

# 市场星报携手华润置地上演“凯旋门商学院第2季” 周春生合肥论剑“财富管理”

星级记者 宛月琴/文 程兆/图

昨日,由市场星报携手华润置地(合肥)有限公司联合打造的“凯旋门商学院第2季”华丽上演。美国普林斯顿大学金融经济学博士、长江商学院金融学教授周春生现场带来对于财富管理的精辟言论,并与现场政商界精英人士现场对话。

省政府金融办党组成员、副主任钱力,省国资委监事会主席刘孝华,安徽出版集团党委书记、总裁王亚非,省政府金融办巡视员戴利强,华安证券副总裁徐强、徐峰,安徽盛世欣格力贸易有限公司总经理汪晓兵,安徽出版集团副总裁范恒森,招商银行合肥分行副行长杨峥嵘等政商精英同200多位财富人士一起,享受这难得的财富盛宴。安徽出版集团副总裁、市场星报社社长虞海宁代表主办方致欢迎辞,华润置地(合肥)有限公司策划总监郭瑞峰担任本次活动主持。

在接受本报记者专访时,周春生教授还欣然题词:汇聚精英智慧,搭建财富平台。不光是对此次活动的高度赞誉,也是对市场星报特色定位的期许。

## 【专家观点】财富管理说到底要“理性”

“很多年前,万元户还是个特令人羡慕的财富群体,而现在,如果在北京,100万也不够买一个像样点儿的房子,这一方面说明我们的生活富裕了,另一方面也说明财富管理最基本的重要性,那就是对冲通胀。”周春生教授在谈到财富管理之前,深入分析了当前国内外经济形势,尤其在国内,从最新公布的各项经济数据来看,经济增速明显有所放缓,在这种大形势下,如何进行有效合理的财富管理显得更为重要。

他认为,财富管理除了首先必须明晰经济发展的大势之外,在具体方法论上,也要讲究价值评估、分析,资产组合策略及长期收益能力。在财富管理中,要具备对信息充分的分析能力,还应该“理性”和“自律”,防止处置效应、盲目跟风和过度交易等非理性行为导致的投资错误。谈到这里,周教授还打了个形象的比喻:“为什么很多人成不了巴菲特?不是不聪明,而是不自律。”(周春生教授更多精彩观点,本报将于5月16日重点报道)

## 【对话焦点】什么样的理财更保值增值?

在周春生教授关于“企业家的财富管理新思维”主题演讲结束之后,现场的不少嘉宾还意犹未尽。在中科大管理学院副教授赵征博士的主持下,省政府金融办副主任钱力、安徽格力总经理汪晓兵及华安证券副总裁徐强又和周春生教授进行了现场的高峰对话。

5个人围坐在沙发上,对话的焦点定格在“什么样的理财更保值增值”上。汪晓兵坦言自己之前一直在买房,从买住宅、买门面,到连层的买,但现在显然这种投资方式已经不太现实。除了继续壮大自己的公司,他还未找到更好的理财方式。

周春生教授则透露,自己虽然是金融

学家,但主要的理财方式并非二次市场的股市,因为散户入市一般来说都是冒险的。同时也不是楼市,他本人则更多地将个人财富用于PE(私募股权投资)上。

钱力也从自己的角度表示,非常赞同周春生教授关于财富管理“理性”和“自律”的理论,政府也在不断尝试各种金融创新,力争为老百姓提供更多的投资理财渠道。

作为资本市场中介服务机构,徐强在对话中也表达出了自己的观点,随着个人理财和财富管理需求的不断旺盛,如何更好地个性化理财,不但是理财者的需求,也成了对中介服务机构的新要求。



汇聚精英  
智慧  
搭建财富平台

### 传奇人物周春生

出身农家,没上过高中、没读过大学,直接从中专一脚“跨”进了北大数学系的大门,成了研究生。而后在金融才子云集的“五道口”深造,也就是被人们称之为金融界“黄埔军校”的中国人民银行研究生部。之后,他又踏上留学之路,在美国著名的普林斯顿大

学获得博士学位。

这位堪称“数学天才”的求学之路令人称奇,其工作之旅则更加让人惊叹不已了。从华尔街走上走来,历任美联储的经济学家、美国加州大学和香港大学的教授,到中国证监会规划发展委员会委员,再到长江商学院金融学教授,周春生坦言自己“入道很早”,对世界经济及中国经济研究由来已久。

中国平安 PINGAN 电话车险 4008-000-000

**平安电话车险 好处多多**

12年5月-6月车险到期未投保私家车车主来电询价,无需投保!

