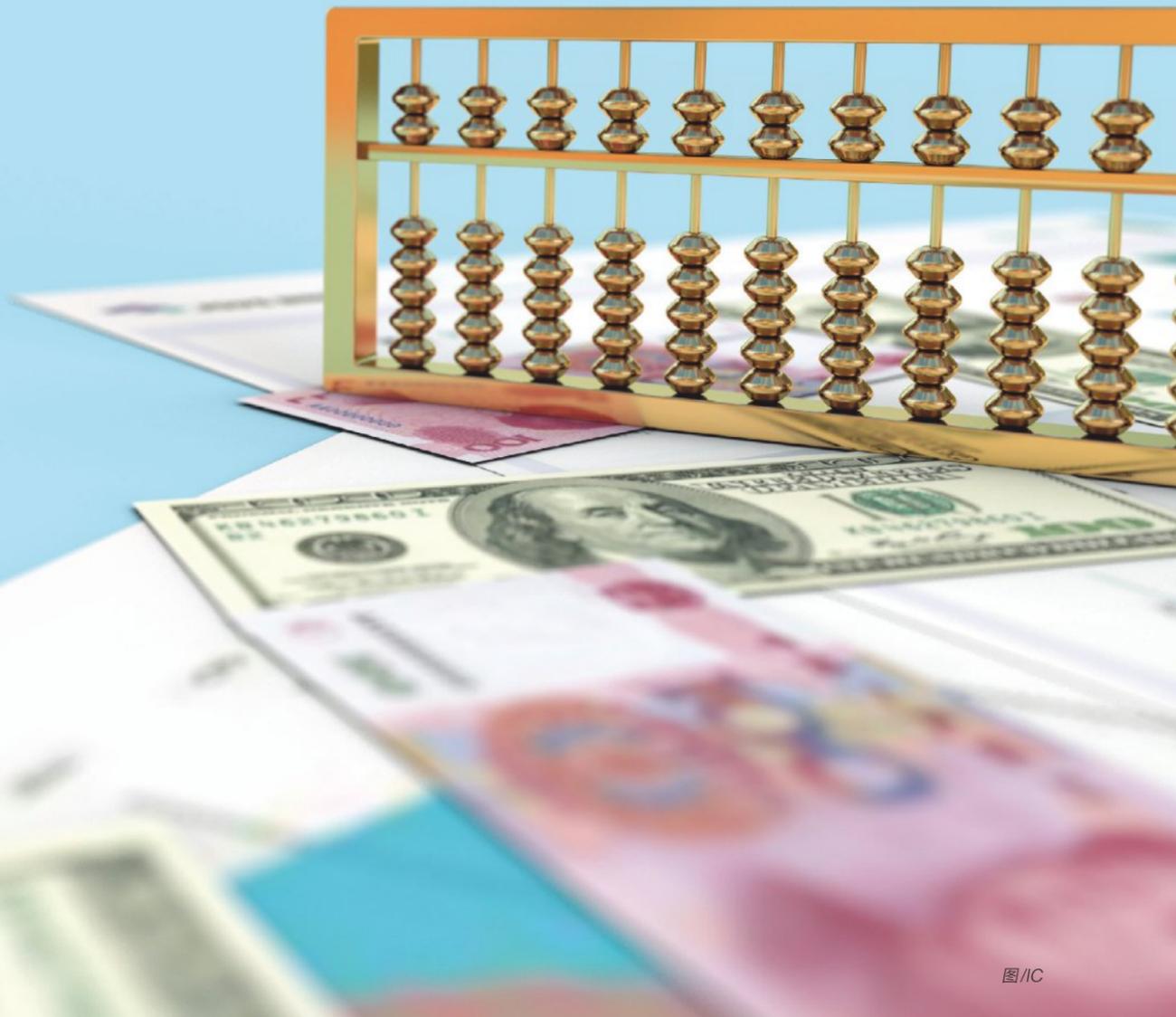


君子藏器，待时而动

——下半年大类资产配置展望

文 / 中国工商银行私人银行部投资顾问团队

我们建议投资者面对理财产品短期净值波动保持定力和长期信心，从自身财富管理规划和资产配置出发，储备适合的金融工具，藏器于身



图//C

2020年是注定载入史册的一年，上半年，从新冠病毒疫情全球蔓延到WTI原油期货跌至负价，各种黑天鹅事件频频冲击着全球资本市场。各国政府、央行都及时采取了相应的救市政策和措施，导致各大类资产在避险情绪升温和风险偏好回升的市场情绪中不断摇摆，资产价格大幅波动。下半年，在这瞬息万变的市场中，如何通过合理的资产配置来帮助投资者降低风险，获取稳健投资收益显得尤为重要。九局下半，风雨同行，工商银行私人银行部与您携手共商下半年大类资产配置。

一、全球资本市场惊雷频现

（一）美股短期内四次熔断走出“V”型

今年3月以来，全球蔓延的新冠肺炎疫情叠加愈演愈烈的原油价格战，美股创下了四次熔断纪录，有“股神”之称的巴菲特也表示前所未见，因为美股此前只发生过一次熔断。整体来看，美股在上半年走出了“V”型走势，同时三大股指也产生了分化：道琼斯工业指数前六个月下跌9.55%，标普500指数累计跌4.04%，而纳斯达克指数则在科技股的推动下上涨12.11%，并屡创新高。另外一面，美股波动在上半年也是达到历史高位，美股波动率指数VIX在3月中一度超过2008年金融危机期间的最高值，然后逐渐回落，截至6月底VIX指数在30左右。

（二）原油期货一度跌至负价格区间

上半年，原油总体走势表现为先跌后涨，疫情是导致今年原油一度下探至谷底的重要变量。从1月份我国新冠疫情爆发至2月下旬疫情在海外暴发，中国和欧美接连陷入经济停滞状态，炼厂开工骤降，需求下降导致原油价格走低。随后，原油市场进入供给和需求两端双重利空阶段，3月份OPEC+减产谈判破裂，沙特实行增产并下调销售官价保护

份额，供给和需求双重利空压力下价格持续走低。4月份OPEC+达成分为三阶段的减产协议，并于5月开始实行，但3-4月持续高产量导致全球库容迅速被填充，罐容不足忧虑导致油价持续下行，WTI因库欣交割库容不足而出现罕见的负价格，5月WTI期货跌305.97%至负值区间，结算价为-37.63美元，即卖家要向购买其原油买家付钱，这一现象有史以来尚属首次。5月后，因供应端有OPEC+和页岩油减产，需求端有中国大量采购及欧美经济重启预期，油价开始低位回升，截至6月底WTI原油现货价格已经回升到3月初水平。

（三）全球债券市场大幅波动

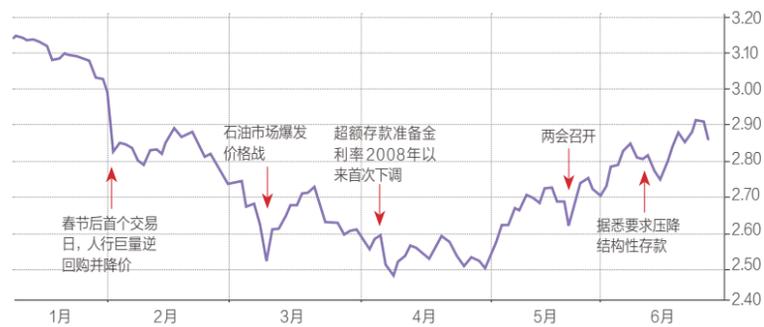
今年风险情绪的不断变化加剧了债市波动，美债各个期限收益率一度落在1%下方，10年美国国债的收益率高低点振幅近140基点，目前仍较去年末回落127个基点左右。我国的10年期国债到期收益率在4月一度跌至2002年6月以来低位，位于2.48%附近，之后触底反弹，上半年迄今收益率上下振幅约67个基点，自2009年以来同期最大。截至6月底，10年期国债收益率保持在2.85%左右，处于历史1/4分位数以下。信用债方面，总体来看仍跟随国债利率运行，但是各品种收益率下行幅度存在明显差异：一是短久期的高等级品种信用利差压缩，其他均走阔；二是各等级曲线来看，期限越长，信用利差走阔越明显；三是从各等级曲线来看，等级越低，信用利差走阔越明显。总体来看，全球债券市场在经历了大幅波动之后，目前进入了相对稳定的阶段。

二、下半年国内资本市场值得期待

（一）资本市场改革持续推进

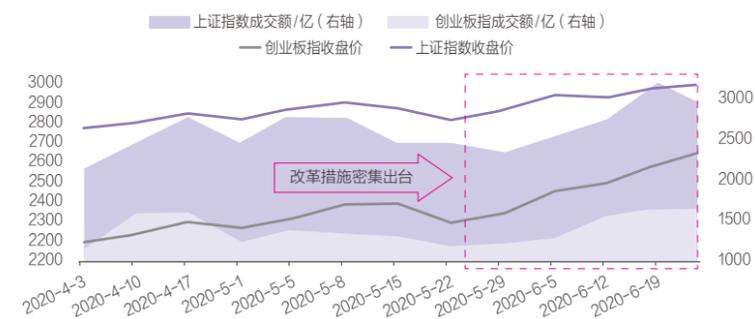
近年来，我国资本市场全面加速改革，呈现出全方位设计、多层次推进、高密度落地的改革局面。

图1: 10年期国债到期收益率走势图



资料来源: Wind, 工银私人银行 制图: 张玲

图2: 上证综指及创业板指成交额及收盘价走势图



资料来源: Wind, 工银私人银行

从顶层制度设计来看,我国明确资本市场改革要朝着市场化、法治化的方向推进。具体来看:一是主板,调整上证综指编制方法,7月22日正式生效;二是科创板,试点注册制、发布科创板50指数;三是创业板,改革并试点注册制;四是新三板,设立精选层,明确转板上市路径。

从市场表现来看,资本市场改革为股市注入“强心剂”。A股6月份普遍上涨,尤其是创业板注册制改革,推动创业板引领A股涨势。自6月以来,上证综指、创业板指均有上涨表现,涨幅分别为4.4%、14.2%,日均成交额分别环比上涨14.1%、22.5%,说明投资者在改革措施落地的刺激下表现更加活跃。对于投资者来讲,多层次资本市场的改革为投资者带来多样化的资产配置选择。

(二) 稳定的A股市场受到全球青睐
受疫情冲击,叠加3月份受美元流动性

紧张引发全球抛压的打击,上证综指一季度下跌近10%,但总体和3月美股数次触发熔断相比,中国股市表现平稳,上证综指自3月以来30天波动率一直在全球主要股指中保持最低水平;二季度全球股市开始逐步修复,虽不及同期标普500指数的上涨表现,A股也从3月23日的低点反弹超10%。此外,市场的重要增量资金来源——北向资金净流入1181.51亿元,全球各大股票指数将A股纳入,种种迹象说明A股的配置价值在全球范围内获得认可。

(三) 中国债券市场有望成为新的“避风港”

一方面,由于近十年来,美国、日本和德国的国债收益率持续下行,例如美国10年期国债收益率从2008年初的3.91%下行到2020年最低点的0.54%,债券价格上涨空间有限,在资本市场波动时,作为传统避险资产的风险对冲功能弱化。另一方面,4月底以来中国债券市场有较大回调——10年期债券的收益率为2.8%左右,较美国和欧洲同期国债收益率高出250bps以上。中国国债与全球股市的关联度较低,经波动因素调整后,中国国债今年表现也优于美国和德国的国债。虽然外资在中国债市的绝对持仓量不到3%,但是其每年增持规模在上升;以外资持有最多的国债为例,今年外资的增持规模在所有投资者中居于榜首,超过1400亿元人民币。说明海外机构投资者持续看好中国国债在风险资产波动时期的对冲作用。

三、资产配置展望

(一) 做好资产配置,应对市场变化

面对复杂多变的宏观经济和市场行情,合理的资产配置可以分散投资风险,减少投资组合波动。立足当前,下半年大类资产配置有以下要点值得关注:从权益市场看,一是国常会定调的“进一步引导贷款利率和债券利率下行,合理让利1.5万亿”推升了后市

工银私人银行始终贯彻“以客户为中心”的发展战略和目标定位,立足集团资源优势,根据客户差异化需求,提供公私一体化、投融资一体化、境内外一体化的综合服务。

的市场乐观情绪;二是银保监会拟推出相关举措,支持理财子公司加大权益类产品发行力度以提高权益类比重,鼓励保险公司增加对资本市场的投资力度,引导险资更多配置权益类资产;三是富时罗素再次提升A股的纳入比例,为外资的持续入场布局提供了基础。综合基本面、市场情绪和资金面三方面因素都对A股的中长期配置价值起到支撑作用。从固收市场看,目前市场利率曲线并不具有再度大幅上行的空间,相对表现稳健的固收类资产可以在组合中起到压舱石的作用。从黄金市场看,短期面临历史高位和整数关口双重压力,鉴于疫情影响及地缘政治动荡,全球避险情绪仍将蔓延,仍看好中长期的投资机会。

(二) 保持定力,理性看待理财产品净值波动

净值波动是资管新规下理财产品的常态特征。2018年人民银行会同银保监会、证监会等部门发布了《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》,规定理财产品采用两种估值方法,分别是成本法和市价法。“资管新规”严格限定了摊余成本法的运用投资品、产品范围以及与市值法的偏离度,因此绝大部分产品必须采用市价法来估值。作为银行理财主要底层投资品,一旦债券市场出现价格剧烈波动,势必将传导到理财产品的净值上。故而在资管新规下,凡是市价法估值的理财产品净值必将随市场表现呈现一定幅度的常态化波动,净值短期的波动并不意味着

投资的最终损益,投资者需要走出对于理财产品的传统认知误区。

短期市场震荡不必过度焦虑恐慌。一是从下阶段利率走势来看,目前利率水平已经回到疫情前,在宏观基本面趋稳的情况下,当前利率大概率不会大幅度走高;二是从理财投资的策略来看,对于保守和稳健型策略的封闭运作固收类理财产品而言,绝大多数底层债券都是持有到期获取票息策略,产品净值只是受市价波动的短期扰动,从中长期来看,投资收益相对稳定;三是从新发产品来看,前期无风险利率上行可以视作监管层对“浑水摸鱼”乱象的“纠偏”。无风险利率适度提升,实际上也为后续理财产品的投资运作打开了更多空间。因此,我们建议投资者面对理财产品短期净值波动保持定力和长期信心,从自身财富管理规划和资产配置出发,储备适合的金融工具,藏器于身。

(三) 君子伙伴,携手同行

工银私人银行始终贯彻“以客户为中心”的发展战略和目标定位,立足集团资源优势,根据客户差异化需求,提供公私一体化、投融资一体化、境内外一体化的综合服务。工银私人银行将立足客户全资产视角推动客户资产配置,以财富顾问+投资顾问的服务模式,为客户优选包括工银理财、工银瑞信、工银安盛等集团内优质金融产品系列,同时也将与全市场头部机构合作,持续提供最优质的财富管理工具和资产配置建议,伴君待时而动。



图/视觉中国

高端医疗保险，健康“风控”新选择

文/工银安盛人寿保险有限公司

“一站式”医疗服务，以最少的时间获取最优配置和最大化价值，成为高净值人群所推崇的解决方案

随着社会经济的飞速发展，生活和工作的节奏也在加快。连续出差、没日没夜加班、片刻不敢松懈的KPI，仿佛每天都有做不完的事……像拧紧了发条一样的“连轴转”状态，会持续透支高净值人群的体力和心力，也让他们更加关注自身健康和医疗资源。

