

Investment In The Private Residence To Collect Time

一些具有文化历史价值的名宅受到各界名人的追捧，当然这类名宅需要投资者在修缮和文化管理上花更多的金钱和精力，但如若投资得当，价值不可估量。



图/东方IC

■浙江海宁，金庸旧居。

投资私宅典藏光阴

文_高松

在收藏领域里，古董、名器、字画已屡见不鲜，当传统投资方式屡受挫，古私宅市场却显现价值洼地，有望成为未来高端投资市场的新增长点。不过，收藏古私宅是个费时耗资的大工程。那些具有文化价值、承载着历史痕迹的古私宅经过了无情的时间磨砺，不少已经蒙上了灰尘，找到这些珍贵的瑰宝，拂去其身上的尘埃，将其建筑材料完整地拆下、清洗、整修、搬迁、重组，最后让历经沧桑的老宅在新的文化土壤上焕发新颜，不仅在物质上是奢侈的行为，在文化保存上也难能可贵。

目前，在民间已出现不少有识之士，自发网罗一批能工巧匠，抢救濒临消失的老宅，保存并发展了古宅文化。

国内市场显现良机

目前，我国的大部分古私宅都属于半文化保护状态，民间资本已逐渐渗透到古私宅市场中。中国古私宅市场展现出越来越多的投资机会，但是投资古私宅也会有一定的风险，所以选择什么样的私宅进行投资是尤为重要的。同时，私宅的投资也是一个长线投资，短时间内升值的空间并不是很大，需要经过几年或更长的时间，才能够获得可观的收益。

曾在1997年遭受过亚洲金融危机重创的香港有不少值得内地投资古私宅者借鉴的例子。比如拥有200亿港元身家的邢李原曾为博得妻子林青霞一笑而购买的青岛道豪宅，本打算拆掉重建，不料估算后发现重建后的面积会很小，便在2004年趁房市大好时以1.375亿卖出，脱手后净赚5000多万。如今又花费1.3亿港元在香港西贡区购入800多坪的地皮盖豪宅，此地风水背山面海，不仅屋后有大片森林，还可俯瞰维多利亚港，地点隐密幽静，风景也相当优美。投资这样综合环境优越的稀缺豪宅，的确是值得效仿的范例。

如今，中国一些具有文化历史价值的名宅也受到各界名人的追捧，当然这类名宅需要投资者在修缮和文化管理上付出更多的金钱和精力，但如若投资得当，价值当不可估量。

理性选择热门古宅

在由利益驱动的古私宅市场，对于开发商来说，他们从来不用担心缺少古私宅投资的高手，无论是在商场呼风唤雨的商界名人，还是在艺坛无限风光的大腕明星，不少人都对购买古宅进行投资表现出浓厚兴趣。古私宅投资不仅能够体现个人的财力，还能够淋漓尽致地展现自己的品味与独到的眼光。

由于我国幅员辽阔，不同地域的古宅都保留了当地的文化特色，所以在投资选择上可以根据地域来选择当地最热门的古私宅。

就南方来说，具有历史文化价值的名宅往往是古私宅投资市场的热点。一些名人故居、特色园林、大型宗祠或寺庙等，都是投资者选择最多也是最有投资和收藏价值的。

在北方，则是一些具有时代特色的古私宅常常获得投资者的青睐，如：日式或欧式风格的古建筑、民国时期的重要军事会所等。首先其本身包含的历史文化特色这一部分价值就已不可估量。再者，这些建筑多建于当时车水马龙的繁华之地，其地皮本身就具有极高的价值，即使转手或是重新进行商业使用，对于投资者来说，都有很高的投资收益。

多元投资带来收益

投资古私宅除了转手卖掉之外，有一种很赚钱的方式就是用来出租。有许多富豪手里握着大量的私宅，但并不出售，他们通过出租私宅，一边等着升值，一边让它赚钱。

国外古私宅市场有很多可以值得借鉴的案例。美国首都华盛顿西北部有一条幽静的巷子叫“白港街”，道路曲折，树木掩映，一眼看过去，那种深邃与悠远给这条街道蒙上了一丝神秘。这里住着很多达官贵人，美国前总统克林顿夫妇在此就拥有一幢豪宅。根据白宫的记录，希拉里是在2000年底以280万美元的价格购买的，之后，随着华盛顿地产价格高涨，这座宅子也升值至500万美元以上，房价在短短的

几年内翻了一倍。虽然现在由于金融危机的影响，价值可能有些缩水，但比起当初购入的价格来说还是高出一截。而且如果出租的话，其经济价值更为可观。

谨慎避免投资误区

尽管古宅投资市场风景一片大好，但目前来说，古宅投资仍存在多个误区，尤其在古宅拆解后的原料保存、重建后的建筑风格、建筑年代起算与雕工等方面，争议从未停止过。唯利是图是资本的商业本性，它极易将各种古宅都列入交易范畴，导致行业略显混乱。

首先，古宅投资的流通性很差，受收藏空间和政策的影响大。对古宅有需求的多为经济发达地区，以义乌为例，土地供应紧张，寸土寸金，根本无法满足投资者复建古宅的心愿，收来的古宅被套牢很正常，如果一定要兑现的话，那还需要一个正规交易平台，这几点都很难做到，因此这类交易风险比较大。

其次，除了现成没拆的古宅，大多数人投资的是一些拆后古宅，他们将拆除部分全部买回家，放到自家仓库里，找个合适的地点将古宅异地复建。在建筑业比较发达的地方，会有专门的拆除工人，他们把老房子的砖块、所有的木结构一一拆卸下来，码好，再用卡车运回。但这是一本难念的“古”字经。古宅买回家后进行重建，如果是残破程度较高的古宅，还要组织人力进行修缮。这部分花费巨大不说，古宅到底能否复原，也是一个十分严峻的问题。如果重建没有按照以旧复旧的原则，忽视了工艺、人文历史方面的要求，那么这种投机行为将导致对古宅文化的破坏，反而加剧了古宅本身历史文化价值的流失。

此外，古宅买卖虽然形成了完整的产业链，但是对其真正的价值评估还没有一个标准，简单来说，就是古宅的交易市场还不够成熟。目前，有很多原古宅所有者对其古宅待价而沽，然而卖家也弄不明白自己的房子到底值多少钱。Ⓜ



高松，南京城市记忆馆筹办人，十余年间完成了南京变迁的海量图片记载、民间生活老物件收藏，并开办南京老城南陈列馆，发起“南京城市记忆”民间纪录团活动。



图/东方IC

BERNARD ARNAULT, THE KING OF LUXURY

一个60岁的老者是如何缔造和运作如此庞大的奢侈品帝国？他本人又有着怎样的传奇经历和别样的个人魅力，让我们一起揭开他的神秘面纱，看看世界奢侈品之王背后的故事。

伯纳德·阿诺特：奢侈品之王

文_刘继兴 策划编辑_于丹 责任编辑_黄敏

伯纳德·阿诺特 (Bernard Arnault) 这个名字对很多人来说或许很陌生，但路易·威登、轩尼诗、马克·雅格布斯、迪奥、纪梵希这些品牌你肯定通晓，这些品牌现在同属于一家奢侈品集团——LVMH集团，而它现在的“掌门人”就是这位低调奢华的法国首富——伯纳德·阿诺特。

伯纳德·阿诺特以超过410亿美元的身价在2011年《福布斯》全球亿万富豪排行榜名列第四位。他依靠个人独特的艺术审美和精明的商业头脑成功建立了LVMH集团。伯纳德不仅被业界追捧为“世界奢侈品教父”、“精品界的拿破仑”，还多次被一些时尚杂志评为“最佳着装男士”之类的头衔。一个60岁的老者是如何缔造和运作如此庞大的奢侈品帝国？他本人又有着怎样的传奇经历和别样的个人魅力，让我们一起揭开他的神秘面纱，看看世界奢侈品之王背后的故事。

穿着开司米衬衫的“狼”

伯纳德·阿诺特出生于法国，其家族一直经营建筑生意，他的父亲吉恩·阿诺特经营的建筑公司在法国建筑界很有名气。不过伯纳德·阿诺特从小就对建筑行业没兴趣，他更喜欢一些稀奇古怪的玩意儿。他并没有继承自己的祖业，而是很早就介入到互联网中，成功地创建了英国时装零售网，并一度成为欧洲因特网商界的领军人物。20世纪80年代全球经济很不景气，1984年，30多岁的伯纳德将自己的家族企业抵押，收购了比家族企业规模大一倍的迪奥集团，伯纳德用狼一般的嗅觉嗅到了迪奥未来的商机。当时的迪奥集团几乎没落，伯纳德却凭借卓越的经营智慧，在两年内让迪奥起死回生，使这个老品牌不仅保有自身的传统，又平添了国际化色彩。伯纳德由此也开启了收购品牌事业的第一步。

狼的敏锐可能是这个法国人与生俱来的气质，1987年，对服装行业一无所知的他，不惜倾囊而出并购即将破产的法国纺织品集团布萨克，并以此为跳板用极低的价格大量购入LVMH的股票，入主了这个拥有50多个品牌的集团，成为新东家，这当然只是狼逼近猎物的第二步。

伯纳德在入主LVMH集团后又成功复活了赫赫有名的路易·威登和一些其他品牌。此后，伯纳德收购品牌的热情高涨，狼的“野心”日益庞大，从唐纳·卡伦、璞琪到罗威，他买入的品牌跨领域也越来越广，从豪雅到百货公司邦马士、来自极品白葡萄酒唯一产地的Chateau D'Yquem酒庄，到菲利普斯拍卖行，除了古驰，他几乎没有失手过。而他抛售品牌似乎同样随意，他将数十年前亲手创立的高级时装品牌Christian Lacroix卖给美国Falic集团，让整个时装界吃了一惊。那些高贵的品牌在伯纳德手里，似乎是把玩的骰子一般。经济低迷时期，他曾经放慢收购的步伐。现在，时尚产业的潜力在慢慢复苏，整个奢侈品世界都在关注：伯纳德什么时候会重新开始新一轮收购历程。很多品牌都在担心：狼什么时候来！

伯纳德生性沉稳，甚至有些寡言，在媒体面前总是很低调。但从来没有人怀疑过他是一个高深莫测的杰出企业家。他用微笑的姿态，信手拈来地买卖品牌，难怪很多人形容他为“穿着开司米衬衫的狼”。

独具慧眼的“鹰”

荒原上的苍鹰捕食快速利落，这必须归功于苍鹰那双最为毒辣的眼睛，能在茂密的草丛中发现目标。而伯纳德·阿诺特绝对是奢侈品世界里的一只雄鹰。

LVMH集团售卖的是奢侈品，但却有许多平凡的人愿意为伯纳德打造梦想、欲望、财富等高贵的定义埋单，于是LVMH的业绩一路飘红。当钢铁和电子产品在华尔街上辛苦挣扎时，伯纳德却要求巴黎的路易·威登专卖店限制顾客购买量，他认为奢侈品本来就是奇货可居的东西，这样的做法使得集团的业绩更加红火。之后，伯纳德对设计师的大胆启用，又让LVMH旗下的奢侈品品牌不断焕发出新的诱惑。从为迪奥集团钦点意大利设计师詹弗朗哥·费雷开始，伯纳德做了一次次让人大跌眼镜的抉择。迪奥在法国人心中是最具有老牌风味的顶级名店，人们都不理解怎么能让一个意大利设计师来表现迪奥，但1987年詹弗朗哥·费雷在巴黎的处女秀“Ascot Cecil Beaton”让全世界为之惊艳，几乎成为日后迪奥集团的代名词。伯纳德将资深老牌纪梵希交给鬼才约翰·加利安诺，这位“英国时装界的野孩子”用煽情派的创作风格赋予了纪梵希全新的感觉，约翰·加利安诺用近乎极限的繁复华丽、用叹为观止的放浪形骸，打破了传统的枷锁。没多久，伯纳德将他富有幻想的创意转调到迪奥，并委任同样富有争议的英国设计师亚历山大·麦昆来接任。

