

你不理财 财不理你

WWW.MONEYWEEKLY.COM.CN

# 理财周刊

2020年2月3日 · 2020第2期 · 总第941期

邮发代号 4-866

Cover Story

## 定制人生

定制化时代徐徐开幕，已经有无数的新技术、新模式和定制工作者在探索和创造可能性。未来的产品和服务都将无缝地适应我们的需求，任何个性化的愿望都可以被实现。



氩涵教育创始人 江南

薇驰企划创始人 茅晓薇

摩邦珠宝创始人 葛思齐

私人健身教练 蒋文斌

长租公寓市场究竟该如何发展  
金岩石：科技牛市中如何一步一桶金  
股神巴菲特为何会成为“输家”  
理财要知道收益来自哪里

ISSN 1009-9832



人民币20元 港币20元



# 比AI写稿更厉害 海量文章等你撩

《理财周刊》内容数据库，为第三方机构提供大量安全可靠不涉及版权的金融行业文章内容。

证券基金业

房地产

银行业

保险业

海外旅游

集藏爱好

名家专栏

综合理财

9000万字

4.5万篇

《理财周刊》数据库

财不理财 财不理财  
理财周刊

扫码体验



详情咨询：陈老师13061701661

首席会员非凡体验官  
吴亦凡

我是爱奇艺  
VIP会员  
我骄傲



爱奇艺·VIP会员

# 个性化时代

每个人都有自己的个性,有自己的性格,有自己的思想、情绪、价值观、信念、行为与态度。个性是个体独有的,有别于其他人的特性,人的个性是相对稳定的,会在不同环境中显现出来,又会随环境的改变而改变。

曾几何时,追求个性解放和个性自由是要靠争取的。如今,尊重个性自由、追求个性发展,已经成为时代的主旋律。过去,人们消费时注重的是产品的内在质量和价格,注重的是物质产品形式的多样化;如今,人们不仅只满足于生存的生理需求,更需要满足发展和享受美好生活的需要,特别需要一种自发的心理满足感的需求。

我们这个时代已经是一个个性化的时代,什么都追求个性。穿衣服怕撞衫,化妆整容怕撞脸,买东西不希望与别人的一模一样,同款商品最好只有少数人用,享受服务也要与众不同。

在人人追求个性化的时代,提供个性化的服务就大有市场。根据用户的设定,依据各种渠道对资源进行收集、整理和分类,向用户提供相关信息、产品和服务,满足用户个性化的需求,这就是个性化服务。个性化服务打破了传统的被动服务模式,能够充分利用各种资源优势,优化产业链,主动开展以满足用户个性化需求为目的的全方位服务。

科技的飞速发展,新技术的普遍采用,已经使得为用户提供个性化的产品和服务成为可能。同时,个性化服务也减少了各中间环节和其他费用,缩短了供求双方之间的距离,强化了产品和服务提供者与用户之间的沟通。

随着消费升级时代的来临,个性化、多样化、定制化的产品和服务必将成为一种趋势,也必将得以蓬勃发展。未来的产品和服务都将无缝地适应我们的需求,任何个性化的愿望都可以被实现,提供定制化产品和服务也将会有更加美好的未来。

戴庆民



随心订阅“邮”享生活



主管主办: 上海世纪出版股份有限公司  
出版单位: 上海《理财周刊》社

### 《理财周刊》理事会

理事长: 王 岚  
副理事长: 唐 勇 陈 跃 范祖德  
理 事: 何元龙 周 虎 周克承 徐喆人

社 长: 周 虎

总 编 辑: 汪 标

副总编辑: 戴庆民 黄罗维

副 社 长: 沈传信

总编助理: 陈 列 张 瑾

金融研究中心主任: 刘 畅 副主任: 陈 悦

证券研究中心主任: 张学庆 副主任: 冯庆汇

不动产研究中心主任: 黄罗维(兼)

新媒体事业中心主任: 陈 列(兼)

学术顾问: 金岩石

本期执行主编: 戴庆民

美术总监: 家 恺

新闻热线: 021-64517388

运营发行: 上海《理财周刊》传媒有限公司

发行范围: 全国发行

发行总监: 王 翔

发行部电话: 021-64942788

(凡遇本刊印刷装订有质量问题的杂志,可与本刊发行部联系调换)

营销中心总监: 陈李华

营销中心副总监: 张 炯

营销中心电话: 021-64943188

华北地区广告总代理: 010-63182808、63026905、13910568318

港澳台地区市场推广: 香港中国商务中心有限公司  
00852-28335208

上市公司信息部: 010-83112336

信息部运营: 北京泰诚盈通企业管理有限公司

上海印刷点: 上海盛通时代印刷有限公司

社 址: 上海市钦州南路71号5楼(邮编:200235)

网 址: www.moneyweekly.com.cn www.ewen.cc

编辑部电子信箱: editor@moneyweekly.com.cn

发行部电子信箱: cir@moneyweekly.com.cn

国内统一刊号: CN31-1849/F

国际统一刊号: ISSN 1009-9832

邮发代号: 4-866 广告经营许可证:3101044000224

零 售 价: 20.00元 港澳地区零售价:20.00港元

本刊已许可中国知网以数字化方式复制、汇编、发行、信息网络传播本刊全文。支付的稿酬已含著作权使用费,所有署名作者向本刊提交文章发表之行为视为同意上述声明。如作者不同意网络传播,请在投稿时声明,本刊将作适当处理。

本刊所刊载全部内容版权为本刊所有,未经同意不得作任何形式转载或复制  
本刊常年法律顾问:上海市锦天城律师事务所 王学杰律师



# 一次来电秀 就是一次精准营销！

## 来电秀介绍

企业电话拨打被叫手机，被叫手机在振铃并呈现来电号码的过程中，由系统通过推送企业用户预先设定的“名片信息”至被叫手机屏幕上。以此提升主被叫用户在正式接听电话进行沟通前的讯息交互，为双方的沟通创造和谐的环境氛围。

\*手机截图为上海技筹科技网络有限公司外呼接听示意图

## 适用领域



金融机构



教育培训



政府机构



呼叫中心



医疗服务



生活服务业



房地产行业

## 合作联系

陈先生 手机&微信：13818329960



## ▶ 12 封面文章 Cover Story

# 定制人生

定制化时代徐徐开幕,已经有无数的新技术、新模式和定制工作者在探索和创造可能性。未来的产品和服务都将无缝地适应我们的需求,任何个性化的愿望都可以被实现。

- 16 葛恩齐 | 在定制珠宝中传递财富和情感
- 18 江南 | 用定制教学去认识每一个学生
- 20 茅晓薇 | 做最“懂你”的定制婚礼
- 22 蒋文斌 | 用健身改变自己帮助别人

## 6 金石良言·金岩石

### 科技牛市中如何一步一桶金

每一轮牛市背后的推手都是制度性变革,从本轮牛市的领跑产业和过去1年股市中赚钱最多的受益群体看,本轮牛市最具特色的定义应该是“科技牛”。牛市中,只要不踩雷,一步一桶金!

## 7 海外视角·李光一

### 股神巴菲特为何会成为“输家”

巴菲特的伯克希尔哈撒韦公司A类股票在2019年上涨幅度为11%,而同期标普500指数涨幅为28%,股神输给了指数。这也再次证明了战胜指数是多么困难。

## 8 财事焦点 Money Focus

### 长租公寓市场究竟该如何发展

2019年以来,长租公寓遭遇寒冬,行业普遍经营困难,爆仓的公寓品牌更是一个接着一个。长租公寓市场到底症结何在?



## 证券 Stocks

- 36 基金观察 | 半导体主题基金持续火爆
- 37 热门话题 | 特斯拉提升行业景气度

## 聪明消费 Smart Spending

### 鼠年生肖限定包袋,你买了吗

对于想要在新年添置“新装备”的时尚一族来说,为自己选择一款心仪的“鼠年限定”包袋,绝对称得上是一种提升整体时髦感与亲和力的好方式。

44



## 不动产投资 Real Estate

### 部分城市购房窗口期或打开

随着户籍制度改革深化,未来新一轮人才新政有望密集出台,这对楼市会形成利好。对于部分城市居民来说,如果有置业计划,可以适当提前实施,不必观望等待。

50



## 家庭理财 Family Finance

- 24 标叔聊理财 | 理财要知道收益来自哪里
- 25 财富传承 | 转型升级助家族企业传承
- 26 个人银行 | 大额存单告别“靠档计息”影响几何
- 28 卡通世界 | 高端卡可与家人共享健康权益
- 30 险途护航 | “百万医疗险”还能买吗
- 32 度身定做 | 私营业主如何规划养老

## 金融科技 Fintech

### 42 上海交通大学谷来丰: 金融科技助推数字化转型

从互联网金融兴起到金融科技崛起,从消费互联网跑马圈地到产业互联网精耕细作,从弱监管时代“野蛮生长”到强监管时代“有序发展”,金融科技日益成熟,助推金融、产业和监管数字化。

## 不动产投资 Real Estate

### 52 一线城市地价整体平稳

2019年,一线城市基本实现“稳地价”调控目标,住宅用地价格涨幅整体控制在个位数,这使得在接下来的一年半时间内,房价不存在因地价过高而产生的上涨压力。

## 集藏 Collections

### 54 艺术品投资 | 2019拍卖场的那些趣闻轶事

2019年已经过去了,盘点一下2019年拍卖市场那些好玩好笑的趣事,既是一种总结,也从中可以看到市场的方向。

### 56 邮币卡 | 邮市复苏箭在弦上

### 57 艺术品投资 | 鼠年新春添鼠运 收藏淘金选择多

### 58 2019年总目录索引

# 科技牛市中如何一步一桶金



**金岩石**  
Rock Jin  
著名经济学家

**每一轮牛市背后的推手都是制度性变革,从本轮牛市的领跑产业和过去1年股市中赚钱最多的受益群体看,本轮牛市最具特色的定义应该是“科技牛”。牛市中,只要不踩雷,一步一桶金!**

牛市的基本共识已形成,除了一些自以为是的“技术派”还偶有看跌之外,多数投资人已经是满满的牛市心态了。如本人在2018年底所言,2020~2021年,新一轮牛市或将改变中国经济的发展模式。

每一轮牛市背后的推手都是制度性变革,从境外机构投资人入市到上海科创板的诞生,我们可以把本轮牛市再次定义为“改革牛”。从QFII政策的取消到北向资金在A股市场流通市值的占比,我们可以把本轮牛市称之为“开放牛”。改革开放是过去40年中国经济发展的永恒动力,但从本轮牛市的领跑产业和过去1年股市中赚钱最多的受益群体看,本轮牛市最具特色的定义应该是“科技牛”。大科技板块的崛起,表现在3个方面:一是总市值占比相对于周期股板块而言翻了一番;二是几大主题概念股票群“无中生有”,如华为概念、特斯拉概念、5G概念、区块链概念等等;三是A股市场的估值体系发生了颠覆性的变化,人们熟悉的评价标准面临挑战,80倍市盈率的股票涨停一片,8倍市盈率的股票跌跌不休。

一般来说,新兴股票市场的牛市有3个阶段:第一阶段是炒概念,股市热点纷繁,新概念此起彼伏;第二阶段是看业绩,细分行业的独角兽和龙头股脱颖而出,一路上涨不回头,回头就要快上车;第三阶段拼胆量,强者恒强,渐入疯狂,泡沫叠加,涨声一浪高过一浪。

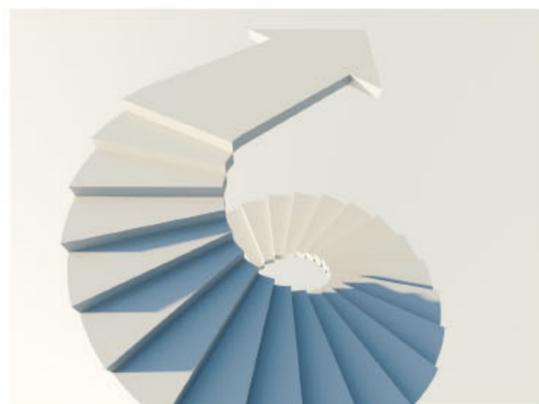
目前,A股正处于第二阶段,境外机构投资人长驱直入,新版《证券法》即将

付诸实施,主流投资群体的情绪状态是乐观理性,市场的核心关注第一是业绩,第二是业绩,第三还是业绩。重点关注指标为动态市盈率的增长(PEG)和北向资金的流向。

然而和以往历次牛市阶段一样,股市风云际会,一边涨声隆隆,一边雷声滚滚。有些上市公司财务造假,业绩爆雷。牛市中,只要不踩雷,一步一桶金!

核准制审查的核心是财务报表,股票发行人和市场监管者之间就是一个“猫鼠游戏”,或者说,是正义与邪恶的博弈。绝大多数财务造假者可能未必是坏人,一旦企业发生问题,希望通过上市融资圈钱过关的时候,财务造假的“技术”就可能高于监管者的智慧,如俗话说:道高一尺魔高一丈。

原《证券法》的罚则约定中,证券欺诈等相关处罚的最高金额只有60万元。而新修订的《证券法》则对证券欺诈的行为最高可处2000万元的罚款,相信这对财务造假者会起到有效的震慑作用,为正向我们走来的健康牛市保驾护航。□



图/microfotos

# 股神巴菲特为何会成为“输家”



李光一

Li Guangyi

本刊专栏作家、资深财经评论员

**巴菲特的伯克希尔哈撒韦公司A类股票在2019年上涨幅度为11%，而同期标普500指数涨幅为28%，股神输给了指数。这也再次证明了战胜指数是多么困难。**

2019年全球股市和美国股市，是2008年金融海啸后表现最佳的年份，冠以“大牛市”并不过分。就在这10年难得的好年份中，股神巴菲特却实实在在地做了一回输家。

据新浪美股频道称，巴菲特的伯克希尔哈撒韦公司A类股票在2019年上涨幅度为11%，而同期标普500指数涨幅为28%，股神输给了指数。相关报道对股神成为“输家”作了简略的分析，主要是股神握有大把现金，无法进行“价值发现”的大收购。

目前巴菲特拥有现金1280亿美元（约近9000亿元人民币），以美国利率接近历史低位的当下，几乎没有什么利息可获取。巴菲特用自己真金白银的实绩再次告诉投资人，股市之中只有输家和赢家，压根儿就没有什么专家。

美国股市是如此，全球其他股市也是如此。2019年中国A股的上证综指、深成指、沪深300和创业板等四大指数，胜过标普500指数，更胜过巴菲特的伯克希尔哈撒韦，但是参与者未必均是赢家。

有数据统计称，多数散户没有跑赢指数。即使是数千家公募基金，有上涨100%以上的，大大跑赢相关指数的，但相当多的公募基金并没有跑赢相关指数。这也再次证明了战胜指数是多么困难，与其呕心沥血、冥思苦想，一味去追求努力，不如轻轻松松拥抱指数，做一个指数（或指数ETF）的投资人。

战胜指数，一直是股神巴菲特的过人之处，也是被冠之股神的根本所在。

同样据新浪美股频道称，2009年以来对标普500指数回报率贡献最大的10家公司，除了2家市值超万亿美元的苹果（AAPL）和微软（MSFT）外，美国家具巨头家得宝（HD）、著名药企辉瑞（PFE）、金融巨头摩根大通（JPM）、石油巨头雪佛龙（CVX）与股神巴菲特的伯克希尔哈撒韦（BRK.A）等榜上有名。

这也说明一个投资人，一家投资机构，乃至一只基金，要胜过相关指数并不难，难的是年年都跑赢，几十年均跑赢。巴菲特用半个多世纪的投资实绩告诉投资人，他也只能做到多数年份跑赢指数，只能做一个常胜将军，绝对做不到年年都赢指数的“绝胜将军”。

股神有些年份还要完输指数。2019年对于巴菲特又是一个“走麦城”之年，但丝毫不影响他在投资界的地位和影响。

其实，以美国市场众多公募基金观察，每一年能跑赢相关指数的约占三分之一，持平的占三分之一，跑输的也有三分之一。如以历史纵向观察，能持续跑赢的，则是凤毛麟角。

因此，在海外成熟基金市场，财经媒体大多都不建议基金投资人买入年度冠军基金，最佳挑选方案是在前10名之中挑选。因为，公募最缺的就是常年赢家，不然就不会有股神巴菲特当下的地位了。自从ETF兴起以后，投资人就把不输给指数作为投资的终极目标，而不是力图战胜指数了。即便是股神，也做不到年年跑赢指数，那么普天之下，又有谁能做到呢？



图/摄图网

# 长租公寓市场究竟该如何发展

■ 文 / 本刊记者 刘畅

2019年以来,长租公寓遭遇寒冬,行业普遍经营困难,爆仓的公寓品牌更是一个接着一个。长租公寓市场到底症结何在?

## 一年内50家倒闭

几年前,长租公寓上演的“抢房源大战”不绝于耳。可是,从去年开始,不断有长租公寓品牌倒闭的消息传来。尤其是2019年下半年以来,有多家长租公寓机构接连陷入资金困局,形成一个明显的“倒闭潮”。

先是去年8月,总部位于南京的乐伽公寓发公告称:“近期因公司经营不善,无力履行合同。公司已尽最大努力通过多种途径积极自救,但均未见效。目前公司已停止经营,关闭所有业务,员工大量离职,没有经营收入,无法偿还客户欠款。”公告还称,“高进低出”的经营模式存在严重缺陷,已对长租公寓市场带来较大风险,加之公司内部管理制度缺失等诸多因素,造成公司业务全线关停的现状。

进入2019年10月,长租公寓更是上演三连爆:10月3日,河南悦如公寓发布公告,由于市场环境的变化(郑州租金连续3年下滑)、自身组织和经营能力不够强等种种原因,目前公司投入巨资装修配置的1600套分散式公寓面临巨大的经营和资金压力,故公司全体原股东已于2019年9月忍痛接受并购重组;10月14日,南京君创公寓发布公告,近期公司因市场的不稳定,空置房源较多,亏损较大,且部分租客迟迟不能结清尾款,导致公司不能正常运营,资金链断裂,无能力履行合同;10月28日,杭州“中择房产”公告称,因公司经营不善导致资金链断裂,后期可能会有部分房东的房租支付不了因而停止运营。

根据各大媒体报道粗略统计,最近一年,全国爆仓(资金链断裂或者大股东跑路)的公寓品牌在50家左右。其中,杭州有13家,占比超过20%,成为“重灾区”,包括乐伽公寓、中择房产、鼎家公寓、杭州安闲居、爱上租等。

## 二房东模式存潜在风险

目前,长租公寓的主要经营者几乎都不是产权拥有人,而是二房东,他们通过一次性签订多年协议获得大量房源,然后再统一装潢、经营这些房源。

传统意义上,二房东这种模式主要是利用市场信息不对称赚钱(低价揽房、高价出租)。然而,租赁市场早已经非常透明且充分竞争,这种模式难有市场前途。2002年左右上海市场出现的“房屋银行”就是这种业务方式,后来很快倒闭。

如今,在资本力量的推动下,“二房东”再次进入租赁市场,并且发展迅猛。他们主要靠两招:一是通过高价从个人手中囤积大量房源,垄断区域市场,希望获得较高的估值,这其实就是大家熟悉的“烧钱”模式;另一招就是所谓的“互联网思维”——“羊毛出在猪身上”,利用各种金融模式玩杠杆,甚至和P2P结合在一起。很明显,这两种套路都是短期投机者热衷的行为,风险极大。

先看第一种类型的爆雷案例:作为国内首个赴美上市的长租公寓品牌,青客公寓近日曝出“拖欠”房东租金的消息。据澎湃新闻报道,有房东反映,青客公寓以“亏损”及盘整“高进低出”房源为由,单方面要求房东下调房源租金价格,若房东不同意则暂停支付租金。据悉,造成房源“高进低出”的现象,主要是公司2015年、2016年扩张期间

传统意义上,二房东这种模式主要是利用市场信息不对称赚钱(低价揽房、高价出租)。然而,租赁市场早已经非常透明且充分竞争,这种模式难有市场前途。

以相对高的市场价格和房东大量签订房源租赁合同。然而,租赁市场的租金走势并不乐观,出现“高进低出”现象。1月7日,青客公寓上市后披露的2019财年第四季度财报显示,截至2019年9月30日,青客公寓净收入3.4亿元,同比增长13%,这部分收入包括了住房租赁收入、增值服务及其他净收入。其中住房租赁业务净收入为3亿元。营业亏损则显示为1.01亿元。

再看第二种类型的案例:去年12月18日,上海市公安局浦东分局发布“鑫聚财公司”案件侦办情况通报,该通报称,12月3日,警方对“鑫聚财公司”实际控制人孙某元等4名犯罪嫌疑人依法采取刑事拘留强制措施。“鑫聚财公司”是一家从事长租供应链金融的P2P公司,通过鑫聚财平台融资的钱投资去向为源涿国际公寓。据券商中国多方求证,上述孙某元正是上海涿润实业有限公司法人孙元元,也是上海长租公寓品牌源涿国际董事长。目前,源涿国际位于上海市某科技服务园的企业总部已人去楼空。根据源涿国际员工、部分房源的业主反馈的情况来看,公司从去年8月份开始陷入资金困境。



图摄影网

链接  
Link

## 看海外长租公寓如何经营



图/摄图网

美国最大的出租公寓运营商是EQR (Equity residential properties)，市值规模近230亿美元。

EQR的发展历程为国内长租公寓的发展方向提供了很好的借鉴，EQR经历了从快速扩张到精耕细作两个阶段。

第一阶段(1991年~2002年)，自1993年上市以来，EQR的规模迅速扩大。1993年上市时，EQR仅有69处物业、2.2万套公寓；此后的5年间，EQR共斥资106亿美元进行收购。

第二阶段(2002年至今)，精简业务，聚焦核心区域。这期间，公司一方面通过出售低价收购的公寓获取资产增值收益，另一方面，聚焦核心区域的优质物业，大大提升了公司的租金获取能力，而公司的盈利再用于继续收购核心区域的物业，形成良性循环。

EQR自己持有物业，长期租赁经营，对资金的需求量很大。在融资方面，EQR能够规模化扩张，其背后与美国发达的REITS(房地产信托投资基金)市场有密切关系。

### 泛滥的“租金贷”

在长租公寓频频使用的金融工具中，“租金贷”的曝光率非常高。所谓“租金贷”，简单说就是提供租房用途的贷款。建设银行曾率先推出了个人用途的“安居贷”，就是这种租金贷，主要基于借款人资信状况，采用“信用+保证”的形式，根据借款人的工作年限、收入、公积金缴存、央行征信等情况，可给予期限最长10年、额度最高100万元的贷款。此后，越来越多的银行以及非银行金融机构开始杀入这一市场。

上面所说的“租金贷”是正规银行的个贷业务，而在长租公寓爆雷的实际案例中，很多租客是在不明原因的情况下被动贷款的，放贷方多是与长租公寓经营者有密切关系的小贷公司。

例如2018年3月，“爱公寓”因为资金链断裂，停止向房东支付房租，不少租客遭到了业主的清退。然而就在被清退以后，租客才发现自己身上原来还背负着一笔高昂的租房贷款。即使是被清退之后，他们依旧还会时不时地受到所谓催收平台的骚扰。

其实，“租金贷”现象在房屋租赁行业早就已经成为了公开的秘密。长租公寓的发展需要企业拥有雄厚的资金实力，而在“租金贷”模式下，平台不需要自己有什么资金实力，只需要按月付给房东房租，就能提前拿到租客名义1~2年的房租贷款，既可以补充现金流，同时还能扩大市场规模。在这种模式下，实际上企业形成了自己的“资金池”，如果动了歪脑筋，那就很危险。

在爱公寓的“租金贷”东窗事发之后不久，蛋壳公寓、青客公寓、青柠公寓等市场占有率较高的长租公寓(二房东模式)也被爆出存在“租金贷”现象。这些平台本身无房，而为了抢房占据市场就拼命提高收房的价格，根本无视长久的经营压力，一旦出现现金流不足、融资不到位等情况，无力继续支付房东房租，就会走向资金链断绝的死胡同。

试想，如果成千上万的租户被赶出来，他们还会继续还贷吗？因此，放贷机构的风险也立刻放大。

另一方面，如果租房费用可以很容易地通过贷款获得，那么部分租房者就会不自觉倾向于选择超

## 未来自持物业或是主流

■文 / 本刊记者 刘畅

近几年,长租公寓在租赁市场发展很快,但是这种繁荣是虚假的繁荣。因为,经营长租公寓的主体一般来说应该是拥有物业产权的业主,例如房地产开发公司等。而现实情况却是,二房东成为长租公寓运营主体。

自持物业经营的长租公寓模式对先期投入的资金量需求巨大,而收益周期则长达数十年。因此,在目前新房销售(“赚快钱”)还不错的背景下,愿意持有物业并进行长期租赁(“赚慢钱”)的房地产企业并不多。

在这种情况下,疯狂追逐短期利益而无视道德、风险的社会资本催生出二房东模式,并引发一系列纠纷事件。所以,要规避风险,无论是租客还是房东,都要远离二房东模式的长租公寓。

此外,从另一个角度反思,政策方面要多鼓励持有型长租公寓的发展,而不是把长租公寓一棒子打死。

早在2016年6月,国务院印发《关于加快培育和发展住房租赁市场的若干意见》,明确培育和发展住房租赁市场,从顶层设计角度明确指出培育市场供应主体。2017年中央经济工作会议报告也明确提出,加快机构化、规模化租赁企业的发展。

与此同时,中国房地产市场经历了高速发展的“黄金时代”后,目前进入到“白银时代”,开发商的模式也必须有所改变。未来,继续快速滚动开发的地产模式未必是最好的模式。因此,自持物业的“长租公寓”一定是未来房地产企业转型的方向之一。

市场还普遍认为,如果只是开发商简单地拿地、开发、作为租赁物业经营,回笼资金的时间成本很高,实现收益将是一个难题。另一方面,保险公司等机构拥有巨量的资金,却难以找到长期稳健提供收益的项目。如果房产商与金融领域的“长钱”机构联手拓展长租公寓,就有可能找到长租公寓可持续的盈利模式。

出自身能力的消费行为,不排除其中一些人不具有偿还能力,将形成和美国“次贷”相类似的金融风险。

2018年8月,从“我爱我家”离职的胡景晖召开媒体沟通会,胡景晖对媒体表示:“长租公寓一旦倒闭,肯定比P2P还要惨。”胡景晖离职了,但是他的话仍应该引起行业从业者的重视。

### 监管政策趋严

随着长租公寓市场各种问题不断暴露,监管部门果断出手、整治市场。

二房东模式下,为了最大程度获利,长租公寓运营商往往会把一套房子改成多间租赁使用,俗称“N+1”。有北京当地媒体报道长租公寓公司“跃层公寓四居室变八居室”的事,结果北京市住建委检查后明确指出:长租公寓“N+1”改造系违规行为。

作为长租公寓倒闭的“重灾区”,杭州近期持续加强租赁市场监管。2019年10月12日,杭州市住保房管局开会全面部署新一轮杭州住房租赁中介机构乱象专项整治工作。11月26日,杭州市住保房管局联合市金融办、人行杭州中心支行制定发布《杭州市住房租赁资金监管办法(试行)》,包括适用范围、监管要求、账户变更、公示监督、风险防控金设立、风险防控金使用、风险防控金调整、资金缴交、风险警示、行政管理等十方面内容,防范住房租赁市场风险,保障租户及房东合法权益,促进住房租赁市场平稳健康发展。该办法明确要求,从事住房租赁业务的住房租赁企业,应在杭州市范围的银行设立唯一的租赁资金专用存款账户,并报市房产行政主管部门备案。住房租赁企业向房屋委托出租人支付的租金以及向房屋承租人收缴的租金、押金和利用“租金贷”获得的资金等租赁资金均应缴入专户管理。

从全国来看,为打击住房租赁中介机构乱象,住建部持续开展整治住房租赁中介机构乱象专项行动,对违法违规房地产开发企业和中介机构进行查处和曝光。

2019年12月13日,住房和城乡建设部、国家发展和改革委员会、公安部、国家市场监督管理总局、中国银行保险监督管理委员会、国家互联网信息办公室等六部委联合发布了《关于整顿规范住房租赁市场秩序的意见》。其中,第九条明确提出加强对“高进低出”(支付房屋权利人的租金高于收取承租人的租金)的监管;还要求控制房屋租赁行业“杠杆率”,租金贷收入占比不得超过30%。

此外,针对长租公寓装修污染问题,深圳拟出台《长租公寓装修污染控制技术标准》,提出了长租公寓的室内空气质量标准和材料性能要求,力图从包括设计、施工、验收等过程的长租公寓全生命周期出发,形成一套完善的装修污染控制技术标准。□

# COVER STORY

## 封面文章

- 16 葛恩齐 | 在定制珠宝中传递财富和情感
- 18 江 南 | 用定制教学去认识每一个学生
- 20 茅晓薇 | 做最“懂你”的定制婚礼
- 22 蒋文斌 | 用健身改变自己帮助别人





# 定制人生

■ 文 / 本刊记者 柯思婷

定制化时代徐徐开幕,已经有无数的新技术、新模式和定制工作者在探索和创造可能性。未来的产品和服务都将无缝地适应我们的需求,任何个性化的愿望都可以被实现。

春节期间,新版本微信的红包功能多了一个“红包封面”选项,用户输入序列号即可领取定制的红包封面。领取定制封面后,用户在发红包时可以选择使用通用默认红包封面,也可以选择使用定制红包封面。

目前定制红包封面业务还没有开放给个人用户,个人用户只可以领取使用,企业、政府、媒体和其他组织才可以申请定制封面,计费标准是10元/个,起订量100个。今年定制方还可以在红包封面下拉页面中展示5个图片、视频,具有更强的个性表达空间。新闻一出来,就有很多网友热切地询问如何定制红包。

人们连发一个线上红包都要标新立异,就像游戏玩家喜欢限定主题皮肤一样,在宣扬个性的时代,什么小细节都隐藏着定制的商机。

马云在隐退前说过:未来通电的商品都将智能化、联网数据化;不通电的商品都将个性化、定制化。随着新消费观和新技术的出现,定制化生产是一个趋势,需要企业和个人调整自己的策略,走在时代前头。

### 从被动接受到主动选择

消费水平提升伴随着消费观念的变迁,现在的人们更加注重消费体验和品质。很多新行业、新职业应运而生,我们有更多机会去主动选择自己想要的产品和服务。

比如,节假日期间,旅游线路设计师是定制游游客的好帮手,能满足大家个性化的旅游需求。过去,人们外出旅游要么跟团走,要么参考大众化的旅游建议来做功课,现在大家更希望收获不寻常的旅程。旅游线路设计师很多都是从传统导游转型而来,他们对所在的旅游目的地非常熟悉,掌握多种规划方案,能根据不同需求,为游客定制专属的旅游线路并提供后勤保障,让游客获得最好的旅游体验。消费者的升级和服务者的转变互相成就。

目前正火爆的双师课堂被赞为“魔法学校”,核心价值是能为每个不同的孩子定制课堂。传统填鸭式教学忽视了学生间的个体差异,对所有的学生“一视同仁”地上课,学生无法选择适合自己的教学方式。双师课堂则开启了对话式教学,由名师负责线上直播授课,由辅导助教教师负责答疑辅导、巩固练习,将学生的个性化需求放在首位。

大家印象中很古板的铁路系统也对定制化潮流作出了回应。例如,2019年年底,中国铁路沈阳局集团有限公司推出“特色定制”列车服务。团体旅客达到指定人数后,就可以定制专线列车,开行时刻、运行线路、经车站、车种车型以及服务设施都可以根据旅客的需求来确定。

在量产产品上留下自己的独特印记可以被理解为另一种定制。2020年开年不久,苹果官网就上新了 AirPods 无线耳机的激光镌刻功能,用户不仅可以在 AirPods 上镌刻

姓名等个人信息,还可以自定义较大字体文本和单色 emoji 表情包。宝马也早已引入了部分车型的定制服务,客户能够按自己的喜好自定义车身颜色、专属徽章等,能篆刻个性化的中英文文字。过去5年间,宝马交付给中国客户的个性化定制部件数量已经增长了近14倍。

超市商场也在用定制化产品确立优势。2019年来势汹汹的 Costco 和 Aldi 等外资零售品牌就用高度精选定制化的产品和自有品牌形成了自己的特色,渠道不再是重点,面向顾客的服务才是决胜之处。例如, Costco 曾与耐克合作过高性价比的定制款运动鞋,像这样的企业合作定制产品模式不仅带来了特别的商品,也让专属的低价成为可能。

### 定制曾经是高端服务

在前工业时代,生产力低下,传统的手工业产品很少。工业革命彻底改变了一切,流水线生产成为高速发展的推动力,生产流程、配件等被标准化,极大地提升了生产效率,降低了成本,东西不再短缺。但是,产品也变得雷同,市场上充满了批量生产的同款。

在这种情况下,手工定制作为一种高级的消费选择登上神坛。比如代表着奢华生活的定制珠宝、定制服装、手工豪车,它们必须依靠有经验的工匠来完成,凝结着人的智慧和技艺。高奢族群放弃了效率,不惜代价打造独有的、高品质的产品。这种传统的高级定制离普通百姓的生活比较远,作为一种“绝活”般的存在,至今也不缺市场。例如,法国工业部审批核准的高级定制服装品牌需满足至少4项要求:在巴黎设有工作室,能参加高级定制服装协会一年两度的女装展示;每次展示服装至少有75件以上由首席设计师完成;常年雇用3个以上的专职模特;每个款式的服装件数极少,基本由手工完成。这样的操作方式明确了人工、人力的价值,维护匠心和精致工艺,并不会随着时代前进而褪色。

