



如果管不了人,没能力替公司赚钱,那也不用担心,只要自己有专长,照样可以混进美国1%富人的行列。

美国 1%富人都干什么

□ 乔磊

占领华尔街运动现在已是陷入半死不活的境地,对更多的美国人而言,这更像一场青涩的高中毕业舞会喧嚣、热闹,而且不需要负责任。不过占领华尔街运动提出的一个口号倒是引起人们的注意,那就是美国最富有的1%的人,这些人是何方神圣?什么人从事何种职业才能进入1%富人俱乐部?

其实美国早有学者根据民众报税记录研究了美国最富有的1%的人群(本文专指税后收入最高的1%的人群),他们都从事什么职业。其结果和占领华尔街运动人群提出的目标不大一样,美国收入最高的1%的人群并不都是在华尔街中打拼,相反行行出状元,哪一个行业都有可能产生富有之人。按照学者对1979年至2005年美国收入最高的1%的人群的数据分析,下面看一下哪些行业最容易潜伏富豪。

如果按行业统计,管理行业是富人最多的地方,企业高管(不包括金融业高管)最容易赚大钱,美国1%富人中有31%的人是在这个行业。当公司大老板不容易,企业赚大钱自己才有生存的空间,不过回报率也很高。

如果管不了人,没能力替公司赚钱,那也不用担心,只要自己有专长,照样可以混进美国1%富人的行列。在这方面,做医生就得得天独厚了。美国1%富人中有157%的人是医生,比例不低。现在那些抗议者把目标瞄准华尔街,其实金融管理行业在美国1%富人中只能属于第三者,在1%富人中的人数比例为139%,远低于企业高管和医生。企业高管、医生和金融管理这三种职业中的精英构成了美国1%富人的主体,人数约占1%富人的61%。

在美国当律师也是不错的职业,虽然律师多如牛毛,但还是有人愿意在这个行业淘金。美国1%富人中律师占多大比例呢? 3%。医生、律师是美国人最喜欢的两个职业,但美国人从事科技行业的人也很多,而且科技行业是一个充满创新的领域,在这一领域要想富就有路。美国计算机、数学、工程行业中的佼佼者也可挺进1%富人的行列,当然不是人人都这么幸运,美国1%富人中计算机、数学、工程行业任职者占了46%。

如果没什么天才,但有个好爸爸,也可以成为富人,美国通过继承遗产而坐享其成的人,在1%富人中的比例为43%。销售人员是卖货的,但优秀的卖货的往往比买货的还容易富有。美国1%富人当中就有42%的人是靠卖货发家的。蓝领行业穷人多,还有机会成为美国1%最富有的人么? 美国学者的研究令我也惊奇,美国1%最富有的人当中竟然有46%的人是在蓝领行业工作,干什么工作的呢? 学者没说,好像有点不可思议。在很多国家富人多来自房地产行业,美国也有这样的人,但比例不高,最富有的1%的人当中有32%的人是来自房地产行业。企业经理也容易步入最富有的人的行列,他们没企业高管那样位高权重,但却是企业的顶梁柱。美国1%最富有人群中,有46%的人是企业经理。

那么到底收入多少才能成为美国最富有的1%的人呢? 美国国会预算办公室最近发布的一个报告给人们一个大概的概念。1979年,要想进入美国收入最高的1%人群的行列,年税后收入平均为35万美元。到2007年,涨价了,要想在1%收入最高的人群中混,平均身家是132万美元(税后收入)。

(作者为美国《侨报》副总编辑,美籍华人)

中国的企业家越来越关注企业主业以外的投资领域,套现资金成为他们投资的主要来源之一。

中国富人如何“滚雪球”

□ 半岛

高净值人群的理财投资更为多样化,但“稳健的投资策略”俨然成为圈内人的至高理念。中国银行私人银行10月公布的《私人银行财富管理白皮书》透露了这种趋势。76%的上述人愿意选择固定收益产品,其投资项目有股票、房地产和本外币存款,信托为56%,基金为35%,本外币存款为24%,股票和保险为9%。透过这些高净值人群的投资方向,“待富者”们或许可以从中洞察出致富的途径。