事实证明，他的选择从未失误。无论选择设计师，还是定位品牌，他都眼光独到。他打造LV的秘诀在于为LV创造历史，让LV尊贵的历史感融入现代的华贵生活中，并成为一种源远流长的时尚，让人有拥有并且传承的愿望。也许今天LV皮箱的购买者根本没想过要把它留着给孙女做嫁妆，但LV依然执著地在皮箱上敲上铆钉，并且以牢固一世的质量自居。也许数据可以说明一些问题，2011年上半年，LVMH集团公司净利润与2010年同期相比上涨25%，达到13.1亿欧元，结果比巴黎分析师预测的结果多出5亿欧元。

如今，LVMH经营的品牌包括时装、皮具、香水、化妆品、手表、珠宝和酒类等等，而伯纳德持有47.5%的股份，是LVMH集团的最大股东。LVMH的那些品牌不是伯纳德·阿诺特创造的，但是他比任何人都知道这些品牌在世界范围的潜在价值，并且最擅长将它们的价值最大化。不得不佩服这位奢侈品教父长了一双鹰一般的眼睛。





■2009年，LVMH集团主席兼首席执行官伯纳德·阿诺特和澳门首富何鸿燊共同投资上海尚嘉中心商业地产项目。图为伯纳德·阿诺特参加尚嘉中心奠基庆典。

勇敢对弈的“良马”

虽然伯纳德仿佛一匹勇于博弈的良马，精于收购之道，但在与其他公司的对弈中，也曾陷入过困境。多年来，意大利古驰公司一直是LVMH的劲敌。伯纳德也早就有“收编”古驰之意，但他似乎比别人多了个心眼——他要以最小的代价获得最大的利益。1999年1月，LVMH公司收购了古驰公司34%的股份，成为古驰的大股东。古驰顿时失去了自由，受制于LVMH。面对这种情况，古驰CEO德索尔提出要求：让LVMH全盘收购古驰，但伯纳德拒绝了他的要求。道理很简单——全部收购要花费很多资金。伯纳德希望通过控股古驰，达到一箭双雕的目的：一方面以较小的代价控制古驰，从而抑制古驰强有力的竞争，另一方面从这笔投资中可以获取可观的收益。但是，遭到LVMH拒绝后，古驰管理层决定使出杀手锏：扩充股本，并将总股本的42%以30亿美元的价格出售给伯纳德的法国同胞公司PPR集团。扩股后，PPR集团成为古驰的最大股东，而LVMH集团在古驰的股份则从34%稀释至20%。不仅如此，古驰还与PPR达成一项战略协议，保证古驰公司的独立性，继续发展多品牌战略。古驰的举动惹恼了伯纳德。于是他向一家荷兰法庭提出起诉，要求就此进行调查。古驰虽是意大利公司，但总部分别设在意大利佛罗伦萨和英国伦敦，注册地则在荷兰的阿姆斯特丹。伯纳德称，古驰公司CEO德索尔言行不一，没有要求PPR公司100%收购古驰，但却将古驰置于PPR的控制之下，损害了古驰公司股东的利益。2004年4月份，一家荷兰法院批准LVMH提出的要求，对古驰公司CEO德索尔两年多前的增资扩股行为进行调查。至今这场官司仍悬而未决，古驰也因此成为伯纳德的心头之痛。不过，在外人看来，这起旷日持久的官司倒不失精彩。

将门“虎女”

伯纳德·阿诺特在短短的几十年内就缔造了足以感动世界的奢侈品帝国，从他的经历中不难看出作为一个成功的企业家需要具备的素质：精明，沉稳，低调，果敢，独到……这位老者身上还有很重要的一点值得我们学习，那就是对子女的教育问题。一个睿智精明且低调行事的成功企业家，往往都会有一个同样能力很强的子女，伯纳德就有这样一个“虎女”。

生于1975年4月4日的德尔菲娜是伯纳德的掌上明珠。她拥有父亲的精明的商业头脑，从小接受了继承家族产业的教育，伯纳德告诫自己的孩子：如果想和他一起工作，就必须比别人更努力，在学校有更好的表现。在巴黎高等商业学院毕业后的德尔菲娜到伦敦经济学院继续深造，毕业后加入全球最著名的战略管理咨询公司——麦肯锡公司，成为一名国际管理顾问。德尔菲娜在麦肯锡工作了三年，逐渐积累起一定的管理经验，这也给了她染指家族企业的信心。四年后，她正式加入LVMH集团，担任部门领导。德尔菲娜一直致力于新产品的开发。2001年，她负责开发推广迪奥香水的新品种，产品的热销，成功地为她在集团领导层赢得了不小的声望。29岁时，德尔菲娜成为董事会里唯一的女性成员。在不久的将来，德尔菲娜很有可能从父亲手中接过接力棒，成为这个目前总资产高达330亿欧元的商业帝国的新掌门人。

德尔菲娜的成功告诉我们要想企业长久的发展下去，靠一代人的努力是远远不够的，只有培养出更多有担当的新接任者，才能使企业继往开来，常胜不衰。☞



THE EMOTIONAL BUSINESS MERCHANTS

“我一直在问自己，你为什么来到这个世界，你来到这个世界干什么。最后，我找到了真正生存的意义和价值：原来我们活着是为了生命的动力，就是爱；上升一个高度，是梦想；再深化一点，是社会责任。”

做感情生意的商人 ——专访HIERSUN (恒信) 钻石机构董事长李厚霖

文_本刊记者 陈方诗 策划编辑_陈方诗 责任编辑_左淑

说起钻戒，很多人会联想到以“用珍稀的，为珍惜的”为口号语的I DO、想到恒信的钻石宫殿。HIERSUN (恒信) 钻石机构已经成为今天中国珠宝行业的领军企业，而这艘钻石“航母”的兴起，却源于创始人李厚霖出人意料的“砸店”决定。

1999年，26岁的李厚霖在挣足了人生的第一桶金后，决定开一家钻石专营店。凭借这之前他与珠宝打了几年交道的经验，他认为钻石是高端消费，必须体现品位，在经营上要打破常规，寻求新的生存之路，“别人注重价格战，我们就注重客户体验，以服务和环境取胜。”为了一炮而红，他大胆地在北京地标性建筑东方广场内开设了一家1500平方米的“钻石宫殿”。超大的面积、奢华的装修，确实让人震撼。但问题接踵而至，“1500平的奢华装修，成本很高，但这么大的面积，没有



那么多钻石款式可以将这1500平的店铺满，钻石镶嵌单一，款式也有雷同，所以当时有顾客说我们不是卖钻石的，而是卖家具的。”开店两个月，经营非常惨淡，甚至连房租都付不起。过了几个月，他不得不痛下决心做出一个决定——砸店重来。

“当时榔头下去的那一刻，一起的兄弟姐妹都哭了。这个店凝聚着我们太多的心血。当时他们没有一句怨言，含着泪咬着牙，跟我一起把这个店推翻重来。之后我们又一起将店的布局改为三个部分，三分之一卖钻石，三分之一讲钻石文化，三分之一提供最温馨的服务。重装后一个月，效果立竿见影。”

如今，经过十余年的发展，恒信钻石已经拥有了钻石宫殿、I Do、ooh Dear电子商务平台三大品牌，在北京、上海、哈尔滨等核心市场开设了钻石零售旗舰店。面对成功，李厚霖却说：“我不希望自己仅仅是一个商人而已，而是希望能够为这个社会，抱着尽本分的心，多去做一些有意义的事情，不管是钻石还是公益慈善，爱都是载体。”

《财富生活》：很多人都惊异于您那么年轻就能经营如此大规模的企业，大家也都看到了您性格中的果断与执著，可以说说您的成长中受谁的影响比较大吗？

李厚霖：性格是从小养成的，与我从小到大的家庭环境、背景和生活习惯有关。骨子里的东西、就是基因的东西，父母那种润物细无声的熏陶。我的父亲是军人，教给了很多意志品质和正面力量的东西，如持之以恒、勇于创新、敢于挑战、追求极致的精神等。我不管是做人还是做事，我总希望能够做到极致。母亲信佛，教给了我善良、感性的品质。我觉得我是个性情中人，这种性格也决定了只有我自己真的喜欢才会去做一件事。我对信仰的虔诚和坚持让我在平和与宽厚的心

境中，平添了更多的责任感与感恩心，这也给我的事业与生活带来了巨大的影响。

《财富生活》：钻石是一个高端精细化的产业，您为什么会选择做钻石行业？这个行业最吸引您的是什么？

李厚霖：我选择钻石行业是因为对它的热爱，是对于钻石背后折射出的品质的热爱。如果拿各种宝石来一场决斗的话，最后胜出的一定是钻石。钻石高硬度、强折射率和高色散的标志性特点，是任何其它宝石都望尘莫及的。此“金刚不坏”之身，得益于它在地球200多公里的深处，经过高温、高压的锤炼，苦熬30亿到40亿年才能形成。同样，人也需要具备这种坚毅的品质。在古希腊，人们相信钻石是陨落地球上的星星碎片，还有人认为钻石是天神滴落的眼泪，钻石身上所具备的品格和属性，体现了人们对美好事物的发展意愿。哲学家柏拉图有句话，“钻石是一种生命，它是天意的化身。”因此，钻石的美和钻石的特点是我最初选择和更加坚定选择的根源，我希望为有钻石消费需求的人提供最极致的产品、服务和体验。

《财富生活》：您认为中国珠宝行业未来的发展前景如何？

李厚霖：中国的珠宝行业起步比较晚。改革开放30年，但珠宝行业其实是近10年才开始有了真正意义上的发展。十年前，黄金是中国珠宝市场的绝对主导，直到世界钻石巨商迪比尔斯进入中国以后，每年花将近5000万美金的广告，教育中国人，“结婚要买钻石、钻石是什么”。中国珠宝真正发展也是从那一刻真正开始的。

直到今天，珠宝行业经历了十几年的发展，环境已经日趋成熟，呈现出产品多元化、品牌竞争化等特点。近几年，中国珠宝行业一直处于高速发展阶段。我认为，中国不但将成为全球最具竞争力的珠宝首饰制造和贸易中心，更将成为世界最大的珠宝消费市场。即使2008年全

好钻石是怎样炼成的

目前，全球已探明天然钻石的储量约为25亿克拉，而现在全世界每年开采钻石在9000万—1亿克拉，其中宝石级占17%—20%。你知道橱窗里那美轮美奂的钻戒都是怎样打造出来的吗？从开采、挑选、分级，到切割、打磨、镶嵌……钻石要成为一件美丽的首饰，每个环节都需要精心而周密地加工。

■**开采：**今天的钻石开采技术已经非常先进，可以开采位于露天、地底、海岸和海床的钻矿，而最值得一提的是每5000块金刚岩中，只有少于1%蕴藏有足够的钻石，可以成为钻矿。

■**筛选：**开采出来的钻石无论色泽、形状还是大小均各不相同，要按照大小、形状将其分为：八面体、十二面体、立方体且不小于0.14ct的钻



球金融危机拖累了各国经济发展，但消费品行业尤其是珠宝领域仍保持着增长。由于产品的属性和本质，黄金、钻石本身既是消费品也是投资品，具有保值、增值属性，很多消费者在消费的同时也会考虑其投资价值，尤其2009年之后，在国民经济快速增长，通胀居高不下的背景下，珠宝行业继续引领消费品行业高速增长。

《财富生活》：说到奢侈品，大家首先想到的一些欧洲大牌，这些世界知名的珠宝品牌很多都是百年老店。在这样的大环境下，您认为中国的珠宝产业应该怎么打造自己的品牌？

李厚霖：中国强劲的珠宝消费能力吸引全球珠宝大牌纷纷采取扩张战略大范围进驻。只凭价格壁垒、产品优势已经难以支撑珠宝品牌的高端形象，“品牌为王”将是新珠宝时代的必然要求。