### 定制服务走向大众

在后工业时代,定制化、个性化的需求势不可挡。如今的定制化趋势指向一种大规模定制。定制服务和产品走下神坛,为更多人服务,不再只是少数人的享受。3D打印、人工智能等新技术将定制的应用场景扩大到无限。

3D打印具有多样化制造、精确实体复制等特点,在个性化定制上有很大的应用空间。今年1月,北京大学第三医院为一位罹患骨巨细胞瘤的患者植入了为她定制的3D打印钛合金椎体,进行脊柱支撑重建。这是2020年1月1日



在后工业时代,定制化、个性化的需求势不可挡。



图/摄图网

中国《定制式医疗器械监督管理规定(试行)》实施后的首例定制式医疗器械植入手术。定制式医疗器械是针对指定患者的罕见特殊病损、由医疗器械生产企业基于医疗机构特殊临床需求而设计和生产的个性化医疗器械。运用3D打印技术就能够做到定制医疗机械的快速成型。

近年来的美妆热潮同样在利用新技术走向定制化。不久前,美妆业巨头欧莱雅发布了一款名叫Perso的家用设备。Perso拥有人工智能驱动的系统,可以为用户提供个性化的化妆品配方。用户首先通过配套的应用程序,用手机拍下自己的皮肤照片并上传,ModiFace算法能够分析识别照片中皮肤的深度皱纹、细纹、黑斑和毛孔可见度。然后,根据地理定位数据,系统还会评估用户所处的位置环境条件。最后,用户输入自己的皮肤护理问题,就能得出个性化、精准的配方。

金融科技让银行网点也有了场景化的定制服务。针对不同客群的特点和需求,网点可以提供灵活的专项服务。比如,针对喜欢跑网点的长者客户,很多银行在智能机器上

选取了中老年客户的高频交易类型,开发简易版功能,不仅字体变大,交易时限变长,风险提示和安全保障也强化了。2015年以来,基于大数据的深度学习被广泛关注,各大银行也纷纷试水人工智能投顾服务。

### 定制人才价值突显

在定制化大潮下,能够满足定制化生产和服务要求的人才,往往具有更灵活的工作能力和更强劲的创造力。机械化的工作会被取代,而创造性的思维永远都不会过时。要适应定制化时代,必须先把自己变得独一无二。

本期《封面文章》,我们采访了4位在不同行业进行定制化服务的创业者、从业者。他们过着各自的定制人生,工作内容与众不同、丰富多彩,有的在做传统的定制服务,比如高级珠宝定制、婚庆定制,有的在尝试新的定制服务,如在线“翻转课堂”。他们的工作总是围绕着别人的需求。但是,在为别人服务、为别人定制的过程中,他们也实现了自己独特的人生价值。

## 摩邦珠宝创始人葛恩齐 在定制珠宝中传递财富和情感

■ 文 / 本刊记者 柯思婷

珠宝的价值不只是装饰和财富的传承,更是一种情感的延续。珍贵的珠宝承载着很多东西,可以传递给下一代。

葛恩齐是一位很时尚的老板娘,曾经在新加坡多年,结婚后回到上海创业。摩邦世家高级珠宝位于黄浦滨江的珠宝会所里有很多精美的收藏,每一件背后都有很多故事。

### 二代的变革

葛恩齐以前在新加坡读的是建筑设计。来自上海知名珠宝世家的她,回国后也开始接触和学习这个行业。

2014年,葛恩齐创办了摩邦世家高级珠宝品牌,打算给家里传统的黄金珠宝店生意升级,开发高级珠宝的私人定制服务。她说:“其实我们这一代已经不是那么认同和接受传统的东西了。既然家里是做这一行的,我就想要更进一步,做中国人的高级珠宝。”她的目标是打造出中国的格拉夫(Graff,英国奢华珠宝品牌)。

所谓的高级珠宝和普通门店卖的金银首饰有很大不同,只有收藏级别的宝石加上独特的设计和匠人手工制作,才能称作高级珠宝。葛恩齐说:“中国珠宝的圈子里很少有人真正去做高级珠宝和艺术珠宝。做高级珠宝需要多方面的条件,既要有设计的品位和能力,也要有足够的财力去投资,我觉得我们可以尝试去做这件事。”

### 定制化是必然

目前,摩邦世家拥有自己的寻宝团队和设计团队。摩邦出品的高级珠宝一款一件,手工雕蜡、独立制作。

马云说,未来不通电的东西都将个性化、定制化。葛恩齐很赞同这个说法。“未来大家都想要自己独有的东西。”

摩邦的定制服务通常从挑选裸石开始。“我们到宝石产地去考察,直接和当地最大的矿主供应商合作,帮客人把关裸石的品质和价格。客人选好宝石后再开始做设计。我们会通过和客人的沟通,了解他们的故事和情感,或为了传达感情表达爱意,或为了投资收藏,我们会根据客人想要的方向给出设计稿子,再以专业的角度从工艺等方面告诉客人,他们心目中的完美珠宝将会如何实现。”葛恩齐介绍,一般

的珠宝定制周期需要2~3周,而高级珠宝定制周期往往需要3~6个月。

2014年,他们赶上了移动互联网人人做电商的浪潮。“那时候还没有那么多人在做线上的定制,而我们一直在做线上导引到线下、线下导引到线上的服务。当线下的珠宝店有了信任度之后,在线上的服务就有了粘性。客人逛街进店的机会还是比较少的,我们在线上服务可以裂变客人。”摩邦珠宝有很多服务号,被葛恩齐定位为“掌上私人珠宝宝典”。

高级珠宝定制在国外有悠久的历史,在中国还是一个新兴的行业。现在国内做高级珠宝的品牌很少,市场还不够成熟。葛恩齐说:“比如,国外有很多夸张的设计,外国人的审美相对比较开放,接受度大。中国消费者的消费观还是比较传统,更喜欢日常可佩戴的精致款。我们和客人都需要再进一步积累。”此外,高水平、具备艺术审美的制作匠人也越来越难找了。葛恩齐说:“我很愿意花高价请师傅,但是现在很多人没有耐心去学了。”

不过,葛恩齐相信,外国人能做的中国人也能做。摩邦世家的设计师团队很多成员毕业于伦敦中央圣马丁学院、伦敦高级珠宝学院、清华大学等知名学校,既了解西方艺术文化核心,又具备中华文化底蕴。事实上,现在中国珠宝的工艺和设计也在不断进步,同时,中国人对珠宝的看法也渐渐有所改变。“大家的财富积累了一段时间了,现在的中国人更会花钱,知道怎么花钱,开始能接受新的东西了,所以这对我们来说是一个很好的时代。”葛恩齐说。

客人的想法千奇百怪,每个订单都很特别。摩邦世家的设计师对每一个案例都花了百分之百的心思,才最终呈现出产品来。葛恩齐说:“比如说一个花朵,它的曲折度、钻石的排列方法、彩色宝石的渐变感,是铲边镶还是破边镶,每个细节都是影响整体的关键。但是我们觉得,难从来不是重点,重点是无论多难,我们都要完成它。”

梵克雅宝有个高难度工艺叫作隐秘镶嵌。一般来说,宝石需要金属爪来固定。曾有一位梵克雅宝设计师出了一

高级珠宝定制  
在国外有悠久的历史,在中国还是一个新兴的行业。



个新的设计,希望从外观上看不见任何金属爪或底座,工匠都认为不可能做得到。最终,在品牌负责人的坚持下,一位名叫 Jacques-Albert Algier 的匠人发明了隐秘式镶嵌法,将爪子藏起来,上面依然有宝石排列。“这个故事很激励我们,一个优秀的设计稿一旦敲定后,不管有多么困难,我们都会想办法去解决问题,将这个设计稿实现。”

### 定制背后的故事

创业多年,葛恩齐接触过很多客人,常常被客人的故事感动。葛恩齐说:“不只有爱情是浪漫的,亲情也很浪漫。有个女客人从小爸妈就离婚了,长大后,她促成了爸妈复婚,她自己来为爸妈定制婚戒。”还有一位客人,他的女儿喜欢粉红色的海螺珍珠,海螺珍珠数量少、价格高,他就一颗一颗地搜集,而且每做完一件珠宝还会写一封信给女儿。

2017年,意大利佛罗伦萨的著名收藏世家贝利尼家族的贝利尼老先生到访上海,带来了意大利文艺复兴时期的许多艺术作品,在上海喜马拉雅艺术中心举办展览。600年来,贝利尼家族收藏了油画、雕塑、家具等各种艺术品超过5000件,为保护和展示艺术珍品做了很多努力。在这次的展览中,贝利尼家族还展示了他们收藏的16顶皇冠。葛恩齐说:“当时,贝利尼老先生和我们做了一个珠宝设计的结合,他们把其中两个皇冠的形象授权给我们。我们以皇冠为元素设计出了一系列衍生品,像金汤匙、金筷子、戒指等等,都有小皇冠在上面。”皇冠过去象征着权力,现在更多地则代表着宠爱。人们常说有些人“含着金汤匙出生”,这款小皇冠金汤匙有传承的意义,因此非常受欢迎,曾经参加嫣然天使基金会的慈善拍卖,拍出了58万元,创下新纪录,成为当时的标王。

葛恩齐认为,珠宝不只是装饰品和财富的传承,更是一种情感的延续。“皇冠是贝利尼家族文化的缩影,我们和贝利尼家族一样都很注重传承。珍贵的珠宝承载着很多东西,可以传递给下一代。”

氩涵教育创始人江南

# 用定制教学去认识每一个学生

■ 文 / 本刊记者 柯思婷

“因材施教”是个古老的话题。定制化、个性化的教学应该是让学生掌握主动权,在学习过程中发现问题,然后由老师来辅助加强。有了AI算法的助力,这种“翻转教学”的服务可以带给更多的孩子。

## 跨行业经历启示多

江南1999年毕业于复旦新闻系,曾在《理财周刊》做了多年记者,期间还出过几本书。“当时积累下来的经济和理财知识,到现在还是派得上用场的。”江南说,他在传统媒体、房地产、新媒体、教育行业所经历的跨界职业历程让他学到了很多。

2008年离开周刊后,江南在一家温州房地产公司做投资研究,有很多机会可以满世界跑。“这段经历让我认识到,中国很大。一件事情只要换个地方就会变得不一样。世界上没有绝对难做的生意,也没有什么彻底的红海蓝海之分,只要你找到合适的时机,都是可以赚到钱的。”他说。后来加入到教育行业这个巨大红海中,他还是充满信心,相信这个生意仍然是个有效的生意。

2010年,江南加入一家财经网站,一路做到CEO,接触了新媒体、销售、客服等各个环节,深刻体会到了互联网的力量。江南说:“看爱因斯坦的质能公式 $E=mc^2$ ,互联网也是这样一种能量形态的存在,可以为每个行业赋能,给我们带来根本性的变化。这个想法和我现在做的教育产品就很像了。”

2018年12月12日,氩涵教育正式成立,2019年7月开始招生。目前公司有60多位员工,学生数量增长也很快。公司的其他几位个人合伙人都是教育领域的好手,公司的投资方有佳一教育等,他们的教研经验和历史数据给氩涵提供了很多帮助。

## 直播+测试,定制学习方案

氩涵教育旗下的产品“氩涵课堂”是一款在线直播大班课产品,提供五、六、七、八、九年级的语数外的线上课程,以后还会再扩大范围。学生在APP上购买相应课程后,就可以按时上名师直播课,课堂影像可以无限次回放,课后还有班主任一对一辅导,追踪学生的学习情况。



做覆盖全国中小学生的课，难免会遇到地区课业差异的问题。不同地方的孩子使用不同的教材，为不同教材准备不同的直播课堂意味着过高的成本。在江南看来，解决这个问题的金钥匙是，用AI测试来认识每一个学生，从而为每个学生定制个性化的学习方式，把统一流水线式的教学抛在脑后。

氦涵测评APP是用来认识学生的利器。学生用户先完成一系列测评试题，程序会形成相应的学习报告，通过测评结果分析各个知识点掌握程度，找出学生的强项和弱项，学生也能知道自己哪里学得不好。之后，程序会为学生定制出专属的个性化题集，着力补强不足的地方。程序还能根据历史测评智能推荐同类型练习。随着学生水平的提高，测评题目的难度也会相应加强。

江南说：“我们通过这个方式把地区差异抹平了。不管是哪里的学生、几年级的学生，都不重要了。我们把课程分解后，在测评中发现每个学生的学业薄弱之处，然后有针对性加强讲解和练习。比如说数学，不同孩子的学习情况可能完全不同，有的人几何特别弱，有的人不会解方程，这都是很正常的，做AI测评就可以知道一个孩子的弱项在哪里，专门去训练弱的部分，以提升效率来减负。”

很多人对互联网教育的印象还停留在网课上。实际上，把老师送上网只是互联网教育的第一步。要让老师为所有孩子服务，互联网还可以做得更多。“当测试的人多了，我们可以给每个孩子生成一个报告，你可以清清楚楚地知道自己在全国同级学习中处于什么样的水平，知道学生的学习情况和特点，找出最适合自己的老师和学习方式。”江南说。他认为，这就是互联网时代的定制，它建立在数据的基础上，利用数据分析来了解每个人、服务每个人。

在互联网的世界，少就是多，多就是少。一个老师可以给无数人讲课，将少变成多，而通过数据认识一个人，找到属于每一个个体的方案，又将多变成少。“实际上AI的精髓就是定制，它透过海量的数据，服务于每一个特定的人。”

### “翻转教学”，学在教先

美国的可汗学院公开课给了江南很大的启发。可汗学院是由孟加拉裔美国人萨尔曼·可汗创立的一家教育性非营利组织，利用网络影片进行免费授课，旨在加快学生的学习速度。美国一些学校已经采用了可汗学院公开课，让学生看视频自学和练习，老师根据学生的练习记录，了解学生哪些地方不懂，然后在课堂上答疑解惑，辅导学生完成功课。可汗学院的特色在于强调学习的过程，而不是教授的过程，将教学关系翻转过来。每个学生都能自主学习，认清自己的学习程度，然后对症下药。

江南认为，我们目前学校里的传统教学体制已经不能满足时代的需要了。“传统的模式不管学生的禀赋如何，都由老师带节奏，使用统一的课堂把所有学生按照同一个方式来培育，这对于特别好的学生和特别差的学生都是低效的。”

传统的教学方式是“教-学-练-测”，“翻转课堂”则是“测-练-学-教”，学在教先。江南说：“学生先测一下会不会，把不会的地方练一练，练了还不行的地方来听老师讲。在这种模式里，老师是很重要的，因为他要讲得非常好，能给全国不同地方不同禀赋的人讲；但老师也是最不重要的，因为我们的课堂视频可以无限回放，相当于老师可以反复讲。”

当然，老师一对一的指导和答疑仍然是必要的。氦涵教育除了聘请名师讲课外，还有一批班主任在跟进学生的学习进展。每周末上完直播课后，学生有作业要完成，然后由班主任来批改和讲题，通过语音聊天等形式一对一辅导，班主任也会和家长保持沟通。同时，周一到周五还会有一些巩固性的作业。

江南直言，做这样一个创新的教育产品很辛苦。“就像拍电影，写剧本、找演员、导演、准备道具布景、后期制作、发行上映，什么都要从头来。”不过他们的努力已经得到了一些认可。天使轮融资后，公司估值已达到5000万元，最近还获得了腾讯教育2019年度“知名在线教育品牌”、新华网2019年度“公信力教育品牌”等奖项。

氦涵测评APP  
是用来认识学生的  
利器。程序会为学生  
定制出专属的个性  
化题集，着力补强  
不足的地方。

薇驰企划创始人茅晓薇

## 做最“懂你”的定制婚礼

■ 文 / 本刊记者 柯思婷

婚礼是人生中的最重要时刻之一，无论预算高低，每对新人都想得到最特别、与众不同的婚礼。走心的定制服务意味着要接受更复杂的要求，但帮别人完成梦想，就很有价值。

2012年初茅晓薇创办了自己的高端婚庆品牌薇驰企划。从小爱好绘画的她，喜欢设计，喜欢一切美好的事物，朋友建议她尝试做婚礼设计，于是她兴冲冲地踏上了创业之路。

### 倾听客人的心声

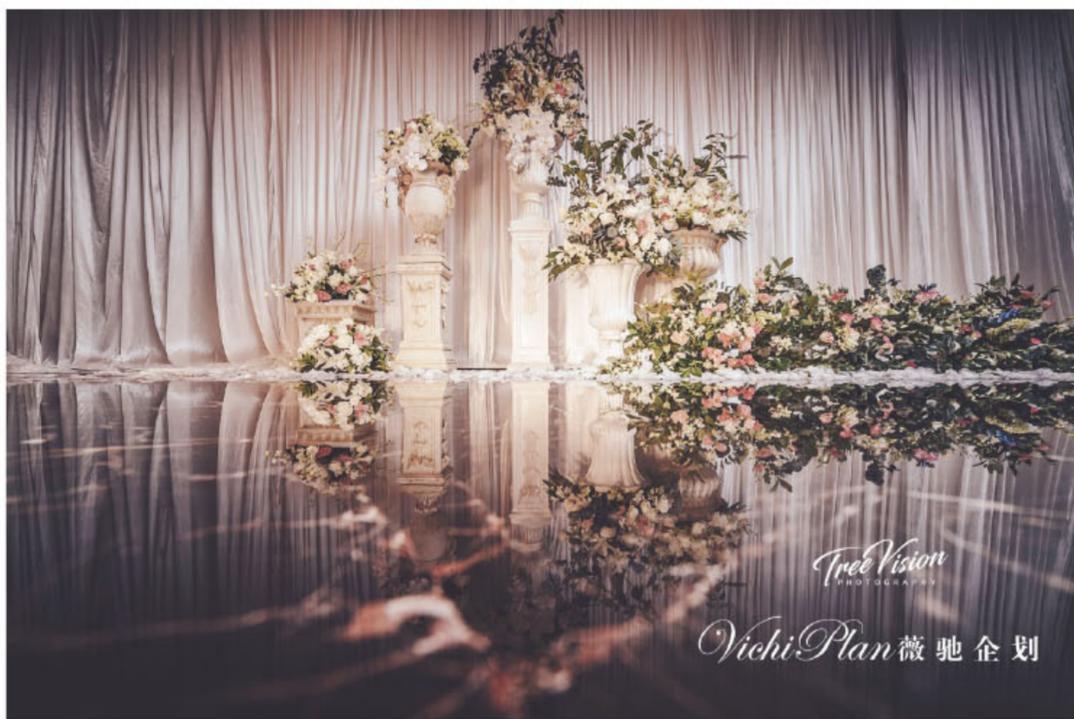
刚起步时，茅晓薇说自己挺难的，没有做市场调研，没有考虑客户来源，也没有相关渠道。但她对婚礼行业非常喜爱，性格细致有耐心又不怕输，自信具备较强的审美与统筹能力，就这样满怀热情地踏上了婚庆业的第一格台阶。

“记得第一单是朋友介绍的，当时我手上一个案例都没有，笔记本里空空的，怎样赢得客户的信任？其实我心里还是没底气的。为了快速积累案例，我把姿态放低，诚恳细致地沟通，去了解客户的需求，尽可能地升级服务，赚不赚钱真的不在意。”茅晓薇回忆说，她向客户描绘了画面感之后，当晚出了4张手绘稿，呈现了她想描述的场景，客户被她的真诚打动了。紧接着她又为新人编写了一个脚本，毫无经验的她用自己的创意亲自指导拍摄了微电影，这在当时还不多见。婚礼晚宴上，这部微电影赢得了一片掌声。

第二单照行话算是回头客。在她策划的第一场婚礼举行当天，一位受邀亲友对这场婚礼的评价很高，当晚就把茅晓薇介绍给了自己正在筹备婚礼的杭州侄女。“我很喜欢那个新娘，我们一直保持联系，她经常推荐朋友给我，每次在朋友的婚礼上见到我，都会像老朋友一样先拥抱，然后有说不完的话。”回忆是一件很愉悦的事，茅晓薇说，她是幸运的，很感恩出现在她生命里的贵人。

很多新人都给出了这样的好评：茅晓薇非常善于倾听和沟通，能够迅速抓住客户的心。其实，有些客户性格内向，很抗拒和陌生人沟通，或者内心没有大致的概念，表达不清楚自己的需求。她只能自己多讲一点，慢慢地找到共鸣点以打开话题。茅晓薇说：“在聊天的过程中，哪句话说到点上了，哪句话让新人笑了，戒备放松了，我心里就有底





了。我需要一点时间来走近对方的内心。慢慢地,对方也会对我敞开心扉。我喜欢听他们的故事,建立每对新人特有的标签。我们彼此都很享受这个筹备过程,这会勾起新人很多幸福的回忆,我会分享他们的快乐、他们的美好,像他们姐姐一样。”

### 倍受信任的小企业

薇驰企划的服务很齐全,强项是场景布置,也可以提供全包式的婚礼定制服务,包含场景布置、灯光舞美、摄影摄像、化妆司仪、推荐酒店婚宴、婚车租赁、演出乐队、甜品定制、伴手礼等一条龙服务,在上海婚庆行业内属于中高档定位。“一般的流程是,客人来了先谈构想,我们根据客人给出的命题和元素做初步方案,客人满意后,我们给报价,出详细方案,合同敲定之后开始具体落实。”

创业至今,薇驰企划的规模仍然处于小而美的状态。她认为自己具备核心竞争力,但是精力有限,希望每一单都认真真做,感动自己,留下回忆。

目前市场上的婚庆公司大多还是套餐化经营,员工根据标准化的模板流程来服务。而茅晓薇坚持和客人坐下来交流畅谈,让新人参与到前期婚礼设计中来,从而让方案更有感情、更有生命力。这种方式打动了很多人,甚至帮茅晓薇战胜了一些强大的对手。“我们有一次和一家专业广告公司竞标。对方公司已经出了三维效果图,制图成本很高,但是新人并不满意那些偏会务的设计,经朋友推荐找到了我们,最后选择了我们。我想我们的优势就在于能读懂新人,而且我们是专注做婚礼的,客人比较信任我们。”

茅晓薇有时候也会遇到烦心的事儿。曾有一对新人的双方家庭在婚礼筹备过程中发生了严重争执,差点悔婚。两家人都找茅晓薇诉说,作为双方共同的朋友,她扮演了调解人的角色,在两边做工作,让两个家庭互相谅解,使婚礼顺利进行下去。在婚礼当天的舞台上,两家人拥抱在一起,冰释前嫌,茅晓薇在台下激动得哭了。

7年来,公司已经留下了数百套优质案例。茅晓薇说:“案例这么多,有人叫我扩大规模,复制案例卖套餐不用那么辛苦,反而可以赚大钱,但这就违背我的初衷了。而且,婚庆方案也不可能被复制,每对新人的情况不同,模板式婚礼太缺乏个性了,所以我们现在还是定制化地做。”

### 打造独一无二的回忆

走心的定制服务意味着要接受更复杂的要求。婚礼是人生中的重要时刻之一。无论预算高低,每对新人都想得到最特别、与众不同的婚礼。茅晓薇平时要做功课,四处寻找灵感,打开创意之源。

面对千奇百怪的题目,茅晓薇需要大胆尝试新思路。

前不久,她完成了一个很有意义也很有挑战性的婚礼。这对夫妻年龄较长,需要的是有内涵的婚礼。他们已经找过几家高端婚庆公司,都没有谈成。茅晓薇说:“新娘是一个有品位的女人,不是那种梦幻小女生类型,新人更在意的是婚礼流程的策划,布置只是烘托气氛。于是,我把流程构思得很温暖,将整场婚礼的画面描述给她听,给到一些合理的建议,她说我懂她,她非常信任我。”

这位新娘不想参与迎宾,而婚礼场地又有一块很漂亮的草坪。茅晓薇建议在草坪上安排一个温馨下午茶环节,不需要仪式,不做观礼。“我们在草坪上做了西式的花艺布置,宾客们可以在草坪上尽情欢乐,有阳光、音乐、香槟、水果、甜点……新娘在傍晚时分按照我们设计好的行走路线,披着长发戴着花环缓缓走来,刚好有一抹阳光穿过树叶映照在新娘的脸庞,画面极美,新郎说那一瞬间定格在他的记忆里。”午后茶歇的效果出人意料地好,与圣洁感人的晚宴仪式截然不同,表达出了生活的内涵、幸福的定义。宾客们都被这场处处流露真情的婚礼感动了。新人说,这就是他们预期中婚礼的样子。出于感谢,新娘还给了一个额外的大红包。

成功的背后永远是超于常人的付出。茅晓薇曾经在最忙的一个黄金周里,每天只睡2个多小时,从一个酒店赶到另一个酒店,从一座城市奔向另一座城市,车上备了整箱的红牛、咖啡……跑场子很累,但她心里很踏实:“帮别人完成梦想,我觉得自己被很多人需要,活得很有价值。”

“帮别人完成梦想,我觉得自己被很多人需要,活得很有价值。”



## 私人健身教练蒋文斌： 用健身改变自己帮助别人

■ 文 / 本刊记者 柯思婷

蒋文斌是一位年轻的健身教练，他用2年时间为自己打造出了完美身材，现在不仅能一对一地提供定制化服务，还有机会接触到新的时尚工作。

来自福建的蒋文斌身高1.90米，只有20岁出头，朋友们都叫他Joseph，是一位很受欢迎的健身教练。他非常腼腆，不善言辞，不过这2年多在上海的经历让他改变了很多。

### 靠健身大变样

因为身材很瘦，看起来很没精神，性格又有点孤僻，蒋文斌从小一直缺乏自信。他甚至在人群中都不敢抬起头，见到人只想跑掉，小时候在班上就是个无法融入集体的孩子。

2017年，他来到上海，卖过衣服，做过理发小哥，还卖过奶茶，当过服务员。在朋友的鼓励下，蒋文斌决定通过健身来改变自己。他找到了一家健身工作室，老板和老板娘

有意要培养他做教练，他也对自己下了狠心。

一开始，蒋文斌利用打工空余时间坚持锻炼，身材逐渐变得强壮。这时候他决定去考国家健身教练职业资格证。考这本证书难度比较大，分为理论考试、体能测试、实操考试三部分，考试通过率一直不高，但蒋文斌很快就拿下了。

此后，他以更高的标准要求自己，继续挑战极限，坚持每天打卡，一周只休息一天，用他的话来说，“每天都往死里练”。蒋文斌还参加了国际健体比赛，虽然最终被淘汰了，但视野打开后，他对自己有了更多的期待。

他现在的日常安排很严格，每天都要保证1小时的训练时间，帮助店里处理一些事情，给会员上课，还要自己做

饭。“以前刚开始健身的时候,我是随便吃的,因为要先堆一些脂肪才能更好地增肌。第二年才开始控制油、味精等。现在我的每日饮食是全水煮,没有油没有盐。2019年,我从完全没有腹肌的状态练出了6块腹肌,看起来有型多了。”

经过2年的健身,蒋文斌的身材已经大变样,很多会员喜欢他。自律的习惯也给他带来很多正能量,他爱上了健身的生活,乐于和别人沟通,想要帮助更多人。从身材到心态,他都变得越来越强大。

### “我只想帮助客人”

很多消费者对健身教练的印象是努力拉客,为了提升销售业绩和客人死缠烂打。对于害羞的蒋文斌来说,这曾是一个很大的难题。好在他目前供职于一家私人健身会所,有了稳定的工作量,教带10个会员,没有业绩压力,可以很自在地做好会员服务和自己的训练。

一对一的私人教练服务本身就是定制化的。说到自己的服务特色,蒋文斌的想法很朴实。“我的特色就是,我帮助客人是没有目的的,只是想帮助客人。我心里只有一样东西,就是想帮助别人的一颗心。”

蒋文斌说:“做教练,你的心很重要,出发点一定是为客人着想的。我首先看客人的目标,比如说,如果他想要变瘦,那么我会告诉他相应的有效动作,以及每天要如何控制饮食,规定好他每天的食谱,必须吃什么、不许吃什么,都会给出明确要求。有时候客人会失望,觉得自己坚持了这么久却没有效果,我会鼓励他,一定要坚持下去,并且随时监督他。”

这几年健身热潮来势汹汹,但是大多数人都无法长期坚持。统计显示,健身卡的弃置率高达三分之二,不了了之似乎是个常态。私人教练为客人指导方向,不仅要定制健身计划,还要在精神上鼓劲。蒋文斌说:“有一次碰到一个客人,她很没有信心,认为自己根本做不了俯卧撑。我让她试做了第一个,做了第一个就会做第二个,结果当天她做到了4个。虽然不是很标准,但她至少做到了。之后她自己每天努力地练,现在能做20个俯卧撑,已经练出了马甲线,每次看到我都很感激。”

采访时,店里的一位客人对蒋文斌赞赏有加:“我一个人自己练的话会觉得非常迷惘,而他全程站在旁边看着,一方面给我很精准的指导,另一方面也不停地督促我。我还收获了积极的心态,有他带我练的时候,我很有动力、有期待,因为我知道会有结果。”

### 兼职模特路更宽

做教练有快乐也有痛苦。有时候蒋文斌会遇到难缠的客人,不想健身只想来和教练近距离接触。他说:“对于一个有责任感的教练来说,这只会造成困扰。让我觉得很没有成就感。”健身教练这项职业常常不被别人看好,他内心也面临着一些挣扎。

过去的努力训练为他创造了新的机会。蒋文斌说,目前他还会继续做教练,但同时考虑多花一些时间去做模特。他认为模特生涯可以看到不一样的世界,也许有更大的发展空间。

因为个子很高,17岁时蒋文斌就被带去模特公司面试过。当时不够自信,整体形象也还不够好,他屡次面试都失败了。直到2019年,蒋文斌把自己改造成了目前最好的样子,曾经拒绝过他的Esee模特公司又把他找了回去。虽然后来因为别的原因没有签约,但是能得到这个肯定,他心里舒坦多了。

现在,他在做教练之余,会尽量在外面接模特工作,既有T台秀,也有平面广告、微电影等。“什么形式的模特工作我都愿意接触,想让自己眼界更广一点。”他说。健身教练要求身材强壮,而模特却要求身材精瘦,这个冲突是不可避免的。于是,他又给自己设立好了新的训练目标,保持住“穿衣显瘦、脱衣有肉”的理想身材。□

“我的特色就是,我帮助客人是没有目的的,我心里只有一样东西,就是想帮助别人的一颗心。”



- 25 财富传承 | 转型升级助家族企业传承
- 26 个人银行 | 大额存单告别“靠档计息”影响几何
- 28 卡通世界 | 高端卡可与家人共享健康权益
- 30 险途保航 | “百万医疗险”还能买吗
- 32 度身定做 | 私营业主如何规划养老

标叔聊理财

Bill's Talk



《理财周刊》总编辑  
上海理财专修学院副院长

## 理财要知道收益来自哪里

文 / 汪 标

通过了解产品的收益来自哪里,让我们可以对产品的风险有更清醒的认识。

理财有风险,投资需谨慎。经历了近几年理财市场的风风雨雨,相信大家对于投资风险都有了比较深入的了解,知道了投资市场的主要风险有哪些。但这就够了吗?显然,还不够。我们还需要知道收益来自哪里,这样才能对风险有更清醒的认识。

举个例子。前几年P2P网贷盛行,很多人将资金投入其中,虽然媒体上也不乏风险提示的声音,但投资者听到的主要是网贷平台的实力有多强、注册资本有多少亿元、公司的风控能力极强等宣传,看到的是公司在豪华办公楼里办公。但如果大家关注一下P2P网贷的收益来自哪里,情况可能就不同了。最初P2P公司宣称是为那些无法享受到银行信贷服务的人提供信贷帮助,后来逐渐变成了为中小企业融资提供服务。什么人享受不到银行的信贷服务呢?主要是征信比较差的人,否则办张信用卡都可以享受到一定的银行信贷服务。即便是银行信用卡,也很难避免坏账的产生,而那些借P2P贷款的人居然没有一笔坏账,谁信啊?唯一的解释是P2P平台承担了代偿义务,风险转嫁到了P2P公司身上。为了维持资金链不断,它们只能不断地发新产品,以新债偿旧债,风险不断堆积。直到有一天,公司的资金链断了,投资者的资金也就打了水漂。

再举个例子。前一段时候,央行前行长周小川先生发表演讲,表示中国应避免过快进入负利率时代。此话一出,立刻被一些人用来推销年金保险。他们的观点是,未来无论市场利率怎样变化,年金保险的利率总是固定的,不会发生变化的。现在买入年金保险,可以享受长时间的高利率。这样的观点听上去很有道理,但如果我们去了解一下年金保险的收益来源,恐怕就不会得出这么乐观的结论了。年金保险的特点是前期缴费、后期领保险金,人的寿命越长,领的



保险金越多。在人均寿命越来越长的今天,指望被保险人早死以获得收益并不现实。那么年金保险的收益主要来自哪里呢?当然是投资了。保险资金属于稳健型投资资金,大部分资金投向的是债券市场和银行存款等固定产品。一旦进入负利率时代,保险公司的投资还怎么赚钱,负利率产品越投钱越少,只有冒险进入股市投资。可赶上熊市,保险公司的日子就难过了,不仅赚不到钱,还要支付年金。如果买年金产品的人多了,保险公司也有可能落入类似P2P公司的境地,资金链会断掉。显然,用负利率当噱头,忽悠老百姓买年金保险,并不是一个好方法。

再比如说银行理财产品。以前全都是刚性兑付,收益率稳定,投资者也比较容易选择,但风险全部由银行承担了,实际上并非万无一失。现在,银行理财产品改成了净值型,收益率出现了一些波动,风险看上去大了,但如果我们观察资金的投向,就会发现传统理财产品和净值型理财产品的差异不大,都是投向中低风险的国债、存款、高等级企业债、票据等产品,总体的投资风险并没有大幅提升,投资这类理财产品,依然可以获得稳健的收益。在这种情况下,投资净值型银行理财产品又有什么可担心的呢?

