龄后按期给付一定金额的教育金，还可为被保险人提供意外伤害或疾病身故等方面的给付及身故或高残保费豁免的优势。选择一份适合的儿童教育金保险既能帮助自己有计划地积累子女教育金，又能享受到其他理财模式无法给予的保障功能。

依据法律规定，保险金是不能用于抵债的，购买产品的父母若发生风险，后续费用不需缴纳，孩子仍享有原所有权利，而且受益人获得的保险金不属于被保险人的遗产，既不纳入遗产分配，也不能用于清偿被保险人生前债务。此外，大多数教育金保险还能儿童附加各类型的儿童医疗和意外伤害保险，在筹划未来教育金需求的同时，为孩子解决后顾之忧，安排好保障事宜。因此，保险是最有保障的资金积累方式。

目前的教育金保险主要分为三种：一是纯粹的教育金保险，提供初中、高中和大学期间的教育费用；二是针对某个阶段教育金的保险，通常针对初中、高中或者大学中的某个阶段，主要以附加险的形式出现；三是不仅能提供初中、高中及大学的教育费用，还可以提供以后的生存保险。从保障全面的角度看，第三类涵盖了孩子各个学习阶段的

一般宝宝出生28天以后就可以为其投保医疗险了。住院医疗保险分费用报销类和津贴类，可单独或附加主险购买。住院费用根据投保档次的不同，设定有最高报销总额，按90%报销，一年内可多次报销。住院津贴按实际住院天数扣掉免除天数后，每天给予一定额度的补贴，根据投保档次有总金额的限定。除了商业保险公司购买医疗险外，很多社区现在也可以投保，家长在为孩子制订保险规划时，可充分利用社会提供的保障资源，降低投保成本。以太原为例，可以在孩子户口所在的社区投保儿童社会医疗保险，每年保费40元，如果住院费用按照比例报销，相比于商业保险公司保费优惠很多。

随着年龄的增长，孩子会逐渐经历比较顽皮的时期，尤其3岁以后，除医疗险之外，意外类保险必须增加，使孩子在成长的过程中更有保障。意外保险都是消费型的，第一类是保险期一年，保障各类情况意外造成孩子身故、残疾，比如一年交200元保10万，第二类是极短期意外险，比如交通意外险、旅游意外险、航意险等，仅保障在交通工具上或者旅游期间的意外，比如3天、5天、10天或一次旅游期间等，价格便宜而且保额高。各家保险公司都有意外险产品，可通过电话、网络等便捷方式投保，且网上投保还可享受一定的折扣。投保时可多多对比，第一看价格，同样保额，保费价格越便宜越好，第二看免赔额，免赔额越低越好。

特别重要的一点是，不必给孩子购买过多的人身意外身故保险。根据保险的有关规定，无论保费多少，18岁以下孩子的意外身故保险额最高赔付额只有5万，目前北京、上海、深圳、广州已将这一额度提高到了10万。相应的，可以多给孩子配置一些意外伤害、医疗保险。

●给子女投保的五个理由

第一，转移风险，避免家庭经济出现问题，保障家庭生活安定。无论是意外死亡还是伤残，对每个家庭特别是独生子女家庭都是无法接受的打击和难以弥补的永久伤痛。虽然不能避免意外的发生，但是却能通过保险有效地转移风险，保障家庭生活安定。

第二，为子女成长的不同阶段预先准备教育金。伴随着“再苦不能苦孩子，再穷不能穷教育”观念的深入人心，子女的教育费用也一路飙升。所谓凡事“预则立，不预则废”，及早准备预设的不仅是子女的教育金，还有子女受教育的机会和前途。

第三，培养子女的保险观念，建立良好长期的风险规划。人生充满风险与意外，父母的羽翼再宽广也不可能呵护子女一生；伴随子女成长的保险在保障子女的同时，也是在不断地提示风险的存在与防范的重要，有助于培养子女保险观念，建立良好的风险规划。

第四，让子女从小养成良好的价值观，培养子女的责任感。言传不如身教，透过保险定期定额的理财，尤其鼓励子女利用自己的零用钱、利是钱等参与储蓄、投资性保险，有助于培养子女的价值观和增强对自己对他人的责任感。

第五，向孩子展现家长无私的爱和责任感。孩子是父母生命的延续，每位父母都会给予孩子最无私、最伟大的爱。但是，爱是需要载体和有具体内容的，一份保险就是父母对子女爱与责任感的最好载体，甚至可以在父母不能继续关注子女时仍可以挺身而出，代为完成父母应有的使命及延续无尽的爱意。

Link:

教育费用，虽然更好，但保费支出也高。因此，家长们还是应该根据自己的家庭收支情况进行全面衡量，选择适合自己孩子的教育金保险。

按需选择

据了解，儿童教育金保险常见方式有两种：一种是按比例固定领取，保证在孩子接受高等教育时，每年有充足的教育费用；另一种为投资型保险，通过定期定额投资来实现积累教育金的目的。

目前，各公司推出的教育险一般分为有固定收益的非分红型和分红型两种。非分红型的少儿险的收益同银行收益基本持平，但家长在投保期间若身故或高残可免交后期保费。分红型的少儿险固定收益会稍低于非分红型的少儿险，额外拥有分红的权利，可享受保险公司的投资收益，总体收益可能大于非分红型收益。尽管两种教育险收益相差不大，但是保险公司在制订非分红型险种时，大多数产品的固定利率在2.5%—3%之间，因此，最好购买带有分红功能的教育险，这样即使市场利率调整或产生波动，保险公司都可以通过险种的分红进行灵活调整，保证消费者的最大利益。

保险专家介绍：如果家庭经济状况一般，家长不妨选择保费相对较低的高中教育金保险，如果经济实力较好，那么购买具有分红功能的大学教育金保险是不错的选择。

以某寿险公司的少儿教育险种为例，0岁男性，交费期至15周岁保

单周年日止，保额5万元，每年交费8280元。被保险人生存至18、19、20、21周岁保单周年日，每年领取2万元大学教育金；被保险人生存至25周岁保单周年日，领取4万元婚嫁金；被保险人生存至60周岁保单周年日，领取5万元满期保险金。如果孩子25周岁保单周年日前身故，领取保证现金价值；25周岁之后身故，领取5万元。同时，该险种规定：客户在得到相关保障的同时，还可以根据分红保险业务的实际经营状况，按照保险监管机关的有关规定分配红利。

不可忽视的给付条件

保险专家提醒：近年来教育体制的改革，使不直接隶属教育部的民办、私立院校大量涌现，而有些教育保险只为“境内全日制高等院校”提供教育金给付，因此，家长投保时应留意其教育金的给付条件，了解对所录取院校是否有各种限制等。家长最好在8月份购买教育保险。因为大学一般都在9月份开学，这样到了18周岁对应日领取正好可作为大学学费，从而最大限度地做到专款专用。

保险专家表示，尽管多数教育险有保费豁免功能，但也有些是作为附加险的形式出现，所以，家长在投保教育险时，也应该注意不同合同对寿险责任的具体规定，如果没有保费豁免功能，可以附加保费豁免险种。它的保费非常便宜，但在投保人不幸发生意外时，能够保证被保险人(子女)的利益不受损失。☞

HIRE THE APPROPRIATE SAFE DEPOSIT BOX IN BANK

与银行打交道 ——贵重物品全托管

文_李洁 [中国工商银行股份有限公司私人银行部太原分部] 策划编辑_张丽 责任编辑_张中英

对于普通市民来说，银行保管箱可存放国债、首饰、保单、产权证等；对于成功人士，保管箱是存放有价值证券、重要文件、私人日记、照片等物件的优选之地；对于收藏爱好者，则是存放古董字画、整版邮票、贵重艺术品、金银币的最佳选择。



■由于近阶段苏州市民对黄金、白银投资热情持续升温，带动了各大银行保管箱租用热，其中不少银行已经宣告“满员”。图为苏州某银行的两位工作人员检查保管库内保管箱的场景。

目前，随着人们生活水平和安全意识的逐步提高，银行保管箱业务早已摘下神秘面纱，以其“代人保管、高枕无忧”的特点、周到的服务和合理的价格受到越来越多人的青睐，并逐渐被普通家庭接受。

银行保管箱业务是一种金融保障服务，是银行将自己设置的专用保管箱出租给客户使用，用于保管贵重物品与单证的租赁业务。保管箱业务既能维护个人财物不受损失，又能维护个人隐私不受侵犯。

早在17世纪，英国的金匠就曾利用自己最原始的铸铁箱柜为他人保管黄金等财物。19世纪中叶，为了安全保管淘金者的金沙，美国的加利福尼亚州成立了一些保管公司，大量收进被保管的金沙。世界第一家保管箱公司——欧罗亚银行设备系统公司，于1813年在德国法兰克福出现。而在中国，20世纪40年代的上海就有过保管箱业务。改革开放以来，为满足相对富裕的人群保管手头存款或金银首饰等物品的需要，保管箱业务又在80年代出现于上海和广州。随后，保管箱业务逐步在我国金融市场占得一席，并被消费者广泛认知。那么，客户要如何选择保管箱，如何租用保管箱呢？

■第一步：双向选择

1.选择被保管的物品

对于普通市民来说，银行保管箱可存放国债、首饰、保单、产权证等；对于外地人员，由于租房居住缺乏安全感，贵重物品东挪西藏不如放进保管箱内；对于成功人士，保管箱是存放有价值证券、重要文件、私人日记、照片等物件的优选之地；对于生意上的合作伙伴，两人同时开箱、同时取物，便于互相监督；对于收藏爱好者，防火、防水、防潮、防盗及防爆的保管箱，则是存放古董字画、整版邮票、贵重艺术品、金银币的最佳选择。

2.保管箱的优越性

(1)保管箱库由专家设计，库门及保管箱均采用高等级防盗箱体和金库专用设备，坚固新颖。

(2)保管箱设备先进，防火、防盗、防潮、防爆性能好。大门防爆、防磁、防水；锁具异常坚固；库内采用恒温恒湿控制，一旦环境发生变化，除湿设备等就会自动运行，是财务保密安全的最佳装置。

(3)保管箱库房内外装有完备的安全报警系统，并有保安人员守卫。

(4)每个保管箱均为双重保险锁，两套钥匙分别由银行和客户持有，各方均不能单独开锁。

(5)私密性好。银行的保险箱库房一般均设有独立的整理间，供客户存取财物时专用。客户在开箱之后，可单独进入整理间，反锁房门，存取自己的物品。目前，有的银行还采用了指纹识别开箱技术，不仅增加了安全系数，而且客户在开箱时不必出示证件，银行端锁采用电控开启，无需银行工作人员跟随开锁，更加有效地维护了客户的个人隐私权。

■第二步：保管流程

1.租箱开户：客户如需要租用保管箱，务必携带本人身份证或护照；机关企事业单位可持本单位证明、单位法人代表签字、授权开箱人身份证。随后银行会运用计算机系统对租用人(含单位法人、代理人)进行资格鉴定，可使用加密磁卡或利用掌型、掌纹、指纹等资料认证，租用人应预置密码、领取磁卡，或预留相应资料。经验证通过后即可填写开户租用申请书，签立租约、预留签名(或印鉴)样本，并交纳租金和押金，给予选择的保管箱号码、入库验箱。最后由银行发给客户密封箱钥匙一套(两只)，当场拆封，交租用人自行保管使用。

