



■ 黑石集团董事长、首席执行官兼联合创始人史蒂夫·斯瓦茨曼。

图/CFP

THE LEGEND OF GLOBAL WEALTH ——BLACKSTONE GROUP

全球财富传奇之黑石集团

策划编辑_李婉娜 责任编辑_张中英

让我们首先从一张名片说起：

集团名称：Blackstone Group（黑石集团），全球最大私募股权基金之一、全球领先的另类资产管理与金融咨询服务机构。

创始人：彼得·彼得森和史蒂夫·施瓦茨曼。

成立时间：1985年。

总部地址：纽约。

专注领域：旅游、酒店、化工、汽车、国防、消费品以及医药等。

管理资产规模：约1500亿美元。

这不是一张简单的名片，这是成立不到三十年的黑石集团从华尔街的无名之辈到傲视群雄的无冕之王所交出的最漂亮的成绩单。

BLACKSTONE'S FORTUNE LABEL

黑石的财富标签

文_李彤 策划编辑_李婉娜 责任编辑_张中英

从两个人的帝国到如今的金融巨鳄，
一路走来也曾经历过艰难的时刻，
所幸黑石很快成长起来，
站在了金融界的巅峰。



■他是华尔街的“白衣骑士”，他书写了从小职员家庭长大的普通人到亿万富翁的财富传奇，他就是黑石集团创始人彼得·彼得森。

它是世界上领先的另类资产管理者，世界上最大的私人股本和房地产对冲基金之一；它拥有多元化、全球化的投资平台，良好的投资回报记录和投资者关系；它享受着金融产业发展的巨大空间，同时与企业界保持着良好关系；它拥有专业化的投资专家，盈利始终保持稳定——它，就是黑石集团。

两个人的“PE”帝国

彼得·彼得森——黑石集团锻造者。

1971年出任美国总统国际经济事务助理，1972年2月转任商务部部长。

1973年，出任雷曼兄弟董事长兼首席执行官，开始了他的投资银行家生涯。

1985年，与史蒂夫·施瓦茨曼合伙创办黑石集团。

史蒂夫·施瓦茨曼——黑石集团的财富“发动机”。

1969年从耶鲁大学毕业后进入哈佛商学院深造，毕业后，加盟雷曼兄弟，并获得时任董事长的彼得森的信任。31岁成为雷曼兄弟最年轻的合伙人之一。

1985年，与彼得森共同创立黑石。

1985年，史蒂夫·施瓦茨曼与彼得·彼得森共同成立了黑石集团。草创之际，“集团”只有40万美元资产和两个合伙人、两个助理。以黑石当时的规模，叫集团真有点虚张声势。他们深知，要想跨入新兴的杠杆收购市场，只凭40万美元的种子资金是远远不够的。于是，两人开始投入并购顾问业。黑石的第一桶金，是借助彼得森早年与索尼公司总裁盛田昭夫结下的友情，抢得收购代理权，代表索尼公司出价20亿美元收购哥伦比亚唱片公司。之后，他们决定借鸡生蛋，创立私募基金。

开创私人股本业务非常艰难。最惨的一次，施瓦茨曼和彼得森去波士顿拜访一个全国性的退休基金，对方代表以根本不认识他们俩为由而拒绝见面，两人只好冒着大雨抱憾离去。

所幸艰难的时刻很快过去，凭借着彼得森的黄金人脉和俩人的经验，黑石很快成为了私人股本界的超级巨星。

Link:

黑石的“中国牌”

黑石的中国情结充分体现在其所聘用的大中华区主席梁锦松身上。2007年1月11日，黑石集团成功邀请曾在2001年至2003年任香港政府财政司司长的梁锦松出任黑石高级执行董事兼大中华区主席职务。梁锦松上任后，马上就开始了其拓展中国市场的行动，并最终促成了国家外汇投资公司投资黑石。

2008年8月4日，黑石正式宣告在北京设立代表处，同时聘请中国前发改委外资司综合处处长付山出任首席代表，无疑又彰显了这一私募巨头对中国市场的重视。

2009年，黑石与上海市浦东新区政府签订金融合作备忘录，黑石将在浦东设立其首只地区性的人民币私募基金——百仕通中华发展投资基金，募集约50亿元人民币资金，以浦东及上海周边地区为重点投资区域。

2010年12月，黑石任命Michael Chae为亚洲PE业务主管，并调任香港办公室。黑石将这位公司管理团队中的PE业务骨干、“最卓越的领导者之一”派往亚洲，表明其将在亚洲投入更大精力。

对于两人完美的合作，曾有一段精彩的评述：“从一开始，黑石成就的每一项辉煌就是两人并肩战斗的成果。两个人相差20岁，原来是上下级，如今是合伙人。一人‘主内’，一人‘主外’，配合得几乎天衣无缝。老谋深算的彼得森在金融界及政界浓厚的人脉资源和游刃有余的外交手腕是黑石的‘润滑剂’，而年富力强的施瓦茨曼，其坚忍的毅力和充沛精力则是这部庞大生财机器得以顺利运转的‘发动机’。”

坚持两个基本原则不动摇

一是坚持不做恶意收购。在恶意收购非常普遍的上世纪80年代，黑石确立了一个非同寻常的规则——友好收购。黑石发现，与每一笔收购生意中的相关公司建立友善关系至关重要，而且无往不胜。这一条现在已经成为黑石的标志性策略，不仅使其赢得了客户的信任，也使得黑石成为一个连对手都愿意与之打交道的公司。同时，这种“标新立异”赢得了上市公司管理层的信任，对收购及其后的顺利整合意义重大。他们的第一笔交易是USX——一家因为罢工受到重创的钢铁、能源集团，这家公司急需增加现金流，同意将其物流业务51%的股份卖给黑石，收购价格是2500万美元，后来黑石出售这个部门的时候赚了将近6亿美元。

二是坚持利用杠杆收购。黑石现在已经成为一个私募基金、房地产和企业债务管理等综合性的金融品牌。PE投资目的在于获得高额利润，但是基金自身的资金实力毕竟有限。因此，PE一般都大规模地运用财务杠杆，扩大资金规模，突破基金自有资金不足的限制。黑石过去一直使用高比例的财务杠杆，并且取得了良好的收益。即便在公募获得了大量资金后，黑石的债务权益比仍达到3:1至4:1（对应总资产负债率为75%到80%）。

最另类的上市公司之一

黑石的第一个另类之处在于同股不同权。黑石的创始人及公众投资人持有的权益凭证都叫做“合伙权益单位”，但是前者拥有绝对的权力。根据《合伙章程》，公司事务基本由担任合伙人的创始人来决定，普通合伙权益持有人仅获得有限的投票权，特别是无权罢免合伙人及董事。

黑石的第二个另类之处是基金投资人权益凌驾于公司投资人权益之上。上市后，黑石从私人有限合伙公司变成了公众公司。但在其提交给美国证交会的招股说明书中，黑石表示将专注长期投资，而不去考虑某一季度利润增加、下一季度利润又出现下降这样的短期行为。黑石外部投资者在黑石处于一种被动的投资地位，所拥有的权利是小于黑石创始人、黑石高级管理者、黑石基金投资者、黑石基金管理人的。也就是说黑石不是以为股东创造最大价值为首要目标的。对于黑石来说，基金投资人的利益要高于公司投资人，这也是黑石能成为全球最大的私募基金公司之一的重要原因。

黑石的第三个另类之处是以有限合伙制避开税收监管。根据美国1987年制定的一项税收法案，对于一家合伙制公司，如果其收入的90%以上属于“非积极型收入”，那么它只需缴纳15%的资本利得税，而不是35%的公司税。因此黑石的资本利得税的税率为15%，不到其他企业的一半。另外，作为有限合伙公司，黑石避开了许多加在上市公司身上的约束，特别是《塞班斯法》，他们不需出季报，甚至年度股东大会也不必开。⑤

黑石财富数字轨迹

- **40万美元**: 1985年, 史蒂夫·斯瓦茨曼和彼得·彼得森合伙创建黑石集团 (The Blackstone Group), 期初资产总计40万美元。
 - **9.5亿美元**: 1987年, 黑石集团推出第一个私募股权基金, 共募集9.5亿美元。
 - **11亿美元**: 1999年, 黑石公司债务部成立, 募集第一个夹层基金, 总金额11亿美元。
- **32亿美元**: 2005年, 黑石集团以32亿美元现金加债务方式收购Wyndham International, 从而敲定全球酒店和赌博业最大的一桩收购交易。
- **22亿美元**: 2006年, 仅有770名员工的黑石集团实现的盈利超过了22亿美元, 人均创造利润295万美元, 8倍于高盛36万美元, 已然成为华尔街熠熠生辉的PE之王。
- **75.5亿美元**: 2007年, 黑石IPO取得了圆满成功, 融资75.5亿美元。这在当时不仅创造了美国证券市场5年来的融资纪录, 也是全球PE行业规模最大的一次融资活动。
 - **260亿美元**: 2007年, 黑石出资260亿美元收购希尔顿酒店集团, 从而成为全球最大酒店集团。
 - **30亿美元**: 2007年, 中国国家外汇投资公司投资30亿美元购买黑石集团部分无投票权的股权单位。
- **94亿美元**: 2011年, 黑石集团同意出价94亿美元购买澳大利亚Centro物业集团在美国的购物中心产业, 这也是该集团在2007年之后的最大规模收购项目。
- **1500亿美元**: 截至2011年第一季度末, 黑石集团的管理资产从上年同期的1050亿美元增至1500亿美元, 创下历史新高。

黑石财富之最

• **最佳纪念**: “黑石”一词源于两大创始人——史蒂夫·施瓦茨曼和彼得·彼得森对于两人祖籍的纪念, 他们二人的姓氏中分别嵌着德文的“黑色”和希腊文“石头”。

• **最佳黄金人脉**: 美国第十三任联邦储备委员会主席艾伦·格林斯潘是彼得·彼得森的球友, 二人的关系也是黑石的黄金人脉。

• **最艰难时刻**: 黑石集团在草创之初曾度过一段非常艰难的时刻。施瓦茨曼回忆道: “19个最有希望的投资者一个接一个地拒绝了我们, 488个潜在的投资者也拒绝了我们。有很长一段时间, 我们东奔西走, 听到许多朋友对我们说‘不’。”

• **最大反差**: 以前, 施瓦茨曼全国各地飞, 希望拉到1000万美元的投资; 现在, 人们走进黑石合伙人的办公室只想给其2亿美元。以前, 人们要寻找关于私人股本的消息, 只能到金融报纸的最后几页去碰碰运气; 现在, 主流报纸的前面几页追着报道这方面的消息。

• **最不“时髦”**: 黑石喜欢投资“并不时髦”的产业。在黑石投资的企业清单上的企业涉及有线电视、乡村蜂窝电话、炼油、汽车零件、芯片、房地产、酒店、旅游、博彩、医院和食品等行业。

• **最爱500强**: 大宗收购盛行“俱乐部交易”, 黑石对此也乐此不疲。但与其他收购巨头不同的是, 黑石似乎更喜欢和实体经济中的世界500强联手。它的大部分交易都带有这一特点, 如与时代华纳公司联合投资“六面旗主题公园”和与美国电报电话公司合作投资Bresnan等。

• **最雷同**: 在华尔街, 有两个黑石号称“黑石双雄”, 一个是BLACKSTONE, 它的CEO是史蒂夫·斯瓦茨曼, 也就是中国人比较关注的私募基金大鳄; 另外一个资产管理公司BLACKROCK (黑岩集团, 即美国贝莱德集团), 它的总裁兼首席执行官是劳伦斯·芬克, 此人在华尔街被称为“债券教父”。

■2009年11月，黑石集团以27亿美元收购了百威英博旗下圣地亚哥海洋世界主题公园。图为该主题公园的水下表演节目。



黑石未来的财富悬念

黑石这种高度集权管理架构决定了一切事务都是公司高级管理者决定，因此不能形成良好的民主决策，这或多或少给黑石的经营带来了一定风险。在未来的资本市场，面对着可能的管理风险，黑石集团是否能延续其辉煌？