知道产品的收益来自哪里,有助于我们更好地了解产品的风险,更便于我们作出选择。□



扫描二维码,  
登录喜马拉雅FM,  
收听《标叔聊理财》节目

# 转型升级助家族企业传承

■ 文 / 赵路云

受过良好教育的专业型接班人,在提升家族企业的管理能力、推动家族企业国际化、加强家族企业在产业链上的竞争力方面都起到了积极的作用。



瞻睿家族传承研究中心主任  
极元私行服务联合办公室创始合伙人  
JPMorgan首位来自中国大陆的私银家  
哈佛大学工商管理硕士

你有传承方面的任何问题,欢迎致电瞻睿小助手  
15618402868,或添加微信号,给我们留言。



扫描二维码,  
登录喜马拉雅FM,  
收听《哈佛学霸赵路云教你财富管理与传承》节目

说到家族企业传承中的转型升级,杭州的万事利集团是一个典范。从技术升级、管理专业化到品牌重塑,万事利走出了一条以丝绸为载体、以品牌为核心、以科技为支撑、以文化为依托、充满活力和生机的丝绸经典产业转型升级新路,如今不但是中国丝绸领域的隐形冠军,还被打造成“国礼”和“中国爱马仕”,成为牛津大学赛德商学院的教学案例。

## 管理专业化之路

万事利的前身杭州笕桥绸厂,是一个几近破产的小型乡镇企业。1975年,万事利集团创始人沈爱琴临危受命,被任命为厂长。她艰苦创业,突出重围,抓住市场机会进行技术升级,1995年工厂的收入已经增长到2亿元。

2003年,当年的乡镇小绸厂已经发展成为多元化的大型集团公司,企业需要传承和进一步发展。沈爱琴的女儿屠红燕饱经历练后正式进入集团管理层,担任万事利集团董事局执行主席;女婿李建华也开始加盟万事利集团,此后担任万事利丝绸文化股份董事长。他们两个接班人为了成为合格的“经理人”和“管理者”,也经历了人生的“转型”。

## 品牌重塑之路

为国外品牌贴牌生产代工利润低,且完全无法延续长期发展。他们决定从品牌重塑的角度进行战略转型,来获得新的业务增长点。

“礼品经济”是第一个转型策略。他们开始挖掘、传承中国丝绸文化,跳出丝绸做丝绸,实现了丝绸从“面料”到“材料”再到“载体”的华丽转身。让丝绸从一块丝巾、一件衣服,拓展到文化产品、丝绸艺术品、丝绸装饰等不同领域。目前,万事利服务过的客户超过1万家。

“轻资产转型”是第二个转型策略,也就是脱离附加值低的生产环节,将生产外包,同时专注于设

计研发以及品牌等高增值环节的打造。同时,万事利也进行了股权结构的调整。万事利集团原有28名股东,不是家族成员,就是“元老级”员工。为了集中所有权,他们在肯定老员工对公司的长期贡献的基础上制订出了一套与万事利合作的新方式,最终有8名股东留在了集团,90%的股份由6名家族成员持有。

“品牌转型”是他们的第三个也是目前正在做的转型策略。他们潜心研究丝绸文化,打造了52期中国首档丝绸文化电视节目《字说丝绸》和系列精品专题纪录片《丝行天下》。在杭州开设中国第一家丝绸文化博物馆,创办浙江省丝绸文化研究会。2014年,走进中央电视台的《百家讲坛》主讲《红楼梦·丝绸密码》;2018年主讲《丝绸之路话丝绸》。

未来,李建华希望万事利能成为中国走向世界的第一个奢侈品牌,让世界爱上中国丝绸。李建华相信,丝绸不仅仅是面料,它更是材料,是载体,可以承载时尚、文化、科技的元素。同时,他相信中国人有一种源自文化的“丝绸记忆”,而这也正是万事利在品牌重塑与转型时必须挖掘的力量之源。

## 企业传承需不断转型升级

从万事利家族企业传承的转型升级之路可以看出,李建华和屠红燕作为受过良好教育的专业型接班人,在提升家族企业的管理能力、推动家族企业国际化、加强家族企业在产业链上的竞争力方面都起到了积极的作用。家族企业传承中的核心是人力资本的发展与传承,就这点而言,为下一代创造良好的教育机会,在下一代接班的过程中找到可以与家族企业共同发展的另一半就尤为重要。

万事利从一个乡镇企业发展到一个全球性的丝绸品牌,凝结着家族两代人在行业变化中摸索的转型道路,万事利丝绸的转型升级之路值得很多家族学习。□

# 大额存单告别“靠档计息”影响几何

■ 文 / 本刊记者 陈悦

近期,银行“靠档计息”定存产品,包括大额存单和阶梯计息类的产品被监管叫停,目前各大主流银行已停止了此类产品的销售,今后,大额存单提前支取部分将以活期利率计息。

据媒体报道,监管部门通过窗口指导形式,要求全国多省市的银行机构暂停新增定期存款“靠档计息”类的产品余额和新增客户。

所谓“靠档计息”定存产品,目前市场上主要存在两种形式,一种是收益阶梯递增的存款类产品,这类存款的收益会随着存款期限的增加而阶梯递增;另一种是提前支取时不按活期利息计算,而是按照最近一档期限的相关利率计息的大额存单类产品。

## “靠档计息”相关产品已基本停售

记者查证了部分银行的官方销售渠道,发现国有大行及几家股份制银行均已不再销售以上两类产品。

如中行、工行、建行均已在官网或大额存单产品说明书中写明,提前支取按照支取当日的银行挂牌活期利率计息,同时建行还为符合监管要求下架了此前的一款收益递增型存款产品“惠存通”。浦发银行在手机银行的大额存单购买页面显著位置标明了“提前支取按本行活期利率计息”的规则;招商银行则在提前支取靠档计息的大额存单类别下无产品在售,只有部分按月付息的产品销售,此类产品提前支取均按照活期利率计息。

不过,也有报道称,一些中小型银行仍在销售此类产品,主要是一些地方性的小型城商行。监管对部分地区设定了“过渡期”的相关要求,即在2020年底之前,压降靠档计息类定存产品的余额至0,提前支取按活期计息,不得突破上浮比例。

## 大额存单提前支取损失更大

与过去相比,取消“靠档计息”对于存款人而言,无疑会增加提前支取带来的利息损失。





图摄图网

举例来看,2019年1月,王先生购买了一款30万元起存的3年期大额存单,利率为4.15%。1年之后,因急需用钱,要提前支取这笔定期存款。如果按照活期利率计算,则30万元存了1年的利率仅为0.3%,利息为900元;但如果采取靠档计息的方式,可以按照1年期的存款利率计算,假设是1.75%的话,则利息为5250元。两者的差距十分明显,如果存款的金额较大,则提前支取还是会带来较大的利息损失的。

需要注意的是,以往大额存单提前支取的靠档利息基准,在各行不一,虽然大额存单的约定利率大多在基准利率的基础上上浮40%~50%,但发生提前支取的“靠档”利率,并不一定是这个水平。大多数银行采取的是“靠档”至相应期限的整存整取利率,也就是说,仅比相应期限的基准利率上浮15%~30%,如上述案例中的1.75%,是国有大行的1年期整存整取利率,而非大额存单利率。也有一些银行会针对某款产品给出更优惠的承诺,比如提前支取的“靠档”利率是该行相应期限的大额存单利率,或在基准利率基础上上浮40%等,这类提前支取待遇更加“优厚”的产品,在以往通常起存金额高于一般的大额存单。

目前,不同银行对于大额存单提前支取给出的优惠条件,已经基本取消,大多数银行已采取了提前支取按该行活期利率计息的做法,投资者在购买此类产品时,要避免“惯性思维”,在购买前作好资金规划。

### 可选择部分提前支取

大部分的一次性支付本息类大额存单产品支持部分提前支取,也就是说,在存款人不得不选择提前支取时,可以选择仅将需要使用的一部分提前支取,按活期利率计息;剩余部分可继续存放直至存期满,获得原先约定的利率。

比如,王先生持有一款100万元的3年期大额存单,1年后急需使用20万元,则可选择仅支取这20万元,保留剩下的80万元。但是,如果在购买时,产品说明书中约定的最低起存金额为100万元的话,就不可以这么操作了,只能将100万元全额提前支取,按活期利率计息。

目前,市场上的大额存单,约定的起存金额大多为20万~50万元,存款人提前支取后的剩余金额必须大于约定的起存金额,才能选择部分提前支取。但是,也有少数产品可能不支持部分提前支取,如有这种要求,会在产品说明书中写明,存款人在购买前应给予关注。

### 注意按月付息产品

还有一种类型的大额存单,被称为按月付息类的产品。顾名思义,购买这类产品后,每月可获得一定的利息,到期后再一次性获得本金。

提前支取按活期计息的规则,对于这类产品也不例外。但存款人尤其需要注意的是,除此以外,存期内已付利息超过应付利息,提前支取时会从本金中扣回超出部分。也就是说,如果存100万元,按月付息,提前支取了,之前多付的利息还要还给银行,从取回的本金里扣。

再举例来看,王先生持有一款100万元的3年期“按月付息”的大额存单,约定利率为3.9%,则他每月大约可获得3250元利息,1年后,王先生急需资金要提前支取存单,则全部存单都要按活期利率计息,之前一年银行已经支付的利息也会从本金中扣除,最终100万元按0.3%的活期利息计息,王先生提前支取后到手的全部资金(包括之前已经获得的利息)大约仅有100.3万元。

进一步说,由于之前已经领取了3250元x12个月,一共约3.9万元,则提出提前支取的申请以后,王先生大约只能取回不到96.4万元的资金(本例中所有数据为估算值,实际金额以相关银行精确计算为准)。

那么,如果王先生急需使用的资金仅为20万元,他可以选择部分提前支取、减少利息的损失吗?答案是:并不行。这是因为,按月付息的大额存单通常是不支持部分提前支取的,这样的规则即使在之前实行靠档计息时,也是一个通行的规则,对大部分产品适用。

### 平时要留足应急备用金

大额存单告别“靠档计息”,那么,我们该如何应对呢?

首先,平时应留出一定的应急备用资金,已经购买的产品尽量不要选择提前支取。具体而言,平日可留存3~5个月的生活费在“类活期”账户作为应急备用金,这部分资金不一定要存放在银行的活期账户,也可选择购买货币基金、银行的现金管理类产品等,获得高于活期存款的收益,在投资者需要大额提现时,通常最晚可在T+1日到账。

其次,如果需要大额资金应急,也可以根据资金量的需求,以及需要占用的时间,适当考虑向银行申请借款。目前一些银行的线上消费类贷款,申请流程十分简便,而且还支持“随借随还”、用几天算几天的利息,一般额度可以达到30万元左右。

此外,如果需要使用应急资金的期限较短,在1个月以内,与其选择提前支取存款,倒不如直接刷信用卡(前提是持有1张大额信用卡),没有任何利息成本。不过,选择这种方式,一定要按时全额还款,如果做不到这一点,通过还最低还款额、账单分期的方式还款,利息成本反而会比消费贷款更高。□



图/摄图网

## 高端卡可与家人共享健康权益

■ 文 / 本刊记者 丁辰

“带父母体检”成为春节尽孝的新方式，市场上的一份中老年人体检套餐价格不菲，如果手持一张带有健康权益的白金卡，就可以与家人同享权益，省钱又省心。

随着父母年龄的增长，做儿女的会越来越重视父母的健康问题，保健品、按摩仪都是前几年的尽孝佳品，还有人担心医疗费用，会为父母配置保险，为父母安排定期体检。

如果持有一张带有健康权益的白金卡，不仅可以满足自身日常酒店、机票等差旅需求，还涉及就医导诊、预约体检、口腔医疗、健康咨询等方面，部分项目可转赠家人使用，与家人同享健康权益，可谓是省钱又省心。

### 低门槛可享健康权益

健康权益并不是高端卡的独特权益，在一些“小白金”和年费较低的“大白金”中也可享有，几百元年费的持卡成本不算太高，再额外附赠出行权益，日常使用颇为方便。

### 农业银行悠然白金卡

农行悠然白金卡是一张具有健康权益的小白金卡，除了健康权益外，持卡人也能享受银联卡组织提供的1元机场停车服务、机场CIP快速安检及休息室权益，还享星级酒店(自助餐/下午茶)2人同行5折优惠，以及全国农行网点贵宾窗口优先办理业务通道服务。

其健康权益包括每年3次专家预约挂号及全程陪同就诊服务，提供专家推荐及预约挂号、专人陪同就诊，服务医院包括主要城市大部分三甲医院，可转让亲友使用。

年费政策 | 首年免年费，刷卡满12次免次年年费。

### 兴业银行悠悦健康白金卡

兴业银行悠悦健康白金卡是一张真正的健康信用卡,包含国内数十个中心城市三甲医院或知名医疗服务机构就医绿色通道、专家健康咨询、专家健康处方、积分兑换体检、住院预约、手术预约等全方位健康权益。

持卡人可享免费三甲医院或知名医疗机构不限次专家预约挂号服务,每年1次免费全程导医服务,免费不限次医后随访,指定医院享受每年1次免费VIP接诊室服务,权威三甲医院或知名医疗机构住院、手术预约,每年3次免费专家健康咨询、申请专家健康处方服务。积分还可优惠兑换健康体检和洁牙服务,体检套餐可与家人共享,每年1次1万积分兑换1次常规升级版体检,或24万积分兑换常规升级版体检,每年还有2次1万积分兑换1次洁牙护理服务(洗牙+抛光)服务。

**年费政策** | 主卡900元/年,完成1笔任意金额分期,可用15万积分兑换已出年费。

### 建设银行龙卡家庭挚爱卡(银联版)

建设银行龙卡家庭挚爱卡分为银联和Visa两个版本,银联版主打健康权益。卡片包括全年无限次全国一线城市三甲医院专家门诊免费预约服务;全年每卡3次一对一免费全程陪诊服务,包括诊前迎候接待、取号、挂号、付费、导引、陪同检查、取药等,持卡人及2名亲属可共同享用。

除了健康权益外,主卡持卡人可享每自然年6次单程50公里内免费代驾服务,由滴滴出行提供,可自行预约;持卡人可享2次境内机场/高铁舒适型礼宾车单程接/送服务,每次使用权益时须使用银联在线支付1元;卡片属于银联跨境返现卡,境外消费笔笔返现1%,单卡每自然月最高可获1000元人民币。

**年费政策** | 主卡年费580元/卡/年,未激活收取固定刚性年费,无刷卡免年费优惠。

### 高端卡尽享健康服务

高端卡的权益通常都比较全面,涵盖机场服务和酒店预订、接送机、高额意外险、餐饮美食、购物优惠等,健康权益就是其中一项,如体检优惠项目、口腔护理等。此外,还有一些一对一私密健康咨询,可以咨询居家医疗问题、护理常识等,持卡人不用跑医院也可解决一些医疗方面的问题,享受全面的医疗权益体验。

### 招商银行高端卡

除了酒店住宿、贵宾出行、餐饮美食、保险、积分礼遇外,招商银行的高端卡全都拥有健康关爱礼遇,如体检优惠项目、口腔护理一对一私密健康咨询,享受全面的医疗权益体验。部分卡片礼遇不同,招商银行经典版白金卡的性价比较高,持卡人可作参考。

### 招商银行高端卡特色&年费政策

卡片名称	健康体检礼遇 (可转让家人使用)	口腔护理礼遇	年费政策
无限信用卡	每户1次免费健康体检礼遇或2次中医问诊礼遇,超次不可积分兑换,主卡加赠1次儿童健康检查	每卡1次免费口腔护理,礼遇可转让,超次不可积分兑换;主卡加赠1次儿童口腔涂氟及正畸咨询	主卡年费10000元/年
钻石信用卡	7000积分兑换1次健康体检礼遇或2次中医问诊礼遇,健康体检礼遇可以专属优惠价升级	3000积分/次,礼遇不可转让	主卡年费3600元/年
百夫长白金卡	每户1次免费健康体检礼遇或2次中医问诊礼遇,健康体检礼遇可以专属优惠价升级,超次可以7000积分兑换1次健康体检礼遇或2次中医问诊礼遇	每户1次免费口腔护理,超次3000积分/次兑换,礼遇不可转让	主卡年费3600元/年
经典版白金卡	每卡1次免费健康体检礼遇或2次中医问诊礼遇,健康体检礼遇可以专属优惠价升级,超次可以7000积分兑换1次健康体检礼遇或2次中医问诊礼遇	每户1次免费口腔护理,超次3000积分/次兑换,礼遇不可转让	主卡年费3600元/年,10000永久积分可兑换
精致版白金卡	7000积分兑换1次健康体检礼遇或2次中医问诊礼遇,健康体检礼遇可以专属优惠价升级	3000积分/次,礼遇不可转让	主卡首年免年费,消费满8万元且满20次免次年年费

### 建设银行龙卡尊享白金卡

建设银行龙卡尊享白金卡享有酒店住宿、航空商旅、健康关爱、尊贵保障等丰富礼遇,全年消费双倍积分,积分可兑换年费,作为一张高端白金卡来说,权益丰富。

如持卡人可享贵宾价入住2间夜指定酒店权益;持卡人可享3次境内机场/高铁接送机服务;享6次境内单程50公里以内免费代驾服务;享3次免费龙腾国际机场贵宾厅服务;全年不限次数享建行指定国内机场贵宾厅服务。

健康关爱方面,持卡人可享全年无限次三甲医院专家门诊预约服务和全年3次一对一全程导诊服务,持卡人本人及2名亲属(共3人)共同享用。此外,持卡人可享高额公共交通意外险、旅行不便险、失卡保障,航班每延误4小时赔偿1000元,年累计不超过5000元。

**年费政策** | 主卡年费为1800元/卡/年,40万积分兑换。☑

# “百万医疗险”还能买吗

■ 文 / 本刊记者 张瑾

近日,银保监会正式下发《关于规范短期健康保险业务有关问题的通知(征求意见稿)》,从产品设计、续保、销售、理赔、停售等12个方面,规范短期健康保险经营管理行为。其中,有关续保、停售以及信息公示等规范重点与保险消费者的权益保障息息相关。

近年来,百万医疗保险产品如雨后春笋般在保险市场上蓬勃发展。据不完全统计,目前市场上已有30余款不同公司推出的“百万医疗险”产品,产品保费从百元至数百元不等,保额则高达100万元、300万元、600万元,最高已飙升到1000万元。

纵观这些产品,由于设定了相对较高的免赔额(多为1万元免赔额),因此都能以较低的保费实现高保障,很多社保无法报销的药品或项目,包括重疾发生时需要使用的药品、项目以及手术住院费用,百万医疗险均能实现报销赔付,其“低保费高保额”的优势得到了消费者的广泛认可。

不过,伴随着百万医疗险的火热销售,围绕百万医疗险等1年期以下短期健康险的消费投诉也一直居高不下。近日,银保监会向人身险公司、财产险公司和保险行业协会下发了《关于规范短期健康保险业务有关问题的通知(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》),从产品设计、续保、销售、理赔、停售等12个方面,规范短期健康保险经营管理行为。其中,有关续保、停售以及信息公示等规范重点与保险消费者的权益保障息息相关。

## 规范续保

### 《征求意见稿》要求

保险公司开发的短期健康险产品中,应当在保险条款中明确表述“非保证续保”,具体应当包含以下表述:本产品保险期间为1年(或不超过1年)。保险期间届满,投保人需要重新向保险公司申请投保本产品,交纳保险费,并获得新的保险合同。

保险公司不得在短期健康险产品条款、宣传材料中使用“连续投保”“自动续保”“承诺续保”“终身限额”等易与长期健康保险混淆的词句。

### 重点解读

百万医疗险能否“保证续保”是很多投保人非常关注的问题。对于百万医疗险这类保险期较短的短期医疗险产品来说,续保条款

是否良好是衡量一款产品是否值得选择的重要指标之一。原因是一些医疗费高昂的大病治疗时间很可能较长且在确诊后还需要定期复诊、理疗等后续康复治疗,只有良好的续保条款保障,被保险人才能在生病之后享受多年的医疗费用保障,否则被保险人某一年发生大病后,保险公司在保险期间届满后有较大概率可能会拒绝续保,被保险人后续的医疗费用可能无法得到持续有效保障。

需要注意的是,目前网销百万医疗险产品的合同中都会对续保作出相应的约定,消费者需要特别明确“连续投保”不等同“保证续保”。具体而言,“连续投保”指的是保险公司在相关产品合同中承诺满足条件的消费者在保险期间届满时,可以向保险公司申请继续投保,但“连续投保”不等同“保证续保”,保险公司依旧可以在保障期满后对被保险人作出拒保或加费的决定。

目前情况下,较好的百万医疗险续保条件一般可分为两种:一是承诺“续保无需保险公司审核”且“不会根据个人身体情况变化或者因为理赔而拒保或者单独调整费率”;二是承诺在一定周期内,如以3年、6年等为一个投保周期“保证续保”。而合同中写明“续保需要保险公司审核”的产品可能存在较大的病后拒保风险,在同等条件下不建议选择。

## 规范停售

### 《征求意见稿》要求

保险公司不得随意停售在售的短期健康险产品侵害保险消费者权益。保险公司停售短期健康险产品的,应当将停售的具体原因、具体时间,以及后续服务措施等信息通过公司官网、销售渠道,以及报刊、即时通讯等便于公众知晓的方式披露告知保险消费者,并为已购买产品的保险消费者在保险期间内继续提供保障服务,在保险期间届满时提供必要且合理的转保服务。

保险公司主动停售保险产品的,应当至少在产品停售前15日披露相关信息。保险公司因产品设计存在违法违规等问题被监管机构责令叫停的,应当于监管叫停之日起3日内披露相关信息。



图/摄图网

保险公司对已经停售的短期健康保险产品应当及时清理注销。保险公司对已经停售产品进行重新销售的,应当向监管部门重新审批或备案保险产品。

#### 重点解读

在百万医疗险等短期健康险的产品设计上,停售条款也是保险公司用于控制整体风险的手段之一。多款热销百万医疗险的保险条款中都明确列出在“产品停售”等情况下不再接受续保。

业内人士指出,对于非保证续保的短期健康险产品,如果出现某产品赔付支出持续较大等情况时,保险公司可能会采取停售或推出替代新品等措施控制风险。《征求意见稿》对于停售的规范,可在一定程度上有效降低保险公司随意停售短期健康险产品的可能性。

#### 规范信息公开

##### 《征求意见稿》要求

保险公司将短期健康险产品作为主险销售的,应当向保险消费者提供“短期健康保险产品投保提示书”,并重点提示以下内容:投保人如实告知义务及未如实告知会造成的后果、保险责任及除外责任、保险期间、保险金额及赔付比例、免赔额、等待期、约定的医疗服务机构、产品续保及投保年龄大小与保费高低具有关联性等情况。

此外,针对市场关注的短期健康险赔付信息,《征求意见稿》提出,保险公司应当于每年一季度,将上一年度个人短期健康保险综合赔付率指标在公司官网进行披露。

#### 重点解读

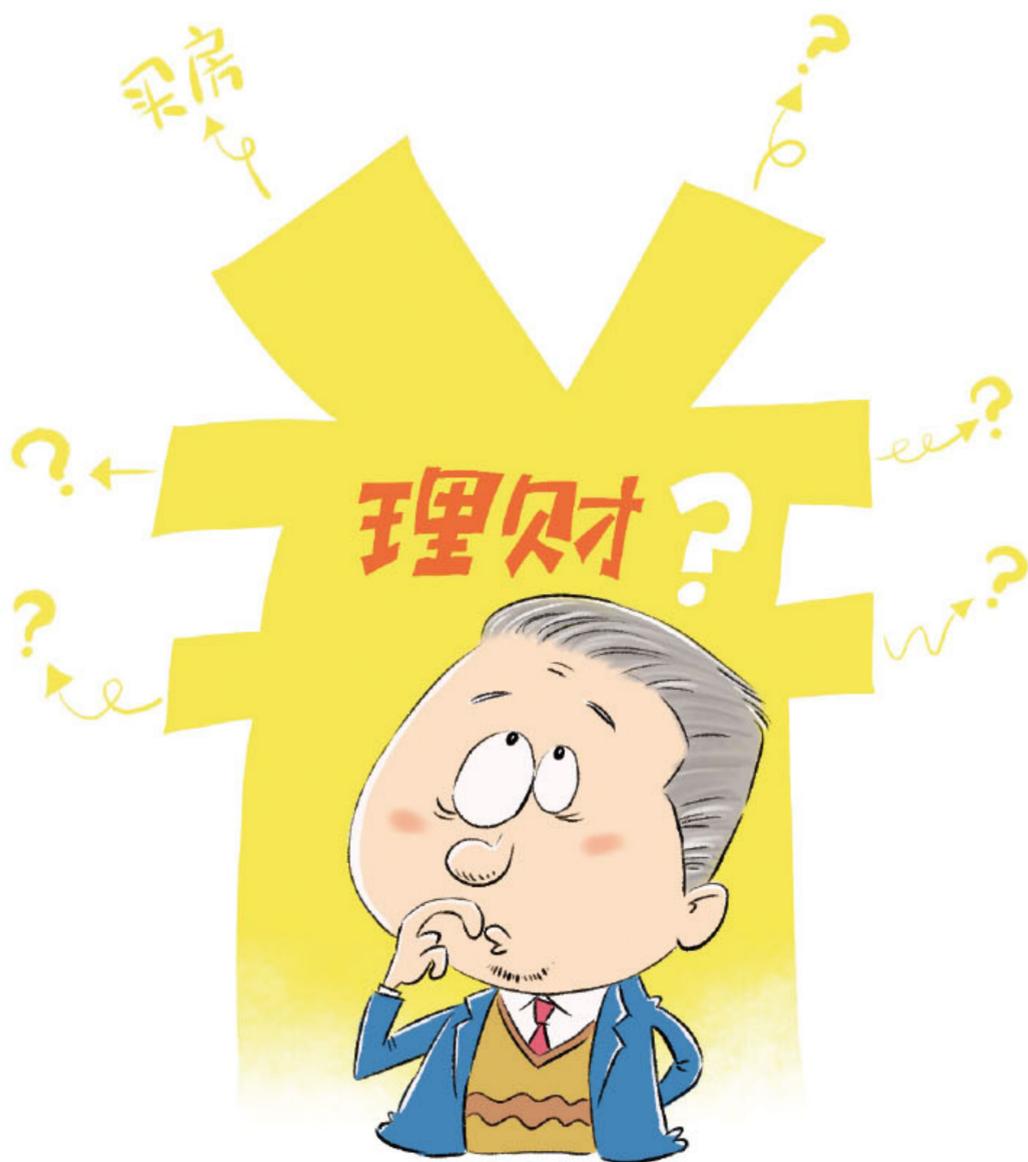
除了比较保额与保费,在百万医疗险等短期健康险的投保过程中,投保人还可根据投保提示书及保险合同对各产品的保障范围、服务机构范围、免赔额设置、除外责任、是否支持垫付、免赔额以及投保职业限制等进行综合考量,选择最合适自己的产品,同时也可结合对应公司公开的赔付信息进行参考比对。

此外,大家在精选产品的同时也要注意履行如实告知义务。我国《保险法》明确规定,如投保人故意不履行如实告知义务的,保险人对于合同解除前发生的保险事故,可不承担赔偿或者给付保险金的责任,并不退还保险费。☑

# 私营业主如何规划养老

■ 文 / 本刊记者 丁辰

王先生打算把在外地经营多年的工厂关闭,卖掉房子,和妻子一起回温州老家。如何配置这些年的经营成果,让退休生活过得更加轻松呢?



图/小黑孩

随着互联网电商平台发展得越来越好,王先生的实体小店生意少了许多,再加上年龄的增长,没有那么多精力去打理店铺,王先生决定关掉在宁夏经营了近20年的小店,并卖掉当地的房子,回温州老家重

新购房安置,他想要理财师帮他规划一下,这笔资金该如何打理呢?

## 经营多年的五金厂

王先生今年50岁,妻子和他同岁。30年前,王先生和表哥一起离开浙江温州,来到宁夏打拼。王先生其实没上过几年学,初中毕业后就跟着亲戚朋友四处学手艺、打零工,并学得了好手艺,修水管、修家电等都十分在行。去宁夏后,王先生和表哥一起在宁夏的一家厂子里打零工,做了七、八年后,攒了点钱,就开了一家小工厂,主要加工五金配件等。

工厂最初是王先生和表哥一同运营,生意做大后,就分开各自经营,王先生在经营五金配件之外,还开了一家电器店,主要负责家电维修和售卖。早些年家电生意比较好做,利润也多,但这些年电商平台兴起,越来越多的人倾向于网购,去京东、苏宁等店买家电,王先生的生意越来越差。

## 回温州安心养老

既然生意越来越难做,那干脆就不浪费时间和精力了。正巧王太太今年提前退休,女儿也在上海有了工作稳定下来,王先生就考虑卖掉在宁夏的房产、工厂,回温州老家安心养老,毕竟自己的亲人大部分都在那边,温州离上海也比较近,方便与女儿日后往来。

不过王先生当初去宁夏的时候,温州老家的房子都卖掉了,现在如果回去,还要重新购置一套房产,虽然是在乡镇,但房价也要12000元/平方米。除此之外,王先生并没有任何退休保障,不像太太可以拿退休工资,自己一直都处于创业状态,之后的收入来源也是问题。

王先生说:“目前只能走一步看一步了,如果有工厂不嫌我年龄大,愿意让我修修家电也可以,实在不行就再开一家‘夫妻五金店’,至少有手艺在,不会没有收入。”

## 理财目标

王先生短期内没有太大的开支,宁夏卖掉的房产价值40万元,五金工厂、家器电和一些设备卖掉

# 学炒股就来

## 上海理财专修学院

专业培训院校 / 正规办学资质

权威金融名家 / 实战高手坐镇

理论实战结合 / 财富活动增值

### ► 月收支状况(单位:元)

收入(税后)		支出	
妻子退休金	4000	基本生活开支	3000
		休闲娱乐费用	1000
		其他	1000
合计		合计	5000
月度结余			-1000

### ► 年度收支状况(单位:元)

收入(税后)		支出	
		保险	15000
		购置大宗商品	10000
		旅行	10000
其他收入	0		
合计	0	合计	35000
年度结余			-35000

### ► 家庭资产负债状况(单位:万元)

家庭资产		家庭负债	
活期及现金	200	房屋贷款	0
银行理财产品	50	消费贷款	0
基金	20	信用卡贷款	0
		其他贷款	0
合计	270	合计	0
家庭净资产			270

后也有150万元,再加上之前还有一点积蓄,在温州买1套两居室问题不大。他想要理财师帮他规划一下,买房之后剩余的150万元资金该如何打理可以让退休生活过得更加轻松呢?