2.开箱存取物品：租用人可在营业时间内，携带本人身份证，到银行填写入库凭证，经核验有关手续相符后，即可入库开箱，自行存取物品。

有下列情况者，银行拒绝开箱

- 1.申请开箱人身份证件、身份认证资料(印鉴、签字、密码、掌型、掌纹、指纹等)与预留银行的资料不符。
- 2.代理人申请开箱未经授权。
- 3.联名租用人现场发生争执、纠纷。
- 4.未按规定交纳租金、保证金、手续费及滞纳金等。
- 5.接到租用人死亡通知后尚未确定合法继承人。
- 6.保管箱被公安司法部门认定有做非法用途嫌疑或依法查封。

TIPS: 规格选择

目前，银行保管箱大都分为A、B、C、D、E五种箱型，高宽长分别为7×12×60，12×12×60，7×25×60，12×25×60，25×25×60(厘米)。其中，A型最小，适合存放金银首饰等小件物品，年租金约200元；E型尺寸最大，适宜放置古董字画等体积较大的物品，年租金约800元。

TIPS:

特别注意

- 1.保持电话畅通,方便银行的通知事项可以及时送达。
- 2.保管箱不能转让、转租或分租给他人。
- 3.使用保管箱期满时要及时办理退(续)租手续。
- 4.一旦遗失保管箱钥匙,须立即去银行进行挂失。
- 5.不能在保管箱内存放易燃、易爆等危险品、违禁物品及放射性物品,不能利用保管箱进行窝藏赃物等非法活动。

3.授权他人开箱:租用保管箱原则上由租用人亲自开启,如授权他人开箱,必须由租用人与被授权人一同来银行办理验证授权手续,方可生效。租用人未事先办理授权手续,银行有权谢绝开箱。

4.启用保管箱:当面拆封验收两把箱匙,由银行职员陪同入库开箱,并说明有关注意事项。租用人在营业时间内,携带本人身份证,经核验有关手续相符后,即可入库开箱,自行存取物品。

5.租金、保证金及手续费等的收取:保管箱租期内的租金一般按年计算,可按年续租。租金一律预交,第一年租金应在租箱时交纳,每年到期前交纳下一年租金。如按日、月开展短期租箱业务,可按日、月续租,租箱时交纳第一期租金。租金、保证金等业务收费如有调整,按交费时标准收取。多期租金也可一次性交纳,且不受期间收费标准调整的影响。

租用人交存保证金是遵守协议的保证。保证金按年租金的2倍以上(含)收取。保证金账户为计息账户,按同期活期利率计息,续租时租用人不再交存保证金。如停止租用,在办妥退租手续后,银行凭客户提交的保证金收费凭证,将保证金连本带息退还租用人(银行代扣缴利息税);如租用人有租金或其他费用未付清,银行可在保证金中予以扣除。

租期期满,租用人未按规定交纳租金的,银行按逾期天数和日租金标准收取逾期租金,同时按逾期天数和年租金的1%向其收取滞纳金。

租用人按年或半年租箱,每月开箱超过约定次数,银行按次收取开箱手续费。

6.租户使用保管箱期满时即要办理退(续)租手续。退租时须填写“退租书”,经银行验箱并对号收回保管箱钥匙(两只),并按规定退保证金。续租则要在期满前一个月内交纳下期租金,并办好续租手续。

7.租用人更改印鉴,须出示本人身份证,签署更改印鉴通知并预留新印鉴。

8.租用人遗失保管箱钥匙,须填写遗失保管箱钥匙声明及补办新钥匙申请书,并交付配钥匙费用。

PEONY CARDS FAMILY

牡丹卡家族

策划编辑_张丽 责任编辑_张中英

牡丹卡的由来

1987年10月,中国工商银行广州分行正式发行了全行第一张地区性信用卡,并命名该卡为“红棉卡”。红棉卡以红棉花(广州市花)和稻穗(广州简称穗)为卡标,以广州海珠桥为底图,分为金卡和银卡两种,金卡以金色为底色,银卡以灰色为底色。红棉卡具有储蓄、转账和透支功能,在广州和市辖番禺县的范围内存取、转账和消费。

1989年1月,工商银行决定全行统一发行信用卡。1989年2月,工商银行确定以“牡丹”为工商银行信用卡名称,取牡丹花国色天香、富贵吉祥之意,以表达对持卡人的美好祝愿;借“牡丹花花中之王”的地位,寓意“牡丹卡卡中之冠”的前景,表达了工行人志在夺冠的勇气和信心。首张牡丹卡以深铜色为底案,烫金的牡丹花雍容华贵,具有大行风范。主要功能包括信用消费、存取现金和转账结算,分为金卡和银卡两种。1989年10月15日,工商银行在北京、天津、上海和广州正式发行牡丹信用卡;之后约15天,第一笔持卡人签约的消费单回到北京分行,宣告了牡丹卡首发成功。随着牡丹卡的推出,红棉卡作为地方性的信用卡也逐步转换成牡丹卡。

1994年10月14日,“牡丹”正式成为牡丹卡注册商标,这也是我国第一个牡丹卡注册商标。本期为您介绍四个特色系列的牡丹卡家族成员。



牡丹美食卡

牡丹美食卡是中国工商银行发行的以“爱美食,爱生活”为内涵的主题信用卡。持卡人既可享受工商银行牡丹信用卡的基本金融功能与服务,又能体验工商银行遍布全国范围的餐饮特惠商户的优惠礼遇,在享用美食之余,感受工商银行提供的温馨服务。产品包括银联、威士、万事达三个品牌。

◆ 特色服务:

1.消费折扣优惠

在工商银行全国范围内的3000家—5000家中高档餐饮特惠商户刷卡消费,牡丹美食卡客户可以获得折扣优惠。

2.消费回馈活动

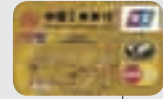
不定期开展形式多样的牡丹美食卡客户回馈活动,期间持卡人可以享受折上折等服务。

3.美食卡特惠手册

不定期编制“美食卡特惠手册”,方便客户及时获取商家优惠内容、促销活动以及商家联系电话等信息。



购



牡丹国美信用卡

牡丹国美信用卡是中国工商银行与国美电器合作发行的信用卡,具有信用卡和国美电器会员卡双重功能。牡丹国美信用卡除具有牡丹双币贷记卡的一切功能外,还可享受工商银行和国美电器提供的各项优惠和服务。

◆ 特色服务:

1. 会员联盟店折扣优惠

持牡丹国美信用卡在国美电器遍布全国的会员联盟店消费,可享受折扣优惠。

2. 国美电器音像店折扣优惠

持牡丹国美信用卡在国美电器音像店购物可享受9折优惠。

3. 双重积分奖励

持牡丹国美信用卡在国美电器各门店购物享受同级别会员待遇,参加购物积分奖励计划,积分可兑换精美礼品或增值服务等。在国美电器各门店刷卡付款的同时享受工商银行提供的消费积分奖励。

4. VIP客户服务

联名卡金卡持卡人在国美各门店购物享受VIP贵宾厅和付款免排队服务。

5. 晋升客户等级

成功申请牡丹国美信用卡可直接成为国美金卡或银卡会员,享受更多优惠和服务。

牡丹中粮信用卡

牡丹中粮信用卡是中国工商银行与中粮集团有限公司合作发行的信用卡,双方以联名信用卡为载体整合各自优势资源,为客户提供高品质的金融服务,持卡人可逐步享受中粮集团旗下食品、百货、酒店等增值服务优惠。

◆ 特色服务:

1. 企业公信用卡服务

通过牡丹信用卡和工商银行特有的财务POS,为企业客户提供企业公信用卡服务。如企业员工使用信用卡作为日常差旅、会议费支出及小额采购等公务活动的指定用卡,通过财务POS可实现费用的报销和款项划转。同时,可为财务部门提供自动化的差旅费用管理服务,减少财务现金占用,降低日常报销压力,增加资金使用效率,提高企业现金管理水平。

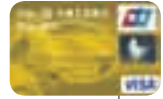
2. 个人账户管理服务

通过充分发挥牡丹双币贷记卡一卡双币、消费免息以及牡丹准贷记卡存款计息的突出特点,绑定信用卡自动还款功能,可以为持卡人提供快捷、高效、节省的账户管理服务。

◆ 特色优惠 (现阶段仅限北京地区开展)

牡丹中粮信用卡的持卡人,凭申请牡丹中粮信用卡时填写的EMAIL地址登录,即可成为中粮旗下食品购物网站“我买网”的VIP客户,可享受“我买网”提供的“网上购物低至8折产品优惠”、“注册送10元购物抵扣券”和“‘我买网’购物满50元免费礼品配送服务”等优惠。

玩



牡丹艺龙信用卡

牡丹艺龙信用卡是中国工商银行与艺龙公司合作发行的信用卡,除具有牡丹信用卡的一切功能外,持卡人还可享受中国工商银行和艺龙公司提供的各项优惠和服务。

◆ 特色服务:

1. 积分奖励: 持卡人首次使用工

行专有艺龙会员号码在艺龙旅行网进行注册并成功预订,金卡持卡人可额外获赠2000艺龙积分,普卡持卡人可额外获赠1000艺龙积分。

2. 在会员价基础上享受折扣优

惠: 持卡人通过艺龙旅行网预订国内机票、酒店并以牡丹艺龙信用卡支付,即可享受机票票面金额1%的折扣优惠(不包括儿童及婴儿票,不含机场建设费和燃油附加税)或酒店房费金额3%的折扣优惠。艺龙旅行网将为持卡人代缴折扣优惠的个人所得税,个人所得税为折扣优惠总金额的20%。

3. 免费赠送交通意外险: 通过

艺龙旅行网预订机票并用牡丹艺龙信用卡全额支付,金卡持卡人可获赠总保额为100万元人民币的7天交通意外险,普卡持卡人可获赠总保额为50万元人民币的7天交通意外险。

牡丹芒果信用卡

牡丹芒果信用卡是中国工商银行与芒果网有限公司联合推出的联名信用卡,具有信用透支、转账结算、存取现金等功能,并可享受工商银行和芒果网有限公司提供的多种优惠和增值服务,为持卡人提供更为优惠、便捷的商旅服务。

◆ 特色服务:

1. 非凡礼遇

使用牡丹芒果信用卡在芒果网预订机票或酒店并用卡支付,在会员价的基础上,首年可额外享受机票票价2%折扣优惠、酒店房费5%折扣优惠。

2. 唯您尊享

牡丹芒果信用卡持卡人本人及随行人员每年可享受芒果网为持卡人定制的12款专享优惠旅游产品,尽享旅游优惠。牡丹芒果信用卡持卡人通过芒果网网站或电话支付任意市价旅游产品,每年可享受即将推出的一次免息、免手续费分期付款优惠(标有“特价产品”的产品除外)。

3. 璀璨体验

牡丹芒果信用卡持卡人预订港中旅旗下旅游景点门票可享受不低于芒果网金卡会员的特别折扣优惠,更可在工商银行和芒果网有限公司的总计近万家特惠商户享受折扣优惠。

乐



1872牡丹信用卡

1872牡丹信用卡是中国工商银行与中国最大的高尔夫服务机构鹰皇商务科技有限公司联合发行的高尔夫特色联名信用卡,是国内首张专门服务于高尔夫客户的联名信用卡。此卡包括银联、万事达和威士三大信用卡品牌,卡种包括牡丹人民币贷记卡和牡丹双币贷记卡。

◆ 特色功能:

1. 优先的高尔夫预订服务

通过400-888-1872服务热线、www.1872.net网站和Iwap.1872.cc手机高球通预订通道,订单优先处理。

2. 全球球场轻松预订

可通过鹰皇公司服务平台轻松预订全球30个国家3000家优质高尔夫球场。

3. 超过300家球场优惠价格预定

享受鹰皇公司1872俱乐部精选的全国300家高尔夫球场2折—7折的优惠价格,不限次,不限平假日。

4. 专享统一280服务

鹰皇公司为1872牡丹信用卡客户精选全国45家球场,按果岭价280元/人次进行结算,不限次,白金卡不限平假日,金卡只限平日。

5. 专业的高尔夫资讯

定期为您免费邮寄《1872生活》高尔夫文摘,您还可免费试用3个月1872高球通(手机高球报)。

6. 特惠高尔夫赛事

您可享受最优惠的价格优先参加鹰皇公司每月举办的各类高尔夫赛事。

7. 丰富的高尔夫旅游

不定期开通各种高尔夫旅游线路,组织1872牡丹信用卡客户进行高尔夫旅游度假。

牡丹运动卡

牡丹运动卡是中国工商银行为推动全民健身运动发展而推出的国内首款以运动和健康为主题的信用卡产品,基于现有卡BIN,除具有现有的信用卡基本功能和服务以外,持卡人还可以在特惠商户享受优惠折扣。

该产品突出“我运动、我健康、我快乐”主题,除具有牡丹信用卡的强大功能、优质服务外,在遍布全国的运动场馆、健身俱乐部、体育专卖店、运动会所等特惠商户刷卡消费专享惊喜折扣优惠与服务。

◆ 特色服务:

1. 种类繁多的特惠商户

特惠商户主要包括:运动场所、健身场馆、美容美体束身以及运动商品的经销商等商户,随着牡丹运动卡持卡人的群体扩大,工商银行将通过持续不断地拓展包括运动场所、运动产品经销店、健身俱乐部、休闲会所、美体塑身中心等商户在内的特约、特惠商户网络,开发以运动、健身、休闲、美体塑身为内容的特惠服务。

2. 提供运动意外伤害险

工商银行还将为在特惠商户刷卡消费额累计达到一定金额的牡丹运动卡持卡人,以及在国内外比赛中取得优异成绩的我国著名运动员,提供运动意外伤害保险。☺

BRING CARDS TO TRAVEL

携卡去旅行

策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

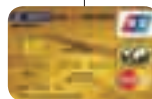


美好的夏天到了,又到了可以四处游览的好时节。随着中高考陆续结束,孩子们也得到了一段很长时间的休息机会,出外旅游就成了一个不错的选择。长途旅行往往需要带银行卡,面对琳琅满目的卡种,就需要我们花些心思想一下应该申办或携带哪张银行卡。



自驾游好帮手

最初,人们把周末开车出游叫“Sunday Drive”,发展到后来成为自驾车旅游“Drive Travel”。自驾游兴起于20世纪中期的美国,后流行于西方发达国家。进入21世纪,汽车工业的大发展,推动了国外房车自驾游业的发展,为自驾游的推广和普及奠定了基础,也使得自驾游从自助游中脱颖而出。如果您选择的是自驾出行,那么一张可以在全国各地顺畅加油的银行卡就是我们推荐给您好最好的选择。



南航明珠牡丹信用卡

推荐指数:★★★★

适合人群: 出差、旅行、经常在外的人群

此卡优势: “芯”新体验,精彩启航

南航明珠牡丹信用卡产品中威士、万事达品牌采用符合EMV标准的芯片与磁条复合介质设计;银联品牌采用符合中国人民银行PBOC2.0标准的芯片与磁条复合介质设计,这在国内航空联名卡中尚属首创。芯片的应用增强了产品的技术含量,极大程度上提高了信用卡使用环节的安全性,并具有更加广泛的行业应用性。

◆ 特色服务

轻松累计, 兑换优惠

南航明珠牡丹信用卡持卡人每月消费交易累积的积分(每消费1元人民币累积1分,每消费1美元累积8分,工商银行规定的不累积积分的特定交易除外)将按月自动兑换为南航奖励里程,兑换标准为每15个消费积分兑换1公里南航奖励里程。副卡消费累积的积分兑换为南航奖励里程后将全部累积在主卡持卡人的南航明珠里程账户内。

◆ 增值服务

1. 交通意外险, 增贴心保障

南航明珠牡丹信用卡客户刷卡为其本人支付全额商业客运大众交通工具的票款或不低于80%的旅行团费的票款时,即可获赠工商银行提供的金卡100万元人民币、普卡50万元人民币的交通意外保险,为客户提供更加贴心的保障。

2. 旅行不便险, 享无忧旅程

南航明珠牡丹信用卡客户刷卡为其本人支付全额商业客运飞机票款或不低于80%的旅行团费的票款时,可获赠工商银行提供的旅行不便保险(包括航班延误保险、行李延误保险、行李遗失保险),使客户的旅程更加安全无忧。

国航知音牡丹信用卡

推荐指数:★★★★

适合人群: 经常选用航空出差、旅游的人群

此卡优势: 灵活的币种选择,带您走遍世界

这是国内首家推出的欧元账户联名航空信用卡,您在享受国航优质的国际航线服务时,可以根据所前往地区和国家,灵活选择欧元/人民币或美元/人民币的币种组合,节约外币兑换手续费。

◆ 特色服务

轻松累计, 兑换优惠

国航知音牡丹信用卡客户每月刷卡消费累积的积分(每消费1元人民币累积1分,每消费1美元或1欧元按其等值货币兑换,工商银行规定的特定交易除外)将按月自动兑换国航奖励里程。兑换标准为每15个消费积分兑换1公里国航里程。国航知音牡丹信用卡副卡消费累积的积分兑换为国航里程后将全部累积在主卡持卡人的国航知音里程账户内。

◆ 增值服务

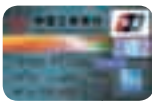
国航知音牡丹信用卡客户刷卡为其本人支付全额商业客运大众交通工具的票款或不低于80%的旅行团费的票款时,白金卡可获赠最高价值400万元人民币的航空意外险、金卡可获赠最高价值100万元人民币的交通意外险、普通卡可获赠最高价值50万元人民币的交通意外险,为客户提供更加贴心的保障。

旅行多面手

想要旅行,事前需要准备的最重要的事项无非就是定酒店、机票,并备有一张可以随时取现的银行卡。无论您选择国内游还是国际游,也无论您是出差还是旅行,工商银行与航空公司打造的专属信用卡都是您的不二之选。

出境游好助手

随着国民收入的逐步提高，出境旅游渐成时尚。发展势头强劲的出境旅游不仅丰富了我国公民的休闲生活，而且为旅游目的地国家带去了滚滚财源。如果您选择出境游，携带一张能为出境游带来诸多便利的银行卡，必将让您的旅程更舒畅愉悦。



牡丹运通卡

推荐指数: ★★★★★

适合人群: 经常出境的人群

此卡优势: 一卡双币, 全球通用

无论在国内还是国外，牡丹运通卡都能够方便地使用，并且您在境外的消费可以在国内用人民币还款，真正让您实现轻松消费。牡丹运通卡申请成功后，将给予您合适的信用额度，并可随着您良好的信用记录而逐步提高。若原有信用额度不能满足需要，可申请临时调高信用额度，让您尽享消费乐趣。

持有牡丹运通卡，无须预先存款即可消费，享有最短25天、最长56天的免息还款期（取现、转账除外），让您先消费、后还款。您可在对账单规定的还款期前全部还款或按最低还款额方式还款，在透支款项偿还后，信用额度按还款金额自动恢复，尽享信用生活。

专业的客户服务

工商银行特别设置的牡丹运通卡客户服务热线将24小时为您提供专业、高效的优质服务。您只需拨打热线依提示音指示，即可获得专享客户服务。拥有牡丹运通卡，您无论置身何处，只要致电SOS全天服务热线86-10-64105727，即可获得专业而有效的全球支援。一个号码，全球服务，牡丹运通卡总能为您提供专业的保障。牡丹运通卡还为您提供了高额的交通意外保险，全方位保障您的权益与安全，让您安心享受旅行的乐趣，实现无忧旅程。

专享旅行优惠

拥有牡丹运通卡，您即可享受由众多知名航空公司提供的会员专享旅行优惠。牡丹运通卡与众多知名酒店在中国和亚太地区联合推出的专享优惠，为您创造更为舒适的旅程和体验。美国运通精选特约商户，为您提供旅游、休闲、餐饮和购物等会员专享优惠，倍添旅行乐趣。使用牡丹运通卡，您可以享有国内外众多高尔夫俱乐部的丰厚优惠，拓展社交与休闲的理想空间。同时，您将拥有由工商银行提供的电子年终结算清单服务，为您制定理财计划提供消费数据分析；还可通过积分奖励与兑换计划获取优厚积分，享受更多优惠和消费的乐趣。

目的地游专项服务

针对比较热门的旅游地，工商银行也推出了相应的银行卡，这些银行卡根据目的地的相关特色，设立了不同的服务内容，想要出行的朋友要看仔细了。



牡丹新加坡旅游卡

推荐指数: ★★★★★

适合人群: 有前往新加坡休闲旅游、商务、就医和留学等需求的人群

此卡优势: 专业服务

牡丹新加坡旅游卡（以下简称“新加坡旅游卡”）是中国工商银行发行的一款以旅游为主题的人民币贷记卡。产品除具备工银牡丹卡的基础金融功能和服务外，还为具有前往新加坡休闲、商务、就医和留学等旅游需求的人群，提供涵盖购物、餐饮、美容、休闲健身和景点旅游等领域的专属折扣和回馈。

成功申领新加坡旅游卡，您可享受新加坡当地旅游景点的消费优惠。还可享受遍布新加坡、涉及百余品牌、400多家商户的专享折扣和优惠服务，并可获得新加坡旅游卡专属特惠商户手册。工商银行特为您提供美食商户资讯、美食消费折扣优惠等特色服务，并不定期开展美食推广活动，邀您尽享新加坡饮食文化。新加坡旅游卡采用国际先进芯片技术进行信息存储和处理，具有不易被复制和伪造等高度安全保障，为您带来安全用卡新体验。

服务全接触——享便捷金融服务

1. 循环信用，充裕免息还款期；
2. 人性化密码选择功能；
3. 众多的还款渠道，便捷的自动还款；
4. 电话、POS机、柜面等多样分期付款方式；
5. 实时短信余额变动提醒；
6. 24小时网上银行、电话银行服务；
7. 纸质或电子对账单服务；
8. 本地工商银行取现零手续费；
9. 积分回馈计划；
10. 免费到期还款短信提醒；
11. 约定账户自动还款。

“畅游北京”灵通卡

推荐指数: ★★★★★

适合人群: 有到北京旅游需求的个人客户（包括国外游客、国内非京游客和北京本地居民）以及愿意申领本联名卡的个人客户

此卡优势: 专业服务

“畅游北京”灵通卡是中国工商银行与北京市旅游局合作，通过整合金融服务和北京旅游资源，在全国范围内发行的创新型联名芯片借记卡。

“畅游北京”灵通卡持卡人除了可以享受普通借记卡的金融服务功能以外，更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。只要登录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）电子门票或特约商户提供的优惠券及代金券。