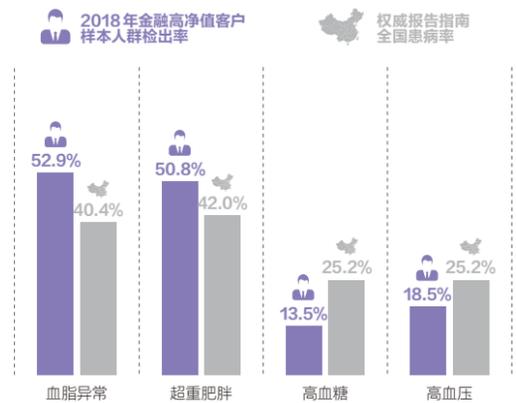
高净值人群健康数据面面观

2003年以后，中国居民人口慢性病发病率呈迅速增长的态势。全球癌症发病率与死亡率也在不断上升，中国癌症的发病率与死亡率均高于全球平均水平。在高强度的生活、工作压力之下，高净值人群亚健康比例较高，他们在肩颈/腰椎不适、记忆力下降、易疲倦等方面存在困扰。这些困扰随着年龄的增大越发明显，35岁以下人群有类似困扰的占比5成，而45岁以上人群则达到8成，且呈逐年上升之势。

在调研的金融高净值客户中，73%认为健康非常重要，18%认为健康比较重要。很多人表示健康不仅关系到自身和家庭的幸福，也是财富传承中很重要的一环“风控”管理。

《中国金融高净值客户健康白皮书》统计表明，金融高净值人群血脂异常、超重肥胖的状况高于全国患病水平。

图1: 中国居民慢性病发病率迅速增长



资料来源:《中国金融高净值客户健康白皮书》 制图: 张玲

图2: 个性化高品质医疗服务需求

百分比(%)	总体	企业家/私营业主	企事业单位高管	自主创业者
从就医问诊,到康复管理的一整套私人管家式医疗体验	51	56	51	48
国内三甲医院的专家级医疗诊断	48	44	52	38
国内私立医院的一对一每周到医疗问诊服务	46	44	52	56
国外高品质的专家医疗服务	37	34	39	31
个性化健康管理提供专业的咨询建议与管理服务	25	20	28	26

资料来源:《AIA精英阶层的“新财富观”》

高净值人群的医疗资源需求

拥有更多资深医学专家、更美好就医环境、更先进治疗手段的公立三甲医院，成为了高净值人群首选的医疗服务机构。调查显示，69%的高净值人群选择“三甲医院普通/专家门诊”，其次是“三甲医院特需门诊/国际医疗部”（资料来源:《2017中国高净值人群健康指数白皮书》）。但公立医疗体系的专家资源一号难求，服务质量和就医体验也无法得到高净值人群的完全认可，与公立医疗体系相比，私立、外资医疗机构以服务优良、就医环境与私密性上佳等优势赢得了高净值人士的青睐，部分高净值人士还将目光投向了海外医疗机构，但选择海外就医，也可能存在信息不对称、医疗过程繁复等方面的问题。

“一站式”医疗服务凭借以最少的时间获取最优配置和最大化价值，成为高净值人群所推崇的解决方案，在强调“专业”的同时，更加注重该群体的“个性”需求，让其全球就医体验既舒适便利又省心省时。

高端医疗保险已成为健康“风控”的新选择

能为客户提供“一站式”医疗服务的高端医疗保险产品，逐渐站在了高净值人群健康“风控”管理的风口上。高端医疗保险产

图3: 高端医疗保险覆盖范围广、赔付比例高、便利性强

社会保险		高端医疗保险	
<p>保费来源</p> <p>个人、企业、政府三方共担</p> <p>个人付费</p>	<p>问诊</p> <p>预约专家难 问诊时间短</p> <p>专家会诊 海外就诊</p>		
<p>报销比例</p> <p>个人自费一定比例</p> <p>大多数都可以实现100%报销</p>	<p>药品</p> <p>乙类10%不计入, 丙类不计入报销</p> <p>非社保均可报销, 包括自费药, 进口药等</p>		
<p>保障范围</p> <p>多发病、常见病以及部分重大疾病</p> <p>除社保涵盖疾病外, 还包括健康体检等非疾病范畴</p>	<p>覆盖地区</p> <p>内地</p> <p>内地、港澳台、以及部分其他国家</p>		
<p>挂号</p> <p>专家号难挂 排队时间长</p> <p>VIP通道 节约时间</p>	<p>便利性</p> <p>报销流程繁琐 等待时间长</p> <p>实现医疗机构直付</p>		

资料来源:《VBR: 消费升级背景下的高端医疗市场发展报告》

品的初衷是在保险责任的范围内为客户提供高额的医疗费用补偿, 让客户能以较少的保费支出撬动较大的医疗费用补偿, 合理地转移医疗费用风险。因此, 高端医疗保险产品

的保障额度往往为数百万元, 能满足多数高净值人群医疗费用的补偿需求; 其保障范围大多能覆盖海内外多个区域, 为穿梭于多个国度的“空中飞人”们提供着有力的保障支持。而现在, 越来越多的高净值人群看中了高端医疗保险所提供的增值服务。受欢迎的高端医疗保险产品都拥有众多海内外合作医疗机构, 更能为客户提供最佳的就医体验, 比如在具备全球尖端治疗技术的知名医疗机构直接为客户预约专家就诊、安排住院, 并提供全程就医陪诊服务。部分高端医疗产品甚至还能为客户提供直付服务, 客户在合作的医疗机构产生的保险责任内的医疗费用, 均由保险公司与医疗机构直接结算, 不需要客户现场垫付或办理其他手续。

有没有更好的选择方案?

工银安盛人寿寰球尊享医疗保险[私银专享], 不仅为被保险人提供全面的医疗保险保障, 更以“一站式”医疗增值服务备受高净值人群的推崇。

面向高净值人群的“寰球尊享医疗保险”为客户提供年度保险金额最高800万元的医疗保障, 保障范围涵盖住院、门急诊、疫苗、体检、牙科、紧急救援、孕产; 保障区域有全球、全球除美和中国大陆三项可选, 立足全球高端医疗机构, 放眼世界领先的治疗技术, 为客户提供专属的私人医疗保障和服务方案。

寰球尊享医疗保险的被保险人, 可通过工银安盛人寿自建的国内医疗网络, 直接沟通到国内拥有近500家公立及私立直付医疗机构, 最大限度地保护自身隐私。

同时也能共享到AXA-Assistance遍布全球的服务资源及医疗网络, 全球共有超过45万家医疗服务供应商响应需求。就诊过程中, 为被保险人提供陪同就诊、一对一问诊服务, 全方位守护高净值人群的私密需求。全天候的贵宾服务, 更包括全球紧急救援、第二诊疗意见、MDT肿瘤多学科会诊、心理咨询热线等多项尊贵星级服务, 让您无论身处世界各地, 均可方便就医。

注: 请注意责任免除等重要事项, 保险责任及相关内容均以保险合同所载为准。



“66夏日理财节”火热进行中

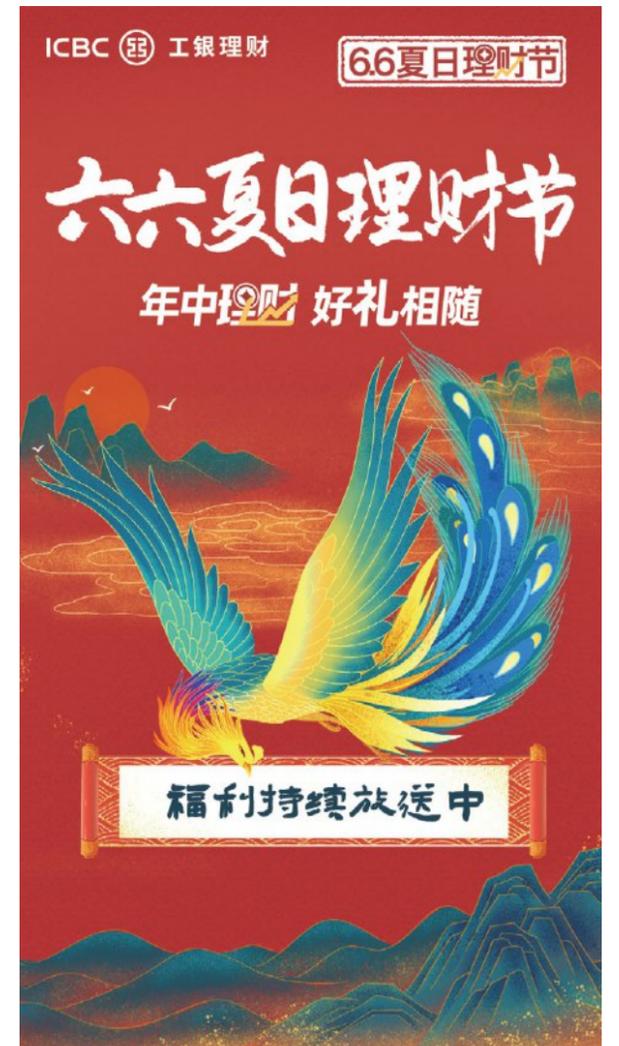
文/中国工商银行私人银行部

本次理财节由精选代销、优选理财、专属保险、存款产品、增值服务、融资服务等五大板块串联而成

建设现代金融模式, 打造卓越尊享服务, 私人银行“66夏日理财节”于6月6日火热开启, 通过有竞争力的专属产品和多方位一体的营销布局, 开启探寻私银尊享服务之旅。

“66夏日理财节”由精选代销、优选理财、专属保险、存款产品、增值服务、融资服务等五大板块串联而成。截至目前, 活动期内诚意新发30余只专属理财产品, 感恩回馈客户; 专属保险涵盖寿险、重疾、两全、年金等, 终身寿险传家福及鑫如意六号(私银版)终身保障、陪伴相随、现金价值稳健递增; 年金险传鑫意及鑫丰瑞(私银版)尊享红利分配、长久守护保障, 满足不同阶段的流动性需求; 两全险财富优享(私银版)享受分红累积、实现人身保障; 存款产品包含普惠型个人结构性存款及外币结构性存款, 为私银客户提供多元配置选择; 增值服务包含私银黑金卡, 支持自选卡号、额度家族共享、持卡消费2.5倍积分等尊享服务权益。尊享内购汇聚高端品牌商品、个性化消费服务以及专属购物场景, 同时提供专属生肖金条和金章; 融资类服务面向小微企业主, 推荐“小微e贷”“经营快贷”“网贷通”等融资支持服务。

夏日送清凉、惊喜不停歇。“66夏日理财节”为私人银行客户送上绵薄心意。感恩常伴, 携手同行。



法眼看财富传承

文 / 陈汉

中国的家庭文化决定了家庭内部没有法律文件撰写的传统，更没有请专业律师出具法律文件的传统，虽然短期内维护了家庭的和谐，但涉及重大资产的传承之时，问题就会逐渐暴露出来

在 改革开放40多年后的今天，财富管理与传承成为了一个热门的话题，私人律师、家族律师的概念也应运而生。虽然不是每一个家庭都急需一个私人律师，但是财富积累到成为一家银行或者多家银行私行客户的阶段，则“必须”在传承事项上有相应的法律概念。由于财富传承领域的法律与商业活动中的法律属于不同的细分专业领域，因此也不能简单地认为拥有常用律师就能解决所有的问题。

广义的财富传承，可以进一步细分为：财富安全、财富管理与财富规划，这些都离不开法律与定制化的法律工具，下文将分别予以论述。

所谓财富安全，通俗地讲，是指积累的财富如何不因商业风险之外的因素流失。常

见的影响财富安全的情况包括子女婚姻风险、代持人失信等因素。

从子女婚姻角度出发，我们期待美好，但同样也可以主动预防不愉快的发生。中国关于夫妻共同财产的规定，特别是“婚后投资收益所得”为夫妻共同财产，对于有着诸多投资如基金、理财投资的客户来说，可以提前做一些预防性安排。基于历史文化与传统，中国大陆婚前协议的签署比例是极低的，但这并不意味着没有其他办法。例如，在子女婚前搭建一个投资结构的模式，“以借贷而不是赠与”方式让子女先管理部分资产等模式，就可以将子女婚后归属于夫妻共同的财产，与来自父母的财产做一个清晰的界定，这方面就需要专业律师来进行协助规划。

除了子女的婚姻风险，代持人失信也是

较为常见的风险因素。代持是基于信任而产生的，但是这种信任并不会一成不变。同时，代持的各项风险，并不仅限于对代持人失去信任，更多的风险则来自于代持人出现意外或者负债之后引发的一连串事件。因此，保留完整的证据链，特别是书面的代持协议等，都是维护财富安全的必备手段。

所谓财富管理，长期来看，是指在自己退休前，做好退休之后的财富管理安排。财富管理是一个长期的安排，本质上是财富交给家人还是交给金融机构管理的选择题。从国外成熟国家的经验来看，交给机构来管理财富是高净值人士共同的选择。虽然这种选择是单一的，但是具体安排是多元的。实际操作中，让自己或者家人直接或者间接参与到财富管理的具体事项中，可以实现个性化的安排。

所谓财富规划，是指在百年之后，将家族所积累的财富传承给指定的家人。这本质上是创造财富的一代人将自己的财富观念融入传承的安排。

财富的规划，分为观念与落实两个维度。

观念方面，需要考虑财富对子女意味着什么。一种看法是，将财富在适当的时候交付给子女，完全由子女来决定财富的命运：是消费、给下一代、还是慈善捐赠，都交由子女去处理。这是一种佛系的安排，认为每代人有每代人的想法，自己完成了历史使命，就不应该去考虑下一代的安排。另外一种看法，则是认为积累财富的意义，并不在于让子女享受，而是给子女及其他家人两项基本保障：第一项是，子女不需要因为经济原因而从事不喜欢的职业，可以衣食无忧地去从事音乐、写作等谋生不易的职业；第二项，则是子女在万一遇到变故的时候，不会流落街头，能够有基本的保障，能过上社会一般人的生活。财富不是让他去支配财产，财富是为了避免让他陷入低于社会平均水平的生

活，而子女如果要享受生活，则需要自己奋斗。

无论是哪种财富观念，都是需要落实到具体的法律与金融工具之上。从财富传承的角度看，常见的法律与金融工具包括三项：

- (1) 家庭内部的法律文件，典型的如赠与协议、遗嘱等文件；
- (2) 对冲各项风险为主要目的之保险；
- (3) 长期传承为目的之家族信托。

中国的家庭文化决定了家庭内部没有法律文件撰写的传统，更没有请专业律师出具法律文件的传统，虽然短期内维护了家庭的和谐，但涉及重大资产的传承之时，问题就会逐渐暴露出来。

保险与家族信托，无论是从基本功能来看，还是从国外的行业经验来看，是高净值家庭及企业家家庭需要认真考虑并筹划的事项。购买保险其实是一件具有技术含量的事项。没有专业顾问服务的家庭，通常存在着保险没买对或是保险配置过度重合的问题。

家族信托虽然在国内发展的时间并不长，但由于海外已经有较多成熟的经验可供参考，国内也有《信托法》与《合同法》等法律基础的支持，以及私人银行、信托公司、律师事务所专业人士的推动下，已经成为一项可供高净值客户选择、并且可以定制化的服务。家族信托、人寿保险，是财富传承中的常见的金融工具。国内的家族信托，作为一种全新的财富传承工具，是值得尝试的。