### 大咖云集

最新资讯 精彩课程抢先知



理 财 学 院

### 名师收评

行情解析 每日操盘策略



上海理财专修学院



## 上海理财专修学院

# 021-61285558

学院地址 / 上海 徐汇 钦州南路71号10楼

办学许可证 / 131010471062821



## 游子归故里 天年颐乐养

■ 文 / 叶钦宇

少年郎，勇闯荡，鬓斑白，终还乡。王先生在外漂泊30载，看遍塞北风光绮丽多姿，但终不及家乡的一湾清流，一轮明月。离开故乡30年，一间小小的卧室，一个温馨的客厅正是对“家”这个字最好的诠释。在中国式养老模式下，如果要保持较高的生活品质，满足全家人、全生命周期健康快乐地生活，就需要对目前的家庭资产搭建新的架构，通过合理的规划，才能使王先生颐养天年。

### 资产架构重置 覆盖全生命周期

从王先生家庭财务诊断情况可见，缺乏稳定的现金流入，家庭负债比率为零；资产收益率较低；资产配置结构亟需进行调整，否则将“入不敷出”。

首先，作为曾经的私营业主，王先生的手艺就是他最大的财富。可以通过自己的手艺技能，与同龄人获得充分的交流，重回社会，获得自我价值，赢得尊重，实现“老有所为”，打造稳定收入曲线。

其次，需要适当增加负债，运用杠杆使资产负债结构更为合理。建议通过消费贷款、旅游贷款等杠杆工具，用于家庭的日常支出、购买大宗商品支出、旅行支出等，充分利用权益和免息期以增加短期资金收益。

第三，搭建资产架构，将购房剩余的150万元资金和原有的270万元家庭资产组成一个资产包。其中，预留5%的资金作为紧急备用金，配置现金类管理工具或者货币基金，预期收益在3.7%左右；将45%的资金配置权益类产品或股票型基金，将专业的事情交给专业的基金经理打理，分享经济发展、公司成长带来的红利。2019年有6只基金，年涨幅超过100%，40只基金超过80%，704只基金收益率在50%以上。通过配置主动管理型基金、配置型基金和基金定投，经过一定的投资周期，预期收益率可达24.2%；将45%的资金配置中长

期银行理财产品或信托类产品，预期收益率在6.9%左右，通过这一稳定的投资收益打好家庭养老规划的基石。

### 风险隔离规划 畅享无忧人生

王先生一直都处于创业状态，忽略了风险防范，缺乏养老规划，而保险可以为老年人提供基本生活保障，使老年人老有所养。根据生命价值法测算，王先生需增配560万元保额的终身寿险，王太太需要增配375万元保额的终身寿险，考虑生存保障与身故利益，以保险金额每年增值基本保险金额5%的形式，实现保障逐年递增。

医疗保障方面，城镇职工基本医疗保险根据实际情况并不适合王先生，到退休年龄，距离缴费要求的25年仍差15年，根据相应规定需要一次性补缴款才能享受此后的医疗保险的保障，这将产生较为巨大的支出。建议王先生增加重大疾病保险，利用年收入的5%~10%采用期缴方式购买；同时增加意外和健康保障的综合型保险产品，完善自身基础性保障。为保障退休后较好的生活品质，配置养老年金险也是重中之重。目前市面上有很多年金保险产品，都是60岁后每年可领取，可作为养老金的补充。符合一定条件的，保险公司还会专门提供养老社区的服务，以保证未来的养老生活。建议将5%的资产配置年金保险，这将有效改善王先生养老现金流，提高生活品质。随着年龄的增长，资产的增加，王先生还可以逐步调整保险的种类，或者追加保费，将未来可能面临的其他风险转移给保险公司。

经过上述资产架构重置，并及时进行动态调整，可以让王先生老有所乐、老有所享、老有所望，让中国传统的“家”的概念更加丰满、更加温情。

（作者系第十五届上海“十佳理财之星”获得者、兴业银行仙霞路社区支行理财经理）

如果您在生活中遇到什么理财的烦恼或者对一些理财新业务不熟悉,我们将邀请相关银行、保险公司、证券公司、基金公司和信托公司等金融机构的专家为您解疑释惑。

您可以写信、传真或发邮件与我们联系。

**地址** 上海市钦州南路71号5楼《理财周刊》社(邮编:200235)

信封上请注明“理财信箱”。

**E-MAIL** ask@moneyweekly.com.cn

**传真** 021-64759996



### 建设银行为残障人士提供周到服务

**Q** 建行为残障人士提供哪些服务? (上海 钱家珺)

**A** 据了解,建设银行上海市分行已经实现辖内网点手语服务人员100%覆盖;网点无障碍通道覆盖率已经达到80%以上,并成为网点建设的标准配置;超过100家网点完成“云翻译”系统配置;近期,建行上海分行还与上海市残联共同推出“建行惠民生、关爱残疾人”行动方案,开展“金智惠民”残障人士子女成长关爱计划,充分考虑残障人士的困难与特点,完善助残服务功能,优化“绿色通道”与上门服务机制,探索线上无障碍服务,为残障人士提供更多细致入微的服务。以建行系统内首家“无障碍环境建设网点”——卢湾支行营业部为例,通过完善服务设施、服务细节、服务体系,努力消除残障人士在办理金融业务时有形无形的障碍,为残障人士提供更多细致入微的服务。

### 富邦华一银行携手银联推出小微企业卡

**Q** 富邦华一银行新推出的小微企业卡有哪些特色? (北京 蒋薇)

**A** 富邦华一银行“小微企业卡”面向的小企业主包括小微企业、家庭式作坊和个体工商户等。该卡具有如下特点:一是申请方便。客户只要持有效身份证件,以及工商营业执照,前往富邦华一银行任意网点即可申领卡片;二是功能全面。覆盖存取款、转账、电子银行、支付结算、理财、贷款等各项金融服务,支持银联、超级网银等多个渠道7\*24小时的实时入账;三是融资便利。为客户提供个人经营性贷款服务,可享受最高1000万元专属优惠利率的贷款额度,并可分笔动拨,还款方式灵活。富邦华一“小微企业卡”是为小企业主基于个人借记卡下发行的银联个人借记白金卡。除了享有个人借记卡所有功能、优惠及权益外,富邦华一银行与中国银联共同为“小微企业卡”额外搭配了六大专属权益。

### 中国银行上海市分行推出航运直通车产品

**Q** 中行的“航运直通车”产品可以为航运企业带来哪些便利? (上海 谌悦)

**A** 近日,中国银行上海市分行助力上海国际航运中心建设又出新举措,面向航运企业推出了“航运直通车”产品,并举办开通启动仪式。据了解,“航运直通车”产品是该行根据航运企业日益增长的境内外币运费支付业务项下电子化需求,而自主设计研发的智能结算系统。它将通过全流程的线上平台,一举解决目前航运企业运费支付所面临的高成本、多人力、长时间等实际问题,实现企业电子发票的信息化管理,提供真正高效、智能、便捷的金融结算服务。参会企业纷纷表示,该产品使美元电子发票减少了实物校验方面的限制,在实时、便捷、自动化、风险管控等方面取得了显著突破,节约了航运企业人力、物力和时间成本,切实为企业带来福利。

### 汇丰在上海设立“国际银行业务中心”

**Q** 汇丰“国际银行业务中心”网点有什么特色? (上海 郭琦)

**A** 汇丰银行(中国)有限公司首个“国际银行业务中心”近日在上海南京西路支行正式设立,是一家专注于满足个人客户国际化银行业务需求的网点。与此同时,汇丰集团在中国及多个海外主要市场率先配备了使用中文提供服务的专职国际服务专员。“国际银行业务中心”配备了具有深厚海外市场工作背景的业务团队,他们对海外市场及客户在海外的潜在金融需求有着深入洞察和丰富经验,能够为即将赴境外工作、生活或学习的客户提供全方位、个性化的支持。新网点还将引入丰富的线下定制化活动,邀请留学、职业发展、医疗、旅行和生活等领域的专家及意见领袖参与,为具有国际视野的客户打造一站式金融生态圈,持续提升客户体验。M

- 37 热门话题 | 特斯拉提升行业景气度
- 40 券商视角 | 基金定投的魅力在哪里
- 41 公司研究 | 深耕高端市场 领军家纺“国潮”

### 基金观察

## 半导体主题基金持续火爆

■ 文 / 本刊记者 冯庆汇

由于半导体板块的整体高景气度,截至1月15日,两只ETF自成立以来收益率分别为68%和80%。

### 新发两只半导体ETF

半导体基金过去大半年来异常火爆。近日,又有两只半导体ETF将上市。

广发基金和华夏基金的两只半导体芯片ETF——广发芯片基金(159801)和华夏芯片ETF(159995)先后发起募集,两只ETF跟踪的均为国证半导体芯片指数。两只基金都已于2020年1月14日结束认购,届时半导体主题ETF又将增加两只新产品。两只产品将很快上市交易。

目前,已上市同类ETF有两只,分别是国联安的半导体ETF(512480)和国泰的半导体50ETF(512760),自2019年6月上市以来两只产品颇受市场追捧,份额持续净流入,目前规模分别为8.2亿元和31.3亿元。由于半导体板块的整体高景气度,截至1月15日,两只ETF自成立以来收益率分别为68%和80%。

这几只半导体基金所跟踪的指数有一些差异。国泰的半导体50ETF跟踪的是中华交易服务半导体行业指数,有50只成份股。国联安的半导体ETF跟踪的是中证全指半导体产品与设备指数,成份股30只。而正在发行的两只ETF跟踪的均为国证半导体芯片指数,成份股25只。

3个指数均选取主营业务与半导体产业链高相关的个股作为成份股,主要区别在于选股、样本股数、成份股集中度等。国证半导体芯片指数的成份股数量最少,为25只,集中度更高,前十大权重股合计占比达71.45%,其个股平均市值也较大。

值得注意的是,从前十大权重股上看,3个指数有6只个股重合,包括国内存储芯片设计龙头公司兆易创新、生物识别芯片供应商汇顶科技、集成电路封装测试企业长电科技、半导体设备制造商北方华创等。

### 市场空间广阔

年初市场躁动,半导体ETF已有巨大涨幅,纷纷创出净值新高。未来能不能继续参与可能是很多人的疑惑。

总体来说,国内半导体行业的体量还非常小,大约是美国的十分之一左右。这个行业通常集中度比较高,容易走出大型企业。而从目前的情况看,国内的企业显然还有很长的路要走。也就是说,如果你相信这个故事,认为中国可以在半导体世界版图上占据一个比较重要的位置,那么这个行业还有巨大的成长空间。反映到整个行业的市值,应该还有很大的涨幅。这是一个长

期的判断。但短期可能会有很大波动。

IC Insights在2019年的时候有一个报告分析了中国的半导体行业现状。IC Insights将中国的半导体产业分为存储芯片及非存储芯片两部分,2018年中国半导体行业市场总价值约为1550亿美元,其中存储芯片占了大约41%。

在这1550亿美元的芯片产品中,仅有240亿美元是在中国境内生产的,但这其中大部分都是海外公司生产的,总部位于中国的公司只生产了65亿美元,只占中国1550亿美元市场的4.2%。IC Insights分析称,在这65亿美元的产品中,约有10亿美元来自IDM公司,55亿美元则是中芯国际等代工厂生产的。

IC Insights预测,2023年中国制造的芯片产品价值会提升到452亿美元(也就是2018年的将近7倍的水平),但也只占2023年全球5382亿美元市场的8.4%,即便考虑到中国公司生产的芯片增加了附加值,那中国生产的IC占全球份额依然不过10%。

报告提到,中国公司目前在存储芯片进行了大量投资,中国晶圆厂的产量正在快速提升,但存储芯片之外还有模拟芯片、混合信号、服务器、MCU主控及专业逻辑芯片等等,这方面中国公司与国际水平差距更大。

总的来说,IC Insights的这份报告认为中国公司未来在半导体产业上表现会很出色,但是鉴于中国公司半导体芯片生产及技术起步还很小,IC Insights认为中国公司在未来5到10年里不可能在自给自足方面取得重大进展。

这份报告虽然是有些泼冷水,认为中国完全要自给自足在国际半导体行业占有重要地位没那么快,但你从数据可以看到发展空间有多么巨大。即使只是在存储芯片上增长7倍产能,所带动的产业链产值也会很惊人。□



图/摄图网

# 特斯拉提升行业景气度

■ 文 / 本刊记者 张学庆

国产特斯拉将实现全部零部件国产化,有利于国内相关产业链的发展。

首批国产 Model 3 已经交付,引发特斯拉股价大涨。截至 2020 年 1 月 13 日,特斯拉股价超过 520 美元/股,短短 13 个交易日股价上涨 25%。同时,特斯拉也带动 A 股新能源车概念股股价飙升。

虽然股价借题材炒作可能上涨过快,短期会出现一定幅度的调整,但长期来看,新能源车还是被市场相当看好的。

由中国工厂生产的标准续航升级版 Model 3 的售价由原来的 35.58 万元降价至 29.905 万元。价格调整表现出特斯拉对中国这个全球最大潜在电动车市场必争的野心与对中国市场消费潜力的信心。这也意味着,特斯拉供应链正在逐步实现本土化。

## 竞争加剧

星石投资表示,Model 3 起售价降至 30 万元以内,引爆整个新能源汽车行业。这标志着随着前期一些痛点的解决,新能源汽车的性价比在迅速提升。更重要的是,按照规划,到 2020 年底,在我国生产的特斯拉将实现全部零部件的国产化,涉及到国内数十家供应商,将进一步有力推进国内相关产业链的发展。

业内人士表示,特斯拉未来最大的挑战是培育本土供应链,这一过程预计将花费一到两年时间。

兴业证券研究报告指出,国产 Model 3 未来还具备 27%~34% 的降价空间,对应绝对降价金额为 8.5 万~10.8 万元,前提是完成供应链本土化。

天风证券指出,Model 3 现在是平台化车型,打穿原来的需求和供应格局,这次确定性的导入中国供应链,未来将在降成本的同时放量。

中国是全球最大的电动车市场,全球最大的供应商中心,所以中国和特斯拉是双向共赢的。

不过,2019 年新能源车销量难言乐观。2019 年上半年,纯电动汽车单月销量保持较快增速,特别是 6 月份,销量达 12.91 万辆,同比超过 150%。但随着补贴退坡的落实,

特斯拉国产 Model 3 上市,将使国内新能源汽车市场的竞争进一步加剧。

2019年8月以来,已连续4个月同比出现下滑,虽然有2018年年底集中购车基数高等原因,但同比大幅下滑也反映出当前新能源汽车市场的快速降温。

此时,特斯拉国产 Model 3 上市,将使国内新能源汽车市场的竞争进一步加剧。

中信证券曾发布研报称,目前进入特斯拉供应链的具备全球竞争力的公司有望进一步获得特斯拉全球配套份额。

同时,特斯拉供应链已经形成类似苹果产业链的示范效应,2019年下半年起欧美主流电动车企新车型密集投产,具备全球竞争力的中国供应链将持续受益于全球电动化。

“这可类比当年的苹果产业链。Model 3 有望成为10年前 iPhone 4 那样引领一个时代的产品,带动整个行业景气度显著提升。”星石投资报告称。

### 前进一大步

星石投资认为,特斯拉降价一小步,或许对于整个新能源汽车行业来说,是前进一大步。对于行业而言,主要有两方面的影响。

1. 新能源汽车相对燃油车性价比显著提升,将带动整个行业景气度的提升。

过去,从消费者的角度来讲,新能源汽车至少存在三方面的痛点:①续航里程不够,难以满足日常出行的需求;②充电桩覆盖率比较低,并且充电速度过慢;③和同等级的燃油车相比,新能源汽车价格偏高。

但是,这些痛点都在慢慢地被消除。

首先,续航里程方面,目前低配版的 Model 3 已经达到将近500km,这个续航里程,已经基本能够满足日常出行的需求了。

然后是充电方面,特斯拉最新发布的V3超级充电桩,最高充电功率能够达到250kW,充电5分钟可以行驶120公里。

最后,降价之后的 Model 3,和同等级的竞品价格之间已经相差无几,甚至有了一定的价格优势。并且,此次降价主要驱动因素是国产化之后关税免除和制造成本的下降,未来随着零部件国产化程度进一步提升,后续继续降价的空间仍然存在。届时,Model 3 相比传统燃油车的性价比优势将会更加明显。

Model 3 的出现,也让消费者明白自己到底需要什么样的电动汽车,这和 iPhone 4 一样,都是通过供给创造需求的。所以,降价之后的 Model 3,有望和 iPhone 4 一样,成

为引领一个时代的产品,将带动整个行业的景气度显著提升。

2. 特斯拉供应链本土化利好相关产业链。

按照计划,2020年底,在我国生产的特斯拉将实现全部零部件国产化,有利于国内相关产业链的发展。

星石投资认为,特斯拉的本土供应链和当年的苹果产业链类似:2010年,苹果发布 iPhone 4,成为智能手机行业发展历史上的拐点性事件。苹果公司本身业绩大幅提升的同时,也带来了国内苹果产业链相关标的业绩的爆发。可以说,苹果对于国内智能手机相关产业链的发展“居功至伟”。

在资本市场上,从2013年到2015年期间,A股苹果产业链大幅跑赢A股,苹果指数相对上证综指超额收益超过500%。

国内生产的特斯拉实现全部零部件的国产化,涉及到国内数十家供应商,而特斯拉本身具有和苹果公司同样出色的供应商管理能力,未来国内相关产业链有望迎来更加快速的发展和完善。

### 核心零部件

未来新能源汽车产业链的景气度必然是持续向上的,那么,是否就意味着整个产业链都值得投资呢?答案或许是否定的。

星石投资认为,目前确定性最强的可能还是新能源汽车产业链中的核心零部件环节,所谓核心零部件如果以手机来类比的话,就相当于手机的芯片或是屏幕等。而从产业发展的周期来看,目前新能源汽车的发展阶段也和智能手机发展早期比较像,在这个阶段,核心零部件厂商的议价能力和规模效应是最强的,比如10年前的高通就是典型的例子。

核心零部件一般都有两个特点:一是技术要求非常高,特别强调前期的技术积累;二是技术迭代非常快。经过多年的发展,国内企业无论是技术,还是其他各方面的竞争力,都已经居于全球领先水平,部分企业甚至已经进入海外巨头供应链;叠加中国作为全球最大的新能源汽车市场,我国完全有能力培育出像智能手机领域的高通那样的核心零部件供应商,这个确定性是比较强的。

而其他的环节,比如下游的整车,确定性相比之下就会低一些。

东兴证券认为,新能源车研发与制造业务的价值,未来数年内将主要体现在是否能、能为多少消费者生产负担得起的新能源车。这在车企的业务中具体体现在:是否能把产业链

关键环节(目前主要是电池)的成本降到与燃油车相当甚至更低;是否能在“品牌力突破”与成本控制中找到平衡。

此外,当前众多新能源车企面临着新能源车多造多亏、不量产技术容易掉队的困境。因此,一朝一夕的交付量,如果不对新能源车的品牌造成显著提振,那么并不会影响该企业的长期价值,不应过分关注。

特斯拉在中高端新能源乘用车方面的优势无法撼动,建议重点关注其产业链标的均胜电子、拓普集团。中档车型中,大众MEB平台2020年下半年在国内量产之后,也将明显拉动产业链,建议关注华域汽车。

### 新能源车的Tenbagger

兴业证券指出,借鉴百年美股产业变迁,每隔10年产业发生一次重要变迁。10年弹指一挥间,10年间苹果公司市值翻了10倍,而伴随着与苹果一起成长的立讯精密市值翻了22倍,信维通信涨了10倍,还有类似像歌尔、欧菲、德赛、大族、长信等实现了市值3~5倍的增长。

新能源车产业链是2020年最可能迎来内外资共振的方向。特斯拉供应链的三花智控、宏发股份进入外资持股前50,这一现象值得投资者所重视。

兴业证券表示,要寻找新能源车的Tenbagger(上涨10倍)。1.特斯拉国产将为本土供应商提供机会,建议关注特斯拉国产产业链,推荐拓普集团、三花智控、宏发股份、岱美股份、旭升股份、均胜电子、保隆科技。2.LG化学电池技术领先、产能与宁德时代相当,下游客户囊括海外主流车企,受益欧洲新能源放量,出货量有望急剧提升。推荐进入LG化学供应链体系的材料龙头,璞泰来、恩捷股份、当升科技。3.囊括全球主流车企,受益20年合资车企放量,海外逐步放量,受益大众产业链,有望切入特斯拉产业链,可关注宁德时代。

国信证券认为,梳理特斯拉产业链的相关标的,其中特斯拉直接销售收入占比较高的是旭升股份和文灿股份。2018年特斯拉贡献旭升股份收入4.14亿元,占比37.8%;2018年特斯拉贡献文灿股份收入1.57亿元,占比9.7%。其余特斯拉产业链相关标的还有拓普集团(国产化Model3单车价值量6000元左右)、三花智控(新能源热管理系统单车价值量1500~2000元)、岱美股份(Model3单车价值量200元左右)、东睦股份、福耀玻璃、保隆科技、宁波华翔等。□

► 特斯拉概念股表现一览表

证券代码	证券简称	1.14收盘价(元)	今年以来涨跌幅(%)	2019年涨跌幅(%)	最新评级
000700.SZ	模塑科技	6.31	60.56	37.84	
002623.SZ	亚玛顿	35.67	59.96	45.56	
603305.SH	旭升股份	50.50	48.75	12.79	增持
603920.SH	世运电路	26.03	36.35	65.61	增持+
002056.SZ	横店东磁	11.02	34.39	51.29	增持
002666.SZ	德联集团	6.18	30.66	30.16	买入
300707.SZ	威唐工业	23.84	29.57	11.16	
002635.SZ	安洁科技	21.53	29.15	48.24	增持+
002510.SZ	天汽模	5.99	28.27	31.02	
002239.SZ	奥特佳	2.28	28.09	-11.00	
300230.SZ	永利股份	5.23	26.33	-11.03	
002160.SZ	常铝股份	3.89	25.48	-15.99	
601689.SH	拓普集团	21.82	25.19	75.47	增持+
002460.SZ	赣锋锂业	43.41	24.63	59.90	增持
600699.SH	均胜电子	22.26	24.36	4.94	增持+
002384.SZ	东山精密	28.41	22.72	105.56	买入
600114.SH	东睦股份	10.38	20.98	45.13	买入-
300433.SZ	蓝思科技	16.68	20.69	112.91	买入-
002101.SZ	广东鸿图	8.61	20.59	-8.02	买入
000887.SZ	中鼎股份	10.55	16.57	-8.72	买入-
603009.SH	北特科技	7.22	16.26	8.10	
603730.SH	岱美股份	34.92	15.59	47.95	买入-
600480.SH	凌云股份	8.83	14.97	3.80	买入
002050.SZ	三花智控	19.79	14.20	80.47	增持+
300088.SZ	长信科技	11.50	11.98	154.09	买入
002036.SZ	联创电子	18.93	11.29	157.83	买入
000988.SZ	华工科技	22.55	11.14	70.26	增持+
600335.SH	国机汽车	6.42	10.69	-4.95	增持+
300134.SZ	大富科技	16.90	9.60	64.04	增持+
603197.SH	保隆科技	34.48	9.36	54.62	买入-
000009.SZ	中国宝安	6.75	9.05	72.78	增持
603026.SH	石大胜华	38.14	8.91	84.37	买入
600330.SH	天通股份	8.75	8.83	46.86	买入-
002085.SZ	万丰奥威	7.59	8.43	-6.10	增持
000970.SZ	中科三环	11.62	8.09	47.78	增持
002405.SZ	四维图新	17.35	7.76	71.30	增持+
600525.SH	长园集团	6.11	3.04	35.39	
600848.SH	上海临港	25.14	2.40	19.13	
300037.SZ	新宙邦	37.05	1.95	52.18	增持+
603348.SH	文灿股份	24.19	-0.62	9.86	买入
002664.SZ	长鹰信质	15.86	-2.94	33.74	增持+

数据来源:Wind资讯

# 基金定投的魅力在哪里

文 / 蒋丽丽

相较于单笔投入来说,基金定投最大的魅力在于不需要刻意找寻低点波段进行买入操作,随时都可以进场,投资难度比较低,配合股市震荡或空头行情使用更佳,优势是平摊成本,在净值较低时可以买进较多的份额,净值较高时买进较少的份额,减少市场上下震荡起伏的困扰,更能体现理财的本质其实是一种习惯的理念。

## 选择定投基金的品种的策略

选择定投基金的品种时,一般可通过两种方式进行确定:第一是选择高弹性、高成长性的指数,这类指数一般年化收益率较高,波动率较大,牛市时反弹幅度较大,因此定投收益率就较高。第二是选择高分红的指数,这类指数一般股息率较高,长期持有收益增强效果较为明显。

以沪深300指数基金华夏沪深300ETF联接A(000051)为例,试做一个为期10年的定投,每个月定投一次,每次定投资金1000元,收益情况如下:

单基金定投						
定投基金	000051.OF 华夏沪深300ETF联接A					
定投周期	每月2日					
定投开始日	2009年12月2日					
定投开始日上证指数	3269.75					
定投结束日	2019年12月2日					
定投结束日上证指数	2875.81					
每期定投金额	1000元					
分红方式	红利再投					
指标	投资总期数	总投入(元)	期末总资产(元)	总收益(元)	总收益率	年化收益率
定投	121	121000	169321.94	48321.94	39.94%	6.57%
单笔投资	1	121000	154575.04	33575.04	27.75%	2.48%

可以看到这10年一共定投了12.1万元,最后赚了39.94%,平均每年4%左右。很多人就会说了,这也太低了,比银行理财都不如。

但是10年前的2009年12月2日上证指数3269点,而2019年12月2日是2875点,还跌了不少。基金能有39.94%收益已经是很好了。如果把时间换成2009年12月2日到2015年6月2日,上证指数从3269点到差不多5000点,收益情况如下:

指标	投资总期数	总投入(元)	期末总资产(元)	总收益(元)	总收益率	年化收益率
定投	66	66000	127675.48	61675.48	93.45%	24.06%
单笔投资	1	66000	99815.86	33815.86	51.24%	7.81%

5年半的时间,一共定投了66000元,最后赚了93.45%,平均每年18%左右,这就远远超过大部分的理财产品了。这就是基金



## 兴业证券

INDUSTRIAL SECURITIES

上海分公司  
SHANGHAI BRANCH



扫码开户  
即享专业投顾服务

咨询电话:  
**021-20639208**

定投的一个优势,能长期稳定地跑赢市场,实现资产的稳定增值。

当前主要指数都处于历史低位,下跌风险有限而上涨的概率很大。因此,当前非常适合定投。定投指数基金的目的是什么?就是希望熊市跌得少,牛市涨得多。在安全和收益之间找到一个平衡,从均衡的角度选择沪深300而不是上证50。

沪深300属于高收益、高分红的“核心蓝筹”指数代表,是掘金中国核心资产的标的,二者搭配可以降低一定的结构性风险,同时可以避免踏空,因此更适合基金定投。

## 沪深300指数基金该选哪个

目前全市场沪深300基金产品有30只左右。我们选择标的基金都是成立3年以上的,从更长期的角度来考察这个基金的综合投资管理能力。然后再筛选出3年投资收益率在20%以上的,剔除基金规模不足10亿元的,剩下可供选择的基金如下:

基金代码	基金名称	近6个月回报	近1年回报	近2年回报	近3年回报	成立日期
163407.OF	兴全沪深300指数增强A	9.23%	23.50%	8.88%	38.64%	2010/11/2
100038.OF	富国沪深300增强	9.69%	23.24%	9.11%	32.97%	2009/12/16
000176.OF	嘉实沪深300增强	11.31%	24.37%	4.90%	28.06%	2014/12/26
000311.OF	景顺长城沪深300增强	8.17%	19.42%	-0.61%	26.48%	2013/10/29
110030.OF	易方达沪深300量化增强	9.37%	21.37%	0.06%	25.11%	2012/7/5

全文数据来源:Wind资讯

从表中可以非常明显地看到兴全沪深300指数增强A的3年收益率明显高于其他300指数基金,2年收益率也高出同行,1年收益率和6个月收益率都名列前茅,这表明该基金出色的管理能力。

如果投资基金,不以定投的形式,看市场点位加减仓行不行?当然可以,前提是你有足够的经验、资金、时间和心态。绝大多数人是没有耐心的,当一件事一段时间都没有带来收益,大概率是会放弃的,所以定投就是解决人性不耐烦的问题,通过强制固定的投入,用时间让资产增值。☑

风险提示:本文内容和预测仅代表个人当时观点,今后仍可能发生改变,不代表公司立场,仅供参考。投资有风险,入市须谨慎。

作者系兴业证券上海分公司首席投资顾问,投资顾问执业资格编号:S0190610110019



扫码下载“优理宝”app



孚日股份 (002083)

## 深耕高端市场 领军家纺“国潮”

■ 文 / 靳朝辉

作为家纺行业的领军企业,孚日集团股份有限公司顺应消费市场变化,不断对旗下家纺产品进行改革升级,依靠高端、经典的风格定位,优异的产品品质和审美设计,成功突围了目前家纺市场的短板和瓶颈。

中国有这样一个习俗:新婚佳人必须准备大红色的龙凤床单,有人甚至婚前囤上几十套,寓意余生天长地久。如何在产品上体现品质和情感价值,把握高端消费市场,将是家纺企业在行业竞争中的制胜法宝。作为家纺行业的领军企业,孚日集团股份有限公司(股票代码002083,简称:孚日股份)正是牢牢抓住了这一关键点。

### 转型升级:高端家纺带来新机遇

早在2006年,孚日股份在登陆资本市场时便把高档毛巾、高档巾被等生产线更新改造放到首位。孚日股份已在高端家纺市场耕耘了十余年。在家纺市场还普遍停留在“走量不走质”阶段之时,“孚日”品牌便依靠高端、经典的风格定位,优异的产品品质和审美设计,成功突围了目前家纺市场的短板和瓶颈,适应了消费者对家纺产品整体改善性的需求。

自1999年以来,孚日股份产品的年出口额已连续20年位居中国家纺行业前列。作为面向世界的家纺企业,公司构筑了以美国、日本、欧盟、俄罗斯、澳大利亚等市场为主要支撑的国际贸易格局,家纺产品畅销80多个国家和地区。

2019年12月17日,孚日股份可转换公司

债券(孚日转债)正式发行,此次发行可转债将募集6.5亿元,总投资10.34亿元用于建设公司主打的高档家纺产品(高档毛巾、高档巾被)“智能织造”以及产能项目。

在此次可转债项目中,孚日股份再次把中高端家纺市场定为重点战略目标,公司将进一步扩大高档家纺系列产品的生产能力,公司高档次、高附加值产品的比例将提升,以求实现对旗下家纺产品设计、品质和产能的全面升级。

孚日股份方面表示,目前公司在手订单充足,具备进一步扩大市场份额、巩固龙头地位的有利条件,公司有望通过本次发行可转债募集资金用于产线升级、产能提升,以实现快速发展。

### 国潮盛行:抢占市场制胜高地

正如前文所述,以家纺为代表的快消品行业的消费格局正在发生改变,特别是国内市场,国民消费取向逐渐升级,优质的国产品牌已经越来越受到国人的青睐。

根据Euromonitor资料显示,近年来国产品牌家纺销售额呈现攀升态势。2011~2017年,我国家纺行业市场规模由1373亿元增加至2168亿元,其中国产品牌所占的份额已从15%

提升至30%左右。随着三四线城市收入增长,客群消费能力增强,消费升级趋势为中高端家纺开辟了新的市场。根据Euromonitor预测,2021年国内家纺行业规模将达到2937亿元。

对于“国潮”的到来,孚日股份也早有准备,公司近年来正持续加强内销市场品牌建设力度,依托公司销售人员、经销商、自有门店、京东及淘宝等销售毛利率较高的自有品牌产品,促进了内销收入金额和占比的提升,知名度得到提高,使得孚日股份国内销售收入呈现增长态势。

2016年~2018年,孚日股份3年间实现营业收入分别为43.75亿元、48.22亿元和51.71亿元,3年净利润总和超过12亿元,并持续保持了稳定增长的态势。

值得注意的是,孚日股份在产品设计上也开始贴近国人的审美方向,公司在线上旗舰店推出了“时尚新国潮”等家纺产品设计风格,并以卓越的品质和品牌在市场上独树一帜,成为国内家纺行业的潮流引领者。

“国潮”盛行,为快消行业带来广阔的市场前景,孚日股份有望凭借此次可转债项目,进一步带动公司产能与品质的升级,抢占下一阶段高端家纺市场的制胜高地。□



图/摄图网

## 上海交通大学谷来丰： 金融科技助推数字化转型

■ 文 / 李万林

从互联网金融兴起到金融科技崛起，从消费互联网跑马圈地到产业互联网精耕细作，从弱监管时代“野蛮生长”到强监管时代“有序发展”，金融科技日益成熟，助推金融、产业和监管数字化。

“金融科技已经彻底颠覆金融业，正在重塑传统产业，深刻影响金融监管。”谈及金融科技影响，上海现代服务业联合会金融科技服务专委会专家、上海交通大学海外教育学院副院长、金融科技产业应用研究所副所长谷来丰博士如是说。

从2013年互联网金融兴起到2017年金融科技崛起，从消费互联网跑马圈地到产业互联网精耕细作，从弱监管时代“野蛮生长”到强监管时代“有序发展”，作为见证者、研究者、推动者，谷来丰一直在关注行业变迁。

### 从互联网金融到金融科技：彻底颠覆金融

2013年，互联网金融元年开启；2017年，金融科技元年到来。如今，金融科技蓬勃发展。谷来丰认为，从互联网+金融到金融+科技，两者既有区别，又有联系：前者是用互联网改造传统金融服务方式，重在金融，而后者是技术驱动的金融创新，以技术为中心；就技术而言，两者承前启后，一脉相承发展。

当初，互联网巨头异军突起，进入金融行业。“如果银行不改变，我们就改变银行”，一度被认为是玩笑甚至是笑话，后面的故事都知道了，银行等传统金融机构真的改变了。面对外来冲击，传统金融机构积极数字化，利用互联网与金融科技进行变革。现在，传统的银行机构还在，传统的银行业态却不复存在。

谷来丰形象地说，2013年前后的金融行业，被实体经济不断抱怨，但内部如一潭死水。互联网金融公司，像鲶鱼丢到水里，打破寂静，活跃了金融行业生态。然后，突然爆发的互联网金融各类机构，似乎忘记了金融经营的是风险，金融操作的是“别人的钱”这一规律，鱼龙混杂之际，乱象环生。技术易学，场景难得。由于金融行业的特殊性，鲶鱼最终没有成为鲨鱼。伴随着P2P爆雷和国家强制治理，传统金融机构没有成为麻木的看客，银行业迎着互联网大潮，迅速数字化改造，围绕传统金融机构的产业生态重新形成，金融科技企业作为合作方提供技术服务，成为生态链一环。传统金融机构与金融科技企业互为补充，共同推进行业数字化发展。

谷来丰认为，金融数字化是必由之路。金融业经过多年发展日益成熟，已从互联网金融时代的粗放型、局部采用技术、搭互联网风口为主，向金融科技时代的精细化、全面数字化、发力金融科技转变。金融科技应用充分、管理得当，会起到“三高两低”的作用，即提高运营效率、客户体验与企业竞争力，降低成本与风险。谈及金融科技对金融业最大的变化，他认为，人工智能是金融科技重要的技术与应用。由于大量采用人工智能技术，金融机构比以往更能了解每一位客户个体，更能

精准匹配金融资源与需求,更能把过去只能拍脑袋做定性分析变成用数字说话进行定量分析,更能大规模生产定制化、个性化、差异化产品与服务。在传统银行业中,至少有50个以上的场景都被人工智能赋能,谷来丰与其他学者合著的《智能金融》一书就描述了13个人工智能赋能银行业的重要场景。

### 从消费互联网到产业互联网:新风口正在形成

随着流量红利见顶、行业竞争加剧以及金融科技相关技术日益成熟与逐渐落地,市场的关注点已经从对C端争夺的消费互联网扩展到对B端布局的产业互联网。如果说互联网改变了思考方式,那么消费互联网改变了生活方式,重在需求端,而产业互联网则改变了生产方式,重在供给端,连接供给与需求。谷来丰认为,产业要与互联网融合,线下要与线上结合,产业互联网是未来趋势。谷来丰预计,在中国800多个中类行业中,第三产业会首先数字化,我们看到的“新零售”“新金融”就是数字化的结果,接下来就是第一产业的数字化,不久的将来,数字化“新农业”就会出现。