在这样的前提下，中国珠宝行业要向国际看齐，首先要加强品牌的建设，这些年来，恒信也一直在品牌这条路上摸索，比如我们有针对白领阶层的I Do，也有面向高端消费者的HDP，从恒信创立的那天起，我们就坚持走品牌路线。其次要重视珠宝的原创设计能力，可以说，现在整个珠宝行业的大环境，同质化还是非常严重的，唯有加强企业自身的原创设计能力，才有可能领先市场。所以，恒信成立了专门的产品研发中心、以及为加强国际设计感的欧设中心，同时，我们在中央美院、中国地质大学还设立了专门的奖学金，培养中国本土的设计力量和未来的珠宝大师。

任何事物，如果想发展，都不能闭关锁国，需要开阔视野，与世界接轨。恒信在发展上就是结合西方的管理模式，融合东方的文化精髓，以国际化视野和前瞻性经营理念打造中国最好的珠宝品牌。

《财富生活》：从您的博客里我们发现，现在您将很大一部分精力放在了做慈善上。您怎么理解主业与慈善的关系，您对慈善事

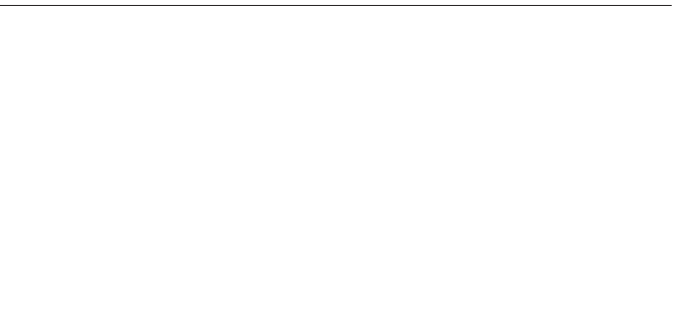
Link:

坯。八面体钻坯最有价值，因为可以一分为二打造成两颗裸钻。

■**分级：**将不同形状的钻坯按照严格的4C要求，以最高的准确度标准，就克拉重量（CARAT WEIGHT）、净度（CLARITY）、色泽（COLOUR）、切工（CUT）四项标准进行评级鉴定。

■**切割：**锯开或劈开的钻石需再加工打圆、成型，按照设计要求将其做成圆形、心形、椭圆形、橄榄形、水滴形等形状。

■**镶嵌：**爪镶、花式镶、槽镶、柱镶、包镶……钻石镶嵌在贵金属上不管是哪种镶嵌方式，都要追求漂亮美观、展现钻石的美丽光芒，更要保护好钻石，以防止钻石脱落和丢失。其中，爪镶是最经典也是最稳固的方式。



业的最本质认知是什么？

李厚霖：短暂的这几十年，我一直在问自己，你为什么来到这个世界，你来到这个世界干什么。最后，我找到了真正生存的意义和价值：原来我们活着是为了生命的动力，就是爱；上升一个高度，是梦想；再深化一点，是社会责任。所以，我希望给那些需要帮助的人带去物资的同时，也带去欢乐、游戏和分享，和他们交流、沟通，给他们带去爱，帮助他们实现自己的梦想，从而履行我们的社会责任。

慈善是带给人们快乐、眼泪、感激、欢笑的一项奇妙的事业。它带给我们自身价值的体现，是任何一项其他的事业都无法替代的。我所有的付出，都能够给对方带来改观，甚至是改变他的一生；我每次亲身参与，都让我感受到了自己对于这个社会的价值；最重要的是，我影响了我身边的人们，做慈善变成了整个公司的事，这样的联动效应是无法衡量的。

汶川地震的时候，残酷场景其实催发的是所有中国公民的慈善意识和行动，我也在其中。但我更希望能持续而长久地做一项慈善，以专业的平台、严谨的管理、高效的工作覆盖更多受助者，于是，我成立了I DO儿童基金，儿童又是这个世界上最弱势的群体，而这个平台将能帮助到更多身处困境中的儿童。

《财富生活》：现在很多企业家都热心慈善，您在这些年做慈善的过程中，有什么特别的感悟吗？

李厚霖：现在越来越多的企业家怀揣着满腔热忱，投身到了公益和慈善的队伍当中，这是一个可喜的现象。然而，如何能够更合理有效地甄选项目、运作资源仍是一个值得探讨的课题。踏足专业慈善领域的这些年来，经历了很多事情，让我对中国慈善事业有了更多更深的认识。我认为中国的慈善之路有三条必经之路：身体力行做慈善，



■图为HIERSUN (恒信) 钻石机构董事长李厚霖与I Do儿童基金的孩子在一起做游戏。

专业化运作, 长期坚持可持续发展。

第一, 身体力行是保障慈善事业长久发展的关键。I Do儿童基金成立的四年多来, 无论是行程4万公里帮助海拔4500米的西藏阿里地区, 还是支持悬崖峭壁上的四川汉源县天边小学, 或者是北京周边打工子弟的“梦想学堂”, 几乎每一个项目我都和我的基金团队亲自考察、参与, 和孩子们面对面接触, 了解他们的渴望和需求。亲自参与让我感受到了做慈善的真正快乐和成就感。

第二, 如何才能慈善的道路上走的更远? 专业化运作是保障。现在很多慈善机构在逐渐选择一种专业化模式运营。从运作程序上讲, 企业的慈善项目从一开始就要以专业慈善机构的指导为依托, 在项目选择、项目评估、可行性调查、项目实施、捐赠效果评估、资金流向使用、审计等流程上实现透明化、专业化。

第三, 做慈善, 开头容易坚持难, 是一项需要投入大量人力、物力的事业, 如果没有真正的发自内心的爱, 只凭一时兴起, 最后只能半途而废。近些年, I Do儿童基金的工作和慈善事业占据了我很大一部分时间和精力。在亲身接触过几千个孩子后, 我自觉肩上的社会责任也越来越重, 对那些需要救助的孩子, 只要慈善行动开始了, 就不能放下。

《财富生活》: 钻石和慈善是您热爱的两份事业, 那在忙碌的事业之外, 您喜欢用什么方式调整放松自己呢?

李厚霖: 我喜欢超越自我的运动, 一个是马术, 一个是

滑雪。比如马术你今天跳1米2, 明天跳1米4, 不用别人, 你自己的成绩就在这摆着, 完全是在逾越自己, 没有赢别人的目标。滑雪也是这样, 一翻身一侧板, 我把这动作做出来, 不是跟别人挑战, 而是在超越自己。看别人滑得多么帅, 可能我会很羡慕, 觉得还有这么美的动作, 但那种感觉是不一样的。所以说要放松, 要缓解压力, 一定要有非常好的心态。

再比如我练书法, 就可以修心养性。如果我坚持30年, 到了70岁的时候, 除了慈善, 除了回顾我的事业, 我会有自己内心世界里最大的一笔无形财富。这种心灵上的平和是最重要的。

《财富生活》: 在事业有成之后, 您对于未来的人生有怎样的规划?

李厚霖: 未来我希望追求更多精神上的东西。我一直认为, 人类最高追求就是精神追求, 普通动物和人的最大区别就是, 前者只追求物质, 比如老虎, 吃饱了就够了。人区别于动物就是人有思想有创造力, 他的最高追求一定是精神境界的追求。

从20多岁起, 我就把打造一个奢侈品品牌作为人生追求的目标, 而现在我发现, 自己最终的目标是一种精神上的东西, 那就是能够体现自己价值的同时, 能够愉悦到一部分人, 对社会有一定贡献和价值。这不仅仅是养活一个企业, 创造多少就业, 给国家交多少税, 我希望因为我的存在, 让这个企业在中国这个行业里产生正面、积极、不可替代的作用。另一个方面, 回归到社会上, 小到一个人, 大到一个国家的某些人、某些组织, 能够因为我的存在, 让他们有所不同, 对他们有所帮助。

所以, 20多岁时, 追求的是事业; 30多岁了, 我自认为魄力小了, 但多了点智慧, 这个智慧告诉我, 应该寻求一个更高的追求。我已经可以想象到自己六七十岁时是怎样一个形象, 而且已经按照既定的目标走上了这条路。☺

2011年10个艺术品位关键词系列之明清家具

CURIOS OF MING AND QING DYNASTY FURNITURE

千古风华坐卧绝品

文_杜卡 图_佳士得、苏富比 策划编辑_陈方诗 责任编辑_赵晓璐

和明清家具起居与共, 享受它们的生命、灵气和智慧——如此直接的美好互动, 让全球藏家为之着迷。近年来, 不仅其价格激增, 交易中心也逐步从纽约转移到香港。

在席地而居的时代诞生的凭几, 曾是第一件物品给踞坐的人们以垂直支撑和依靠的家具。而逐渐垂足端坐的生活方式, 让家具兴起于唐、发展于宋, 并在明清达到鼎盛。从坐卧所需的凳、椅、桌、床到室内承载物品的架、箱、柜, 再到屏风、香几等充满个人品味的较晚种类, 可见一条清晰的演变路线。迟至上世纪30年代, 拥有一把硬木椅子仍为家运隆盛的象征。

2009年12月1日, 著名古典家具藏家洪建生先生与王家琪女士的“珍古堂”所藏13件晚明至清初时期的硬木家具巅峰之作, 在香港佳士得上拍, 此13件拍品包括了各式床榻桌椅及柜橱, 凝结着古人的静默智慧和生活气息, 亦呈现了明末清初细腻雅洁的审美趣味。其中, 一把晚明时期的黄花梨交椅, 以290万港元易主。此交椅可以折叠, 便于携带, 坐起来既舒服又优雅, 乃古代文人行旅中的最佳选择。有趣的是, 它的背板是以一块整板制成, 却刻意仿雕三截式攒靠背, 造成以假乱真的错觉。同场拍卖的还有一件清乾隆黄花梨雕围子四层架格(182万港元), 各层装饰同中有异, 错落有致, 在变化中达成了整体空间的动态平衡。另一对清雍正黄花梨嵌瘦木南官帽椅(182万港元), 将官帽的造型融入日常座椅的设计之中, 巧妙地反映了封建社会根深蒂固的学而优则仕的心态。“珍古堂”主人王家琪女士对自己的藏品有着很深的情愫, 她说: “我们与每件藏品起居与共。孩子们以明式休塌为卧具, 一张大的明式画桌为全家的餐桌, 明式椅凳自然成为我们的坐具。朝朝暮暮的相处, 培养了我们与明清家具亲密无间的知己感。”

■晚明黄花梨交椅 290万港元
香港佳士得 2009年12月1日





■清乾隆 黄花梨雕围子四层架格
185万港元 香港佳士得 2009年12月1日



■清乾隆御制紫檀木雕八宝云蝠纹「水波云龙」宝座
8578万港元 香港苏富比 2009年10月8日



■明万历 雕金漆「云龙争珠」图高足架格（一对）
《大明万历年制》款 1186万港元 香港苏富比 2009年4月8日



■明万历 红漆洒螺钿嵌珙琅面五足香几 《大明万历年制》
款 494万港元 香港苏富比 2009年4月8日



■明17世纪黑漆百宝嵌圆角柜 506万港元
香港佳士得 2009年5月27日

拍卖场上风光无限的不仅有明式黄花梨家具，清代康熙至乾隆年间的顶级紫檀精品也是其中的翘楚。2009年10月，香港苏富比拍卖的清乾隆御制紫檀木雕八宝云蝠纹「水波云龙」宝座，成交价高达8578万港元，打破了中国家具世界拍卖纪录。买家正是在资本市场赫赫有名的“法人股大王”、新理益集团有限公司董事长、上海收藏家刘益谦。与之一同盯上此宝座的还有艺术品投资界前辈、台湾广达集团董事长林百里。两位高手同时为此张龙椅展开较量，可见其非凡价值。