我们更建议高净值客户们，在设立自己的家族信托之时，首先明白这是一项落实财富观念的法律工具，其次是将自己的想法落实到法律文本中去。财富传承是一个长久的命题，不能一蹴而就，无法轻易获得一个适用所有家庭的万能药方，也不能因为过于谨慎而迟迟不做考虑。

作者为中国政法大学副教授，兼职于北京市汉坤律师事务所；编辑：康娟

家族信托—— 私人银行超高净值客户的新“刚需”

文 / 中国工商银行私人银行部

家族信托是服务信托业务的一种，不属于作为资管产品的资金信托业务

近年来，随着市场不确定性的增加和超高净值客户生命周期的变化，超高净值客户的“新财富观”正逐渐形成，保险与传承类资产已成为超高净值客户的资产标配，超高净值客户的投资风格也正由单一型、激进型、偏房产转向更安全稳健、多元化、具有传承隔离功能的资产

配置。

2020年3月，工银私人银行家族信托综合顾问服务正式推出。工银私人银行担任家族信托综合顾问，作为客户家族信托综合服务的总牵头人和总协调人，秉承以客户为中心的服务理念，在家族信托的成立、存续和终止阶段，提供全方位、专业化、个性化的综



家族信托所提供的服务，契合了部分私人银行超高净值客户的“新财富观”。
图 / 视觉中国

合服务。该服务与超高净值客户的“新财富观”相匹配，得到了我行超高净值客户的一致认可。目前已有近百名私人银行超高净值客户与我行专业服务队伍进行明确的需求沟通，并有不少客户已经成功签约，工银家族财富管理业务迈上新台阶。

根据对前期客户需求的整理，我们总结了客户最为关心的几个问题，供您参考：

1. 家族信托是理财产品吗？

家族信托不是理财产品，两者存在本质区别。

一方面，根据银保监会于2018年8月发布的《关于加强规范资产管理业务过渡期内信托监管工作的通知》（信托函[2018]37号，以下简称“37号文”）对家族信托的定义：“单纯以追求信托财产保值增值为主要信托目的，具有专户理财性质和资产管理属性的信托业务不属于家族信托。”从目的和属性上定义了家族信托属于具有财产规划、财富传承、风险隔离等定制服务功能的信托业务，而非具有资产管理属性的信托业务。

另一方面，根据银保监会2020年5月发布的《信托公司资金信托管理暂行办法（征求意见稿）》第二条、第二十九条，也明确区分了服务信托业务和资金信托业务，而家族信托是服务信托业务的一种，不属于作为资管产品的资金信托业务。

2. 设立家族信托能否有效隔离债务？

《中华人民共和国信托法》（以下简称《信托法》），确立了信托这样一种具有创新性、灵活性、安全性等优势财产管理制度，该法为家族信托提供了基本的制度支持。而家族信托能否有效隔离债务，主要从设立信托时委托人的债务关系和债权人对信托财产是否具有优先受偿权来分析：

根据《信托法》第十二条第一款，“委托人设立信托损害其债权人利益的，债权人有权申请人民法院撤销该信托。”即设立信托

时，信托是否损害债权人利益，是债权人能否申请撤销的决定因素。如设立信托时，委托人交付信托财产后其净资产为负，此时资产不足以偿还债务，则债权人有权申请撤销信托；如果设立之后有债务负担，则债权人无权申请撤销信托，信托的债务隔离功能体现在此处。其次，债权人无权直接要求执行信托财产，只能先申请法院撤销。

而信托财产能否因为债务被强制执行，则要根据《信托法》第十七条第一款，“除因下列情形之一外，对信托财产不得强制执行：（一）设立信托前债权人已对该信托财产享有优先受偿的权利，并依法行使该权利的”，“设立信托前”是指信托关系成立之前；“优先受偿的权利”是指具有优先的效力、应当在先受到清偿的权利。如果信托成立前信托财产就已设定了抵押权，抵押权人就对该信托财产享有优先受偿的权利。该抵押权人依照法定的条件和程序行使权利而无法得到清偿时，就可申请人民法院对该信托财产强制执行。

因此，信托设立时是否损害债权人的利益，以及设立信托前债权人对信托财产是否享有优先受偿权，将是家族信托能否实现债务隔离功能的关键。

3. 婚后设立家族信托，需要配偶知道吗？

根据《中华人民共和国民法典》第一千零六十二条，“夫妻对共同财产，有平等的处理权。”同时根据《最高人民法院关于适用中华人民共和国婚姻法若干问题的解释（一）》对于该条的规定，“夫或妻非因日常生活需要对夫妻共同财产做重要处理决定，夫妻双方应当平等协商，取得一致意见。”家族信托不属于日常生活所需，因此，在家族信托的设立过程中，有配偶且以夫妻共同财产设立信托的委托人，需出具由配偶签字的配偶同意函；有配偶且以个人财产设立信托的委托

人，需出具信托财产为委托人个人所有的证明文件，如委托人接受单方赠与的赠与文件等。但由于实际操作中，个人婚前财产和婚后财产混同的可能性较大，证明是委托人个人财产的过程并不容易。因此，婚后设立家族信托一般都需要配偶知情并签署配偶同意函。实际生活中，夫妻共同决策设立家族信托，能够作出更加合理周全的分配安排，有利于客户家庭的稳定和谐，也有助于家族财富及精神的传承。

4. 家族信托起点要求1000万，手头的流动性资金不够，该怎么办？

根据“37号文”的规定，家族信托财产金额或价值不低于1000万元，因此需要占用信托委托人大量的现金资产。此时保险金信托不失为一种好的选择。

作为家族信托的一类常见形态，保险金信托是指客户把保险金请求权作为委托资产装入信托架构中，保险金信托结合了保险和信托的双重优势。一方面，保险具有分期缴纳、低保费撬动高赔付等优势，客户只需保额达到1000万就可以设立保险金信托；另一方面，客户还能通过信托灵活多样的分配方式来拓宽受益人范围、制定个性化的分配条款。客户可通过保险金信托先搭建信托架构，待手头流动性充足时，再向信托架构中追加现金。

5. 客户目前企业经营良好，家庭结构简单，家庭和睦，是否还有必要设立家族信托？

有必要，并且是最佳的设立时间点。理由如下：第一，家族信托正是为了应对未来不确定的风险，起到未雨绸缪、提前规划的作用，因而在企业经营健康、个人无担保无负债的情况设立，对于将来有可能发生的债务，才能够起到隔离的作用；第二，设立家族信托可以帮助您提前梳理家族财富，从容考虑传承安排，有序推进传承事宜，让家族财富按照您的意愿有意义地传承下去；第三，

借助家族信托投资顾问的专业力量，可以帮助信托财产实现保值增值，抵抗未来不可知的风险，实现家族财富的保全，保障子孙后代的生活。

6. 有设立家族信托的意愿，但是对于分配条款却拿不定主意，能否获得相应建议？

分配条款需要根据客户的需求及家庭情况进行设置安排，您可将核心诉求告知您的财富顾问，我们会结合您的信息和情况，给予相应参考建议，但仍需客户自行决定分配条款。

目前，工银私人银行担任综合顾问的家族信托有三种分配方式，分别为固定分配、条件分配、临时分配，同时客户还可设置信托终止时的分配比例。固定分配即按年或者按季分配，适用于固定的生活费、学费分配；条件分配是指受益人触发到某一条件后（该条件由委托人设置）进行分配，如受益人求学、结婚、生育、患病等条件发生时，进行相应的分配；临时分配是指客户可以根据突发情况进行临时性的分配；信托终止时的分配比例，就是指客户对信托终止时的财产进行分配比例的设置约定。

7. 家族信托的财富传承会让后代衣食无忧，但是不是也会让后代缺少奋斗精神？

通过进行条件分配，委托人可以将正向激励条件与信托受益权的分配有机结合，将希望传承的家族精神融进家族信托。如希望后代奋进求学、学有建树，则可以将教育程度、所获奖项作为触发分配的条件；如希望后代接手家族企业，再创家族辉煌，则可以将企业经营指标作为触发分配的条件；如希望后代能具有创业精神、自主创业，则可以设置创业资金支持条款。同时，也可以约定负面约束条款，使得受益人不能坐吃山空、好吃懒做或行为不端，否则将减少收益分配或被取消受益人资格等。

编辑：康娟

工行发布个人金融银行品牌体系

文 / 中国工商银行

2020年7月17日，中国工商银行在北京发布“第一个人金融银行战略”品牌体系。该品牌体系包括“贴心工行、极智工行、无界工行、放心工行”四个方面，以“服务+、智慧+、场景+、安全+”为核心表达，旨在进一步促

进工行“第一个人金融银行战略”实施，提升个人金融服务的品牌价值和客户体验，让现代金融服务更好地走进百姓生活，助力满足人民对美好生活的向往。据悉，这是国内银行业首家推出的个人金融银行品牌体系。

工行董事长陈四清在发布会上表示，工

图 / 中国工商银行



行打造“第一个人金融银行”，是贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，坚持以人民为中心，践行党全心全意为人民服务根本宗旨的具体行动；也是贯彻新发展理念，助力现代化经济体系建设，进一步提高金融服务适应性、竞争力和普惠性的战略举措。

今年以来，面对突如其来的新冠肺炎疫情冲击，我国经济展现了强大韧性和巨大回旋空间，以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局正在形成，内需作为经济增长主引擎的作用持续提升。希望通过建设第一个人金融银行，为拉动国内需求、服务新发展格局作出应有的贡献。

陈四清指出，“第一”，既包括经营规模第一，也包括经营质态第一，结构、质量、风控最优；既包括服务品牌第一，赢得客户、同业、监管和社会的高度认同，也包括价值创造第一，营业贡献和协同效应持续提升。同时，也希望通过发挥“机构-公司-个人”（GBC）联动机制作用，通过线上线下融合、境内境外融合，将个人金融的“第一”扩展为整个工行金融服务生态的最优，实现客户在工行“一点接入、全生态响应、全功能服务”。

陈四清提出，下一步，工行将贯彻全量客户战略，聚焦重点客群和源头市场，突出“分层分群、千人千面”的品牌特质，打造“贴心工行”；突出“产品随需、价值创造”的品牌特质，打造“极智工行”；突出“场景共建、生态共享”的品牌特质，打造“无界工行”；突出“安全放心、便利民生”的品牌特质，打造“放心工行”。

工行高级业务总监宋建华演示了“第一个人金融银行战略”品牌体系的具体场景和应用情况，对个人金融相关产品和服务的品牌表达进行了具体解读。

近年来，工行坚持客户至上、服务实体，把满足人民群众金融需求作为工作的出发点

和落脚点，将“金融服务为人民”的要求落到实处，着力创建人民群众满意的银行。在客户基础方面，工行服务的个人客户超6.6亿人，个人金融资产超15万亿元，个人金融产品近5500种。信用卡发卡量突破1亿。在品牌价值方面，在英国《银行家》杂志揭晓的2020年全球零售银行品牌价值榜上，工行零售业务以354亿美元再次蝉联榜首。在科技赋能方面，工行依托智慧银行生态系统ECOS，将智能科技融入零售金融领域，为客户提供智能投顾、智能服务等更加精准、个性化的服务。在账户安全方面，工行研发推出“工银智能卫士”账户安全管理服务，免费提供给个人客户使用，全面提升了账户安全管理水平。目前，已有3000万个人客户使用“工银智能卫士”，使用量超1亿人次。

背景阅读：解读“第一个人金融银行战略”品牌体系

一、打造贴心工行

客户是零售业务经营的基石，是工行的基础业务和传统优势业务，也是与老百姓联系最密切、服务最直接的业务。近年来，工行坚持“以客户为中心”的服务理念，实施全量客户发展战略，运用先进金融科技，不断延伸服务大众的触角，提升服务普惠性。在让遍布城乡、更广泛的人能够享受到便捷金融服务的基础上，进一步根据客户多元化需求，打造专属客群服务，推动越来越精准的“分层分群”，让银行服务更懂客户。例如，工行实现了工银理财金、工银财富、工银私人银行等多层级服务，并提供差异化的个人产品和服务权益。同时，按照客户身份或属性进行“分群”，目前，已有个贷、车主、商友、代发、社保、外汇等19大类，成功打造了随军行、工银e社保、工银薪管家、工银商友俱乐部等众多专属客群品牌。

二、打造极智工行

“极智工行”通过手机银行等线上平台，打造一系列体验式活动，体现“更开放、更实惠、更便捷”的价值理念，提升个人客户体验，塑造良好服务口碑。主要体现在三个方面：

一是实现从“做功能”向“做体验”的转变。工行将“客户需要什么，银行就提供什么”作为产品创新的基础逻辑，打造了工银智能资产配置、AI投、工银e缴费、工银e账单、工银无感支付、工银速汇等明星产品。其中，“工银智能资产配置”是工行围绕客户及其家庭所处生命周期，借助大数据分析、量化投资模型等手段，提供量身定制的综合金融解决方案。“AI投”则是针对客户选基难、择时难、赚钱难的痛点，研发推出的基金组合产品。其品牌旗下工银股混基金指数，截止6月末已经实现收益23.38%，大幅超越市场主流指数。

二是用技术创新让服务更便捷。工行创新风险评估技术和模型，成功推出了一系列以工银融e借、工银小微e贷为代表的，无面审、无担保、无抵押，完全基于信用的新型融资产品。这些产品申办简单，期限灵活，秒贷秒放，使客户感受到集科技与业务于一体，汇智能与便捷于一身的产品创新成果。

三是能更加精准地回馈客户。为了让客户更直观地体验到“获得感”，工行通过常态化开展“消费返现、积分兑现、体验优惠”等返利让利活动，成功打造了工银爱购、e商助梦计划、工银惠聚、品悦美好生活等特色品牌，让客户享受到实实在在的优惠。

三、打造无界工行

“无界工行”通过推广特色服务场景，展示人工智能、区块链、大数据、开放银行等新技术新模式在个人金融领域的应用，让银行不再是一个场所，而是一种嵌入客户日常

生活的服务。主要体现在三个方面：

一是7*24小时不间断服务。例如，“融e行”手机银行、“工小智”智能客服、客户经理云工作室等，让金融需求即时得以解决，特殊化、复杂化金融需求迅速得到回应。

二是融合衣食住行多个场景。例如，“工银e生活”客户端、“工银融e购”电商平台等，聚合了优质商家应用，集中了各类金融和非金融场景。

三是跨界创新、品牌合作。工行在业内首创推出“工银e钱包”，将开户、存款、投融资、消费支付等服务嵌入到各类互联网平台上，把银行搬到了合作伙伴的“家”里。目前，“工银e钱包”模式合作项目超过320个，服务客户近2700万户。此外，工行还积极开展信用卡联名、智慧网点、博物馆特色网点等合作，将金融服务延伸至非金融领域。

四、打造放心工行

账户、资金、信息安全是服务客户的基础。“放心工行”不仅是工行多年来在账户安全、便民惠民、公益倡导等方面努力成果的集中展现，也是工行对客户的承诺。主要体现在两个方面：

一是把安全服务放在更高位置。例如，工行大力推广工银智能卫士、工银融安e信、U盾等品牌服务，切实保障客户账户和信息安全。其中，“工银智能卫士”用户超过1亿人次，“工银融安e信”避免客户损失近100亿元。

二是积极开展便民惠民行动。在便民利民方面，工行推出了工行驿站、云保管等多项措施；在社会公益方面，工行常态化开展了工银光明行、工银e公益等活动。以工银光明行为例，自2008年以来，工行先后在贵州、内蒙古、云南、河南、山西、吉林、甘肃、四川等八个省份，为超过一万名贫困白内障患者免费实施了手术。