“畅游北京”灵通卡一套10张，每张卡面题材选自首都北京某一标志性的旅游景观，包括天坛、长城、天安门、颐和园、北海公园、午门、国家大剧院、鸟巢、水立方、中央电视台新址等，设计工艺精美，极具收藏价值。客户可根据个人喜好申领（首期发行仅限“故宫”和“水立方”两种卡面，其他卡面将陆续推出）。

持“畅游北京”灵通卡可办理储蓄理财、转账汇款、刷卡消费、日常缴费、电子银行、工银信使、个人信贷等各类个人金融业务。本卡在工商银行所有营业网点、ATM机、POS机、自助终端、网上银行、电话银行、手机银行和境内外带有银联标识的ATM机、POS机上均可使用。此外，“畅游北京”灵通卡还具有非接触支付、电子现金等芯片卡服务功能。

增值服务

1. 在北京市旅游局授权的“畅游北京”挂牌酒店、宾馆、景区、商场等享受“折上折”优惠（各商家折扣信息请详见用户手册或登录“畅游北京”网站查询，并以商户实际提供的折扣率为准）；
2. 不定期优先获赠部分北京旅游景区免费电子门票；
3. 实时免费接收北京旅游资讯（电子邮件或手机彩信）；
4. 北京旅游服务热线（12301）提供免费政策咨询及权益保护援助。

贵金属一条龙

■代理实物贵金属

“代理实物黄金买卖”是指中国工商银行凭借其与上海黄金交易所共同构建的黄金交易系统，根据个人客户委托，代理进行的实物黄金交易、资金清算及实物交割活动。该业务是以人民币资金投资的理财产品，投资者既可进行黄金交易，也可选择提取实物黄金。

投资种类包括现货交易、递延交易。现货交易包括Au99.99、Au100g和Au9995三个合约品种。递延交易详情请见实物黄金递延。交易方式包括客户自主报价、实盘交易、撮合成交以及实物交割。

产品优势

- 1. **交易渠道广泛：**个人投资者开立黄金账户后，通过工行网银、网点等渠道，即可直接投资交易上海黄金交易所认证的实物金条。
- 2. **投资交易起点低：**起点仅为100克黄金。
- 3. **交易价格透明：**黄金价格与国际金价高度接轨、同步浮动，高度透明。
- 4. **投资交易时间长：**有日市、夜市交易。
- 5. **手续费低廉：**交易、提取实物金条成本低廉。

开办条件

已持有工行活期存折、工银灵通卡、理财金账户卡的工行个人电子银行注册客户。

开通流程

客户可以直接通过指定网点柜台开立实物黄金账户，也可以先开立个人网上银行或电话银行再自助进行实物黄金账户的注册。上海黄金交易所返回黄金账户注册成功的信息，生成唯一的客户编号，系统自动完成客户黄金客户编号与银行卡基本户的绑定，并建立实物黄金交易账户。开通业务需要收取一定的开户手续费。

■代理黄金/白银递延

贵金属递延交易是上海黄金交易所的挂牌交易合约[Au(T+D)、Ag(T+D)]，以保证金方式进行交易，客户可以选择合约交易日当天交割，也可以延期交割，同时引入延期补偿费（简称延期费）机制来平抑供求矛盾的一种现货交易模式。

产品优势

- 1. **保证金交易：**采用保证金交易方式，放大的杠杆效应，为投资者提供了以较少资金获取较大利润的机会。
- 2. **双向投资：**引入做空机制，投资者可在价格上涨时采取“先买进后卖出”的方式获利，也可以在价格下跌时运用“先卖出后买进”的方式获利。
- 3. **交易渠道安全便捷：**投资者通过工行网上银行或柜面，即可开立上海黄金交易所交易账户，通过工行网上银行直接参与贵金属递延合约交易。
- 4. **交易时间延伸：**与国际贵金属报价同步，上海黄金交易所提供日市及夜市交易，T+0交易当日即可买卖，随时赚取差价。
- 5. **交易价格透明：**交易价格与国际贵金属价格高度接轨、同步浮动，高度透明。
- 6. **手续费低廉：**交易手续费为万分之十八，通过工行网上银行贵宾版进行交易，客户可享受银行手续费优惠。

开通方式

未在工行开立交易账户的客户，只需注册网上银行，或注册账户中有灵通卡、理财金账户卡的，均可通过网上银行自助注册黄金客户编号，并与灵通卡或理财金账户绑定，T+1日即可进行交易。

已在工行成功注册交易账户的客户，可通过“网上贵金属”模块下的“实物贵金属递延”功能签订个人黄金递延交易协议。

■账户贵金属

账户贵金属是工行推出的一项资金交易业务，是指个人客户在工行规定的交易时间内，使用工行提供的个人账户贵金属买卖交易系统，在通过柜面、电子银行渠道来做的账户贵金属（盎司）兑美元、账户贵金属（克）兑人民币之间的即期买卖交易。账户贵金属包括账户黄金、账户白银等非实物交割的贵金属产品。账户黄金交易也称“纸黄金”交易，账户白银交易也称“纸白银”交易。个人客户可通过工行网点柜面、网上银行、手机银行（WAP）和电话银行等渠道发起交易指令，办理账户贵金属的即时交易、委托交易、账务管理和查询等业务。

业务品种

在交易币种上，工行账户贵金属业务包括人民币账户贵金属和美元账户贵金属。人民币账户贵金属以人民币标价，交易单位为“克”；美元账户贵金属以美元标价，交易单位为“盎司”。

在贵金属种类上，工行账户贵金属业务目前包含账户黄金、账户白银和账户铂金。工行于2010年4月试点个人账户白银买卖业务，不仅是国内第一家开办个人账户白银买卖业务的商业银行，而且是全国范围内账户贵金属投资品种最多的商业银行。

适用客户

- 1. 有一定交易经验和较强的风险承受能力，对贵金属市场有一定认识，希望通过把握市场走势赚取价差的交易需求型客户。
- 2. 有一定投资经验和风险承受能力，通过长期持有贵金属，对资产进行多元化配置，实现资产保值增值的资产配置型客户。

开办条件

客户须持有工行活期存折、工银灵通卡、理财金账户卡或工银财富卡。使用网上银行、电话银行或手机银行（WAP）渠道交易的客户须开通工行电子银行业务。

优惠抢先

■工行手机号汇款

活动时间：2011年4月11日—7月11日

活动对象：工行个人网上银行、手机银行（WAP）用户

活动内容：活动期间，客户通过网上银行、手机银行办理手机号汇款可享受柜面收费标准的5折优惠，星级客户还可在柜面星级优惠基础上享受最低至1.5折的折上折优惠。

便捷服务

■跨行通存通兑

跨行通存通兑业务，是指个人客户通过工行对客户指定的他行人民币个人存款账户（包括活期存折、借记卡等）实时办理资金转账、现金存取款和账户信息查询业务。

操作流程

- 1. **通存业务。**办理跨行通存业务时，您可以提交现金存入指定的他行账户，也可以通过转账方式从您在工行的账户中转出一定资金到他行账户。
- 2. **通兑业务。**办理跨行通兑业务时，您可以从他行账户取出一定现金，也可以通过转账方式从他行账户中转出一定资金到您指定的工行账户。您办理跨行通兑业务的每日累计金额，不得超过您与开户行事先约定的金额上限。
- 3. **账户信息查询业务。**如果您提交自己在他行开立的账户存折（卡），可通过工行查询账户信息。



贵宾专属

■贵宾版个人网上银行

贵宾版个人网上银行是工行在现有网上银行系统体系架构下单独为个人网上银行优质客户群体推出的一项网上银行服务。不仅包含了账户查询、转账汇款、捐款、买卖基金、国债、黄金、外汇、理财产品等普通网银的全部功能与服务，而且还为客户提供了专属服务通道、专属服务区域、专属优惠、专属服务和专属产品。目前，贵宾版个人网上银行设置了“会员”、“银牌会员”和“金牌会员”三个等级。

适用对象

开通个人网上银行的中高端客户群体。个人网上银行客户中五星级客户及持有理财金账户或信用卡金卡的客户为会员，六星级客户及持有白金卡或财富卡的客户为银牌会员，七星级客户或私人银行客户为金牌会员。

特色优势

贵宾版个人网上银行向会员提供不同于一般网上银行客户的专属通道、专属区域、专属服务、专属产品和专属优惠。

1. 专属的服务。工行专门为贵宾版个人网上银行客户提供了三大专属服务，彰显您的尊贵身份：

(1) 个性化登录ID。会员可以申请个性化登录ID，方便记忆和登录。

(2) 在线客户服务。由专职客户经理通过即时通讯方式向会员提供在线客户服务，会员可通过点击“在线客户服务”栏目，即可进入文字聊天页面获得服务。

(3) 敲门服务。会员登录后显示会员欢迎页面，页面展示会员身份提示信息，如会员ID、会员级别，以及新产品和优惠等敲门信息。

2. 专属的产品。工行为贵宾版个人网上银行客户量身打造了专属的投资理财产品。专属投资理财产品在收益与风险之间为您谋求最佳平衡。

3. 专属的优惠。工行为贵宾版个人网上银行会员提供了八大专属优惠，会员通过贵宾版个人网上银行办理基金申购、电子速汇（包括工行汇款、跨行汇款）、跨境汇款、代缴学费等业务时，可享受高于普通客户的优惠，会员等级越高，优惠幅度越大。



地方新品

■个人网银推新品：交通违法处理帮手

为丰富工商银行的个人网银特色业务服务功能，方便福建省机动车驾驶员自助缴纳交通违法行为，工商银行福建分行于2011年4月9日成功投产“分行特色新产品交通违法处理帮手”业务，通过个人网上银行分行特色平台，为个人客户提供闽籍非营运机动车在福建省境内城市交通（高速公路除外）中交通违章记录查询和交通违章罚款缴交服务。客户足不出户，即可轻松处理“电子警察”违章记录。

操作流程

登录个人网上银行后，进入“分行特色一代理缴费”功能模块，点击“交通违法处理帮手”，按提示操作即可。

产品优势

1. 交通违法处理帮手业务系统可以实现从交通违法记录查询，到交通违法罚款缴交一条龙服务。

2. 机动车驾驶员无须为缴纳车辆违章罚款而在交警部门、银行网点之间奔波，且可以享受7×24小时不间断服务。

3. 操作简便，足不出户、轻松处理“电子警察”违章记录。④



LOREAL CENTURIAL TRANSMISSION

欧莱雅百年传承的第三条道路

文_仲继银 策划编辑_陈方诗 责任编辑_顾晓欢

利利亚娜、雀巢与欧莱雅之间稳定的三角结构，为家族企业在保持家族控制和机构投资者控制这两种模式之间，提供了一种中间道路或者说是第三条道路——家族和机构投资者共同稳定持有的职业经理人管理模式。

现在，行业龙头企业控制结构的不稳定已不仅仅是企业自身的问题，而成为社会的问题，甚至是涉及经济体系的安全与稳定的问题。欧莱雅创始人欧仁·舒莱尔只有一个女儿，却通过将财产权与管理权分开的一种“合理传承”安排，让欧莱雅能够在其过世后的半个多世纪里得以持续稳定地向前发展。

化学家兼管理学家缔造欧莱雅

1881年，欧仁·舒莱尔出生在巴黎。作为面包店主的儿子，舒莱尔小时候“既是学徒又是小学生，后来是工人兼大学生”。中学毕业后，由于家庭经济困难，舒莱尔曾做过卖布头的流动商贩。几年后他又继续求学，并于1904年从巴黎化学专科学校（现为巴黎国立高等化工学院）毕业。毕业后，舒莱尔先在索邦大学为奥热教授做助手，后又转到法国中央制药公司。