中国数字化发展迅速,数字经济已成为经济新引擎。互联网企业数字化改造传统行业,一些传统行业进行数字化创新转型。数据显示,领军者营业收入复合增长率达到其他企业的5.5倍。谷来丰分析说,从客户需求到产品和服务交付,完全数字化,消除信息孤岛,减少管理浪费;大规模生产定制产品或提供定制服务,提高效率,以智能方式满足客户个性化需求;生产和服务过程高度自动化、智能化,机器人大量使用;信息、物理系统充分结合。

在解决企业融资方面,金融科技被寄予厚望。在谷来丰看来,打铁还需自身硬,中小企业首先要提高自身竞争力,数字化是重要方向。传统行业数字化变革,产业互联网是未来趋势。有关企业可以运用移动互联网、物联网、人工智能、区块链、云计算、大数据、5G等技术推进数字化提质降本增效,从而让金融机构“敢贷、愿贷、能贷”。而这些技术广泛应用于金融科技,金融科技企业可以输出相关服务。同时,运用这些技术可以在B端顺着供应链打通金融链,解决传统供应链金融痛点,利用金融科技开展产业链金



上海现代服务业联合会金融科技服务专委会专家、上海交通大学海外教育学院副院长、金融科技产业应用研究所副所长谷来丰博士

融、供应链金融,缓解企业特别是中小企业融资难融资贵问题,发挥金融服务实体经济作用。

2019年被认为是产业互联网元年,产业互联网被认为是未来10年周期性的机会,金融科技企业和各路资本纷纷布局。谷来丰说,产业数字化是必然趋势。金融科技企业利用互联网利器,赋予传统行业新的定义和成长理由。中国数字化速度越来越快,数字经济成分越来越高,企业数字化,形成以自身为核心的产业互联网,金融科技迎来新的发展机遇。

### 从弱监管到强监管:辩证地看待

随着行业发展,人们对金融科技的认知逐渐深入和全面。一方面,金融与科技融合发展,金融机构与科技企业不再泾渭分明;另一方面,金融业面临强监管,金融的继续归金融,科技的继续归科技。当前,金融科技行业从“草莽时代”转入“有序发展”,企业从“野蛮生长”迈向“健康成长”。谷来丰认为,强监管是为了且有利于促进金融与科技进一步融合发展。

金融作为一种特别中介,海内外整体而言都处于强监管。谷来丰说,应该辩证地看待监管,好的监管可以实现“良币驱逐劣币”,坏的监管只能造成“劣币驱逐良币”。当初,为解决企业融资问题推出的P2P处于弱监管,结果未能按预想发展,最终一地鸡毛。相反,第三方支付一开始就由央行实行严格的牌照管理,现在出现了一些巨头,行业整体发展稳定。当然,监管要把权力关在制度的笼子里,避免一些人和组织利用牌照的稀缺性谋利。监管关键要思考好怎么管理,同时与时俱进数字化,充分发挥监管科技作用,提升监管效率、效力和效果。

金融与科技深度融合已成趋势,金融机构与金融科技企业优势互补,促进行业发展,服务实体经济,推动普惠金融。谷来丰认为,金融科技本质上仍是金融,金融本质上用的是别人的钱,从业者守业求变,要有敬畏之心。□



上海现代服务业联合会金融科技服务专业委员会  
Shanghai Services Federation FinTech Professional Committee

## 推进金融和科技的跨界合作与深度融合

学习

研究

交流

合作

行业趋势

热点分析

专家观点

会员采风

项目路演

【联系人】杨女士 电话:13391189856(微信同号) 邮箱:yangyh@amoney.com.cn

广告  
微信 @金融科技服务





## 鼠年生肖限定包袋,你买了么

■ 文 / 本刊记者 张瑾

对于想要在新年添置“新装备”的时尚一族来说,为自己选择一款心仪的“鼠年限定”包袋,绝对称得上是一种提升整体时髦感与亲和力的好方式。

随着鼠年的到来,各种与“鼠”相关的消费品成为新年最热门最应景的“吉祥物”,各大国际知名品牌利用农历新年推出以“生肖”为主题的时髦包袋也已经成为一种新的潮流。对于想要在新年添置“新装备”的时尚一族来说,为自己选择一款心仪的“鼠年限定”,也是混搭和收藏的好选择。

### ► Burberry: 2020 新禧贺岁系列限定

为迎接鼠年的到来,Burberry(博柏利)专门推出了新的卡通形象——穿风衣戴小红帽的“博博鼠”,并将它融入2020新禧贺岁的全系列设计。这是Burberry首次将品牌名与生肖年结合打造而成的全新卡通形象,活泼可爱的风格一扫奢侈品牌的高傲冷漠。造型Q萌的吉祥物结合品牌标志性的“Thomas Burberry Monogram”图案,并搭配鲜红色调,设计出全新的鼠年限定版插画,出现在红色的主题包袋及配饰上也显得非常喜庆亮眼。

推荐单品:

**Burberry 专属标识图案涂层帆布托特包**

市场参考价 5600 元

**Burberry 专属标识图案丝巾**

市场参考价 1500 元



### 品牌小贴士

Burberry(博柏利)是始于1856年的英国品牌,也是极具英国传统风格的奢侈品牌,其多层次的产品系列满足了不同年龄和性别消费者需求。作为英国皇室御用品牌之一,在过去的几十年,Burberry以生产雨衣、伞具及丝巾为主,而今博柏利强调英国传统高贵的设计,秉承传统精髓,突出优雅率性的英伦设计与锐意革新的时尚理念。

#### ► Delvaux: Miss Mouse 系列限定

如果你觉得主打喜庆和开运的正红色太过高调显眼,那么选择素有“比利时爱马仕”之称的“Delvaux(德尔沃)”为农历鼠年所推出的“Miss Mouse”系列小包袋,可能会是更理想的方案。

这一系列没有采用浓厚的色调,转而以柔和的绸缎粉、沉稳的斑鸠灰和百搭的象牙白为主色调,包含百变实用的可收纳托特购物袋、老鼠零钱卡夹、俏皮逗趣的钥匙链以及满版印花丝巾,共4款限量商品。其中,零钱卡夹和钥匙圈还打破了平面的“束缚”,创造出立体可爱的小老鼠,超精致的细节巧思及配色让整个系列显得既可爱又时髦。

推荐单品:

Miss Mouse 可收纳托特购物袋

Miss Mouse 老鼠零钱卡夹



#### 品牌小贴士

Delvaux(德尔沃)创立于1829年,是纯正的比利时品牌。事实上,Delvaux的创立甚至比比利时王国的成立还要再早1年,也比爱马仕品牌早诞生8年,是世上首个奢侈皮具世家。1883年,Delvaux获比利时国王利奥波德二世授予“比利时皇家御用供应商”的殊荣。从Charles Delvaux于布鲁塞尔创立了品牌的近2个世纪来,Delvaux一直坚守其创业宗旨,凭着敏锐的时代触觉、不变的精湛工艺与非凡的创作品质,始终处于奢侈皮具领域的前沿。在比利时超现实主义的熏陶下,Delvaux的每一件作品均透着独特的风趣,每一款设计都有着不拘一格的大胆。

#### ► Chloé:“彩(财)云(运)鼠宝”限定系列

为了欢庆农历鼠年,Chloé(珂洛伊)正式发布中国鼠年限定系列,这一系列经由艺术家参与巧妙创作,刻画出生肖鼠活泼而灵动的趣味风格。

从设计风格上来说,Chloé此次的“鼠年限定”和Delvaux一样主打“清新风”。以水彩形式设计的一组生肖鼠图案由英国艺术家和插画师Julie Verhoeven操刀,而其正是以柔和配色结合醒目人物、动物主题的绘画风格闻名。这一系列富有想象力的艺术创作生肖鼠,印制于Chloé C系列手袋、皮夹,及Aby Lock手袋、钱夹等Chloé的代表性单品之上,也赋予了Chloé经典系列以新的时尚活力。

推荐单品:

Chloé光面小牛皮小号Aby Lock链条包

市场参考价 14200元

光面小牛皮Chloé C迷你包

市场参考价 13000元



#### 品牌小贴士

Chloé(珂洛伊)诞生于20世纪50年代,由Gaby Aghion成立。那正是生活化的成衣品牌向贵族式的巴黎高级女装传统挑战之时,Chloé品牌创造出了简洁美观、可穿性强的现代成衣理念。2002年,Chloé推出包包、小皮具及鞋履系列。作为巴黎时尚界的“变色龙”,它虽相当频繁地聘用各国名师,但品牌的风格框架并未因设计师的更迭而改变,一直保持着法兰西风格的色彩特征和优雅情调。其所聘设计师的个性投入,加上Chloé生产经营体系的保证使Chloé品牌风格保持与时代潮流同步。

#### ► Longchamp: Le Pliage 鼠年限定系列

Longchamp(珑骧)家的“Le Pliage”系列折叠手袋不仅是法国最知名的“国民包”,它还在国内收获了无数的“少女心”。作为兼具时髦感与实用性的“必收包款代表”,新一季的Le Pliage系列亦以生肖鼠为灵感。

与其他品牌直接将老鼠作为主要设计元素的思路不同,Longchamp此次的设计并没有直接将老鼠图案印制在包袋上,而是利用老鼠最喜欢的食物“芝士”作为主要灵感元素,黑色款的牛皮手袋则别具心思地在翻盖处改以波浪状设计,制造出包袋宛如被萌鼠偷咬一口后留下齿痕,不仅另类吸睛还具有很强的趣味性和话题性。除了皮革手袋外,此次Longchamp还同步推出帆布款式,包含旅行袋、小手袋、手提袋、肩背包与超迷你Nano Pliage包型共7种款式。

推荐单品:

Longchamp x Mr. Bags 限量联名系列

LE PLIAGE 帆布旅行袋

市场参考价 295欧元(约合2293元人民币)

Longchamp NANO 手提单肩两用包

市场参考价 110欧元(约合855元人民币)



#### 品牌小贴士

Longchamp(珑骧)是法国奢侈品皮具品牌,1948年由Jean Cassegrain创始于在巴黎。产品包括皮革手袋、箱包、鞋款、旅行用品、时尚配饰以及女装成衣系列。该品牌的突破性发展在于皮具设计中对尼龙材质的应用。20世纪70年代,珑骧制造出了第一款皮革尼龙拼接的行李箱。相比那个年代所常见的行李箱,珑骧的这款行李箱显得十分轻便,这一设计也就是几十年后Le Pliage系列折叠手袋的前身。



NANO TOTE - CHINESE NEW YEAR LIMITED EDITION

► Strathberry: 2020 中国新年限定系列

为了庆祝农历新年的来临,爱丁堡轻奢品牌 Strathberry 推出了全新 2020 中国新年限定系列,再次延续中国生肖的主题,从包袋到小型皮具,全系列均以可爱的老鼠为主题图案,并提供中国新年限定红色礼品盒。

可爱的老鼠图案由 Strathberry 设计师 Giulia BOSSis 手绘出最初形象,再由团队共同完善出小老鼠怀抱芝士和红包的图案,饰于 Strathberry 新款红色 kiss 红吻色小牛皮上,比之前的宝石红色更加鲜艳活力,为中国新年带来美好的寓意。西方芝士与中国传统新年红包图案的结合,也体现出品牌对西方与中国文化的理解和融合。

推荐单品:

**NANO TOTE - CHINESE NEW YEAR LIMITED EDITION**

市场参考价 412.5 英镑(约合 3760 元人民币)

**ENVELOPE POUCH - CHINESE NEW YEAR LIMITED EDITION**

市场参考价 247.5 英镑(约合 2256 元人民币)

品牌小贴士

Strathberry 是一个诞生于爱丁堡的奢侈品牌,成立于 2013 年。该品牌推出的皮具均采用极简设计和高档皮革,以欧洲顶级手工工艺精制而成,短短几年时间发展迅速,受欢迎的程度大大超过预期,官方网站上时常刚补货就迅速被抢购一空。

► Tory Burch: Tory Burch Rita The Rat 系列限定

看过了各种以老鼠为设计元素的包袋,可能还有朋友想要看看以萌鼠为整体造型的包袋,Tory Burch 家就有这样整体更为“吸睛”的整包设计。

为了庆祝农历鼠年到来,Tory Burch(汤丽柏琦)专门设计了品牌新成员“钱鼠 Rita(丽塔)”,推出服饰、手袋、鞋履及小配件。其中,主题手袋的设计透过拟人化的手法,让 Rita 直接化身包袋——优雅的软呢外套,领口搭配祖母绿的皮革滚边,胸口缝制金色双 T

Logo 珍珠母贝纽扣,左手提着迷你小包,右边口袋还放着她最爱的吉士,形象上简直堪称是“鼠界最时髦的贵妇”,超萌的造型让人很想紧紧抱住。

推荐单品:

**Tory Burch Rita The Rat 老鼠背包**

市场参考价 约 3500 元

**Tory Burch Rita The Rat 新年相机包**

市场参考价 约 2500 元



品牌小贴士

Tory Burch(汤丽柏琦)成立于 2004 年 2 月,是一个提倡时尚生活方式的时尚品牌,源于经典的美国运动时装风格,充满无拘无束的活力与感觉,充分体现了行政总裁 Tory Burch 的个人风格和精神。她独具慧眼,将设计师的审美观与价值观在市场上取得平衡,创作出时尚又适合所有年龄女性穿着的时装与配饰。

► Kate Spade: kate spade new york X Tom&Jerry 系列限定

纽约设计师品牌 Kate Spade(凯特·丝蓓)为庆贺鼠年,特地选择美国动画界明星 IP“汤姆猫与杰利鼠 Tom and Jerry”联名合作,以猫与鼠互斗的经典场景为主要设计,配上新年红及品牌黑桃 signature,红色包包上随处可见可爱俏皮的 Jerry 与它最喜欢的芝士,让人倍感亲切有趣。这种将有趣的卡通角色融入品牌标志性的黑桃花卉图案进行设计的风格,除了被运用于主题迷你背包、圆帽型包以及托特袋,还涵盖同系列的长链长夹、小手袋、钱包、手机袋及钥匙圈等一系列独家生肖限定商品。☑

推荐单品:

**kate spade new york X Tom&Jerry 迷你背包**

市场参考价 约 2955 元

**kate spade new york X Tom&Jerry 单肩大型手袋**

市场参考价 约 2328 元

品牌小贴士

Kate Spade(凯特·丝蓓)1993 年成立于美国纽约,是以手提包、鞋子窜红的美国品牌。由 Katherine Noel Bros-nahan 创办,是纽约时装周的常客,以简洁灵动的造型,鲜亮大胆的颜色以及活泼有趣的生活态度风靡纽约。它用活力无限的大胆色调表现出 kate spade new york 女孩内心对于未来的美好憧憬和无所畏惧,拥有手袋、服装、首饰、鞋履、配饰和居家装饰等多个产品系列。

拥抱长寿时代

# 泰康夯实大健康产业生态体系

■ 文 / 泰康保险集团股份有限公司

2019年,新中国走过70周年的辉煌,开启21世纪第三个10年。这一年,泰康再次入围《财富》世界500强,站稳“从评500强到创500强”的商业经典。这一年,泰康完成主要高管新老交替,深化推进干部队伍市场化、专业化、知识化、年轻化和国际化。这一年,泰康管理资产突破1.7万亿元。截至2019年底,泰康累计服务客户3.05亿人,累计理赔金额589亿元。

## “长寿、健康、富足”三箭齐发,不断完善产品体系

从2007年尝试进入养老服务领域,通过十余年的探索、规划、布局,泰康将传统的虚拟保险业务延伸到实体的医养健康服务领域,形成保险支付端和医养服务端两大体系,打造“长寿、健康、富足”3个闭环,夯实推进大健康生态体系的商业模式。

在保险支付端,泰康人寿高质量转型,积极拥抱健康服务,打造全新职业健康财富规划师HWP,开启首届大健康服务季。2019年,泰康高客总量突破8万人,向中国高客经营第一梯队发起冲刺。泰康在线创新融入互联网生态,保费突破50亿元,3年复合增长率超过90%。泰康养老助力国家多层次社会保障体系建设,政府医保业务覆盖28省107城市,累计服务2亿人次。2019年,全国职业年金完成30地受托人招标比选,泰康养老全部入围。截至目前,泰康年金受托管理资产规模突破1000亿元,2013年至今,企业年金受托规模年均增速位于行业前列。

在泰康商业模式的富足闭环中,泰康资产至关重要。面对2019年复杂的市场形势,泰康资产各业务条线投资业绩全面丰收,资产管理总规模超1.7万亿元,退休基金管理规模超3800亿元。目前泰康资产的企业年金管理规模稳居市场首位,同时,截至2019年底,全国29个区域完成职业年金投资管理人选,泰康资产获得组合83个,其中55个组合已投入运作,位居市场前列。

在实体服务端,泰康之家高品质养老社区

布局拓展至18城,规模稳居行业领先。吴园、楚园先后开业,至此,开园社区已覆盖北京、上海、广州、成都、苏州、武汉六地,实现全国东西南北中运营,全国入住居民逾3300人。同时,泰康不断推进价值医疗,布局全国五大医学中心,泰康仙林鼓楼医院稳步提升,泰康前海国际医院落地,泰康同济(武汉)医院、泰康西南医学中心、泰康宁波国际医院筹建中。

泰康是金融企业,也是大健康实体企业,本质是生态型企业。泰康以科技驱动,依托泰生活、泰行销、泰家园3个APP,打造客户在线、销售在线、管理在线数字化平台。在业务层面,泰康拜博口腔与泰康在线、泰康养老联合推出的齿科保险产品相继上市,坚定打造“支付+服务”的齿科闭环。未来,泰康将不断完善产品体系,推进三大闭环落地。

## 弘扬家国情怀,积极承担社会责任

泰康溢彩基金会持续推进生命和大健康主题的公益活动,在全国资助养老机构,赋能行业发展、培训养老人才、提升老人生活质量,溢彩千家旗舰项目累计捐助养老机构75家,覆盖23个省市自治区,惠及老人超2万人。2019年8月,由中央统战部、工业和信息化部、人力资源社会保障部、市场监督管理总局和全国工商联等五部委联合开展的“第五届全国非公有制经济人士优秀中国特色社会主义事业建设者”评选表彰揭晓,陈东升董事长等100名非公有制经济人士获得表彰,这是对泰康积极承担社会责任的高度认可和肯定。

人类正在迈入长寿时代,低生育率、低死



亡率、寿命延长和人口年龄柱状结构成为常态,这将深刻影响人类社会。长寿时代也是健康时代、财富时代、生态时代和共享时代。泰康的战略与未来人类社会的发展趋势对接,致力于以生态和共享的产业组织形态,全方位满足人们健康和财富管理需求。“让保险闪耀人性的光辉,让生命的旅程流光溢彩”,这既是泰康的核心价值观,更是泰康描绘的未来社会生活图景。□



## 2020新年致辞 | 陈东升：礼赞生命 拥抱长寿时代

辞旧迎新，泰康保险集团创始人、董事长兼首席执行官陈东升以《礼赞生命 拥抱长寿时代》为题发表了新年致辞。借此文向所有的客户朋友、全体泰康伙伴及家人，表示最衷心的感谢和最亲切的问候！以下为致辞全文。

尊敬的泰康客户、亲爱的泰康全体伙伴：

大家好！

很高兴和大家一起，带着新中国70年的辉煌记忆，进入21世纪的第三个十年。在此辞旧迎新之际，我谨代表泰康保险集团，向所有的客户、朋友、全体泰康伙伴及你们的家人，表示最衷心的感谢和最亲切的问候！

2019年是泰康承前启后的一年。公司完成了主要高管新老交替，完善了公司的治理结构，深化了干部的年轻化、知识化、专业化、市场化和国际化；预计实现税后利润220亿元，将在2020年代全面站上200亿利润、2000亿营收和管理20000亿资产的平台；这都是泰康走向未来坚实的基础。

这一年，泰康大健康生态体系建设扎实推进，协同发展。在保险支付端，泰康人寿向高质量转型，幸福有约、健康财富规划师无缝对接泰康之家长寿社区，引领寿险新时代；泰康养老GBC医养三支柱业务全面丰收，大健康产业旗舰初现雏形；泰康在线坚定做手机上的财险、健康险公司，保费持续高增长，效率指标逐步的改善。在医养康宁实体服务端，泰康健投继续巩固优势，医疗布局稳步推进，泰康之家长寿社区全国18个城市布局完成，东西南北中6地连锁运营，完成全国化的阶段性的战略目标，走向精细化管理。科技驱动拥抱产业互联网，通过打造泰生活、泰营销、泰家园三大平台，推进服务、业务和管理的在线化、数据化和智能化，构建虚拟的服务体系。泰康资产发挥专业优势，以丰厚的投资收益回馈保险客户，赋能医养康宁实体，建设大健康生态。

这一年，又有2位老人在泰康之家度过了他们的百岁生日，我们长寿社区近3300位居民中已有5位百岁老人。我们也在加快对养老产业的赋能和贫困老人的捐助。泰康溢彩公益计划已覆盖23个省的75个机构，让2.1万老人受益。

2020年是全面建设小康社会的决胜年，也是一个新年代的开始。当前，人类社会正在进入长寿时代，低生育率、长寿化和人口柱状结构将对社会政治、经济带来深刻的影响。高品质的长寿人生离不开健康和充足财务的支持。所以长寿时代一定是健康时代，一定是财富时代。

商业以人为本，商业让社会更美好。人类社会的终极目标，就是社会的和谐、家庭的幸福和身体的健康。在长寿、健康、富足的新年代，我们的商业要更多地回归人性的本质。泰康的大健康产业生态体系，打造长寿、健康、富足三个闭环，就是全面对接长寿时代的需求，让每一个人富足而退，优雅一生。

我们的事业以人为本，尊重生命、关爱生命、礼赞生命是我们的信仰，用市场经济的方式和方法，全心全意满足人民群众对美好生活的向往，就是我们的理想。

2020年，让我们携手并进，礼赞生命，拥抱长寿时代，全面推进泰康大健康产业生态体系走向纵深！

祝大家新年快乐，长寿、健康、富足，一生泰康！

祝伟大的祖国繁荣昌盛，国泰民康！

泰康保险集团创始人、董事长兼CEO  
陈东升

# 迎接长寿时代 拥抱全新职业

## HWP 健康财富规划师

热烈祝贺泰康人寿上海分公司30位精英获得健康财富规划师资质认证



黄月端  
银保续期部



钱 颖  
银保续期部



张 娟  
银保续期部



张 晔  
银保续期部



李玲玲  
银保续期部



徐海胜  
银保续期部



黄颖非  
银保续期部



谢玉静  
银保续期部



杨 原  
银保续期部



吕 倩  
银保首期



仇义仙  
银保首期



颜肖桦  
银保首期



徐 璐  
银保首期



陆婷婷  
银保首期



钟 威  
营销部



顾佳临  
电销业务部



顾鹏程  
电销业务部



朱安廷  
电销业务部



翟 越  
电销业务部



孙循祥  
电销业务部



刘志鹏  
电销业务部



张 敏  
电销业务部



王 露  
电销业务部



张 明  
银保首期



洪雷红  
银保续期部



霍光安  
银保首期



陈新华  
银保首期



高喆瑾  
银保首期



韩 霏  
银保首期



余 洁  
营销部

(排名不分先后)

泰康人寿保险有限责任公司上海分公司地址：  
上海市浦东新区南泉北路429号泰康保险大厦  
联系电话：021-80105588





## 部分城市购房窗口期或打开

■ 文 / 本刊记者 甄爱军

随着户籍制度改革深化,未来新一轮人才新政有望密集出台,这对楼市会形成利好。对于部分城市居民来说,如果有置业计划,可以适当提前实施,不必观望等待。

### 人才新政或将提速

苏州成为2020年第一个出台人才新政的城市。

2020年1月初,苏州出台《苏州市人民政府关于调整人才落户相关政策的通知(草案)》。这份通知新增了人才落户方式,给人才提供了“先落户后就业”的新型方式。政策规定,在国(境)外取得学士及以上学位并取得国家教育部学历学位认证的留学回国人员、具有全日制本科学历及学

士以上学位人员、具有高级专业技术职务任职资格的人员等3类人员只要有来苏州就业意愿,在人事档案转入后可申请办理落户。

苏州推出的人才新政,或许由此拉开新一轮人才新政密集出台的大幕。2019年12月底,中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于促进劳动力和人才社会性流动体制机制改革的意见》正式落地实施,户籍制度迎来巨变。该文



图/摄图网

件明确指出,“以户籍制度和公共服务牵引区域流动。全面取消城区常住人口300万以下的城市落户限制,全面放宽城区常住人口300万至500万的大城市落户条件。完善城区常住人口500万以上的超大特大城市积分落户政策,精简积分项目,确保社会保险缴纳年限和居住年限分数占主要比例。”

根据中原地产研究中心跟踪监测数据显示,2019年11~12月再次出现人才政策井喷的现象,全国累计有超过20城在12月发布了各种类型的人才引进政策。

其实在2019年,人才政策已成为房地产调控的常规手段,人才政策挂钩购房成为2019年政策主要特点。从全国看,大部分城市的人才政策与住房政策都有关联。中原地产研究中心监测结果显示,2019年全国已经有超过170个城市发布了各种人才政策,与2018年相比上涨超过40%。从实际政策执行上看,大部分城市的人才政策的确会影响房地产市场,多个省会城市在向千万人口目标冲刺。

### 政策有望带动需求

人才新政的推出,有望对区域楼市带来新的增量需求。

苏州出台人才新政,对楼市也能形成利好。诸葛找房数据研究中心分析师王小婧表示,该草案的出台,主要目的在于为苏州城市的发展提供更多的人才,推动苏州户籍制度改革步伐,叠加“一带一路”、长江经济带、长三角一体化和自贸区建设等国家战略机遇,加快苏州城市的发展。人才引进条件较为宽松,本科落户基本无限制,大专落户仅需缴纳6个月社保,有望给苏州带来人口增加,相应的带来购房需求的释放。

人才新政对楼市能够起到一定的促进作用。在2018年初,西宁出台了该地区“史上含金量最高”的人才新政,对直接引进的人才给予高额现金奖励,从而引发人口向西宁聚集并导致需求增长,而这种变化已经直接反映到了房价变化上面。进入2019年三季度以来,西宁房价走势开始走强,并在2019年10月以环比2.8%的涨幅排在全国第一的位置。此外,诸葛找房数据研究中心跟踪监测结果显示,在2019年,西宁二手房市场挂牌价以20.76%的同比涨幅排在所有监测城市首位。

当然,人才新政与调控并不矛盾。易居研究院智库中

心研究总监严跃进表示,客观上说,类似政策能够吸引更多人到苏州落户,但在政策落实过程中,需要防范各类炒房现象的出现。换句话说,出台人才新政不直接代表购房政策放松,后续苏州将继续强调房住不炒的导向。

也有分析人士提醒,应该避免把人才推向住宅市场的简单做法。中原地产首席分析师张大伟分析认为,购房补贴、租赁租房等政策对于人才影响更大。对于地方需要的人才,不应该简单地推入房地产市场,人才应该更多地与产业政策挂钩,对于人才的居住也更应该以保障类型住房为主,把人才推入商品房市场,本质上很难弄清楚是不是炒房。

### 自住需求或应出手

对于自住需求而言,目前应该考虑出手买房,而不必观望等待。

新一轮人才新政叠加落户制度放宽,将继续加速户籍城镇化率的提升,并淡化住房限购的约束,从而提振一二线城市和强三四线城市住宅需求。

那么,哪些城市居民可以考虑出手?首先是三大城市群周边城市。目前京津冀、长三角和粤港澳大湾区城市群是国家重点发展区域,同时经济高速发展,居民收入水平也不断提高,所以位于城市群内符合取消落户条件的城市,因未来城市化率提高,楼市需求仍会保持相对旺盛态势,此类城市包括嘉兴、常州、无锡、江阴、珠海等。

其次是有产业支持、同时又叠加人才新政利好的三四线城市,也无需观望等待。自2017年2月以来,包括南京、武汉、长沙、成都、广州等多个二三线城市陆续出台人才新政,对引进人才加大货币补贴力度、放宽落户门槛、取消部分人群限购条件等,对相应城市的户籍人口以及商品房成交均有所拉动。因而对于东莞市、长沙县等三四线城市,如有置业考虑,也应该早作打算。

还有一个更简单的判断方法,就是排在全国县域经济前十的城市,也要早作打算。根据中国社会科学院财经战略研究院日前发布的《中国县域经济发展报告(2019)》,2019年全国综合经济竞争力十强县(市)依次是:昆山市、江阴市、张家港市、常熟市、太仓市、义乌市、长沙县、慈溪市、宜兴市和龙口市。这些县级市形成了独特的产业发展模式,经济后劲十足,对人口吸引力也很强,未来发展可期。□

人才新政的推出,有望对区域楼市带来新的增量需求。

# 一线城市地价整体平稳

■ 文 / 本刊记者 甄爱军

2019年,一线城市基本实现“稳地价”调控目标,住宅用地价格涨幅整体控制在个位数,这使得在接下来的半年时间内,房价不存在因地价过高而产生的上涨压力。

## 土地成本整体上升

2019年,全国土地成本上升,增幅超过两位数。

中指研究院跟踪监测数据显示,2019年全国300城住宅用地推出和成交规划建筑面积分别为12.17亿平方米和9.39亿平方米,同比增长4.56%和2.7%;成交总金额41060亿元,同比增加19.53%;成交楼面均价4372.48元/平方米,同比上涨16.41%,土地成本涨幅达到两位数。

土地成本上升,带来的直接后果可能就是房价的上涨。开发商在确定商品房价格的依据是成本水平,主要包括土地成本、建安成本、税费、资金成本以及其他各种费用等,在保证合理利润率的情况下,并结合当时市场实际行情,来确定最终售价。在土地成本上升的前提下,即便是其他成本不变,也会导致房价上涨。

2019年,全国300个城市土地平均溢价率13%,较2018年下滑0.02个百分点。其中住宅类用地(含住宅用地及包含住宅用地的综合性用地)平均溢价率15%,较2018年下滑0.23个百分点;商办类用地平均溢价率8%,较2018年增加0.8个百分点。

纵观全年,2019年全国土地市场热度呈前高后低态势。自三季度以后,房地产调控政策保持收紧态势,金融监管持续加强,房企融资环境收紧,企业资金压力渐显,导致热度不断下降。

## 一线城市地价平稳

值得关注的是,一线城市地价平稳,基本实现“三稳”中的“稳地价”目标。

数据表明,2019年,一线城市推出土地726宗,推出土地面积3622万平方米,同比增加27%;成交土地657宗,成交土地面积3292万平方米,同比增加20%;土地出让金6075亿元,同比增加10%;楼面均价7734元/平方米,同比下跌12%;平均溢价率6%,较2018年增加0.1

个百分点。一线城市房价较高,而楼面均价未能突破5位数,主要原因在于租赁住宅项目、动迁安置项目等用地拉低了平均水平,使得整体楼面均价水平看起来不高。

业内人士分析指出,一线城市调控力度最为严厉,同时在执行政策方面,也走在了全国前列。2018年底,住建部表示,2019年要继续坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位,坚决防范化解房地产市场风险,切实把稳地价、稳房价、稳预期的责任落到实处。从一线城市土地市场具体表现来看,2019年楼面均价不升反降,完全实现了稳地价目标。

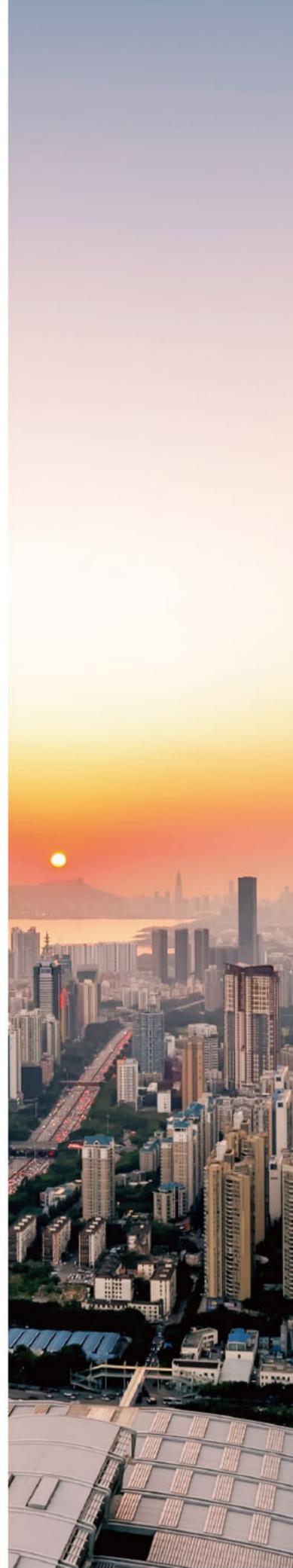
如果剔除掉租赁住宅、动迁项目等因素,一线城市住宅楼面价变化幅度并不大。具体来看,2019年1~12月,北京宅地推出楼面均价为21445元/平方米,同比上涨9%;成交楼面均价为23292元/平方米,同比下滑0.9%。而上海宅地推出楼面均价为10690元/平方米,同比下滑6%;成交楼面均价为10987元/平方米,同比上涨3%。此外,2019年广州宅地推出楼面均价为12015元/平方米,同比上涨6%;成交楼面均价为12642元/平方米,同比上涨9%,涨幅仍然控制在可接受范围之内。

不过,深圳有些例外。2019年,深圳成交楼面均价为29751元/平方米,同比上涨幅度要高于北京、上海和广州,主要原因在于,深圳在2018年采取了严厉的调控措施,包括双竞土地政策,如限房价、限地价、竞自持、竞配建等政策,同时还推出了安居房、公租房等项目用地,使得深圳楼板价一度降至很低的水平。