美元资产展望： 流动性与基本面的僵持战

文 / 张晓添

过去、现在、未来，各种因素互相交织，资产表现与基本面出现了罕见的背离。除此之外，中美关系、美国11月大选的不确定性也将对美元资产持续造成巨大扰动。投资者正处于一个十字路口

新冠肺炎疫情给全球各主要经济体造成了巨大冲击，但也迫使各国政府出台罕见规模的刺激措施。这意味着，接下来的一段时间里，基本面与流动性两大因素的博弈将成为影响资产表现的主线。

美国市场也不例外。一方面，高度依赖消费者的美国经济遭受重创并陷入衰退，失业率一度达到大萧条以来的高位，而疫情在6月

又再现反弹，单日确诊人数重回4月高峰。另一方面，美联储迅速将利率降至零、启动无限量宽松，联邦政府同时推出数万亿美元的纾困计划。结果是，在经济增长和企业盈利仍然恶化的情况下，投资者风险偏好迅速回升，不仅股市从此前低点强力回涨，风险更高的企业信贷市场看上去也顺风顺水。

过去、现在、未来，各种因素互相交织，资产表现与基本面出现了罕见的背离。除此之

2020年3月17日，华尔街上的行人戴着口罩路过纽交所。图/法新

外，中美关系、美国11月大选的不确定性也将对美元资产持续造成巨大扰动。投资者正处于一个十字路口。

美股：华尔街从未如此困惑过

股市有这么一个说法：跌幅越大，回升就越大。美国股市在经历第一季度的大跌和连续熔断后，第二季度表现创几十年来最佳。截至6月29日，标普500指数已经从3月23日的低点反弹了36%，纳斯达克综合指数上涨了44%，而且此前一周刚刚创下新高，罗素2000小盘股指数反弹了43%。

这种惊人的反弹并没有令股市策略师安心。日晷资本研究公司(Sundial Capital Research Inc.)的调查显示，策略师们对下半年的目标分歧达到了2009年以来最高的程度。如果算平均值，他们对今年末标普500指数的预期目标是2998点，比6月30日收盘的3100.3点还低了3.3%。

多头指出了几个有利于他们的因素：美联储高度支持，美国国会准备出台更多刺激措施，以及新冠肺炎的治疗和疫苗开发也不断带来好消息。

摩根士丹利便是最为乐观的机构之一。他们的分析师认为，美股未来12个月将领跑全球股市。具体来说，摩根士丹利预计未来12个月标普500指数可以达到3350点，距离目前水平大概还有10%至12%的上升空间。

摩根士丹利中国市场策略师王滢分析称，这轮公共卫生危机造成的经济危机和上一轮的全球金融危机有所不同——发达国家经济体系内部并没有严重问题。与此同时，美国、欧洲、英国和日本四大央行政策反应力度非常大。

“这四家央行整体扩表的速度，已经达到了接近15%的速度。相比之下，2008金融危机后它们的扩表速度为6%到7%。所以，本轮发达国家政策刺激力度远远大于新兴市

场。”她说。

另一个影响股市的重要因素在于盈利预期，许多分析师认为这是比诸如制造业调查、就业统计和零售额等更领先的市场指标。标普500中有180家企业取消了全年盈利预测，仅有49家企业给出了二季度盈利预测，创下2006年以来的新低。

国际货币基金组织(IMF)在6月24日更新的“世界经济展望”(World Economy Outlook)预计，2020年美国GDP将萎缩8%，比之前预测的萎缩5.9%进一步下调。

此外，民主党若在年底大选中同时控制了白宫和国会，这可能导致特朗普时代开启的减税政策被反转，利空企业盈利能力，也利空美股。

高盛策略师认为，下半年的市场波动性将会上升，他们对标普500指数的年末预测目标为3000点。

同时，美联储通过强力救市措施也可能酝酿着风险。绝地大反弹的过程中，不同板块分化导致的结构失衡进一步加剧。

《巴伦周刊》6月4日指出，自3月23日以来，10只市值最大股票贡献了近24%的涨幅，虽然它们的平均涨幅落后于大盘指数11个百分点。这些股票中就包括苹果(AAPL)、微软(MSFT)和亚马逊(AMZN)等科技巨头。不仅如此，对于标普500指数中市值最大的10只股票来说，24%的贡献率远高于过去三年、五年和十年。这表明，市场宽度处于一个特别狭窄的水平，即标普500指数近期涨幅中，由大公司推动的涨幅比例过高。

股市高集中度背后是美联储疯狂扩表带来的流动性泛滥。面对当前市场的“非理性繁荣”，有分析师索性将其称作是“鲍威尔资产泡沫”。

交银国际董事总经理、研究部主管洪灏在半年展望报告中指出，美联储资产负债表规模与美股市值之间的紧密相关性，自

“快速的经济复苏，风险资产的强劲表现，以及国债供给有望增加，这些因素将共同推高收益率；而美联储的前瞻指引和量化宽松将缓和收益率上升趋势，并可能导致收益率曲线越来越陡峭。”摩根士丹利的全球策略年中展望报告说。

2008年以来一直存在。至今，市场对美联储托底任何经济衰退的决心已经深信不疑。他特别指出，美股当中小盘股相对于标普500预期估值的高涨充分体现了市场的极端乐观情绪。

洪灏还认为，现在可能到了价值股与成长股势能轮换的时候。他注意到，价值股与成长股的相对表现在2020年5月19日跌至历史低点，与2000年3月9日纳斯达克泡沫破裂时的水平相当。同样值得注意的是，从那以后直到2007年，“价值一直跑赢成长”。

洪灏认为，只要经济景气程度仍然受到疫情抑制，价值股跑赢的可能性就很大。看上去，这正是下半年我们可能经历的。

美债：收益率有望回升，警惕企业信用风险

在美国国债市场，市场流动性和复苏进程也是影响投资者情绪的主线。6月中旬，美国期国债收益率迅速上升(债券收益率与价格反向波动)，10年期国债收益率一度攀升至0.89%。不过，由于中美疫情出现反复，这一收益率又回落至0.7%附近。但换个角度来看，这样的市场波动反而表明了债市最为关心的风险因素。

“市场反应实际上再度表明，如果欧美

疫情能得到控制，即使恢复较慢，但只要避免再度大规模爆发，美国国债收益率在0.7%附近是显著低估的。”中金公司的半年展望报告说。

按照中金的基准预期情形，欧美疫情将在颠簸中逐步缓和，经济逐步修复，因而美国国债收益率将逐步正常化回升，年末回到1.0%，2021年末回升至1.25%。不过，这种收益率的上升可能将集中在更长期国债上，尤其是10年至30年期限。

摩根士丹利策略师团队预计，10年期美国国债收益率在2020年底之前将处在略微超过1%的水平，而2021年底将升高至1.5%。

“快速的经济复苏，风险资产的强劲表现，以及国债供给有望增加，这些因素将共同推高收益率；而美联储的前瞻指引和量化宽松将缓和收益率上升趋势，并可能导致收益率曲线越来越陡峭。”摩根士丹利的全球策略年中展望报告说。

回首3月以来的美国金融市场，美联储之所以能够把股市从罕见的危机中挽救回来，关键一环在于信贷市场。《巴伦周刊》的文章指出，美联储3月的刺激措施——购买国债等金融危机时期的政策工具，以及几项新的贷款和流动性安排计划——解冻了企业融资市场，并带来连锁效应，吸引投资者回归股票等

风险最高的资产类别。

仅仅因为美联储宣布打算购买高质量公司债券,就在这些市场引发了两位数的涨幅,使企业借贷成本回到了正常的历史性水平。企业通过空前规模的借贷获利:在美联储3月发布声明后的一周内,它们出售了1090亿美元的投资级债券。

截至5月29日,美国企业债券发行量以有史以来最快的速度达到1万亿美元,美国高评级债券2020年的销量约为去年的两倍。美联储现在持有的企业信贷相关资产已经达到近90亿美元。尽管美联储在这些市场的干预相对有限(或不存在),但它还是让企业更容易在这些市场筹集资金。

不过,自3月“至暗时刻”以来,人们一直对美国企业部门负债忧心忡忡。中金公司指出,即使能够在资本市场发行债券的公司,其中高达46%比例是最低级别的投资级(BBB级别);此次疫情冲击后,美国企业部门压力进一步增大。由于经济正在经历衰退,下半年需高度关注美国企业部门信用风险暴露情况。

美联储救市的做法不乏批评者,而迄今为止最突出的声音莫过于一位“内部人士”——美联储公开市场业务前主管彼得·费舍尔(Peter Fisher)。费舍尔将美联储的这些操作描述为“价格操纵”。北京大学国家发展研究院院长姚洋则认为,美联储这种做法,从短期来说,是薅全世界的羊毛;从中期来说,令美国股市泡沫越来越大;而长期来说,是寅吃卯粮。

房地产: 房贷利率创历史低位

美国房地产市场也是受低利率刺激最大的部门之一,流动性利好迅速释放了受疫情抑制的需求。

从全美房地产经纪人协会公布的数据上看,美国5月份二手房销售环比下滑了9.7%。

同比下降26.6%,但从成屋待完成销售(即已签约但销售未完成)数量看,则创纪录地比4月反弹了44.3%,为2001年1月以来的最大月度涨幅。虽然相对去年同期仍下跌5.1%,这也能看出3月和4月的跌幅有多剧烈。

事实证明,创纪录的低抵押利率是美国房地产市场反弹的主要诱因。自3月以来,美国最受欢迎的房贷种类、30年期固定利率抵押贷款,其利率始终在3.5%以下。美国抵押贷款银行协会(MBA)统计显示,截至6月12日当周,该利率报3.30%,创历史新低。同时,买家涌进,房贷申请数飙至11年新高。此外,美国住宅市场新屋开工数和建造许可数在4月和5月在连续反弹。

独立研究机构Pantheon Macroeconomics首席经济学家伊恩·谢泼德森(Ian Shepherdson)等分析师认为,房地产市场将是美国经济中复苏最快、最完整的部门。他指出,近几个月来利率水平下降远远抵消了失业潮的影响;看上去,失业潮主要影响的是较年轻的租房一族,而不是潜在买家。

LendingTree首席经济学家卡普菲兹(Tendayi Kapfidze)认为,30年期放贷利率有可能跌至3%以下,最低可至2.7%。

不仅如此,一些潜在的长期因素也可能对美国房地产市场构成利好。《巴伦周刊》5月底的报道称,由于抵押贷款利率处于历史最低水平以及人口趋势,美国可能会出现能够和二战后相当的房地产繁荣景象。

这是投资管理公司Smead Capital Management首席投资官比尔·斯米德(Bill Smead)的判断。他认为,随着越来越多的美国千禧一代步入为人父母的黄金时期,这一代人的支出将从可自由支配支出转向生活必需品支出。另一方面,斯米德认为,社交隔离、远程办公和可承担住房成本等因素将促使大量人群迁往郊区、远郊和规模更小的城市。

编辑: 康娟

文以行远
文形艺影, 宁静致远。

四书心得

——“孔孟之道”的若干“学与问”（二）

文/孙新

一、中庸总被“曲解”

我们日常生活的语境中，“中庸”一词好像总在表达着——“得过且过”“和事佬”“中规中矩”“中间路线”“碌碌无为”“平平庸庸”等等意思。但这些表词达意和“中庸”想表达的内涵“一个地上，一个天上”——完全不是一

个频道……

其实，《中庸》一直在解答着人与这世界在互动中，进退的量和分寸等问题。

“天命之谓性，率性之谓道，修道之谓教。”（中庸告诉我们，要看清这世界的大规律和自己这辈子的使命，天人合一，自然你的做法就符合了“道”，历练自己的过程，也

《孔子圣迹图》之《退修诗书》，清代焦秉贞作。



就是要搞好自我学习和完善的过程。)

仲尼曰，“君子中庸；小人反中庸。君子之中庸也，君子而时中。小人之中庸也，小人而无忌惮也。”（君子和小人，只是孔子教我们认识人性的一种说辞，我下面单独讲，而说到中庸，孔子说，做人做得好的，会对周围环境的认知与自己的改造都恰当而适度，而不会做人的，“无忌惮”——其实就是“心里没杆秤，手上没轻重”——分寸尺度把握不好！)

“子曰：天下国家可均也，爵禄可辞也，白刃可蹈也，中庸不可能也。”（孔子说，国家分分合合常有的事儿，功名利禄的有无也无所谓，生死艰险都很平常，唯独这个“中庸”是最难攻关的大难题——实际上，在自我与这个世界的互动上，以及自己的人生修炼里，最难拿捏的还是这个“度”。而且，往往也不是你说自己有实力，就可能掌控得了的！)

“君子之道费而隐……天地之大也，人犹有所憾。故君子语大，天下莫能载焉；语小，天下莫能破焉。”（君子之道，就是孔孟之道，就是老子之道，这道“大无其外，小无其内”，复杂而无形……在这么浩渺无所依的世界中，我们又怎样行事？——找到那个合适的尺度——中庸？)

也许我们只能做的还是《中庸》给我们的提示——“君子素其位而行，不愿乎其外。”

本分做自己，多修内，少看外！

“故君子尊德性而道问学，致广大而尽精微，极高明而道中庸。温故而知新，敦厚以崇礼。”

二、君子与小人不是两个人

“你是个小人！”——这话，如果在当今社会某个场合被人说出来，旁听者一是会感觉有些文绉绉的，二是听着有些“酸”。

“大丈夫与小人”，或“君子与小人”之说，在每个人的意识里定义都会有不同。而

自从两千多年前，孔子他老人家常常对人性两种做法和思维方式阐述打比方时，我们好像也就习惯认为“君子”和“小人”是某类特定“人种”。

而我的理解，“君子”和“小人”是也许在同一个人身上，或不同人身上的认知和品格的共性或差异性，无法特指某类人。——毕竟，人性之复杂，复杂而又复杂……

孔子所说“君子”——我认为指人的好品性；“小人”——估计就是指那些坏做法。

子曰：“君子不器。”（我们要不拘一格，不断超越自己。)

子曰：“君子周而不比，小人比而不周。”（要团结不要攀比，攀比的心肯定团结不了。)

子曰：“君子喻于义，小人喻于利。”（干事比赚钱重要！)

子曰：“君子欲讷于言而敏于行。”（言语要少，行动要快！)

子曰：“质胜文则野，文胜质则史。文质彬彬，然后君子。”（也别内容大于形式，也别形式大于内容，要相得益彰、恰如其分，建立和谐社会。)

子曰：“君子坦荡荡，小人长戚戚。”（别叽歪，是君子。)

子曰：“君子成人之美，不成人之恶。小人反是。”（成全别人，就是完善自己！)

子曰：“君子和而不同，小人同而不和。”（自己要有独立个性，但能和他人和睦相处。)

子曰：“君子泰而不骄，小人骄而不泰。”（唧唧歪歪那些人，常常也上蹿下跳。)

子曰：“君子求诸己，小人求诸人。”（信自己，学雷锋！)

子曰：“君子不以言举人，不以人废言。”（实事求是，言行合一)

“故君子居易以俟命，小人行险以侥幸。”——其实，孔子说，人活着挺简单的，想活好也挺简单的，看清这个世界和自己的命运，让生命自在流淌。想活着不自在的，

就去做不靠谱的事儿——“作”(Zuo)吧!

No Zuo No Die!

