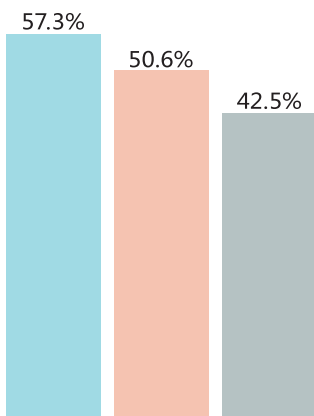


炫耀你的人生——兴趣圈

豆瓣网的首页上有这样一句话，“从1435303名注册用户中找到和你臭味相投的人。”据了解，该网站上由用户自建的兴趣小组至少有12826个，内容涵盖读书、影视、音乐、艺术、生活等13个大类，进一步细分的种类数以千计，主题更是千奇百怪。“请假借口研究所”、“自己和自己玩”、“古怪比喻兴趣小组”，等等。调查中，73.6%的被调查者认为，“小圈子”能让人们找到许多志同道合者，增进人际交流。还有53.4%的人认为，“小圈子”能非常细致地满足人们各种兴趣和爱好。

Link: 小众圈子的盛行



■ 57.3%的人认为，在信息时代下，人们能更方便地满足自己千奇百怪的爱好，找到属于自己的“小圈子”。

■ 50.6%的人认为，“小众”自古就有，只是以前信息没有现在这么发达，不能成为“文化”。

■ 42.5%的人觉得，“小圈子”的出现，是人们寻找失落了的安全感的一种对策和努力。

●定位你的小众圈子

1.亿万富翁俱乐部

2005年，英国商人帕顿在伦敦开办了世界上首家亿万富翁俱乐部，引起较大反响。其成员除了44个亿万富翁外，还有英国威廉王子、英超球队切尔西俱乐部董事会主席巴克、影星斯宾塞等人。

2.“私人领海”游艇俱乐部

如今，超级富豪们又多了一个身份象征，那就是成为“私人领海”游艇俱乐部会员。该俱乐部在全球只有100个名额，会员全是王室成员、政要及企业家，一律是富有而且具有极高社会地位的人士，会费高达80万英镑，可享用水上皇宫般的豪华游艇，随时可到地中海、加勒比海等全球最贵的度假村度假。

3.和谐私人会所

和谐私人会所位于斯坦福怀特大厦，拥有美联储主席格林斯潘和花旗集团董事长桑迪·威尔等会员。斯坦福怀特大厦非常雅致，会所刚刚完成大厦的整修工作，整修耗资达1000万美元。

4.顶尖商务雪茄会所

与其在家里自己抽雪茄，不如到一个相当高雅且至尊的雪茄会所，好好地享受最惬意的人生。顶尖商务雪茄会所从环境到设施都体现了顶级雪茄俱乐部的生活方式，会员收藏品更是令雪茄客们折服，这里是培养资深雪茄客的宝地。同时，这里也是顶级社交场所，往来皆为上流社会人士。俱乐部采用会员制，vip区域和雪茄烟保湿房专用保湿箱仅限创始会员使用。

5.天空私人会所

天空私人会所位居纽约大都会大厦顶端，房间用木质护墙板镶嵌，可以看到纽约天际线胜景。该会所是高端商务人士的钟爱之地。

6.长安俱乐部

1996年，长安俱乐部以“顶级的展望”为理念落户北京。也许私人会所唯我独尊的排他性恰好满足了成功人士的某种潜在心理需求，也许曾经是天子脚下的京城中云集了太多的重量级人物，落户京城的私人会所无论规模还是数量，都在内地独占鳌头。长安俱乐部位居长安街十号，与全球250多家俱乐部联网，主要会员有李嘉诚、霍英东、杨澜等。

7.银行家俱乐部

银行家俱乐部主要成员为金融界资深人士，俱乐部与香港的银行家俱乐部联网。此外，这里是鸟瞰黄浦江两岸美景的最佳位置，还有上海最奢华也是最昂贵的餐厅，还有十几套五星级标准的卧室。由于豪华无比而且楼层又高，这里看起来像天堂。服务员都受过极好的保密教育，“俱乐部没有故事”。

8.中国企业家俱乐部（CEC）

CEC成立于2006年12月。由31位中国最具影响力的商业领袖、经济学家和外交家发起成立。他们是中国新经济中最有生命力的代表，同时也是中国企业中承担全球企业公民责任的先锋。CEC作为中国最具影响力的商业领袖俱乐部，致力于成为全球最成功的非盈利组织之一。CEC相信，企业家精神是推动社会全面进步的重要力量。CEC将致力于提升中国企业在世界可持续发展中发挥的作用。

9.香港马会

赛马是香港最主流的体育活动，作为香港最大赛事的主管者，马会也是香港最大、最昂贵、最顶级的私人会所。马会在吸收新会员时，除了要求新会员收入不菲，还需拥有相当高的社会地位。其会员多为杰出的各界领袖，其中又以政界、商界精英居多。

10.广州惊艳会

惊艳会是一所高档休闲会所。会所里陈列了众多中国艺术珍品，甚至还有旧时西关的卧寝系列；在恒温玻璃酒库中，2000多支红酒来自100个不同的国外著名酒庄，其中包括有法国顶级酒庄名酿；雪茄特区供应世界顶级名牌雪茄。

11.响虎俱乐部

响虎俱乐部是世界上最早的以武术竞技、运动为主题的俱乐部。纵观世界历史发展，武林独成一派。在现代社会中，尚武之人也是颇具规模。该武术俱乐部聚焦了世界顶尖的武术高手，还经常组织一些竞技活动，可谓是现实世界中的另一番天地。



图/东方IC

扩张你的虚拟眼界——社交网络圈

如果说几年前，人们对社交网络的社会影响力还持怀疑态度的话，如今恐怕再也没有人怀疑它的威力了。我们的生活正在被各种形式的社交网络影响着，从facebook到人人网，从Twitter到新浪微博。各种形式的社交网络正在改变世界，不仅改变了人与人之间的沟通方式，也改变了媒体传播和市场营销的方式。

●人际圈子重新“洗牌”

电影《社交网络》的备受追捧，是因为Google改变了我们接触世界的方式，而Facebook直接改变了我们的人际圈子。

Facebook以及其他社交网站的出现给人类、尤其是给人际关系带来了深远的影响。如今Facebook已经发展为全美访问量最大的网站，57%的人在线交谈，每20分钟内有超过500万的用户分享链接1000000个、标签照片1323000张、邀请事件1484000个、状态更新1851000次、接受朋友请求1972000个、上传照片2716000张、发表评论10208000条、发送信息2716000条，各类新闻、图片以及视频内容都会在这个平台上立刻得到分享，无论什么样的集会都能在这里进行。

人类学家Stefana Broadbent认为，Facebook模式拉近了人与人之间的距离。她举例一对在意大利生活的巴西夫妻每周通过网络视频同远在南美的亲人们享受家庭晚宴。《Loneliness》的作者John Cacioppo也指出，Facebook、Skype，哪怕是最简单的电子邮件，都极大地改变了人们的生活，它们使那些性格孤僻、羞于与他人打交道的人有了同他人交流的方式，“哪怕只是一点点沟通，也总比没有强”。

互联网总有让人意想不到的创新，也由此让世界变得越来越平。社交网络的魅力正在于此：没人知道它将唤醒什么。

●点燃“财富商圈”

今天，社交网络上已经汇聚了海量的、真实的消费人群，因此，这些社交网站已成为互联网土地上有价值的黄金地段。

1.每个消费者都有一个微型商圈

社交网站的问世，使每个消费者不仅能在网上建立自己的微型商

圈，而且还能拥有粉丝团或好友团。这些消费者自动组织起来，共同主导、参与购物过程，分享购物体验乐趣。比如，以Groupon、拉手网等为代表的团购模式，通过用户的群体参与方式向零售商争取大幅优惠。

2.社交网站是聚客力最强的商圈

几乎每个著名的社交媒体网站上都聚集了规模庞大的消费者群体，使社交媒体网站成为互联网土地最具吸引力的商业平台，新的电子商务业务也应运而生。

在美国，Facebook正在演变成电子商务的新基地和互联网上最大的商圈。它的背后是4500多万个用户小组，每个月有250万个以上的事件或活动成为现实。Facebook正准备推出“与朋友一起购物”的新功能，使用户可通过该功能与朋友们共享购物信息。

迪斯尼公司则开发了一款基于Facebook的应用功能——“迪斯尼票务团购”，顾客能在Facebook上购买《玩具总动员3》的电影票，然后与朋友相约一起观看这部电影。此外，华纳兄弟是首个通过Facebook开放电影租赁业务的制作公司，用户可花费30Facebook虚拟货币（相当于3美元），点击观看时长为48小时的电影。

在中国，社交媒体网站也被中国企业或进入中国的外国企业所广泛利用。2011年3月4日，Burberry品牌平台同时在多家中国社交媒体网站（包括新浪微博、人人网、开心网、优酷和豆瓣网）上线，成为首个在中国社交网站上现身的国际奢侈品品牌。

中国最大的社交媒体网站——人人网也开始了其电子商务之旅，它携手淘宝网、京东商城、呼哈网、绿森数码等知名网上商城，正式推出了“人人爱购”，率先将电子商务引入社交网站。

从互联网人口经济学来看，通过互联网商圈不断进化，正在形成核心商圈、次级商圈、边际商圈和长尾商圈。但无疑，社交网络将成为互联网商圈的黄金地段和核心商圈。我们相信，社交购物将大行其道，零售业的未来将更加社交化。④

RICHARD BRANSON, BRAND LEADING

理查德·布兰森： 以“新”制胜的商界狂人

文_白英 策划编辑_于丹 责任编辑_左淑

“真让人无法忍受！维珍什么行业都做。早上醒来，你在听维珍电台，然后，你穿上维珍牛仔裤，去维珍大卖场，你喝维珍可乐，你坐上维珍航空去美国，不久你还要和维珍生育、维珍婚礼打交道，最后当你入土时，是维珍提供的葬礼服务。”

——英国著名歌手彼得·加百利如是说

图/东方IC



■图为维珍集团总裁理查德·布兰森。

他，总是一身休闲装，被称为“不打领带的大亨”；在公众面前是个害羞的人，寡言少语；曾在英国媒体的民意测验中被评选为英国最聪明的人；据说，在英国，女王的风头都盖不过他。

他，往往有惊人之举，曾经裸奔宣传公司产品，并身着内衣和美国艳星帕米拉·安德森合拍维珍饮料广告；开着坦克驶入纽约时代广场，宣传维珍唱片连锁店；穿着婚纱被起重机吊下时代广场，宣传“维珍新娘”。

他，很娇惯自己的孩子们，如果是儿子的生日，那再重要的约会他都会推掉，绝对不会错过儿子生日派对一分钟。

他，热衷于冒险，曾经驾驶热气球环行地球；曾经在海湾战争时驾驶自己的飞机进入巴格达解救人质；曾驾驶水陆两用车横穿英吉利海峡创造新的世界纪录；他还梦想着让普通人飞向太空。

他……

这些天马行空、似乎毫无关联的事件都与一个人有关，他就是理查德·布兰森——维珍集团的董事长、总裁，营销界的顽童，英国最家喻户晓的明星，世界最富传奇色彩的亿万富翁。

创新且落地

说到“维珍”品牌塑造，不难看出理查德·布兰森非常喜欢通过自己对生活的创新、意识和态度来赋予维珍（Virgin）品牌更多人性化的东西，从而形成自己独特的品牌个性。如果需要概括他个人的奋斗史并从中提炼出最可贵的部分，那就是生生不息地创新并坚持将创新落地，简单说就是：敢想“赶”做。

整个社会都在呼吁创新，然而，灵感着实难寻，即使有时沉浸在天马行空的创新思潮中，点子金花四射时，却又不能趁热打铁，让自己的想法降落实施，于是种种想法好像没有降落伞的空降兵，转瞬即逝。而布兰森敢于思考，不拘一格，不同常理，即使很多人都无法理解，甚至遭人嘲弄，他也要坚持自己，敢于突破传统思维、敢于想别人不敢想的未来，并立刻将自己的想法即时付诸于行动。实践证明，这样的人终能把握商机，走出自己的道路。

