



## “易念”捡漏

捡漏除了要具备扎实的鉴定基本功，还需要有超前的、不同于常人的观念，能够对未来市场发展趋势进行预测，买入极具升值潜力的藏品。由于人们受时代、民俗、社会传统等心理因素的影响，对一些藏品可能一时难以认识其真正价值，所以导致不少有价值的藏品未被发掘或被轻视，此时购藏，正是慧眼识宝和捡漏的大好时机，也是使一些被忽视和遗漏的藏品重焕生机、重放异彩的大好机会，绝对是潜力巨大的“绩优股”。

以书画为例，这种捡漏体现在购入一些冷名头的作品，或是一些有潜力的中青年画家的作品。冷名头是指历史上一些知名的画家，这些画家因为没有被市场包装炒作或者其它缘故，目前还不具备高价位，但远期的升值空间巨大。比如晏济元，这位当年与张大千齐名的著名画家，其画价一直偏低，且多出现在小拍上，直到近来某文化机构筹划其画展等宣传活动时，社会才普遍认识到他作品的真正价值，其画价也随之骤升。

## “易途”捡漏

同样的一件藏品，在地摊、藏家、古玩店、文物商店和拍卖会出现的 price 是不一样的，因此通过不同的途径买进或卖出，如地摊买进、小拍卖出，小拍买进、大拍卖出等，均有漏可捡。

作为一名成熟的收藏投资者，目光不能局限于古玩地摊，还要有在文物商店、拍卖会“捡漏”的智慧和勇气。尤其是小拍，由于不少卖家和买家对艺术市场行情的了解不够，对市场趋势的把握不够敏锐，为眼力高的买家提供了一个捡漏的平台。有这么一个真实的故事，有个人买了幅郭沫若的书法作品，拿不定主意后便请教某专家，这位专家用郭沫若20世纪60年代的书法风格去分析这幅20世纪40年代的作品，鉴定结论是假的，这幅作品不久后便以无底价起拍出现在小拍拍场中，让真正懂行的人捡了个大漏。

## ◎名家链接

于非闇 (1887—1959) 原名于照，字非厂，别署非闇，又号闲人、闻人、老非，山东蓬莱人。久居北京，清末贡生，擅工笔花鸟，从陈洪绶入手，上溯唐宋，犹喜画鸽子、白描、竹、水仙亦见清逸，画法工瘦金体，兼善治印。生前为中国美术家协会会员，中国画研究会副会长、北京书画院院长。

## “易类”捡漏

各类藏品在市场上有冷有热，有高有低。如何正确把握其中之“度”，是投资收藏者必须了解的。

笔者的一位藏友，20世纪90年代中期对古玩市场进行了认真的观察比较，发现古瓷收藏已经到了一个相对的高位，而铜墨盒还有收藏价值空间，于是将收藏的着眼点从古瓷转向铜墨盒。所费不多，先后收藏了100余件铜墨盒，其中不少是名品、精品。没过多久，以往不被人注意的铜墨盒不但价格飙升，而且日趋见少，精品更是几乎绝迹。

另外，要重视异型器物。俗话说：物以稀为贵，大凡收藏者和卖家都希望自己手头上拥有“人无我有”的东西。异型的艺术品，不仅工艺难度大、成本高，而且具有特别的审美价值，不仅升值潜力大，想出手也容易些。独特精美的器物，历来都是受藏家追捧的，不仅过去如此，现在如此，将来更是如此。

捡漏是低投入高回报的乐事，让人能够得到一种意外的惊喜，既在意料之外，又在情理之中，其中蕴藏着巨大的乐趣。不少收藏大家仍然热衷逛地摊捡漏，许多收藏者也是通过意外捡漏而坚定了继续从事收藏的信心，甚至有些初涉藏海的爱好者对收藏乐此不疲就是从捡漏开始的。从某种意义上说，捡漏是收藏价值的再创造，已成为收藏文化的重要组成部分。