国内投资方向

高净值人群最爱股票房产存款

据投资快报报道,由于GDP高速增长以及房产价格上涨等因素影响,我国2011年高净值人群增长迅猛。

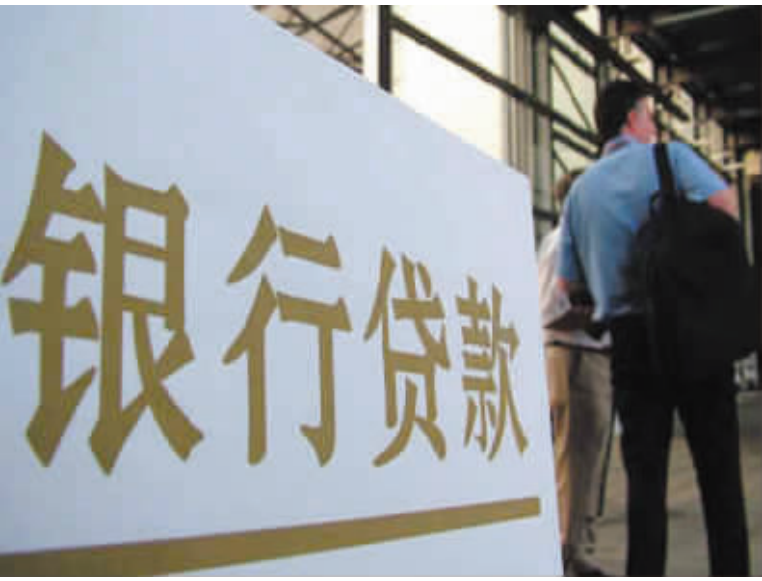
中行报告数据显示,2011年全国千万财富人数增长9.7%,较去年61%的增幅有明显上升;亿万财富人群已经达到6万人,相对去年的55万人,增长了91%。千万财富人群平均年龄为39岁,亿万财富人群则比千万财富人群年长4岁。

此次中行和著名财富分析师胡润发布的调查报告中均显示,中国财富来源有四种,包括企业者、炒房者、职业股民和金领。其中,职业股民在千万财富人群、亿万财富人群的比例分别是15%和10%,人数分别是15万人和6000人。

职业股民要跻身千万财富人群,平均是从2004年开始炒股,目前股票投资占其所有资产的60%。而亿万财富人群中的职业股民,可投资资产占其所有资产的八成。

事实上,除了职业股民对股市的激进态度外,高净值人群的三大投资项目包括股票、房地产和本外币存款,比例各占资产的两成左右。

具体数据显示,超过60%的高



净值人群都会投资于这3个项目。50%以上的高净值人士会投资基金、超过40%投资信托产品。

富裕人士八成投资A股

与高净值人群持有2成股票的占比相比,资产超50万元的富人中,有82%的受访者投资于股市,52%参与基金投资。

汇丰银行的数据显示,富裕人群集中投资于股市及基金等比较熟悉的领域,以期市场出现较大的增长,从而获取高收益。“82%的受访者投资于股市,与香港这一股市发达市场持平,并远远高于台湾与新加坡;52%的受访者投资于基金,而台湾、香港与新加坡的同比数据仅为50%、46%与39%。”汇丰银行表示。

与其他亚太地区基本相似,中国内地富裕人士主要由职业经理人、企业高管、专业人士、个体经营者和私营企业主等人群构成。

与高净值人群相比,富裕人士的

年纪相对较小,对于财富增值有着较高的期待,并愿意为此承受更高的风险。69%的受访者表示,希望抓住每一个可能的投资机会;而那些愿意购买高回报、高风险产品的受访者比例更高达41%。

海外投资方向

房地产是中国富豪海外投资首选

中国的企业家越来越关注企业主业以外的投资领域,套现资金成为他们投资的主要来源之一。

除了国内的投资市场外,1/3的高净值人群拥有海外资产,海外资产在总资产中的平均占比为19%。目前没有海外资产的高净值人群中,有30%的人在未来有进行海外投资的计划。而根据数据显示,60%的高净值人群是有移民意向或已申请移民。其中东部和南部地区的有移民意向的占了七成。目前已移民或者在移申请中的比例为14%,东部和南部为1/4左右。