理查德·布兰森1950年出生地英国，15岁时，他决定创办一份传达年轻人声音的杂志。他拿着母亲所给的原本用来作邮资和电话费的4英镑，在半间地下室里创办了一份名为《学生》的杂志，并很快从其主

要合作者那儿拉到广告赞助。学生们不仅可以询问各种问题，还可以在杂志上读到政府部长、摇滚歌手、电影明星甚至资深学者写的文章。为此，他甚至放弃了学业，几乎把所有的精力都投入到办杂志中去。那份杂志最后变成了一份全国性发行的杂志，并且受到许多年轻人的喜爱。1970年，布兰森又和与他一起创业的伙伴成立了一家小型的邮购公司。同年，英国政府废除了保护零售价格的协议，但没有一家商店愿意将唱片打折出售。布兰森由此看到了一个巨大的商机，他通过拉邮寄广告赞助的方式而降低了唱片的价格，从而可以向学生们提供价格便宜的唱片。当邮购业务出了麻烦时，面临破产威胁的布兰森又用最快的速度找到了一家鞋店的二楼，用招徕人流量的承诺，免费把它租下来，这儿便成了维珍帝国的发源地。

■ 乐趣即机会

在前期创业的基础上，1973年“维珍唱片”公司的成立，标志着布兰森成为一名真正的商人。他开始寻找每一个成功机会，主动出击。当然，前提是：这符合他的乐趣。在他职业生涯的每个阶段，赚钱的最主要目的，似乎都是为了保证他所热爱的事业得以继续。

整个1970年代到1990年代，“维珍唱片”成了世界上最大规模的独立音乐制作公司。这家公司与他本人一样富有浪漫精神，他给予脾气古怪的艺术家们最大限度的自由，在保护他们的同时与世界精明地斡旋，并从商业市场中受益。菲尔·柯林斯、乔治男孩、珍妮特·杰克逊等多个性格迥异的音乐人，都在维珍唱片经历了属于自己的辉煌时期。

之后，布兰森的“疯名”越发响亮起来，并一发不可收拾，维珍也向多个行业进发。在某种程度上，这和布兰森的生活态度非常相似：每种东西都想尝试一遍，维珍的分公司几乎遍及了各个行业。在创业面临着巨大风险与小概率回报的今天，布兰森对新行业的拓展却几乎“来者不拒”，其理由只是出于“这件事好玩”。布兰森是个兴趣广泛又有着无穷精力的人，无论任何行业，只要他产生了兴趣，就不会放弃一试的念头。旺盛的征服欲和好奇心，令他可将工作本身当成一种乐趣。“乐趣”二字也体现在维珍公司提供的服务上。维珍的飞机上能提供迷你体育馆、双人床和娱乐场——这是以牺牲更多座椅为代价的。即使在经济萧条时代，布兰森也不惜贷款为经济舱安放背后电视板，好让顾客们得到娱乐和享受。而维珍的飞机餐食也是出了名的美味可口。

可以说，世界上没有一个公司能像维珍一样将自己的品牌投放到如此之繁多复杂的行业和产品中。Virgin（维珍）不断通过生活中此起彼伏的机遇和挑战获得成功，这一品牌，也几乎成了激情、活力和勇气的代名词，一如布兰森本人。对布兰森来说，人生的核心就在于乐趣，维珍成功的秘密就是乐趣，每一件事，都是出自于乐趣。

■ 疯狂却理智

维珍从办杂志起家，逐渐涉足众多领域，到了维珍航空开通航线的时候，布兰森开始推出自己来为维珍促销。这个不时冒出疯狂举动的家伙，让他的形象和维珍品牌一起深入人心，让“维珍”在民众的心目中一直是一个年轻的、充满活力的、勇于进取的品牌，时不时总能给大家带来惊喜。在每一次维珍品牌延伸时，布兰森都会身体力行地进行一次独特的“做秀”，出位的举动一次次惊倒了众人。

而这，只是他表面上的疯狂之举，在商业领域的一个个令人意想不到的动作，才更震动人心。众所周知，涉足不熟悉的领域将要面对极大的风险，在多数情况下，这是一种自杀性的行为，而维珍的触角简直无处不在，从维珍唱片到维珍航空、维珍铁路、维珍电信、维珍大卖场、维珍婚纱、维珍影院、维珍金融服务、维珍可乐，维珍提供的产品和服务基本上涵盖了人们生活的方方面面。而且谁都不知道，下一步布兰森又会冒出什么疯狂的点子。

在没有真正了解布兰森的情况下，人们看到与议论的焦点大都集中在布兰森的疯狂举动上，但仅凭夺人眼目的造势就会取得一个又一个的成功吗？这个完全不按牌理出牌的布兰森，每次出手都满载而归，难道是他特别的幸运吗？还是另有秘诀呢？

翻开维珍集团近年来的发展史就可以发现，其实布兰森并没有我们想象的那样疯狂，而是一位颇为理智清醒的管理者和营销人。布兰森经常形容维珍集团是一只“跟在大企业屁股后面抢东西吃的小狗”。他有意选定表面风平浪静，而消费者并没有获得满意服务的行业为进军目标。如维珍大西洋航空在飞机上不提供餐饮等服务，但实行低廉的票价。而维珍移动通信公司在进入美国市场时，是首家提供预付费（Pre-Pay）业务的移动通信运营商。布兰森作为企业家和商人的最大天赋就在于他注意从消费者的角度考虑问题，而那些不循规蹈矩的消费者就是他的目标。

其实，这位最能经受风险的企业家对风险相当重视，在做每一件事情前都要审慎考虑不利的方面、危险和可能出岔子的地方。他开办航空公司时只购买了一架飞机，和波音公司达成了一项协议，如果事情办不成可以把飞机送回去。维珍在进入移动通信行业时，布兰森认为建网不如租网，将自己的品牌借给了英国第五大移动电话运营商One2One公司，成为第一家没有自己网络基础设施的移动电话运营商。布兰森进入每个行业时，并不是新产品的创造者，但是却创造了新的商业模式。布兰森正是凭着自己不断创新战略屡战屡胜，他的成功归功于疯狂背后的理智。

Link:

布兰森的十大经营秘诀

秘诀1: 挑战比你实力更强的对手

挑战实力强劲的对手几乎成了理查德·布兰森给维珍集团确立的信条之一,同时也是布兰森的重要成功之道。

秘诀2: 行嬉皮士之道

因为其不拘小节的作风及不墨守成规的态度,布兰森被人们称为“嬉皮士资本家”。

秘诀3: 讨价还价,任何事情都是可以商量的

布兰森的一个少为人知的天才之处是其犀利的谈判技巧。

秘诀4: 让工作充满趣味性

创造一个活跃的工作环境是激励和保留人才的最佳方法,同时也会在报酬上减少开支。

秘诀5: 充分发挥你的品牌优势

呵护你的品牌,让其永盛不衰。只要品牌保持诚信,就具有灵活的发展空间。

秘诀6: 对着镜头保持微笑

新闻媒体是进行企业宣传的最佳方式之一。每当布兰森出现在报纸或杂志上时,就是对维珍品牌的宣传。

秘诀7: 别牵羊,要领猫

布兰森并不期望人们盲目地跟从他的领导,而是依靠自己的能力去创建具有挑战性的环境,从而挖掘每个人的最大潜能。

秘诀8: 迅速采取行动

当机会出现时,布兰森会迅速采取行动。他创造出了异常简短的决策过程。

秘诀9: 规模确实很重要

目标要远大,但规模要适当。维珍有自己的一套独特的企业结构模式。

秘诀10: 保持平常心

布兰森的过人之处就在于他非常平易近人,这也是他能够不断成功并深得人心的真正奥秘所在。

冒险即生活

布兰森平生最爱冒险,对于大多数中国人来说,布兰森首先是为一个热气球冒险家而被熟悉的。像坐热气球飞越大西洋这样的事对他来说只是家常便饭,1991年他再次和著名热气球探险家林德斯丹合作,完成了世界上首次跨太平洋气球飞行。为了庆祝他亲手创立的维珍大西洋航空公司成立20周年,他早早为自己定下了挑战驾驶水陆两用车横跨英吉利海峡纪录的目标。迄今为止,驾驶水陆两用车横穿英吉利海峡的只有3人,而布兰森成了新世界纪录的创造者。

爱冒险的天性,同样成就与激发了布兰森最美丽的商业之梦,2004年当他在美国加利福尼亚沙漠小镇莫哈韦看到那架漂亮的“白骑士号”宇宙飞船冲上天空时,(这是人类第一艘私人设计制造的载人飞船,它两次飞抵国际划定的太空边缘100千米高度,并成功实现了着陆。在巅峰高度停留的差不多三分钟的时间里,舱里的人可以就此体验失重的美妙感觉。)立刻下定决心要把它占为己有。布兰森的目光精准地看到了其中的商机。对于普通人而言,能够上升到大气层的边缘,看一看那些突然变得触手可及的星星以及黑暗而又清澈的外太空,并回头看一眼那颗突然显得陌生的蓝色星球,虽然只有短短几分钟,已经是他们想也不敢想的梦了。布兰森心里明白:会有人愿意为这个掏钱的。更何况,布兰森自己也已经迫不及待地想第一个去尝试了。

早在10年前,维珍就已经注册了太空旅行的商标权和公司,取名维珍银河航空公司。2008年7月,布兰森在莫哈韦沙漠向人们展示了他的新飞行器“白骑士二号”,这艘飞船可以搭载两名驾驶员和6名乘客进入太空。面对如潮的媒体,布兰森骄傲地宣布:“这是迄今为止最漂亮和最神奇的航天器之一。”维珍向人们许诺过的太空游已经指日可待,第一次太空游将于今年年底展开,出发地在苏格兰郊区,费用为10万英镑。感兴趣的人已经排起了长队,大约300人交纳了定金,其中有英国公主比阿特丽斯、物理学家斯蒂芬·霍金、著名赛车手汉密尔顿等名人。布兰森的家人也不遑多让,他的父亲特德虽然已经90多岁了,也对于太空旅行跃跃欲试。

像布兰森这样敢拿命来玩儿的富豪,把冒险、探索当作生活,泅渡海洋、搏击长空、攀登高峰、畅游太空,充分享受极限运动所带来的极限快感,简直是把整个世界团团玩转。无论是生活还是事业,布兰森之于冒险有他独特的视角,这也可说是他成功的源泉。且看布兰森的语录:“对于公司创业来说,每次冒险都是无法知晓的一步,有点像丧失纯真(Virgin)。但是,你因此可以不断地拥抱各种各样新的事物——这就是我经常希望维珍(Virgin)所处的状态。”“人生无非就是无数个惊险的一跳,无论哪种人生,只有一种元素——冒险!”