1907年，舒莱尔应巴黎一家理发店的邀请，开始研究染发。在自己家的厨房里研制出了第一代合成染发剂。1908年3月，舒莱尔申请了专利。他开始晚上研制产品，白天一家一家理发店地跑销售。1909年

7月，舒莱尔正式创立了欧莱雅的前身——法国无害染发剂公司，并以“欧莱雅”为注册商标。对此项业务感兴趣的安德烈·斯佩里成为了拥有20%股份的合伙人（直到其1936年去世）。从此，舒莱尔有了自己的办公地点，并且开始雇佣销售代理人。此后，直到1957年舒莱尔去世，欧莱雅一直在他的领导之下，逐步发展壮大为一个企业帝国。

舒莱尔是个“6000小时连轴转先生”，用他自己的话说，“就是一个能够每天工作16小时，每年工作365天的人，没有星期六，没有星期天，没有节假日。”这位精力旺盛的企业家，至少有6本书和10本小册子出版，包括《第二份工资》、《经济革命》、《工资与产量》、《走向合理经济》和《能量税》等。在1941年出版的《经济革命》一书中，舒莱尔写道：“一个真正的老板，首先而且特别要有个性……是一个平和的竞争者，这个人永远闲不下来，永远对他的现状不满意，永远为明天着想……他被内心无法抗拒的动力推动着，这动力好似一个内心深处的魔鬼……对他来说，最理想的莫过于：行动……一个真正的老板要有战士的灵魂，只有在战场上，他才完全感觉得心应手。”这些，可以说就是他自己的写照。



■欧莱雅2011年海报。

财产权与管理权分离的“合理传承”

舒莱尔作为化学家发明了染发剂，而成为了企业家。作为企业家，舒莱尔强调企业要在提高产量的同时提高工人的工资，可以说是“分享经济”思想的领先者。不过，他用的是“合理经济”这一概念。那么，对于他一手缔造的欧莱雅企业帝国的传承，他又认为如何安排才算“合理”呢？

舒莱尔从来没有想过把欧莱雅的大权交给他唯一的孩子——女儿利利亚娜。他明确表示：“我从来没有说过要取消遗产的继承。儿女们总是要继承遗产的，可他们不能继承管理。将军的儿子不见得一定是将军，不要因为你是老板的儿子，所以你就一定是老板。”

1957年，舒莱尔选择了已经跟随他15年之久、1948年成为欧莱雅二把手的弗朗索瓦·达勒作为接班人。舒莱尔甚至把达勒写进了他的遗嘱中：“我指定所有财产的遗赠承受人首先是我的女儿利利亚娜；假如我的女儿在我之前辞世，则为我女婿安德烈·贝当古先生；假如我的女儿和女婿在我之前辞世，则为弗朗索瓦·达勒先生。”当时利利亚娜35岁，她服从父亲的决定。在舒莱尔的葬礼上，欧莱雅财产权的继承人利利亚娜请欧莱雅企业管理权的“继承人”、其父亲指定的欧莱雅新总裁站在她的旁边。达勒回忆说：“她拿起我的手，一言不发，握在她的手中。我们之间的命运纽带就这样紧紧地连在一起了。”

舒莱尔1954年时曾说，“我永远不会成为富人……我曾经以为可以聚敛很多财富……我们的世界正在改变，在不远的将来，人与人之间的差异将只表现在道德与精神层面上。”1963年，欧莱雅股票上市，利利亚娜成为了当时法国最富有的女人。

利利亚娜在作为家族企业的欧莱雅组织中成长，也成为了她父亲思想和精神的继承者和维护者。作为欧莱雅的大股东，利利亚娜把企业管理的权力托付给了别人，却一直记挂着自己作为大股东的角色，妥善地行使其所有权的力量，关注而不具体介入，更不会无故干涉企业的管理和实际运作。利利亚娜知道如何聚集一批杰出的管理人才，把父亲遗留下来的产业发展壮大。她和丈夫、女儿和女婿都加入了欧莱雅的控股公司——Gesparal公司的董事会，安德烈任主席，利利亚娜和达勒任副主席，四人同时也在欧莱雅董事会担任重要角色。

利利亚娜出席欧莱雅的各种重要活动。除了拥有企业“第一夫人”的角色之外，她还在公司投入很多精力并了解市场上的情况。公司总裁经常向她汇报集团主要领导人的情况，他们的优点、缺点等等。欧莱雅的总裁总是强调，最大股东对公司的永久性支持非常重要。1963年达勒带领欧莱雅上市、1974年与雀巢公司的资本合作、1995年收购美宝莲，在欧莱雅公司管理层决定进行这些大动作时，都得到了利利亚娜作为大股东的支持。

走股权控制的中间路线

欧莱雅上市后，家族一直保持控股，没有遭遇来自资本市场的并购威胁。但是到了1972年6月，法国新出台的共同政府纲领，预备对大多数企业实行国有化管制。在这种背景下，为了避免欧莱雅被法国政府国有化，时任总裁达勒提出了与一家非法国企业合作的建议，得到了利利亚娜的支持。

经过长时间谈判，1974年3月，欧莱雅与雀巢公司最终达成股权合作协议，并获得了法国政府的批准。利利亚娜和雀巢共同通过一个名为Gesparal的持股公司控制欧莱雅53.7%的股份。利利亚娜及其家族成员和雀巢分别持有Gesparal 51%和49%的股份。这样，两者分别间接持有欧莱雅27.39%和126.31%的股份。作为交换条件之一，利利亚娜获得雀巢4.06%的股份，成为雀巢最大的个人股东。目前，利利亚娜和雀巢各自持有欧莱雅的股份比例分别是31.0%和129.8%，合计持有60.8%，双方的力量对比仍然是51%比49%。利利亚娜持有的雀巢股份后来减持到了3%以下，因为1988年雀巢规定了单一股东能够持有的股票及投票权份额上限为3%。

在欧莱雅与雀巢达成股权合作协议的时候，法国刚出现了所谓的“Roussel Uclaf公司症”。Roussel Uclaf是法国医药研究的顶尖企业，在其最大股东逝世之后，因为其继承者没有能力解决接班人的权力移交问题，而被德国Hoechst公司控制了，法国人眼睁睁看着自己的顶尖企业转让给了外国人，感觉国家遭受了很大的损失。因此，法国政府在批准欧莱雅与雀巢的合作协议时附加了限制条件：20年之内（到1994年3月为止），双方均“不得以任何方式出卖、转让或者抵押”Gesparal的股份。



■法国女首富、欧莱雅公司继承人利利亚娜夫人。

管理层权力交接稳定股权

在103年的历史中，欧莱雅一直有一个大股东，而且一切事务的进展都是以此为前提的。即使在法国，这种大股东股权的持久性和公司自身管理人员的稳定性都是了不起的。在欧莱雅，权力的移交总是平稳地进行，不会引起任何波澜，并且掌权人能够长久地坐在权力的宝座上，带领欧莱雅达到一个新的高度。除了创始人之外，欧莱雅只有过四位总裁。

欧莱雅创始人之后的四位总裁都像创始人一样，在同一个企业里完成了他们的职业生涯。他们分别是弗朗索瓦·达勒，扩张主义者，在他27年的任期内（1957年—1984年）欧莱雅的销售规模从1.5亿欧元上升到30亿欧元；夏尔·兹维亚克，达勒的同代人，一位过渡总裁（1984年—1988年）；林塞·欧文中，一位征服者，在他的领导（1988年—2006年）下，欧莱雅真正实现了国际化；保罗·安巩，2006年接替欧文中担任CEO。

达勒于1918年出生，24岁时应聘进入舒莱尔旗下公司，1948年出任舒莱尔的副手，1957年成为欧莱雅的第二位总裁。到1984年退休时，他已经在欧莱雅度过了42年。像创始人妥善安排了达勒作为欧莱雅的接班人一样，达勒也妥善安排了自己的接班人，只比他小四岁的兹维亚克担任四年过渡总裁，然后由欧文中接任。兹维亚克1945年进入欧莱雅工作，从事研究工作。

欧文中，欧莱雅的四任总裁，毕业于牛津大学。1969年，23岁的他在欧莱雅找到了第一份工作——推销员，1988年开始担任总裁。如果说欧莱雅大股东把守着法国第一大富翁的地位，那么欧文中则是法国享有最高薪水的公司总裁，2000年他的收入是法国航空公司总裁收入的16倍。

2006年，执掌欧莱雅长达18年之久的欧文中退居二线，由董事长兼CEO改任非执行董事长。接替欧文中CEO的安巩是于1978年加入欧莱雅成为一名推销员，三年后成为欧莱雅希腊运营部门的领导人。此后又历任碧欧泉的全球董事，欧莱雅美国公司总裁。安巩是法国人，欧文中则是目前欧莱雅董事会中唯一一位外籍人。安巩接任后，欧莱雅的管理权力重新回到法国人之手。

在2010年福布斯全球上市公司2000强排行榜上，欧莱雅以243.65亿美元销售额、24.99亿美元利润、333.79亿美元资产和1630.53亿美元市值的综合实力排在第152位。在上榜的64家法国企业中排在第13名，达能、家乐福均在其后。📍

DON'T LET THE NUMBER CONCEAL THE TRUE

别让数字“误读”真相

文_金煜 策划编辑_张丽 责任编辑_黄敏

统计数据是很强大的工具,但是正确地阅读统计数据至关重要,样本的大小、实验的设计,甚至是某些措辞的使用或者某个数字采用的方式,都可以影响媒体和人们的解读。

健康是人们最关心的话题,和健康相关的话题同样也成了人们餐桌上讨论的内容。但人们往往在看到某个最新科学进展后,会因为报道本身而误读其结论,或者在转述的时候夸大其词。

一般来说,数字对于解释一个问题会较为明晰。但是在科学解读上,数字又往往会迷惑了真相,它很容易让人误读。在人类健康领域,这个问题尤其突出。最近的一期英国科学杂志《新科学家》,以专题形式做了一次“辟谣”,列出了几种最明显的数据误读。

主因:科学无奇迹

有些人相信疗效一说,认为它可以奇迹般地治愈疾病,《新科学家》的文章对这种现象解释到,导致对这类问题误读的主要原因在于,就一般而言,一个医学治疗的效果都不会一下很明显。根据剑桥大学生物统计学家斯皮格豪特的说法,一个疗法能够奇迹般地治愈疾病的情况是少之又少的,大部分的临床治疗都是建立在严谨、小心的科学基础上。他表示,任何与人类健康相关的敏感研究都必须做出可复制的大型临床实验,对不同的人群进行观察,这意味着会用统计方法从数据中提取一些可用的结论来。

如果运用得当,统计数据是很强大的工具,但是正确地阅读统计数据至关重要,样本的大小、实验的设计,甚至是某些措辞的使用或者某个数字采用的方式,都可以影响媒体和人们的解读。此外,斯皮格豪特说,对于个人和家人的健康,人们往往都带有强烈的感情压力,常常在文化、情感和价值观的左右下对健康话题作出判断,在出现一些具有争议性的统计数字时,人们更会出现判断上的偏差和不客观性。同样,研究者、医生或某项新疗法的推崇者也会因为过于相信某个疗法而产生偏见。

数字越大,风险越大?