## 二线城市地价量增价涨

二线及三四线城市地价涨幅较大,成为2019年地价上行的主要动力。

二线城市楼板价出现了两位数涨幅。数据显示,2019年,二线城市推出土地10590宗,推出土地面积46771万平方米,同比增加5%;成交土地9206宗,成交





图/摄图网

土地面积 40390 万平方米，同比增加 6%；土地出让金 26504 亿元，同比增加 28%；土地成交楼面均价 3296 元/平方米，同比增加 18%；土地平均溢价率为 14%，较 2018 年增加 1 个百分点。

三四线城市楼板价涨幅同样也达到了两位数。数据显示，2019 年，三四线城市推出土地 19800 宗，推出土地面积 79422 万平方米，同比下滑 3%；成交土地 16036 宗，成交土地面积 62886 万平方米，同比减少 6%；土地出让金 17716 亿元，同比增加 10%；土地成交楼面均价 1576 元/平方米，同比增加 15%；土地平均溢价率 15%，较 2018 年下降 2 个百分点。

同时，部分城市土地供应也明显增加。2019 年，全国 10 重点城市住宅用地供应量较 2018 年增加近两成，成交量同比上涨逾一成。天津、上海、南京、杭州、武汉、广州、深圳 8 城市供应和需求均增加；天津宅地市场表现活跃，成交量居前；北京宅地供求同比均降。

►表 1 2019 年成交规划建筑面积前十城市

排名	城市	规划建筑面积(万平方米)
1	昆明	3736
2	武汉	3709
3	杭州	3438
4	西安	3229
5	成都	3179
6	天津	3103
7	广州	2982
8	青岛	2966
9	郑州	2909
10	南京	2724

数据来源：中指研究院

未来哪些开发商供应量会增加？从拿地金额来看，万科、碧桂园、保利占据榜单前 3 位。万科在 2019 年 1~11 月累计拿地 1570 亿元，占据拿地榜榜首；碧桂园保持拿地优势，以总额 1238 亿元占据榜单第二位；保利发展的拿地力度不减，拿地总额达 965 亿元，居榜单第三位。TOP10 企业同期拿地总额 8824 亿元，占 TOP100 企业的 35.2%，同比 2018 年提升 1.2 个百分点，龙头房企获取土地资源的优势凸显，行业集中度显著。M

►表 2 2019 年 1~11 月房企拿地排行榜

排名	企业	拿地金额(亿元)	排名	企业	拿地金额(亿元)
1	万科	1570	11	招商蛇口	467
2	碧桂园	1238	12	中梁控股集团	450
3	保利发展	965	13	华侨城	447
4	中海地产	928	14	绿城中国	425
5	融创中国	893	15	旭辉集团	421
6	华润置地	759	16	中国恒大	410
7	龙湖集团	736	17	中国金茂	398
8	绿地控股	694	18	中南置地	394
9	金地集团	570	19	阳光城	380
10	新城控股	471	20	中骏集团	360

数据来源：中指研究院

# 2019 拍卖场的那些趣闻轶事

■ 文 / 本刊记者 柯思婷

2019年已经过去了,盘点一下2019年拍卖市场那些好玩好笑的趣事,既是一种总结,也从中可以看到市场的方向。

## 无名玉猪龙上拍逆袭

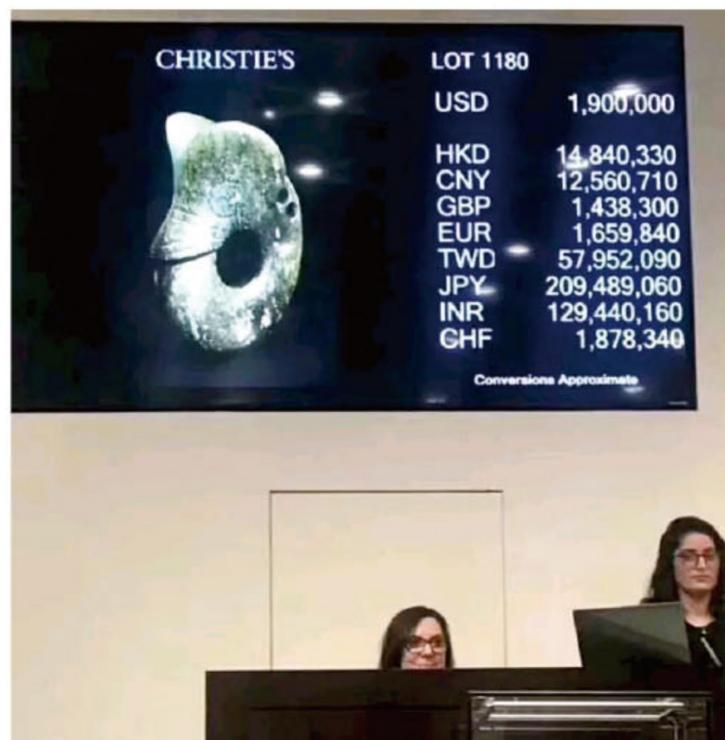
在2019年年初的纽约亚洲艺术周佳士得拍卖会上,一件估价只有5000~7000美元的玉猪龙竟然受到一众买家热捧,最终以190万美元落槌,连佣成交价达到229.5万美元,几乎是估价的460倍,令人惊愕。

玉猪龙是中国新石器时代红山文化的标志性玉器,像龙又像猪,是中国最早出现的一种龙形器物,文化意义不言而喻。现存玉猪龙大多保存在博物馆里,市场上比较少见。这件玉猪龙的估价低,很可能是由于学术上的疑问,佳士得没有给出断代意见,只是介绍了拍品的来源,它是卖家1990年从曼谷的一家古董店买来的。高古玉鉴定难度大,本就是作伪的重灾区,没有权威断代无疑是个大忌。究竟是捡漏还是栽坑,一时众说纷纭。

## 翻红的辛普森一家

潮流艺术家KAWS已经走红多年,但近来才在拍卖市场上行情飙升,尤其亚洲收藏家对他的着迷几乎成了一种现象。在2019年中国香港两季拍卖中,KAWS有两件《辛普森一家》相关恶搞作品取得超高成交价。春拍中的《KAWS专辑》成交价超越1亿港元,作品灵感来自动画片《辛普森一家》1998年的原声带专辑封面。秋拍中的另一件作品《Kimpsons #1》用了类似的创意,成交价也达到了5787.7万港元。

《辛普森一家》是1989年美国福克斯出品的系列动画喜剧,内容非常丰富,刻画了美国中产家庭的生活方式和精神状态,笑中带泪,也是表情包的宝库,KAWS的作品唤起了人们对经典动画的怀念。



## 球鞋拍卖登堂入室

2019年7月，苏富比和线上零售平台 Stadium Goods 合作推出了球鞋网上拍卖会，拍品包括来自耐克、阿迪达斯和 Air Jordan 的多款稀有球鞋，像耐克“月亮鞋”、耐克 Air Mag、“Jeter”版 Air Jordan 11 等。

1972年的耐克“月亮鞋”也叫作“华夫饼”，特色就是华夫饼一样的鞋底，它得名于阿波罗 11 号登月留下的印迹。耐克 Air Mag 则是为拍摄《回到未来 2》电影而做的，发光设计充满未来感。

球鞋收藏是近年来的一大热点，零散的拍卖早已有之。这一次是线上平台与知名拍卖行共同策划的专题拍卖会，为封闭保守的精品拍卖业开了先河。本场最贵的“月亮鞋”拍出 43.75 万美元，收藏级球鞋的价格与高端艺术品还是无法相比，但毕竟预示着新一代收藏品味的革新。

## 名品吉他收藏也是潮流

被潮流收藏之风席卷的还有吉他收藏。2019年6月，佳士得纽约以 397.5 万美元的成交价卖出了一把芬达 Stratocaster 吉他。它曾经的拥有者是吉他圣手大卫·吉尔摩。大卫·吉尔摩所在的平克·弗洛伊德乐队在上世纪 70 年代发行了《月之暗面》《迷墙》等经典专辑，这把芬达 Stratocaster 就参与了录制。

吉他是摇滚乐的灵魂乐器，尤其是电吉他。电吉他运用电磁学原理，采用拾音器和外接电子音箱，不需要琴箱共鸣，因此在造型设计上有巨大发挥空间。各种镂空的、透明的、特殊材质的、线条夸张的电吉他，其本身的百变魅力就吸引了很多潮流和摇滚玩家。

## 阿波罗登月原始录像带上拍

2019年是阿波罗 11 号登月 50 周年。7 月份，苏富比举办了一场以“太空探索”为主题的拍卖会，3 卷记录阿波罗 11 号登月的原始录像带以 182 万美元的价格成交。



这 3 卷录像带内容时长约 2 小时 24 分钟，记录当时美国航空航天局指挥中心见证的登月过程，包括宇航员与时任美国总统尼克松的通话，也包括阿姆斯特朗的名言——“这是一个人的一小步，却是人类的一大步”。

## 千万保时捷因“听错”而流拍

2019年8月，在苏富比 2019 年蒙特雷拍卖会上，一台 64 型保时捷因为拍卖操作失误而流拍。

拍卖师从 1300 万美元开始竞标，但屏幕显示的出价却是 3000 万美元。原来，操作屏幕的工作人员把 1300 万 (thirteen million) 听成了 3000 万 (thirty million)。这个错误没有被及时发现，经过几轮出价，当竞标到 1700 万美元时，屏幕显示了 7000 万美元。眼看着一个惊人纪录即将诞生，拍卖师终于意识到出错了。纠正之后，四座哗然，投标也停止了，因为没有达到卖家的底价，这台车没有卖掉。

当然，64 型保时捷本身也是一款有争议的车。它是约 1939~1940 年间保时捷推出的赛道测试车型，年代很早，有人称它为保时捷的“圣杯”。但是，当时的保时捷公司还在初创阶段，也为别家公司做设计，到底哪一款车才是真正的保时捷鼻祖，并没有公认的说法。

## 班克斯油画嘲讽时政

英国脱欧自 2013 年动议以来，可谓没完没了，2019 年英国下议院和政府围绕着脱欧协议修订又展开拉锯战，并推迟了期限。关于脱欧的各种黑色幽默源源不绝。

2019 年 10 月，搞怪艺术家班克斯的巨幅油画作品《权力下放的议会》在伦敦苏富比拍出了 987.95 万英镑成交价，刷新了个人拍卖纪录。身为炒作好手，班克斯的言行和画风一向很出位。这件油画同样极具话题性，它创作于 10 年前，至今也不过时，曾在纪念英国脱欧的展览中出现。

## 意气风发的莫扎特少年肖像

一般来说，看画人更关注“谁画的”，而“画了谁”同样可以创造奇迹。

在 2019 年 11 月的佳士得巴黎拍卖会，一幅题为《13 岁的莫扎特在维罗纳》的肖像画以 403.15 万欧元的价格成交。此画作者被认定为意大利维罗纳画家詹贝蒂诺·奇尼亚罗利，创作时间是 1770 年 1 月初，当时的莫扎特正随父亲在意大利马不停蹄地巡演。这次出行对莫扎特有重要意义，带给他广阔的音乐视野和赞助者人脉，也是他短暂一生中比较荣耀的时期。在浩如烟海的 18 世纪的人物肖像画中，这幅莫扎特肖像乍一看并不特别，但却因为记录了神童的成长高光时刻而倍受关注。☑

# 邮市复苏箭在弦上

■ 文 / 宝 木

2020年是邮市非常关键的年份,在政策强大利好的推动下,市场摆脱低迷桎梏将水到渠成,复苏将是邮市的主基调。

在经历了多年的市场低迷调整后,2020年的邮市会有怎样表现,是集邮者与投资者所共同关心的。毕竟漫长的低迷市道消磨了绝大多数参与者的锐气与斗志,对邮市走牛的愿景犹似空中楼阁般成为了一种奢望。但是笔者相信,2020年的邮市将会出现与前几年截然不同的走势,且走牛的概率不小。

## 政策利好空前

2019年12月19日中国邮政集团公司发布《2020年提振集邮市场的主要措施》,共有8项内容,每项措施均剑指改变当前低迷市场。其中,最具有震撼力的是提高邮票结算比例、提前公布邮票发行量、降低发行品种和发行量,这3项也是直接击中长期以来新邮萎靡不振的措施。如提高邮票结算比例就是从内部的结算系统堵住新邮大幅打折的空间,尽管对销售新邮部门产生缩小盈利空间的弊端,却可以杜绝一些邮政企业低价倾销新邮导致二级市场新邮价格折扣率过大的痼疾,显示出管理层壮士断臂的决心,是一个对邮市长期的利好举措。

提前公布邮票发行量则是对过去新邮发行制度的恢复。在1997年之前新邮发行量均提前公布,后来被取消,引发了集邮者不满,此后20年集邮者一直呼吁恢复新邮发行量的提前公布。2020年开始提前公布新邮计划发行量,可以让参与者充分了解新邮的印量,这一点对投资者尤为重要。事实上,1月5日发行的《庚子年》(第四轮“鼠年”)特种邮票的发行量即在2019年12月19日同时公布,其中套票发行量为4300万套,小版张和赠送小版张的发行量分别为260万版和526万版,小本票的发行量是660万本。

与此同时,降低发行品种和发行量也是重磅利好。从所公布《庚子年》邮票计划发行数据,对比2019年发行的《己亥年》(第四轮“猪年”)邮票发行量,可以看到前者的套票减量27.58%,小版张减少21.21%,赠送小版张缩减9.31%,小本票下降22.33%,是生肖邮票连续第三年有二成左右幅度的减量,而这个发行量也是2000年以来最少的生肖邮票发行量。



2020年开始提前公布新邮计划发行量,可以让参与者充分了解新邮的印量,这一点对投资者尤为重要。

## 市场转暖初现

事实上,2019年10月邮市已开始出现了较为积极的变化,体现在新邮止跌回升、市场人气渐增、成交日趋活跃、热点明显增加等方面。虽然目前看如此状态尚未完全摆脱低迷桎梏,但前期不断加深的极度冷寂市况已发生变化,邮市出现了非常典型的复苏征兆,假以时日即会步入复苏状态,而这种契机极可能在《庚子年》邮票发行后形成,并在今年春节后进入全面复苏阶段。

再看一下2019年第四季度新邮的走势,也能够感受到市场变化的脚步声,如“国庆70年”套票、小型张和小版张的价格在发行后就不断上涨,2020年初市场价格已分别上扬到16.5元、9.5元和32元,溢幅分别为175%、58%和167%，“北京大兴机场”套票成交高达4元,溢幅为233%，“厦门大学”套票的市价是2.5元,溢幅也已翻番。可以说2019年第四季度发行的部分新邮已表现出了“牛气”，仅仅是市场上不少投资者的感知度落后,思维依然没有从“熊气”中真正解脱出来。

## 资金蠢蠢欲动

2019年末市场的成交已呈逐渐放大迹象,不少品种或板块也受到了资金的眷顾,出现了量增价升的可喜景象。尽管在市场上并未掀起大风大浪,可以视为部分先头部队的试探性建仓行为,但这种表现也从一个侧面反映出后期市场热点的营造点。如2019年发行的小型张板块和小版张板块,近年来发行的“重大会议”系列板块等,这些板块近期都有资金介入的现象存在。

可以说,2020年对邮市而言是个非常关键的年份,在政策强大利好的推动下,市场摆脱低迷桎梏将水到渠成,而复苏应该是今年邮市的主基调,特别是上半年邮市复苏成功与否更为关键,而近2年所发行的新邮将是市场主流热点所在。□

# 鼠年新春添鼠运 收藏淘金选择多

■文 / 善发

鼠为十二生肖之首。鼠年的到来,象征着又一纪轮回的开始。各属相中,鼠既无龙之灵奇、虎之威猛,但却鳌头独占,地位颇为不凡。在艺术品市场上,与鼠有关的收藏品,更是受到藏家的青睐。

## 上博特展呈现收藏佳品

民俗之中,常将鼠与油灯、瓜果等相结合,并赋予其人丁兴旺、富裕丰饶的美好寓意。每逢新春佳节,各地还普遍有老鼠嫁女的民俗活动,以此表达新春的喜乐和人们对富足生活的向往。一些少数民族神话中,更有鼠咬天开的创世传说,将鸿蒙初开、阴阳肇始之功记在这小小的生灵身上。

上海博物馆收藏的诸多古代文物中,亦不乏对这种机敏动物的艺术表现。鼠年新春之际,上海博物馆特别甄选5件与鼠有关的藏品以飨观众。除了“铜鎏金持鼠黄财神像”在上博大厅展出,另外4件则藏匿在博物馆的角落,文物中蕴藏着更多与鼠有关的精彩故事。其中,顾丽江先生捐赠的明晚期青白釉鼠形砚滴,以瑞鼠为形,蜷身弓足,前爪抱瓜果,瓜果连通鼠身可储水,鼠口一侧衔有稻穗。器身施青白釉,鼠目以青花点缀。此件藏品以模制成型,鼠背处可见清晰的合模痕迹。

## 拍场走俏藏家关注

在中国传统文化中,老鼠被视为灵兽,人生重要的两件大事——发财和生育都和老鼠有着密切的关系,这也使得我们能够在拍卖市场上看到众多与“鼠”有关的工艺品。

如在前两年上海的一场秋拍上,有1件18~19世纪制作的铜镀金吐宝鼠,成交价为174.8万元。在目前的拍卖市场上,一旦出现吐宝鼠,往往会受到买家的追捧。

百姓尊奉鼠为“财神”的原因更为实在,人们对它的来临,甚至有点欢迎。过去,老鼠莅临,意味着这户人家粮食有余,民间认为家中鼠多是一种吉祥富裕的象征。如果家中老鼠突然离去,反而认为不吉利,是将要发生火灾的征兆。在工艺品中,往往采用“五鼠运财”的形式表现这种寓意,五鼠是很多老鼠的意思,就是大家齐心协力共同发财。

在工艺品中,往往采用“五鼠运财”的形式表现这种寓意,五鼠是很多老鼠的意思,就是大家齐心协力共同发财。



鲍莺的鼠年主题画作

曾经有一件估价仅为6000元至9000元的民国时期象牙小鼠闹财摆件,成交价达到了30240元,这件高15.8厘米的牙雕,展现的就是“五鼠运财”题材,或许买家就是看中了其吉祥之意。在2005年无锡文物公司的拍卖会上,1件翡翠老鼠爱大米赏件以22000元成交。

老鼠不仅与发财有关,而且在中国古代还曾奉鼠为子神。因鼠是繁殖力极强的动物,对于存有多子多福生育观的古人来说,也是种寄托。因此把子(鼠)视为子孙繁盛的象征,尊奉为子神。在前两年拍卖市场上,有1件清中期的玉雕鼠神,估价18000元至25000元,成交价则达到77000元,除了玉雕本身的精湛工艺之外,其所寄托的良好祝愿或许也是买家肯花高价的重要原因之一。

## 当代名家屡有佳作

孔祥希于2012年从景德镇陶瓷学院毕业,回沪后依然眷恋陶瓷艺术,他于2014年返身考入景德镇陶瓷学院硕士研究生,目前师从黄焕义学习陶艺。本科期间,孔祥希就在景德镇陶瓷学院学习陶瓷成型、装饰的各种工艺技巧与设计理论,作品多次入选景德镇陶瓷学院和其他艺术机构举办的设计比赛和展览。

此次,孔祥希推出的“鼠跃迎新”瓷塑,取自名画“跨越阿尔卑斯山的拿破仑”。由生肖老鼠寓意2020年翻天地覆的变化。

不仅是孔祥希,上海中国画院画师鲍莺也推出了一幅以鼠为主图的作品,并制成了地铁卡,画面中可爱的老鼠造型,与鲜花一起,显得非常有趣,这也是她首次以鼠为主题创作作品。□

# 2019年总目录索引

第1~48期(总第891~938期)  
(2019.1.7~2019.12.30)

## 封面文章 COVER STORY

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
<b>2019年值得投资的50只基金</b> .....	891/1/16	还款 .....	895/5/23	消费篇 聪明消费 省钱省心 .....	901/11/26
股票基金 .....	891/1/20	信用卡盗刷 .....	895/5/25	工具篇 按需选用 事半功倍 .....	901/11/28
混合基金 .....	891/1/22	用卡安全 .....	895/5/26	<b>靠猫生财</b> .....	902/12/18
港股及沪港深 .....	891/1/25	年费 .....	895/5/27	猫公馆店主贾晶晶、朱伟吉 在猫咖店里善待猫咪 .....	902/12/22
QDII基金 .....	891/1/26	积分 .....	895/5/28	“咪来啦”视频博主“V姐” 养猫也可成就一番事业 .....	902/12/24
债券基金 .....	891/1/26	<b>牛市来了吗</b> .....	896/6/18	福多多萌宠店店主蔡老板 前景不错 小心风险 .....	902/12/26
货币基金 .....	891/1/27	外资助推行情向上 .....	896/6/22	<b>牛市别犯错</b> .....	903/13/16
<b>买房 你要明白的十件事</b> .....	892/2/18	在创新股中等机会 .....	896/6/24	入场别扭捏 .....	903/13/20
定金与订金 .....	892/2/21	通过基金布局股市 .....	896/6/26	不要频繁换股 .....	903/13/21
住房面积 .....	892/2/22	<b>李宁 王者归来</b> .....	897/7/18	盲目加杠杆风险大 .....	903/13/22
按揭 .....	892/2/23	<b>科创板来了</b> .....	898/8/16	远离被炒作的妖股 .....	903/13/23
等额本息和等额本金 .....	892/2/25	哪些公司能上科创板 .....	898/8/19	别迷信“技术” .....	903/13/24
购房合同和预售合同 .....	892/2/26	新股发行如何定价 .....	898/8/20	不能放弃独立思考 .....	903/13/25
房贷险 .....	892/2/27	如何分配新股 .....	898/8/21	运气不会一直奏效 .....	903/13/26
税费 .....	892/2/28	科创板如何交易 .....	898/8/22	离场时别眷恋 .....	903/13/27
维修基金 .....	892/2/29	信息披露是科创板成功的关键 .....	898/8/24	<b>青浦 吴江 嘉善 商机在哪里</b> .....	904/14/18
物业管理费 .....	892/2/30	四大维度确立退市制度 .....	898/8/25	专家篇 长三角一体化怎么升级 .....	904/14/22
土地使用年限 .....	892/2/30	如何参与科创板投资 .....	898/8/26	青浦篇 示范区中的明星城区 .....	904/14/24
<b>学会花钱</b> .....	893/3/18	<b>单身生活</b> .....	899/9/16	吴江篇 黎里古镇或将换新颜 .....	904/14/26
规划篇 理性分类 合理筹谋 .....	893/3/22	谨慎租房 灵活搬迁 .....	899/9/19	嘉善篇 发展迎来红利时代 .....	904/14/28
价格篇 精挑细选 理性决策 .....	893/3/24	简单理财 享受生活 .....	899/9/21	股市篇 二级市场有哪些机会 .....	904/14/30
省钱篇 衣食住行 聪明消费 .....	893/3/26	巧用优惠 省钱省心 .....	899/9/23	<b>告别996</b> .....	905/15/18
资产篇 规避风险 升值“资产” .....	893/3/28	急躁规划单身“保护伞” .....	899/9/24	理财篇 学会理财 让存款“加班” .....	905/15/22
<b>投资自己</b> .....	894/4/16	打造充实悦己的生活 .....	899/9/26	学习篇 “干中学”投资未来 .....	905/15/24
注册会计师 .....	894/4/20	<b>银行理财你要明白的10件事</b> .....	900/10/16	健康篇 从生活方式着手投资健康 .....	905/15/26
工商管理硕士 .....	894/4/21	存款保险制度 .....	900/10/19	兴趣篇 边玩边赚 投资快乐 .....	905/15/28
PMP资格证 .....	894/4/22	存款利率 .....	900/10/20	<b>基金你要明白的10件事</b> .....	906/16/16
翻译资格证 .....	894/4/23	大额存单 .....	900/10/21	基金净值 .....	906/16/19
教师资格证 .....	894/4/24	定活两便存款 .....	900/10/22	基金交易 .....	906/16/20
法律职业资格证书 .....	894/4/25	结构性理财产品 .....	900/10/23	基金定投 .....	906/16/21
导游证 .....	894/4/26	净值型理财产品 .....	900/10/24	基金的费用 .....	906/16/22
面点师资格证 .....	894/4/27	靠档计息 .....	900/10/25	基金分红 .....	906/16/23
<b>信用卡 你要明白的10件事</b> .....	895/5/16	通知存款 .....	900/10/26	QDII基金 .....	906/16/24
信用卡种类 .....	895/5/19	现金管理型理财产品 .....	900/10/27	股票型基金 .....	906/16/25
信用额度 .....	895/5/20	预期收益型理财产品 .....	900/10/28	混合型基金 .....	906/16/26
卡面信息 .....	895/5/21	<b>简单理财</b> .....	901/11/18		
账单周期与免息期 .....	895/5/21	生活篇 越简单 越自由 .....	901/11/22		
分期付款 .....	895/5/22	理财篇 不买看不懂的理财产品 .....	901/11/24		

## 封面文章 COVER STORY

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
货币基金	906/16/27	让钱“流动”起来	913/23/20	家装你需要明白的10件事	920/30/18
债券型基金	906/16/28	整理资产账户是一项“理财仪式”	913/23/21	装修预算	920/30/21
<b>应对职场危机</b>	907/17/18	先定一个存款“小目标”	913/23/22	装修设计	920/30/22
规划篇 做好规划 以不变应万变	907/17/22	建立和年龄相符的金钱计划	913/23/23	承包方式	920/30/23
学习篇 从小白向大神进阶	907/17/24	改善生活方式扭转收支失衡	913/23/24	装修合同	920/30/24
人脉篇 拓展人脉有诀窍	907/17/26	最好的消费就是“投资自己”	913/23/25	材料选购	920/30/25
理财篇 做好家庭财务应急规划	907/17/28	制作自己的资产负债表	913/23/26	装修工期	920/30/26
<b>理财新现象 你能知多少</b>	908/18/19	重视职场中的时间管理	913/23/27	装修监理	920/30/27
储蓄国债试点“随到随买”	908/18/22	怎样和家人谈钱	913/23/28	隐蔽工程	920/30/28
结构性存款不是储蓄	908/18/23	<b>掘金科创板</b>	914/24/18	质量验收	920/30/29
养老目标基金缘何遇冷	908/18/24	华兴源创睿创微纳	914/24/22	维修服务	920/30/30
科创板怎么参与	908/18/25	福光股份天准科技	914/24/23	<b>重疾险投保攻略</b>	921/31/16
私募基金并非资产标配	908/18/26	安集科技微芯生物	914/24/24	产品类型:消费型VS返还型	921/31/20
白菜价房产值得投资吗	908/18/27	乐鑫科技容百科技	914/24/25	确定保额:重点考虑三大费用	921/31/21
“相互保”是保险吗	908/18/28	光峰科技南微医药	914/24/26	保障范围:无需追求“多而全”	921/31/23
税延养老保险推广难	908/18/29	交控科技杭可科技	914/24/27	理赔次数:留心预防二次重疾险	921/31/24
<b>摆脱财富亚健康</b>	909/19/16	天宜上佳澜起科技	914/24/28	重疾术语:理解产品细节	921/31/26
收支篇 保持收支平衡是关键	909/19/20	<b>保险你需要明白的10件事</b>	915/25/16	健康信息:诚信告知警惕误导	921/31/27
资产篇 买房买车需量入为出	909/19/22	保险种类	915/25/19	投保误区:理性认知科学“避雷”	921/31/28
负债篇 合理负债提升安全系数	909/19/24	投保渠道	915/25/20	<b>认识风险</b>	922/32/18
保险篇 科学转嫁重大财务风险	909/19/26	保险配置顺序	915/25/21	固定收益篇 固收类产品并非没有风险	922/32/22
投资篇 找到证券的投资方法	909/19/28	保额与保费	915/25/22	股市篇 两个角度识别股市风险	922/32/24
<b>股市你要明白的十件事</b>	910/20/18	趸缴和期缴	915/25/23	房产篇 买房租房量力而行	922/32/26
开户	910/20/21	保险六大关键“期”	915/25/24	保险篇 科学组合构筑保障防线	922/32/28
主要交易制度	910/20/22	保险四大关键“人”	915/25/25	<b>退休早安排</b>	923/33/16
信息披露制度	910/20/23	指定受益人和法定受益人	915/25/26	财务篇 养老金要早准备	923/33/20
退市制度	910/20/24	现金价值	915/25/27	旅游篇 积极筹备升级体验	923/33/22
财务指标	910/20/25	读懂保险合同	915/25/28	健康篇 制定你的健康计划	923/33/24
技术指标	910/20/26	<b>短视频热出新商机</b>	916/26/18	工作篇 为退休后工作打好基础	923/33/26
股票账户用处	910/20/27	捞姐:直播营销是一种趋势	916/26/22	<b>出境旅游攻略</b>	924/34/16
牛市和熊市	910/20/28	姚东源:传统微商为科商转变	916/26/24	签证篇 聪明办签技巧多	924/34/20
股市赚钱的两种方式	910/20/29	尹东宏:抖音开辟企业营销新思路	916/26/26	机票篇 低价飞行有妙招	924/34/22
持续学习	910/20/30	<b>我爱现金流</b>	917/27/16	住宿篇 货比三家实惠住	924/34/24
十年10倍股	910/20/22	股市篇:A股中寻找“现金奶牛”	917/27/20	当地游篇 因地制宜巧安排	924/34/26
<b>“水果自由”很难吗</b>	911/21/18	保险篇:年金险创建一生现金流	917/27/22	<b>理财十二时辰</b>	925/35/16
用个税红包实现“水果自由”	911/21/22	房产篇:让房产带来稳定收益	917/27/24	记账 透过账本认识自己	925/35/19
增加投资收益覆盖“水果自由”	911/21/23	固收篇:精选定期付息固收产品	917/27/26	收支 品质生活需要量入为出	925/35/20
聪明消费享受“水果自由”	911/21/26	<b>子女教育别烦恼</b>	918/28/18	职场 职业规划走在前面	925/35/21
提升职业收入达到“水果自由”	911/21/28	学习篇:带孩子发现学习的幸福	918/28/22	现金管理 从“宝宝类”产品入门	925/35/22
<b>潮流收藏</b>	912/22/16	兴趣篇:培养兴趣要注重长远	918/28/24	债务 管好自己的债务	925/35/23
杨刚 汽车文化成就梦想	912/22/20	理财篇:在日常生活中培养财商	918/28/26	个税 算清税后收入很重要	925/35/24
吴侃 塑料小人魅力无穷	912/22/22	陷阱篇:谨防子女教育的误区	918/28/28	固定收益 固收类产品风险低	925/35/25
胡艺缤 球星鞋里有金可淘	912/22/24	<b>3D打印出商机</b>	919/29/18	基金 通过“三看”选基金	925/35/26
张丝雨 独特服饰扮靓生活	912/22/26	罗小帆 材料领域的技术革新	919/29/22	股票 跟随周期去投资	925/35/27
<b>不为金钱烦恼</b>	913/23/16	张小昱 探索未来的制造方式	919/29/24	房产 买房技巧多	925/35/28
摆脱让你烦恼的金钱观	913/23/19	马劲松 3D打印,机会在后面	919/29/26	保险 建好家庭风险防护体系	925/35/29

## 封面文章 COVER STORY

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
资产配置 做好资产配置实现财富梦想	925/35/30	银行篇 贵宾客户门槛高	929/39/19	意外保险篇:按需配置综合意外险	935/45/20
<b>股市大阅兵</b>	926/36/16	保险篇 隐形福利品类多样	929/39/21	寿险保障篇:保障型寿险延续爱与责任	935/45/23
券商板块 营收大幅增长	926/36/20	出行篇 善用常旅客计划	929/39/23	大病保障篇:重疾险缓解重大财务打击	935/45/25
旅游板块 估值处于历史低位	926/36/21	电商篇 享用会员多重权益	929/39/25	高额医疗保障篇:百万医疗险低成本“补漏”	935/45/29
有色金属板块 受益全球避险情绪升温	926/36/22	生活篇 “特殊待遇”无处不在	929/39/27	<b>2020财之路</b>	936/46/14
保险板块 净利润大幅增长	926/36/23	<b>把握股市黄金半年</b>	930/40/16	宏观经济篇:中国经济平稳中改革	936/46/18
房地产板块 低估值中寻找确定性机会	926/36/24	大金融 优质蓝筹股扎堆	930/40/20	固定收益篇:告别“刚兑”后如何寻找稳健收益	936/46/20
食品饮料板块 寻找龙头成长机会	926/36/25	大消费 增长趋势稳定	930/40/22	股市篇:股市有望否极泰来	936/46/22
医药板块 行业关注度提高	926/36/26	房地产 低估值是明显优势	930/40/24	房产篇:买房须关注LPR利率	936/46/24
芯片板块 涨势有点猛	926/36/27	科技 核心仍看业绩	930/40/26	消费篇:量入为出是首要原则	936/46/26
军工板块 业绩出现改善	926/36/28	<b>理财第一次</b>	931/41/16	<b>就这样借钱</b>	937/47/20
5G板块 逢低进行布局	926/36/29	第一只股票:选择最熟悉的股票	931/41/19	股市篇:巧用“融资融券”提高收益	937/47/23
<b>说好不哭</b>	927/37/16	第一只基金:价值投资基金是首选	931/41/20	房贷篇:用足公积金贷款是关键	937/47/24
约会成本 约会要做到省又甜	927/37/19	第一张信用卡:从入门级信用卡入手	931/41/21	车贷篇:三大渠道各具优势	937/47/26
赠礼成本 礼物有价爱意无价	927/37/21	第一次出境游:备好攻略在出发	931/41/22	信用卡篇:解决小额资金的燃眉之急	937/47/28
时间成本 恋爱要肯花时间相处	927/37/23	第一辆汽车:从实际需求出发	931/41/23	提醒篇:不该借的钱不要借	937/47/30
情感成本 感情贵在真诚不偏执	927/37/24	第一次租房:留心规避租房风险	931/41/24	<b>2020值得拥有的信用卡</b>	938/48/16
婚礼成本 浪漫婚礼不必奢华	927/37/25	第一次买房:综合考虑聪明还贷	931/41/25	入门信用卡重在喜欢	938/48/20
分手成本 恋爱不成分手不哭	927/37/28	第一次装修:做好预算严格执行	931/41/26	进阶“小白金”性价比高	938/48/21
<b>理财88招</b>	928/38/16	第一封保单:优先夯实基础保障	931/41/27	高端白金卡合理选择	938/48/22
理财88招 个税	928/38/19	<b>山村巨变</b>	932/42/16	境外游海淘用专门卡	938/48/23
理财88招 银行	928/38/19	老区发生翻天覆地新变化	932/42/20	酒店联名卡值得拥有	938/48/24
理财88招 信用卡	928/38/20	多方位增收经济有保障	932/42/23	出行权益卡差旅必备	938/48/25
理财88招 保险	928/38/21	日常观念逐渐现代化	932/42/25	车主信用卡只为爱车	938/48/26
理财88招 职场	928/38/23	乡村振兴要靠“现代化农民”	932/42/26	女性主题卡为美而生	938/48/27
理财88招 创业	928/38/24	<b>先攒100万</b>	933/43/16	联名主题卡切勿贪多	938/48/28
理财88招 股市	928/38/25	职场篇:提高收入加速积累	933/43/20	健康权益卡服务增值	938/48/29
理财88招 房产	928/38/26	支出篇:规划先行精明消费	933/43/22		
理财88招 消费	928/38/27	投资篇:积极投资增加收益	933/43/24		
理财88招 旅游	928/38/28	<b>2020股票投资攻略</b>	934/44/16		
<b>享受VIP</b>	929/39/16	<b>2020你的保险攻略</b>	935/45/16		