据估算，未来除了银行信贷和IPO以外，股权投资基金将成为中国第三大融资方式。预期未来五年，中国PE规模将上升至万亿元人民币。这块蛋糕对于一直积极开拓中国市场的黑石来说显然至关重要。华尔街的PE之王能否在中国将蛋糕做得更大？



图/CFP

百年
经典
传奇

ONE CENTURY CLASSIC LEGEND

百年经典品牌故事之Chaumet

蓝宝石的波光里，倒映着地中海的温柔月色；红榴石的闪烁间，眺望着阿尔卑斯山中的辉煌日落。Chaumet，这个伴随拿破仑神话成为永恒的法国显赫珠宝品牌，它的每一顶皇冠都彰显着高贵的血统。那长达两个多世纪的璀璨历史，就是一部与奢华、权利和情感密切交织的传奇。

Chaumet

LEADING A FRENCH PALACE STYLE



图/东方IC

■Chaumet巴黎店。

Chaumet引领殿堂级法式风情

文_Kevin 策划编辑_陈方诗 责任编辑_张中英

超过两个世纪的经典珠宝品牌Chaumet, 已将高贵璀璨升华至经典永恒的境界, 成为品位人士诠释瑰丽梦想的最佳选择。

如果说, 每一个品牌都有自己标志性的作品, 那么对于世界上最显赫的珠宝品牌之一Chaumet来说, 这件作品便是皇冠。当1804年12月2日, 拿破仑加冕之日, 约瑟芬皇后佩戴Chaumet制作的奢华精致珠宝和皇冠艳惊四座之后, 复兴的头部装饰旋即在宫廷及整个巴黎流行开来, 一种新时尚自此诞生。

时代更迭, 经典镶嵌为永恒。从苏菲·玛索到丝黛拉·德朗特, 每一位Chaumet的形象大使都会骄傲地戴上皇冠, 因为, 每一顶Chaumet皇冠都象征着贵族的辉煌梦想, 以及对未来的期望。

Chaumet征服拿破仑

皇室的认可, 往往会为品牌增添无上的荣耀。拿破仑征服了法国, 而Chaumet征服了拿破仑。1780年, Chaumet的创办人马里·艾蒂安·尼托 (Marie Etienne Nitot) 在巴黎创建了一家珠宝作坊, 即Chaumet的前身。一天, 他无意控制住一匹脱缰的马, 保护了拿破仑的安全, 自此Chaumet便与法国皇室结下了不解之缘。

凭借精湛的珠宝工艺和独到的审美眼光, 尼托在拿破仑称帝的1802年被任命为皇室御用珠宝商。在这时期他设计并创造了拿破仑的御用佩剑, 还把重达140克拉, 著名的“摄政王”钻石镶嵌其上。后来, 又为拿破仑铸造了加冕仪式上佩戴的皇冠和御剑、约瑟芬皇后加冕所用的月桂枝叶后冠、玛丽·路易丝皇后婚礼时所佩戴的首饰、巴伐利亚的奥古斯塔公主的腕表……这些充满了拿破仑式高贵风格的艺术精品, 如今都被陈列在Chaumet位于巴黎凡登广场12号的博物馆里, 成为了珠宝界永恒的经典。

图/东方IC



■日内瓦索斯比拍卖会上的Chaumet皇冠。

贵族血统再创机遇

流转浪漫主义的年代易逝。随着拿破仑政权的坍塌，欧洲出现多个帝国统治的局面。为了争相炫耀各自的尊贵地位，皇室贵族对华丽首饰的需求有增无减，这也为chaumet珠宝的发展之路创造了机遇。尼托退出珠宝界后，将业务传给了他的首席珠宝匠尚·巴迪斯特·弗森(jean baptiste fossin)，即Chaumet珠宝店第二代掌门人。

弗森从意大利文艺复兴和法国十八世纪艺术中寻找灵感，为chaumet后冠与珠宝首饰添加更加亮丽的设计风格。跳脱出浓厚的古典色彩，取而代之的是以简洁圆润的线条，衬托着红宝石、绿宝石、钻石、珉琅石等珍贵宝石的设计。后冠采用了花卉、枝叶、稻麦、蝴蝶、蔓藤等设计主题，显现大自然的意识形态之余，更代表着chaumet不断求新、求变，以及讲求精致无暇的创作精神。高贵而与众不同的chaumet后冠首饰，突破了一般珠宝制作的设计思维，优雅的浪漫主义风格珠宝首饰，深受当时社会名流的喜爱，客户名单也从贵族和上流社会扩展到了画家、雕塑家、舞台剧演员等艺术界人士。

1840年，由于战争的动荡，迫使弗森的接班人（第三代传人）尚·瓦伦太·莫雷(Jean Valentin Morel)跨越海洋，去往伦敦。在那里，他的珠宝征服了维多利亚女王与当地权贵们，成为了官方珠宝供应商。在1851年开幕的首届世界珠宝展览会上，莫雷被授予最具名望的珠宝商之一。

为珠宝注入灵魂

后来，一位名叫约瑟夫·尚美(Joseph Chaumet)的年轻珠宝匠娶了莫雷的女儿为妻。1885年，凭借精湛的工艺和非凡的创意，约瑟夫正式继任为珠宝店第四代传人。他开启了Chaumet历史上最旺盛的美好时代，为珠宝的精致奢华带来新的艺术观，并且还以自己的名字赋予这家专营店一个传世之名——Chaumet。

约瑟夫宛如魔术师般为Chaumet不断注入新的灵魂，并研发如何从天然的宝石中淬取制作合成宝石，降低成本。有天才之称的约瑟夫，不但奠定了Chaumet其后的设计风格及品味，亦带领着当时整个欧洲的首饰潮流。在珠宝制作技术上，Chaumet亦不断改良，接连创造出精采的佳作。在这期间Chaumet从没停止制作后冠，单是为客户设计和制作的冠冕、头饰，便有近1500款，丰富的创作为品牌的发展做出了不可磨灭的贡献。1907年，约瑟夫选址巴黎凡登广场12号，即今日总店所在。

将华贵镶嵌为永恒

在技术、设计与品位兼容的现代，Chaumet在全球已有超过300个经销点，其中有45个品牌专属精品店。目前主要市场为中国、法国、日本、韩国、俄罗斯、中东。在法国，Chaumet有5个专属精品店。珠宝设计中心的年轻设计师们与设计总监及博物馆负责人之间的密切合作，为Chaumet不断创造着美丽传奇。他们为顶级珠宝创造概括出七大步骤：构思、设计、珠宝选择、制模、镶嵌、抛光、品管，中心概念是：“珠宝创造意义”。Chaumet创造的每一个珠宝不论本身的象征性或在其风格发展史的定位看来，都具有特殊意义——以过去推出的珠宝为根基，加入现代的元素，让品牌精神得以不断延续，如同设计总监Lionel Giraud所言：“抓住过去的线索加以整理，但不是复制。”

跨越时空的隔阂，Chaumet在工艺与宝石的完美融合里听见自然空灵的回响，并且在世界各地设定了同一的时间，驻留永恒。超过两个世纪的经典珠宝品牌Chaumet，已将高贵璀璨升华至经典永恒的境界，成为品位人士诠释瑰丽梦想的最佳选择。®

Chaumet成长大事年记

- 1780年, 珠宝匠马里·艾蒂安·尼托 (Marie Etienne Nitot) 在巴黎创建了一家珠宝作坊, 即Chaumet的前身。
 - 1802年, 尼托被拿破仑任命为皇室御用珠宝商。
 - 1804年, Chaumet设计的约瑟芬皇后加冕时用的月桂枝叶后冠, 成为传世经典。
 - 1815年, 尚·巴迪斯特·弗森 (jean baptiste fossin) 成为Chaumet第二代掌门人。
- 1848年, 第三代传人尚·瓦伦太·莫雷 (Jean Valentin Morel) 带领Chaumet来到伦敦, 成为维多利亚女王的御用珠宝商。
- 1885年, 第四代传人约瑟夫·尚美 (Joseph Chaumet) 继承了经营权, 并正式以自己的姓氏确定了“Chaumet”这一品牌。
 - 1905年, Chaumet在伦敦开设了分店, 当时最大的客户就是威斯敏斯特公爵。
 - 1907年, 将公司总部设于巴黎第一区凡登广场。
- 1969年, Chaumet珠宝店在巴黎著名的旺多姆广场开业, 珠宝从此走进大众的生活。
 - 1999年, 加入LVMH集团旗下。
- 2001年, 公司领导阶层更替, 由Thierry Fritsch担任全球总裁, 积极拓展国际业务。
 - 2007年, 在上海开设中国第一家精品专门店。
 - 2010年, 在香港遮打道华美的圣佐治大厦开设全球最大专卖店。
- 2011年, 为庆祝Chaumet珠宝腕表创作200周年暨香港旗舰店开幕5周年, 特别在香港旗舰店及博物馆举行名为“创造·两世纪情感时刻”的钟表展览。

Chaumet品牌精英堂

•**创始人兼设计师: 马里·艾蒂安·尼托 (1780—1814)**, 珠宝界历史上最杰出的设计大师之一。凭借精艺的手工和独到的审美, 开创了珠宝界最显赫的品牌, 将皇室华贵风格融汇于珠宝设计当中, 成为皇族和上流社会的一个经典标志。

•**第二代掌门人兼设计师: 尚·巴迪斯特·弗森 (1786—1869)**, 为品牌的珠宝商品融入了自然主义的观点, 即珠宝逐渐被赋予心情, 呈现出多样风貌, 如: 常春藤树叶、三色堇、心型、勿忘我草等。在女性最美丽的颈间及手臂, 钻石、红宝石及珍珠等珍贵珠宝交织于上, 华丽且富创造力的珠宝饰品让女性更显妩媚动人。

•**第三代掌门人兼设计师: 尚·瓦伦太·莫雷 (1794—1860)**, 法国大革命后, 从弗森手中接任, 成为Chaumet首席珠宝设计师和掌门人, 他着手开发英国市场, 于伦敦成立第一家分店, 其设计获得英国贵族及社交名流的青睐, 成为维多利亚女王的珠宝匠。被赞誉为当代最有名望的珠宝设计师之一。

•**第四代掌门人兼设计师: 约瑟夫·尚美 (1852—1928)**, 他主导了Chaumet的美好时期, 奠定了Chaumet其后的设计风格及品味, 亦领导了当时整个欧洲的首饰潮流。在珠宝制作技术上不断改良, 接连创造出精采的惊世杰作。

■资料来源: 世界品牌实验室

MENTAL BALANCE IS THE MOST IMPORTANT

名士养生重养心

文_侯妍君 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

如果能够把那一串串压在心头的心事和不良情绪抛掉、放下，保持一颗轻松纯然的心，人也就无患了。

图/Getty Images

在竞争激烈的社会中，人们追求事业的发展和生活
的改善，忙忙碌碌中越来越感到身心疲惫，越来越
多的人被诊断处于亚健康状态。其实，在中国传统医学中
并没有亚健康的概念，亚健康和疾病只是程度的不同而
已，都是生命出现了不和谐的音符，这就要求我们更加关
注自己的健康。中国传统文化中，古人早就告诉我们养生的
根本在于养心，或者说，养生的最高境界在于养心。



图/东方IC

不良的精神状态引发疾病

中医说“怒则伤肝、喜则伤心、思虑伤脾、悲忧伤肺、惊恐伤肾”，都是说情绪对身体健康的损伤。不良的精神状态，可以直接损伤到人体的脏腑功能，使得脏腑的功能失调，气血运行阻滞，抵抗疾病能力下降，正气虚弱导致各种疾病的发生。古人说“养生以不损为延年之术”，就是要避免情绪对人体的损伤。生了病的人常被称作患者，“患”字从字形上看是心上放着一串串东西，患得患失、忧患、患难、患病……把心牢牢地压住了，如果能够把那一串串压在心头的心事和不良情绪抛掉、放下，保持一颗轻松纯然的心，也就无患了。养生就是在生命过程中保持健康，防患于未然。