大多数受访高净值人群表示,由于对海外市场缺乏了解,并且掌控力度不够,因此追求高收益不是海外投资的主要目的。

将富人及其子女贴上标签,打入另册,这恐怕有失公允。

或许富二代生活方式或是性格上有不足之处。但要看到,富人家境好,有经济能力使其受到良好的教育,其中不乏培养出有教养、有学识、懂礼数、品质好的富二代。凭经验办事,以少数或个别富二代现象一窝子打翻一船人,本身就是问题,以有问题的论据来支撑其错误的观点,不能

事实上,海外投资中,房地产投资成为富人的首要的选择。

“投资海外房地产同时面临政局风险、汇率风险,经济低迷增长空间小,对海外政策不熟悉,高额的房地产税、律师费等诸多问题,但由于具备方便移民,以房养学,较低价格,永久产权等优势,海外房地产投资依然火热。”中行在财富报告中如此定义“海外购房热”的趋势。

【相关链接】

千万级富翁拥有哪些资产

企业者:企业的拥有者,这部分人群占所有千万财富人群的55%,大约53万人。企业占其所有资产的65%。拥有200万以上的自住房产,30万的汽车,以及120万以上的可投资资产。

炒楼者:累积一定资金后,他们开始进行各种类型的投资,主要投资房地产。拥有数套房地产,在过去几年升值很快。这部分人群占20%,大约有20万人。投资性房地产占其所有资产的60%。他们拥有250万以上自住房产,30万的汽车,以及一点点艺术收藏品。这些人的平均年龄比其他千万财富人群高一些,为45岁,平均从十年前开始炒房。

职业股民:拥有一定资金后,投资股票,并且获得相当高的收益。这部分人占15%,大约有15万人。股票投资占其所有资产的60%。他们拥有300万以上的自住房产,和50万的汽车。平均从2004年开始炒股。

金领:包括大型企业集团、跨国公司的高层人士,拥有高额年薪,公司分红等来保证稳定的收入。这部分人群占10%,大约10万人。他们拥有500万以上的自住房产,50万的汽车,以及可投资资产占其所有资产的40%。

社会处于多元时期,最需要的社会品格、最能促进社会稳定和发展的是相互包容、相互体谅、相互帮助。倘若缺少这种包容,并因为群体中少数人乃至个别别人有些另类而看不惯某类群体,甚至将某一类群体全部贴上标签,既不是包容的社会品格,也不利于社会裂痕的愈合,不利于社会和谐。

据介绍,一匹马每月仅饲料费就需要4000元左右。赛马产业的发展,还将带动饲养、繁育、马具、赛马投资、红酒等一系列产业。

武汉赛马 HOLD 住全球商人目光

□ 杨磊 叶宁 刘鸿清

站在贵宾厅,凯文·肯纳(GAVINKENNA)看着窗外的大屏幕,室外一片沸腾声。当赛马冲过终点的时候,这位世界领先的马饲料企业的董事将目光收回,请翻译转述说,“我们希望能在这里找到市场。”

据楚天都市报报道,在第九届武汉国际赛马节上,主席台的后面站着的多是外国人。他们大多没有坐在座位上,而是交流、握手、掏名片。35个国家和地区80多位和赛马相关企业的代表来参观这次赛马节。

在一楼的内厅,三家来自澳大利亚和日本的马饲料和赛马投资企业,在这里摆开展台。这是连续九年主办赛马节的武汉东方马城第一次设置外国赛马企业的展台。

凯文·肯纳所在的麦特维公司摆放着马饲料产品,工作人员对每一位走进的人发出企业资料和纪念品。凯文说,“中国的赛马在迅速发展,虽然我们刚来还在了解市场,但是我们知道很快这里对高档马饲料的需求会让我们发挥所长”。

凯文的这一判断,基于中国马业发展与一批新兴爱马群体的兴起。

近日,中国内地首批政府部门审核批准的24名武汉“马主”在赛马节上集体亮相。38万一次缴纳的资格门槛费阻拦不了这些企业高层人士加入的热情。

据介绍,一匹马每月仅饲料费就需要4000元左右。赛马产业的发展,还将带动饲养、繁育、马具、赛马投资、红酒等系列产品。

现在,时机看起来正在成熟。在日本专门进行赛马投资的加藤赛马有限公司国际董事越渊洋一,向来宾递上如何进行赛马投资的资料——一匹一岁赛马在日本训练两年需125万元,然后回中国参赛。