WORKING DESERVES MORE RESPECT THAN SPEAKING

低头耕耘比抬头吆喝更配得起敬意 ——专访搜狐公司副总裁、搜狐视频首席运营官 刘春

文_本刊记者 郭婷婷 策划编辑_郭婷婷 责任编辑_左淑



刘春, 曾任中央电视台《新闻调查》制片人, 原凤凰卫视中文台执行台长, 现为搜狐公司副总裁, 搜狐视频首席运营官。

2000年, 刘春加入凤凰卫视中文台, 在他的带领下, 《鲁豫有约》、《世纪大讲堂》、《李敖有话说》、《锵锵三人行》、《财经点对点》、《凤凰大视野》、《冷暖人生》、《风云对话》、《名人面对面》等一个个栏目, 形成品牌, 唱响全国。刘春把凤凰定位为一个坐着说、站着说、走着说的电视台, 把自己定位为一个与学者和知识有关联的手艺人。

2011年5月4日, 刘春通过新浪微博表示, 已辞去凤凰卫视中文台执行台长职务, 并将加盟搜狐公司, 从事搜狐视频业务。原文如下: “我已辞去凤凰中文台执行台长等职务。非常感谢刘长乐先生、王纪言先生对我的栽培支持, 感谢凤凰同仁对我的支持, 让我创办了《凤凰大视野》、《一虎一席谈》、《冷暖人生》、《社会能见度》等栏目, 并度过了愉快的11年。本人将加盟搜狐公司, 并从事搜狐视频业务, 感谢张朝阳先生、王昕女士的厚爱, 我将勉力为视频网络做出贡献。”



■艾瑞发布的2011年第一季度网络视频统计数据，优酷、土豆、搜狐视频分别以2.31亿、1.93亿和1.45亿的用户规模位列前三。而搜狐视频的浏览时长增长最快，截至3月份以16%的市场份额一举超过土豆，位列行业第二。

刘春在北京广播学院读研究生时，是个典型的文学青年。他曾创下纪录，一个月发表12篇学术文章，在各类学报评点西方现代思潮，从海德格尔到里尔克，从萨义德到符号学。少年意气，但没人笑话，这是刘春理解中的“广院”之好。“少年不轻狂，这辈子夹尾巴也夹得太憋屈了”。

在广院，刘春有数不清的朋友，大家在一起，要么疯狂讨论文学、哲学，要么吃喝玩乐。他总结广院人的特点是，宁做真小人，不做伪君子。虽看上去一点正经没有，但内心热烈、执着。这种性格也有毛病，所以在凤凰做管理，最头痛的便是社交。他也数次拒绝做圈子里的“青年领袖”。

研究生毕业后，刘春被分到央视青少部，是当时部里唯一的硕士生。他说他的文凭提升了部里的平均学历指数，是唯一的自豪之处。

一年后，刘春来到《新闻调查》。其时，央视新闻评论部，是电视媒体的延安。他在那里大块吃肉，大碗喝酒，快意恩仇，完成了业务训练。这是他的黄金岁月。体制内五年多的训练，他学会了该不该说，还学会了怎么说。那时，他是公认才子。又四年，官至制片人，已满脸倦容，疲惫的既是身体，也在心里。之后，他去了凤凰卫视。

在凤凰卫视中文台，刘春大展身手，淡定从容，拿捏有道。有些话，美女主播们想说，他说最好不要说；有些话，美女主播们不敢说，他说说吧，没事。同事对“刘台”有诸多评价，有人说他夸起美女主播来特别“狠”；也有人说他是中文台的“幕后大脑”，是具诗人气质的管理者，足见隐忍功力；有同事说此人特别生猛，猎豹化身，随时见血。据说，常有美女被其隐忍的才情所折服，叫他“春哥”。曾子墨评价道，

“刘台”来香港数年，爱上了名牌，住上了洋房，但不管肩上的皮包怎么LV，看上去，都还是个忧国忧民的乡下人。

这个“乡下人”拾掇的凤凰卫视中文台已蜚声海内外。在香港这些年，40多岁的乡下人还学会了享受生活，并口口声声说，坚决把个人快乐置于第一位。

《财富生活》：新闻媒体事业的成功让很多人记住了“春台”，这样的成功是您事先规划然后去步步实施得来的吗？

刘春：我相信命运，人生是你自己的选择，命运是对你的选择。当然，命运怎么选择你，跟你是一个什么样的人也脱不开关系。我一生最不喜欢做的两件事：一是规划人生，二是总结人生。活着嘛，选择你喜欢的方式活着，活到哪一天算哪一天。我对自己从来没有规划，长这么大没写过日记。我希望自己50岁以后可以去高校教书，那不是规划，是一种感性的想法，对未来理想生活的想象。

人生不是规划出来的，但是，人生会有选择。在我看来，人生就像画画。比如，这边是一幅画，已经画得很好了，你和一群伟大的画家还在那里继续画；那边可能是一张纸，只画了一些线条。你会怎么选？我会在这边画出一些像样的画后，再去找纸。

我至今单身，一个未成家的人，家庭问题会时时干预你的生活，因为你遇到的每一个人都会问你这个问题。家庭是我非常非常困惑的问题，因为看过太多太多的不幸福。实话说，我还是对未触及的婚姻生活充满困惑。一个迷茫的40多岁男人，随波逐流。

我这个年龄，没有内心特别激荡的感情了，只有感知神经。有些

Link:

搜狐视频换标引发拆分联想



近日，搜狐视频对原有的品牌标识进行了更换，新的标识字体颜色由深蓝调整为反白；英文域名tv.sohu.com中com的“o”变形为视频播放键样式，与搜狐网其他频道的标识有了明显区别。

搜狐董事局主席兼首席执行官张朝阳近期在接受媒体采访时表示：“未来分拆上市对搜狐视频、搜狗来说是一个很好的方向。”这暗示着搜狐视频未来独立运营甚至上市的可能性大增。

业内人士认为，视频行业的竞争已经从以往的拼融资、拼概念、拼流量，进入了内容为王的时代。前凤凰卫视中文台执行台长刘春加盟搜狐，担纲搜狐视频COO，意味着网络视频将不再满足于仅仅做一个购买影视剧资源的播出平台，视频网站将越来越重视影视内容的编排和整合，未来与电视台、制作机构之间的联合投资也会越来越多，以内容的差异化告别目前的同质化竞争。

人，有巨大的痛苦感，所以能有巨大的幸福感，这叫“锐感力”。而我感受痛苦的神经比较弱，有人觉得这是幸运，可我这样的人感受幸福的神经也弱，这叫“钝感力”吧。

《财富生活》：为什么会在44岁时告别、跳槽、选择变化、面对不确定？如何下决心做的决定？

刘春：我是一个喜欢人生有变化的人。你看西方的昆德拉、海明威，他们的生活总是在路上，从一个城市到另外一个城市；中国的慕容雪村，在一个城市待两年，写一个东西，再换城市，多有意思。

当时离开《新闻调查》到凤凰卫视的主要目的，是换环境。我是个懒人，但一直对换环境有极大的热情，换环境让人愉悦。刚到香港，像个逃兵，有失重感，那也是写文章最多的时候。在香港数年的主要变化，是不再用浪漫主义、理想主义和二元对立的方式看待问题。一要生存，二要发展，这是邓小平说的，同时也在中国历史里学到一些东西。我对所谓的清谈之士、激愤之士、理学之士不是特别欣赏，我欣赏隐忍、妥协但意志坚定的人，低头耕耘比抬头吆喝更配得起敬意。振臂高呼，是容易的，庸俗地说，如何可操作地步步推行，更难。

我在凤凰待了11年，其中7年是当执行台长。工作驾轻就熟，就会模式化，再好的工作，没有创新的空间，对我来说，也就没有太大动力了。我不喜欢维持现状，再这样舒舒服服地过下去，是一种堕落。其实我在凤凰已经辞职过几次，2002年辞过一次，2004年辞过一次，这是第三次，成了。

四十多岁跳槽，很多人不愿或不敢再折腾。我做决定时也有那么一两天，突然感觉自己放弃的太多：车和司机，北京、香港的办公室，各

种待遇和尊重，各种权力，也包括经济收入……但另一方面，在寻求变化时，我对人生也有思考。在给前任老板刘长乐的辞职信中我写道：44岁对于一个人的年龄来讲，是中年。但对于挑战自我、改变自我，甚至自我创业来讲，几乎是最后的年龄。我相信他有体会，因为他就是44岁创办的凤凰卫视。这个年龄，你积累的各方面资源到了一个关键点上，让你可以抓住十年的时间再做一番事业。尤其我现在选择新媒体，总不能50岁再去，太不现实了。

其实我这个人很懒。我甚至觉得，人活着就是要善于当懒人，第一要有点子，第二让别人做。这不是每个人都能做到的，跟心性有关。有一种人是完美主义者，而且精力极其旺盛，哪怕做到很高的级别，还是亲力亲为。我不是，也受不了这样。到现在为止我不会开车，懒得去学；不会打高尔夫球，球杆买了都锈了；没去看过一套房子，觉得麻烦，怕折腾。会偷懒，怕折腾，跟喜欢变化并不矛盾。大的有创造性效果的折腾，我认为叫做变化，我喜欢；小的不产生实际价值的折腾，就是麻烦，我特怕。人就是这样，可能太懒了，在具体、细微的生活中不愿意折腾，因此向往那种大的变动。

我敢于折腾还跟性格和价值观有关。假如到了50岁，还有机会，我可能还敢折腾。除了变化带来的诱惑，我还比较贪婪，我想让我的财富爆发性的增长。有人以为我指的是人生财富，但我从不回避，就是指金钱。有钱的目的是什么？就是让我忘了钱，然后再也不为钱干事，做能让我快乐的事。

实际上，过去不谈钱的时候，心里从来没忘记钱；现在谈钱的时候，心里常常离钱很远。我们这一代人，青春和真正的成长基本上都

在给前任老板刘长乐的辞职信中刘春写道：44岁对于一个人的年龄来讲，是中年。但对于挑战自我、改变自我，甚至自我创业来讲，几乎是最后的年龄。

是在80年代。80年代给了我们两种东西：一种是家国情怀和启蒙意识，另一种就是文学情怀。

到了现在，这一代人基本上分成两大块：一部分人很好地找到了自己，有物质，也有情怀；一部分仍然处在巨大的分裂状态中。我基本属于前者，性格里很少有拧巴自己的地方，我不回避物质。

80年代，每个人都是诗人，这是那个年代的可爱之处。对诗歌感兴趣的人，往往对语言，对作品的抒情意识更能感悟。我写过一篇文章，《诗歌一般的纪录片》，纪录片纪实，诗歌抒情，表面上没关系，但后来我发现，纪录片不过是现实材料构成的抒情性作品，和诗歌非常默契。

诗歌也是人生状态。不管是什么位置，显得多么老成，也不管衣着如何，是不是名牌，内心总有一部分是柔软的。这是成瘾的，很难克服的。韩东写过一首诗，里面两句我印象深刻——我有过短暂的乡村生活，它构成我性格中最温柔的部分。

中国人习惯把精神和物质对立得太厉害了。我常想，这两者一点都不矛盾。为什么追求精神，就一定要清贫呢？我身边也有很多诗人，诗人里有两类：一类现在做了出版，生活得很好。这影响他写诗了吗？影响他阅读了吗？没有。另一类属于物质上非常清贫的，正因为清贫，就始终没有绕过物质。所以财富这东西，不要回避，不需要太清高了。

《财富生活》：你准备通过怎样的捷径实现自己所说的“爆发性”增长，也就是物质财富的暴增？

刘春：像我这样的人，黑钱不会，贪污不会，但我会通过我的方式获得财富，就是以我们的智慧为资本，实现回报。当然，想实现爆发性的增长，最好的方式就是通过资本市场。我所供职的这个机构能够进

入资本市场，我们个人掌握的期权就会获得回报。将来有一天，你有一个亿在那放着时，你就知道最大的好处是什么——对我来说，就是使你的工作、你未来的生活跟钱没有任何关系。比如，那时我可以选择到清华大学传播学院教书，并有言在先，我不跟你们竞聘教授、竞聘博导，什么也不争，就讲我的课。不给工钱无所谓，我可以不要。这是一种多理想的“中老年男人”的未来生活状态啊。

有人觉得我有这样的价值观，是因为我早一步到了香港，所以财富意识更早地清晰起来。初到香港时的经历，让我产生了财富观的变化。90年代在央视，整个新闻评论部都非常的理想主义，那时我所有的幸福感都是因为单位，单位给我发钱，我工作，根本不想外面的世界。在离开央视之前，我只知道世界上有一个品牌，叫万宝路。但是2000年11月，我33岁，到了香港，就直接跟财富面对面了。我要面对一条条大街，一个个表店，面对我喜欢的女孩子背后站的男人，面对真正的资本家、真正的国际金融人士……我对人生意义的丰富性有了更全面的思考。