## 专栏 COLUMN

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
<b>金石良言·金岩石</b>		粤港澳大湾区的梦想	900/10/8	上海科创板将成功的三大秘诀	910/20/10
2019A股会走牛吗	891/1/8	A股市场的波段价值投资	901/11/9	人口拐点与经济转轨	911/21/9
合格投资者标准怎么定	892/2/10	区块链产业必须跳出“中本聪”陷阱	902/12/9	科创板的制度优势在哪里	912/22/9
万亿资金曲线入市	893/3/10	《证券法》修订的玄机是啥	903/13/8	北向资金能带来大牛市吗	913/23/9
家庭财富增长的动力究竟在哪	894/4/8	应将“敬畏股市”写入《证券法》	904/14/9	A股的投资机会在哪里	914/24/10
全球化市场的资源与红利	895/5/28	创新密度是房地产投资新标的	905/15/29	下半年A股市场会创新高吗	915/25/9
牛市前的行为价值投资策略	896/6/10	投资股市成功的秘诀是啥	906/16/9	中国经济学家谁改的诺奖	916/26/10
如何应对A股大涨	897/7/10	浅谈实体区块链的应用	907/17/9	以色列何以成为全球创新中心	917/27/9
A股的牛熊周期与制度变革	898/8/9	A股开启批量退市新时代	908/18/9	美联储降息是饮鸩止渴还是纵欲狂欢	918/28/9
短期暴涨要避嫌沪指新高看改革	899/9/9	A股有多大成长空间	909/19/8	指数基金品种的多样化投资	919/29/9

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
数字货币究竟是什么	920/30/9	汇率波动的玄机究竟是啥	921/31/9	从“猪年炒猪”说开去	896/6/13
A股的底部在哪	921/31/8	人民币汇率的选择	922/32/10	易主席为何将敬畏市场放在首位	897/7/13
从财务造假审视会计准则	922/32/9	汇改后的人民币汇率走势	923/33/10	火热科创板该怎么看	900/10/11
深圳的变革将在哪里先行	923/33/9	城市群助推综合城市化	925/35/10	首批9家科创板企业为何不被看好	901/11/12
A股哪些板块有潜力	924/34/10	长三角的潜力在哪里	926/36/10	社保减持交行释放什么信号	902/12/12
央行能否破解3000点魔咒	925/35/9	经济转型的关键在资本市场	927/37/10	现金分红越多越好吗	903/13/11
A股大蓝筹会启动吗	926/36/9	数字货币将如何改变金融	928/38/9	违法成本必须高于违法收益	905/15/12
股市未来看好“四大牛群”	927/37/9	摆脱周期冲突需要新的科技革命	929/39/10	亏损股令人匪夷所思	907/17/12
A股市值何时冲刺百万亿元	928/38/8	日本经济泡沫化的玄机是啥	930/40/10	A股为何不能直接退市	909/19/11
A股的潜力在哪里	930/40/9	区块链意味着“记账权”的争夺	931/41/10	科创板三家公司为何“中头彩”	910/20/13
区块链应用与国计民生	931/41/9	区块链或重塑企业边界和形态	932/42/10	科创板基金不能夸张宣传	911/21/12
央行数字货币的优势在哪里	932/42/9	房地产的风险究竟在哪	933/43/10	科创板第一股发行价偏低吗	914/24/13
如何构建自己的股票池	933/43/9	经济市场化的次序	934/44/10	“见新就打”的操作手法该改了	915/25/11
从美国股市的领先行业看A股	934/44/9	<b>石老师开讲·石镜泉</b>		科创板行情究竟如何走	918/28/11
区块链：一码上链一物一码	936/46/8	股市5G概念值得期待	891/1/10	科创板为什么要坚守定位	919/29/11
为啥股市在3000点患得患失	938/48/9	A股值得期待	892/2/12	注册制还需要完善的配套制度	920/30/11
<b>宇观新时代·邵宇</b>		房价短期难返高峰	893/3/12	平安银行股价缘何走强	921/31/10
三大新需求究竟是什么	891/1/9	居民消费升级了吗	894/4/10	房企中报业绩好股价为何却难涨	922/32/12
拆分银行理财的逻辑	892/2/11	一盘金融大棋	895/5/10	高溢价并购的风险在哪	924/34/11
全球化：从均衡到重构	893/3/11	A股开门红后还有机会吗	896/6/12	股市为何涨不起来	926/36/11
2019年人民币汇率怎么走	894/4/9	美联储还会加息吗	897/7/12	今年三季报行情有点悬	929/39/11
2019年如何配置大类资产	895/5/9	“大湾区”有大机会	898/8/11	怎样应对大小非减持	930/40/11
全球产业链分工的新格局	896/6/11	A股或成全球投资者避难所	899/9/11	渝农商行何以成为最惨新股	931/41/11
人民币怎样实现国际化	897/7/11	A股投资者有什么特点	900/10/10	港股缘何不惧大扩容	933/43/11
人民币汇率未来怎么走	898/8/10	衰退？言重了	901/11/11	银行股发行何时了	934/44/11
量化宽松的得失	899/9/10	市场出现“牛回头”后仍会升吗	902/12/11	借道ETF买沙特阿美	936/46/9
今年的投资机会在哪里	900/10/9	大城市缘何放宽落户限制	903/13/10	证券法修订的亮点在哪	937/47/8
理解中国经济和投资的大逻辑	901/11/10	负利率时代	904/14/10	京沪高铁为何那么赚钱	938/48/10
美联储加息的抉择	902/12/10	利好消息下指数缘何不升	905/15/11	<b>海外视角·李光一</b>	
户籍制度为何需要改革	903/13/9	A股未来会怎么走	906/16/11	股市未来的机会在哪里	891/1/28
应对人口红利消散与户籍改革	904/14/10	美国经济真的好吗	907/17/11	苹果失去光芒	892/2/13
金融供给侧改革的逻辑与思路	905/15/210	美国银行“钱紧”了吗	908/18/11	股市还是不要预测的好	893/3/30
户籍改革的潜力有多大	906/16/10	世界经济会陷入衰退吗	909/19/10	今年全球股市有哪些亮点	894/4/28
创新是高质量发展第一驱动力	907/17/10	美联储的困境	910/20/12	苹果转型	895/5/30
全球化视野下的经济发展阶段	908/18/10	未来美国股市升势难期	911/21/11	A股开局行情能持续多久	896/6/28
中国经济的看点在哪里	909/19/9	人民币会贬值吗	912/22/11	科创板的潜力在哪里	897/7/28
二战后的贸易	910/20/11	应对美联储减息	913/23/10	指数越走越高散户越做越少	898/8/28
全球贸易失衡的轨迹与原因	911/21/10	美联储会减息到零吗	914/24/12	A股短暂调整后如何走	899/9/28
减税的要害是啥	912/22/10	金价为何大涨	916/26/12	为何要卖出中信建设	900/10/28
房地产税的要害是啥	914/24/11	美联储何时会减息	917/27/11	A股行情能走多远	903/13/28
数字货币唯有纳入监管才可能成功	915/25/10	美联储减息多少才合适	918/28/11	期待科创板	904/14/12
<b>FACEBOOK</b> 发行数字货币的金融企图	916/26/11	<b>专家视点·贺宛男</b>		科创板IPO估值不能太高	905/15/13
人民币国际化的玄机是啥	917/27/10	紧日子该怎么过	891/1/11	巴菲特究竟“神”在哪	906/16/45
人民币汇率70年：从发散到收敛	918/28/10	如何去除市场“炒新”顽疾	893/3/13	美股IPO新动向	907/17/30
人民币汇率双轨制是这样形成的	919/29/10	房地产如何应对重大风险	894/4/11	科技股的转型	908/18/12
汇率并轨的始末与争论	920/30/10	巨额商誉减值该追谁的责	895/5/11	优步套住风投资金	909/19/45

## 专栏 COLUMN

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
科创板能引领科技股走牛吗	910/20/31	巴菲特为何增持美国银行	930/40/28	因城施策不等于“因城放水”	910/20/63
美国科技股下跌有点惨	911/21/30	暴涨暴跌的IPO	931/41/28	浦东在“长三角一体化”中的作用(上)	911/21/63
趋弱的中概股	912/22/28	标普500新高不断	932/42/27	浦东在“长三角一体化”中的作用(下)	912/22/63
下半年行情有期待	913/23/11	阿里“回归”港股会火吗	933/43/26	自助购房“窗口期”到了吗	915/25/63
科创板新股价格该怎么定	914/24/46	资本市场大戏连连	934/44/30	现在是买房的好时机吗?(上)	917/27/63
科创板投资者教育仍待加强	915/25/32	软银为何要卖阿里巴巴	937/47/9	现在是买房的好时机吗?(下)	918/28/63
科创板制度将引领A股	916/26/13	投资ETF要守得住寂寞	938/48/30	为何楼市不是刺激经济的手段(上)	920/30/63
欧洲股市有投资机会	917/27/28	<b>说楼市·蔡为民</b>		为何楼市不是刺激经济的手段(下)	921/31/63
百威停发和斗鱼破发的启示	918/28/30	一线楼市可望走出“阴霾”(上)	892/2/63	城市化红利还能持续吗	922/32/63
中概股提前入冬	919/29/13	一线楼市可望走出“阴霾”(下)	893/3/63	“城市群”发展未必是楼市之福	923/33/63
降低长期收益预期	920/30/12	融创大举拿地真是“抄底”吗	894/4/63	西港的涅槃之路(上)	925/35/63
投资白银黄金时机到了吗	921/31/11	柬埔寨楼市的机遇与挑战(上)	895/5/63	西港的涅槃之路(下)	926/36/63
该不该抄阿根廷股市的底	922/32/30	柬埔寨楼市的机遇与挑战(下)	896/6/63	嘉兴市“城市群”发展“示范区”	928/38/63
金矿股完胜科技股	923/33/28	购房“财务自由”之正解	899/9/63	西港购地套利并非良策	929/39/63
消费类股有投资机会	924/34/28	房地产税影响有多大	900/10/63	城市该如何更新(上)	931/41/63
ETF的操作选项	927/37/30	“西港”的经济与楼市传奇(上)	907/17/63	城市该如何更新(中)	932/42/63
独角兽脱水	928/38/43	“西港”的经济与楼市传奇(中)	908/18/63	城市该如何更新(下)	933/43/63
费城半导体指数为何强劲	929/39/30	“西港”的经济与楼市传奇(下)	909/19/63		

## 财事焦点 MONEY FOCUS

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
传销骗局为何经久不衰	891/1/12	300亿元现金岂能说没就没	907/17/14	房贷利率市场化意味着什么	923/33/12
谁会成为下一个ofo	892/2/14	从严退市来临了吗	908/18/14	瑞华为何反告证监会	924/34/12
“首日涨停板”要不要取消	893/3/14	光速上市的瑞幸能一直幸运吗	909/19/12	降准能否助力股市上涨	925/35/12
小股民告赢赵薇说明啥	894/4/12	“私募冠军”为何被注销	910/20/14	“炒鞋”是投资吗	926/36/12
外汇黄牛面临牢狱之灾	895/5/12	如何看待人民币汇率再次临“7”	911/21/14	银行理财市场进入严监管时代	927/37/12
互联网企业何以频频“倒春寒”	896/6/14	共享单车能靠涨价活下去吗	912/22/12	“独角兽”为啥变成“毒角兽”	928/38/12
按套内面积买房划算吗	897/7/14	买香港保险全亏光该怨谁	913/23/12	“预付式消费”乱想为啥这么多	929/39/12
2019年房价会再涨吗	898/8/12	“老人带娃”该不该要报酬	914/24/14	贾跃亭个人破产能信吗	930/40/12
券商“看空”报告该不该出炉	899/9/12	“新势力造车”靠谱吗	915/25/12	区块链与炒币没啥关系	931/41/12
新经济公司缘何业绩不靛	900/10/12	超主权数字货币会成功吗	916/26/14	电子烟禁止网售 罗永浩再次栽倒	932/42/12
贾跃亭的造车梦又有希望了吗	901/11/14	“董事长风险”频发投资者该怎么办	917/27/12	“炒币”风会死灰复燃吗	933/43/12
全通教育为何搭上了吴晓波	902/12/14	“个人破产制度”离我们还有多远	918/28/14	低于12万元就不用“汇算清缴”吗	934/44/12
“网红经济”靠谱吗	903/13/12	“造假专家”为何长盛不衰	919/29/14	2019年互联网创业企业谁最惨	935/45/12
奔驰女车主维权为何这么难	904/14/14	人民币汇率“破7”意味着什么	920/30/14	2020年房价会如何变化	936/46/10
亚马逊“退出中国”是怎么回事	905/15/14	上海自贸区新片区有哪些亮点	921/31/12	视频网站二次收费合理吗	937/47/16
A股为啥“雷声”不断	906/16/12	深圳发展再次提速有哪些亮点	922/32/14		

## 新闻 MONEY NEWS

标题	总期数/期数/页码
地中海小国为何盛行民粹主义	928/38/10
第十五届上海“十佳理财之星”名单揭晓	935/45/7

## 新闻 MONEY NEWS

标题	总期数/期数/页码
“改”当选 2019 中国理财市场年度汉字 .....	937/47/7
守正出新 质创未来——上海保险行业发展论坛暨第十届上海保险行业年度大奖颁奖典礼隆重举行 .....	937/47/10

## 特稿 SPECIAL REPORT

标题	总期数/期数/页码
万亿资产,服务亿万家庭美好负债-中国经济新周期投资策略 .....	935/45/54
第十七届上海理财博览会完美收官 .....	937/47/12
《理财周刊》编辑部评出 2019 中国十大理财新闻 .....	938/48/11

## 专访 INTERVIEW

标题	总期数/期数/页码
养老金亟待提高资产管理能力——大成基金副总经理兼首席经济学家姚余栋 .....	938/48/54

## 黄金理财 GOLD

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
黄金上行势头受阻 .....	892/2/31	国际金价震荡走弱 .....	903/13/29	黄金价格稳步上扬 .....	917/27/29
美元走强黄金陷入盘整 .....	895/5/31	中国经济数据向好黄金连续四周走弱 .....	905/15/30	黄金后市陷入胶着 .....	919/29/28
国际金价冲高回落 .....	897/7/29	全球经济不确定性支撑金价上涨 .....	907/17/31	黄金价格仍具上涨空间 .....	921/31/30
全球数据疲软金价小幅反弹 .....	899/9/30	黄金价格震荡下行 .....	909/19/30		
全球经济数据下滑黄金美元同步上扬 .....	901/11/30	美非农数据成为市场焦点 .....	915/25/46		

## 证券 SECURITIES

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
<b>外汇</b>		美元被动走强 .....	905/15/31	美联储面临双重压力 .....	920/30/32
美元指数将走强 .....	891/1/29	美元指数得到支撑 .....	906/16/29	竞争性贬值恐难避免 .....	921/31/31
美联储或调整政策 .....	892/2/32	美联储降息可能性小 .....	907/17/32	市场避险情绪骤升 .....	922/32/32
风险偏好回升 .....	893/3/31	风险偏好转向 .....	908/18/30	英镑大幅反弹 .....	923/33/29
美元继续看涨 .....	894/4/30	强势美元延续 .....	909/19/64	市场避险情绪抬升 .....	924/34/29
美元被动走强 .....	895/5/32	美元回流美国 .....	910/20/32	美联储降息在即 .....	925/35/31
美国消费增长减速 .....	896/6/29	贸易摩擦压制市场 .....	911/21/32	宽松节奏在加快 .....	926/36/30
美元指数短期震荡 .....	897/7/30	美元指数面临下行压力 .....	912/22/29	美联储处于两难境地 .....	927/37/31
看涨美元指数 .....	898/8/29	美元指数创新高 .....	913/23/30	美国经济维持弱平衡 .....	928/38/31
美联储维持耐心 .....	899/9/31	美元短期弱势震荡 .....	914/24/30	避险情绪升温 .....	929/39/31
英镑波动幅度加大 .....	900/10/30	美国经济逐渐放缓延续 .....	915/25/33	市场波动加剧 .....	930/40/29
美国房贷利率继续上升 .....	901/11/31	美国降息预期再升温 .....	916/26/28	美元短线反弹 .....	931/41/29
土耳其股债汇三杀 .....	902/12/29	市场波动或加剧 .....	917/27/30	美国经济趋弱 .....	932/42/30
美元指数维持偏强走势 .....	903/13/30	美元或将走弱 .....	918/28/32	美元继续看跌 .....	933/43/30
英镑反弹未能持续 .....	904/14/31	美元指数趋势看跌 .....	919/29/29	经济数据支撑美元走高 .....	934/44/31

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
美股回报或走低	935/45/31	美股创出新高	932/42/32	MSCI“扩容”影响深远	898/8/38
美元明显反弹	936/46/30	明年继续看多美股	933/43/31	利率环境利好股市	899/9/40
美联储不再降息	937/47/31	2020年“十大灰天鹅”	936/46/32	科创板带来的投资机会	900/10/36
美元维持震荡走势	938/48/31	2020全球经济温和复苏	937/47/32	股指震荡加剧	901/11/37
<b>大行观点</b>		美股估值偏高	938/48/32	“牛”冠全球能否持续	902/12/42
富豪身家缩水	891/1/30	<b>基金策略</b>		期待业绩浪如期而至	903/13/42
美联储主席谈美国经济	892/2/34	科技股的机会最大	891/1/32	多空拉锯趋势向好	904/14/40
华尔街开始唱多美股	893/3/32	商誉减值风暴后A股迎来大涨	895/5/42	“倒春寒”之后会如何	906/16/36
美股财报季登场	894/4/32	基金经理:今年还有较大空间	906/16/38	牛市回调谨慎乐观	906/16/33
美股继续向好	895/5/34	“核心资产”现象和科技股热潮	927/37/36	短期市场谨慎为上	907/17/40
资金持续流入新兴市场	896/6/30	<b>基金观察</b>		调整还未完	908/18/38
巴菲特:股市仍有吸引力	897/7/31	战略配售基金的“政策红利”	892/2/42	短期资金流出明显	909/19/40
特朗普再批强势美元	898/8/30	基金热情拥抱科创板	900/10/39	外资有望“返场”	910/20/38
新兴市场升势减缓	899/9/32	基金回报可喜	902/12/40	反弹昙花一现	912/22/36
美联储暂停加息	900/10/33	股票基金热销的“明星效应”	904/14/42	保持耐心等待拐点	913/23/38
美债收益率曲线倒挂	901/11/32	基金偏爱喝白酒	905/15/35	外资买入“核心资产”	914/24/34
首季美股升势创纪录	902/12/32	指数投资求新求变	908/18/44	行情开启还有时日	916/26/32
美股业绩或下滑	903/13/34	第二批科创板基金战略配售有优势	911/21/42	科创板回归理性	918/28/36
美股财报季开启	904/14/33	中日ETF互通轻松买日本股票	914/24/42	结构性机会为主调	919/29/33
美股转向谨慎	905/15/31	基金上半年显现“赚钱效应”	915/25/37	在挑战中缓缓前行	921/31/36
美股持续走高	906/16/31	可转债基金收益领先	916/26/42	利好频频 外资增持	922/32/36
巴菲特看好中国机遇	907/17/34	浮动净值货币基金来了	917/27/42	关注两大投资重点	923/33/36
美股或有衰退风险	908/18/32	基金“抱团”白马股	918/28/40	市场仍在等待之中	924/34/34
市场为降息做准备	909/19/32	金灿灿的黄金基金	918/28/42	金秋行情有看头	925/35/40
市场波动或将加剧	910/20/34	ETF基金升温	919/29/42	四季度市场或整体平淡	927/37/34
美联储表态提振市场	911/21/34	避险情绪高涨推升金价	920/30/34	三季度业绩是市场短期主线	929/39/38
关注美联储政策动向	912/22/31	货基收益下滑短债基金接棒	921/31/34	趋势性行情难现	931/41/32
美股观望	913/23/32	首只科技ETF上市大受追捧	922/32/42	结构性行情持续	933/43/33
全球数字货币Libra明年推出	914/24/32	ETF产品增长迅猛	923/33/33	市场天平偏向新经济	934/44/34
美股继续牛?	915/25/34	商品期货ETF来了	924/34/42	邮储银行平稳着陆	936/46/34
美联储或被市场裹挟	916/26/30	沙特阿美遭袭原油基金大涨	926/36/42	“春季躁动”提前来了?	937/47/34
美股财报黯淡	917/27/32	基金继续领跑市场	928/38/38	一季度行情可期	938/48/35
减息预期提振美股	918/28/34	热闹的科技主题ETF	929/39/40	<b>海外投资</b>	
降息+宽松周期	919/29/30	巨无霸大基金成立 半导体再掀波澜	931/41/38	电子化数字化引领金融市场新潮流	891/1/37
美股波动加剧	920/30/36	临近年底市场乐观情绪渐涨	933/43/36	英国的四个选择	892/2/33
阿根廷选举危机	921/31/32	不再旱涝保收新的浮动费率基金问世	935/45/34	巴西增长速度让人期待	892/2/44
等待美联储再降息	922/32/34	半导体行业景气超预期	936/46/40	世行行长辞职暗潮涌动	893/3/34
美股买入时机又来?	923/33/30	<b>基金访谈</b>		去年香港IPO建筑类表现最佳	894/4/31
美股转向防御性投资	924/34/32	今年“核心变量”是流动性	896/6/38	美国贸易政策有损全球经济	894/4/42
希腊经济复苏	925/35/34	大阪地产的巨大机遇	932/42/38	英国“脱欧”大限将至	895/5/33
货币政策效应递减	926/36/32	<b>市场研判</b>		金价易涨难跌	896/6/43
10月美股或大幅波动	927/37/32	2019年等出来的机会	891/1/34	尼日利亚石油改革前景不明	897/7/44
“气候变化”:未来投资方向	928/38/32	2019年A股从震荡走向平衡	892/2/37	科创板突破成为新经济动力	898/8/32
美联储开始购债	929/39/32	“春季躁动”行情或持续	895/5/40	乌兹别克斯坦正在对外开放	899/9/42
美股进入财报季	930/40/30	迎接创业板第二个春天	896/6/32	英镑横盘澳元看高	900/10/31
美联储降息不停步	931/41/30	资金涌入 股指向上	897/7/40	英国延期脱欧面临冲击依旧	900/10/32

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
全球债券遭追捧	902/12/30	<b>财报简析</b>		边缘计算持续落地	899/9/36
黄金的投资机会	902/12/31	恒生电子机遇挑战并存	924/34/37	泛在电力物联网积极推进	900/10/40
巴拿马总统访华:帮助中国企业立足拉美	903/13/31	业绩稳定的上海机场	926/36/41	补贴少了新能源车减速	901/11/40
全球震荡中寻找稳定机会	903/13/32	"钾肥之王"用破产重整来保壳	928/38/34	区块链迎来应用元年	902/12/36
澳元的危与机	904/14/32	茅台增速难以再快了	930/40/39	化工行业集中度加速提升	903/13/38
亚太股市将有较好表现	905/15/34	金山办公 有潜力的公司	933/43/42	光伏风电走向平价时代	904/14/38
美元指数上冲100?	906/16/30	<b>新闻热点</b>		"国家队"主力氢能产业发展	905/15/40
特朗普面临的挑战:经济增长	907/17/33	引导外资入市 QFII 额度翻倍	893/3/35	取消省界收费站利好ETC	906/16/40
金价受惠于贸易战吗	908/18/31	2018年经济增速逐季下行	894/4/40	"五一"旅游总收入首破千亿	907/17/38
拜耳遭遇投资者的"不信任票"	909/19/34	粤港澳大湾区成为投资热点	896/6/33	医保信息平台招标完成龙头企业获益	908/18/36
脱欧乱象下的英雄走向	910/20/33	科创板紧锣密鼓推进	897/7/33	指数样本股调整带来的机会风险	909/19/38
美国对墨西哥挥舞关税大棒	911/21/33	2019年经济目标确定	898/8/33	购置税新规降低购车成本	910/20/40
党魁争夺战下的英镑	912/22/30	上市公司玩转花式减持	899/9/38	5G 箭在弦上	911/21/38
英国脱欧忧虑难消	914/24/31	地方债热销突显国债紧俏	901/11/42	高考人数破千万蕴藏机会	912/22/38
全球房地产热潮近尾声	915/25/36	科创板加速前行	903/13/36	倡导高效制冷利好白色家电龙头	913/23/40
提防两只"黑天鹅"	916/26/29	加杠杆支撑短期增长	904/14/44	煤价将触底反弹	914/24/40
美元霸主地位渐行渐远	917/27/31	政策或有微调	905/15/42	下半年依然是"稳"字当头	915/25/40
约翰逊的振兴英国经济大计	918/28/33	MSCI 将首次纳入创业板股票	907/17/42	公办民办同招不利民办学校	916/26/34
新兴市场面临不利环境	919/29/32	关税影响可控	908/18/34	新标准利好新能源车	917/27/40
金价受惠于央行增持	920/30/33	科创板开板	912/22/33	半导体行业景气度有望恢复	918/28/38
新首相给英国经济带来什么	921/31/44	科创板第一股来了	913/23/36	仿制药格局或迎变革	919/29/40
英美贸易协议成效存疑	922/32/33	南北船重组竣工 行业机会渐渐明朗	915/25/42	加征关税利空纺织服装业	920/30/40
东京奥组委破纪录筹资	923/33/32	爆雷频频 风险突至	916/26/36	广深机场增量空间巨大	921/31/38
美元欧元如何选择	924/34/30	经济向上拐点还未看到	917/27/34	贷款利率并轨对银行盈利冲击小	922/32/33
德国"黑零"政策何去何从	925/35/33	7月22日科创板开市交易	917/27/36	生猪养殖进入利润兑现期	923/33/34
约翰逊不是特蕾莎·梅	926/36/31	暴风集团面临退市风险	919/29/36	泛在电力物联网建设启动	924/34/38
港交所与伦交所合并:故事还没完	927/37/44	人民币汇率"破7"	920/30/33	共建共享更有利联通	925/35/38
消费者承压美国经济	928/38/44	股民索赔有了示范判决	921/31/40	央行数字货币渐行渐近	926/36/36
日元短线趋弱	929/39/44	MSCI 二次扩容惊现扫货日	923/33/38	医药创新正当时	927/37/38
玻利维亚经济神话能否延续	930/40/42	外资爱买什么股	923/33/40	院线整合拐点未到	928/38/36
提防美元由强转弱	931/41/40	政策发力提振人心	925/35/42	开放不改头部券商竞争优势	929/39/36
英国脱欧的巨大经济隐患	932/42/31	经济下行压力不减	926/36/34	注射剂将优胜劣汰	930/40/34
大选下的英镑策略	934/44/44	CPI 涨至年内高点	929/39/34	铁路资产证券化加速	931/41/34
私人股本市场风头正劲	935/45/33	经济增速还将放缓	930/40/32	中标利率下降利好银行	932/42/36
2020年拥抱龙头股	936/46/31	进博会促进消费升级	932/42/34	云游戏平台处于爆发前夜	933/43/38
从基础因素看金价	936/46/42	企业家套现今年最多	934/44/40	中间件市场规模巨大	934/44/36
欧元能否撼动美元霸权	937/47/44	债券违约规模创新高	936/46/36	鼓励创新医改提速	935/45/36
英国真正挑战才开始	938/48/34	<b>券商报告</b>		声学器件产业迎来新机遇	936/46/38
<b>公司研究</b>		三条主线投资雄安新区	891/1/38	汽车胎压监测增长可期	937/47/40
青岛港(601298)蓄力续航新征程再出发	894/4/43	柴油货车国六标准提前执行	892/2/40	科技与周期轮动	938/48/38
指南针:公司持续盈利能力不断提升	933/43/43	5G 与汽车电子成 CES 重点	893/3/38	<b>板块分析</b>	
全面进军汽车产业链金融支持汽车产业链升级	938/48/42	基建投资增速回升可期	894/4/38	长生生物退市倒计时	893/3/40
<b>公司报道</b>		乘用车燃油消耗标准趋严	895/5/38	新能源车的弯道超车	894/4/36
卡拉卡登陆创业板	906/16/44	电子行业迎来新一轮发展机遇	896/6/36	牛市来了关注军工股	897/7/38
		银漫矿业事故或提高锌价	897/7/36	外资仍将"喝酒吃药"?	898/8/41
		超高清视频时代来临	898/8/36	暴涨的券商股	898/8/42

## 证券 SECURITIES

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
工业大麻概念股的火热预期	900/10/42	大基金坚持半导体强势逆转	938/48/40	沪伦通怎么玩	913/23/34
军工股的投资窗口来临	901/11/38	热门话题		减持频频	913/23/42
科创板头牌:半导体	902/12/38	2018年股市全面溃败	891/1/40	券商助力中小企业发展	914/24/44
醇香的白酒	908/18/41	央行会不会入市买股票	892/2/36	“抱团”优质资产能持续多久	916/26/38
稀土,科技时代的重要储备	909/19/42	年度大戏5G将发放临时牌照	893/3/42	白马股突变“黑天鹅”	917/27/38
大消费增长潜力不弱	910/20/40	年报季提防业绩“变脸”	894/4/34	海康威视的成长性在哪	918/28/44
猪肉价大涨缺口仍难补	911/21/40	春节消费增速回落	895/5/36	分流影响有限正面作用凸显	919/29/44
汽车业“寒冬”持续	912/22/42	信贷增速反弹大超预期	896/6/40	自贸区发展带来机会	920/30/42
行业龙头压力也不小	912/22/44	市场基础性制度还需完善	898/8/44	又见“面值退市股”	921/31/42
垃圾分类引来热炒	914/24/37	减税:A股受益多少	899/9/34	ST康美该不该退市	922/32/40
投资垃圾处理公司	914/24/39	科创板需要市场化的制度安排	900/10/35	从严监管提高违法违规成本	923/33/42
暑期档电影欲改票房颓势	915/25/44	首批企业等待登陆科创板	901/11/34	券商财富管理如何转型	923/33/43
酱醋同源醋不如酱	916/26/41	企业盈利决定市场走向	902/12/34	科创板并购重组注册制改革	924/34/31
高温提升发电企业业绩	919/29/38	“改革牛”仍在行进中	903/13/40	“借道ETF产品”减持股份	927/37/40
人造肉悄悄登场	924/34/40	股指向上减持不止	904/14/35	嘉实元和净值之争	928/38/40
泛在电力物联网建设启动	924/34/38	7只科创板基金火速发行	905/15/38	外资投资A股比例偏低	930/40/36
汽车业探底	925/35/36	格力电器遭评级下调	906/16/42	区块链概念股退烧	932/42/40
双向资金追捧银行股	926/36/38	信息披露质量有待提升	907/17/36	阿里巴巴重回港股	933/43/40
台积电业绩超预期7纳米需求增长迅猛	930/40/40	MSCI引发成长股行情?	908/18/42	可持续投资意愿提升	934/44/42
猪肉继续领涨食品价格	931/41/36	退市进入常态化	909/19/35	有进有出吐故纳新	935/45/38
半导体的拐点来了	934/44/38	调整时空还不够	910/20/36	核心资产有点悬	937/47/36
经济下行航空机场承压	937/47/42	A股估值全球偏低	911/21/36		
		专项债:新政策释放重磅利好	912/22/40		