《新科学家》文章问道:如果有人告诉你,100个人里面,有25个人会因为癌症而死亡;又有人告诉你,1000个人里,有250个人会因癌症死亡,这两组数字信息哪个让你更担心?清楚的读者一看就明了,这两组数字表示的是同一个比例:1/4的人因癌症死亡。但是这两组说法的确会给读者带来理解上的不同。希望夸大或者缩小风险的人,往往会用到“比例偏差”这一法则。乍一看,数字越大,风险看上去也越大。

《应用认知心理学》上有一篇研究性文章对这一问题做了实验,并给出了两组说法:“癌症导致1万人中的1286人死亡”,“癌症导致100人中24.14个人死亡”。事实上,后一组说法的癌症风险几乎是前一组风险的两倍,但读到前一组说法的人却比后一组读者认为癌症风险更大。《判断和决策》也有同样的研究,面对两组实质一样的说法:“每天有100人死于某种癌症”,以及“每年有36500人死于这种癌症”,读者会认为从前一组信息中读出的癌症风险更小。

相对风险并不“绝对”

癌症的起因是什么?尽管到现在人类还没能给出答案,但是在过去的几年中,人们还是读到了这样一些研究结果:喝茶太烫导致食管癌几率增加8倍,每天吃1/4的柚子令更年期后的女性乳腺癌几率增加30%,甚至有每天一个培根三明治令肠癌几率增长20%这样的说法。在这些说法中,数据是用来衡量健康风险的,其使用背后的意思是:如果你吃了这些听上去危险的食物,和没吃过这些食物的人相比,有可能会得病。但这些数据没有提供的信息是:增加的绝对风险到底是多少。

斯皮格豪特解释说,对于普通人来说,在一生中得肠癌的可能性只有5%左右,所以如果将前面提到的20%增加率计算到5%的绝对风险中的话,那也仅仅只是增加了1%,最后得出的绝对风险是6%而已。这个数据相对来说会让人平静得多。

用一个相对风险而不是绝对风险来形

容某种危险或某种疗法的效果,是最常见的误导方式之一。根据德国普朗克人类发展研究所的心理学家吉根瑞森《认识风险》一书中所说,这类技巧称为“误导定义”。他举例说,在一份有关荷尔蒙替代疗法的信息传单中,称这一疗法减少50%得肠癌的几率(相对风险),但经过这种疗法的每1000名妇女中,会有6人得乳腺癌(绝对风险)。乍一看,似乎这个疗法的积极效果大大高于消极作用,疗法导致的乳腺癌几率只有0.6%。不过普通公众得肠癌的几率只有5%,算入相对的风险就变成2.5%,这时候0.6%就不是一个可以忽略的几率了。

是“关联”不是“导致”

2010年,一个有关“看电视时间和死亡率”的研究成为媒体热门的标题,研究者在六年的时间里跟踪了8800人,观察他们的健康、生活习惯和看电视行为,其中有284人死亡,根据研究结果显示,每天看电视超过四小时的人,在这段时间内死亡的风险几率要比每天看两个小时以下的人高出46%。

这份研究被很多人概括为“科学家说,电视致人死”。这是最常见的把“有关联”解释成“因为所以”关系的例子,A和B两个变量有关联,但并不代表着A导致了B。在这项研究中的研究者并不主要是研究看电视,他们测试的是人们久坐的时间和健康的关,而看电视只是其中一个便利而常见的方式。研究结论是:人的久坐,比如经常一动不动坐着看电视,会导致与心脏病等疾病有关的死亡风险增加。两者有关联,但并不是看电视会让人更容易死亡这样简单的结论。

在很多广告中都会出现“超过80%的女性消费者都会说这种洗发水让她们的头发更健康、更亮丽”,但是广告并不会附上另外一句话,即,只有5个人做了洗发水测试,而在4个称赞的人中可能有一人或两人纯粹因为巧合头发才变好,或者只是自己在猜测效果而已。

在医学研究中,大小问题同样存在。10个人中有6个人的病治好了,与500个人中有300人的病治好了,治愈率一样,但后者要更有说服力。在对某种药品或疗法的临床实验中,抽样多少的确至关重要,大的抽样可以排除更多偶然几率。

在国际上,有一个既定形成的权威临床实验规范,即“临床对照实验”标准,它对于药品和疗法的认证是比较权威的,它可以看成是直接衡量药品或疗法有效与否的测试工具。要通过这个标准的药品或疗法,必须要有对过去研究的分析,如果动物实验结果的预期效果越小,要测试的人群就要越大。

有些比较毫无意义

在一些场合,医学数据往往被有些人用来证实某一论点或挪作他用。比如,某国领导人竞选,候选人在演讲中称,该国某类癌症患者的幸存率高达82%,而在有着纳税人资助的国家卫生服务局的另一个国家,幸存率则只有44%。

很多科学家不能认同这一说法,两个完全不同的国家来比较一种疾病的风险,这两个数据都是正确的,但是这种比较却容易误导别人,这两个国家诊断这类癌症的方式完全不同。其中一个国家一般会通过筛查来诊断出此种癌症;而另一个国家的医生则是在病人出现症状后才作出诊断。前者诊断出的患病时间通常比后者早,患者会更早采取措施治疗,而且筛查准确率有限,常出现假阳性误诊,也可能将良性肿瘤包括在内,使得患病人的基数更大,这种情况下,两个国家的幸存率计算的基础完全不同,如果进行比较就产生了误导。

因为误诊、过度诊断等原因,幸存率并非科学的比较工具,而且幸存率高并不代表死亡率低,如果要比较两个国家哪个情况更好,应该比较死亡率。根据前一个国家的癌症研究中心2003年—2007年的数据显示:每10万人中,有24.7人死于此类癌症;而根据2008年后一个国家的相关报告显示:该国每10万人中,有23.9人死于此类癌症,这个比较相对就科学多了。☞



■明亮富丽的会议室。



■开放式休闲会客厅。

■幽静私密的理财室。



财富驿站: 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
 财富专线: 0757—86392563

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设有9个理财室、1个产品演示室、2个会议室和多个开放式休闲会客场所, 拥有实力雄厚的专业理财团队。南海财富管理中心集中了该行的优质资源和专家团队, 专为金融资产在100万元以上的优质客户提供个性化、专业化的财富管理。优秀的理财师将根据您的生活质量要求、预期目标和风险承受能力, 提供“一对一”的家庭现金管理、无忧养老规划、子女教育规划、家庭融资规划和家庭投资规划等专业化理财策划服务。

RESIST INFLATION THROUGH ASSET ALLOCATION

抗通胀资产配置之道

文_王栩 [汇添富优势精选基金经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

矿产资源大都具备抵御通胀的能力。但与黄金一样,铜、铝、铅、锌等传统大宗商品在金融危机之后被赋予了过多的金融属性。



光学和太阳能电池领域的增速非常快。供给方面,中国是钢和铝的最大供给国,过去都存在着资源滥用的现象,随着中国对稀缺资源保护力度的加大,供给紧缩是可预期的。

至于房地产行业,2009年下半年以来,国内房地产行业受到连续政策调控,原来房产投资火热的二线城市房价继续上涨的空间已经不大。但由于本轮通胀的重要推动力是低端劳动力成本的上升,伴随着城市化的持续推进,作为劳动力供给地区的三四线城市,居住环境的改善是大势所趋,因此三四线城市的房产依然有可能成为抵御通胀的工具。

股票市场的一个经验谈是“通胀无牛市”,其理论基础如下:通胀导致无风险利率提高。通胀往往会导致经济波动加剧,企业盈利的不确定性增加,投资者要求的风险补偿相应上升。因此,通胀背景下贴现率会大幅度上升,导致股票价格下跌。但正如前所述,如果企业盈利能够受益于通胀而大幅增长,股价同样会上升。

本轮国内通胀与上世纪70年代的美国有很多相似之处,供给紧缺都是通胀的主导因素,因此,70年代美国股市对我们有很好的借鉴意义。纵观整个70年代,美国股市的估值水平持续下降,市盈率一度达到7倍—10倍的历史最低水平,但企业盈利在滞胀期仍保持较快的增长速度,股市整体维持区间震荡。从行业结构上看,周期性板块中产品价格上涨速度能够跑赢通胀的行业都获得不错的表现,包括建筑与材料、石油及天然气、工业产品及服务业。金融板块、房地产、保险证券全都跑赢大市,而零售、电信、个人及家庭用品、汽车及配件等行业则输于大市。☺

LUXURY = CONSUMPTION + INVESTMENT

奢侈品投资西风东渐

文_郑焰 策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

奢侈品投资并不适合普通家庭。一个更可行的逻辑是,既然需求这么强劲,业绩如此之好,不妨买些奢侈品股票,来分享收益。

全球庞大的奢侈品消费人群中,中国力量已经成为不可忽视的一群。2010年,美国市场的奢侈品销量上升12%,亚洲上升22%,而中国内地的奢侈品销量则上升了30%。中国内地奢侈品市场消费总额已经从2009年的94亿美元攀升至2010年的107亿美元,跃居世界第二。有专家预计,到2020年,中国人的奢侈品消费总量将占世界的44%。

受益于强劲的销售表现,奢侈品股票也成为全球市场的明星。彭博数据统计,截至5月19日,衡量全球奢侈品行业公司业绩的道琼斯奢侈品指数最近一年的增长率达到56.5%,最近两年的增长率达到102.3%,远远领先MSCI(摩根士丹利资本国际)全球股票指数及其子行业指数的表现。

面对此种情况,在奢侈品消费和奢侈品投资之间,您将如何选择呢?

消费派: 财富升级的享受

奢侈品(luxury)在国际上被定义为“一种超出人们生存与发展需要范围的,具有独特、稀缺、珍奇等特点的消费品”。这句话或许已经言简意赅地说明了消费派的观点。中国GDP赶超日本了,一批人富裕起来了,为什么不能升级消费,享受享受呢?

截至2010年,中国资产超过人民币10亿元的已达1363人,这个数字自2000年以来便呈现爆发式增长,年增速在50%—58%之间。巨大的中国新富阶层已经积累了无法忽视的购买力。

而据里昂证券对340名中国消费者和31家奢侈品经销商的调查显示,75%的受调查者表示愿意为高档商品支付更高的价格。约24%的受调查者表示,他们能够接受50000元人民币一块的手表。

对于中国富人来说,昂贵的奢侈品不仅仅是财富升级的享受,也意味着身份认同。对于刚刚跨入中产阶层的大多数人来说,奢侈品牌以及其塑造的世界是完美生活的象征。《世界奢侈品协会2010年—2011年度官方报告》显示,中国已经成为全球奢侈品消费增长速度最快的国家。“每天都有满载着瑞士手表、香槟酒和意大利皮鞋的集装箱货轮穿梭于亚洲和欧洲之间。”有分析师如此描绘奢侈品的中国梦。

投资派: 抵御通胀 分享收益

投资派的理由也很鲜明,若您还买不起奢侈品,为什么不买点奢侈品股票,赚些富人的钱呢?若您已经是奢侈品消费大军中的主力,为什么不把花出去的钱赚些回来呢?