**报价就送 车载吸尘器!!**

快快来电抢礼品吧:  
**4008-000-000**

本次活动时间: 2012年5月1日——5月31日  
本次活动覆盖范围: 合肥市区

# “格力专卖店520生日惠”: 5月13-27日浓情上演 —— 品质服务更好,选择更放心;天热无需等待,现在就可购买

格力专卖店  
**520生日惠**  
相约5月20日,共祝生日快乐!  
活动时间: 5月13日—5月27日 活动地点: 全省格力空调专卖店

5月份过生日,格力专卖店送蛋糕。

为庆祝格力空调合肥市两家最重量级的旗舰店(绿都商厦店、肥西路店)5月20日盛大开业,暨全省标杆性旗舰店——合肥滨湖旗舰店5月20日开业一周年,安徽格力公司特在全省范围内开展“格力专卖店520生日惠”大型促销活动,畅享生日惠,畅享清凉。

据悉,在5月13日-27日的活动时间内,只要您身份证日期为5月1日-31日,并于活动期间内在格力专卖店购买空调,即可享受生日特价基础上,额外加赠百元品牌蛋糕券一张。另外,活动期间各店同时还有丰富的个性礼品。

## 三店盛典,全省同庆

“两个店盛大开业,一个店开业一周年”,在520这个美好的日子里,格力果然给力。

作为格力众多专卖店中的佼佼者,三店可谓各具特色。位于合肥滨湖新区的格力旗舰店,素有全省标杆之称,无论是区位优势还是文化定位都备受业内关注,开业一

年来,已经逐渐成为滨湖本地乃至合肥市区、巢湖市区市民购买格力空调的首选。位于合肥市传统商业中心市府广场的绿都商城旗舰店,依靠得天独厚的商业地段以及温馨细致的服务,在今年三月试营业以来,日均销量多次占据全省专卖店第一名;位于合肥市临泉路与

肥西路交口的格力空调旗舰店另辟蹊径,依靠睦邻友好、社区至上的服务理念,逐渐后来居上,五一试营业期间销量良好;

此次生日惠活动期间,三店将会同全省其余近千家专卖店,共同为广大消费者奉献一场精彩的生日盛典,精彩就在您身边。

## 精耕市场,服务制胜

不靠价格靠服务,精耕社区树口碑,是格力专卖店良好发展的根本原因,此次生日惠三个主角的良好发展态势也正是这句话的生动写照。

众所周知,传统的家电卖场倚重地理位置、人口流量、商业业态等条件,无法充分满足普通市民购买空调的需求,从而给格力专卖店留下了发展的空间。经过多年的发展,目前安徽全省已拥有各类格力专卖店有近千家,规模各异的旗舰店、形象店、精品店、社区店遍布城乡和社区,有效的缩短了格力的

销售和服务半径。特别是在炎热的夏天、空调销售高峰期,格力专卖店充分发挥灵活和地利的优势,更快更便利的为广大消费者服务。无论是在寒冬,还是酷暑,只要您一个电话,就可享受到格力专卖店的温馨服务。

## 天热买空调,品质服务是关键

随着天气的逐渐炎热,空调已经进入销售高峰期。我们建议消费者在选择的时候,一定要认准品牌,选择高品质的产品才能用后无忧。右图是安徽省池州市某银行大楼,两台差不多时间装的空调外机,格力的完好如新,而另外一家品牌空调的外机则锈得不成样子。格力市场部李经理向本报介绍说,这非常正常,格力空调外机尺寸更大,重量更重,质量更好,在格力的生产车间,无论

是一个焊点、还是一颗螺丝,都精益求精,我们多努力,用户少操心。格力20多年来只做空调,把空调做深做透,不仅空调质量好,6年包修,每年两次维修也让消费者吃下了定心丸。



好坏是对比出来的,品牌不同,质量当然不同!安徽省内实拍照片,09年3月23日经池州九华公证处公证。