话说回来，对于金钱财富的认识，我觉得我们这一代几乎每个人都清晰，只是嘴上不愿意面对，这跟有没有香港经历没有必然关系。我就没碰到过一个人，有发财机会的时候他不要，别人给他房子的时候他不要。只是得不到以后，他就把得不到加以张扬，把得不到变成了骨气。

我始终认为，超越欲望的方式就是实现欲望。叔本华曾经专门讲，人生的痛苦在于欲望。他讲的解决方式就是自杀，慢慢饿死，他找不到其他方法。但是我们把它分解开来，每一个具体的欲望，要想克服它，最根本的就是要实现它，然后超越它。^⑧

2011年10个艺术品位关键词系列之书画

清风灵韵书法回归

文_杜卡 策划编辑_陈方诗 责任编辑_张中英

THE RETURN OF
FRESH CALLIGRAPHY

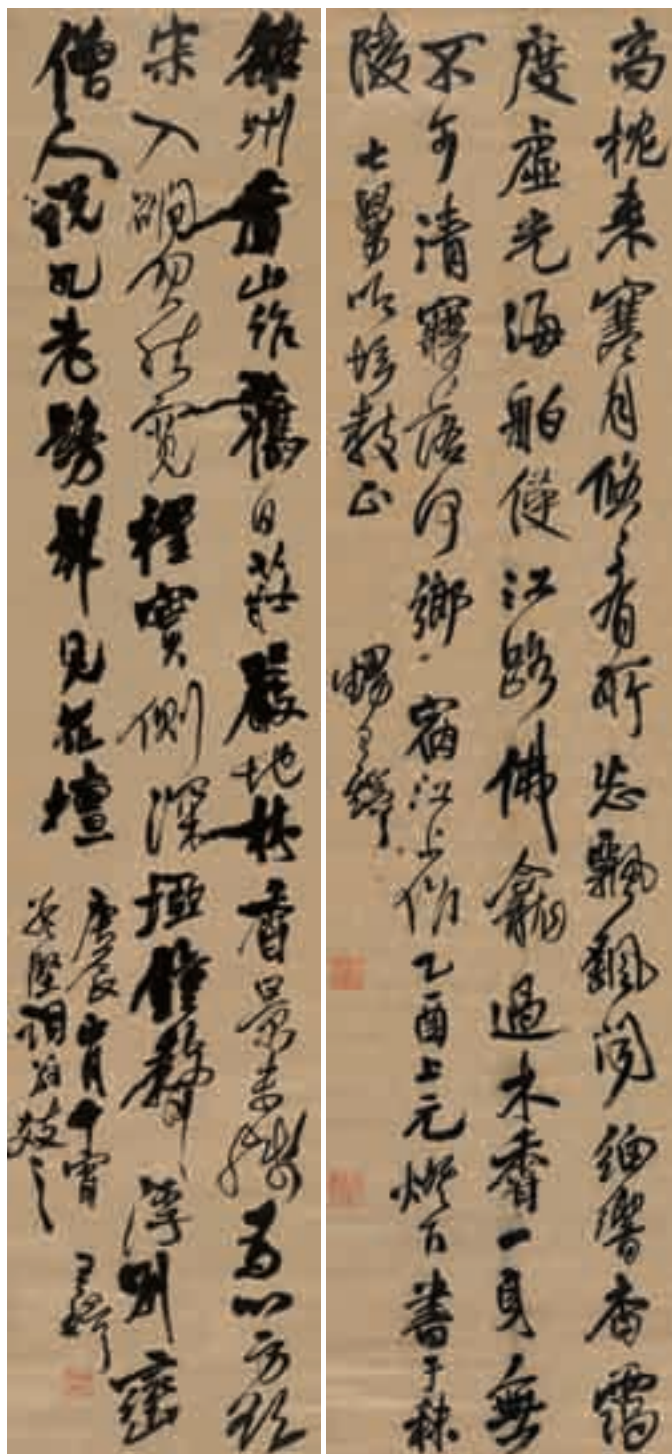
书画同源,然而,书法的抽象美决定了其欣赏的高门槛和收藏的小众化。近年来,拍卖场上一改以往“好字不如烂画”的行情,书法开始跻身高价之列,可谓是叫好又叫座。

“世人公认中国书法是最高艺术,是因为它能显出惊人奇迹,无色而具图画之灿烂,无声而有音乐之和谐。”近代学者、书法家沈尹默曾这样赞叹中国书法。然而,书法虽美,却难免在拍场上曲高和寡。

冠绝拍场尊荣回归

书法作品高处不胜寒的情形一直持续到2006年。随后,书法市场进入理性调整,价格渐涨。从2008年到2010年,此板块更是一路凯歌,高潮迭起,共出现6件拍品的成交价超过亿元。中国嘉德副总裁胡妍妍说:“最近,大家把以往这十年关心得比较少的书法作品,重新提到自己的兴趣上来。这是买家成熟的表现。甚至有一些金融资本也积极购入古代书法精品,这正是看中其历经年代考验的真正价值,未来能够实现高额回报。”

回顾过往,书法作品长期处在“位高价卑”的尴尬困境,但也有个别特例。比如隋人书《出师颂》,这应是迄今国内拍卖场



■右王铎于1643年作《宿江上作诗轴》立轴 2006年12月5日北京匡时拍出3690万元。
■左王铎于1643年作《雒州香山作诗轴》立轴 2010年12月5日北京匡时拍出4336万元。



■隋人书《出师颂》，成交价2200万元，中国嘉德，2003年7月13日。



■黄庭坚的《砥柱铭》，2010年6月3日北京保利拍卖成交价为4.37亿元。



■曾巩的《局事帖》，2009年11月22日北京保利拍卖成交价为1.09亿元。

上所拍年代最早的书法了。此书以四字歌赋的形式，抒发了将军在出师征战之前大义凛然的拳拳之心。虽然《出师颂》在断代上是晋还是隋仍存疑问，作者是索靖还是隋人也无法确定，但因其是出处甚好、流传有序的唐代以前作品，仍于2003年以2200万元被北京故宫博物院在中国嘉德用“优先购买权”购得。此书属较典型的早期章草书体，带有隶书遗痕，兼具草书特征，与隋人智永《真草千字文》中的草体大致相近。

早前，另一件被国家购得的书法，则是北宋米芾的行书《研山铭》。此手卷乃石痴米芾为一块小有洞天的灵璧石山形砚台而作的铭文，是其爱石、颂石的千古佳作。《研山铭》行笔自由放达，抒发天趣。难怪已故学者启功在生前为其赋诗赞曰：“羨煞襄阳一枝笔，玲珑八面写秋深。”2002年，它被北京故宫从中贸圣佳拍卖公司以2999万元定向拍下。

在北宋书坛，与米芾并称“宋四家”的还有蔡襄、苏轼、黄庭坚。在2010年拍场上，“黄庭坚”的大名格外响亮。先是他的《砥柱铭》以

4.37亿元在业内引起热议，然后他的《行书十二屏》以3.584亿元为岁末拍卖又增一笔亮色。

《砥柱铭》卷的内容来自黄庭坚生前最为推崇的唐代宰相魏征。黄庭坚先以大字长列写下魏征所作原文，然后再以小字短列，在低处另起写下自己的致敬：“魏公有爱君之仁，有责难之义，其志足矣经世，其德足矣服物。”接着，他抒发了对自己所处时代的担忧：“（如今）世道极颓，吾心如砥柱。夫世道交丧，若水上之浮沤，既不可以为人之师表，又不可以为人臣之佐，则砥柱之文座傍，并得两师焉。”此作意在勉励后学，是黄庭坚道义精神与书法艺术的完美结合。本卷虽无年款，但经南宋王厚之、宋代贾似道、明代项元汴等名家收藏，著录不断，后被日本有邻馆珍藏。

比黄庭坚年长26岁的曾巩，虽不以书法著称，但以诗文见长，被列为“唐宋八大家”之一。他的墨迹存世极少，《局事帖》成为内地第一件拍卖价格超过亿元的中国书法作品。此帖写在宋代书籍纸张的背面，为曾巩在越州（今浙江绍兴）任通判时所书信牋。当时，曾巩长年



■朱熹、张景修等的《宋名贤题徐常侍篆书之迹》，2009年11月23日中国嘉德拍成交价1.008亿元。

置身于繁冗的官吏事务中，少有闲暇。多亏有了“乡贤”的帮助，才得以稍有松弛，特此写道“果能遂逃旷驰，实自贤者之力”，信尾在感谢之时亦表珍重。该帖结字修长，笔划清劲，被比利时收藏家尤伦斯夫妇收藏多年，并于2002年在北京故宫展出。2009年，经北京保利竭力动员，夫妇二人才将《局事帖》拿出送拍。

在《局事帖》成交的第二天，《宋名贤题徐常侍篆书之迹》也以1.008亿元创下佳绩。此手卷包括朱熹、张景修等六段宋人墨迹，一段元人墨迹。原此卷中的一段南宋楼钥题跋，现存北京故宫。今尚存北宋诸贤题跋有字道、胡师文、张景修以及彭君时、蔡天启、蔡晋如、刘无言四人在丹阳连仓观同阅是卷的跋；还有南宋刘岑、朱熹、查钥三位续跋，又经元、明、清、民国四时私家收藏、题跋。

本卷中，北宋诸公手墨，估计仅赖此卷留存人间。而南宋理学家朱熹之墨迹则历来都被视若拱璧。此处，朱熹用笔瘦劲，字体呈内敛纵势，师法钟繇而自成一体，跋曰：“今观此卷，纵横放逸，无豪发姿媚意态，其为老笔亡疑。”朱熹等众名贤所题跋的对象，是五代书法家徐铉书《项王亭赋》。但据现存题跋可知，此五代篆书真迹流传于宋代，在元代至正年间尚存，后失去。清嘉庆僧人达受直言：“以上诸名贤跋语，跋徐常侍篆《项王亭赋》，其真迹失去。惜哉！未识何时珠还剑合耶？”民国时期，该卷复归大藏家张珩。张珩感慨万千：“每览是卷，辄（辄）念常侍真迹不知流落何所；而此数家题跋，尚展舒于明窗几间，得非有幸有不幸耶？”

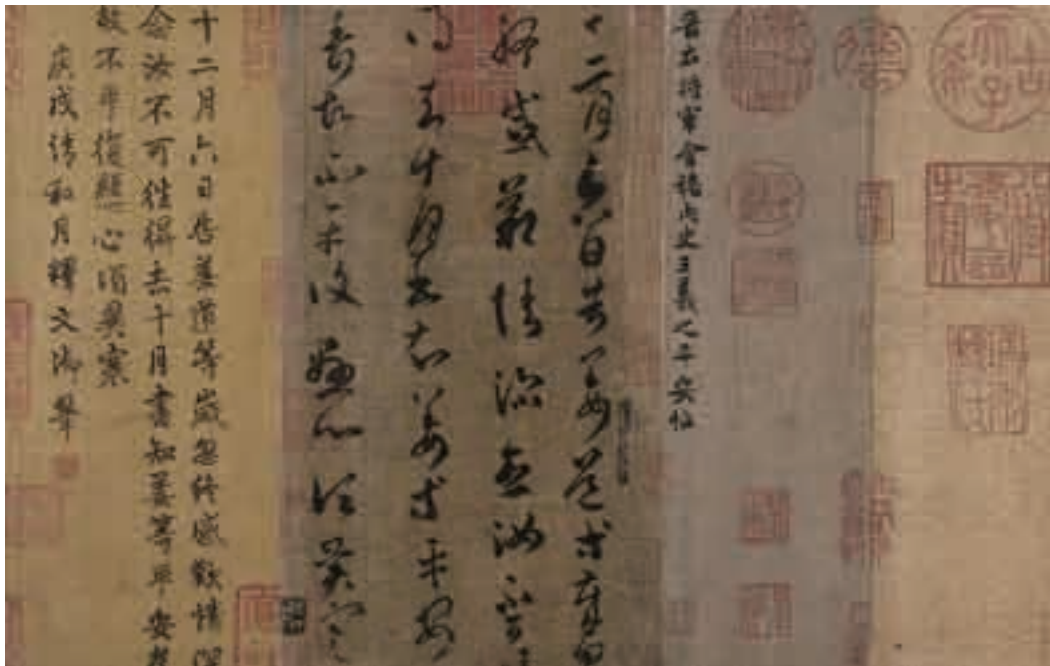
及至元代，庞大王朝虽为蒙古族所建立，但汉文化仍然生生不息。书坛上，赵孟頫与鲜于枢（字伯机）并称“二妙”。鲜于枢的作名《石鼓