【责任编辑：袁野】



# 财智人生 莞尔相迎

走进中国工商银行广东东莞分行营业部财富管理中心

# Enjoy Intelligent Life

中国工商银行广东东莞分行营业部财富管理中心（以下简称“财富管理中心”）于2008年3月28日全面投入使用，营业面积约1180平方米，是中国工商银行东莞分行专门为高端客户提供专属贵宾服务的精品网点之一。

财富管理中心是面向高端客户推出的理财服务核心品牌，依托工行各项金融产品和增值服务，为高端客户提供更专业、更系统、更广泛、更尊贵、更私密的财富管理服务。让广大贵宾客户在财富管理中心感受财智人生的体验，接受淡雅境界的熏陶。

## ●定位财富新贵，打造高端品牌

财富管理中心以高端客户为主要服务对象，客户均为个人资产100万人民币以上的高端客户、白金卡客户，以及注册资金1000万以上的企业法人代表等客户。财富管理中心为贵宾客户推出了六项专属贵宾服务，即：专业服务品牌，客户可享受该行专为贵宾客户设置的产品、服务，体验前所未有的贵宾礼遇；专属服务通道，财富管理中心为贵宾客户建立了专享的独立服务区域，体验私密性、个性化、信息化的服务环境；专供理财产品，客户可享受一站式理财服务，包括投资、结算、信贷、信用卡、账户管理及电子银行；专家理财团队，客户可享受由证券、保险、外汇等行业的专家与客户经理共同组成的专家理财团队提供的个性化理财规划；专享服务优惠，客户可减免网上汇市及证券信息服务费、网上银行年费、理财协议等系列费用，享受商家折扣，理财套餐服务，证券投资等各种主题沙龙；专用服务设施，客户可在专属服务区域享受网上银行、电话银行等专属服务设施，以及理财沙龙专属场所。



## 关怀无微不至, 服务彰显尊崇 ●

财富管理中心旨在为尊贵客户提供全方位的金融投资以及生活规划服务。打造专业服务品牌、专职客户经理、专用服务设施、专享服务优惠于一体的优质客户服务体系,从品牌形象、产品、渠道、客户经理服务、理财策划、优惠促销等方面全方位充实财富管理中心的服务内容。

### 1. “核心——卫星”资产配置理财模式

所谓“核心——卫星”资产配置方式,就是将客户的资产分成“核心投资”和“卫星投资”两大部分:“核心投资”部分是客户全权委托私人银行进行相对低风险的、稳定和长期的资产管理,这部分投资由符合客户风险偏好的资产构成,并与客户长期战略目标相协调;“卫星投资”部分则是私人银行对客户提供投资咨询服务,客户自行进行投资决策的那部分投资,以相对高风险、短期的资产为主,主要是对投资机遇的把握。

### 2. 会员制管理模式

财富管理中心采用会员制,作为财富管理中心的会员就是一种身份尊贵的象征。财富管理中心定期为尊贵会员举办各种符合其思想层次和社会地位的活动。让客户在享受工行尊贵服务的同时,增加结交其他优质客户的机会,尽享工行为其带来的社会资本增值机会。

### 3. 专职客户经理“一对一”维护模式

财富管理中心将一对一配备专职客户经理进行关系维护,并根据客户金融需求配备专家团队提供个性化、专属化的财富管理组合及服务。

### 4. 专属服务模式

财富管理中心客户可以选择预约式服务。客户打电话将服务需求信息事先传递给财富管理中心,在客户前来办理业务时,由财富管理中心为客户提前安排停车位、安排客户经理以及设计服务流程,确保客户能在预期的时间内实现预期的服务需求,让客户享受工行无处不在、无处不在的理财服务。

### 5. 特色创新服务

财富管理中心为高端客户提供专享服务优惠。在五星级酒店、高尔夫球场、机场等购车、购房等方面为财富管理中心客户提供专享的优惠,定期为客户举办养生保健讲座、理财沙龙、品茶会、红酒鉴赏会等系列活动,让客户充分感受到生活的自然、自在和自由。



## 强大专家团队, 一流硬件设施 ●

财富管理中心配备了一支庞大的理财专业团队,其中6名为具有较强专业素质的金融理财师,理财服务团队将根据客户的实际情况为其制定科学的投资理财规划,帮助客户做好理财决策。

