

连战家族的 理财之道

宗学哲

国民党前主席连战，不仅是重要的政治人物，还坐拥数百亿新台币的资产。有意思的是，连战父子并不像先辈那样，通过经商发家，而是凭借投资理财，使连家财产总值逾300亿元新台币。

资产5年翻一番

连战父亲忙于公务，其母赵兰坤理所当然地成了连家的当家人，她不像一般妇女那样只会把钱存在银行，而是积极进行投资理财。

台北中小企业银行的董事长陈逢源与连震东是台南老乡，彼此私交甚好，所以赵兰坤便大胆地购买了“北企”的原始股票，并担任“北企”的董事；此后赵兰坤又陆续投资了“彰化银行”等股票。后来，依靠这些股票，连家获得了丰厚的回报。

赵兰坤向彰化银行贷款，陆续在台北购买大量的土地和房产，只租不卖，长线投资，使家族资产不断膨胀。在1989年台湾国税局的资料中，登记在连战名下有六笔土地，约合20250坪价值约200亿元新台币。

几十年下来，连家长期投资的平均收益率达到20%以上；不考虑复利因素，连家资产在以5年翻一番的速度增长。

长线是金短线是银

连战曾透露他们家的理财之道是无为而治，意思是买进房产或股票之

后便不去管它。在连家进行投资理财的几十年里，他们只是追加投资，很少买卖，不以短期获利而喜，不以暂时亏损而悲。

连战家族投资理财给我们的启示是，无论炒股还是投资房产，不要指望一、两年就能取得多少收益，而是要选好投资目标，进行长期投资。

巧用人脉避免失误

连震东夫妇投资股票和房产都是听从了朋友的劝告。从台北中小企业银行的董事长陈逢源，到彰化银行董事长张聘山，都是连震东的老乡或同学，彼此非常了解。连家通过人脉资源，较好地选准了投资方向，避免了投资失误。

在我们的日常理财中，个人掌握的理财知识和理财信息毕竟是有限的，这时如果有几位理财方面的良师益友，便可以开阔自己的视野，提高理财水平。

借鸡生蛋加大筹码

你手中有10万元，投资的年收益是10%，那你一年可获利1万元；你觉得这项投资十分稳妥，又向银行申请了20万元贷款进行投资，假设扣除5%的贷款利息，那你一年总的投资收益就是2万元。

连战家族就是运用了这种借鸡生蛋的投资方式。他们投资银行股票，本身会从股票增值和分红中获利，另外还从银行取得贷款，从而加大投资筹码，获得更大收益。如果连战家族一直靠自己的积蓄进行投资的话，估计现在和台湾的普通老百姓差不了多少。所以，如果你有房产、基金等收益可观又相对稳妥的投资项目，可以适当地进行负债投资。

适当承受投资风险

连家最初投资股票和房产的时

候，多数人认为这是风险投资，基本无人涉足，而连战的父母从数十年前就敢于“炒股”、“炒房”，这需要相当大的胆量。对于广大工薪族来说，可以借鉴连战家族的经验，抛弃有钱存银行的老观念，适当进行较高收益的风险投资。

以储蓄和开放式基金为例，储蓄比基金稳妥，但年税后收益只有1.8%；基金虽然要承受一定风险，但很多基金的年收益都达到了10%。长此以往，采用不同的理财方式，在财富积累上就会出现分化，其结果是贫者越贫，富者越富。所以，要想取得连战家族那样可观的理财收益，必须选择增值快的非传统投资方式。

(摘自《中国证券报》)

世界首富理财之道

佚名

世界首富比尔·盖茨敛财的速度快得惊人，仅用13年时间就积累了富敌数国的庞大资产。盖茨究竟有什么投资秘方呢？他是如何打理这份巨额资产的呢？

下面一则真实的小故事很发人深省：盖茨和一位朋友同车前往希尔顿饭店开会，由于去迟了，找不到车位。他的朋友建议把车停在饭店的贵客车位，“噢，这可要花12美元，可不是个好价钱”，盖茨不同意。“我来付”，他的朋友说。“那可不是好主意，他们超值收费”，盖茨坚持道。由于盖茨的固执，汽车最终没停放在贵客车位上。到底是什么原因使盖茨不愿多花几元钱将车停在贵客车位呢？原因很

简单，盖茨作为一位天才的商人深深地懂得花钱应像炒菜放盐一样恰到好处。大家都知道盐的妙用：盐少了，菜淡而无味；盐多了，苦咸难咽。哪怕只是很少的几元钱甚至几分钱，也要让每一分钱发挥出最大的效益。一个人只有当他用好了他的每一分钱，他才能做到事业有成，生活幸福。