现代科学研究表明，诱发疾病的大部分原因都与不良心态有关。有相关领域专家指出，在整个就业人群中，有将近50%的人在工作中并不愉快，90%的人正在从事与他们生活目标关系不大的工作，而且消耗大量的时间和精力。前所未有的巨大工作压力和生活压力正在威胁着人们的健康。我国对90岁以上的长寿老人进行调查的结果表明，长寿的主要原因不在物质而在精神，与其心胸豁达，性格开朗，知足常乐，衣食随缘，与世无争，随遇而安的精神状态有关。国内外有关学者越来越重视精神心态、思想清静与健康关系的研究。生理学研究证实，人的心态进入平静之后，作为生命活动中枢的大脑又回复到人类儿童时代的大脑电波状态，也就是人的衰老生化指标得到了“逆转”。经测定，高水平的修行人的脑电波与一般人的有明显不同。社会调查也发现，凡经过重大精神挫折、思想打击，又未得到良好的精神调整的人，多种疾病的发病率都有明显增加，因此，精神养生显得尤其重要。

养生的最高境界

历代养生家把调养精神作为养生长寿的根本方法和防病治病的良药，《淮南子》说：“神清志平，百节皆宁，养性之本也；肥肌肤，充肠腹，供嗜欲，养性之末也。”《素问·上古大真论》言：“精神内守，病安从来？”这说明“养生贵乎养神”，不懂得养神之重要，单靠饮食营养、药物滋补，难以达到健康长寿的目的。所谓养心养神，并非指保护好心脏，而是指自我调控好心态，包括思想、感情、情绪、意念等等。人的心态需要保持平和，犹如人的体温必须保持正常一样。就治病而言，“上医治未病，中医治欲病，下医治已病”，即医术最高明的医生并不是擅长治病的人，而是能够预防疾病的人。

就养生而言，“下士养身，中士养气，上士养心”。也就是说，养心是养生的最高境界，是养生的核心和关键，就是从精神上保持一种良好的状态，从而有效保障机体功能的正常发挥，以求达到防病健身、延年益寿之目的。中国传统文化中儒、释、道三家都是强调一个“心”字。道家讲“上药三品，神与气精”，佛家讲“心、意、识”。这里的“神、气、精”就是佛家讲的“心、意、识”，只是名称不同而已。在精神修炼上，佛家叫做“明心见性”；道家叫做“修心炼性”；儒家叫做“存心养性”，其本质都是对生命的探讨，而且都是把“心”字放在最前面。而“性”这个字从词源上看由“心”与“生”两部分构成，在先秦典籍中常常就是“生命”的意思。加上一个“心”，强调它是一个身心交融的生命整体。因而“性”字从行为方式上看，它表现为人的性格，从本质上看它体现了人的本性。

精神养生就是要在精神方面、心灵方面下功夫修行，修行就是修正自己的心理行为。儒家的“存心养性”其最终目标是培育健全的人格，孟子说的“养性”，就是要把自己的生命作为一个身心交融的整体来培育，“存其心，养其性，所以事天也。”就是说用心做人，凭良心做事，养育身心，涵养性情，才是对老天最好的交待。这个过程被后世学者称为“存养”。道家说“无视无听，抱神以静，形将自正。”也是具体修行的方法，意思是什么方法都不用，眼睛不看外面也不内视，耳朵也不管声音，只守一个神，就是要清静。“抱神以静”就是守神，不管气也不管身体，人的形体慢慢健康起来，气质整个地发生了变化。佛家也有许多修行方法，其中禅修是佛教传承的重要修行体系，也是中国传统养身修心的方法。禅修的意思是“心灵的培育”，让心灵归于平静，摆脱痛苦、悲哀、嗔怒、妒忌、沮丧、焦躁等扰人的情绪，改变如易怒、暴躁、自卑等不好的品性，促进人们对事物本性以及自身的了解，放下沉重的精神包袱，保持一个良好的心态来面对生活中遇到的问题。

老子《道德经》主张：“见素抱朴，少私寡欲。”是说抱住朴素、保持平凡，减少内心对富贵、繁华、智巧和各种欲望的追求，从而让自己心清静，减少私心，降低对名利和物质的嗜欲。他倡导人们放弃物欲的外在诱惑，追求恬淡宁静，保持内心安足，以免伤身损



图/东方IC

寿，保持恬淡为上，知足常乐，不去追逐名利，可使精神内守，抗病能力增强。道家养生家天玄子对如何调整情志提出了“养心六大法”，即“心广、心正、心平、心安、心静、心定”。其核心也是“恬淡虚无”，也就是儒、释、道三家都倡导人们做到心的“虚静”状态。所谓虚静，是指心灵极大程度的虚空、宁静状态，这种状态下的心境不受外物所扰，因而也就没有忧虑和私欲。古代圣贤常把修身养性作为第一要务，认为修身养性以静坐为第一，观书为第二，看山水花木为第三，与良朋讲论为第四，教子弟为第五，并认为人生的十大乐事为谈义理学，学法帖字，澄心静坐，益友清淡，小酌半醺，浇花种竹，听琴玩鹤，焚香煎茶，登城观山，寓意奕棋。古人怡养心神的养生之道值得借鉴。

当然，人非圣贤，作为普通人无法脱离现实生活，无法摆脱竞争的压力，没有精神压力就不可能在当今的竞争社会中取得事业的发展和满足物质生活要求，人们的工作或学习都是紧张而忙碌的，虽然认识到精神养生的重要，但是实践修行也不是人人都能做好的。所谓“上士养心”正是说明了人能够上升到真正养心修行的高度并坚持下去绝非易事，能够达到那种境界的人是少而又少的，在当今的现实生活中名利、声色、金钱难以从心里放下，人的物质欲望难有止境。魏晋时期的养生学家嵇康指出：“养生有五难，名利不灭此一难也；喜怒不除此二难也；声色不去此三难也；滋味不绝此四难也；神虑转发此五难也。”

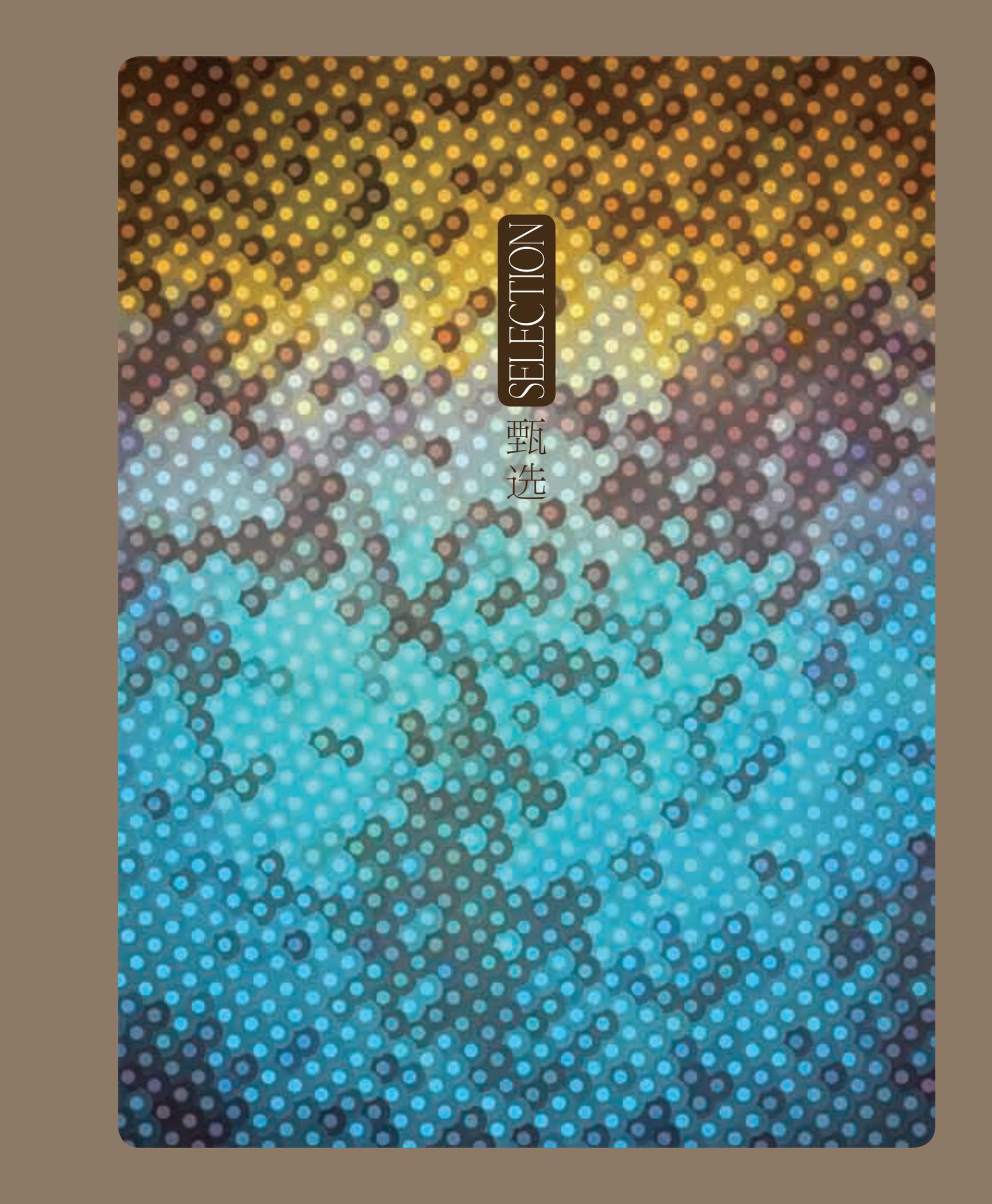
“五者无于胸中，则信顺日济，玄德日全，不祈喜而有福，不求寿而自延，此养生大理之所效也”。而当今人们追逐各种保健品、补品、营养品等养生，也正说明真正能从修心养性入手达到健康幸福自古以来就是难事。

心平气和情志养生

作为普通人，日常生活中应采用精神养生的方法，努力做到闹中取静，忙里偷闲，淡泊名利，摆脱世俗的烦恼，清心寡欲。人们都要追求幸福，而精神养生的关键也在于如何追求幸福及追求的幸福是什么，老子说：“乐莫大于无忧，富莫大于知足。”“无忧”和“知足”即是自我内心世界的体验和感觉，是情感世界自我调节的结果。在现实生活中，每一个人都有自己的位置，能够对自己的位置具有充分的满足感，“知足常乐”就可无忧无虑。至少，作为普通人，能够经常保持着精神养生的意识，适当调节情志，在自己感到闹心、烦心、累心时，及时让自己宽宽心、散散心，抽空读一本好书让心灵得到洗涤净化，抽空游览山水让自己放松安静，抽空与好友小叙排解心中郁闷等等，都是精神养生的一种方式。

更进一步，不妨能够修习静坐。精神养生最重要的开始，就是要让自己的心静下来。我国自古以来，凡导引、打坐、吐纳、行气、气功等，都离不开静坐。静坐在佛法中叫坐禅，“禅”是心体寂静而能审虑之义。由于静坐可以澄心，符合传统医学心定则气和顺，气和顺则血道畅、精气内充、正气强盛、强身祛病的观念。

静坐时应精神凝敛，使散乱的心神逐渐归于凝定，使浮躁不安的情绪趋于平和，达到气血平和、阴阳平衡的状态。印度的瑜伽也是闭目端坐，全身放松，控制呼吸，达到入静状态。静坐是养生的方法之一，作用是静以养心，如果能同时与其他运动结合，比如太极拳，发挥动以养身的作用，可以达到动静交替、养身养心的目的。太极拳也被称为“动禅”，是一项“动中求静”的运动，讲求用意不用力，也是精神养生很好的实践。^⑤



SELECTION

甄
选

THE BEST GLOBAL SUMMER RESORT

盛夏八月，最惬意的莫过于寻一方洁净的海滩，在海水中与浪花追逐，在沙滩上享受微风吹拂；或觅一域独特的山地，在草原上悠然地采撷凉爽，在花丛中静静地沉醉芬芳。远在古巴的加勒比海、加拿大的安大略湖，高在青海门源的油菜花海、祁连山的天境草原，无不是令人神往的避暑胜地。