歌》用笔中锋直下，稍敛毫芒，圆劲丰润，浑雄朴茂而凝重，淋漓酣畅中蕴含着森严规矩的艺术风格。《石鼓歌》诗文由唐代韩愈所作，鲜于枢将该诗书于长卷上，不仅是墨宝巨珍，更是书家法帖。赵孟頫对之十分推崇，曾说：“余与伯机同学草书，伯机过余远甚，极力追之而不能及。伯机已矣，世乃称仆能书，所谓无佛处称尊尔。”

鲜于枢钟爱《石鼓歌》，在世时不只写了一遍，因此共有两件传世。一件在纽约大都会博物馆，其二在2004年由北京翰海推出，以4620万元的拍卖价格打破了当时中国书法拍卖的世界纪录。此卷虽无款，但笔法圆劲雍容，挥洒自如，望而知其为鲜于枢最成熟期之精品，且纸墨完洁，又胜大都会本一筹。

而赵孟頫的行书格调几乎被后来的明代完全继承，直到清初才有新风出现。代表人物即为王铎。王铎生于明末乱世，曾经官至明朝礼部尚书。中晚年历经磨难沉浮，降清出仕，大节有亏。政治上的不公待遇和亲人的相继离去，使其心灵受到重创。痛苦中与王铎相依相伴的是书法，倾诉郁勃之气的是行草。

清人姚鼐在《复鲁絜非书》中形容阳刚之美者“如长风之出谷，如崇山峻崖，如决大川，如奔骐驎”，若观王铎行草诗卷《雒州香山作诗轴》（4536万元），其美若是。此卷为日本现代书坛巨擘、王铎书法最重要的研究和推动者村上三岛的藏品，也是王铎把“涨墨法”运用得炉火纯青之作。他起笔时喜欢用浓墨，雄健奔放而又安排奇巧。同徐渭的粗放、祝允明的生辣草书相比，王铎的过人之处在于纵而能敛。更重要的是，他将元明以来以平正为主流的模式加以改变，代之以敬侧，表现出高度的艺术自觉意识。



■王羲之的草书《平安帖》（宋代摹本），2010年11月20日中国嘉德拍卖成交价为3.08亿元。

感性艺术理性升值

书法线条的跌宕起伏、抑扬顿挫，章法结构的变化等都极具抽象性，往往在现代人看来是满纸烟云。而绘画相对容易撩拨人们的审美感悟。对此，北京匡时拍卖公司董事长董国强深入浅出地说：“专业的人看一件作品认为这件字真好，可能大部分非专业的人却会说，写得这么难看，你怎么还说它好？而绘画很具象。比如张大千的工笔人物，画得细致，谁看都觉得漂亮，大家没有分歧。书法就没那么直观。”久而久之，藏家心里不免形成“重画轻书”的潜意识。

然而，“在中国书画的收藏历史中，书法作品之声望远在绘画之上。一代书圣王羲之及晋唐法书、宋人墨迹的价格也远在传世绘画名迹之上。这是因为书法作为前人手泽，其作者的历史地位和文化名气远在画家之上。”中央美院教授龚继遂接着举例：“晋人王羲之的书法远比晋人张僧繇的画迹要名贵，唐人颜真卿的书法价格也在历史上大量传世的所谓唐人画迹之上。即使以书家兼画家的董其昌而论，其书

家的名声及历史上的价格也远在其画迹之上。”即使到了民国时期，一代名士张伯驹以四万大洋收得晋人陆机《平复帖》，其价格也比他变卖房产购得的隋人展子虔《游春图》昂贵。究其原因，在以文人官宦为收藏主体的中国传统社会中，这种价格秩序是藏家共识。但是民国后，毛笔退出书写的主流，读图时代兴起，中国几千年来形成的审美体系就此出现断层，这才形成市场上画贵于字的格局。

令人欣慰的是，在近五年来的拍场上，这种字画价格的倒挂正在扭转。当代收藏家们在潜心研习后，越发品味到书法的隽永。清道光书法家周星莲在《临池管见》中，点出了作书三昧：“作书能养气，亦能助气。静坐作楷书，数十字或数百字，便觉矜燥俱平。若行草，任意挥洒，至痛快淋漓之候，又觉灵心焕发。下笔作诗、作文，自有头头是道、汨汨其来之势，故知书道，亦足以恢扩才情，酝酿学问也。”虽然今天善书者已少，但神游于前人墨迹，亦能同享其精妙。 ⑤

ANCIENT AND MODERN ELEGANCE RECORDED BY PAINTINGS

妙笔丹青臻藏古今风华

文_周文 策划编辑_陈方诗 责任编辑_黄敏

对于中国书画艺术家们来说,“笔墨之于中国画,等于灵魂之于躯体。”而对于后人来说,敬仰之余,更让那些传世作品有了更大的收藏价值。



■近代书画名家齐白石。

中国书画艺术构筑了中国文化的主体精神,其影响波及了整个东亚乃至世界艺术。对于中国书画艺术家们来说,“笔墨之于中国画,等于灵魂之于躯体。”而对于后人来说,敬仰之余,更让那些传世作品有了更大的收藏价值。纵观艺术品拍卖市场,如果说十年前中国画的价值天价是百万,五年前的天价是千万,那么,从2010年到今年的天价则是亿元,并且随时有可能迈入更高的财富高度。

中国书画纵横拍场

中国古代书画兼具收藏和投资价值,但无投机价值;近现代书画则以投资价值、收藏价值为主,投机价值为辅;而当代艺术相对来说更有投机价值。尽管这三类中国画的投资角度不同,但自20世纪90年代中国艺术市场复兴以来,它们价格的攀升力度却是极端惊人的。2009年,明代吴彬的《十八应真图卷》在北京保利秋拍上以1.69亿元人民币

Link:

当代白石

国画大师齐白石虽已仙逝，但齐派艺术却传承了下来。齐白石唯一在世的亲传弟子——101岁的崔广五，是中国美术家协会会员最年长的会员，但他每天仍坚持创作。前全国人大常委会副委员长王光英称其为“当代白石”。

崔广五先生1911年出生于辽宁营口，21岁得到齐白石专门为他取的艺名：“埜石”。齐白石说，我当过木匠，你当过铁匠，你的艺名就叫“冶石”吧。后改为同音的“埜石”。齐白石要求他每天画虾50只，此后崔老一直伴随齐白石学习国画。

如今，崔老画龄已有80多年，深得齐白石真传。齐白石的重孙齐秉颐评价崔老说：“师伯笔下有法，有师法。深得白石老人之法。”

崔老在100岁高龄时，计划以百岁之身漂洋过海，前往全球有华人居住的地方，弘扬恩师齐白石的国画艺术。2010年，崔老首站到达上海世博园，在中国国家馆将精心画就的《群虾聚会》献给了上海世博会，其画作在现场引来万人掌声。

崔老一生获奖百余次，入编典籍百余部。崔老生性淡泊，一生寄情于书画，他只有一个愿望：愿齐派艺术永传世间，将国画精粹发扬光大。



成交，同场还有宋代曾巩的《局事帖》以1.09亿元落槌，标志着中国古代书画进入亿元时代。

2010年对于中国近现代书画市场来说，是一个不能忽视的年份。近现代板块向亿元时代加快了追涨的脚步。2010年的秋拍季上，凭借1.075亿元的水墨巨制《长征》，李可染从张大千的手中接过了“近现代书画最高成交纪录”的接力棒。而没多久，徐悲鸿的《巴人汲水图》便以1.71亿元将这根接力棒夺走。也正是从这一刻开始，更多的人将目光从中国古代书画上转移过来——近现代书画带给市场的震撼已经不容小觑。

2011年春拍以来，可以说近现代书画市场已扎扎实实走向了亿元时代。其中，包括2011年中国嘉德春拍上以4.255亿元天价成交的齐白石《松柏高立图·篆书四言联》，以及5月31日拍出的又一幅张大千亿元作品——以1.9亿港元成交的《嘉耦图》。这些都再次证明了近现代书画，尤其是齐白石、张大千、徐悲鸿、李可染等近现代大家的代表作品不断受到市场的肯定和青睐。

探寻下一站典藏新贵

古代书画具有较高的稀缺性，但同时对它们的鉴定也是最难的，进入的门槛比较高。而近现代中国书画已成为目前最热的投资品，进入的风险相对较高，那么，还可以选择何种书画进行投资收藏呢？

中国美术家协会理事李秀忠建议，当代一些书画家的作品有一定的升值空间。对于存世量有限的名家作品，一直是供过于求，很多收藏者都不可能达到投资的目的。收藏者应该将眼光投向当代书画，当代书画作假的可能性不大，况且当代书画家的书画拍卖价格也不低，收藏者完全可以将当代书画家的书画作为书画投资的主要投资方向。

他还建议，投资者可以去书画家家中向其本人求购，以确保购到真迹，这是最直接和稳妥的途径。但这个途径并不易达到目的，且这些书画家的价格可能要高出市场价，因此，去授权代理的画廊购买，也不失为一个好途径。对于刚刚入门的书画投资者来说，选择地域内比较知名的艺术家的作品是一条捷径，在彼地有较高艺术地位的名家作品，在此地可能无人问津。

因此，书画收藏应以本地名家为主，即使岁月流逝，其在本地艺术界的地位和知名度依然会得以保留。此外，收藏到本地名家精品的机遇，无疑也要大于外地名家。❶

WEALTH
REPORT

财富报告

A SHORT CUT FOR STUDYING ABROAD

■2011年7月9日, 辽宁省第十二届国际教育展在沈阳科学宫开幕。

图/CFP

留学通途

策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

统计数据显示, 2010年度中国出国留学人员总数达28.47万人, 比2009年增加了5.54万人。从结构组成来看, 出国留学人员中自费留学占绝大多数, 其次是国家公派人员和单位公派人员。根据美国联邦商务部数据显示, 留学生每年光是学费和生活费就为美国经济贡献近200亿美元。而各项数据还进一步表明, 留学正在成为一种潮流, 未来, 留学生这一群体还将逐年壮大。对于想让子女出国留学的父母来说, 最担心的莫过于“保障”二字。要想留学有保障, 有两点很重要, 一是要找家信用好的中介公司, 二是与银行打好交道, 毕竟留学是孩子的成长大事。工商银行早已为您的金融需求——想到了解决之道, 特地为留学生和准留学生们献上一套出国金融套餐。只需“一站”, 万事就绪。



“千里之行，始于足下”，渴望踏上留学深造之路的莘莘学子们，在异国他乡有工商银行“留学百宝箱”的陪伴，即可享受“专业、便捷、一站式、全球化”的专业金融服务，工商银行鼎力支持广大学子成就锦绣前程。

ONE-STOP FINANCIAL SERVICES FOR STUDYING ABROAD

一站式出国留学金融服务

随着6月末全国高考成绩的放榜，传统的升学通道已远远不能满足国内莘莘学子的求学需求。在北京、上海、广州、深圳等大城市，大批优秀学子选择了参加“洋高考”，漂洋过海去留学已是时下青年人的热门选择。

出国留学的日子里，自然离不开金融工具的帮助，面对今日纷繁复杂的金融产品，求学心切的学子和家长难免会感到手足无措。如何选择才能让留学生活更便利？日前，工商银行多家分行就推出了“留学百宝箱”一站式留学金融服务，它以内容更丰富、服务更专业、渠道更便捷的特点，让学子和家长不再东奔西走，从容应对留学生活。