组合投资，不将鸡蛋放在一个篮子里

如同一般美国人一样，盖茨也在进行分散风险的投资。盖茨拥有股票和债券，并进行房地产的投资。同时还有货币、商品和对公司的直接投资。盖茨把两个基金的绝大部分资金都投在了政府债券上。在他除股票以外的个人资产中，美国政府和各大公司的债券所占比例高达70%，而其余部分的50%直接贷给了私人公司，10%投到了其他股票上，5%则投在了商品和房地产上。

委托专家，不为理财劳神费力

盖茨虽然是顶尖级电脑奇才，但在理财的具体操作方面难免“技不如人”。为了使理财事务不致过多地牵制自己的精力，盖茨聘请了“金管家”。1994年，盖茨在微软股票之外的财产已超过4亿美元时，聘请了年仅33岁的劳森作为他的投资经理，并答应劳森说，如果微软股价一直上升的话，劳森就可以用更多的钱来进行其他投资。除了50亿美元的私人投资组合外，劳森还是盖茨捐资成立的两个基金的投资管理人，盖茨对这两个基金的捐赠是以将自己名下的微软股份过户给这两个基金的方式来进行的。劳森的工作就是将这些股份以最好的价钱售出，并在适当的时候买进债券或其他投资工具来完成这一过程。经过专家的打理，这两个基金的每年捐税已经超过了名列《财富》500家中的

后几家公司的净收入。■

(摘自《世界商业评论》)

高效经理人 为何高效

彼得·德鲁克 (Peter F. Drucker) ■

高效经理人具有形形色色的个性，或外向或内敛，或随和或霸道，或慷慨或吝啬，什么类型都有。可是所有这些高效经理人都遵循了以下八个习惯做法。

自问：“什么事情是必须做的？”注意这个问题并不是问：“我想要做什么？”杰克·韦尔奇在接过通用电气CEO帅印时，想要推行的是海外扩张，可他认识到企业必须做的是砍掉那些不能成为行业老大或老二的业务。

自问：“什么事情是符合企业利益的？”即使在家族企业中，人事决策也应该从企业利益出发，而不是任人唯亲。杜邦公司的男性家族成员要想在公司获得晋升，就必须通过专门小组的评审，判定他们是否优于同一级别的所有其他员工。

制订行动计划。经理人在行动前要先规划好路线，考虑清楚自己期望取得什么样的结果，可能会受到哪些约束，而且要认识到行动计划只是关于意愿的陈述，并不是承诺，应当根据情况的变化予以修改。同时，还要在计划中设置检查点，并安排好自己的时间。据说，拿破仑虽说过“没有哪场胜利是按计划取得的”，但他还是会为每一场战役都制订好作战计划，而且比以往任何一位将军都要细

致得多，因为这样才能把主动权掌握在自己手中，而不是成为事件的俘虏。

承担决策责任。这一点在关于人员聘用和晋升的决策方面尤为重要。经理人应定期反思自己的决策结果，如果发现预期结果没有达到，首先不应该责怪当事的员工没有履行职责，而应该认识到是自己的用人决策不当。

承担沟通责任。高效经理人会确保自己的行动计划和信息需求得到别人的理解。他们会与上司、同级和下属分享各类信息，并征询这些人的意见。他们会让每一个人知道，为了完成任务，自己需要哪些信息，并主动索取，不断敦促，直至得到这些信息。

更专注于机会而不是问题。在大多数公司里，每个月管理报告的首页列出的都是些主要问题。其实把机会列在首页、问题列在次页的做法会更明智。除非是面临大灾难，否则经理人应该先对机会进行分析和妥善对待，然后再讨论如何解决。

召开富有成效的会议。要提高会议成效，经理人首先要确定会议类型，并遵循相应的形式。会议在达到特定的目标之后，就必须立即结束，不要又提出其他问题来讨论。会后要有良好的跟进措施。

在思考和说话时习惯用“我们”而非“我”。经理人拥有职权，完全是因为组织的信任。因此，经理人在考虑自己的需要和机会之前，必须先考虑组织的需要和机会。

此外，还有一个做法非常重要，那就是先倾听，后发言。

社会对高效经理人的需求是非常巨大的，光靠那些生来就高效的天才很难满足。提高成效是一门科学，像所有其他学科一样，是能够学好而且必须学好的。■

(摘自《哈佛商业评论》)