全球搜索最佳避暑胜地

文、图_武亚明 影子 策划编辑_于丹 责任编辑_黄敏



国外：在远途畅享清凉

欢腾惬意的加勒比海

古巴被誉为加勒比海上的绿色鳄鱼，几百个风景点仿佛翡翠般点缀在加勒比海的海岸线上。明媚的阳光、清澈的海水、白沙海滩、碧绿的椰林，使这个享有“加勒比明珠”美誉的岛国成为世界一流的旅游和疗养胜地，海滩度假村的美不是几句话所能形容的。

• **看点：**东部巴拉德罗旅游胜地（Varadero）以蓝色的加勒比海著称于世，是最美最典型的热带风光度假胜地。浩瀚的加勒比海，一望无际，碧水蓝天，海鸥翱翔，帆船点点。而最惬意的是乘船出海远航，习习海风卷着白色的浪花亲吻着你的肌肤，那种舒适，无与伦比。

• **语言：**当地人说西班牙语，但多数人可讲英文。

• **交通：**(1)中国没有直达古巴的航班，需转机，通常从北美（除美国）或欧洲转机。可供选择的航空公司有加航、汉莎、法航、俄航、国

航等。(2)在巴拉德罗当地旅游时公共交通或出租车非常方便；最有特色的是古巴的旅游大巴都是中国产的宇通客车。

• **饮食：**度假酒店自助餐非常丰富，当地的古巴菜以蔬菜、水果和多种肉类放在一起烹煮而成的传统菜肴为主，烧烤炒菜均有，质量上乘。在古巴每个旅游宾馆都可以看到古巴鸡尾酒，其中最著名的就是哈瓦那俱乐部郎姆酒，其他比较著名的鸡尾酒还有莫西多、自由古巴和达基力。

• **着装：**夏季炎热，穿着以短裤短袖为主，遮阳帽必备。

• **注意事项：**(1)外国游客一律不能使用美元。只能使用古巴外汇券，在机场或街头银行都可兑换，大约1古巴比索外汇券兑换1.2美元。(2)不能随意购买古巴著名的雪茄，必须带有发票才能出关。



清爽迷人的安大略湖

在加拿大和美国交界处，有闻名世界的五大淡水湖。安大略湖(Lake Ontario)是五大湖中最小的一个。沿着东西长311公里的湖岸线，阳光覆盖，无数的湖滨码头、浴场、沙滩、帆船、皮艇，足以让每一个到此度假游玩的人清爽地度过炎热的夏日。每到盛夏，安大略湖是最迷人最清爽的，绿色的大地欣欣向荣，鲜花遍野，人们急不可待地走向原野，走向湖畔，去享受夏日的凉爽。

• **看点：**多伦多这座北美大都市的城南边，蔚蓝色的湖水在阳光的照射下波光粼粼，显得通透、神奇而梦幻。湖面上色彩斑斓，天鹅悠然游荡，鱼鹰迅猛展翅，水禽在湖中戏水。欣赏着湖畔沙滩上的音乐会，伴随着强烈动感的爵士乐节奏，人们如痴如醉，尽情欢歌。

• **语言：**通用英语，但只说普通话也没有问题，到处都有华人服务。

• **交通：**加航、海航均有北京、上海直达多伦多的航班，飞行时间约13个小时；各旅行社或华人服务均提供专车接机直达市区。多伦多市区地铁或公交车车票通用，到目的地只需一张票便可换乘任何路线。

• **住宿：**多伦多市区国际连锁星级宾馆价格在70加元—200加元/每晚/每房；湖边度假别墅50加元—150加元/每晚/每房。

• **饮食：**多伦多是全球餐饮最齐全的城市，任何国家的特色风味美食都有，仅中餐馆就有几百家，而且多以粤菜为主。

• **着装：**穿着休闲随意即可。若在湖边住宿，夜晚较凉，最好携带外套和长裤。

• **注意事项：**(1)多伦多市区紧依安大略湖，交通很方便。(2)若想钓鱼需20加元购买钓鱼证，无限次使用，稀有品种鱼类要放生。(3)人工服务的场所通常要付小费，例如机场搬运人员和宾馆服务生帮忙搬运行李时，一般按每件行李1加元—5加元的标准付小费。

国内：在高原领略静谧



金染四野的门源川

油菜花开的时候，是青海最美的时节。门源县是北方小油菜的故乡，青海省的油料生产基地，素有“门源油，满街流”之说。每当七月和八月，微风吹拂，空气中弥漫着淡淡的菜籽花香，而门源也变成了金色的山川。高原深蓝的天空下，浓艳的黄花镶嵌在浩门河两岸，北依祁连山，南邻达坂山，西起青石嘴，东至玉龙滩，绵延近百公里，宛如金色的大海。置身花海，沐浴在阵阵清香中，绝不是“满地尽铺黄金甲”所能够比拟的，那是大自然赐予人类的一个奇观。只要你坐着车，穿过幽幽的达坂山隧道来到门源盆地，领略那无边无际的油菜花风景和享受那沁人心脾的花香后，你就可以体会到门源人爱花如命的情怀了。

• **看点：**(1)到门源，观赏油菜花当然是重点。每年七、八月前后油菜花开得最盛，几十万亩的油菜花像一张巨大的金黄地毯横铺在祁连山和浩门河之间的平畴沃野上。在门源县西北20公里处的青石嘴，有圆山观花台。(2)漫山遍野油菜花美不胜收，而多处观景台可从不同高度与角度观赏门源百里花海，使大地形成了五彩斑斓的色块。此外，在险峻雄伟的达坂山上有亚洲海拔第一高的隧道。

• **交通：**西宁—大通（京藏高速）—青石嘴（227国道）—门源（302省道），全程150公里。

• **住宿：**可住在县城的宾馆，大多数标间100元/天，但距离核心景点有几十公里。

• **饮食：**门源餐饮是典型的西北风格，推荐到县城最豪华的浩云饭店，这家清真饭店菜做得地道，味道好，无论是服务态度还是卫生条件都很好。

• **特别提醒：**高原地区海拔较高，气温较低，油菜花开放的夏季一天中最高气温约24度，早晚温度不到10度，所以要带好衣物。同时紫外线较强，要注意遮阳，以免灼伤皮肤。



■海航贴心备注

牡丹海航信用卡持卡人通过海航950718热线或在线支付购买海航、大新华航空国内自营航班5折(含)以上客票时,可享受当日所购航班开放舱位对应票面价下浮4%的独家优惠(优惠价格不含机场建设费和燃油附加费)。

优惠日期: 2011年6月1日—2011年12月31日(黄金周除外)。

办卡有礼: 成功申办牡丹海航信用卡金卡的持卡人可获赠800金鹏里程,成功申办牡丹海航信用卡普卡的持卡人可获赠500金鹏里程。

累积里程: 持牡丹海航信用卡,每16分工行消费积分即可自动兑换1金鹏里程。不限兑换金额,无须提出申请,随时随地累积航空里程。

双份惊喜: 牡丹海航信用卡持卡人在搭乘海航航班、入住海航下属酒店或在金鹏俱乐部合作伙伴处消费时持该卡支付费用,即可轻松获得双份金鹏里程奖励(刷卡获赠里程+乘机或海航合作单位奖励里程)。

Link:



如若天境的祁连山

青海拥有中国最美的六大草原之一——祁连山大草原。祁连山一名是古代匈奴语,意为“天之山”,因此,祁连山下的祁连县便被人誉为“人间天境”。祁连县是青海北部的天然屏障,古为羌地,是通西域之要道,丝绸之路南线经于此,北出扁都口与甘肃省接壤,故有“青海北大门”之称。祁连的自然景观、人文资源以及独特浓郁的民族风情,构成了祁连县“美、奇、特、神、名、古、纯、用”八大特点的丰富旅游资源。江南的风韵细腻,北方的粗犷神奇,在这里得到了完美的结合,使祁连赢得了“高原明珠”和“牧区江南”的美誉。祁连具有悠久的历史:西汉骠骑将军霍去病率军出陇西、隋炀帝统兵征讨吐谷浑都在祁连留下了足迹;这里也曾因中国解放军将士翻越飞雪景阳岭挺进新疆的壮举而载入史册。

•**看点:** 七月和八月间,与草原相接的祁连山还是银装素裹,而山下的草原却碧波万顷,马群、牛群、羊群点缀其中。“青海青,黄河黄,更有那滔滔的金沙江,雪皑皑,山苍苍,祁连山下

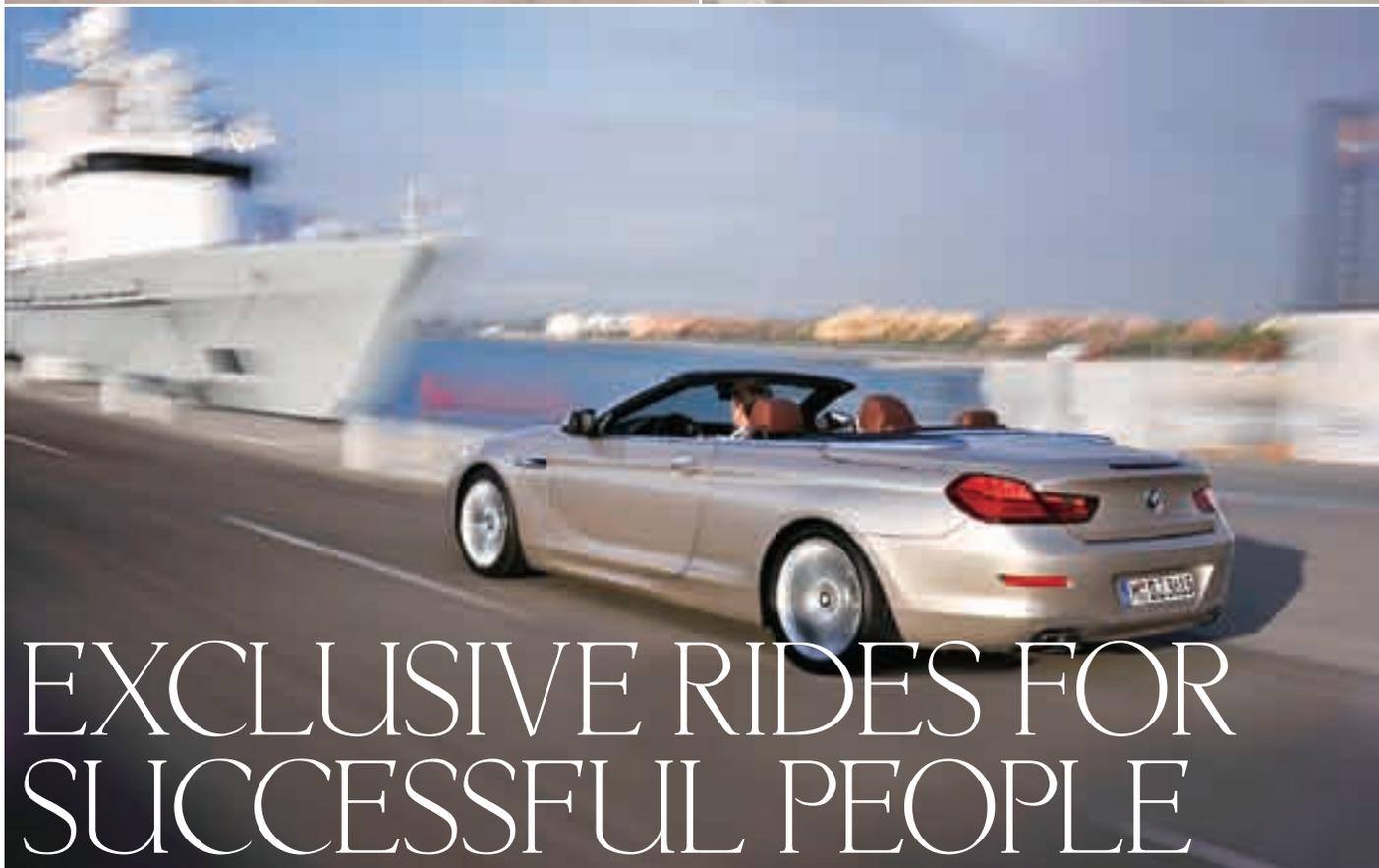
好牧场,这里有成群的骏马,千万匹牛和羊,马儿肥牛儿壮,羊儿的毛好似雪花亮。”脍炙人口的歌谣,将美丽富饶的祁连草原展现在人们面前。