此宝座长140.5厘米，由清宫造办处木作坊选用最上乘的紫檀精雕而成。乾隆年间，朝廷专门立规严格使用清宫仓库有限的紫檀木料，以保证充分利用，杜绝任何浪费。《清内务府养心殿造办处各作承做活计清档》曾记载，有一次，工匠误解了乾隆皇帝的旨意，导致错用紫檀，而没有用皇帝本意所指的较为廉宜的木料，此事致使龙颜大怒。真可谓一两紫檀一两金。而此宝座的木料质感如玉似缎，纹理细致紧密，光泽深邃古朴，是迄今拍出的最大紫檀宝座之一。明清家具专家马未都对其“身世”猜测说：“此宝座在1935年日本山中商会展出过，而当时山中商会几乎买净了原恭王府的古董，由此推论，它极有可能是恭王府旧物。”在日本展览后，此宝座就被私人收藏直至这次公开拍卖。

■ 明清家具的三足鼎立

事实上，明清宫廷家具，除了黄花梨、紫檀之外，还应包括漆饰家具。换言之，纵观明清家具的演进历程，漆饰、黄花梨、紫檀家具的发展时间循序渐进，艺术价值也三足鼎立。

过去学者一般认为，明代中后期至清代康熙以前的简约挺秀的明式黄花梨家具，以及康熙后期到乾隆时期的繁复华丽的清式紫檀家具，是中国家具发展史上最辉煌的两个里程碑。然而，这种囿于硬木家具的评价在今天看来只对了一半。北京故宫博物院已故专家朱家溆曾指出，明代宫廷家具在隆庆时期（1567—1572年）以前，由于海禁并未开放，硬木家具并未流行（黄花梨和紫檀等硬木，后来大多从南洋进口），宫廷家具的制作仍是继承宋代遗绪。此间漆饰家具的产量不仅超越前代，而且制作之精美，品种之多样，也是明代以前所难以望其项背的。在去年香港苏富比春拍“古韵凝香——别古藏明代御制家具专场”中，就出现了一对刻有《大明万历年制》款的“雕金漆「云龙争珠」图高足架格”（1186万港元），为御用监专为紫禁城而制，代表

了万历年间（1573—1620年）漆饰家具的水平，堪称稀世珍宝。此架格以高浮雕并且罩金漆的手法通体装饰云龙纹，缘环板内则雕有颇具万历年间御制工艺品特色的双龙戏珠纹。精致的纹饰配以代表尊贵的金漆，尽显皇室气派。

可见，单纯认为黄花梨和紫檀材质名贵而轻视柴木做成的漆饰家具，是不妥当的。美国现已80高龄的古董圈前辈安思远（Robert Hatfield Ellsworth）15年前在“珍古堂”出版的图录前言中即撰文提到，除了被西方藏家认为是中国木料之王的黄花梨和中国人自己最钟爱的紫檀，樟木、榆木、杉木及各类果树木料等柴木家具，也终将博得如当今硬木家具般所得到的青睐。“一言以蔽之，木料本身并不能说明美丽或价值，有远见的收藏家是买家具而非木料。”造型、工艺、材料、气韵兼备，才是精品。

此外，说到明清漆饰宫廷家具的红与黑，台湾资深明清家具顾问陈仁毅研究说，“明代宫廷家具之所以选用朱红为尚，或许与明代政权创建于南方，南方在传统五行中属红，再加上‘朱’字又是明代开国

皇帝的本姓，以致明代定都南京以来即自诩为火德。因而，一切与朝廷、衙署相关的服装或器用，一概以朱色为尚。而更高等级的御用专色，则在朱红之上更糅以代表尊贵身份的金彩。”去年香港苏富比“别古藏”专拍，就有一件《大明万历年制》款、红漆洒螺钿嵌珙琅面五足香几，以494万港元的高价绽放异彩。这件香几线条卷舒生动，在典雅的形式中，得以创造出力量与精致两者间无比的均衡。漆面洒螺钿，并与嵌珙琅工艺完美结合，简约中透出静谧与华美。

进入清代以后，可能受到清朝崇尚水德，水德五行主黑的观念的影响，纯黑大漆家具的制作数量明显高于明代，而且更气派恢弘。在去年香港佳士得春拍上，来自“珍古堂”的17世纪黑漆百宝嵌圆角柜（506万港元），极好地代表了当时的风貌。此柜雕嵌螺钿玉石花鸟飞蝶，纹饰丰富、寓意吉祥，与乌黑漆面相映成趣，应是为婚嫁而制。它曾先后被美国古董商安思远、庞耐（Alice Boney）以及华裔古董商李汝宽和收藏大家赛克勒（Arthur M. Sackler）收藏，其传承经历亦十分显赫。



■明15至16世纪 黑漆嵌螺钿荷叶式六足香几
902万港元 香港佳士得 2009年5月27日



■康熙晚期 黄花梨折叠式独板翘头案
242万港元 香港佳士得 2009年12月1日

■ 起于海外 燎原内地

1944年，德国人古斯塔夫·艾克 (Gustav Ecke) 所著《中国黄花梨家具图考》的出版，引起了欧美藏家对中国家具的关注。崇尚简约的西方似乎注定会更早关注简约的明式家具，以至于海外收藏远早于中国大陆。在后来的几十年间，此品类被海外藏家们提升到了与中国其它文物等同的地位。著名的欧美收藏家和古董商除了上文提到的安思远、庞耐和赛克勒，还有曾在北京生活多年的美国人威廉·杜拉蒙德 (William Drummond)，以及1990年至1996年任“加州中国古典家具博物馆”馆长的柯别思 (Curtis Evarts)，比利时收藏家菲力普·德·巴盖 (Philippe De Backer) 等。

1985年，文物鉴赏家王世襄的《明式家具收藏珍赏》在香港出版，更撩拨起海外对明清家具的急切渴求。多年后，王世襄在《锦灰堆》中这样描述：“拙著《明式家具收藏珍赏》一九八五年问世，次年英译本、法译本相继出版。明式家具很快从世人瞩目发展成为‘收藏热’，利之所在，人争趋之。约从一九八六年起，人数众多，大大小小的倒爷们到全国各地搜寻明式家具，真如水银泻地，无孔不入。于是大量器物被偷运到港澳地区辗转流向国外。此景不长，到一九九四年前后，民间所藏被搜刮殆尽。”

也正是在这波“出口”浪潮中，香港成为收藏明清家具的重镇，涌现了一批大藏家。例如有“紫檀皇后”之称的陈丽华在北京建起了首家紫檀博物馆。“黄花梨皇后”、嘉木堂古董店主人伍嘉恩的业务也涉及全球。香港实业家和投资家、也是全球五大收藏家之一的徐展堂，早在上世纪80年代末就于其私人博物馆专设了“紫檀家具展室”。还有香港医生叶承耀也在1988至1991年从大陆和海外迅速收进了68件明式黄花梨家具，并在2002年在纽约佳士得拍卖了40件，影响颇大。还有本文开篇提到的“珍古堂”主人王家琪，也是香港商界中醉心于家具的代表人物。内地较早开始家具收藏的名家，以马未都为首。他的观复博物馆，一进门便是仿若皇宫般的紫檀家具大厅。

1996年9月，佳士得在纽约举办了“加州中国古典家具博物馆专拍”。这是有史以来国际拍卖行第一次问津明清家具。拍卖会吸引了300余人亲临现场，拍品悉数成交，总成交额6000余万美元，其中一件明黄花梨大理石插屏式座屏风以110万美元的天价易主。1997年，佳士得又在接连推出了徐展堂所藏的黄花梨家具精品以及“Robert Piccus夫妇收藏中国古典家具专拍”，又一次助燃了明清家具收藏热。在中国内地，最早试水明清家具拍卖的是北京翰海和中国嘉德。

1994年时，那些拍品价格尚不及如今的零头。1998年，王世襄将数十年购藏的79件明清家具，以100万美元的象征性价格转售给香港富茂有限公司名誉董事长庄贵仑先生，条件是“这些家具不能离开大陆”。同年11月，庄贵仑以其父志宸、叔志刚的名义将这批家具珍品无偿捐赠给上海博物馆，其陈列的展厅被命名为“庄志宸、庄志刚明清家具馆”。这一美谈，深刻地影响了内地的明家具收藏与研究。

2002年至2004年是内地的明清家具拍卖市场夯实基础并迅速崛起的时期。不仅精品涌现，收藏家也积极抢拍。然而从整体成交状况看，2002年以前，明清家具的拍卖基本还是以纽约为集散地，港澳台地区也较为活跃。直到2006年，全球买家的分布才呈现大体的均衡态势，欧美藏家兴趣不减，中国内地热情猛增。2008年，被内地业界称为“紫檀家具年”。这年4月11日，清乾隆御制紫檀木雕西洋卷草番莲纹庆寿图宝座以1376.75万港元被澳门赌王何鸿燊先生竞得，在香港苏富比创出天价。2周后，中国嘉德推出的“盛世雅集——清代宫廷紫檀家具”专拍，被誉为10余年来首场集清式紫檀家具之大成的高水准拍卖。13件拍品成功拍出12件，4件入围当年家具十大高价排行榜。

■ 载道于器

晚明作家文震亨在其《长物志》中写到，家具“古雅”而“可爱”，能够令人“高雅绝俗”，“坐卧依凭，无所不适”。它不仅乃文明生活的必需品，还表述着绵延不断的传统道德和美学。明清家具乃立体的历史，儒释道思想在此交融，可谓“载道于器”。

回溯到宋代，文化气象由张扬走向内敛，弥漫着冷静理智的思潮，而家具也开始走向严谨优美之路。明清两朝沿此继续前行，不断追求家具造型之稳重和结构之稳定。比如一把椅子，从最粗到最细的部位，过渡自然，丝毫没有过于强烈的对比，或变化过于剧烈之处，犹如优美的乐曲，按照一定的韵律逐渐变化，充分体现了儒家追求的“君臣父子”的秩序感。另外，明清家具的制作特别讲究本色。其木料的自然色泽与花纹令人身心舒适。且聪明的工匠深知干缩湿涨，于是利用燕尾穿带将各部件连在一起，留出了让其自然变化的伸缩缝。不仅如此，文人书斋多半有禅室，其家具也充满了“禅”意。纹饰多见兰竹、山水等，散发着“空、静、素”的意味。这种通透与空灵，和方、圆、线、面之间的对比呼应，蕴含着古人超然象外的哲学寄托。⑤

ART FEAST BLOOMING WITH CHARM

艺术盛宴魅力绽放



图/CFP



图/东方IC

■ “你是我的风景” 艺术家联展

展览城市：北京
展览时间：2011年7月17日—2011年9月11日
展览地点：草场地艺术区红一号

此次艺术家联展将五位艺术家（董大为、马胤新、张帆、张武运、朱新宇）的作品汇集在一起，除了他们曾经在七年前毕业于同一个班级的原因之外，他们所呈现出的一种“前历史”的状态更引人注目。他们的创作目前尚未被过度认知和解释，仍然拥有极大的自由来选择自己的方向和趣味，这使他们的作品呈现出了一种进行中的状态。在这一点上他们的作品更被赋予了同观者进行沟通和交流的期待。他们正以思想和行动构成历史的叙述，也使信仰、趣味和自由的态度得以保持。

■ “超有机” CAFAM泛主题展2011

展览城市：北京
展览时间：2011年9月20日—2011年10月30日
展览地点：中央美术学院美术馆

CAFAM是中央美术学院缩写“CAFA”加上美术馆的Museum的“M”合并而成，CAFAM泛主题展全称为“中央美术学院美术馆泛主题展”，每两年举办一届。

“超有机”主题意在探讨人类对物质欲望（或去欲望）的文化思考和实践过程，“超有机”意在勾勒当代社会的一种超现实概念。“有机”和“无机”是物质世界中两大对应性的分类，而物质在人类活动的世界里，一直以来都是人们应用、参与、改造、幻想、欲望的对象，人类在物质的世界里努力去实现自身价值和释放妄想，这也构成了社会学意义的历史和世界。