三、孔孟说的“仁”其实就是五仁月饼的“仁”

如果我们阅读与领悟，只是抠字面意思的话，那孔孟所说“仁”和我喜欢吃的五仁馅月饼的“仁”字完全一样。但实际要探“仁”字深意，其实内容也不少——毕竟，这社会把这只四个笔画的“仁”字到处说事儿……并常常不知所云。

通读，《大学》《论语》《中庸》《孟子》，单独说哪里特别强调，或反反复复强调“仁”的地方貌似并不多。但就是那些提到“仁”的地方，我们还是可以拿出来解读一下。

就我个人的理解，我对“仁”的认知是——“人”与“二”。从这个字的构成上讲，已经把很多事情说清楚了：“人”——就是要谈，人这个本体，就是要谈人，和人性；而“二”——就是要谈，要一分为二地看问题，要“一阴一阳之谓道”。

说白了吧，“仁”就是在研究人的问题，研究“人”这个既矛盾又统一的个体。

《孟子》的“离娄”篇中，孟子曰：“仁，人心也。”（“人心”说得有些泛泛，人心实际是有向背，有矛盾又有和谐。）

《论语》中也谈到一些关于“仁”的不同维度的认知：

子曰：“刚毅、木讷，近仁。”（坚韧、大智若愚——离“仁”不远了！这突然让我想起苹果公司创始人乔布斯曾说的话“Stay hungry, Stay Foolish”——这保持求知欲、持之以恒，以及大智若愚的话……让我恍惚中感觉，乔布斯也是孔孟和老子的一个另类的学生。）

子曰：“有德者必有言，有言者不必有德。仁者必有勇，勇者不必有仁。”（仁者无敌。）

子曰：“当仁，不让于师。”（实事求是，是我们最好的老师。）

子曰：“君子而不仁者有矣夫，未有小人而仁者也。”（“见仁见智”，我们做事不必要拘泥于“仁”的表象里。）

子曰：“巧言令色，鲜矣仁。”（“仁”是实务，不是务虚。）

子夏曰：“博学而笃志，切问而近思，仁在其中矣。”

——“仁”到底在哪里？

在于不断地学习与认知，在于不停地修正自我与实践中！

四、生财有道，顺其自然

作为工行《私人银行》杂志的读者，我想你们大多人对生财的门道应该已早早各自摸清了。但我为什么还要提“生财有道”这事儿，其实是想再简单说明一下：孔子他老人家在两千多年前虽然有阵子生活很窘迫，甚至吃了上顿没下顿的，但他对于如何积累财富，对于很多经济问题也是认识深刻，他不搞发财致富，他给自己的使命是——当个好老师！

台湾著名女作家琼瑶就说过：我不开车，不是不会开车，我有驾照，但也有司机。

春秋著名学者孔子也曾说过：我不是不会赚钱，我有经济头脑，但我这经济头脑留着积累无形资产——去搞教育。

《论语》如是说：

子曰：“富与贵，是人之所欲也。不以其道得之，不处也。贫与贱，是人之所恶也。不以其道得之，不去也。”（富贵，大家谁都想，不学这世界的大道，不学做人，得了也不长久；贫贱，大家谁都嫌弃，不认清这世界的本质规律，不好好做人，你想甩也甩不开！）

子曰：“放于利而行，多怨。”（凡事毋只谈“利”，伴生还有“害”）

子曰：“可与共学，未可与适道；可与适道，未可与立；可与立，未可与权。”（经营公司另类解：可以一起讨论事儿的，未必能一



浙江的一家国学馆。
图/视觉中国

起做事；能一起做事的，未必能一起成事儿；成了事后，未必能一起分享“权力”或“权益”……）

子曰：“无欲速，无见小利。欲速，则不达；见小利，则大事不成。”（想做大买卖，办成大事的，就只能依循“欲速不达”的规律行事。）

《大学》中的财经学：

“是故财聚则民散，财散则民聚。”（太在乎钱的就别做事，太在乎事儿就别算计钱。）

“生财有大道，生之者众，食之者寡，为之一者疾，用之者舒，则财恒足矣。仁者以财发身，不仁者以身发财。”（生财有道：收入多，支出少；赚钱快，花钱慢。你钱少不了。钱只是为我所用的，而不是钱能使唤我。）

《中庸》中的富贵论：

“素富贵，行乎富贵；素贫贱，行乎贫贱；素夷狄，行乎夷狄；素患难，行乎患难。君子无入而不自得焉。”（身处富贵，就享受富

贵的生活；身处贫穷，除了继续努力，也别怨天尤人。生活的轨迹走到哪里都可安享当下！）

“四书心得”终于可以结束——断断续续跨越四五十天才从下笔到写完，又怕自己啰嗦更怕说不清楚，况且作为一个不是专门研究儒家的“非学者”，肯定已经是“班门弄斧”了。但，唯一能够自我宽解的是，尽量按照自己的能力和认知，说自己的话，不在解读孔孟之道上，寻找别人理解的“嗟来之食”。

如果还有哪个读者能坚持到最后，首先，要向你们致敬，我的吐槽，还没有让你太“吐”得厉害，晕车后下车。谢谢！

其实，更是要向“老师们”致敬！向四书中作者和发言者，孔子、曾子、子思、孟子致敬，没有你们，也不会有这么多读者，听我一个人自说自话，“望文生义”出这么多——希望大家，能从我的“废话”中有所得！（完）



受雇采摘咖啡豆的工人，这种纯手工劳作非常辛苦。

从瑞丽到大理 咖啡流浪者

文/Luy 图/朱英豪

我就像是一个虔诚的香客，从风情混杂的中缅边境一路寻访到彝人隐居的群山腹地，目的就是找到中国最好的咖啡。在云南的红土地上，生长着最为纯正的阿拉比卡小粒咖啡，但找到它们却并不容易

瑞丽 【 边境线上的糯米香咖 】

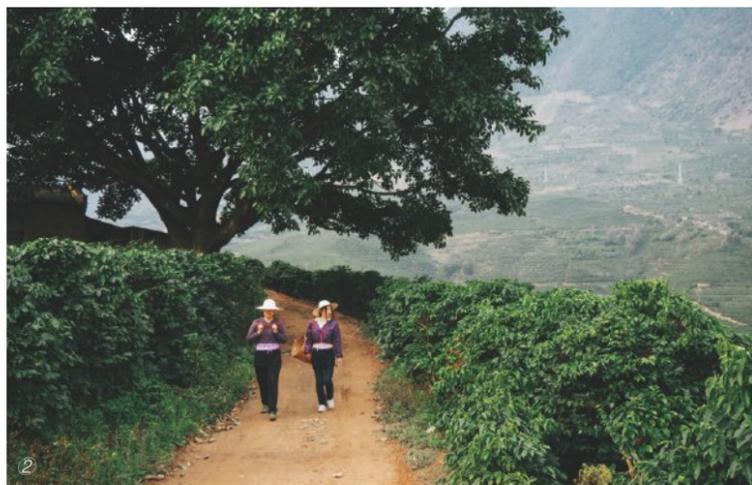
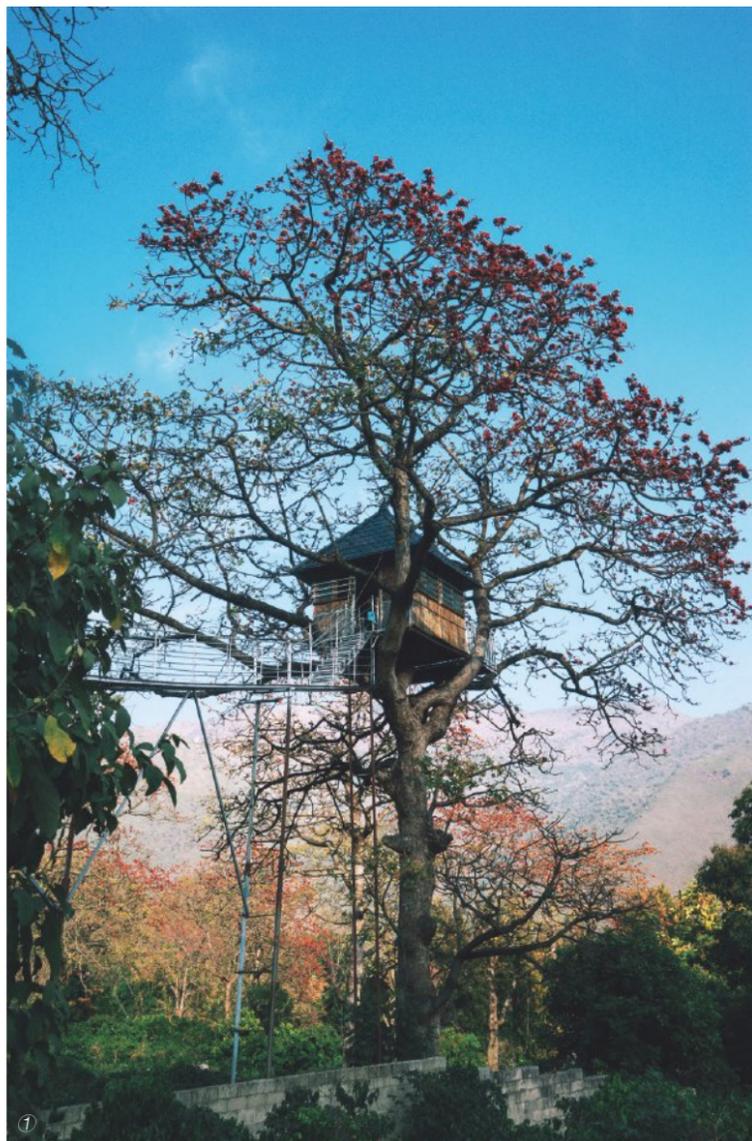
大约3年前，我曾在缅北游荡了两个星期，那时没少泡缅甸的“平民咖啡馆”，而那所谓的“咖啡馆”，经常只是一个可以勉强遮风挡雨的茅草棚；至于杯中的咖啡，也完全超越了我的常识。缅甸老百姓常喝的“土咖啡”浑浊得就像豆浆一样，这个比喻非常贴切，因为大家确实经常就着各种油炸面食喝咖啡。

从中缅边境回转瑞丽市区的路上，出租车司机聊起了他误闯缅甸的经历：“就那么一条土路，啥标志都没有，这头还是中国，走着走着就到了缅甸，看见有缅甸民兵背着枪跑过来，才知道出事了，掉头就跑，一脚油门踩到底，结果底盘被磕了一个大洞，不过要是被他们抓到，损失就要大得多了……”中缅边境上横亘着一条瑞丽江，但实际的边境线却不像看上去那么明显，比如我刚去到的姐告，就在江的那边，而缅甸也有一些国土在江的这边。即使是当地的一些老司机，有时也搞不清状况。



每年11月底，云南的咖啡豆开始陆续成熟并进入采摘期。

换做百年前，中缅分界就更加模糊了，就在那个时候，瑞丽弄贤村有个叫“诺坎”的景颇族男子，他从缅甸木巴坝娶回一个缅甸媳妇，名叫“伴妈”，作为陪嫁，那个女人带来了许多咖啡种子，就这样，咖啡开始在瑞丽落地生根。虽然这只是一段未经官方认可的野史，但瑞丽景颇族种植咖啡的历史确实始于那个中缅尚未划界的自由边境时期。



潞江坝 【土司王国的美酒咖啡】

前往潞江坝的班车一路将我带进了“咖啡王国”。怒江自山谷间纵贯而过，坝子里漫山遍野都是咖啡树，江边的攀枝花开得正艳，那些一只手掌都捧不过来的巨大花朵就像红色的信号灯，标志着潞江坝的咖啡已经熟透。

上世纪50年代的中国，喝咖啡被视为资产阶级的生活方式，不过潞江坝种的却不一样，因为这些咖啡会直接运给“苏联老大哥”。就这样，咖啡成了云南最早实现出口创汇的经济作物，当年经济学家对咖啡种植价值的评估是：一亩咖啡能抵二十亩粮食。那时的潞江坝小粒咖啡保持了最纯正的阿拉比卡咖啡血统，咖啡质量在国际上都是数一数二的，曾在1958年的伦敦国际咖啡品评会上被评为一级品，并于1993年获得布鲁塞尔世界咖啡评比大会的“尤里卡”金奖。

我下车的坝湾镇似乎还停留在上世纪50年代的咖啡时期。自从镇政府搬迁至山下交通更为便利的小平田后，坝湾镇就停在了上世纪末的历史节点上，再没有任何变化。经营着“新寨农庄咖啡公司”的谢显文将荒废的政府大院租了下来，又请来一直钟情于中国乡土的前卫设计师华黎，在院中设计建造



① 建在木棉树上的一座树屋，潞江坝子里遍植这种高大的树木。
② 木棉树与咖啡树共生，这是现今潞江坝标志性的风景。
③ “无量山”是大理两个嬉皮士自创的咖啡豆品牌，他们确实将潞江坝的咖啡树成功引种到了海拔更高的无量山。

了一座咖啡博物馆。我来到这座“社会主义小镇”时，博物馆已经建成大半，在这座砖混建筑的内部可以见到阿拉伯风格的精美穹顶，不禁让人想起阿拉伯人将咖啡传入欧洲这段历史。

在谢显文“咖啡农庄”探访云南小粒咖啡的不只是我，还有日本姑娘住田。“我来自神户，就是有和牛的那个神户。”住田小姐这样自我介绍道。其实神户不仅有“人间美味”和牛，还有日本最大的咖啡企业UCC，不过住田并不是咖啡专业人士，她只是日本难以计数的咖啡爱好者中的一员。日本人喝咖啡的历史其实挺短的，却培养出了世界上最专业的咖啡消费群体。

一个偶然的的机会，住田在神户喝到了云南小粒咖啡（我想应该是铁毕卡），觉得“味道好极了”，于是便千里迢迢来到潞江坝，目的很单纯，就是想看看自己喜欢的这种咖啡是怎样种出来的。她去年到来时正好也是攀枝花开的时候，到现在已整整一年，她亲眼目睹了云南咖啡生长的四季。

听说谢显文要带我去新寨村的“万亩咖啡园”转转，住田也兴奋地跳上车，虽然那里她已去过不知多少遍。怒江谷地中弥漫着淡蓝色的雾气，墨绿色的咖啡园从江边一直蔓延到高黎贡山的半山腰，一眼望不到边。咖啡树上的果实已经熟透，但咖啡田中却鲜见采摘人的身影。最近两年国际咖啡价格持续走低，咖啡农卖咖啡的收入甚至还抵不上雇人采摘的费用，索性就不摘了，任凭那些咖啡豆烂在地里。

上世纪90年代，为了追求产量，潞江坝的咖啡农几乎砍掉了所有的铁毕卡，改种抗病能力更强但口味却差很多的杂交咖啡品种卡提摩（Catimor），云南小粒咖啡的声誉自此一落千丈，在国际市场上很难卖上价钱。谢显文现在想做的，就是恢复铁毕卡的大规模种植，也恢复云南小粒咖啡曾经的荣耀。



朱苦拉 【农家院的柴火咖啡】

陶兴不做花式咖啡，也不卖饼干甜品，他店里只有手冲单品咖啡，生意自然也不会太好。不过陶兴似乎并不在意，他很享受喜洲安静的氛围，这种氛围能够让他专心做自己喜欢的事情。

除了安静，陶兴还很看中喜洲的水。就像古人讲究用山泉水煮茶一样，单品咖啡对于水也有着很高的要求。每天清晨，陶兴都会去董家花园对面的一口深井打水。上世纪80年代，一次地震之后，桃源码头的水面下