财富管理中心其集理财、工作、休息于一体,让客户在静谧、舒适的环境中,远离了外界的喧闹,成为客户工作场所与家庭之外的“第三空间”。

[责任编辑:李婉娜]

档案主人公: 蒋敏 CFP(国际金融理财师)

源自: 中国工商银行广东汕头分行营业部

理财专长: 擅长于为不同风险属性的客户做好资产规划,进行产品组合配置,对资产配置、证券市场及其相关的投资品种有着深入的研究。

奖励: 2004年6月获得工行广东汕头分行“理财策划大赛”第一名;2004年8月获得工行广东分行“理财策划大赛”优秀奖;2005年11月被工行广东分行评为“基金销售先进个人”;2007年7月被工行广东分行评为上半年个金业务营销先进个人。

兴趣爱好: 最大的兴趣在于向每一位客户宣传综合理财规划的理念,帮助客户、帮助自己收获理财的喜悦。

座右铭: 只有不想做的,没有做不到的。

专业指数: ★★★★★

人气指数: ★★★★★

客户点评: 勤勉认真、客观公正,在解决客户理财需求的同时,能提供高质量的附加服务(如法律问题咨询等)。

E-MAIL: jiangminicbc@sina.com



档案主人公: 王颖瑜 AFP(金融理财师)

源自: 中国工商银行广东佛山分行财富管理中心

理财专长: 拥有多年金融理财从业经验,对于银行个人理财产品有很深的理解和分析能力,熟悉国内证券市场、房地产市场、国际外汇市场及金融衍生品市场等投资领域,并且擅长财富规划及财务风险管理。目前,致力于个人理财业务和实践方面的研究。

奖励: 2006年获佛山市理财文化节“优秀理财师”称号;2008年获佛山市理财文化节“理财之星”称号。

兴趣爱好: 读书,音乐

座右铭: 真诚坦率得以赢取信任,认真负责才能增添财富。

专业指数: ★★★★★

人气指数: ★★★★★

客户点评: 成熟的专业思维,积极有效的投资判断,能为客户创造更多的收益。

E-MAIL: 13600300050@139.com



## FINANCIAL PLANNER'S DOSSIER 理财师档案

为了帮助您消除理财误区,树立正确的理财观念,《财富生活》杂志特邀优秀理财师成立理财顾问团队,为您提供最专业的服务、最精准的回答、最科学的理财计划,我们愿意与您携手共创财富人生。如果您在投资理财方面存在疑问,欢迎致信。

档案主人公: 林清泉 AFP(金融理财师)

源自: 中国工商银行广东中山分行财富管理中心

理财专长: 善于在评估客户风险的基础上,根据市场变化,兼顾客户个人情况,为客户提供基金、保险和黄金外汇等理财投资建议,为客户度身制定理财规划。在基金和外汇投资有较深入的研究。

奖励: 曾获南方基金公司“2007年度最值得信任的理财经理钻石奖”,2008年第一季度工行中山分行明星理财经理,2008年中山市首届优秀理财师。

兴趣爱好: 体育运动、写作思考

座右铭: 你的缺点是实实在在的存在着,因此你要拿出更多实实在在的优点来。

专业指数: ★★★★★

人气指数: ★★★★★

客户点评: 虽年轻但专业而富有理财经验,思考能力强,工作中为客户着想,与客户贴心交往。

E-MAIL: 9longjiang@126.com



档案主人公: 钟秋红 AFP(金融理财师)

源自: 中国工商银行广东东莞分行财富管理中心

理财专长: 多年的个人金融业务从业经验,在投资、教育、养老及保险规划等领域颇有研究。

奖励: 曾获得工行广东东莞分行“十佳理财经理”、“基金营销明星”、“银行卡营销明星”、“客户最信赖的银行理财经理”等荣誉称号。

兴趣爱好: 旅游、音乐、运动

座右铭: 有志者事竟成。

专业指数: ★★★★★

人气指数: ★★★★★

客户点评: 眼光敏锐,具备良好的市场观察力和果断的判断分析能力,以实务分析为专长的投资理财实战高手。

E-MAIL: 645929437@qq.com



[责任编辑:李婉娜]