■ “鲁迅的面容” 中国新兴木刻运动80周年暨鲁迅诞辰130周年纪念特展

展览城市：杭州
展览时间：2011年8月17日—2011年9月17日
展览地点：浙江美术馆

今年适逢中国新兴木刻运动80周年暨运动倡导者鲁迅先生诞辰130周年，浙江美术馆特联合北京鲁迅博物馆以及广东美术馆、宁波华茂美术馆共同推出本次纪念特展，并以此作为对“2011中国版画年”年度主题的积极响应。

“鲁迅的面容”展品共计380余件，意在强调在当下复杂多元的思想文化环境中，鲁迅的“现实性”和“批判性”精神力量仍具现实意义，其“本土化”和“大众化”艺术思想和策略仍富锋芒与张力。展览力图破除僵化、片面的泛政治化的鲁迅形象，通过图像作品、文物、文献等视觉信息，使观众走近鲁迅内心深处丰富而深邃的艺术世界，感悟依然鲜活的鲁迅精神。⑤



图/东方IC

WEALTH REPORT

财富报告



图/东方IC

TEACHERS' DAY: GIVE THEMSELVES A FINANCIAL LESSON

教师节: 为自己上一堂理财课

策划编辑_钟亚超 责任编辑_左淑

近年来,随着教师们收入与社会地位的不断提高,教师的理财意识和理财需求也日益增加。在繁重的教学任务压力下,很多教师没有更多时间来关注自己的生活,也没有精力学习或运用理财知识打理家庭的财务。有的教师的理财观念过于稳健,甚至是保守,对金融业提供的各种理财工具也没有足够的认识。其实,无论您是从事幼儿园学前教育、中小学基础教育,还是高等职业类教育,都可以根据自己的职业特点和生活情况进行相应的理财规划,赢得更丰厚的收益。在教师节来临之际,老师们不妨关注一下自己的理财生活。

FINANCING PRUDENTLY AND EASILY FOR TEACHERS

轻松稳健让教师自在理财

文_王丽莎 [中国工商银行股份有限公司天津分行北马路支行理财经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

教师理财应该改变一味求稳的传统观念,运用积极、稳健、长期的投资策略,使资金动起来,提高理财收益与生活质量。

目前,社会上绝大多数人对理财的认识不完整,很多教师也不例外。在他们看来,理财就是投资,这样的理解是片面的,实际上这两者是不能画等号的。理财涉及生活的方方面面,包括衣、食、住、行、风险管理等等,是一个非常完整的概念。理财首先要规划好自己的生活目标,然后根据这个目标再计算自己的财务状况,确定当前以及未来的使用计划以达到目标,这当然需要资金的支持,也就是投资的手段。

● 教师理财的职业优势

教师的养老、医疗保障比其他行业人员较为完善,在商业性养老保险和医疗保险上可以有所弱化,但仍需要加强定期寿险和意外险的投保,如果社会性健康险保障不足,则应当适当补充商业健康险尤其是重疾险。以稳定收益类投资为主,风险类投资为辅,使资产能够稳定增值,稳定收益型产品主要包括银行发行的固定收益理财产品、中短期国债、货币市场基金、中短债基金、优选的信托产品、限定性券商集合理财产品等。

如果一次性获得较大收入宜分步骤投资理财,可以先到银行购买货币市场基金和无固定期限快线,然后用心研究自己真正的需求目标,考量所处时段市场行情再进行合理规划。理财方法并非高深莫测,用心衡量自己风险属性,掌握一些要点便能轻松理财。

● 根据生命周期选择投资比例

青年教师: 年轻教师收入相对较少,但发展潜力巨大,投资策略应该以攒钱和积累投资经验为主,选择风险较高的产品,比如股票型和混合型基金做长线投资。建议除房产外,金融投资品种的比例为:股票或者股票型基金占50%,稳健型基金占30%,债券型基金占10%,现金和货币型基金占10%。

中年教师: 收入提高,但工作繁忙且家庭消费压力大,适合采用主动进攻和保障增值的防守型组合的方式。金融投资品种比例为:股票或者股票型基金占30%,稳健型基金占40%,债券型基金占20%,现金和货币型基金占10%。理财目标主要是为教育储备金和购房购车等家庭主要开支做准备。

老年教师: 投资以稳健为主,理财专注在准备退休养老金上。虽然学校的福利让大多数的老年教师可以过上基本的退休生活。但是对于追求更高品质退休生活的教师,就需要提前规划好。金融投资品种比例为:稳健型基金占50%,债券型基金占30%,现金和货币型基金占20%。配置部分高流动性资产是为了应付日常突发的高开支。



图/东方IC

■教师的收入比较稳定，理财时更需注意计划性和持续性，坚持资产多元化，注意分散风险。

● 稳健理财必选投资项目

近年来教师的地位和收入待遇有了显著的提高，这些变化都为广大教师理财提供了更为广阔的空间。作为有稳定收入的教师群体，抵御日常生活的风险能力比一般人强，完全可以转变传统的理财理念，选择更加适合自己的理财方式和品种。可适当涉足一些稍微激进的投资渠道，比如开放式基金、债券、股票等，确保家庭财产在保值的前提下，得到很好的增值。

基金投资定额定投

对非金融专业的教师们来说，在确保有一部分现金可以流动、银行里有部分存款之外，可以选择国债或者基金来进行投资，基金可以选择指数型基金、债券型基金，安全系数都较高，收益比活期存款高，如果资金实力较为雄厚，还可以选择股票型基金。另外，基金定额定投非常适合工作繁忙的教师，分散投资，摊低成本，既保证了收益，又不影响工作，更重要的是让自己强行储蓄，积少成多，轻松打理自己的财务。

建议教师在选择银行理财产品时，一定要对产品的条款认真阅读，特别是风险较大的产品。比如信托类产品受监管部门政策影响比较大，结构型产品受国际市场影响比较大，这些都需要老师们多关注、多了解。

理财增值多渠道

根据教师的职业特点，教师可以将收藏书籍、书画作为财富升值的一种理财方式。目前，我国收藏品中投资较好的，首先是钱币、邮票收藏。钱币类可以投资第三套人民币，升值空间大，第四套、第五套人民币目前尽量不要投资，因为此币还在流通领域，买卖流通人民币是属于违法的行为。对于金币类来说，现代发行的金币可以选择带题材的品种进行投资，升值空间较好，同时也便于出手；邮票可以考虑新中国邮票或是发行量少的、品种好的邮票进行投资，投资近十年的邮票要慎重，因为其发行量较大。

近年来，我国证券市场大起大落，房地产市场又面临政策风险，收藏品市场则一枝独秀。收藏品投资的回报率惊人，使得各类投资者纷纷涌入这个领域，这里面自有一些行家，但也有不少盲从者。投资收藏品必须要确保能买到货真价实的佳品，才能保值增值，特别是明清瓷。而书画中，名画家的画大多能增值，无名画家的画很难保值，这是收藏品市场的一般规律。对于尚未出名的中青年画家的优秀之作，却有可能在未来若干年后大大升值。

“盛世收藏，乱世黄金。”近年来，我国收藏品市场日益升温，在收藏品交易激增的推动下，目前，国内拍卖市场正处于爆发式增长的临界点。人们的思想和情绪非常复杂，很大程度上会影响投资判断，华尔街的那句古老格言虽然简单却非常深刻：

“市场由两种力量推动：贪婪与恐惧。”作为教师，要更加清楚投资有风险，入市需谨慎。不管是股票、基金、黄金、房地产投资，还是越来越火热的收藏品投资，都是有风险的。

养老金储备方案

人的生命周期都会从年轻到老年，最后步入养老阶段。养老金准备是否充裕，对能否自在养老起到关键的作用。

这里推荐一种养老金储备方式的理财方案，原金盛保险公司现在更名为工银安盛保险公司，推出一款期缴15年终身有保障，每三年一返款，按照保额的8%返至终身。在投保人生存满百岁时，会收到按照保额的百岁贺寿金。此险种让投保人在前期15年的小额积累中，通过保险公司商业运作，享受终身受益的保险保障产品。

如何准备好这15年期缴费用又不让保单因资金匮乏而失效呢？

第一种方式：按照所交保费金额除以12个月，用工行零存整取方式积累，开立日期与缴费日期相同，这样通过一年每月不断积累，满期正好取出转入保费账户，周而复始15年达到积累的目的。

第二种方式：适合本身资金富裕的客户群体。用简单的数字说明步骤：假设客户有30万元的长期闲置资金，但为了不亏本金，不想冒险投资有风险的理财产品，可以选择这款期缴15年保险品种，准备每年缴纳保费两万元，第一年存入两万之后，剩余的28万元处于闲置，如果是做银行普通定期存款一年转存，虽有稳定收益但不是最佳的方案。银行理财产品预期收益率高于定期存款利率，一般最长为一年期限，而信托型理财产品起点一般为百万，又不适合。可以选择把剩余的28万元资金做工行债券基金，在每年缴纳保费前一周赎回，从债券基金账户赎回两万元缴纳保费。债券基金一般年收益率会在4%—8%，如果市场环境运作好的情况下，年收益会在12%—18%，充分利用资金时间闲置空间，双项取得收益让资金不断增值，使得养老资金更加充裕。

Link:

● 用保险锦上添花

因为教师职业相对稳定，普遍对风险的防范意识不足，大大低估了风险对自己和家庭的影响，相对于其他职业，教师购买商业保险的比例非常低。社保和单位福利只是为养老和医疗提供最基本的保障，配置一些必要的商业保险是必须的。在品种选择上，商业性养老保险和普通医疗保险上可以有所弱化，应主要配置意外险和重疾险，适当结合定期和终身寿险，为自己和家庭建立一个全面有效的防护墙。

健康险至关重要

目前，在我国教育系统中存在的“亚健康”现象正在迅速蔓延，高校教师重度亚健康发生率达34.16%，相比一般人重度亚健康10%的发生率，教师的亚健康状况令人担忧。尽管现时学校福利待遇不错，但随着教育体制改革，教师的生存压力不断增大。

值得庆幸的是，现在教师越来越关心健康保障。而面对琳琅满目的健康险产品，教师们应该如何选择呢？在教师群体中，脑部和心血管疾病发病比例高且后果严重。教师投保首选重疾险，这是教师降低风险和减少损失的重要途径。与之相关的产品，例如国泰全心保手术医疗保险计划，该产品提供被保险人至88岁的手术医疗保障，除具有手术理赔项目多样化、32项重大疾病额外给付等特点外，还可将无理赔记录增值保险金及无理赔则加计利息退还已交保费的设计纳入产品。

现在各大保险公司重疾险保障的疾病种类从7种增加到40种不

等，如恶性肿瘤、急性心肌梗塞等，在教师们常患疾病中位居前几位的疾病，列在重疾险保障疾病明文规定之中。因此，购买重大疾病险种，是教师们降低风险和减少损失的一个重要途径。

目前，市场上的医疗险以住院医疗为主流，仅少数寿险公司销售手术医疗险，且大部分是一年期附加险，一般最多续保到60岁或65岁，属于消费型保险，如果保险期间没有发生保险事故，所交的保费也就没了。全心保除了可以保障到88岁外，若保险期间平安健康，还可领取1.1倍的已交保费。友邦保险全佑一生“五合一”疾病保险集重大疾病保障、疾病终末期阶段保障、老年长期护理保障、全残及身故保障于一体，投保年龄为18周岁—55周岁。“全佑一生”的最大特色即长期护理保障。如被保险人60周岁后因疾病或其他原因被认定为完全丧失自主生活能力，无法独立完成穿衣、如厕、洗澡等六项基本日常活动中的三项，且持续180天以上，可在被认定后按月领取等同于1/120保险金额的老年长期护理保险金，最多可连续领取120个月。此外，疾病终末期阶段保障亦是此保险亮点之一。有数据表明，人的一生在健康方面的投资，60%—80%花费在临终前的一个月的治疗上。该产品的疾病终末期阶段保险金，可以弥补在疾病治疗末期的高额费用。