上图：大理喜洲“田咖啡”的店主人是大理一带数一数二的烘豆高手。

下图：“田咖啡”主要经营手冲咖啡，对于咖啡器皿非常讲究。

左图：瑞丽乡间一座废弃的教堂，百余年前，咖啡与基督教同时自中南半岛传入我国南方边陲。



右图：大理宾川县的朱苦拉村保存有中国境内最古老的咖啡树，是中国咖啡爱好者们一定要去造访的“咖啡朝圣地”。



冒出一股股黑油，石油勘探队随即赶来，在洱海和苍山之间打了好几口探井，最后石油没有打出来，倒是打出了比苍山泉水还要好的深层地下水。

陶兴不太喜欢潞江坝引以为傲的铁毕卡，他觉得这种咖啡口感太平淡，“就像喝茶一样”，让人记不住；他对口感更鲜明的S288也并不满意，这种由印度人培育出来的杂交品种远远谈不上完美。“云南还有更好的咖啡吗？”我好奇地问这位“咖啡专业人士”，陶兴神秘地笑了笑，说：“当然有，不过藏在大山里呢，很少有人知道。”

第二天清晨，陶兴没有去董家花园旁边打水，而是和我一起踏上了寻找更好咖啡的旅程。“藏着好咖啡”的地方是一个叫“朱苦拉”的彝族山村，虽然就在大理旁边的宾川县，去到那里却耗掉了我们将近一整天的时间。进村的山道就像是缠在大山之间的一条丝线，仅能容得一辆小面包车勉强通过，往旁边多迈一步便是万丈深渊，这才明白“朱苦拉”（彝语“弯弯曲曲的山路”之意）这个名字有多么贴切。真不知当年那个名叫“田德能”的法国传教士是如何发现这里的。

田德能在朱苦拉种咖啡的“事迹”几乎与缅甸木巴坝的咖啡轶事如出一辙。这位传教士在1904年帮助朱苦拉村民打赢了一场官司，作为回报，他在村中获得田产并修建了教堂，同样是出于自己生活所需，他在教堂边栽种了咖啡树。田神父种咖啡的时间要比

诺坎娶妻引种咖啡早上几年，于是便有好事者将朱苦拉村捧上了“云南小粒咖啡鼻祖”的“神坛”。

李春良的家就在当年的天主教堂旁边，如今村中信教的就只剩下两位，教堂也早已荒废。李春良家的院子里堆满了刚采摘的咖啡豆，那些大小不一、品相不太好的便是产自教堂边百年老树上的豆子，其中混杂了铁毕卡和波旁（Bourbon）这两种最纯正的小粒咖啡品种。毫无疑问，这是在中国能够找到的最好的咖啡，虽然它们看上去是那么的不起眼。

根据山村的待客传统，李春良没有为我们端上茶水，而是做起了咖啡，而且是从新鲜的咖啡豆开始做起。他麻利地在院子里生起柴火、架起铁锅，然后将剥离了果肉的新鲜咖啡豆放到锅中，如炒菜一般翻炒起来。半个小时之后，乳白色的咖啡豆被炒成了我所熟悉的深褐色，这才明白，所谓的“咖啡色”原来就是食物焦糊的颜色。虽然这杯待客的咖啡等了很久，但这“柴火咖啡”的炒制过程却让我们大开眼界，如此原始的咖啡加工场景，就像是埃塞俄比亚原始部落中的一场“下午茶”。

坐在阳光灿烂的院子里，我一边喝着用铝制水壶煮出来的“柴火咖啡”，一边听着回荡在山谷间的马铃薯声，这才明白：最动人的“咖啡风景”原来并不是在那些矫情的咖啡馆里，而是在朴实无华的乡土之间。



承前启后 新塑青瓷

文/邹萍

【亘古不衰的龙泉青瓷】

青 龙腾渊，泉水碧幽，龙泉青瓷久为胜处所在。

据考证，青瓷诞生始于汉。近两千年递代相传，经历代窑工的智慧 and 技巧，烧制出青如玉、明如镜、声如磬的青瓷。南宋时晶莹如玉的粉青釉和梅子青釉更让其发展达到顶峰。2006年-2009年，龙泉青瓷先后被授予国家非物质文化遗产、入选世界非物质文化遗产。龙泉一地拥有此绩，实乃罕见之誉。

龙泉青瓷亘古不衰之秘，皆来自人文精神的有力支撑。它散发出温文尔雅、超凡脱俗的气质，体现出典型的东方美学意境，故好者甚众。其实，面对时尚潮流的变迁，其内在亦自有创新与吸纳的诉求。当今媒体、网络等科技的高速发展亦以渗透的方式改写着社会文化生态，传统工艺面临着前所未有的变革。

如何传承青瓷？又如何创造时代的青瓷？都需以历史的眼光重塑。70后夏侯辉堪称先行者之一。其父为大名鼎鼎的夏侯文，家学渊源自不必说，他还曾求学于河北轻工业学校陶瓷美术专业，学院功底扎实。目前，他是浙江省工艺美术大师、高级工艺美术师、浙江青瓷中青年十大名师之一、浙江省青瓷专业委员会委员。

除在釉色、器型和装饰上着力，夏侯辉更看重现代文明的宏大视野。“国人历来喜玉。龙泉青瓷釉色内蕴，性格含蓄，又带有很大想象空间。这一点恰好符合当代人的审美需求和精神追求，所以龙泉青瓷在当下十分受人喜爱。”作为夏侯家新一代掌门人，触摸着新时代脉搏的他对新孜孜以求，遵循“做自己的青瓷”的理念，升华传统的同时，融时代符号和现代陶瓷艺念，博取青瓷釉色之长，结合白瓷胎薄质轻之优，不仅焕发红釉之姿，更注重吸取各名窑特长，其作可谓生机盎然，体现当代人的独到审美情趣。



夏侯辉。

其荣誉亦烁：早在1997年，参与创作的《双鱼洗》参加建国50周年全国名人陶瓷优秀作品展便引起轰动，被审定为中国工艺美术珍品，入藏中国历史博物馆；2002年与父合作的《红色的诱惑》获全国陶瓷艺术设计创新评比一等奖，被业内公认是当代龙泉青瓷的经典之作……理论成果并驾：2008年

与叶宏明等专家合作课题《中国瓷器起源的研究》，论文刊登于国家一级刊物《陶瓷学报》；2009年独立完成论文《现代青瓷艺术装饰之初探》，刊登于《中国陶瓷》等。

冰肌玉骨，耀青流翠。一抹青山间，隐藏着多少时代秘诀。

【新时代中拓天地】

诞于世家，“青瓷”已成为流淌于夏侯辉血液中的重要文化基因。但他甚为自觉，力图参透精髓真谛，跳脱自有框架，积极从更广阔的新时代中开拓新天地。

父亲的影响深远且隽永，从小耳濡目染至长大后的方向引导皆为善缘。“实际上，我从艺的路子就是父亲‘设计’的。”夏侯辉幼时并未对美术展现特别兴趣。直至初三，父亲安排他去河北轻工业学校（现河北理工学院）学习，没想到自觉无基础的他顺利考上，可见家学天分之强大。

接受四年系统训练后，夏侯辉回到龙泉。《红色的诱惑》全国夺魁让他声名鹊起。“我觉得一定要体现出‘新’。但龙泉青瓷历史底蕴太过深厚，如何既出新又不破坏原有底蕴？很难，必须‘度’中求变。”他采取的策略是：迈半步。“抱守陈

规很可怕，一定要向前走，哪怕只有半步也很宝贵。”在他看来，如不能跳出传统桎梏，便很难有自己的艺术见地，“所以龙泉青瓷的当代创作，须先有较好的艺术修养，再需提炼出较好的艺术见地，同时也不能脱离原有的质地和材料。三者有效结合，才是能真正打动人心的佳作。”

《依—双鱼直口洗》



早在求学阶段，父亲就特地叮嘱过他：北宋时期龙泉窑的刻划花是青瓷装饰的巅峰。其取各家所长：有定窑一挥而就的潇洒，也有耀州窑图案形态的唯美，但龙泉青瓷相对更酣畅淋漓，准确性也更突出。“父亲的提示其实是从一开始就给了我一个较准确的方向，让我少走弯路。”因此，他得以在继承古代传统之际，能结合现代审美观念，创新出简约、变化、精练的个人面貌，使古老的青瓷演变成适合现代社会审美情趣的艺术精品。

但他能推陈出新的更重要缘由，则为学院基础的锻造：“任何图案的提炼都不可能是现成，需要艺术家做很多功课，这就体现出艺术家的创作能力。”这点，恰是当下诸多龙泉年轻人缺失之处。行业瓶颈，却反衬出夏侯辉的独特价值。

此外，他亦注重与艺术大家的共鸣。如曾四次邀请国画大师傅抱石之女傅益瑶来研究所进行青瓷绘画创作与技艺交流，两人合作近百件釉下彩作品，在上海、北京等地展出，得到藏界一致好评。

“她跟我说：小辉，你不单单画要好，还要多学习。如果想把路走得更远更长久，一定要有深厚的文学功底，只有这样做出来的作品才有更好的艺术境界。”夏侯辉自认因此受益

匪浅。

包容吸收本就是中国陶瓷能够立足世界的重要内核。夏侯辉尊古但不泥古，注重以学院积淀和重构现代青瓷意象，道器并重，终创作出满溢青瓷之韵的“牡丹茶罐”。

匪浅。

时维庚子，序属端阳。各界欲振袖清宇，以待人间芳华。

【十一年之缘铸就的天青牡丹】

值工商银行浙江省分行私人银行创办十周年之际，工行期冀夏侯辉特为私银用户设计一款兼具审美与实用之物。获悉消息后，他才思泉涌，当晚便在书房绘六幅草图，择其中两款以手工拉坯呈实物样品，最终，精选出这件优美的牡丹盖罐。

此物可谓“内蕴重重”：整体施梅子青釉，灰色基调中带蓝闪绿，釉层肥如凝脂，釉面温润莹澈，釉下气泡少且透明均匀，有所谓“梅子正青，色如挂枝初梅，青翠碧绿，莹澈剔透”之态。器形规整简洁，典雅大方。整体布局巧妙，盖罐以牡丹花苞为型，一朵硕大而肥美的牡丹绽放，花瓣缓缓舒展、延伸至沿边，跃然于釉下，隐约有数不尽的古典韵味与翩然风度。恰到好处地，这枝牡丹柔柔地绽放在了观者心里，足矣。

温婉宁静的青瓷釉色，如人世间真挚独白，在流动罄韵中感悟出无数深情，于釉色和花纹中显现无比精彩。艺术家把“趣”融在釉色中、刻在花纹里，真乃工行牡丹，天成富贵。

其实，夏侯辉1991年时便是工行的一名美工：“它就是

我的娘家，所以我对工行的企业文化比别人理解得更深。”这段因缘持续了十一年，直至2000年左右，龙泉市政府大力恢复青瓷产业，在父亲的建议下，这名工行老员工才回归青瓷界。

因此，他在创作时“不仅有信心，也更有激情”。确立主题为牡丹（工行行花）后，他开始考虑造型与装饰。“茶盖的图案我采用的是一朵含苞待放的牡丹花骨朵，采用的是景德镇古彩手法，它有很好的层次感，花茎处可以处理得很细腻。我觉得这个形象放在盖子上很贴切，也能产生疏密对比。因为罐身基本没有任何纹饰，所有的装饰都集中在盖上，集中使用者的所有记忆，又不

缺龙泉青瓷之内蕴，有较好的艺术享受。”

此件牡丹茶罐，实乃夏侯辉多年积淀的艺术风貌之代表，既有深厚传统基因，又深含个性巧思与独到艺术观点，同时兼顾龙泉青瓷高位品格，可谓链接传统与当代的优质之作。

虽然，突如其来的新冠疫情让整个世界停摆，但“我认为一切都有两面性。这段时间虽然销售没有往年顺畅，却反而提供了难得的内省机会，也有时间静心搞创作”。这类工行发起的创作型工作，夏侯辉就很喜欢：“因为有适当挑战性，虽然辛苦也很磨人，但作品创作出来后获得大家认可，实际也是艺术创作的一种享受。作为一名设计者，我很欣慰。”

龙泉青瓷的美，静默成景却又意境深远。夏侯辉独以沉静内心，开拓着当代龙泉青瓷的繁星之路，泥火荟萃间，不负芳华葳蕤。

《“花开富贵”牡丹盖罐（带座）》

《荷塘月色》



《“花开富贵”牡丹盖罐（带座）》



《顽石摘手罐（带座）》



《“花开富贵”牡丹盖罐（带座）》



《苏世民：我的经验与教训》： 一本价值15亿美元的书

文/蒋永军 编辑/彭韧

桥 水基金创始人瑞·达利欧的《原则》在中国出版后，畅销150万册，不仅红透投资圈，更是“出圈了”。瑞·达利欧创立了一套理论体系，完美诠释了他的工作和生活原则。其实，在瑞·达利欧成名之前，“黑石”和苏世民已声名赫赫了。

在华尔街，黑石在度过了创业初期阶段之后，投资生意开始顺风顺水并且获得了巨

大成功。在日本，早在1987年，以日兴证券为首的投资公司就向黑石投入了3亿多美元。在中国，2007年，黑石集团上市前夕，中国投资有限公司就以30亿美元入股了黑石。

苏世民和“封神”的达利欧有极其相似之处：首先，两个人都出身于美国中产家庭，年龄相近，而且基本都是白手起家。其次，他们“发达”之时正是美国经济高速发展、社会高度繁荣的发展阶段。当时美国经济在

里根总统任期内强劲复苏，贷款利率很低，借贷很容易。大量资金在寻找投资机会，而金融业正在调整架构以及提供新型业务，以满足市场的需求。再次，两个人的经历极其相似，都经历过创业维艰，也都遭遇过各种投资风险，最终也都获得了极大成功。最后，两个人身上都有着坚毅的个性，不达目的誓不罢休。他们两个人在自己的职业生涯中，一直都在追求卓越，看到独一无二的机会，都会竭尽全力去抓住。

苏世民的“封王”之路绝不是一帆风顺的。在创业初期，为了推动业务发展，他给每个认识的人写信介绍黑石公司。在发出400多封热情洋溢的信后，他的预期是找他们做业务的电话会响个不停。但结果只有几个电话打进来，还都是祝他好运的。他不断地恳求：“给我们点儿生意好吗？”但对方的回复一直是：“现在还不行，但将来我们会考虑你。”几周过去了，他仍然一无所获。苏世民每天都环顾四周，看着他们租来的办公室，感觉好像在盯着一个沙漏，时间和金钱在慢慢流逝，生意却一笔也没有。

对此，苏世民的反思是，创立和运营小企业的难度和大企业相差无几。一家企业的创立，无论规模大小，都有一个从无到有的过程，你会承受相同的经济负担和心理压力。筹集资金并找到合适人才的难度也同样大。在同样的困难和压力面前，要确保创业成功，唯一的办法就是全身心地投入。

在黑石成立一年时，苏世民和彼得从华尔街飞到了亚特兰大，想从达美航空基金公司那里募集一笔1000万美元的资金。但最终被无情拒绝，达美航空基金给出的理由相当简单、粗暴——“因为你们都是金融界的知名人士，我们想见见你们。”

对于这件事，苏世民得到的教训是：“拒绝是可怕的，它会让人羞愧难当。挫折似乎无穷无尽。我们遇到过骗子，也曾经跨越整

个美国去赴约却没有等到对方，也遭到过与我们关系很好的权威人士的拒绝。我们的遭遇几乎让我感到山穷水尽，我们的事业几乎让我深感挫败无望，我几乎看不到前面的路，但我绝不能回头，必须勇往直前，百折不回。”