事实上,不少奢侈品自身就具有投资价值,可以抵御通胀。全球金融危机的凄风惨雨中,奢侈品行业率先复苏,一线品牌集体涨价,毫无惧色。著名的CHANEL 2.5包,近年售价直线飙升。而法国波尔多地区产的10种年份葡萄酒,据称其投资回报已经远远超过了股市。在中国内地,茅台酒频频调价,70年代的茅台已经可以拍卖出天价,或许也说明了这个道理。

但奢侈品本身的流动性较差,转让时不如金融资产方便,价格也比较昂贵,并不适合普通家庭。一个更可行的逻辑是,既然需求这么强劲,业绩如此之好,不妨买些奢侈品股票,来分享收益。

事实上,不俗的销售业绩与利润表现,令奢侈品类股票成为去年表现最为抢眼的投资品种。英国服装公司巴宝莉集团(Burberry PLC),其股价2010年累计上涨了88%。另外,拥有著名品牌卡地亚(Cartier)和梵克雅宝(Van Cleef & Arpels)的珠宝制造商历峰集团(Compagnie Financière Richemont)股价也累计上涨了48%,表现同样不俗。

除了需求之外,奢侈品公司多拥有充裕的现金流。例如,蒂凡尼公司曾表示,他们1美元支出的净收入能够达到58美分。而与A股市场消费类股票平均30倍的市盈率相比,这些公司的估值或许也并非太离谱。

对于中国投资人来说,这类受益于中国财富升级,但投资标的多在海外的奢侈品股票,应该是明智的选择。同时,国内投资于海外奢侈品行业的股票型基金的陆续推出也为致力于理财的人们提供了更多的选择。[本文由富国基金管理有限公司提供] ☺

INVESTMENT AND COLLECTION OF WINE

用美酒战胜通胀

文_高业伟 [中国工商银行股份有限公司理财支持团队保险组副组长] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

除了股票、基金、金银、银行理财产品外,新的投资路径成为人们试图战胜通胀的又一期待,其中就有被市场普遍看好的高端酒投资。



图/Getty Images

从2010年以来,CPI持续高企,虽然一年期银行存款利率经过几次上调已达到了3.25%(截至2011年4月6日加息后),但相对于持续高企并在2011年2月达到4.9%的CPI来说,仍然是负利率。面对这种情况,许多人都在思考如何让手里的钱快速生钱。于是,除了股票、基金、金银、银行理财产品外,新的投资路径成为人们试图战胜通胀的又一期待,其中就有被市场普遍看好的高端酒投资。

投资收藏两不误

被称为“液体资产”、“液体黄金”的葡萄酒收藏与投资,在国外已经有300多年的历史。近来,由于一些高端葡萄酒显著的“造富”效应,使得国内葡萄酒的投资和收藏也日趋普遍,许多人都已经成为受益者。伴随着红酒投资和收藏的日渐风靡,起步稍晚的“白酒热”的势头与红酒相比也毫不逊色。一次在谈到白酒的收藏和投资时,一位客

户说,他曾经于几年前购买了几瓶38度茅台酒,当时每瓶的价格是180元左右,其中有几瓶送给了客人,自己留了两瓶,他本身不太好喝酒,所以一直在家里放着,后来他发现,这种酒在持续涨价,到2010年的时候已接近500元一瓶了。

除了涨幅较大、投资理财多元化趋势等原因外,高端酒“定制时代”的到来也在较大程度上推动了高端酒的投资与收藏。一般情况下,高端酒并不是大批量地生产上市,很多高端产品都是限量生产、定制生产,这类酒因而更具有收藏和投资价值。如,2008年标价3万元/坛的泸州老窖“国窖1573”限量定制酒推出时,数量只有800坛。与实体市场相比,在拍卖市场上的高端酒价格可能更让人惊奇。2010年6月19日,北京歌德拍卖会中国名酒专场中,一瓶1959年出厂、底价为12万元的车轮牌陈年茅台酒最终以103万元的天价拍出,而在之前2009年6月14日北京荣宝第64期拍卖会上,同样的一瓶酒其拍卖价仅为28.56万元(均含佣金),不得不让人惊叹。

巨大的涨幅,使高端酒的投资价值不言而喻,而对于一些具有实体特征的物品,其投资价值与收藏价值已经成为一对不可分离的“孪生姊妹”。对于高端酒来说,我们可以从这样一件事上来认识其收藏价值,在中华人民共和国50华诞之时,中国历史博物馆曾为一瓶50年茅台酒举行了隆重的收藏仪式,充分显示了它作为高端酒独有的收藏价值,而在此前,该馆的大门从未对白酒敞开过。

投资形式灵活化

收藏价值与投资价值的日趋显现,让越来越多的投资者将目光投向了高端酒,有的投资者更是在黄金大幅上涨的背景下,提出了“不爱黄金爱红酒”的投资理念,使得红酒作为“液体黄金”开始实至名归。那么,对于投资者来说,应该如何投资高端酒? 高端酒投资有哪些主要的形式?

当前,高端酒投资最主要的形式是将自己认为有投资和收藏价值的高端红酒或白酒买回并贮藏,然后等到价格上涨后再卖出,以赚取差价。这种方式作为传统的投资收藏方式,被许多高端酒投资收藏爱好者所青睐。除了这种方式外,近两年来,期酒的发展也非常快。期酒就是指未上市的高级葡萄酒,先以期货形式出售,即购买者认购的期

酒是刚进入陈酿环节的新酒,并不能马上交付,通常会放置在酒窖中,直到成熟后才会装瓶出窖并交付给购买者。上世纪70年代,期酒交易方式在法国波尔多开始流行,目前已经成为国际通行的高端葡萄酒营销模式。2007年,中国葡萄酒历史上第一桶期酒在张裕爱斐堡北京国际酒庄诞生。张裕爱斐堡推出的首批期酒发售100桶,推介价为每桶18万元,而成品酒上市时的定价则为每桶28.8万元,升值明显。

从实际情况来看,直接将期酒卖给消费者或者投资者的情况,正在被理财产品的形式所代替,即酒庄与银行等金融机构合作,发行以期酒为标的的理财产品,并将这款理财产品发售给投资者。这种以期酒为概念的新型理财产品,将实物消费与投资理财以及一些社会热点进行创新结合,不仅为客户提供了更多更优的投资选择渠道,而且极大丰富和创新了理财产品的核心内涵。如,2008年工商银行联手中海信托、中粮集团推出国内首款期酒概念的理财产品——君顶酒庄红酒收益权信托理财产品,迈出了探索实物消费与投资理财创新结合的一大步。该产品以1桶为1个认购单位,期限为18个月,面向工行私人银行客户和优质个人、法人客户,募集的认购资金由工商银行委托给中海信托设立的“君顶酒庄红酒收益权信托计划”,该信托计划买入君顶酒庄持有干红葡萄酒2006年份期酒的收益权。投资者认购该理财产品后将成为红酒投资人,其理财收益有如下两种实现方式:一是葡萄酒装瓶后,客户可向工行提出红酒消费申请;二是在理财产品到期时,投资者选择以现金方式分配理财收益,君顶酒庄将回购未行权的红酒。

除了红酒外,白酒概念的期酒理财产品也开始面世,如,2010年工商银行与泸州老窖共同推出“中国首款世博概念金融理财产品——中国工商银行·泸州老窖特曲绝版老酒”,为一年固定期限信托理财产品,是中国白酒首次推出的世博会金融理财产品,也是国内首款以“绝版”概念和方式走入投资理财平台,成为收藏投资酒品的新型金融理财产品。客户购买后将成为泸州老窖特曲绝版老酒投资人,可行使选择权,即进行消费认藏或投资,在满足客户享有现金和实物两种行权模式的基础上,还为实现实物交割的藏酒爱好者提高了实物行权收益率,使选择实物行权的客户能获得比现金行权方式更高的收益,可以说,客户在获得稳定、较高的理财收益的同时,还得到了藏酒投资的机会以及稀缺优质酒藏品。



■工行与泸州老窖共同推出“中国首款世博概念金融理财产品——中国工商银行·泸州老窖特曲绝版老酒”，图为签约现场。

机会与风险并存

与股票、基金及债券等金融产品相比，由于高端葡萄酒的价格受金融市场的波动影响相对较小，因此从某种意义上说，在大消费的环境下，高端酒投资风险相对来说也较小。但作为一种投资，我们应该清醒地认识到其中的风险所在。通常情况下，由于高端酒投资收藏所需要的资金量比较大等原因，一般不太适合资金量较小的普通投资者参与。除此之外，投资收藏高端酒还可能面临以下几种风险，投资者在投资收藏高端酒前应该结合自己的实际情况进行权衡。

首先，收藏和投资高端酒需要一定的专业知识，即使你有较大的资金量和较强的风险承受能力，但在投资前，仍然需要去研究和了解所要投资的酒品的各方面情况，如厂家信誉、酒的品质和年份、该批酒数量、投资价值等等，且购买高端酒应通过正规渠道，要知道并不是所有的酒都具有投资价值。同时，高端酒作为一种奢侈消费品，买来后如何收藏也是应该充分考虑的问题。通常，收藏和投资高端酒，并不是将酒买回家简单地放着就行了，而是必须有适当的空间和条件来储存，不同的酒要求有不同的湿度和温度条件。由于这些原因，投资收藏高端酒的管理、储藏、运输中的各种成本都是比较大的。

其次，流动性不强，像其他一些“另类投资产品”一样，对于收藏或者投资实体酒的投资者来说，如果在未来某一天要出售手中的高端酒，很可能会出现“有价无市”等情况。专业机构提醒，高端白酒正在从消费品逐渐转变为炙手可热的投资品，但与普通收藏投资品相比，

白酒产品消费面窄、流通性差、变现能力明显不足，买家需要谨慎。而对于准备购买期酒概念理财产品的投资者还应该知道，银行理财产品大部分都不能提前中止，所以购买前应该认真了解该款产品的各项条款。同时，高端酒是一种中长期投资品，很多酒需要十几年甚至几十年才能具有投资价值，非常占用资金，如果不是长期不用的闲余资金，最好不要进行这种投资。

再次，对于期酒，由于成为成酒通常还有一年半到两年的时间，最终成为什么样的酒，还存在许多变数。中国酿酒工业协会葡萄酒专家委员会一位专家曾说：“期酒就是把还没有完全成品的葡萄酒提前销售。正是由于这个提前销售，对于购买者来说就存在着一定的风险”。同时，到成酒时的价格如何，还需要专家品鉴评断，专家的意见是非常关键的，而专家之间也会有分歧，换句话说，专家有时候也会出错，这样作为投资者便有可能要承担专家出错的风险。

最后，高端酒投资具有一定的市场风险。作为一种投资品，“没有只涨不跌的市场，也没有只跌不涨的市场”同样适用于高端酒市场，而且近期在高端酒特别是葡萄酒市场上，已经有过度炒作的苗头。某经济学家指出，小拉菲实际的价格跟它现在的价格相比，可能过高了8倍—10倍，其价格泡沫跟2000年的网络股的泡沫相比差不多。因此，如果投资者不幸高价接过已经被过度“炒作”的葡萄酒，那么买入日便可能就是长期套牢日，这需要投资者特别注意。Ⓜ

HEDGE FUND IS COMING

对冲基金来了

文_李保华 [中国工商银行股份有限公司甘肃白银分行个人金融业务部] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