作为事业单位的员工，教师们逐渐被纳入社会保险体制改革的进程中，其中非常明显的变化就是退休金的相对购买力减少。在这种情

假日出行机票享折扣

为庆祝中国工商银行与中国东方航空公司(以下简称“东航”)合作发行工银东航联名卡,东航特推出购票直减优惠。活动期间通过东航官网或呼叫中心购买东航单程及往返机票,均可享受每航段直减5%折扣优惠。

活动时间

2011年7月15日至2011年12月31日。

适用范围

适用于东航、上航、中联航实际承运的所有国内、地区及国际航班。

活动细则

- 1.旅客必须使用工银东航联名卡支付方能享受本次活动优惠。
- 2.本优惠仅限购买东航单程及往返标准产品,其他特惠产品(如年票、青老年特惠、超值联程等)不参加本次活动。
- 3.除A、D、I、U、X、W、Q、G、Z舱外,购买东航其余舱位国内机票均可享受本优惠。
- 4.除A、D、I、U、X、Q、G舱外,购买东航其余舱位国际机票均可享受本优惠。
- 5.本优惠按订单中实际单个航段为单位,每一航段享受原票价基础上5%折扣优惠,即每一航段最终金额为原价的95%,金额四舍五入到十位(如折扣后票价为367元,则按370元收取)。
- 6.本优惠仅限成人及儿童旅客,婴儿旅客不享受。
- 7.本优惠不包括税费及机场建设费,且本优惠不与其他优惠同时享受。
- 8.旅客非自愿转签、变更、退票,按东航相关规定执行。
- 9.本优惠仅限通过东航官方网站及东航呼叫中心购票方能享受。

Link:

况下,为自己选一份合适的商业养老保险,是广大中青年教师面对即将到来的晚年时光,对改善家庭生活、减轻家人负担做出的一种无风险的投资。在现今的保险组合中,在养老险中添加重疾投资组合,能够满足教师保险双方面的需求,既包括养老金保险,又有重大疾病的保障责任,这类险种也应成为年轻教师投保的首选。

子女教育保险的安排

相对于其他父母,教师更愿意对孩子进行教育投资。然而据不完全统计,中国的教育费用不断增长,在北京、上海等大城市,一个孩子从出生到大学这二十几年中的教育费用高达数十万元甚至更高。而那些要求更高的父母,可能让孩子学习音乐、绘画等,进行额外的素质教育,这就需要投入更多的教育资金。这样高额的教育费用占据了家庭总支出相当大的一部分,以常规储蓄的方式来积累这笔费用显然非常困难。重视子女教育的教师,可以选择购买子女的教育保险,以达到强制性储蓄的目的。子女教育险一般是在孩子成长期的前十几年进

行投保,当孩子到高中、大学甚至开始创业时,就能够得到资金的返还,保障了子女能够拥有完整的教育过程。与之相关的保险产品,例如中意人寿辉煌未来年金保险和乐成长儿童意外保险的组合计划,主险为中意辉煌未来少儿教育年金保险(分红型)。这款保险产品在孩子18岁—21岁的四年间,分别提供合同基本保额的100%、110%、120%和130%作为大学教育金;在孩子年满28周岁时,给付合同基本保额的300%。可供附加的保险产品包括投保人豁免保费、儿童重大疾病、儿童住院津贴等。在选择主险的前提下,附加险的保费非常低廉。

旅游险不可少

教师每年都有寒暑假两个假期,因其职业特点,他们往往选择利用节假日出游。无论是双飞还是双卧都不要忘记增添交通意外险,可以根据出行时间购买短期高额意外险,使资金充分显现其价值。既达到读万卷书行万里路陶冶情操的愿望,同时又给自己和家庭赋予安全

STUDENTS TRY TO FINANCE IN VACATION

暑期学生“试水”投资理财

文_李理 策划编辑_钟亚超 责任编辑_赵晓璐



虽然很多大学生都谈不上财务独立,也没有稳定的收入来源,但他们手中或多或少有一部分可以自由支配的资金,引导他们学会管理这笔资产,是合理规划人生的重要一课。

图/东方IC

大学时代,总有不少学生利用暑期兼职打工赚钱。对于如何使用和管理所赚钱财,不少家长意识到应培养儿女的理财意识。可是,学生理财如何入门是令家长头疼的问题。其实对于他们来说,理财之路无外乎两点,一是开源,二是节流。在支出方面要进行严格管理,不与人攀比,不爱慕虚荣,培养节俭的宝贵品质,同时也能够更有效地积累净资产。而对于手上有信用卡的大学生来说,要时刻关注自己的对账单。这样一方面可以观察自己的消费行为是否合理,能否改进;另一方面可观察是否发生利息费用,即产生成本,同时学习和了解信用卡的计息方式,尽量避免不必要的支出。

工行网上保险服务

学生一族大多精通网络，利用网络投资理财及购买保险这种方式，很容易获得学生群体的认同。网上保险是工行代理保险机构为个人注册客户提供的在线投保、续期缴费、保单查询等服务的业务。您可以通过网上保险办理意外险、组合保险等相关保险的投保、续费及查询，还能办理投资性保险的购买、赎回及余额、交易明细查询。

适用对象

适用于需要办理保险业务的工行个人网上银行注册客户。

特色优势

- 1.网上保险险种价格低廉、核保简单，投保成功后，由保险公司出具并寄送保单。
- 2.客户通过工行个人网上银行购买保险产品时，各项投保信息更加直观、详实。

开办条件

已持有工行活期存折、工银灵通卡、理财金卡的工行个人电子银行注册客户均可直接办理网上保险业务。

操作指南

网上投保提供网上银行支付与B2C支付两种投保方式。

- 1.网上银行支付方式：是提供在工行网上银行填写投保信息并支付保费，由保险公司出具并寄送保单的功能。
 - 2.B2C支付方式：是从工行网站直接链接到合作保险公司网站相关险种页面，通过B2C支付方式在线投保。
- 目前，客户可以直接登录个人网上银行购买，或在工行门户网站保险频道浏览保险产品并在线购买。

Link:

个人财务分析软件

我们倡导学生要养成记账的习惯，以便做到投资有度。如果您是个投资达人的话，工行推出的个人财务分析软件是个不错的选择。它是工行为您提供收支记账、资产负债、财务分析统计、财务规划报告、财务计划、理财提醒等服务。

适用对象

个人网银注册客户（持有U盾/口令卡）均可以在网银试用或直接购买在线财务软件。

特色优势

- 1.操作简易，记账功能全面。
- 2.可统计账户类型包括现金、活期、定期、通知存款、国债、基金、理财产品、账户贵金属、实物贵金属、贷款、公积金、年金、投资

Link:

型保险和信用卡，全面覆盖目前市面上个人客户较常用的金融产品。

- 2.设计人性化，可实时计算并展现饼图和柱状图。

根据客户的财务情况分析计算生产饼图和柱状图，使客户对自己的财务状况有全面直观的了解。

开通流程

您可以在工行网上银行在线财务软件栏目下直接签约试用或购买。

注意事项

- 1.联机账户数据T+1日更新。
- 2.理财产品、基金、账户贵金属、实物贵金属和外币存款均按前一日净值或汇率进行换算。
- 3.您在设置收支预算表时，支持最多设置15项收支项目。
- 4.脱机账户支持维护多个人多种类型账户。
- 5.试用或购买在线财务软件到期一个月后仍未正式购买或展期，则将清空已维护的所有脱机账户信息。

● 支出有度后顾无忧

记账是理财的前提

记账是理财的根本，建议学生把每月的收支情况记录下来。还有必要区分必须性支出和非必须性支出，对于非必须性支出，可以选择替代性支出方案，通过缓慢积累获得长远的财富增加。

最大限度地利用免费资源

学生身份是一种宝贵的资源，可以享受许多方面的优惠，比如对不太常用的参考书，与其去书店买不如去学校图书馆借。学生身份在校外许多场所同样可以享受很多优惠：假期火车票的减价优待，去博物馆或科技馆参观可以打折甚至免费等。

强制修正消费行为

如果自己之前开销较大，就要有意识地、科学地规划好自己的生活，对自己的消费能力做到“心中有数”，甚至是强制性修正自己的消费行为，这样才能少花钱。

● 贷款也是一种投资

虽然大学期间的学杂费、生活费是一笔不小的支出，但是为人父母者从不让孩子插手学杂费等问题，就会形成一种很不好的现象：家长经济压力过大，而孩子毫无理财意识，反倒大手大脚的花钱，所以父母不妨让孩子参与到学费支付的问题上来。对于财务状况较为紧张的家庭，家长不妨让孩子去申请助学贷款。因为大学生贷款利率比市场利率优惠，这样既可以减轻家庭负担，又可以培养自己的独立意识和责任意识。

中国的助学贷款一般有四种：国家助学贷款；生源地信用助学贷款；高校利用国家财政资金对学生办理的无息借款；一般商业性助学贷款。其中一般商业性助学贷款由家长提出申请，只要符合银行的贷款条件，就可获得贷款。因此，对于某些特定家庭，即便家里有一定的经济能力，也可利用商业性助学贷款，以便增强孩子的责任感及自我理财能力。

一般商业性助学贷款是银行对正在接受非义务教育的学生或其直系家属、法定监护人发放的商业性贷款。该贷款适用于学生的学杂费、生活费及其他与学习有关的费用等。商业性助学贷款额度由银行根据借款人资信状况及所提供的担保情况综合确定，最高不超过50万元。贷款最短期限为6个月，最长期限不超过8年（含）。贷款利率按照中国人民银行规定的同期贷款利率计算。在贷款期间如遇利率调整时，贷款期限在1年（含）以下的，按合同利率计算；贷款期限在1年以上的，实行分段计算，于下一年年初开始，按相应利率档次执行新的利率。

以工行为例，助学贷款发放前，借款人可与工行约定贷款首次还款日，即：贷款发放日至首次还款日之间，借款人不需偿还贷款本金和利息，此期间产生的利息，借款人可选择利息摊薄法、利息首期归还法两种方式进行归还。采用按月等额本息、等额本金等还款方式的，还款本息按相应公式计算。

● 做兼职赚第一桶金

很多学生过着衣来张口、饭来伸手的生活，从来没有考虑过投资、理财等问题。还有很多人好高骛远，眼高手低，对未来抱有不切实际的幻想，觉得毕业之后一定会有一份高薪工作，对同龄人做的兼职不屑一顾。那么，我们不妨看看知名企业家的涉世第一步是干什么的吧？苹果创始人史蒂夫·乔布斯的第一份工作是在惠普做暑期工；美国最大的独立天然油气公司——梅萨石油的拥有者布恩·皮肯斯第一个赚钱的手段是送报；嘉信理财的创建者查尔斯·施瓦布曾是一名小商贩——卖过核桃和鸡蛋……他们的第一份工作是如此平凡、如此不起眼。是的，从来没有听说过，平凡不能孕育伟大，而伟大则是由一个又一个的平凡累积而成。在踏上财富路之前，人生的任何积淀都是一种准备……所以，暑期的学子们不妨在假期打一份零工，为自己的财富之路赚到第一桶金。

● 掌握各种投资组合巧理财

在赚取了理财的第一桶金之后，学生们不妨考虑以下投资方式：

定期存款

投资定期存款是节流的第一步。学生可以开一个个人储蓄账户，采用跟银行约定的零存整取的方式，每月定期从生活费中拿出固定的钱存到银行，或者将每个月剩余的钱全部存入银行，这样一学期下来也会有一定的结余。这种零存整取的方式对学生存钱有一定的约束力，有利于学生养成节俭的好习惯。