•**交通:** 西宁—大通(京藏高速)—青石嘴—峨堡(227国道)—祁连(304省道),全程280公里。

•**住宿:** 到祁连县最好选择在当地人家住宿,以便更好地了解当地的民俗风情。当地的星级宾馆也有很多,可以有更多的选择。一般宾馆标间价格为120元—180元/天,民宿(农家院、度假村)价格为60元—180元/天。旅游旺季宾馆酒店几乎爆满,最好提前1天—3天预订。

•**饮食:** 祁连的蘑菇非常有名,许多饭馆都有这里的特产蘑菇。藏族、蒙古族、回族等都是熬奶茶的能手,熬出的奶茶香甜又有营养。这里的藏族食品中,有一种叫做“图子”的“曲拉点心”,甜香可口。手抓羊肉、酸奶、酿皮、甜醅、杂碎等都是很有民族特色的风味美食。

•**特别提醒:** 在民族聚居区,无论是旅游拍摄还是用餐,都要尊重当地的民族风俗和民族习惯。同时,也不要进入做饭的操作间,不可以从外面带食物进入餐馆。Ⓜ



EXCLUSIVE RIDES FOR SUCCESSFUL PEOPLE

成功人士拉风专属座驾 ——深度品鉴宝马650I和奔驰SLK350

文_乐阳 策划编辑_于丹 责任编辑_左淑

在这样一个绚烂的夏天，让我们带上家人、驾着跑车去远方释放自己吧，阳光，沙滩，绵延的海岸线，乘着敞篷跑车一起穿越夏天。在众多各有特色的敞篷跑车中，你最钟情于哪一款呢？

实测数据

长、宽、高/mm	4820/1855/1373
轴距/mm	2780
变速器形式	手自一体
排气量(l)	4.799
制动距离(m)	112Km/h-0→37
行李厢容积/L	348
0~100km/h加速时间/s	5.8
综合油耗(L/100km)	11.7
驱动形式	前置后驱
轮胎	245 / 45 R18
排放标准	欧IV
售价/万元	141.67万元



有人说，开敞篷车就像穿比基尼，是一种生活态度，也需要自信和勇气。而当真正开着敞篷车的时候，身临其境的真实感带给你的其实远不止自信与勇气那般简单，还有更多无法言语的惬意与无与伦比的美丽。在这样一个绚烂的夏天，让我们带上家人、驾着跑车去远方释放自己吧，阳光，沙滩，绵延的海岸线，乘着敞篷跑车一起穿越夏天。在众多各有特色的敞篷跑车中，你最钟情于哪一款呢？下面我们就以宝马650i和奔驰SLK350作为测试车型，做一次深度品鉴。

宝马650i

■外观：极富魅力的动态造型

这款650i保持了宝马典型的动感外形：较低的车身，长长的发动机盖，极具动感的前脸设计使得整车看起来动感十足。

发动机罩：轮廓线条向车辆前部聚拢，而大灯轮廓、双肾型进气格栅与外部进气口镶边共同组成V形，使车辆显得始终专注于前方的道路。

尾部：略有凹陷的行李厢盖后部产生的光影效果，这使得整个尾部都显得极其轻盈灵活。

排气管：双多边形排气尾管，安装在具有扩散器风格的裙边两侧。

尾灯组：特别的加宽形式展现了特有的宝马“L”形，一直延伸到行李厢盖中，在后雾灯的衬托下更为明显。

■内饰：颇为细腻的控制手感

采用风格独特的仪表盘，而且相比旧版本而言，中控台采用了向驾驶员一侧侧倾的造型，按钮增大许多，座椅更宽，脚下的空间也更深，座椅的调节范围也大一些。

中控台：中控台以驾驶员为中心，整个仪表台由皮革包裹。

三条双珠缝线从不同方向引出又如同波浪一样汇聚在中控台边缘，这里最可以看出650i造工的细腻感。

后窗：设计十分巧妙，它的后窗并不是安装在顶篷上，而是可以独立升降的，在行进中打开，是很好的通风换气口；而敞篷时把它升起，车厢内既可不过分的紊流干扰，又可以充分地享受阳光。

■动力：智能而且精确

此款车型动力充沛，刹车有力，操控舒适，非常适合山路。我们测试的车型选装了智能动态转向系统，它表现得智能而且精确。

最大数值：650i敞篷车的双涡轮增压4.4L N62 V8发动机有400HP，最大功率300kW/5500-6300rpm，最大扭矩为600N·m/1750-4500rpm。与上代相比增加了30kW的功率和122N·m的扭矩。

系统模式：可以在舒适、正常、运动和运动+四种动态驾驶模式中切换。

换挡设置：模式的切换会更改油门曲线、悬挂硬度、转向力、变速箱的换挡设置和动态转向比率，动态行驶操控设置自动模式下的变速箱表现得非常平顺绵密，此时手动换挡，即使速度并不快，V8引擎也会在降挡后爆发出意想不到的声浪。

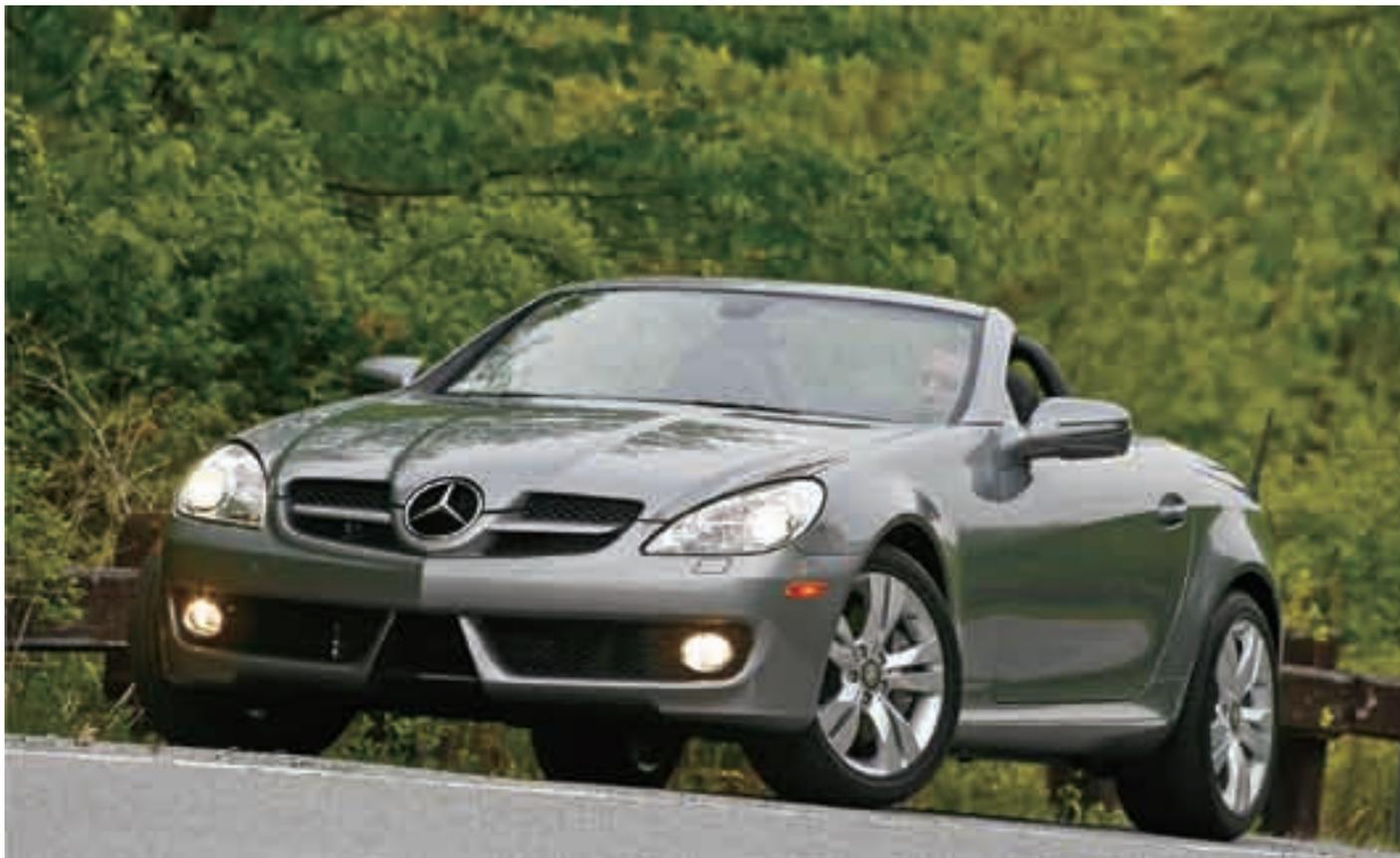
加速时间：如果全油门加速的话，从静止到60英里/小时的时间只有4.9秒，达到130英里/小时的最高电子限速也用不了太长时间。

软顶开关：关闭需要24秒，打开需要19秒。软顶的开关可以在行驶中完成，但时速需要低于40公里。

油耗：城市油耗为15英里/加仑，高速油耗为23英里/加仑。

亮点：除配置驾驶者辅助系统、驻车辅助功能、后视镜摄像头、全景摄像头、自动捕捉速度限制信息、车道偏离警告系统、变道警告系统和带行人识别功能的BMW夜视系统外，宝马还宣称，适用于移动设备一体化的Connected Drive技术，以及基于互联网的导航和娱乐信息服务在该级别中也是绝无仅有的。

宝马650i这一款带有浓烈运动色彩的敞篷跑车，它在使主人得到激情的同时，也享受到非常愉悦的一段旅程。当车速慢慢降下来，你开始有时间去发掘新6系敞篷车上的各项功能，这也是条能获得惊喜的途径。



奔驰SLK350

■ 外观: 简单、干练的线条风格

奔驰SLK是一款气派、运动、强劲和舒适的豪华跑车，设计灵感源自一级方程式赛车，是敞篷跑车家族中无可争议的时尚先锋。新款SLK总体上采用简单、干练的线条风格，使SLK看上去阳刚十足。

前脸设计: 是整车中最经典的部分，经典的箭形设计，硕大的奔驰三叉星徽标，无不体现了SLK的霸气和强烈的动感。

头灯: 狭长的头灯以及向中央集中的车头线条，呈现出了一幅轻快利落的跑车形象。

车尾: 线条圆滑中又略带点肌肉感，看起来不但不显得突兀，反而十分恰到好处。

PK老款: 外观上主要体现在以下几方面:

- 一是前进进气格栅下部变得更加硬朗，显得更有力量感；
- 二是尾部的排气管由椭圆形变成不规则的方形；
- 三是车尾天线由伸缩式改为固定式。

■ 内饰: 标准的黑亮色跑车范

座椅: 真皮运动座椅，包裹性很强，可以进行8方向电动调节和4方向的腰背支撑调节，调节程度达到舒适为止，并带记忆功能。

刹车和油门踏板: 金属的材质搭配上防滑橡胶颗粒，不管是视觉还是脚感，都让你挑不出什么毛病。

方向盘: 电动调节上下及伸缩，可以更容易照顾不同身材人士的需要。

中央扶手: 里面的空间很规整宽敞，放五六瓶可乐没有问题，而且内壁同样覆盖了黑色织物。

贴心挂钩: 此设计极具人性化，如果你上车后想把厚厚的外套脱掉，没地方放怎么办呢？很简单，两个座椅后面都设计了挂钩，而且座椅后面有一定的空间，可以保证衣服不会被挤皱。