人们在欢呼对冲基金终于破土之时，亦担心具有投机、做空本性的对冲基金大量推出，将引发A股显著下跌。

自2010年股指期货推出之后，对冲基金业务在国内一些准备成熟的机构中正呈现出快速发展的趋势。我国第一只完全意义上的对冲基金——君享量化于2011年3月14日正式宣告成立，据相关人士介绍，该基金首日募集资金即达到5亿元，3月8日提前结束募集，最终首发规模为5.08亿元，有效参与客户数152户。较早推出对冲产品的易方达基金在今年年初签下两只“一对多”对冲基金之后，其产品受到较多高端客户的关注，近期已有多个已签及待签的“一对一”对冲产品，客户包括个人投资者及国内大型金融机构，产品将根据市场情况灵活采取多种对冲套利策略，提高绝对收益，同时达到投资策略的多元化，以进一步降低收益的波动……以此作为风向标，宣告A股投资者进入了全新的投资时代，而中国内地也将迎来“对冲基金元年”。

人们对对冲基金的认识应该追溯到1997年7月2日，金融大鳄乔治·索罗斯依照罗德里·琼斯和其他同事的侦查报告及作战计划，其量子基金带领同样凶悍的其他对冲基金发起了对泰铢的猛烈冲击，泰铢兑美元汇率当天下跌20%，创下有史以来的最低纪录，亚洲金融危机序幕由此拉开；之后，对冲基金还对菲律宾比索、马来西亚林吉特和印尼盾发起冲击，最后包括新加坡元在内的东南亚货币一一失守。

那么，对冲基金到底是潘多拉魔盒还是月光宝盒？要弄清楚这个问题，就需要从对冲基金的赚钱秘密、对A股市场的影响等几个方面去了解。

漫步牛熊市

对冲基金(Hedge Fund)也称避险基金或套利基金，是指由金融期货(Financial Futures)和金融期权(Financial Option)等金融衍生工具(Financial Derivatives)与金融组织结合后以高风险投机为手段，并以盈利为目的的金融基金。它是投资基金的一种形式，属于免责市场产品。其意为“风险对冲过的基金”，对冲基金名为基金，实际与互惠基金安全、收益、增值的投资理念有本质区别。在中国内地，对冲基金包括券商资产管理，保险资产管理，基金专户“一对一”、“一对多”和ETF，私募基金，QFII和期货大客户等，概念上有别于美国。

对冲基金采用各种交易手段(如卖空、杠杆操作、程序交易、互换交易、套利交易、衍生品种等)进行对冲、换位、套头、套期来赚取巨额利润。这些概念已经超出了传统的防止风险、保障收益操作范畴。加之发起和设立对冲基金的法律门槛远低于互惠基金，使之风险进一步加大。为了保护投资者，北美的证券管理机构将其列入高风险投资品种行列，严格限制普通投资者介入，如规定每个对冲基金的投资者应少于100人，最低投资额为100万美元等。

举个例子，在一个最基本的对冲操作中，基金管理人在购入一种股票后，同时购入这种股票的一定价位和时效的看跌期权(Put Option)。看跌期权的效用在于当股票价位跌破期权限定的价格时，卖方期权的持有者可将手中持有的股票以期权限定的价格卖出，从而使股票跌价的风险得到对冲。

又譬如，在另一类对冲操作中，基金管理人首先选定某类行情看涨的行业，买进该行业中看好的几只优质股，同时以一定比率卖出该行业中较差的几只劣质股。如此组合的结果是，如果该行业预期表现良好，优质股涨幅必超过其他同行业的劣质股，买入优质股的收益将大于卖空劣质股而产生的损失；如果预期错误，此行业股票不涨反跌，那么劣质股跌幅必大于优质股，则卖空盘口所获利润必高于买入优质股下跌造成的损失。正因为如此的操作手段，早期的对冲基金可以说是一种基于避险保值的保守投资策略的基金管理形式。

其实，经过几十年的演变，对冲基金已失去其初始的风险对冲的内涵，Hedge Fund的称谓亦徒有虚名。对冲基金已成为一种新的投资模式的代名词，即基于最新的投资理论和极其复杂的金融市场操作技巧，充分利用各种金融衍生产品的杠杆效用，承担高风险，追求高收益的投资模式。

可见，原先的理财产品，只能通过股市的上涨才能赚钱，股市跌了就得赔钱，但是自从有了股指期货以后，无论牛熊市，基金均可保持相对平稳上行的趋势，把系统风险对冲掉。

发掘最佳投资机会

对冲基金的出现对A股市场而言意义非凡：

第一，为市场注入了流动性。对冲基金有别于传统的共同基金，因其对冲的特性，使得对冲基金在市场单向波动时可以提供与市场相反方向的手盘，因此丰富了市场的投资主体。

第二，降低了市场波动性。对冲基金主要从事的是市场套利，基金经理们时刻关注市场价格的波动动态，不停地分析市场信息，从事证券定价。一旦发现可以投资的价格扭曲关系，对冲基金往往能够快速做出投资决定。由于对冲基金这种出于套利目的的快速反应和频繁交易，使得市场价格的扭曲现象大大减少，扭曲程度也随之降低。

第三，为投资者带来避险新选择。对冲基金追求的是不受市场系统风险影响的绝对收益，如果投资者不愿意冒市场下跌的系统风险，投资对冲基金能够为这种风险厌恶的投资者提供绝佳的选择。

第四，实现分散化投资和获得广泛的海外投资机会。真正实现在各类资产中进行分散化投资，对冲基金不仅投资于股票和债券，还投资于货币、商品和房地产。真正实现在全球范围内进行分散化投资，普通投资者可以购买与国外市场连接的交易所交易基金，也可以在国外证券交易所购买有限的外国股票。但通过对冲基金，他们能获得更为

广泛的海外投资机会。

同时，对冲基金对A股市场也会产生不利的结果。投资界有句老话：不要把所有鸡蛋放在一个篮子里。而在对冲基金界却有另一种说法：把所有的鸡蛋放在一个篮子里，然后看好你的篮子。原因很简单，最强的对冲基金集中了世界上最聪明的人和难以比拟的流动资金，以发现最合适价格背离为突破口，通过高倍杠杆最大化利润，所以几乎是无坚不摧。其实长期资本管理(Long Term Capital Management)所运用的套利理论到最后都证明是正确的，问题是，长期资本管理等不到理论修正的那一天，高倍杠杆造成的流动性风险，彻底打垮了这支对冲基金界的旗舰，也差点拖垮美国金融系统。

很多对冲基金经理是忠实的价值投资者，通过自己的判断分析来发掘最佳的投资机会，在价值回归的过程中谋得最大的利益。然而，有时价值投资者的悲剧在于看到了开头，也猜到了结局，却算不到个中的过程。结果经常是顶不住压力，倒在了黎明前，反而成为价值进一步背离的协助者。

这里不得不提到众所周知的巴菲特，美国不乏具有巴菲特一样投资眼光的专家，然而能做到像巴菲特一样，数十年屹立不倒的却寥寥无几。因为能坚持他的理念真的很难，不追逐当前的投资热门；发现投资机会后却不用杠杆，只做现金操作；也不做空，或者使用衍生品。或许只有这样，才能看到开头并且也熬到最后。

对于对冲基金经理来说，基金中的基金(FOF)是个令人头痛而又不得不应对的对象。在对冲基金业绩良好时，基金中的基金蜂拥而至，投入大笔金钱；然而一旦业绩不好，它们又会第一个跳出来要求赎回的，属于锦上添花和釜底抽薪之辈。

中国肯定会出现一批明星对冲基金经理，然而要出一两个索罗斯、巴菲特式的人物，光靠敏锐的眼光、精密的计算、对市场的深刻了解是不够的，重要的是，还要有一批可以依赖的投资者为后盾。投资管理终究是建立在人与人信任的基础上的。

“卖空”是对冲基金最擅长之举，也是最被诟病之处。早些年亚洲金融危机中，就有不少人曾声讨索罗斯等对冲基金，这次，也不乏有人指责约翰·保尔森从这场美国人失去家园的次贷危机中赚钱“很齜齜”。你也可以认为正是“做空”让市场的疯狂以极端的方式终结，否则泡沫最后来临时谁也无法预测，做空作为市场理性与非理性的平衡因素之一，非常有必要，毕竟没有比一个单边市场更为疯狂的事情了。

■图为对冲基金经理人乔治·索罗斯出席美国国会监管与政府改革委员会“对冲基金与金融市场”听证会。



图/CFP

颠覆过去的操盘思路

人们在欢呼对冲基金终于破土之时，亦担心具有投机、做空本性的对冲基金大量推出，将引发A股的显著下跌。以索罗斯的量子基金为首的一批国际对冲基金向泰铢突然发难而导致的亚洲金融危机至今让人记忆犹新，国际金融市场也一度谈“对冲”而色变。

其实，从对冲基金的本质来看，其盈利动力来自于价格纠错过程。因此，对冲基金业的崛起不会造成市场的单边发展，反而有助于低估值板块和个股的价值修复。同时，期货市场完善、严格的风险管理体系，也将有效约束投资者的行为。对于起步不足一年的内地股指期货市场而言，对冲基金的“入场”无疑具有里程碑式的意义。

国内对冲基金任何时候都不允许“裸卖空”，也不允许杠杆透支交易，因此，风险远比海外对冲基金要小得多，不像人们想象的那样会翻云覆雨。

根据相关监管规定，我国对冲基金在任何时候都有多空两个方向，不可能单边做空；在任一时点，持有股指期货的风险敞口不超过资产净值的80%，并保持不低于交易保证金一倍的现金及到期日在一年以内的政府债券。此外，国内监管部门对于对冲基金的信息披露要求非常高，公募基金、券商资产管理公司（部门）、阳光私募发行产品须严格按照规定，定期公布持仓组合和财务数据，较高的透明度也令基金管理人的投资风格不会过于激进。

虽然说，对冲基金短期对A股市场的影响有限。但是一旦规模上去了，各种衍生工具更为完善的话，对A股市场的影响将是巨大的，对冲基金将颠覆国内过去的操盘思路，那是充分结合融资融券、股指期货、商品期货、外汇市场以及权证市场等全方位综合的战役，博弈会更精彩。

萌芽期的制约因素

首先，对冲基金的主要特征就是对金融衍生品的灵活运用。而内地金融衍生品市场还处在发展初期，成长有一个长期、渐进的过程。正是由于内地对冲基金业处于萌芽阶段，发展壮大还面临诸多的瓶颈。客观上，我国证券市场上的对冲工具、手段不够完善，期权、融资融券等金融工具有待完善和放开。主观上，人才储备和投研、实践能力需加强。

根据监管法规，内地对冲基金不可能单边做空，这种机制也使得对冲基金难以发挥其高杠杆效用。考虑到国内对证券公司开展融资融券业务仍处于试点起步阶段，随着证券公司控制风险能力的增强，业务发展的成熟，保证金比率有可能逐步下降，内地对冲基金的可控杠杆倍数也就可能有所放大。

另一个不得不面对的事实是，在内地对冲基金业的起步阶段，随着股指期货、融资融券业务的推出，一些券商、基金着手建立了量化投资部门，但由于时间太短，与国际成熟市场对冲基金业在软、硬件方面都存在很大差距，投研方面的能力有待加强。

当前，对冲基金发展的制约因素主要表现在：股指期货市场和现货市场交易机制不同；股指期货市场“门槛”过高；股指期货市场品种过于单一等。无论如何，正所谓世上本无路，走得多了便成了路。在各大金融机构与监管层的共同努力下，相信在不远的将来，无论在政策方面，还是在专业化水平方面，内地对冲基金业将拥有一片自己的天地。

总之，全球的游资越来越多，赚钱的方法也越来越多，但是有一条铁律是不会变的：回报越大的投资，风险也一定越大。无论怎么去对冲，只要想有高收益，就一定会有高风险。☞