在埃德科姆交易中，苏世民由于投资判断失误导致巨亏，“我们预期的利润，也就是用于支付我们借贷成本的那笔钱，再也没有变为现实。我们无法偿还债务”。为此，苏世民遭到了基金投资人劈头盖脸的训斥：“你是能力有问题，还是脑子不好使？得蠢到什么程度，才会把钱浪费在如此毫无价值的东西上？我怎么能把钱交给你这种低能儿呢？”

苏世民的反应则是，“坐在客户的办公室里，我感觉自己的眼泪不由自主地涌了上来，双颊变得通红。我不得不努力控制自己不能哭出来。我说：‘我知道了，我们以后会努力改善的。’走在去停车场的路上，我对自己发誓，这样的事情，以后永远永远都不能再发生在我身上。”

在苏世民的投资生涯中，这样的投资风险不胜枚举。他一直在战战兢兢、如履薄冰。在苏世民看来，一家工业公司可能需要数年时间才会失去市场地位，最终破产，而一家金融机构破产只需要一天时间。在金融界，突如其来的运气逆转，一笔糟糕交易，一笔



苏世民。图/视觉中国



《苏世民：我的经验与教训》

不良投资，都可能将你击垮。

到今天，黑石集团取得了巨大的成功，管理着超过5000亿美元的资产。苏世民“华尔街之王”“投资界王中王”“美国房东”的头衔已实至名归，他的投资策略和投资哲学也得到越来越多全球投资人士的认可。

自成立以来，黑石每年以大约50%的速度增长。但是成功并非易事，一路走来，苏世民也遭遇了诸多艰难。他对如何实现卓越、发挥自己的影响力、追求有意义的人生进行了总结和思考，这些总结和思考都体现在了这部名为《苏世民：我的经验与教训》的书中。

苏世民曾经跟出版社开玩笑，说这是一本价值15亿美元的书。因为他花了两年时间亲自撰写这本书（苏世民每年从黑石公司获取的薪酬是7亿-8亿美元），公司的事务，如果不是非常重要的话，他也几乎把它们放在一边。他说，“有时候我在想，如果我30岁之前就了解这些，我做的事一定会更多，我会忽略一些想当然，更为专注，也更为广阔。”

这本书的英文版在美国出版后，迅速登上了各大畅销书榜，受到了企业家、学生和组织内各个层面员工的广泛欢迎，因为这

书为如何开辟成功之路提供了切实可行的借鉴和建议。书中提供了很多有益的经验教训，可供希望增加个人影响力、进行自我提升，甚至志在建立具有独特文化的卓越组织的读者参考。

一位投资公司的总裁说，“这是我这么多年来读过的最优秀的一本书，每一页都有触动你的部分。”他说，这本书详尽地描述了苏世民的人生经历和黑石的投资历程，包括其间所经历的各种挫折与磨难，国内投资行业的不少知名人士都对这些经历感同身受。

苏世民的老朋友杰克·韦尔奇是这样评价这本书的，“这本书介绍了黑石集团在过去30年里取得伟大的商业成功的经验，记录了苏世民和黑石集团成为全球顶尖商业传奇的故事，充满了新鲜的洞见和苏世民的个人经历。从学生到首席执行官，每一个人都会与之产生关联并从中有所收获。”

金融领域从来不缺投资逻辑，但很少有人愿意无私分享，苏世民在这本书中分享了他的投资与并购战略——尤其是他总结的25条工作和生活准则，分享了华尔街“金钱至上”的投资逻辑。可以说，这部书出版之后，华尔街投资界已经没有秘密可言。

同时，他分享的投资理念、创新投资思路对于中国投资人和投资市场有着重要的参考价值。他在书中所分享的对培育企业文化的重视，公司规模扩张之后如何进行高效管理，以及他的识人、用人策略，对企业管理者来说，无异于是一本企业管理圣经。他分享的创业和奋斗精神，以及他创新、突破和开放的头脑，对于中国创业者来说，也是一份难得的成功创业宝典。当然，对普通读者来说，《苏世民：我的经验与教训》也是一部睿智的人生指南，书中满满都是可以坚守的人生信条。

作者为中信出版集团阅读事业部总经理，阅读事业部前沿社社长、总编辑

见筑生活

解读，生活方式的多维视角。

西双版纳美味之旅

文、图/Hua

浓郁的热带风情之下，西双版纳通过琳琅满目的美味，让人用味蕾记住她。

在西双版纳首府景洪，多数游客会选择住在澜沧江对面的告庄西双景，那里被定义为“度假区”，有高级酒店，花巨资打造的六国水上市场，以及按照曼谷大金塔复刻的金灿灿的华丽建筑。不过，如果你想感受更真实的当地人生活，选择江对面的老城是更好的主意。这边有更真实的生活，更地道的美味。

每当夜幕降临，景洪老城最热闹的地方要数江边夜市，我在酒店换上像当地人一样的短裤和人字拖。步行十来分钟，就来到了位于澜沧江边高高耸立的防波堤上方的江边夜市。

【夜晚美味飘香】

相较对岸告庄西双景那个号称“东南亚最大夜市”的排场和井然有序，眼下的

江边夜市显得有些落伍，不过从某种意义上讲，这也正是它吸引人之处。走在这里，随时可以找到怀旧、甚至有些

魔幻的不真实感。摊位随着夜幕降临被快速搭起来，还将会在收摊后像什么也没发生过一样还原成下一个日出后的江边步道。多数摊位出售千篇一律的廉价服装、手工艺品小百货、手机配件等，但在它们当中也不乏一些另类的存在：譬如载歌载舞的现场表演，绘制各种传统图案纹身的现场工作室，以及出售各种不知所云商品的山寨古董店……

像任何一个夜市上最有人气的部分一样，景洪夜市生意最红火的同样是餐饮。饮食区域位于夜市两端，是多数顾客到达和离开都要经过的地方。摊子以烧烤或饮料甜品为主，冰火两重天的组合最能代表热带风情。相比北方餐饮主打肉食，南派烧烤食材要丰富得多，从河里的鱼虾蟹，到让人瞩目的丛林虫类，在这里都可以找到。

夜市摆摊的通常是夫妻档，一人在前面揽客点单收钱，一人在面对座位的炉前烹制食物——烟火氤氲之间，各种美味源源不断被端到对面坐在塑料椅子上的客人桌前。我选了一家看上去人气颇旺的坐下，入乡随俗地在没有菜单的情况下看着食材点菜：烤罗非鱼、包烧猪皮、菠萝芒果糯米饭。老挝啤酒刚被倒满时，从江边吹来一阵凉风，温吞而味道寡淡的啤酒，仿佛瞬间变得略微顺口了些，配合着味道浓郁、辛辣的烧烤，一切搭配得刚刚好。椰奶、芒果味道浓郁的糯米饭，甜丝丝的味道刚好能化解烧烤的油膩与麻辣，是最好的收尾。

甜品摊儿不用明火，靠的是调配的功夫。



河边夜市每晚人气鼎盛。

泡鲁达的招牌一路上看到很多次。我只知道这是当地特色甜品的一种，但不清楚具体是什么，于是直接点了一个。加了冰的椰奶底中最上面浮着两块吐司，因为刚刚被投进去，烤过的面包酥脆感还在，西米弹牙、木薯冻口味奇特，下面的一干热带水果切块让椰奶的味道格外清爽。

【食材的天堂】

清晨，我被一场突如其来的雷雨阻挡在某个街角屋檐下，于是有机会欣赏一下城市风景：路两旁笔直高耸的椰子树最高处的叶子几乎连在一起，给整条街带来了热带地区需要的阴凉。街上比汽车更多的是摩托，红灯变绿后，摩托车发动机轰鸣着鱼贯而出，和东南亚街头很相似，只是少了几分混乱，多了井然有序的感觉。

雨后，我来到西双版纳人气最旺的景洪农贸市场。凌晨两点就开了的室内批发大厅

此时多数已经收摊，后面的零售部分则刚刚摆上，迎来包括我在内的首批客人。

走道旁和入口位置的水果区域首先让人感到清晨的美好。作为热带当家物种的芭蕉以霸气的外观出现：它不是一把一把分开，而是整串整串带着中间的粗杆挂着，仿佛还长在热带雨林里的树上一样。不同品种、大小、颜色深浅的若干串就像一面植物背景墙一样，在主人身后。摊主则时常拿起锋利的刀，根据顾客要求手起刀落割下一把，除了芭蕉，摊子上还放着枕头大被对半切开，露出金黄色饱满果肉的菠萝蜜。旁边的两家品种更丰富，一家专攻热带水果：蛇皮果、莲雾、芭乐、椰子、番石榴、火龙果……另一家则主打时令，他出售的水果不光局限热带，从本地特色一直覆盖到北方才有的特产：红得发紫带着绿叶的杨梅、光泽水灵的樱桃、金灿灿的枇杷、挂着白霜的李子、甚至有黑紫色的桑葚……

丰富的色彩在市场中无处不在，刚刚摘



夜晚是西双版纳享用美食的时候。



左图：市场内色彩斑斓的蔬菜。

右图：西双版纳自古有食花传统。



下的各种辣椒堆满一个摊子，从暗红、鲜红、橘黄到橙色、翠绿、暗绿，像色谱一样丰富，虽然在我看来都是一样的辣，但对于当地人来说，其用途就像不同场合穿着不同衣服，有严格的规矩，一点马虎不来。旁边是另一种广受欢迎的当季食材——菌菇，尽管颜色没辣椒那么鲜艳，但同样让人着迷。

市场的颜色中，最为层次丰富的应该算绿。深绿、浅绿、翠绿、墨绿……各种不同的绿色是西双版纳丛林中的主打，到了市场或餐桌上，就是各种神奇味道的“灵丹妙药”。譬如折耳根，制造出只有云南菜才有的特殊味道。譬如苦果，像乒乓球一样的身材，制造的苦味让外人无法接受，却是云南人餐桌味道的重要组成。“苦涩是属于成年人的味道。”当地人如此解释对于这种味道的爱。这样的调味妙品还有很多：薄荷、芫荽、香茅……

【寻食记】

如果有条件，我会在市场里买足食材，照本地食谱，试着亲手炮制一桌时令菜肴。

可惜我的酒店没有厨房，更没有那么多闲暇。好在西双版纳不缺地道的餐厅。我把在市场见到的感兴趣食物一一记下，准备接下寻求尝尝。

出了市场，我四处寻觅适合当早餐的糯米饭，一种传统傣族食物。可逛了几条街，到处可见米线、包子、大饼的招牌，唯独找不到糯米饭。

“要去寨子里，才能吃到地道的糯米饭。”路遇的当地人给出这样的建议，他告诉我曼贺纳古寨外有家糯米饭很正宗。

曼贺纳古寨据说有千年历史，听当地人说这里曾经耸立着辉煌的大金塔，不过如今早就风光不再，完全无法想象往昔的模样。山寨气息浓厚的古寨门楼外的路边，有一排摊子中，一眼看到了我要找的糯米饭。虽然是一个仅能外带的简陋路边摊，但身穿缀满刺绣的火红傣族传统服装的摊主跟前，排着不少人。我走过去排队时看着前面的人买，等轮到我时已经知道了流程：先买糯米饭，然后在各种装在不锈钢盆的配菜中选择自己喜欢的加入。我点了大约二两的半份米饭，



糯米饭丰富的配菜。

要了两块腊猪肉、腌酸笋、某种渍过的海藻、酸豇豆和麻辣豆皮。白饭被展开平摊在透明塑料袋中，各种配料盖在饭上。挨着糯米饭摊子的是一家小餐馆，我又在那里点了一碗饵块，顺势找了座位：饵块汤鲜粉滑，糯米饭的软糯，各种配菜味道浓烈刺激。这样的简单一顿，让人元气满满，胜过不远处某五星级大酒店中的高级自助餐。

离开景洪后，我开车南行，前往位于勐腊县勐仑镇的西双版纳热带植物园，原本一个多小时的路程，我花了三小时。除了沿途澜沧江畔风景美丽，吸引我入不断停车的，还有沿途遇到的美食。

出城不久先经过基诺乡的市集。生活在这一区域的是1979年才被确认为中国第56个民族的基诺族。在一个店铺里，头戴白色麻质绣花边帽子的男子正专注编织，他手中的不是丝和针，而是藤条与竹坯，周围满是他制作的各种成品：筐箩、饭盒、盘子、小桌……几乎无一不与饮食有关。门外，烤架上鲜红的番茄被烤得表皮焦黑、滋滋作响。烤软的番茄去皮，与小米椒、青柠等食材在

竹臼中被舂碎，就是西双版纳饭桌上无处不在的“喃咪”。我坐下休息，点了喃咪配烤竹笋，烤过的竹笋去掉涩味却留下了香甜，我前一秒还在赞叹它和喃咪绝搭，但马上就在喃咪辛辣的后劲面前败下阵来，幸好还点了个冰镇椰子，叼着吸管猛吸上几大口，总算盖过了一些辣味。

在下一站橄榄坝旁勐罕镇路边的摊子，“老撾凉拌”的招牌比烟熏火燎的烤炉让人更心生宁静。经过店主在我和说老撾语的厨师间一通翻译，我点好了凉粉和凉拌芒果，青芒果配着花生碎和众多新鲜的热带香料，凉粉中是树番茄流淌出的丰富汁，两者的共同点是都加入很多冰块让食物冰凉。老实说，这顿下午茶对于我算不上美味，食物太酸，百香果汁太甜——可能这正是38摄氏度烈日下食物所需的味道。

如此小城，生活气息却饱满充沛，热络不绝。追随食物之味，唤起对热带的认知与解读——版纳的四季，人间有风味，日常亦生机。味蕾间的记忆牵念出再次造访的美好理由。📖

后疫情时代的艺术市场： 新型交易和格局正在形成

文 / 王林娇

再也不能等了，硬着头皮也得拍卖了！这是香港各大拍卖行数次调整之后的最后妥协。

7月，作为风向标的香港即将迎来2020年首个拍卖周，令全球瞩目。在过去长达半年的疫情反复中，传统的艺术交易近乎停摆，艺术市场急需一场酣畅淋漓的拍卖会。

与此同时，取而代之的是线上交易和私洽的火爆，敏感者也捕捉到，从身处漩涡的

疫中，到趋于常态化的后疫情时代，艺术市场面临的新挑战和机遇是什么？未来又会产生哪些应激下的新型艺术市场结构和模式？

这让艺术市场的从业者不得不停下来去思考，在这个各显神通的时代，谁将会被淘汰，谁将成为行业的引领者。

新冠疫情对全球艺术市场是一次前所未有的冲击

艺术行业中最先受到冲击的是国际和需

要靠和人面对面实体交流的机构，而偏偏艺术行业中顶级客户往往是最需要一对一交流的。

从3月开始，老牌亚洲艺术嘉年华——纽约亚洲艺术周宣布延迟至6月举行，随即2020香港巴塞尔艺术展宣布取消。而早已完成征集和场地租赁的香港各大拍卖行则是箭在弦上，仍抱有一线希望可以在6月初拍卖，直到6月2日香港特区政府宣布隔离措施将延长至7月7日，这使得一些拍行彻底放弃了春季拍卖，例如中国嘉德香港将春秋二拍合并至10月进行，保利香港拍卖取消了一些重点场次和拍品的拍卖，改至秋天进行拍卖。

与此同时，北京突如其来的疫情反扑，多个地区被升级为中高风险区，直接导致中国嘉德四季第56期拍卖会在预展前夕宣布延期。本应是北京春拍大戏的6月份，截止到发稿日，并未有任何一家拍行公布相关日程。按照北京防疫工作的部署，当下仅允许100人以内的会议活动，最早最快的拍卖会