百宝箱之资信证明

根据出国留学签证的规定，自费留学的资助人需要提供半年以上的资金证明，资金数额是各国大使馆根据留学期间所需学费和生活费以及留学期限规定的最低保证金。鉴于家庭金融资产的多元化发展趋势，时下的资金证明已不仅局限于储蓄存款，还有国债、基金等其他理财产品，工商银行“留学百宝箱”可以为客户办理工商银行中英文对照版的资金证明。

个人资信证明是指工商银行专为有出国留学、移民国外、出国旅游等需求的客户出具的中英文对照的资信证明书，能够如实证明客户在工商银行的金融资产数量与业务往来情况。资信证明书是对个人资金实力、信用状况、资金往来情况的客观证明。客户持有工商银行个人资信证明即可顺利通过签证这一关键环节。

百宝箱之个人网银

即将出国留学的学子，面对全新生活，一切需要重新开始，生活、学习等诸多琐事都需要亲自打理，难免让人倍感压力，尤其是财务问题，让人深感需要一个方便、高效的理财工具。工商银行网上银行可以帮助学子打理个人财务，解除学子们的后顾之忧。

开立工行网上银行的客户可通过个人网银办理小额购汇交易，并在线查询、打印结售汇交易明细信息，无需到银行排队，足不出户，轻松购汇。工行提供多种购汇币种：网银购汇支持9种可自由兑换外币，即美元、港币、日元、欧元、英镑、澳大利亚元、加拿大元、新加坡元和瑞士法郎；柜面购汇支持16种可自由兑换外币，较网银增加瑞典克郎、挪威克郎、丹麦克郎、澳门元、新西兰元、马来西亚林吉特和卢布。

出国留学，去银行汇款是必不可少的一个环节。个人网银还支持汇款业务，极大地方便了学子们的海外生活。

办理渠道	产品品种	优势
柜面	全球快汇	操作成熟、到账较快
	速汇金	无需账号、收款最快
	外币银行汇票	随身携带
网上银行	向境外他行汇款	手续简便、到账较快
	向境外VISA卡汇款	手续简便、到账快、全额收款

同时，工行为贵宾版网银会员提供了专属优惠。会员通过贵宾版网银办理基金申购、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。具体优惠收费标准如下：

序号	优惠项目	金牌会员	银牌会员	会员	普通网银用户
1	网上基金申购手续费①	8折	8折	8折	活动期间8折
2	转账汇款短信通知②	免费	免费	免费	0.2元/条
3	跨境汇款手续费	6折	7折	8折	无优惠
4	代缴学费手续费	6折	7折	8折	无优惠
5	代理实物黄金手续费	6折	7折	8折	无优惠
6	工行信使—证券、汇市信息③	免费	免费	免费	2元/月
7	购买理财软件价格④	6折	7折	8折	无优惠

备注：

- ①网上基金申购手续费折扣优惠是指投资者通过工行网上银行申购开放式基金，其申购费率享有优惠。原申购费率（含分级费率）高于0.6%的，申购费率按8折优惠（即实收申购费率=原申购费率×0.8），但折扣后的实际执行费率不得低于0.6%；原申购费率（含分级费率）低于0.6%（含0.6%）的，则按原费率执行。各基金费率请详见各基金相关法律文件及各基金管理公司发布的最新业务公告。网上基金申购手续费优惠仅适用于处于正常申购期的基金产品的前端收费模式的申购手续费，不包括各基金的后端收费模式的申购手续费以及处于基金募集期的基金认购费，也不包括基金定投业务及基金转换业务等其他业务的基金手续费。
- ②转账汇款短信通知是指客户办理电子速汇业务后由工行向收款人手机号码（由汇款客户提供）发送汇款信息的服务。
- ③工行信使—证券、汇市信息是指工行通过e-mail或短信等方式向定制该服务的客户发送证券信息、汇市信息的服务。贵宾版网银会员可在“工行信使—信使服务定制”栏目中定制该服务。
- ④理财软件是指工行与专业的个人理财软件制作公司（财智软件公司）联合开发的，为工行网银客户提供个人财富管理、账户信息下载、个人理财分析等功能的个人网上银行客户端理财软件工具。客户可以到“工行理财”栏目中下载并购买注册使用该软件。
- ⑤跨境汇款手续费折扣是指相对于普通网银收费标准的折扣优惠。

百宝箱之国际信用卡

- 常言道：“在家千日好，出门万事难”，学子们到了海外，急需满足日常生活需求，这时一张信用卡就能帮您解决很多问题。信用卡的申请需客户本人办理，且申请人须年满16周岁，办理信用卡主、副卡的持卡人，须同时提供主、副卡持卡人身份证明，客户可根据前往国家的不同，提前选择相应的信用卡产品。工行信用卡的特色优势如下：
- 1.主、副卡业务：考虑到留学生无独立的生活来源，建议可办理父母持主卡，子女持副卡的业务，同时主卡持卡人可随时调整副卡持卡人信用额度，方便家长随时了解监督子女消费情况，及时补充生活和学习费用。家庭环境较好的客户，也可办理白金卡，增值权益更多，服务更完善。
- 2.多种选择：目前工行可提供的双币种信用卡包括威士、万事达、运通三个品牌，其中威士、万事达的受理商户更多、更普遍，且提供芯片卡版本，在复杂的用卡环境中更安全。而运通品牌的受理商户相对较高端。持卡人可根据前往国家的不同，选择人民币/欧元或人民币/美元币种的信用卡。



■2011年6月18日, 沈阳一留学中介机构推出的美国留学高端论坛现场, 已经出国的学生家长与准备出国留学的家长进行现场交流。

3.主要推荐卡种:

卡种	币种	品牌
牡丹双币贷记卡	人民币/美元、人民币/欧元	威士、万事达
牡丹EMV贷记卡	人民币/美元	万事达
国航知音牡丹信用卡	人民币/美元、人民币/欧元	威士、万事达、运通
南航明珠牡丹信用卡	人民币/美元	威士、万事达、运通
牡丹白金卡	人民币/美元、人民币/欧元	威士、万事达

4.特色功能:

自动购汇还款功能: 持卡人可通过签订自动购汇还款协议, 每月自动从指定的人民币账户中完成购汇还款, 不再为还款担忧。

实时购汇功能: 持卡人持本人双币贷记卡、身份证件到工行网点柜面办理该项业务后, 如在国外遇到外币单笔交易金额大于外币可用额度, 且人民币账户存款有余额的情况下, 可通过实时购汇进行消费。

余额变动提醒功能: 开通余额变动提醒业务, 能够实现境外副卡消费, 境内主卡实时短信提醒, 保证用卡安全的同时, 使家长能够更及时地掌握子女的消费状况。

机场贵宾厅: 万事达品牌的牡丹白金卡客户如成功申请新贵通卡(简称PP卡), 可在全世界超过600个机场享受机场贵宾厅待遇。

消费累计积分: 国航、南航联名卡消费产生的积分, 会以一定比例兑换成相应的航空公司奖励里程, 使客户在消费的同时享受机票优惠, 还可获赠相应的增值保险服务。(文: 殷懿 中国工商银行股份有限公司深圳分行怡景城支行)

图/东方IC



■工商银行为出国留学的学生提供了一站式金融服务，全方位满足留学需求。

百宝箱之留学汇兑

在汇兑业务方面，工行为客户提供了多种选择，每种资金的汇划都有其自身的特点，出国留学人员可根据自己的情况选择适合自己的汇兑业务品种。

对于出国留学的人来说，大部分的资金需要借助银行转到国外去，但是面对“电汇”、“票汇”、“旅行支票”、“国际信用卡”等多种渠道，哪一种方式最好呢？

1.电汇：适合大额汇款或急用。电汇这种方式比较快捷，两天可以到账，但手续费相对较高，而且前提是：收款者必须事先在国外已经开立账户。电汇的费用分两部分，一部分与电汇的金额有关，即10%的手续费；另一部分与汇款的金额没关系，而是与笔数有关，即汇划一笔便收取一次电报费，不论汇划资金多少，固定收取150元/次。电汇手续费有最高限额，最高收取250元，所以每次汇的钱越多越划算，因此建议汇划资金量大的或急于用款的客户采用电汇方式。

2.票汇：钱跟人走，丢票可报失。票汇是钱跟人走的一种汇款方式，汇票可随身携带到国外，丢失后可以马上凭票号电话报失，而且手续费也便宜，但缺点就是资金到账太慢。其流程是：汇票跟持票人到达国外后，首先要找到国外的银行进行托收，而托收后还要几个工作日钱才能到账，因此时间充裕的人可以选择这种方式。

费用方面，票汇只要交10%的手续费，最高收取200元。票汇以银行即期汇票作为结算工具，其寄送方向与资金流动方向相同，故也是顺汇的一种。票汇与电汇的不同在于票汇的传送不通过银行，汇入行须通知收款人，然后由收款人持票登门取款。汇票具有限制转让和流通的特点，但经收款人背书，可以转让流通。

3.旅行支票：面额小手续费高。目前旅行支票运用较为广泛，它的功能与国内的个人支票类似，只是购买上是用外币进行。它的特点就是面额较小，一张支票可以小到20元、30元，购买旅行支票时，一般银行会在面额上帮助进行搭配，以方便使用。在使用之前，持票者先要在支票上签上自己的名字，用的时候，再签一次名字，如果两个名字的写法完全一致，此次支付行为就有效。另外，旅行支票也可以兑换成现金。

旅行支票的缺点就是手续费较高，在国内银行购买的时候，要交1%的手续费，没有上下限额进行控制。一次性购买面额等值1万美元（含）以下的，应出示申请人身份证原件、护照、签证；一次性购买等值1万美元—5万美元（含）的，除上述材料外还

需提供证明真实性用途的相关材料，对留学生而言即要求提供录取通知书、收费凭证等；一次性购买等值5万美元以上的，需持上述证明材料向所在地外汇局申请核准。

当然除上述汇兑方式外，工商银行推出的“速汇金”业务也可以使资金在第一时间汇往指定账户中。

百宝箱之留学贷款

留学贷款主要分两类，一是人民币贷款，二是外汇贷款。目前国内已有多家银行推出留学贷款，部分银行没有冠名为留学贷款，但实际可以通过抵（质）押的方式变换进行处理，用以满足留学之用。这类贷款绝大多数都为留学人民币贷款，而外汇留学贷款的基本原则是：贷外汇还外汇；必须提供有效的担保，银行存单、债券、房产等都可以作为抵押物。

百宝箱之境内代理海外开户见证

一般留学生到国外后开立当地银行账户可能需要10个工作日，因此等人到了国外再开设账户，会出现两种结果，一是要实现按时提取外汇资金，就需要提前出国；二是按时出国，其提取外汇资金就不得不延迟，因此这种方式很不方便。于是“境内代理海外开户见证业务”应运而生，目前国内银行都推出了预约开立境外银行账户的服务，在国内就可以把开立国外银行账户的手续办好。预约开立账户能够有效节省时间，留学生不需要携带大量现金出国，直接可把生活费、学费等存到账户上，还能避免学生因语言或文化差异导致的各种不便。（文：罗勇 中国工商银行股份有限公司贵州铜仁分行）^⑧



图/Getty Images

FINANCIAL MANAGEMENT IN THE BARRACKS

理财进军营 ——献给最可爱的人一份节日礼物



策划编辑_钟亚超 责任编辑_左淑

无论是保家卫国还是抢险救灾，军人总是冲在第一线，成为“最可爱的人”。近年来，在军人职业自豪感和使命感不断增强的同时，军人的生活水平也有了很大的改善，国家不断加大现役军人的工资改革力度，职业军人工资薪酬大幅上涨。总政干部部在2010年10月至2011年3月进行了军队干部及其家庭基本情况抽样调查，结果显示：截至2010年底，我军干部人均月收入为5373.14元，干部家庭人均月收入为2637.62元，分别是“十五”末期的2.61倍和2.41倍，均创新中国成立以来最高水平。