投资保险

投资保险可以实现保障和增值。保险本身就具有保障的功能，而且投资起来非常方便，也不需要花太多的时间去打理。最近几年，随着金融业的发展，中国保险市场上推出了结合投资和保障双重功能的险种。大学生适当投资这类保险，不仅能保障自己的人身安全，还能获得比定期存款更高的投资收益。工行现已推出代理个人保险业务，即工行受保险公司（保险人）委托，为个人客户提供保险产品的服务，主要包括代理个人寿险业务和代理个人财险业务。

银行代理保险产品适用对象广泛，凡持有有效身份证件的个人，同时持有活期一本通存折或工银灵通卡（或理财金账户卡），即可在工商银行购买保险产品。在工商银行网上银行进行保险产品购买的客户必须是工行的网银注册客户。

基金定投

尝试基金定投，学会资金开源。对于具备赚钱能力或资金富裕的学生，不妨尝试投资一些小额基金，在“实战”中逐渐提升个人理财能力。”入门级的话，建议选择成长类的基金，或作定投，或做中长线的投资。



图/东方IC

■奖学金、零用钱，外加辛苦一暑假攒下的打工收入，新学期不少学生都拥有了自己的小金库，早一点开始学习理财，不仅能更快地实现自己的各项目标，说不定还能在校园里为自己存下第一桶金。

适度投资股票

适度投资股票。现在越来越多的大学生加入到炒股的行列，但股票毕竟属于高风险的投资工具，因此建议少量参与，不要影响学业。投资可不是一件容易的事情，为了保证学生的利益，专家提出了可参考的几项建议：

- 1.每天浏览各大银行和各大证券公司的网页，了解当前金融动态、银行主推理财产品，获取最新资讯。
 - 2.经常跑银行、证券公司营业厅，拿宣传单研究，向营业厅工作人员请教不懂的金融问题。
 - 3.可参加部分证券公司或银行举办的一些免费理财培训课程。
- 只要抱着正确的心态孜孜不倦地学习，相信学生们一定会在投资理财路上越走越好。

● 武装自己的头脑

经过尝试以上的投资组合，如果顺利的话，相信一段时间后您的个人财富已经小有可观，那么，下一步您准备投资什么呢？说起投资，大多数人立马就会想到炒股、买基金，其实教育也是一种投资。对于一名学生而言，学习知识无疑是最重要的。提高外语水平、增强计算机能力和取得各种有用的相关证书也是当今社会必不可少的教育投资。

而且，如果您在读大学，各个大学都设有奖学金制度，一般一等奖约3000元，二等奖约2000元，三等奖约1000元。有许多公司设立的专项奖学金数额更大，一等奖有的高达数万元。所以努力学习，做好教育规划，争取获得奖学金也是理财的一个主要方式，毕竟在大学时代，学习知识是最主要的。☺

PHARMACEUTICAL STOCKS OPPORTUNITIES IN POST HEALTH REFORM EPOCH

后医改时代医药股投资机遇



文_李丽 [汇添富专户投资高级经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

在后医改时代，药品市场蛋糕扩大的同时，也伴随着药品价格的下降，我们看好一些医药细分领域的投资机会。

生物医药指数今年以来跌幅接近20%，在所有A股分板块中跌幅榜居前。与之形成鲜明反差的是过去两年医药股的牛市行情，生物医药指数从2008年11月的最低点，到2010年11月的最高点，涨幅达到269%，跑赢同期沪深300指数169%。医药板块中的一些个股在这期间涨幅更多，其中位居涨幅榜首的个股以2159%的涨幅位居所有A股之首。

这一轮医药股的牛市，是借着新医改的东风，在过去两年流动性泛滥的情况下推动形成的，人们享受了医药股从价值发现到价值泡沫的过程。2008年10月14日，国家发改委发布《关于深化医药卫生体制改革的意见（征求意见稿）》后，也就是俗称的“新医改方案”，自此拉开了此轮医药股牛市的序幕。2009年3月17日，中共中央和国务院出台了《关于深化医药卫生体制改革的意见》，确定了医改的基本路线和三年内的五项重点，A股围绕着医改的方方面面展开了价值挖掘和概念炒作，一时间医药股出现了普涨局面。

进入2011年，国家对医改的各项政策都已一一兑现，但是医药股的业绩并未如2009年市场预期的那样一飞冲天。基本药物的用药规模在扩大，但是涉及到的相关医药上市公司的业绩却表现乏力，这主要是因为基本药物招标制度所导致的药品价格下降。目前的基药定价招

标“唯低价是取”，随着今年5月以生产“低价普药”出名的某公司涉嫌以苹果皮做板蓝根，折射出整个医药领域的逆向选择和道德风险。

在后医改时代，药品市场蛋糕扩大的同时，也伴随着药品价格的下降，未来在医药股的投资中该如何选择？我们看好以下四个方面的医药细分领域的投资机会。首先，具有强大创新能力的医药企业，优秀的医药企业是高科技企业，因此衡量企业优劣的一个主要指标就是企业创新药物的研发能力。其次，中国进入老龄化社会，我们选择在中国疾病谱中发病率高的几种疾病治疗药物作为投资标的，比如心脑血管药物、抗肿瘤药物等等，那么，主营这几类产品的医药企业也是值得重点关注的。再次，以预防为导向的新医改，必然给疫苗市场带来巨大机遇，涉及到的相关上市公司也将从中获益。最后，产业转移是国际大趋势，中国从90年代开始就承接了大量的产业转移，成为“世界工厂”。从最初的低端制造纺织行业到造船行业，再到现在正在进行的高端制造医药行业。有理由相信，这些承接医药产业从欧美转移到中国的企业，会给资本市场带来巨大的收益。

随着新医改持续投入和市场扩容带来的机遇，医药企业将在“改革—试错—改革”中不断分化和成长，我们也将选择与优势医药公司共同成长。☺

LIMITED EDITION WATCHES INVESTMENT

限量版手表投资

在世人感叹“时间就是金钱”的时候，高端手表已经成为高收入阶层的投资新宠。

文_闫洲 策划编辑_张姝 责任编辑_赵晓璐



图/东方IC

■ 钟表，曾经只是人们手腕上的计时器，近两年却成为高端百货和拍卖会上投资收藏的焦点。图为2011年6月20日，新加坡国立博物馆展出的江诗丹顿罕见怀表。

在5月20日苏富比刚刚结束的第一场手表拍卖会上，一款超大型的百达翡丽计时秒表被拍出了230万美元的高价，从而创下了苏富比手表拍卖会的纪录，成为其拍卖出的最昂贵的腕表。

手表，一种可以将爱好和投资相结合的收藏，曾经只能作为人们手腕上的计时器，近两年却成为高端百货和拍卖会上的焦点。小小的一块手表，身价从几万到几十万不等，在世人感叹“时间就是金钱”的

时候，高端手表已成为中国高收入阶层的投资新宠。

投资手表不像股市涨落明显，像百达翡丽等一线名表，每年涨幅稳定在10%左右，如果是限量版，涨幅更高。因为高端手表已形成比较固定的消费群，这个群体具有一定的经济实力，消费能力较强，这样的涨幅对他们来说影响甚微。并且涨价在某种程度上也是一种营销策略，意在高端手表的保值功能，这也刺激了客户的购买欲。

● 奢侈记忆

2010年，在佳士得展出的手表达到了9100万美元的销售额，成为拍卖行有史以来的最高记录；苏富比拍卖行去年全球销售额高达4000万美元，几乎比上年增加近一倍。对于那些想通过收藏手表来保值增值的投资者来说，手表投资似乎可以作为抵抗通胀的方法之一。因为手表市场的红火，所以吸引了包括许多投资银行家在内的投资者的注意力。基于对全球手表销售包括拍卖的统计，手表的市场规模为每年250亿欧元，而且因为越来越多中国、中东和俄罗斯买家的加入，手表市场仍处于增长态势。

1. 腕表

腕表价格在过去25年间变化最大。20世纪80年代初至21世纪初腕表价格的上涨幅度便能够说明：1984年，在苏富比日内瓦拍卖会上，一款1953年产的玫瑰金百达翡丽World Time（型号为2523）最终售价为2.09万瑞士法郎，而同样是这只表在2001年苏富比纽约拍卖会上，其售价超过了175万瑞士法郎。再如劳力士（lIsqs），作为顶级腕表品牌，一个多世纪以来，劳力士一直是性能和尊贵的超群象征。

机械手表相比于其它各类手表具有与生俱来的优势——完全依靠机械原理来完成计时工作，虽然感觉比较原始，跟不上现代科技发展的潮流，但是机械本身具有的独特魅力是无可比拟的。虽然在20世纪70年代至80年代初，机械表被视为一种过时的技术，只有那些真正的爱好者才会买这种表，但此后，机械表却增值不菲。

2. 怀表

奢侈钟表行业一直保持着繁荣，怀表也是值得收藏者和投资者重点关注的对象。稀有的怀表品牌包括宝玑（Breguet）、百达翡丽（Patek Philippe）、爱彼表（Audemars Piguet）、芝柏（Girard Perregaux）、朗格表（A Lange & Soehne）和江诗丹顿（Vacheron Constantin）等，其制造商出品的绝版款型更是价格不菲。

● 投资优选

根据国外专业腕表网站的调研数据显示，具有投资和收藏价值的手表不到20000款。而手表市场一年的运作资金约5亿美元。古董或限量版产品类别数量更少，购买者却越来越多，包括品牌自己也会为他们的博物馆回购这些手表，因此要获得一款颇具投资价值的手表可能会有一些挑战。

1. 限量版收藏

如果要购买一款具备收藏和投资价值的手表，目光最好锁定在一些品牌推出的限量版上，或是名表厂商推出的特别版本手表。对投资者来说，如果具备投资实力，那么江诗丹顿、劳力士Daytona系列以及百达翡丽的Pagoda无疑都是不二之选。但要在购买之前提前预订，因为这些品牌的限量版手表往往很难买到。当然，表的年代不一定要非常久远。虽然年代较为久远的奇特表款的价格能达到6到7位数，但有些最近才停产的复杂款型手表的价格也开始飙升，因为收藏者意识到它们数量有限，供求紧张。

2. 品牌收藏

据了解，目前世界上最著名的手表制造商卡地亚、百达翡丽、劳力士、积家、爱彼和康斯坦丁等厂家所生产的新一季最昂贵样式的手表，售价通常在几十万至几百万元不等，但是在苏富比等国际拍卖行的手表拍卖会上，这些名贵手表拍出的价格比起售价往往飙升了几倍至几十倍。著名品牌增值的幅度之大，让人不能不关注。

3. 特别纪念表收藏

随着手表爱好者和投资者的增多，很多人在手表价格上升后，把他们的手表推向市场，这其中不乏具有特别纪念意义、

Link:

“天天向网”二期活动 工行网购好礼相送

中国工商银行深圳分行今年4月份推出“天天向网”超值网购体验活动,该活动通过联合众多特惠商户,致力打造“超值”的网购体验平台。目前“天天向网”第一期活动在商户和个人网银用户中得到普遍认同,深受客户欢迎。

为继续回馈工行网上银行用户,工商银行深圳分行从7月份开始推出“天天向网”活动第二期,本期活动推出“价格竞猜赢大奖,十万礼金任你抢”的有奖价格竞猜活动。该竞猜活动每周举行两次,由活动主办方提供选自“天天向网”合作商户的商品图片,工行网银客户可通过查阅合作商户网站上的相关商品价格,进行价格竞猜,猜中即可获得奖励。具体相关情况请垂询工商银行客服电话95588。

价值不菲的手表。例如爱因斯坦戴的那款估价3.5万美元的1930浪琴腕表,2008年在安帝古伦以5.96万美元售出。2009年,安帝古伦拍卖估价2万美元的圣雄甘地的挂表,连同凉鞋、眼镜、餐盘和碗,估计价格在2万至3万美元,实际销售额接近210万美元。