香港2020年7月拍卖周即将开启。
摄影/Ringo Cheung
图/贝浩登画廊



《天风海水》
作者：张大千
尺寸：92×47.2cm
创作年代：1947年
中国嘉德2020年春季拍卖会
会呈现
图\中国嘉德拍卖



亦要在7月底才能举行。

直到北京时间6月30日，备受瞩目的疫后首场标志性大拍在纽约苏富比收槌，受制于美国严峻的疫情，所有的出价竞拍均是依

靠网络直播完成，长达5个小时的直播后，最终76件标的成交71件，成交额为3.63亿美元（折合人民币25.66亿元）。较之往年虽有差距，但无论如何，疫情时代重启二级市场的第一个关键性指标，给出了十分积极的风向。

这也更让艺术行业更加期待一场属于中国艺术的拍卖会。

艺博会和画廊方面，有“世界艺术风向标”之称的巴塞尔艺术展历年6月会在瑞士举行，但继首次宣布推迟至9月中旬之后，近日再度官宣取消本年度的线下艺术展，尽管2020年是其成立50周年的重要节点。巴塞尔艺术展的母公司MCH Group，其主要业务为瑞士、香港和迈阿密海滩的巴塞尔艺博会，以及在香港和伦敦举办的大师展。但由于均受到疫情的影响，早在4月份MCH Group就裁掉了其在美国的线下营销部门的150名员工，占该部门人数的42%。

此外，拥有弗里兹艺术博览会的奋进集团控股公司在3月份也宣布裁员250名，并取消2020年纽约弗里兹艺博会。

种种迹象表明新冠疫情对于艺术行业的冲击仍在继续，并且是前所未有的。一切也是在观望中，业内人士普遍认为2020年不会有真正的恢复。

中国嘉德国际拍卖有限公司副总裁兼中国书画部总负责人郭彤认为，直到某一次全球范围内的拍卖会结束之后，才能去考量艺术行业受到疫情冲击的大小。也要等到各方通航之后，全球疫情的真正拐点才开始。

台湾老牌的诚品画廊执行总监赵琍女士则认为持续影响将会到2021年6月之后，直到包括艺术家、画廊主等在内的艺术人士建立起对于疫情的正面心理应对。

稍加乐观的苏黎世大学艺术市场研究中心主任Nicolas Galley教授认为，虽然很难确切评估规模和时间，但肯定的接收到来自

世界各地的众多艺术专业人士的反馈，不计划或者取消在年底之间进行的任何旅行，这也直接导致了2020年底之前艺术行业不会恢复正常运行。

值得注意的是，虽然很多防疫专家认为新冠疫情不太可能有第二波的爆发，但仍需要保持耐心，因为谁也无法确定疫情什么时候能够真的结束，疫情常态化的艺术交易和消费仍是要思考的课题。

实体交易缺失，新型艺术交易模式正在形成

疫情之下实体交易缺失，直接导致了全球艺术成交数据的断崖式下跌。来自伦敦艺术品市场数据分析公司Pi-eX发布的一份新报告，世界艺术品拍卖排名前三的佳士得、苏富比和富艺斯的公开结果显示：2020年第一季度的总销售收入下降了40%，从2019年第一季度的14亿美元下降到2020年同期的8亿美元。

数据虽不容乐观，但已经有机构走在了行业的前列。从年初的实体拍卖停摆到线上交易频创纪录，新冠疫情的倒逼下，这些机构利用网络已经和同行拉开距离了。

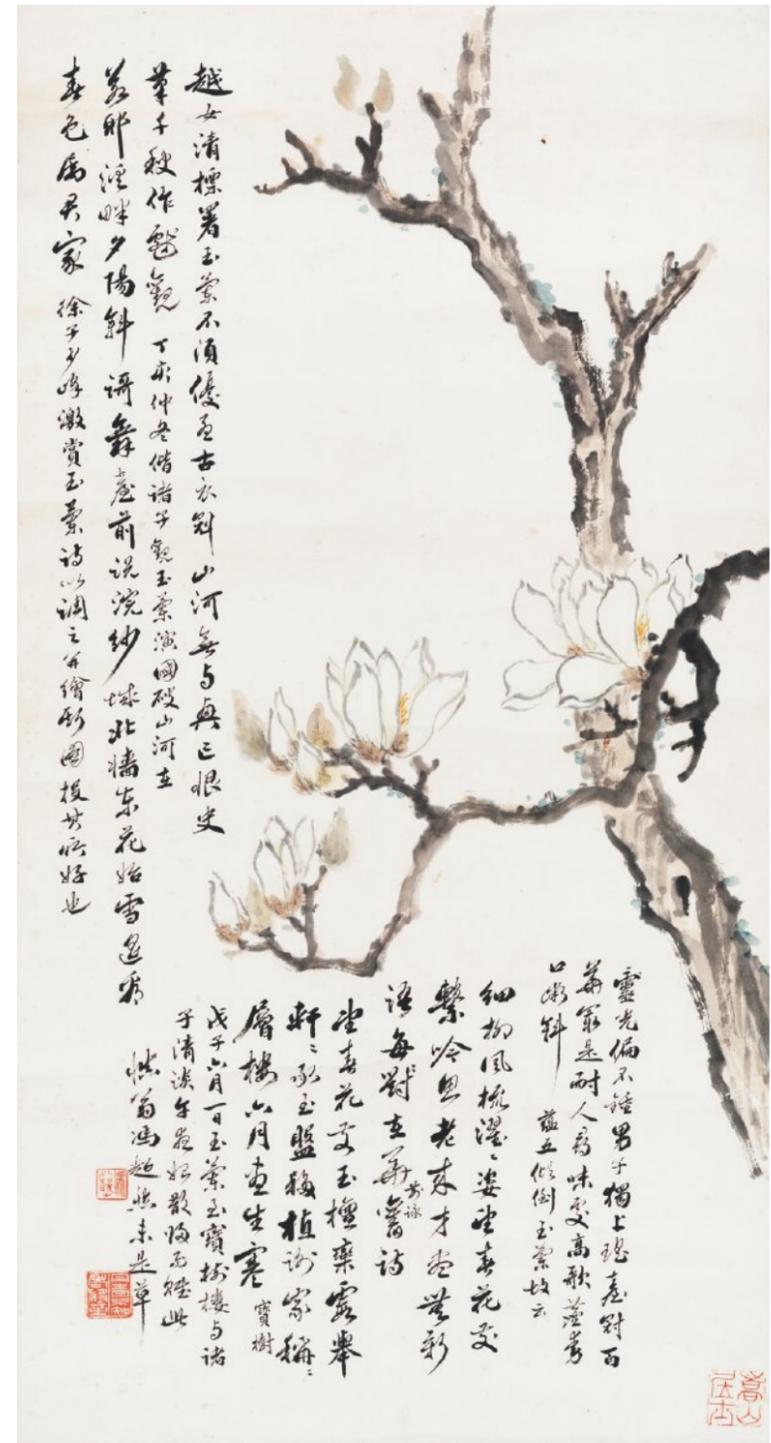
“我们经历了非常短暂的一个多月的真正停摆，之后就进入了非常活跃的思考阶段。中国嘉德拍卖复工之后，我们和最核心的客人进行了深入细致的沟通，客人们来自各行各业，代表了很多企业在疫情之后的发展现状。这种情形下，双方没有任何隐瞒，非常直接和坦诚地去讨论当下所面临的困难，要怎么来挽救？要怎么来贴近客人？客人到底需要什么？”郭彤谈道。

中国嘉德拍卖也成功实施了一些计划，包括慈善义拍、重建网上交易系统，从小范围进入网上的交易，到去试探大范围的交易。从3月至今共计举办了1场慈善义拍以及4场网络拍卖会，成交数据证明，至少在中小价

位的拍品上，市场保持了比较旺盛的需求度和活力，几乎是符合预期成交状态。

刚刚完成重组的北京保利拍卖亦在近日结束了疫后的首场网络拍卖季，并完成了自

《白玉兰图》
作者：冯超然
尺寸：62.5 x 33cm
价格：23万元
E-BIDDING中国嘉德第18期网络拍卖会。
图/中国嘉德拍卖



主的网络交易平台搭建，在此之前，则是借助于第三方平台进行交易。

相较于国内拍行的动作，苏富比和佳士得两家老牌拍卖行的线上交易和私洽早已经历过重重考验，在此次全球范围的疫情中发挥了重要作用，弥补了实体拍卖缺失的部分成交额。



《对立重逢》
作者：乔治·康多
尺寸：208.6 x 183.5cm
价格：103.5万英镑
创苏富比网拍史上最高单价纪录。
图/苏富比拍卖

来自苏富比拍卖的数据，仅是在2020年上半年度，亚洲苏富比当代艺术私洽交易数较之2019全年度多出了75%，开创之举则是推出了“绝密竞拍”的新模式。线上交易方面，苏富比在4月份的一次网上交易中拍出了有史以来最高单场成交。

常规线上拍卖之外，佳士得拍卖则是调动全球四大主力拍场力量，在7月的香港、

巴黎、伦敦和纽约全球连线，聚合“热闹的拍卖现场”和“便捷高效的网络”双重优势，按这场拍卖会82件标的低估价来看，预计总成交额高达3.37亿美金。

如果对于拍卖行来说，更多的努力是在内容上贴近市场，设计更丰富的拍卖形态，满足藏家需求。对于以实体展览为载体的艺博会和画廊来说，在突如其来的疫情面前，他们的摸索显得有些仓促。

正如Nicolas Galley教授所说，艺术市场在评估科技手段成为新销售策略，以及具体实施上反应非常迟缓，已经晚了最少10年。早在2011和2012年，就有纽约大公司赞助策划了专门在线上举办的艺博会，但因为经济效益不够理想而被放弃，令人遗憾。

以巴塞尔艺术展为例，在宣布取消2020年展会时，就着手搭建其线上交易平台，但从3月份首届巴塞尔线上艺术展的成交结果来看，和线下展览成交结果的差距巨大，技术呈现成为交易的最大障碍。直到6月份的第二届巴塞尔线上艺术展做了技术升级，销售渐强，慢慢找到线上交易的节奏，尤其是在高价作品的成交上。

其中，卓纳画廊在VIP预览的两日内，就卖出了10件作品，总价达1000万美元，并凭借800万美元成交的杰夫·昆斯作品，创下画廊单件作品在线展售最高价纪录。

值得注意的是，卓纳画廊早在2017年初就建立了“卓纳在线展厅”，走在了行业前列，其策展和交互设计，尤其是定期与艺术家及遗产、基金会密切合作，打开了线上交易的门路。更是在疫情期间开放平台，无偿为纽约12家年轻的拍卖行提供交易平台。

以中国嘉德拍卖、卓纳画廊、巴塞尔艺术展为代表的机构，重启了古老的艺术行业对于科技的尝试。在过去艺术市场活跃的10年多，这些大型机构盈利充足，有足够的资金保障当下正常运营下，亦能投资新技术。



《气球莱斯普格维纳斯(红)》
作者：杰夫·昆斯
尺寸：266.9 x 124.1 x 104.7cm
800万美元
创画廊单件作品在线展售最高价纪录。
图/卓纳画廊

所以，当走出新冠疫情的危机之后，这些大型拍卖机构和画廊将会更具市场竞争力。

后疫情时代，艺术收藏的新老势力

当然，正如郭彤所言，新科技和新模式的核心依然在于艺术价值的判定，通过多数人认定一个恒定的价值观，最后落实到双方和市场都认可的交易价格，这也是商业活动中万变不离其宗的模式。所以新型交易模式之外，藏家们的心态和资金实力，以及对于未来艺术品市场的信心，亦值得关注。

首先是借助互联网入场的新藏家们，据来自苏富比线上竞拍的数据显示，疫情期间，有47%的用户是首次参拍的新客户，40%的

年龄小于45岁，这表明当下市场环境中，他们对于艺术品依然有消费欲望，并且参与艺术市场交易的人群正在越来越年轻和多元化。成交价位上也出现高价拍品，但最终的成交价并没有超出市场的预期。同时确定的是，当疫情过去线下拍卖重启之后，新入场的客人会成为艺术收藏的新鲜血液。

此外，来自台湾诚品画廊的赵琨也特别提到疫情之后，画廊要重点关注的两个问题，其一是画廊和选择代理艺术家的关系，以及画廊和黏着度高的藏家之间的关系。这些藏家的艺术收藏预算虽然不高，但是每年均有固定的艺术收藏支出。

以台湾诚品画廊为例，虽然在2020年缩

《阿尔及尔的女人(F版)》
作者: 巴布罗·毕加索
尺寸: 54.2 x 65cm
成交价: USD 29,217,500
佳士得 ONE: 现当代全球
联合夜拍·纽约拍场呈现。
图/佳士得拍卖



小了实体展览空间,展览转移到线上虚拟空间进行,但2020年1-4月份的画廊的销售情况不错,就是得益于过去30年的藏家和艺术家积累,疫情也并不影响他们的购藏计划。

从全球视野来看,Nicolas Galley教授谈到目前并未看到有藏家因为疫情抛售艺术品,多数人仍在持有藏品。

随着财富差距的拉大,有钱人更加有钱,他们所拥有的毕加索等顶级作品的价格也是越来越高。所以即使当下无法组织任何实体拍卖会,顶级拍品一般也不会被抛售,从这个角度来看顶级藏家不会受到疫情太大的影响。而一旦线下实体拍卖恢复之后,他们就能再次购买。

受疫情影响较大的将会是中产阶级的藏家们,他们往往需要存储现金,用积蓄购买

艺术品,在整体经济状况不好的时候,并且不是出于纯粹投资或者专业原因购买艺术品的话,他们更愿意选择保留积蓄,而不是着急购藏。

所以总体来说,艺术市场和金融存在某种关联,但前者恢复比金融市场要缓慢许多,艺术交易要恢复到市场停摆前的水平需要几个月甚至几年的时间。

由线上交易而来的新晋藏家,将会在常态化的疫情状态下,找到和自己关联性最强的艺术作品,并从财务上进行风险控制,最终找到一条最适合自己的收藏脉络。固有的资深藏家在面对金融危机和自然灾害等时,早已经有足够的担当和对艺术的忠诚度。

这正是中国艺术品市场持续健康发展的基础。

私银尊享 货架20F系列产品

PBZP20FA

最低持有期: 90天
认购起点: 100万元

PBZP20FK

最低持有期: 120天
认购起点: 50万元

PBZP20FL

最低持有期: 160天
认购起点: 50万元

PBZP20FM

开放周期: 每周定开
认购起点: 50万元

PBZP20FN

开放周期: 双周定开
认购起点: 50万元

PBZP20FP

开放周期: 每月定开
认购起点: 50万元

投向固定收益类资产,期限多元、申赎随心,为您提供优质资产配置选择。
具体以产品说明书约定为准,详情可咨询您的财富顾问。

风险提示:

为了保护您的合法权益,请您仔细阅读完以下内容及产品说明书后,自行进行投资决策。相关产品信息仅供参考,具体信息请以产品说明书为准。本文中提到的投资产品可能不适合所有投资者,请根据自身的具体情况作出决定。本产品为净值型产品,不保障本金不受损失和最低收益,实际业绩随市场波动,该业绩基准仅作为管理人计算业绩报酬的依据,不代表投资产品所能实际获得的收益,不构成对客户本金和最低收益的任何承诺。理财产品过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益,投资须谨慎。理财非存款,产品有风险,投资须谨慎。



Your Global Partner.
Your Reliable Bank.
您的环球金融伙伴



ICBC

中国工商银行

您身边的银行 可信赖的银行

www.icbc.com.cn