薪酬虽然提升了，但职业军人受职业特点、驻地环境等诸多因素的影响，理财信息相对闭塞，理财观念相比其他职业人员滞后，对现有的金融理财工具了解比较单一，资产组合和投资收益偏低。作为社会的一份子，军人也离不开世俗的柴米油盐酱醋茶的困惑，职业军人怎样科学理财，使自己的“大后方”更有保障？在“八一”建军节来临之际，让我们一起关注军人理财。

TO HELP THE MILITARY SOLVE FINANCIAL PROBLEMS

理财让军人后顾之忧

文_李保华 [中国工商银行股份有限公司甘肃白银分行理财经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏



■近期我国解放军干部及家庭生活基本情况。

军人家庭收入稳定,各项福利待遇比较优厚,但在投资理财方面,军人家庭的理财观念却较弱,在通胀较为突出的环境下,军人家庭作为一个特殊群体,更需要根据自身的实际情况科学制定理财规划,考虑到职业军人的实际情况,建议职业军人家庭在理财上采用稳健的投资理财思路,实现家庭的多重理财目标。

保险:免除军人的后顾之忧

在家庭理财产品中,保险的作用日渐突出,已经成为规避家庭财务风险的基石。近年来,国家陆续提高军人的福利待遇,军人享受着部队提供的各方面生活补助,以及养老保险、公费医疗等待遇。国家在1998年和2000年先后出台了军人伤亡保险制度和军人退役医疗保险制度,进

一步完善了军人的保险制度,解除他们的后顾之忧。

尽管如此,军人的保险保障也不是十全十美的。同时,大部分军人都会面临转业的问题,这就意味着军人保险会转入社会保险,军人将面临重新择业,所以,转业军人面对的生存压力比普通人大。军人们充分认识到军人保险制度优势的同时,也应该通过自身购买商业保险来弥补它的不足,未雨绸缪,为自己安排一个有保障的将来。

军人投保商业保险具有一定的局限性,商业寿险公司所承保的对象(个险)是不持枪械的文职类军人,而对于危险性极高的执行战斗任务的军人是不予承保的,但他们却是最需要保障的人。

基于此,军人应根据自身的情况,按意外险、重疾险、养老保险等顺序购买,但每月保险支出不应超过收入的15%。投保顺序为意外险、重疾险和养老保险:

1.意外险：1998年国家出台了军人伤亡保险制度，给军人配备了意外伤残保险。军官和士官需要个人按月缴纳一定的保险费，军人伤亡分为9个等级，其中，死亡分烈士和因公牺牲两个等级，伤残分7个等级，保额为5万元—8万元。

基于目前我国大多数现役军人是来自农村的青壮年，大多都是上有老下有小，中间还有兄弟姐妹的状况。考虑到军人工作的性质，一旦出现意外，5万元—8万元保额是远远不够的。军人在意外险方面应该加大至10万元—15万元的保额。

2.重疾险：军人退役医疗保险于2000年1月1日出台，主要是为了解决军人退出现役后与地方基本医疗保险制度接轨而设置的，保险对象为师职以下现役军官和全体士兵。军官和士官每人每月按工资收入的一定比例缴纳保险费，国家给予同等数额的补助，逐月计入个人账户。义务兵在退出现役时，给付一定数额的退役医疗保险金。

在医疗重疾险方面，军人应该在国家配备的基础上加5万元的重大疾病险的保额。尽管军人享受免费医疗，但大多数进口药品和营养保健品是不属于免费医疗范围之内的，若出现大病，则会在一定程度上增加医疗费支出。此外，大多数军人都会面临转业这一问题，转业后的医疗保障转入社会保障体系，不能再继续享受公费医疗。如有发生重大疾病，适当购买重疾险是非常必要的。

3.津贴型保险：津贴型保险实质上是在保险公司设立了一个专款专用的医疗保障基金，作为原有医疗保险保障的有效补充。

军人一旦发生意外或患病需要住院治疗时，该基金便可发挥作用，补充公费治疗之外的营养等方面的补给，与实际医疗费用无关，理赔时无须提供发票。军人可从中获得住院前后门诊给付、紧急医疗运送给付、每日住院给付、每日重病监护给付、重大疾病及重大手术给付等。

4.养老保险：根据我国政府有关规定，军人在军队服役期间无需缴纳养老保险费，在其转业、复员退伍后，也无需补缴在军队服役期间的养老保险费，而是从其到企业报到的当月起开始缴纳基本养老保险费。军人如果要自己买养老保险，应该及早规划，因为年纪越轻的人买养老保险就越合适，同时得到的回报也更多。

5.子女教育险：部队里对军人的子女保育教育提供一定的补助费，标准为每人每月10元。望子成龙的中国父母认识到，子女从出生到大学这二十几年中，教育费将会成为一个家庭总支出的相当大一部分，以常规储蓄的方式来积累这笔费用往往比想象中困难得多，所以，购买子女教育险，以现在的积蓄为子女的将来作为保障，是很好的选择。

6.分红型保险产品：这是兼有保障和收益分红的险种。投保人所交保费被分成两部分，一部分用于保险保障，另一部分用于储蓄投资。

该险种兼具保障和投资功能，2009年实施新修订的保险法后，保险金运用渠道进一步扩大，分红险长期投资可抵御通胀对财富的侵蚀。

从部队军官消费习惯分析来看，军人的吃穿住部队基本上能够解决，每个月的补助虽然不多，但开支比较少，大部分资金能够自由安排。军人们普遍希望自己的积蓄能够增值，但在部队能够研究投资的机会非常少，所以分红险、万能投资险等投资理财险种正好满足了军人的投资需求。

当然，军人在对自身保障进行有效完善的基础上，可以根据家庭经济条件和风险喜好对其他家庭成员进行商业保险的保障和完善。

投资：银行理财产品不可少

对于保守型的投资者来说，由于定期存款、凭证式国债这些相对无风险的保守型理财产品的收益无法战胜高企的消费者物价指数（CPI），所以对投资者的吸引力逐渐下降，但各家银行发售的固定收益类理财产品由于能兼顾风险与收益，预期收益一般高于同期储蓄存款利率。另外，一旦银行加息，银行理财产品的收益有望水涨船高。事实上，多次加息正在不断地促使银行提高其理财产品的收益率。据了解，2006年前，各家银行固定理财产品的预期年收益率基本在2.5%—3.0%之间。经过2006年4月、8月两次加息后，预期年收益率也跟着水涨船高，达到3%—3.5%。而如今，固定收益理财产品的预期年收益率已经普遍达到了4%以上。

工商银行目前在售的理财产品中，既有七天滚动型灵通快线人民币理财产品，又有灵活性、安全性较高的‘步步为赢’收益递增型灵活期限个人人民币理财产品，目前具体周期与预期收益为1天—29天，1.00%；30天—59天，2.80%；60天—89天，3.20%；90天—119天，3.50%；120天—149天，3.60%；150天—179天，3.80%；180天—269天，4.00%；270天—364天，4.20%；365天及以上，4.40%。甚至4天到几个月的超短期、短期理财产品，能满足对资金流动性、安全性有不同要求的投资者；还有收益率较高的中长期产品，如一款9个月的信贷类理财产品，年化收益率预期可以达到4.2%以上，一款投资期限369天的产品，预期收益达到4.8%甚至更高，在同业产品中处于一骑绝尘的领先地位，值得军人投资者选择和购买。

货币型基金

在强烈的加息预期下，投资者应该多关注收益可随利率浮动的产品。在这类产品中，首屈一指的就是货币市场基金，这类基金的配置重点可以是央票、同业存款利率等资产，能及时把握利率变化及通胀趋势，获取稳定收益，因此具备防范通胀的作用。

工行积存金理财产品

Link:

贵金属是适合军人投资理财的产品之一，而积存金作为工行推出的全国首款以“日均价格灵活定投”的低风险黄金投资理财产品，真正实现了以日均价进行黄金积存，从而更有效地为客户平摊投资成本，最大限度地规避金价波动的投资风险，成为特别适合军人的理财产品。积存金具有以下四个方面的特点：

稳步增金

工行每日为您以优选的价格购入黄金，助您平摊成本，分散风险。

积少成金

每月最低只需200元，即可以小资金，参与黄金大投资。

多样选金

可兑换工行丰富的贵金属实物品种，也可兑换成现金。

赚取真金

点滴积累，持续参与黄金投资，时间为您创造更多财富。

基金定投

基金定投让投资者不再为市场的涨跌所困扰，从而避免了选时的烦恼。有了基金定投，每隔一段固定时间，不论市场行情如何震荡波动，你都会定期买入固定金额的基金，远离择时之忧。

基金定投之所以具有战胜通胀的预期，一个很重要的原因就在于它充分利用了长期复利的原理。理财学上有个著名的“72”法则，即用72除以年收益率就可以得到本金翻倍的时间。例如，投资于能达到8%年回报率的投资工具，经过9年以后你的本金就会比原来增加一倍了。根据有关权威资料，1983年—2003年期间美国股票基金的年均收益率为10.3%，大大战胜了同期的年均通胀率。而从1990年12月—2006年12月，定投上证指数的年均收益率达到8.46%，也成功跑赢了通胀。

基金定投的优势表现在：第一，积少成多。投资者可能每隔一段时间都会有一些闲散资金，通过定期定额投资计划购买标的进行投资增值。第二，不必在乎进场时段，不必在意市场价格，无需为其短期波动而改变长期投资决策。第三，资金是分期投入的，投资的成本有高有低，长期平均下来比较低，能最大限度地分散投资风险。

债券型基金

2011年以来，债券型基金受到了投资者的重点关注，募集规模远超股票方向的产品。某研究中心最新研究报告指出，在当前的宏观环境下，未来大幅加息的可能性不大，而目前的债市收益率已经进入了可配置债基的范围，因此投资者可逐步增加债券型基金的配置比例。

但虽然都叫债券基金，但不同的债券基金之间也有分类和投资差别。例如，纯债型基金顾名思义是不投资股票的，更专注债券投资领域，收益更稳定，抵御风险的能力较优；打新股的债券基金只参与一

级市场的申购；还有一些债券基金既可参与一级市场，又可参与二级市场的投资，属于债券基金中风险较高的品种；短债基金则只投资短期的债券品种，流动性最好，但收益相对较低。由于债券型基金能够有效抵御CPI上涨，一直以来，都被投资专家公认为是良好的家庭资产配置金融投资工具。

保本基金

据Wind资讯最新数据显示，自2003年国内首只保本基金成立至2009年的几年时间里，已有6只保本型基金结束了首个保本周期的运作。其中，保本期为3年的5只基金在保本期内的平均年化收益率为21.26%，远超3年期定期存利率，大幅跑赢CPI。从运行情况看，保本基金总体呈现出低风险的特征，遇牛市可有机会分享股市收益，遇熊市可安心保本，保本基金作为一种重要的固定收益类基金产品有其独特的收益和风险优势。对于认购新基金的投资者，该类型基金有可靠的补偿，不但风险降到最低，且能获取不定的超额收益，对于保守的投资者颇具吸引力。

虽然保本基金是一种较为稳健的理财方式，但投资时也要仔细甄别，选择综合投研实力强、选股能力强的基金公司旗下产品。因为在保本基础上，这类基金可能为投资者带来更高的额外收益。此外，投资者选购保本产品时还要注意，目前市场上的保本基金的保本范围并不一致。有些是对认购净金额实行保本，有些除了认购净金额外，还对认购费用实行保本。最后，保本基金并不是随时都能保本，它只对募集期内认购，并且持有到期的基金资产提供保本承诺。如果投资者中途赎回基金，投资本金是享受不到保本的，所以投资者要对资金使用的期限提前进行考量。^④

PROFESSIONAL SOLDIERS FINANCIAL PLANS

职业军人理财计划书

文_刘卓杰 [中国工商银行股份有限公司广东分行营业部财富管理中心理财经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏



凡事“预则立，不预则废”，军人家庭应从实际出发，在理财方面注重一个“稳”字，在资产和负债、风险和收益之间寻求平衡点，合理配置资产。

图/东方IC

虽然军人这个职业比较特殊，但是军人的家庭和普通家庭一样需要面对健康、养老、子女教育等问题，而且多数军人照顾家人的时间非常少，更需要根据自身的实际情况科学制定理财规划。凡事“预则立，不预则废”，以军人家庭的实际为出发点，军人理财应该注重一个“稳”字，适当控制整体财务风险，在资产和负债之间、风险和收益之间寻求平衡点，合理配置资产与投资组合，以分散风险，提高家庭资金流动性，增强应急能力。

基本情况

王先生，35岁，营级军官，月薪5000元。

王太太，35岁，公司职员，月薪4000元。

儿子，7岁，目前正在读小学一年级。

拥有130平方米的商品房（单位集资建房，后卖给个人）一套，目前估价65万元。

拥有店面一间，现价40万元，月租金2500元。

民间借贷25万元（借给亲戚）。

理财目标

1. 制定合理的财务规划。
2. 根据目前的财务状况，规划转业事宜。
3. 孩子的教育规划。

Link:

工行军队客户个人金融服务优惠

针对军人理财，工行有一整套安全、可靠的体系服务于广大官兵，在这里我们遴选几项比较有特色的服务，更多的内容请咨询工行的服务热线，或者到工行网点咨询。

• 银行理财产品

优惠：工行在“八一”建军节期间面向军人和军人家属推出专属理财产品，产品收益高于市场同期水平，客户可凭有关证件在工行网点购买。

现金管理工具：“灵通快线”系列产品、“步步为赢”系列产品具有本金安全、流动性强、预期收益高的特点，能有效提高闲置资金利用效率和收益水平。

“灵通快线”产品投资期限有无固定期限、7天、14天、28天等多种选择；“步步为赢”产品为无固定期限产品，收益率随投资期限递增。

固定收益产品：固定收益产品主要投资于符合监管机构要求的信托计划及其他资产或资产组合、银行间债券市场发行的各类债券、货币市场基金、债券基金、存款以及其他货币资金市场投资工具，具有以下特点：安全性佳，担心少；收益率好，增值高；期限丰富，选择多；网银可买，操作易。

• 军人保障卡

优惠：工行为军人保障卡免费开通余额变动提醒。

军人保障卡是工行与中国人民解放军总后勤部联合发行的具备军队后勤供应保障和银行金融服务功能的复合借记卡。此卡将后勤供应保障、银行金融功能合二为一，可办理异地存款、异地取现、本行异地汇款，异地换防不换卡，一卡在手，全国通用；异地、跨行代发工资均可享受多项服务优惠，省钱更贴心；免收年费、开换补卡手续费、小额账户管理费；在其他发卡银行的ATM机上取现免收手续费等优惠。

• 自动转账

优惠：免除军人到网点办理汇款的麻烦。

工行会每月按约定的日期或金额将您账户中的资金划转至您指定的账户，方便每月需寄钱回家的军人。办理该业务需持本人有效身份证件和军人保障卡到工行营业网点签订协议。

家庭财务状况分析

1. 提升理财意识

王先生的家庭理财方式比较单一，主要以出租和民间借贷的方式为主。理财的关键是合理计划使用资金，使有限的资金发挥最大的效用。所以，王先生应不断提高理财意识，多配置一些投资种类。

(1) 学会节流。家庭的收入是有限的，适当节约是理财的第一步。

(2) 做好开源。有了余钱，就要合理运用，使其保值增值，使其产生较大的收益。

(3) 善于计划。理财的目的不在于要赚很多很多钱，而是在于使将来的生活有保障或生活得更好，善于计划自己的未来需求对于理财很重要。

(4) 合理安排资金结构，在现实消费和未来的收益之间寻求平衡点，这部分工作可以委托专业人士设计，以作参考。

(5) 根据自己的需求和风险承受能力考虑收益率。高收益的理财方案不一定是好方案，适合自己的方案才是好方案，因为收益率越高，风险就越大。适合自己的方案是能达到预期目的、风险最小的方案，不要盲目选择收益率最高的方案。

2. 提升家庭资产安全性

目前，国内银行一般都有个人投资经营和小企业贷款品种，但对贷款人的抵（质）押物、投资经营项目以及还款能力等有严格的审查评估流程，如果无法通过金融机构渠道获得融资，则很可能是因为经营项目风险较高或缺乏相应的还款能力担保。因此，王先生借给亲戚做个人投资经营的25万元属于高风险投资，不仅收益没有保障，而且一旦出现意外，连本金也很可能会受到损失。因此，建议王先生25万元的放贷到期后回收。回收款项可用于投资基金等金融产品，以此降低高风险资产占比。



刘卓杰, 中国工商银行股份有限公司广东分行营业部财富管理中心理财经理, 拥有AFP理财师资质。

3.提高保障额度

作为一名任职已满3年的营级干部,王先生在40岁之前将面临职业生涯的一个重大转折。因为只有晋级副师级以上的职位才有在部队退休安度晚年的可能,而中间还要跨越副团、正团等职位。而且,40岁是营职服役的最高年限,假如在40岁之前还没晋级副团级的职位,则意味着随时有转业的可能。

按照相关规定,若王先生在40岁之前退役,有三种选择:第一种是转业,参加转业干部内部公务员考试或由国家包分配到地方单位就业,部队一次性发放住房公积金和转业安家费11万元—12万元。第二种是自主择业,军龄有20年的营职干部,可选择自主择业,不需要国家安置。国家按照其现有工资的80%发放工资直至终身,部队一次性发放补贴、住房公积金13万元—14万元;而第三种选择则是复员,由军人的身份转变为普通老百姓,国家一次性给予补贴30多万元。

王先生即将面临的转业问题给家庭增添了更多的不确定性,作为一家之主,提高保障额度是很有必要的。建议王先生补充一定的意外保险,可以以附加险的方式购买,也可以单独购买,保费一般较为低廉。另外,还需补充一些养老年金类险种作为家庭保障和投资组合的有益补充。

4.应急金规划

应急资金一般为预留月支出的3倍—6倍,建议王先生预留5000元—10000元的现金或活期存款作为日常的应急开支,留存的流动性资产要在今后逐步提高。当然,应急资金除了活期存款,也可以用来购买货币型基金。一般情况下,货

币型基金1000元的低起点、无申购赎回费、T+1日即可赎回到账的特点也能满足应急资金的需求。另外,王先生夫妇可各办一张工行信用卡,用其信用额度作为应急金,补充和调节临时资金的短缺。

5.子女教育金规划

在王先生计划儿子将来的留学国家中,英国费用最高,其次是澳大利亚,而加拿大留学费用相对低一些。在选择留学国家时,首先要考虑家庭的经济收入状况,量力而行。与昂贵的出国留学费用相比,王先生家庭净资产并不算高,因此建议选择加拿大等费用相对较低的国家留学。

英、澳、加三国本科留学费用测算(单位:人民币万元)

国家	预计孩子出国留学费用/年	四年合计费用
英国	35	140
澳大利亚	21	84
加拿大	15	60

Link:

工行面向个体工商户推出个人小额贷款业务

2011年以来,中国工商银行在进一步加大对中小企业信贷支持力度的同时,大力创新面向广大个体工商户群体的金融产品,着力提高服务水平。近期,工商银行专门针对个体工商户的融资需求试点推出了个人小额贷款业务,为个体工商户正常经营过程中的短期资金周转需求提供小额人民币贷款支持,受到广泛欢迎。截至目前,工商银行向个体工商户发放的个人小额贷款余额已超过26亿元。

现阶段工行个人小额贷款业务主要面向具有一定规模和发展潜力的产业集群中的个体工商户,如在小商品批发市场、建材及钢材批发市场、蔬菜水果批发市场、物流园区、文化创意产业基地、商业街等有固定营业场所、经营持续、收入稳定的经营商户。考虑到个体工商户普遍缺乏抵(质)押资产的实际情况,工行个人小额贷款采取信用或保证担保的方式,无需抵(质)押。担保方式可采用自然人担保、经营商户联保或担保公司担保等形式。同时,根据个体工商户经营活动和资金周转的特点,个人小额贷款的期限一般为6个月以内,最长不超过1年,单户贷款金额最高为50万元。此外,客户还可以根据自身资金情况灵活选择还款方式,既可以选择按月等额本息还款法、按月等额本金还款法、按周还本付息还款法、按月付息到期一次性还本还款法,还可选择更加灵活的“随心还”还款法。

目前,王先生为儿子准备的教育金只有孩子出生时购买的教育险,但由于教育险保额较低,孩子大学四年预计能领取的教育金不超过5万元。因此,即使选择去费用相对较低的加拿大留学,费用缺口也有55万元。而且,目前大多数国家在办理留学签证时,就要求提供能保障完成留学所需费用的保证金证明。因此55万元的缺口需要在儿子18岁时,即12年后准备好。

在教育金准备上,建议将每月收入节余,加上年度性奖金收入使用定期定额方式购买基金,每月购买2500元,按照长期基金年平均收益率8%测算,孩子读完高中后,大约可得60万元留学储备金。当然,每月2500元的定期定额扣款将给日常生活带来一定的压力,必须在家庭支出上适当节流。如担心基金投资过于受市场行情影响,回报难以保障,也可选择期缴型保险,但回报率较低,期缴金额需要提高,供款压力将更大。

风险提示:

金融理财师的职责是准确评估客户的财务需求,并在此基础上提供高质量的财务建议和长期的定期检查服务。客户如果有任何疑问,欢迎随时向金融理财师咨询。

- 1.流动性风险:急需变现时可能的损失。
- 2.市场风险:市场价格可能不涨反跌。
- 3.信用风险:个别标的的特殊风险。
- 4.过去的绩效并不能代表未来趋势。Ⓢ

ESSENTIAL FINANCIAL PLAN FOR A HAPPY LIFE

幸福人生必备理财计划书

文_谢克霖 [中国工商银行股份有限公司广东佛山分行财富管理中心理财经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_左淑



正确的理财方法是确保家庭生活长期稳定的重要途径，
也是让家庭有限资金保值或增值的必要手段。

什么是美好生活？不同年代的人有着不一样的理解。跨入21世纪，国民经济实现了又快又好增长，人们的生活也“芝麻开门节节高”，妻子、孩子、房子、车子、票子“五子登科”成为新一代幸福家庭生活的标志。伴随着物质生活日益的丰富，人们向往拥有高品质的生活、轻松自由的工作、个性化的生活空间。面对消费支出、子女教育、赡养老人、退休养老等问题，理财师的魔法能让财富实现效用最大化，帮助您尽早实现“财富自由、决策自主、生活自在”的美好愿景。

CUSTOMIZATION

基本情况介绍

家庭成员表

家庭成员	年龄 (岁)	说明
李先生	31	电力公司中层管理人员, 收入稳定, 有社保。
李太太	28	电信行业职员, 收入稳定, 有社保。
儿子	1	身体健康。
长辈	四位老人均已退休, 有社保, 健康状况良好。	

资产负债表

资产	金额 (万元)	比重 (%)		金额 (元)	比重 (%)
流动性资产	10	4.36	自用资产	1094	7.65
活期	10	4.36	房产	80	34.84
投资性资产	110.2	48	汽车	29.4	12.80
债券基金	10	4.36	总资产	229.6	100.00
股票基金	15	6.53	流动负债	—	0
股票	30	13.07	投资负债	10	4.36
房地产投资	22	9.58	商铺贷款	10	4.36
企业年金	7	3.05	自用负债	80	34.84
保险现金价值	5	2.18	自用房贷款	60	26.13
住房公积金	8	3.48	汽车贷款	20	8.71
个人养老金账户	11	4.79	总负债	90	39.20
医疗保险金账户	2.2	0.96	净资产	139.6	60.80

注: 李先生一家去年股票亏损3万元, 活期年收益率0.36%, 股票型基金年收益率15%, 债券型基金年化收益5%。