4.曾经追忆

欧洲人喜欢收藏怀表,东方人更看重收藏手表。每一款不同手表的艺术特征和制造工艺都映射出当时的经济与工业发展水平,分针秒针也似乎在提醒着人们想起不同时期的不同历史。有收藏专家认为,国产表的收藏价值不在于技术的精湛,不在于设计形式的新颖,更多的是其历史文化价值,每一种款式都有特定的感情在里面。对于国人来说,尤其是国产的老式手表,更能把人们带回到盛行它的那个特定年代。调查发现,在收藏界,老上海牌手表也受到了很多爱表收藏者的追捧。在1996年的拍卖会上,标记有“第一次试制样品1955.10”的国产第一块全钢长三针细马手表,当时定价为48元。在拍卖会上,最终以11.1万元的价位成交。在国产手表收藏者心中,老牌子手表不仅仅是收藏品,更记载了那个民族凝聚力和集体荣誉感高涨年代的回忆。

5.手表基金

人们对于市场的关注使得越来越多负有盛名的款式价格大幅攀升。手表是一个获利比较大的投资品种,尤其是顶级品牌。在投资机会和热情逐步攀升时,专门为收藏手表的Precious Time基金适时创建。具体来说,该基金由70%的古董表和30%的新表组成,其中大部分是复杂功能表。对于金属材质的手表,该基金将寻求50%黄金以及其他的贵金属添加的款式。此外该基金已经组建了一个专家小组,包括多位名表藏家,这样可以减少因价格过高而退市的风险。对于这类基金公司来说,投资者需要具备一定的专业知识,而不仅仅是金钱。

● 品牌效应

投资手表,品牌很重要。历史上拍出高价的手表都是类似百达翡丽、劳力士等名牌手表。自今年奢侈品品牌陆续调价之后,高档名表也在悄然酝酿涨价。近日劳力士商品价格开始上调,另外,欧米茄、浪琴等品牌也承认,今年下半年价格可能会再涨5%左右。除了直接调整价格外,部分大牌名表还通过推新款的方式“变相”涨价。

1.沛纳海

作为当今意大利最负盛名的腕表品牌,沛纳海以其超大的表盘设计而著称。纵观其旗下的产品,你几乎找不到一款表盘低于40毫米的腕表,无论是男表还是女表,款款都是大块头,这其中更有甚者,达到了令人咋舌到68毫米。

2.劳力士

如果你在20世纪80年代末花费约2000英镑买了一只配备异国情调“保罗·纽曼”(Paul Newman)表盘的劳力士迪通拿,那真是明智的投资。如今这款表的易手价高达当初的15倍。其他在拍卖会上获得成功的劳力士表像Milgauss——这是为科学用途开发的一款防磁表,曾是一款滞销产品,但此后在拍卖会上的价格突飞猛涨,表现不俗。

3.百达翡丽

百达翡丽营造了一种值得投资的形象。作为“蓝筹”钟表中最“蓝”的品牌,百达翡丽的表现始终令人满意,即使该品牌近代出产的钟表也价格不菲。多年来,百达翡丽针对其产品营造出了一种政府债券式的“可投资”氛围。秉承着

■2011年2月23日,瑞士巴塞尔国际钟表展现场。百达翡丽、宝玑、劳力士、欧米茄等顶尖品牌如期进驻。



图/CFP

“你从未真正拥有一只百达翡丽,你仅仅在为下一代照管它”这样的广告推广信念,百达翡丽巧妙的营销攻势鼓励投资者将今日的百达翡丽视为未来的投资收藏之星。2010年5月,一款1943年的百达翡丽在日内瓦卖出了625万瑞士法郎,相当于570万美元。此外,这个品牌的所有手表被认为都超过百万美元大关:一款2499型在1992年售价10万美元的手表,在2008年佳士得以130万美元售出,另一款2497型在2008年佳士得也卖出了330万美元。而自从2006年开始,佳士得已卖出了18块价格均超过100万美元的百达翡丽手表。

4.卡地亚

卡地亚强劲回归拍卖市场。近来,卡地亚在拍卖市场上的复苏势头颇为强劲。该公司的腕表是史上最漂亮的产品之一,而卡地亚伦敦分部制造的颇具历史价值的款型尤其受欢迎。一款1991年出品的人造白金腕表曾以逾20万瑞士法郎的价格卖出,这意味着卡地亚的人造白金和铂金腕表已经在拍卖市场上强劲复苏。

● 投资关注

著名影星舒淇也是爱表人士,在她看来“手表不比房子或者股票有涨有跌,这是一项很好的投资。”从收藏和投资角度来讲,手表最值得关注的莫过于品牌、年代、功能以及是否限量版和有无话题性这几个因素。

1.完整品相

由于世界知名品牌的腕表产量都不大,因此为某些事件而限量发行的款式,相对更具收藏价值,而保存是否完好以及手表的品相也是决定其升值空间的重要原因。如果投资者购买手表,最好选择香港等地,相对价格会便宜很多,对于一些拍卖会上买来的手表,最好到专业的钟表中心进行清洁除尘以保证走时的准确。

2.变通选择

相对于动辄几十上百万的投入,有专家建议一些刚刚开始手表收藏的投资者可以尝试选择含有黄金成分的手表或是品牌知名度弱一些的手表,如欧米茄、浪琴、天梭、罗马等品牌都是上佳的选择,而类似Swatch这样的大众手表,如果遇到大师设计的限量版的款式也值得收藏投资。

3.特别型号

国内有许多知名品牌手表。比如老上海牌手表款式多、存量较大,投资者在收藏时不应盲目。目前最具有收藏价值的上海牌手表是中国第一代带日历窗口的手表A623型;其次,在收藏界,比较看重的是经历了中越自卫反击战的上海牌军用表;此外,A581型是第一款全国产手表,收藏价值不言而喻;对于其他款式的老上海牌手表,通常有“三角”标志的上海牌都有一定收藏价值。

4.理性投资

从纪念与回忆的角度上看,老手表自然是值得人们重视的,尤其是在艺术品投资热的情况下,国产表必定会占有一席之地。但普通的表迷不要被收藏界“假象”干扰和迷惑,手表收藏大有学问。目前的收藏热潮带有一定炒作成分,对于已经炒到“天价”的老式手表,不要跟风,不要盲从。本文仅代表笔者个人拙见,望广大投资者擦亮双眼,理性投资。☺

FIVE FOREIGN EXCHANGE INVESTMENT STRATEGY

策略投资五种外汇

文_陈潜 [中国工商银行股份有限公司广东分行营业部财富管理专家团队负责人] 策划编辑_张妹 责任编辑_赵晓璐

我们可以断言，一个不了解汇率的富人必定会面临守富、传富之感。汇市，将是人们不能不知的投资常识。



■汇市是全球最大的金融市场，图为2011年7月25日，巴西外汇市场上的美元汇率再次下挫0.71%，一名男子在观看电子屏上的汇率情况。

想知道富人在忙着投资什么吗？看看下面的报告就知道了。

近期发布的《2011中国私人财富报告》显示，中国千万富翁正在放弃曾经火热的国内房地产投资，因为他们的眼光正转向海外——移民。近六成受访者表示已经完成投资移民或有相关考虑，其中27%已经完成了投资移民。而与之契合的

是，近年来中国个人境外资产增加迅速，2008年至2010年年均复合增长率接近100%。

海外投资的加剧催化了全球财富管理业务的发展。美国的凯捷咨询公司和美林财富管理公司本月的一份联合报告引人瞩目：不论是人数还是财产，亚太富豪首次超过了欧洲，仅次于北美列居世界第二。而普华永道的研究则显示，世界财富管理中心正在转向新加坡，预计到2013年新加坡将成为全球顶级财富管理中心，香港名列第三，而传统财富管理大国瑞士将降至第二，伦敦、纽约只能屈尊其后。而这些变局皆起源于中国富豪的急剧增加。这不仅仅是一则消息，在汇率敏感者的眼中这还是一则致富信息。其中何解？稍后会有介绍。

中国财富正在走向国际，而不远的将来人民币也将成为自由流动的国际货币。我们可以断言，一个不了解汇率的富人必定会面临守富、传富之感。汇市，将是人们不能不知的投资常识。

Link:

工行为驻京人士及留学生提供优质外汇业务

中国工商银行北京分行为驻京人士和留学生在汇款、票据、外汇储蓄等个人外汇业务方面提供了优质、便捷的产品和服务。

如果您是驻京外企人员或在京外籍人士：工商银行将以设在CBD、望京、中关村、亦庄等高档商务区和高新科技园区的网点为切入点，依托财富中心和贵宾理财中心为您办理个人结汇业务，并通过跨越五大洲的全球经营网络，与22个国家和地区的181家分支机构加强联动，提供给您优质的预结汇服务。

如果您是来京进行商务参访或出国旅行的人士：工行推出了速汇金和光票托收业务供您选择。速汇金国际汇款是一项快捷的

汇款服务，无论是国内汇出还是国外汇入，不需通过银行账户就可以在约10分钟内完成汇款交易。客户如果持有旅行支票、境外银行或其他商业机构开出的汇票等票据，则可以委托工行进行“光票托收”，取得款项一般需要45天—60天。

如果您是留学生：工商银行将举办“工银出境服务开启卓越未来成就尊逸人生”活动，为留学人员提供购汇点差和汇款手续费等多重优惠。同时，工行将加强与留学中介、培训机构、语言学校等机构的合作力度，让更多客户了解个人汇票签发、留学贷款等留学金融服务。

● 中短线关注技术分析

与国内许多投资品种不同的是，外汇定价与运作模式深受国际市场的影响，与国内股票、基金等金融市场有着很大的区别。汇市的特点除了24小时全天候交易、交易成本较低之外，技术分析在其中的运用之广泛也是其他市场不可比拟的，尤其是中短线投资。

汇市也是全球金融市场中规模最大的，外汇市场一日的交易额有时可达3万亿美元，相当于证券市场与期货市场日交易量总额的数倍，如此巨大的交易规模使得其他金融市场相形见绌。得益于巨大的流动性，机构甚至某个国家操控特定货币的能力被大大削弱，外汇市场因此成为非常适合运用技术分析的领域。熟悉技术分析的投资者可以有效地捕捉到市场向上或向下的突破技术信号，从容建立头寸。

技术分析有个重要的特点：市场投资者越多，技术分析往往就越有效。盘子越小的市场，越是容易被大资金操纵，而一个被操纵的市场，技术分析基本无用武之地；相反，越是流动性大的市场，在技术关口的突破就显得越可靠。

技术分析的重要性，可从外汇交易类书籍对技术分析的重视程度中略见一斑，可以说几乎所有的外汇入门类书籍都会以极大的篇幅详尽地描述技术分析在汇市交易中的各种形态及运用。多数职业交易员也是以技术分析作为主要的市场分析依据。技术分析在汇市中强大的认知基础，反过来也强化了技术分析在外汇市场中的可靠度。

● 长线重在把握基本面

一般来说，长线投资者会比较注重基本面的分析，而中短线投资者则更注重技术面的分析。所以，尽管技术分析在汇市中运用广泛，但真正完全依赖技术分析的“职业交易员”，即那些所谓“纯技术派”也并不多见。根据交易习惯的不同，职业交易员会在这两者中有所倾向侧重。

基本面分析主要立足于国家的政治、经济、军事、文化等要素，由此研究货币的供求关系。因为这些要素不可量化，所以难以直接精确计量其对汇率产生的数量化影响，但是汇率的大趋势往往就少不了这些要素的支持，而汇率变化的重要转折也往往是因为这些要素的变化而导致的。所以职业交易员同样也十分关注基本面的动态。

比如，我们前面的叙述中就隐含着—个重要的汇市基本面信息——2013年新加坡将成为全球顶级财富管理中心。假如这个情况成立，而基本面的其他要素并不发生重大的变化，那么无疑意味着新加坡元在未来可能持续升值。其中的逻辑其实很简单：若新加坡成为全球第一大财富管理中心，那么意味着财富从各地向新加坡集中，这样各方对新加坡本币的需求自然也会水涨船高，所以未来两到三年的新加坡元自然值得投资者高看一眼。