后备厢: 容积有300升，只要你别放太高的物品，一般情况下这个后备厢都能满足你的要求。

隔音效果: 可以完全将轮胎与路面的摩擦声浪隔绝在车外。



Link:

安全中尊享专利

牡丹安邦信用卡是中国工商银行与安邦财产保险公司联合推出的联名信用卡,可享受工商银行和安邦保险公司提供的有关车险的多种优惠和增值服务。

增值服务

使用牡丹安邦信用卡刷卡购买安邦保险公司电话车险产品金额:

- 超过4000元(含)的持卡人,获赠150元加油卡或电话卡;
- 2000元(含)—4000元的持卡人,获赠100元加油卡或电话卡;
- 1000元(含)—2000元的持卡人,获赠50元电话卡。

汽车救援

● 使用牡丹安邦信用卡刷卡购买安邦保险车险产品,将获赠会员俱乐部“乐保汽车救援卡”(一年有效),可享受全年三次免费救援服务。

● 牡丹安邦信用卡持卡人使用牡丹安邦信用卡刷卡购买或以其安邦会员积分换购会员俱乐部的“乐保汽车救援卡”(一年有效),可享受全年三次免费救援服务。



■ 动力: 运动风格驾驶者的首选

最大数值: 一脚踩下油门, 3.5L排量的V6运动型发动机转速立即提升, 在转速达到6500rpm时爆发出224kW的额定功率, 由静止加速至100km/h仅需要5.4s, 250km/h的极速表现在同级别车系中更是少见。

制动系统: 独特的17英寸车轮和配有多孔式前制动盘的超大制动系统, 让SLK350 Grand Edition成为了运动风格驾驶者的首选。

开关硬顶: 称为Vario-roof的折叠式电动车顶设计, 可在22秒内完成指定动作, 一切通过中控台上的小按钮操作, 扳后就打开, 推前就关上。

前悬挂: 由双叉臂改为麦花臣支柱式配3连杆的结构, 一方面可以有效地消除路面的震荡, 而另一方面又可提供直接的操控反应。这保证了提高运动性的同时, 又能保持一贯的舒适性。

从一个驾驶者的角度出发, SLK350不仅拥有动静皆美的出色外形, 而且性能表现不俗、驾乘舒适, 独创的折叠式硬顶更是为它增添了无穷的驾驶乐趣, 它就像是我們心底最渴望的完美情人。Ⓜ

实测数据

长、宽、高/mm	4082/1788/1298
轴距/mm	2430
最大功率 PS/rpm	272/6000
整备质量 kg	1465
功率 Kw (ps) /rpm	270(367)/6300
行李厢容积/L	208
0~100km/h加速时间/s	5.4
综合油耗 L/100km	11.7
发动机形式	V型6缸24气门DOHC
轮胎	前 225/45 R 17 后 245/40 R 17
排放标准	欧IV
售价/万元	81.40万元

Summer T-shirts for Mature Men

如此一来
与“装嫩”的造作完全不同

娴熟驾驭熟男仲夏恤

文、图《男人风尚》 策划编辑_钟亚超 责任编辑_左淑

摄影/焦海泉 造型/徐杨
模特/郑宇光(龙腾精英)、许伯朗(天星君创)、马凯
场地提供/亿美豪斯摄影棚

一直到去年为止,在这样的季节,还是会有大多数的男人像高尔夫球场上的运动员那样,身着POLO衫,这也几乎成为当下成年男人的唯一夏季休闲装扮。是的,如果总是穿着T恤的话,确实容易给别人一种像小孩子的感觉。但是,像我们杂志这次宣扬的,“T恤衫其实是成年人应该驾驭的服饰”。同时我们也得出结论,略为粗犷的T恤以及搭配,是更适合成年人的穿戴,尤其在洛杉矶,黑白灰这样的基本款广受名流们的认可。另外,一些带有运动感的鲜艳色T恤衫和带有做旧感的T恤衫也成为新兴的主流。这次,我们就通过介绍这些产品,让你像名流们一样,娴熟驾驭成年人的T恤衫穿着,散发T恤衫穿戴搭配的魅力。在你看完这个专辑之后,相信你一定有继续购买T恤的欲望。

抓住精髓 以不变应万变 五大主流熟男T恤

其实这季的T恤款式不胜枚举，我们通过比对，将最主流并且易搭配的几款为大家总结出来。这些产品在外形和材质等方面，都有着很多共性，把握了这些共性，挑选起来十分方便！

从左至右，T恤衫新品未定价/ Trussardi、T恤衫700元/ Newurbanmale、T恤衫800元/ Guess、T恤衫1400元/Y-3、T恤衫550元/Private Structure

Summer T-shirts

选择今夏T恤衫的几大要素

其实选择T恤衫之前，弄明白为什么要选择它，就很容易去挑选了。这个夏季的专属款式之所以经久不衰的首要原因就是它的实用性能。谁也无法否认，它是夏天所有休闲装中最舒服的一类衣服，因此，首先选择舒适的款式，才能让男人在炎热的夏天举手投足之间表现出轻松自信。棉质并且带有略微弹性的款式是当今的主流，这种质地呈现出“自然中的舒适”感，也

是简约的体现。其次，我们应该选择腰部不是很肥，并且袖子略短一些的款式，这是为了让你的形体尽量看上去呈现出“V”字的雄伟感，而短袖能刚好露出肱二头肌，这两点，是夏天体现男人粗犷性感的必要细节，更是和小朋友区分开来的关键。

以上要点把握之后，你就把握了“简约粗犷”的精髓。我们为你推荐的黑、白、灰、彩色和水洗这五款T恤衫，也是遵循了这样的原则，所有的底色都很鲜明素净，图案简洁，这要比一些条纹或者是大面积彩色印制的图案更适合男人。总之，在选择图案的时候记住，如果你希望能够表现自己的风格，那你绝不能让图案抢走你的风头，对于成熟的男人来说，需要的所有东西都只是陪衬而已。

最具霸气的细节在这里 粗犷腰带定乾坤

男人的腰部也是能够体现出性感的部位，这里的气场自是不能少。和秋冬若隐若现的点缀感腰带不同的是，这次，我们要选择足够霸气的款式，就像如今最流行的那句话，让人一见之下就能感受到霸气外露的存在感。

三款流行腰带品鉴

最上面一条雕花牛仔腰带，金属件部分由纯银雕刻而成，皮革部分为手工敲制的花纹图样，华丽非凡（4300元/Jitin）。中间这条带有法国匠人手工打造的纯银带扣，古老教堂窗棂上的雕花图案有明显的哥特味道（5700元/Soul Frtish）。下面这条腰带马蹄形带扣有明显的西部风格，而手工敲制的连山和马头的图彰显粗犷与豪放（800元/Jitin）。



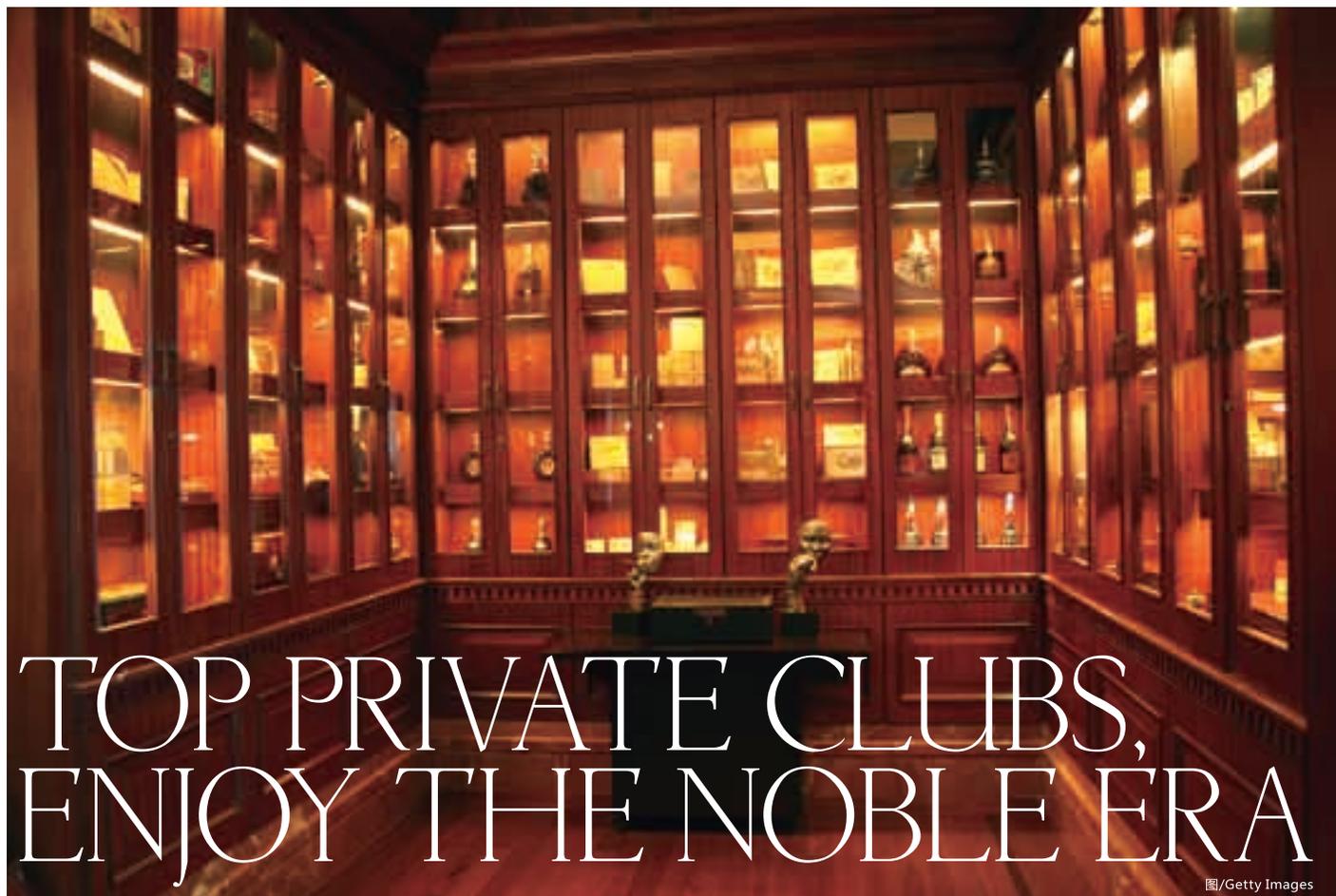
复杂花纹的西部风格

来自于意大利独具匠心的设计，腰带扣通体用钢铁铸模打造而成，充分体现粗犷性感的精髓，让简约的T恤衫搭配出了丰富的效果。如果缺乏了这样的细节，那整体的搭配也将寡淡无味，成熟男人的驾驭感更无从谈起了。T恤衫1500元/Y-3、太阳镜16000元/Chrome Hearts、牛仔裤1980元/Guess、腕表 新品未定价/Bulgari、包 新品未定价/Sisley、腰带790元/Energie

男人风尚灵通卡“特权”服务

Link

男人风尚灵通卡是工商银行与北京《瑞丽》杂志社合作共同发行的银联标准联名借记卡。持男人风尚灵通卡可办理刷卡消费、储蓄理财、自助服务、个人信贷等所有金融业务；可在工行网点、ATM、POS、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、POS机具上使用，为客户提供全方位金融服务。该卡持卡客户将同时成为瑞丽俱乐部会员，享受瑞丽会员服务和特定特惠商户优惠服务。



TOP PRIVATE CLUBS, ENJOY THE NOBLE ERA

图/Getty Images

顶级私人会所奢享贵族时代

文_Fairy 策划编辑_陈方诗 责任编辑_张中英

起源于17世纪欧洲的私人会所，从最初的贵族沙龙聚会，渐渐演变成为上流社会的最佳娱乐场所，成为只有少数人才能享受的高端消费和生活方式。现在就让我们一同解开美国最顶级私人会所的密码，领略其中无与伦比的至尊奢享。