## 家庭理财 FAMILY FINANCE

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
<b>理财问标叔</b>		学理财看什么书比较好	910/20/45	单身女性如何处置手上两房	930/40/43
怎样理财才能改善生活	891/1/43	靠炒股能过上富裕生活吗	911/21/44	基金定投为什么没效果	931/41/41
理财能让人发财吗	892/2/45	怎样选择定投基金	912/22/46	买什么股票能稳赚不赔	932/42/43
炒股亏损30%该不该割肉	893/3/44	炒外汇亏损该怎么补救	913/23/45	P2P从业者如何转型	933/43/44
信托理财产品值得投资吗	894/4/44	新娘如何管好家庭资产	914/24/47	怎样积攒孩子的教育金	934/44/45
大额存单比银行理财更划算吗	895/5/44	投资学区房应该注意啥	915/25/47	理财需要熟悉哪些产品	935/45/16
每月该省出多少钱来理财	896/6/44	该拿多少钱配置海外资产	916/26/44	明年股市会上涨吗	936/46/43
股市涨了该怎么建仓	897/7/45	余额宝收益率低了怎么办	917/27/44	投资美国股市有哪些渠道	937/47/45
怎样选股票才能赚钱	898/8/46	小镇青年怎样走出债务困境	918/28/45	负利率时代该买年金险吗	938/48/43
3000点买股会不会当“韭菜”	900/10/44	年入30万该买什么保险	919/29/45	<b>财富传承</b>	
先买房还是先炒股	901/11/45	什么基金能取得良好的长期收益	920/30/45	家族办公室三大服务目标	893/3/45
有多少钱才算财务自由	902/12/45	找不到喜欢的工作该怎么办	921/31/46	应对多变环境赓续“家族精神”	896/6/45
该不该借钱在科创板开户	903/13/45	富足退休需要积攒多少钱	922/32/45	如何守卫家庭财富	900/10/45
股票和基金哪个赚更多	904/14/46	持有P2P网贷该怎么办	923/33/44	美国铁路大亨为何“富不过三代”	904/14/47
可转债基金值得投资吗	905/15/44	黄金涨价值得投资吗	924/34/44	享受财富带来的持久快乐	907/17/45
上海郊区的房子值得买吗	906/16/46	收益率越来越低怎么办	925/35/45	从李嘉诚的经商之道看保险的配置价值	916/26/45
临近退休还能炒股吗	907/17/44	重疾险不含甲状腺癌影响大吗	926/36/44	从赵小兰家族看教育传承的意义	923/33/45
年轻人还有什么赚钱机会	908/18/46	收益率下降为什么利好债券基金	927/37/45	品牌精神需要坚守与传承	932/42/43
买房合算还是租房合算	909/19/46	调整投资组合的依据是什么	929/39/43		

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
南都公益基金会理事长徐永光:商业向善温暖共生	933/43/46	可转债基金适合大众参与吗	899/9/44	如何用好支付宝会员权益	927/37/48
富二代茅忠群:创新是方太永远会追求的	937/47/46	银行商城购华为 P30 优惠多多	904/14/48	金秋十月刷卡优惠享不停	928/38/46
<b>理财入门</b>		银行理财产品能投资科创板吗	917/27/46	生日可享受银行哪些福利	929/39/46
新税法下年终奖如何计税	891/1/44	银行理财子公司有哪些新产品	918/28/46	“菜场自由”难实现吗	930/40/48
手机遗失后怎样保资金安全	892/2/46	银行贷款利率将有什么变化	922/32/46	“双 11”如何刷卡最划算	931/41/46
房贷利息抵税如何填报	894/4/46	银行贷款利率将有什么变化	923/33/46	去航空公司官网抢特价机票	932/42/48
5 种移动支付坏习惯让你破财	895/5/46	现在买什么银行理财产品	929/39/44	“黑五”刷什么信用卡	933/43/50
公积金缴存额怎么算	896/6/46	银行账户怎样用手机号转载	930/40/46	“剁手”后信用卡该如何还	934/44/48
哪些“宝宝”可自动赎回	897/7/46	银行如何应用区块链技术	931/41/44	如何玩转酒店会员计划	935/45/42
基金定投结束后该怎么投资	899/9/43	<b>卡通世界</b>		别浪费你的会员积分	936/46/46
境外人士怎样缴纳个税	900/10/46	春运买车票刷卡享优惠	891/1/46	年轻人首张白金卡怎么选	937/47/50
哪些银行送证券“开户礼”	901/11/46	男性如何按需挑选信用卡	892/2/48	银行卡权益缩水如何应对	938/48/46
个人如何参与科创板打新	902/12/46	刷卡境外游 优惠一箩筐	893/3/48	<b>险途护航</b>	
“小额免密”怎样便捷又安全	903/13/46	善用信用卡 春运轻松行	894/4/48	新年出游如何按需买保险	891/1/48
社保新政对个人有哪些影响	905/15/46	萌猪信用卡 优惠欢乐多	895/5/48	怎样给“福猪宝宝”买保险	892/2/50
新版征信报告将“新”在哪里	906/16/48	信用卡取现要注意什么	896/6/48	新年保单“体检”五步走	893/3/50
账户原油投资怎么玩	907/17/46	信用卡还款谁家更省钱省心	897/7/48	三大案例助你投保防“忽悠”	894/4/50
个人投资黄金怎么选	908/18/48	美味下午茶刷卡优惠多	898/8/50	理赔大数据助你科学投保	895/5/50
美元投资理财有哪几种选择	909/19/48	权益亮点多 新卡新选择	899/9/46	谨防车险三种“陷阱”	896/6/50
银行现金管理产品六大优势	910/20/46	如何让银行卡支付更安全	900/10/48	女性健康险怎么选	897/7/50
如何提取住房公积金缴房租	911/21/46	“五一”出境游刷卡更省钱	901/11/48	网购保险谨防三大风险	898/8/52
取消“居民医保账户”影响几何	912/22/48	哪些信用卡自带免费体检	902/12/50	春游如何选购旅行险	899/9/48
境外收入如何缴纳个税	913/23/46	巧选“返现卡”边刷边赚钱	903/13/48	如何为心脑血管健康“上保险”	900/10/50
银行个人信用贷款选哪家	914/24/48	巧选信用卡养车更优惠	904/14/50	聚焦“两会”四大保险关键词	901/11/50
银行卡境外能取多少现金	915/25/48	巧刷信用卡轻松看大片	905/15/48	如何灵活配置航空保险	902/12/50
上海住房公积金如何提取	916/26/46	巧刷“亲情卡”共享权益多	906/16/50	如何为牙齿健康“上保险”	903/13/50
月薪扣税为何前低后高	919/29/46	如何快速积攒信用卡积分	907/17/48	热炒保险“爆炸性新闻”为哪般	904/14/52
多项收入来源如何缴纳个税	920/30/46	多张信用卡如何“断舍离”	908/18/50	中青年如何构建防癌保障	905/15/50
投资哪些资产可“避险”	921/31/48	银联“62 狂欢”优惠来袭	909/19/50	哪些保险可以对“猝死”赔偿	906/16/52
漏缴个税会影响个人征信吗	924/34/46	文创主题卡传承文化美	910/20/48	“超能妈妈”如何构筑健康保障	907/17/50
2019 年新版人民币有何特征	925/35/46	留学信用卡暖心礼遇多	911/21/48	哪些百万医疗险“保证续保”	908/18/52
国庆纪念币怎么买	926/36/46	网红联名卡娱乐新选择	912/22/50	儿童节“保险礼物”怎么选	909/19/52
央行法定数字货币会发行吗	927/37/46	住五星酒店享刷卡优惠	913/23/48	健康险理赔“四大注意”	910/20/50
人脸支付安全吗	928/38/44	暑期欢乐季刷卡优惠多	914/24/50	上海车险电子保单如何办理	911/21/50
获得劳务报酬该怎样缴个税	932/42/46	巧刷信用卡“追剧”优惠多	915/25/50	警惕“保险”非法集资三大套路	912/22/52
理财收益是否需要缴个税	933/43/48	夏日刷卡季活动一箩筐	916/26/48	补充附加险爱车巧度夏	913/23/50
套路贷有哪些“套路”	934/44/46	ETC 信用卡如何更省钱	917/27/48	哪些保险可为地震灾害理赔	914/24/52
个税汇算清缴迎来新优惠	935/45/40	如何玩转高铁贵宾权益	918/28/48	三类保障撑起夏季“防护伞”	915/25/52
支付宝免费提现有哪些方法	936/46/44	玩转银联跨境返现卡	919/29/48	上海医保专属医疗险怎么买	916/26/50
个税年度汇算的要害是啥	937/47/48	值得拥有的动漫游戏信用卡	920/30/48	保险公众宣传日有啥新创意	917/27/50
个税年度汇算清缴怎么算	938/48/44	如何获取免费的航延险	921/31/50	保险行业打造“健康风险管理”模式	918/28/50
<b>个人银行</b>		电商平台会员权益怎么选	922/32/48	按图索骥透视疾病保险	919/29/50
提前支取大额存单怎么计息	893/3/46	巧用境外返现卡跟随汇率境外游	923/33/48	上半年理赔高发“重灾区”在哪	920/30/50
富人怎样提升财富安全感	898/8/48	超市购物必备哪些信用卡	924/34/48	个人账户安全怎么保	921/31/52
		用信用卡提升旅行幸福感	925/35/48	保险助力夏日财产防护	922/32/50
		如何买到划算的 iPhone	926/36/48	警惕“保险黄牛”	923/33/50

## 家庭理财 FAMILY FINANCE

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
“保险AI黑科技”炫在哪儿	924/34/50	中年得子妈妈如何理财	895/5/52	博主卖号后怎么理财	917/27/52
理性退保勿“任性”	925/35/50	炒股亏掉婚房首付如何理财	896/6/52	家有艺考生如何理家财	918/28/52
“小公司”投保靠谱吗	926/36/50	外企主管如何规划财富人生	897/7/52	差30万元换房首付该怎么办	919/29/52
怎样为长辈科学投保	927/37/50	“月光”女高管如何理财	898/8/54	育儿成本超预期怎么办	920/30/52
网络投保三大主义事项	928/38/48	双公务员家庭如何理财	899/9/50	“80”后家庭如何化解贷款压力	921/31/54
医保账户购买商业险又添两款	929/39/48	跳槽女青年如何规划未来	900/10/52	全职太太如何打理私房钱	922/32/52
“健身族”如何选保险	930/40/50	退休老伯该再次入市炒股吗	901/11/52	蛋糕店老板怎样走出财务困境	923/33/52
都会人群健康保障数据解读	931/41/48	新婚夫妇买房和育儿计划	902/12/52	带病养老该怎么规划	924/34/52
医保个账“专病产品”上线	932/42/50	美食博主如何规划未来	903/13/52	中年失业怎么规划未来	925/35/52
“代理退保”风险几何	933/43/52	“IT男”如何锁定收益去买房	904/14/54	工薪族如何实现人生双赢	926/36/52
怎样选境外旅行险	934/44/50	寡居大妈养老两大“缺口”怎么填	905/15/52	创业者如何应对收入不稳	927/37/52
中国太保全面布局“健康态”服务体系——访中国太保寿险副总经理郁华	935/45/44	职场单身青年如何理财	906/16/54	单亲妈妈如何规划子女教育支出	928/38/50
人寿保险-解决企业家风险的利器	935/45/46	不惑之年如何应对财富焦虑	907/17/52	萌宠博主怎样理好家财	929/39/50
不幸猝死保险怎么赔	936/46/48	大学毕业生择业期怎么理财	908/18/54	“北漂”小夫妻如何理财	930/40/52
保险合同主体能变更吗	937/47/52	中年失业如何应对财务危机	909/19/54	异地夫妻怎样打理家财	931/41/50
提升保障应对“健康赤字”	938/48/48	职场新人想转行如何理财	910/20/52	追星粉丝如何办卡省钱	932/42/52
<b>度身定做</b>		重组家庭育儿和养老计划	911/21/52	个体经营者如何实现财务自由	933/43/54
二孩全职妈妈如何理财	891/1/50	微商老板如何让养老无忧	912/22/54	单身女老板怎样实现财务自由	934/44/52
单亲爸爸育儿和保险规划	892/2/52	小镇青年如何摆脱月光族	913/23/52	计划二孩家庭如何理财	935/45/50
大学生如何打理兼职收入	893/3/52	“不务正业”青年如何圆创业梦	914/24/54	幕后“棚虫”如何打理小金库	936/46/50
准退休夫妇如何舒适养老	894/4/52	准二胎家庭育儿和养老计划	915/25/54	丁克夫妻意外得子该怎么理财	937/47/54
		中年白领如何实现财务自由	916/26/52	单身青年如何提高理财收益	938/48/50

## 金融科技 FINTECH

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
金融科技助力长三角一体化发展	916/26/58	2019融易科技品牌发布会举行	930/40/58
科技进步和金融创新将交融共进	918/28/56	数据宝总裁汤寒林:合法合规四大数据行业发展方向	932/42/56
金融科技赋能消费金融	922/32/56	基煜基金董事长王翔:金融科技助力资管行业发展	934/44/56
2019金融科技服务(上海)高峰论坛隆重召开	923/33/56	金融科技尤需守正创新	936/46/56
合合信息联合创始人陈宴堂:让商业连接更高效	926/36/58	中叶资本创始合伙人兼董事长马弘:一位投资家眼中的金融科技	938/48/56
金融科技助力降低投融资成本	928/38/56		

## 文创空间 CULTURAL CREATIVITY

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
上海设计周之跨界新探索	895/5/55	感受完美海派生活	899/9/56	上海时装周助力“四大品牌”建设	910/20/62
王陶:纽约时装周全是中国潮	896/6/56	全球好手角逐金点设计奖	901/11/61	让古韵新场变身青年人创意场	924/34/63
“刀笔将军”跨界新高度	897/7/63	“开天辟地”打造创意文化工程	901/11/61	海洋水族馆带你探索海马家族奥秘	927/37/63

## 创业在上海 ENTREPRENEURSHIP

标题	总期数/期数/页码
小红书合伙人曾秀莲:打造“上海购物”新名片	891/1/56
波克城市CEO徐仁彬:推动中国游戏行业“出海”	892/2/56

## 创业在上海 ENTREPRENEURSHIP

标题	总期数/期数/页码
喜马拉雅FM联合创始人余建军、陈小雨:用声音分享人类智慧 .....	893/3/58
海风教育创始人郑文丞:做K12线上教育的领先者 .....	894/4/56
上海诺俾力机电科技有限公司董事长谭勇:在数控领域为“上海制造”添彩 .....	895/5/56

## 维权钱线 RIGHTS PROTECTION

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
厂家“火眼金睛”助力法官打假 .....	891/1/58	三代人遗产继承纠纷怎么解 .....	908/18/58	业委会的公告可以撤销吗 .....	926/36/56
名品宠物引发纠纷谁之过 .....	892/2/58	病休返岗老员工被解约合法吗 .....	910/20/60	火灾殃及邻居纠纷如何调处 .....	927/37/58
标注“骚扰电话”是否侵害名誉权 .....	896/6/58	参团旅游不满意能退钱吗 .....	912/22/58	老旧电路引发火灾房东有责任吗 .....	928/38/58
银行卡被盗刷谁担责(上) .....	897/7/56	券商员工借IPO获利该当何罪 .....	913/23/58	美容店充值卡能退也能赔吗 .....	929/39/58
银行卡被盗刷谁担责(下) .....	898/8/62	驾校学员“跳车”摔伤谁担责 .....	914/24/58	老板“神隐”如何讨薪 .....	930/40/56
公众号发批评文章是否侵权 .....	900/10/58	参与共享经营规则改变谁担责 .....	916/26/56	找人代班被开除合理吗 .....	931/41/56
老赖卖房后不搬离怎么办 .....	901/11/56	员工不愿随企业搬迁能开除吗 .....	918/28/62	医疗损害责任认定听谁的 .....	932/42/58
大额执行款全是零钱怎么办 .....	902/12/58	“枪手”替考有什么后果 .....	919/29/58	装修与描述不符能获三倍赔偿吗 .....	934/44/58
做美容反遭“毁容”如何索赔 .....	903/13/56	驾校教练醉驾怎么罚 .....	920/30/58	父亲留下的老房子究竟属于谁 .....	935/45/58
热心帮忙者触电身亡谁担责 .....	904/14/58	谁说偷电行为不是盗窃 .....	922/32/58	独身老人遗产成谜 工作人员是否私吞 .....	936/46/58
被执行人年老重病怎么办 .....	905/15/58	套路贷的套路有多可怕 .....	923/33/58	被培训机构坑了能退费吗 .....	938/48/58
在健身房“拉伸”受伤谁担责 .....	906/16/58	住宿没登记为何需赔偿酒店 .....	924/34/56		
怀疑妻子出轨离婚财产咋分 .....	907/17/56	代驾出车祸谁担责 .....	925/35/56		

## 不动产投资 REAL ESTATE

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
2018租房市场有哪些变化 .....	891/1/64	婚前房产如何继承有讲究 .....	901/11/66	楼市“红五月”爽约为哪般 .....	912/22/64
2019楼市十大“猜想” .....	891/1/66	楼市“小阳春”来了吗 .....	902/12/64	买房如何利用数据作决策 .....	912/22/66
“数说”2018房地产市场 .....	892/2/64	带装修的二手房怎么选 .....	902/12/66	三四线楼市将进入调整期 .....	913/23/64
今年楼市调控会放松吗 .....	892/2/66	首季楼市有哪些重要变化 .....	903/13/64	房东如何应对“租不动” .....	913/23/66
首套房贷利率回落影响几何 .....	893/3/64	长租公寓“顽疾”为何难除 .....	903/13/66	调控再收紧房价“歇歇脚” .....	914/24/64
租房客如何防范“被贷款” .....	893/3/66	三四线楼市何去何从 .....	904/14/64	刚需购房还要等等看吗 .....	914/24/66
一线城市房价上涨为哪般 .....	894/4/64	沪上商办市场春天来了吗 .....	904/14/66	2019上半年楼市十大关键词 .....	915/25/64
2019沪上商办市场走势如何 .....	894/4/66	“限售”解禁对房价有何影响 .....	905/15/64	上半年楼市有何特点 .....	916/26/64
2018购房者“画像”看过来 .....	895/5/64	开发商为啥重回一二线城市 .....	905/15/66	一线城市房租或难涨 .....	916/26/66
春节后租房要注意些啥 .....	895/5/66	放款落户限制利好哪些城市 .....	906/16/64	申城二手房成交缘何回暖 .....	917/27/64
2019楼市低调开局向何方 .....	896/6/64	沪上住房租金上涨为哪般 .....	906/16/66	上海商业地产租金能否反弹 .....	917/27/66
“落户放款”对流失影响几何 .....	896/6/66	成交持续反弹房价走势如何 .....	907/17/64	成交已现颓势楼市或将调整 .....	918/28/64
笑声是房价涨幅回落为哪般 .....	897/7/64	买房砍价时机选择是关键 .....	907/17/66	买二手房要学会“包打听” .....	918/28/66
二手房急抛期“淘房”有讲究 .....	897/7/66	苏州“调控加码”释放什么信号 .....	908/18/64	政策倒逼房企降价 .....	919/29/64
2月房价最新走势出炉 .....	898/8/64	买房需要准备哪些钱 .....	908/18/66	二手房砍价理由知多少 .....	919/29/66
弱势卖房挂牌价如何确定 .....	898/8/66	二线楼市会持续回暖吗 .....	909/19/64	7月楼市走弱未来震荡为主 .....	920/30/64
家装和长租公寓成投诉热点 .....	899/9/64	大城市租房市场现状如何 .....	909/19/66	买房前哪些因素不能忽略 .....	920/30/66
沪上商办市场会否否极泰来 .....	899/9/66	热门城市居住满意度谁更高 .....	910/20/64	二手房成交缘何下滑 .....	921/31/64
“稳定”成为两会楼市关键词 .....	900/10/64	买二手房上家有贷款怎么办 .....	910/20/66	买房要绕开哪些坑 .....	921/31/66
买全装修房要注意些什么 .....	900/10/66	三四线城市库存压力重现 .....	911/21/64	楼市未来或将降温 .....	922/32/64
50城房价收入比小幅下降 .....	901/11/64	三步走做好家装预算 .....	911/21/66	沪上7月房租为何没“起蓬头” .....	922/32/66

## 不动产投资 REAL ESTATE

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
非户籍也可以申请共有产权保障住房	923/33/64	有缺陷的户型最好别买	928/38/66	二手房价拐点若隐若现	934/44/64
买房要不要加子女姓名	923/33/66	三季度沪上商办市场整体回暖	929/39/64	房东如何保障出租屋安全	934/44/66
楼市“金九”行情会来吗	924/34/64	四季度房租或将易涨难跌	929/39/66	二线城市楼市供求或将逆转	935/45/64
8月土地市场有什么变化	924/34/66	近期楼市有啥新特点	930/40/64	买房如何选择楼层	935/45/66
降准能否刺激楼市	925/35/64	新建住宅有哪些“黑科技”	930/40/66	热点城市成交反弹难持久	936/46/64
买房赠家具家电该如何操作	925/35/66	政策定向微调或为自住需求	931/41/64	哪些城市最受益长三角一体化	936/46/66
今秋楼市会怎么走	926/36/64	全款买房要注意啥	931/41/66	2020年房地产有什么特点	937/47/64
提前“锁定”佣金收入合理吗	926/36/66	10月楼市表现如何	932/42/64	楼市库存压力大吗	937/47/66
四季度楼市打折促销会增多吗	927/37/64	买房如何看样板房	932/42/66	2019年楼市十大关键词	938/48/64
秋天买房要关注五个方面	927/37/66	长三角楼市的潜力在哪	933/43/64	2020年商用物业表现会如何	938/48/66
“银十”楼市成交量有望回升	928/38/64	房产证缘何要及时办	933/43/66		

## 聪明消费 SMART SPENDING

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
全球五大滑雪胜地新年游	891/1/60	2019上海车展五大“新秀”吸睛	907/17/60	马来西亚多元游	924/34/60
罗马尼亚浪漫之旅	892/2/60	拉脱维亚轻松之旅	908/18/60	全球“另类主题公园”	925/35/60
玫瑰之国保加利亚探秘游	893/3/60	夏日欧洲游边玩边过节	909/19/60	亚洲顶级酒吧地图	926/36/60
三月境外艺术人文之旅	894/4/60	暑期亲子出境游去哪里好(上)	910/20/56	全球集市探秘游	927/37/60
跟随“旅游新榜”去看世界(上)	895/5/60	暑期亲子出境游去哪里好(下)	911/21/60	葡萄牙畅快游	928/38/60
跟随“旅游新榜”去看世界(下)	896/6/60	“非洲伊甸园”马达加斯加之旅	912/22/60	波兰探秘游	929/39/60
去“2019潜力旅行地”发现美(上)	897/7/60	北上广乘高铁“周末游”地图	914/24/60	沙特阿拉伯探秘游	930/40/60
去“2019潜力旅行地”发现美(下)	898/8/60	人少景美的欧洲避暑之旅	915/25/60	米其林2020城市美食地图	931/41/60
乌克兰多元文化之旅	899/9/60	日本花火大会地图	916/26/60	加里宁格勒:欧洲最后的秘境	932/42/60
浪漫赏樱花日本“花见”游	900/10/60	夏日漂流亲水地图	917/27/60	2019日本庭院赏秋地图	933/43/60
世界“咖啡城市”寻香之旅	901/11/58	欧洲十大山林避暑酒店	918/28/60	2020十大最佳旅行国(上)	934/44/60
“欧洲处女地”阿尔巴尼亚之旅	902/12/60	跟着音乐去旅行	919/29/60	2020十大最佳旅行国(下)	935/45/60
“五一”踏青赏花地图	903/13/58	酷夏安心畅游“全球安全目的地”	920/30/60	2019圣诞集市地图	936/46/60
全球野生动物观赏地图	904/14/58	爱尔兰自然之旅	921/31/60	2020年十大最佳旅行城市(上)	937/47/60
全球野生动物观赏地图(中)	905/15/60	“私藏级”理想度假地图	922/32/60	2020年十大最佳旅行城市(下)	938/48/60
全球野生动物观赏地图(下)	906/16/60	探秘“欧洲文化之都”	923/33/60		

## 集藏 COLLECTIONS

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
<b>艺术品投资</b>		从2018拍卖数据看艺市走势	896/6/68	全球中国艺拍市场三足鼎立	901/11/68
上海秋拍落槌“生货”备受追捧	891/1/68	素描收藏:走进画家的“秘密花园”	896/6/70	名画复制品也能身价百万元吗	901/11/70
2018中国艺拍十大热点	891/1/70	拍卖做成艺术玩出文化效应	897/7/68	从小拍到大拍市场永不缺钱	902/12/68
名家小品画彰显大学问	893/3/68	香港纯拍将主打明清书画	898/8/68	网红流行艺术成拍场宠儿	903/13/68
2018中国书画拍卖行情盘点	893/3/70	百年包豪斯的现代艺术旋风	899/9/68	“子冈杯”展现玉雕新趋势	904/14/70
2018艺术品拍卖精彩瞬间回顾	894/4/68	名家书画贵在有“情”有“意”	899/9/70	中国艺拍市场“创新”求未来	905/15/68
投资古书画先理清历史脉络	894/4/70	艺术纪录片助藏友“寻宝”	900/10/68	纸杂文献已成拍场热门	906/16/68
猪元素藏品成“网红”	895/5/70	香港春拍主打“名家牌”	900/10/70	传统笔墨中的现代妙趣	907/17/70

## 集藏 COLLECTIONS

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
今年内地春拍令人期待	910/20/68	抽象水墨作品值得关注	936/46/68	鼠年金银纪念币价格上涨	936/46/70
上海春拍主打“名家牌”	911/21/70	菖蒲主题收藏大有“前途”	937/47/68	<b>另类投资</b>	
中国水墨感动世界	912/22/68	明年故宫有哪些看点	937/47/70	老纸牌收藏怎么玩	895/5/68
历史故事为书画投资“加分”	913/23/68	盘点2019年拍卖市场	938/48/68	瓦当收藏冷中有热	897/7/70
名家系列作品“重塑经典”	914/24/68	<b>邮币卡</b>		独辟蹊径玩转纸杯收藏	902/12/70
慧眼识宝唐三彩	914/24/70	钱币拍卖精彩行情稳步向上	892/2/68	珍稀名砚走俏拍场	903/13/70
永不退“热”的青花瓷收藏	915/25/68	2018年邮市综述:缩量不到位底部渐显现	892/2/70	钻石收藏价值在哪里	904/14/68
名家名作的中西合璧之美	915/25/70	金银币:平静中蕴含波澜	894/4/71	古灯收藏怎么玩	905/15/70
西方古典大师绘画拍卖如火如荼	916/26/68	2019金银币新品有哪些看点	895/5/71	琥珀珍品:佩戴收藏两相宜	906/16/70
书画收藏的看点是什么	917/27/68	猪票登场迎早春	896/6/71	哪些经典老车值得收藏	907/17/68
中华瑞兽俏拍场收藏投资两相宜	918/28/68	“花钱”收藏渐入佳境	898/8/70	系列化珠宝更受藏家青睐	908/18/68
抽象艺术将成市场新宠	919/29/68	邮市地位盘桓两级分化明显	898/8/71	啤酒罐收藏乐在“买椟还珠”	908/18/70
“空白期”瓷器并不空白	919/29/70	新邮跌势重现后市仍存隐忧	901/11/71	哪些意大利经典老车值得投资	909/19/68
莲荷纹饰:笑隔荷花共人语	920/30/70	“扬长避短”玩转熊猫钯金币	903/13/71	“经典车盛宴”:性能与颜值齐飞	911/21/68
名士学者书翰拍场走俏	921/31/68	寻找性价比较高的银币	909/19/70	什么藏书票值得收集	917/27/70
特色专场为啥受青睐	921/31/70	邮资封片逞强市场总体平淡	909/19/71	抗战连环画行情看涨	918/28/70
今年文物艺术品春拍哪家强	922/32/68	民间银饰“老当益壮”	910/20/70	古典家具赚钱效应明显	920/30/68
影像艺术日益受到市场追捧	923/33/68	市场热点匿迹新邮强弱分明	912/22/70	瓷枕收藏怎么玩	921/31/71
名人手迹拍卖的看点是啥	924/34/68	投资金银币要注意哪些问题	912/22/71	魅力无穷的苏绣	922/32/70
印石收藏怎么玩	924/34/70	金银新币低迷熊猫金币大涨	913/23/70	电子管收音机的收藏要点	923/33/70
关注书法之美寻找投资良机	925/35/68	2016金银币市场行情回眸	913/23/71	影像艺术日益受到市场追捧	923/33/68
今年香港秋拍有什么看点	926/36/68	套票颓势不该封片出人头地	916/26/70	留藏岁月话台历	925/35/70
日本拍卖市场“淘金”指南	927/37/66	金银币新品种频频面世	919/29/71	紫檀有什么种类	926/36/70
珐琅器到底是什么	927/37/71	邮市冷寂歇夏新邮跌幅放大	920/30/71	枕顶收藏有讲究	928/38/68
艺术品拍卖呈现新趋势	928/38/70	新邮价格缘何下跌	924/34/71	品牌连环画价值不断走高	929/39/70
香港拍场频现天价的背后	929/39/68	国庆题材金银纪念币受追捧	926/36/71	古董金银器:金银生异花	929/39/71
艺术品展览有投资机会吗	930/40/68	“大龙”邮票日趋走强	927/37/70	古墨收藏趣如痴	931/41/70
达芬奇缘何热度不减	930/40/70	国庆70周年邮票受追捧	928/38/71	印钞造币工艺造就精品收藏投资值得重点关注	934/44/68
京城秋拍精品抢眼沪上拍场中西融合	931/41/68	哪些金银纪念币受关注	930/40/71	算盘收藏需盘算	934/44/70
古人有多少瓶子值得欣赏	932/42/68	今年邮市隐现变局	932/42/71	站台票择优收藏	935/45/70
写实艺术品要有“中国味道”	932/42/70	新邮市场渐露转机	933/43/70	连环画市场有机会	937/47/71
今年秋拍有哪些看点	933/43/68	鼠年金银纪念币亮点多	933/43/71	扇骨收藏亦雅趣	938/48/70
当紫砂遇上书画	935/45/68	邮市迈开回暖步伐	936/46/69		

## 活动 ACTIVITIES

标题	总期数/期数/页码	标题	总期数/期数/页码
投资专家干货分享:2019年值得投资的产品	894/4/58	2019“我财我酷”财富嘉年华在西安成功举行	901/11/57
梅花与牡丹家庭财富论坛在深圳成立	901/11/56		



你不理财 财不理你



全年订阅价 375元



扫描左侧二维码您可登录《理财周刊》官网，通过支付宝、微信付款直接订阅纸质版《理财周刊》

在国内各主要城市的机场书店、高铁候车室内书店、报刊亭、良友便利店、书店、各地邮政报刊门市部及线上苏宁易购等均有销售。

## 一、订阅价格

订阅2020年3月至2021年2月(25期)

定价: 375元

另: 订阅《理财周刊》一年读者即成为《理财周刊》读者俱乐部会员, 享受会员的各种优惠。

## 二、订阅方式

- 壹 邮局订阅:  
全国各邮局均可订阅或直接拨打11185订阅  
邮发代号: 4-866
- 贰 通过邮局汇款:  
收款人: 上海《理财周刊》传媒有限公司  
地址: 上海市钦州南路71号5楼发行部  
邮编: 200235
- 叁 中国工商银行网上银行订购和缴费:  
网页端: 登录中国工商银行  
(www.icbc.com.cn)。  
移动端: 登录“中国工商银行”APP, 通过“e缴费”中“文化娱乐”项“报刊费”, 进行在线订阅和缴费。  
(支持各大银行卡在线支付)
- 肆 《理财周刊》官网订阅:  
请登录:  
<http://www.moneyweekly.com.cn/zz/>
- 伍 通过银行转账:  
户名: 上海《理财周刊》传媒有限公司  
开户银行: 上海银行股份有限公司漕河泾支行  
银行账号: 31687400001016262

### 理财周刊 订户基本资料(回执) 本单可复印寄回

订户姓名 \_\_\_\_\_ 订阅份数 \_\_\_\_\_ 备注 \_\_\_\_\_  
电 话 \_\_\_\_\_ 订阅期数 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月至 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月共 \_\_\_\_\_ 期  
周刊投送地址 \_\_\_\_\_ 合计金额 \_\_\_\_\_  
邮 编 \_\_\_\_\_ 订户签名 \_\_\_\_\_

上海《理财周刊》传媒有限公司  
发行部电话: (021)64942788

地址: 上海市钦州南路71号5楼

邮编: 200235

全国邮局订阅业务咨询电话: 11185

垃圾分类/利国利民

# 垃圾分类

因 / 地 / 制 / 宜 / 物 / 尽 / 其 / 用

分类储存 | 分类投放 | 分类搬运

共  
—  
同  
—  
创  
—  
造  
—  
美  
—  
好  
—  
绿  
—  
色  
—  
家  
—  
园

节  
能  
减  
排  
变  
废  
为  
宝



《理财周刊》公益广告系列



垃 / 圾 / 是 / 放 / 错 / 位 / 置 / 的 / 资 / 源

# 材 质 大 师



## RADO CAPTAIN COOK

瑞士雷达表『库克船长』自动机械腕表  
灵感源自复古原创 至臻致品

# RADO

SWITZERLAND



瑞士雷达表  
官方网站

瑞士雷达表北京东方新天地直营店	北京市东城区长安街1号北京东方广场东方新天地商场首层HH29B商铺	010-85186588
瑞士雷达表北京APM直营店	北京市东城区王府井大街138号新东安广场壹层L145号	010-85189669
瑞士雷达表西安SKP直营店	陕西省西安市碑林区长安北路261号西安SKP一层B1030号雷达专厅	029-83699567

RADO瑞士雷达表办事处：北京 010-5763 3129 上海 021-2412 5313 沈阳 024-2358 9855 广州 020-6660 4106