■ Grand Havana Room——最著名的雪茄商务会所

Grand Havana Room是以雪茄闻名全球，同时也涉及金融、广告、出版、时装、娱乐等广泛行业的顶级商务雪茄私人会所。这里是雪茄爱好者的天堂，会员们可以品尝到世界上最好的雪茄，并且像收藏珠宝首饰一样收藏雪茄，其中最受欢迎的品牌是Fuente Fuente OpusX 和Tatuaje。该俱乐部2007年11月在莫斯科开设了第一家海外分会所，莫斯科的Grand Havana Room雪茄房有400个橱柜，超越了美国的Grand Havana。加入莫斯科分会所的会员也可享受美国Grand Havana的互惠活动。

地址：纽约第五大道666号39层 莫斯科第三街区

入会资格：缴纳会费，美国的俱乐部入会价格一般为7500美元；

莫斯科的俱乐部会费为2万美元

私密指数：★★★★

欲望指数：★★★



图/Getty Images

■ Augusta National Golf Club ——最奢华的高尔夫俱乐部

Augusta National Golf Club位居世界最奢华高尔夫俱乐部之首，只接纳男性会员，会员名单以及果岭费对外保密，主要成员以美国顶尖的政治、经济界精英为主，会员数量固定，新成员只有通过会员推荐，并当有会员退出或去世时，才能成为俱乐部正式会员，几率之低，比竞选总统还要困难。这个历史悠久的俱乐部每年春天举办的名人赛是最令美国人追捧的锦标赛。高尔夫世界中最难打和最出名的三个洞都在这里：第11、12、13洞合在一起就是有名的“阿门之角”。在这里，优胜者按照传统总会穿上醒目的绿色夹克。Augusta National Golf Club主办的大师杯赛是美国所有高尔夫比赛中水平最高、奖金最多的，包括伍兹在内的全球一流高手可以缺席其他比赛，但决不会放弃在大师杯赛上冒险的机会。

【注】“阿门之角”（Amen Corner）是指美国名人赛专用球场奥古斯塔球场的第11、12、13洞，由于这三洞所处位置、障碍等使得它们都特别难打，也因此球员打这三洞时都要默默祈祷，心念“阿门”，平安过关后也要念声“阿门”。

地址：缅因州奥古斯塔华盛顿大街2604号

入会资格：会员推荐且空出名额

私密指数：★★★★★

欲望指数：★★★



图/CFP

■ New York Yacht Club——顶级帆船私人会所

纽约游艇俱乐部（New York Yacht Club）是世界上最杰出、最有影响力的帆船私人会所，多次承办世界性的帆船比赛，还是历史上美洲杯帆船赛的特定举办场所。它拥有世界上最大的帆船模型室，会员只有通过俱乐部的邀请才能入会。1989年，纽约帆船俱乐部被安排在麦迪逊大道与纽约西44号大街交汇处的一座房屋的二层，纽约《每日论坛报》这样写道：这是一座摆满了“模型，样品和纪念品”的俱乐部。此建筑集合了惠特尼和奥伦的艺术风格，于1901年开馆。它因其模型屋和图书馆而出名。

地址：纽约西44号大街

入会资格：俱乐部邀请

私密指数：★★★

欲望指数：★★★



图/CFP

■ The corner of Metropolitan Club——顶尖的商务私人会所

The corner of Metropolitan Club的最大特色在于,会员享有在芝加哥地区所有高尔夫球场打球的特权。俱乐部汇聚芝加哥全城金融精英,是结交商界名流的绝密场所。它不仅是最顶尖的商务私人会所,而且还是美国最杰出的民营企业。俱乐部会员必须要经过会员提名,并通过理事会审核,才能成为正式会员,会员会籍为终身制。

地址: 芝加哥Sears大厦66楼和67楼

入会资格: 会员提名

私密指数: ★★★★★

欲望指数: ★★★

图/东方IC



■ Harvard Club——最高级的校友俱乐部

Harvard Club是纯校友性质的俱乐部,会员必须是哈佛大学的学生。该俱乐部为学生提供健身、瑜伽、图书、娱乐等服务,并开设HCNY基金会奖学基金,帮助20名哈佛的在校学生完成学业,并为研究生的课题研究以及国际交换生计划提供资金赞助。1894年,哈佛俱乐部小会所由McKim建筑设计公司的查尔斯邓巴和米德设计,由建筑师怀特构建于纽约西44号大街。这一地区迅速成为会所的中心,受此感召,短短几年内,纽约游艇俱乐部、新世纪俱乐部、耶鲁等俱乐部也选择建在附近。

地址: 纽约西44号大街

入会资格: 哈佛大学的学生

私密指数: ★★★★★

欲望指数: ★★★



图/Getty Images



图/Getty Images

■ VII Identity Club——顶尖护肤定制俱乐部

VII Identity Club是纽约最顶尖护肤定制会所，建有零误差皮肤档案管理系统，查看档案时，需要专属的皮肤密码员才能打开，同时为会员提供200年的私人银行存托账户。该俱乐部每个房间都采用世界上最先进的隔音材料建造，保证会员的绝对隐私。会员是终身制，主要成员为王室贵族、政治要员、商界精英等，入会必须由两位以上有犹太血统的会员推荐。对从事媒体行业的人员入会要求更加苛刻，因为该俱乐部从不和媒体打交道。

地址：纽约第五大道

入会资格：由两位以上犹太血统的会员推荐

私密指数：★★★★★

欲望指数：★★★

■ The Travelers' Century Club——世纪旅行家俱乐部

即使你经常出国，也不要自夸多么广见博识——在你有资格加入美国洛杉矶的世纪旅行家俱乐部之前。这里可以提供常人难以想象的全球顶级奢华旅程，会员以创造吉尼斯世界纪录的超级旅行家、社会名流与政要为主，该俱乐部对会员的基本要求是去过至少100个国家，而终极目标是完成全球318个地理区域的旅行，并以到达过的国家数目为标准，尽管联合国旗下只承认有185个会员国。该俱乐部成立的宗旨是：像收集邮票一样收集国家，让会员们旅行，旅行，再旅行！50多年前，R.G. Davidson发起成立了世纪旅行家俱乐部，并展开了史上最具挑战性的远足活动——旅行比赛。会员们要尽可能地访问地球上的每个角落，像邮票或标本收集者一般“收集”国家。目前这个俱乐部拥有约1800个会员，但只有不到10人真正到过该俱乐部认证的318个地理区域。

地址：加利福尼亚州圣莫尼卡第六大街1434号

入会资格：去过至少100个国家

私密指数：★★★★★

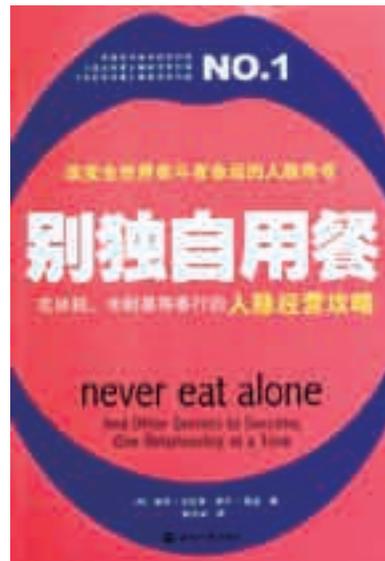
欲望指数：★★★★★ (国)

ONLY PERSONALITY CHARM WILL LAST

只有性格的魅力会长久

文_孙骁驥 策划编辑_于丹 责任编辑_张中英

人的魅力来自外表，但更多来自性格。外表的魅力是有限的，而性格的魅力却是无穷的。有人养成性格的魅力，需要尽毕生之力，而有人想实现这个效果，只需要一念之间就够了。



作者：法拉奇·雷兹
出版社：世界知识出版社
分类：人际交往

《别独自用餐》的作者法拉奇是一个出身贫苦家庭的孩子。他在当球童时就悟到了人际交往对于成功的重要性，最后他成为了美国顶尖的职业经理人。这本书由他亲身经历的一个个实例构成，不像一般励志书那么空洞乏味，相反却有小说一般的趣味性。

比如这段，他写到自己给一位一年多前认识的生意伙伴打电话祝贺生日，这一年多来他们中间从来没有过联系。而给每一位在自己电话联络簿上的人打生日电话，是法拉奇稳固人际关系的一个重要做法。不出所料，那个接电话的生意伙伴感动了，因为他的十几个兄弟都没记得他的生日。因此，法拉奇的一个短短的电话，收获了一位一生的朋友。

我们身边很多人，都有过这样的经历，生日这天，前前后后收到三条、五条甚至十多条祝福短信——毫无例外，都是银行或保险公司发送的。如法拉奇所说，没有人会不在意自己的生日，哪怕他们装作不在意。这天如果有人打电话略表祝福的话，你自然会感动甚至感激。当然，用庸俗的投机主义的角度看，法拉奇的电话和银行、保险公司的电话有异曲同工之处，但这不就是人际交往的真相之一么？形式和内容，有时候是很重要的。无论什么形式和内容，只要附加上“真诚”二字，都会立马变得无比珍贵。

《别独自用餐》的吸引人之处就在于，作者是在用一颗真诚的心与人交往。法拉奇并不掩饰自己拓展人际圈子的实用目的，但之所以他看上去还是那么可爱，是因为他讲究实用但却不功利，在对待朋友和伙伴的真诚方面，他是一视同仁的。再进一步说，他是用一颗永远快乐和感

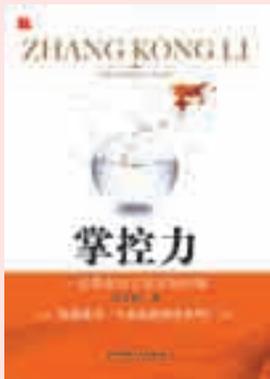
恩的心在与人交往。这样的人，注定是人群中的成功者。

“别独自用餐”实际上只是一个概念。对于特别喜欢一个人独自用餐、享受那份清静与孤独的人来说，有时候和一千人集体用餐是种非常折磨人的事情。大城市中不少人在下班之后都为一个个推脱不掉的饭局而发愁，是因为我们没有足够多的热情在酒局和饭局中周旋。法拉奇在书中也没有鼓励读者在无聊的饭局中浪费时间，他所说的“别独自用餐”的真实意图是告诉人们要融入社会，要建立属于自己的圈子，并让自己的价值得以体现。

《别独自用餐》可以当作一本工具书来读，因为它提供了诸多让人在人际交往方面开窍的快捷通道。按图索骥即便不能百分百成功，也会收获颇丰。这本书在世界各地的畅销，就足以证明我们生活中的大多数人，对人际关系的重要性认识不足，对如何建立良好的人际关系束手无策。

读《别独自用餐》的最好方式是，把它当作一本心灵读本来看。因为本质上它不是在教人如何成功，而是在教人如何做人，做一个令人如沐春风的人。我读这本书的最大收获是，对自身性格上的一些缺陷有了一定的认识。人的魅力来自外表，但更多来自性格。外表的魅力是有限的，而性格的魅力却是无穷的。有人养成性格的魅力，需要尽毕生之力，而有人想实现这个效果，只需要一念之间就够了。法拉奇把他在当球童时一念之间所产生的想法告诉了大家。这一念已经让他终身受用，我们也当学而时习之。⑤

经典推荐：



■ 《掌控力》

作者：吴洪彪
出版社：北京理工大学出版社
分类：职业提升

掌控力——一定要做自己能掌控的事情。身为领导者，应该如何恰当地展示自己的才能，打造自身的魅力，用好手中的权力；如何赢得下属的合作与信赖；如何充实自己的大脑；如何应对各种危机，避免前进道路上的陷阱。本书从掌控力的含义、掌控力的维度和掌控者的特质三个方面论述了掌控力的内涵与意义，以及身为一个组织或者集体的领导者、掌控者，要如何拥有掌控力，使用掌控力，做自己能够控制的事情。本书集领导力、洞察力、决断力、组织力于一体，为已经在领导岗位或者正在走向领导岗位的读者提供基本而必要的理性指导。谁想当好领导者，谁想成为优秀的领导人才，谁就要有掌控力，谁就一定要做自己能控制的事情。



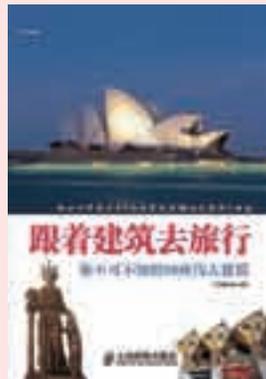
■ 《一问一世界》

作者：杨澜、朱冰
出版社：江苏人民出版社
分类：人物传记

杨澜的“阳光二十载”在本书中得到了真实的呈现，是对自己20年媒体人生的审视与展望。以提问为生的她，对“赢”有了新的感悟；对“女性”有了理性的界定；对“问”有了执著的回归。

杨澜将亲口告诉你她幸福人生的绝对秘密：我要的幸福是丰富而有价值的生命，是充满爱和温暖的情感世界，请不要让我取舍。所以，也请不要再拿“如何平衡事业与家庭”这个老掉牙的问题来问我啦！

当一个人决定离开床那熟悉的舒适，而选择去石头上睡觉时，他就已经摆脱了某种惰性而带来的许多种可能。有一天，一块顽石上也会留下他的温度……



■ 《跟着建筑去旅行》

作者：默刻编辑部
出版社：人民邮电出版社
分类：旅游攻略

每一个建筑都有其独特的故事，每一段故事都演绎着不同的风景。在本书中，作者把世界建筑划归六个文明区域来介绍，分别为埃及古文明、欧洲与基督文明（含北美洲、大洋洲）、中国与日本、印度、中东和中南美洲。依照时间的顺序，精选出了50座具有代表性的伟大建筑作重点介绍。

建筑类型分宫殿、陵墓、教堂、庙宇、清真寺等，涵盖园林、桥梁、公共建筑。每座建筑除详述其背景、特色及在建筑史上的意义外，还配以图解说明。在畅享自驾游的过程中有它的引导，人的精神世界会越来越充实，人生也会随之变得丰富多彩。

中国工商银行财富管理中心通讯地址一览

地区	财富管理中心名称	财富中心地址	中心联系电话
北京	长安复外财富管理中心	北京市西城区复外大街A2号东配楼	010-68569290
	朝阳财富管理中心	北京市朝阳区朝外大街1号	010-65993635
	崇文新世界财富管理中心	北京市崇文区东打磨厂街2号	010-67081795
	翠微路公主坟财富管理中心	北京市海淀区翠微路乙3号	010-68217668
	地安门鼓楼财富管理中心	北京市西城区地外大街31号	010-64035269
	东长安街财富管理中心	北京市东城区东方广场W3座一层	010-85181078
	东城营业部财富管理中心	北京市东城区东四十条24号	010-64056518
	方庄芳群园财富管理中心	北京市丰台区方庄蒲芳路32号	010-87637842
	房山良乡财富管理中心	北京市房山区良乡西路北大街32号	010-89350770
	丰台万丰路财富管理中心	北京市丰台区万丰路西局欣园北区5号楼	010-83674301
	海淀大钟寺东路财富管理中心	北京市海淀区大钟寺东路9号	010-82116797
	海淀西区财富管理中心	北京市海淀区北四环西路65号	010-82886190
	和平里和平街财富管理中心	北京市朝阳区和平街10区5号楼	010-64212777
	怀柔营业部财富管理中心	北京市怀柔区商业街23号	010-69645044
	金融街复兴门财富管理中心	北京市西城区金融大街甲29号	010-66006155
	九龙山西大望路财富管理中心	北京市朝阳区西大望路59院风度柏林小区2-1	010-58620298
	开发区宏达北路财富管理中心	北京市经济技术开发区宏达北路12号	010-67889664/67880432
	密云营业部财富管理中心	北京市密云县鼓楼南大街7号	010-69067176
	南礼士路阜成路财富管理中心	北京市海淀区首体南路38号创景大厦1层	010-58892911/58892922
	商务中心区财富管理中心	北京市朝阳区建国路110号	010-65665558转8103
	石景山游乐场财富管理中心	北京市海淀区建西苑南里10-5	010-58971042
	顺义营业部财富管理中心	北京市顺义区仓上街1号	010-69466578
	通州运河上园财富管理中心	北京市通州区古城东路56号	010-60561107
	望京广顺财富管理中心	北京市朝阳区广顺北大街33号院福码大厦一层	010-84722636
	西客站青塔财富管理中心	北京市丰台区青塔西路5号	010-68678297
	新街口财富管理中心	北京市西城区西直门内大街143号	010-62252595
	宣武广安门财富管理中心	北京市宣武区广外南滨河路3号	010-63284630
	亚运村财富管理中心	北京市朝阳区慧忠北里407号楼	010-64863524
	延庆营业部财富管理中心	北京市延庆县延庆东大街37号	010-69142461
	分行营业部财富管理中心	北京市西城区复兴门南大街2号天银大厦B座	010-66410642/66410640
中关村东升路财富管理中心	北京市海淀区学院路30号方兴大厦一层	010-62318815	
珠市口南纬路财富管理中心	北京市宣武区太平街甲6号	010-59361315	
天津	国信财富管理中心	天津市河西区滨水道宾泰公寓1门	022-28450061转8688
	十一经路支行财富管理中心	天津市河东区十一经路河东金融大厦	022-24124672
	开发区财富管理中心	天津市开发区第二大街27号	022-66209104
河北	世纪财富管理中心	河北省石家庄市中山西路188号	0311-66001350
	分行营业部长安财富管理中心	河北省石家庄市中山东路180号	0311-86038049
	分行营业部桥西财富管理中心	河北省石家庄市中山西路123号	0311-87024331
山西	大同分行财富管理中心	山西省大同新建西路44号	0352-2036071
	晋中分行财富管理中心	山西省晋中市榆次区文苑街419号	0354-6248602
内蒙古	分行营业部财富管理中心	内蒙古自治区呼和浩特市新华大街27号	0471-6603795
辽宁	抚顺银河湾财富管理中心	辽宁省抚顺市顺城区银河湾小区	0413-3880585
吉林	分行营业部人民广场财富管理中心	吉林省长春市人民大街2303号	0431-88961851
	分行营业部自由大路财富管理中心	吉林省长春市同志街2521号	0431-85096037
黑龙江	分行营业部财富管理中心	黑龙江省哈尔滨市南岗区阿什河街56号	0451-53643389
	佳木斯分行财富管理中心	黑龙江省佳木斯市中山路131号	0454-8661770
上海	鞍山财富管理中心	上海市控江路1698号	021-65021918
	漕河泾财富管理中心	上海市宜山路900号B座底楼	021-54234230
	长寿路财富管理中心	上海市长寿路235号	021-62665074
	崇明营业厅财富管理中心	上海市城桥镇南门路158号	021-69693006
	大华财富管理中心	上海市华灵路688号	021-66391277
	分行第二营业部财富管理中心	上海市浦东大道9号	021-58885888转1142
	分行营业部财富管理中心	上海市中山东一路24号	021-63298336
	奉贤财富管理中心	上海市南桥镇南中路48号	021-57102795
	古北新区财富管理中心	上海市古北新区黄金城道918号	021-62083348

上海	虹桥财富管理中心	上海市娄山关路83号	021-62097999
	华山路财富管理中心	上海市肇嘉浜路1065	021-64645539
	嘉定财富管理中心	上海市嘉定区清河路151号	021-59523864
	金山石化财富管理中心	上海市石化卫零路558号	021-57961237
	金钟财富管理中心	上海市淮海中路98号	021-53858068转8117
	静安寺财富管理中心	上海市愚园路315号	021-62493195
	马戏城财富管理中心	上海市共和新路2401号	021-56039788
	南汇财富管理中心	上海市惠南镇城南路258号	021-58016790
	浦东财富管理中心	上海市浦东南路2024号	021-58753076
	浦东开发区金桥财富管理中心	上海市金桥路1391号	021-58994006
	青浦财富管理中心	上海市青浦区城中东路485号	021-59738579
	人民广场财富管理中心	上海市南京西路377号	021-63598353
	四平财富管理中心	上海市四平路311号	021-65214421
	松江财富管理中心	上海市中山二路201号	021-57728591
	外滩营业厅财富管理中心	上海市中山东二路11号	021-63218140
	斜桥财富管理中心	上海市陆家浜路1058号	021-63185507
	莘庄财富管理中心	上海市莘松路288号	021-64889900-232
	徐汇徐家汇财富管理中心	上海市广元西路8号	021-64071287
	延安西路财富管理中心	上海市延安西路895号	021-62252200转2010
张江财富管理中心	上海市张江路639号	021-50797260	
国际机场营业厅财富管理中心	上海市海天五路速航路口	021-68341116	
江苏	常州分行财富管理中心	江苏省常州市延陵中路680号	0519-88179507
	分行营业部山西路财富管理中心	江苏省南京市中山北路143号	025-83279920
	分行营业部新街口财富管理中心	江苏省南京市汉中中路95号	025-84780916
	无锡分行财富管理中心	江苏省无锡市五爱路30号	0510-82227128
	无锡分行江阴财富管理中心	江苏省江阴市澄江西路30号	0510-86806863
	镇江分行财富管理中心	江苏省镇江市解放路308号	0511-85038065
	常熟财富管理中心	江苏省常熟市海虞北路23号	0512-52876950
	道前财富管理中心	江苏省苏州市人民路1008号	0512-65810588
	新区财富管理中心	江苏省苏州市狮山路189号	0512-66325918
	园区财富管理中心	江苏省苏州市苏华路1号	0512-67628519
浙江	丽水青田财富管理中心	浙江省青田县鹤城镇圣旨街1号	0578-6838518
	分行营业部白马财富管理中心	浙江省杭州市环城北路298号	0571-85069978
	分行营业部财富管理中心	浙江省杭州市庆春路90号	0571-87227394
	分行营业部城东财富管理中心	浙江省杭州市新塘路17号采荷嘉业大厦	0571-86036185
	分行营业部城站财富管理中心	浙江省杭州市解放路20号	0571-87171052
	分行营业部高新财富管理中心	浙江省杭州市文二路391号	0571-89961201
	分行营业部解放路财富管理中心	浙江省杭州市解放路223号	0571-87925398
	分行营业部金城路财富管理中心	浙江省杭州市金城路928号	0571-83899793
	分行营业部西湖财富管理中心	浙江省杭州市延安路300号	0571-87781886
	分行营业部延中财富管理中心	浙江省杭州市延安路316号	0571-87077931
	分行营业部羊坝头财富管理中心	浙江省杭州市中山中路261号	0571-87132833/87132855
	湖州分行红旗路财富管理中心	浙江省湖州市红旗路48号	0572-2027086
	嘉兴分行嘉禾财富管理中心	浙江省嘉兴市中山西路1575号	0573-82095282
	金华分行东阳财富管理中心	浙江省东阳市人民路88号	0579-86650086
	金华分行梅园财富管理中心	浙江省义乌市稠州中路369号	0579-85322351
	衢州分行坊门街财富管理中心	浙江省衢州市坊门街38号	0570-3055401
	绍兴分行财富管理中心	浙江省绍兴市解放南路655号	0575-88008888
	绍兴财富管理中心	浙江省绍兴市柯桥鉴湖路29号	0575-84128505
	绍兴分行诸暨财富管理中心	浙江省诸暨市暨阳路158号	0575-87111888
	台州分行温岭财富管理中心	浙江省温岭市太平街道万寿路2号	0576-86206580
温州分行瑞安财富管理中心	浙江省瑞安市万松路74号	0577-65611365	
温州分行营业部财富管理中心	浙江省温州市人民东路2号工行大楼	0577-88815367	
舟山分行解放路财富管理中心	浙江省舟山市定海区解放西路26号	0580-2022809	
安徽	分行营业部财富管理中心	安徽省合肥市长江中路419号	0551-2852926
福建	闽都财富管理中心	福建省福州市古田路108号	0591-83359217
	泉州财富管理中心	福建省泉州市温陵北路67-77号	0595-22987676
江西	红谷滩财富管理中心	江西省南昌市红谷滩新区红谷中大道788号	0791-3950597