越渊洋一说,明年准备在武汉开设分公司,为潜在客户供各类咨询等。他说他们看好中国市场。

在贵宾厅设置的五个观赛小包间,每间1800元,新“马主”们带着家人和朋友在这里品红酒看赛马。“Cheers”,贵宾厅里,老外们频频举起手中的红酒。

显然,这是最具国际商业气息的一次赛马节。东方马城总裁胡越高说,中国马业发展吸引世界目光,中国是未来赛马产业的最大一片处女地。目前,他正谋划在明年赛马节期间举办一个国际赛马产业博览会。

侃谈 | KanTan

包容“富二代”

□ 冰冰

“校(院)学生会干部优先,拒绝富二代。”日前,在武汉科技大学城市学院举行的一场招聘会上,一企业打出这一招聘条件,现场引起争议。

富二代是父辈赚了钱,家里富裕,不愁吃、穿、住、行的人。如此说来,富二代其实没什么错。可如今到处宣泄着一片“仇富”的情绪,似乎有

钱反而成了一种“罪过”。抛开某些不良商人不说,事实上,财富本身并没有原罪,富二代也一样。招聘“拒绝富二代”是“仇富”情绪的变种,这是不明智、不理性的。

我们要看到并承认这样一个现实:在鼓励一部分人先富起来时,法制也在向前推进,社会规则也在尽量朝公平方向努力。不能因为查出一些富人存在问题,就怀疑所有富人,并

车尚 | Che Shang

富人患“suv 病”

□ 北晨

前不久,在北京至承德的京承高速上,看见一辆奇怪的汽车。确切地说,应该是三辆车的组合:在一辆大众品牌SUV途锐后面,拖着一辆拖车,拖车上面载的是一辆全地形越野车(ATV)。

绝大多数普通中国人可能对全地形越野车这个名称还感到陌生,它是一种比SUV越野性能更强大的车型,主要用于山地、森林、草原、雪地和沙漠等环境。常用于野外作业及战争中作为超轻型野外战术车辆使用,美国在伊拉克及阿富汗战争中就大量使用了这种车辆。

2010年,美国司法部曝光戴姆勒公司向中石油、中石化两大石油巨头行贿销售的乌尼莫克(Unimog)就属于这种车辆,其单车价格在100万元左右。

全地形越野车兴起于上世纪70年代的美国,并占据全球80%的市

场,其私人用户基本是有钱有闲的精英阶层。

中国是世界上最大的全地形越野车生产国,产量占全球的40%左右,但主要用于出口。作为富人用来“撒野”的运动车辆,在中国则刚刚起步。

去年,来自美国的全球全地形越野车著名品牌北极星亮相北京车展,正式登陆中国市场,意味着乐于尝试新鲜事物的中国富人已经开始将其视为一项有品位的生活方式。同是去年,北京还建成了全国首家专业全地形越野车市场,出售美国北极星POLARIS、加拿大庞巴迪Can-am、日本雅马哈YAMAHA等品牌的全地形越野车、雪地摩托、水上摩托艇等产品。

全地形越野车其实并不算昂贵,一般国内市场的价格大约在5万元至25万元人民币之间,但因为需要其他车辆运输,所以它实质上是“寄生”在SUV车型上的大玩具。

从2005年开始火爆起来的SUV

凡事都应该有度,过分喜欢疯狂追求容易患上一种病,比如当下中国富人对奢侈品尤其是豪华SUV的迷恋就有些病态,价格越昂贵的豪华SUV,越是一车难求。

是中国汽车市场的一个“神话”,不论是售价高达数百万元的豪华SUV,还是20万元左右的中档SUV都以疯狂的速度增长。2010年中国SUV车型的总销量是2004年的10倍,是增长最快的细分市场。

而且价格越昂贵的豪华SUV,越是一车难求,中国富人疯狂抢购售价在100万元以上的豪华SUV,以至于目前热门的豪华SUV几乎没有不加价的。

最炙手可热的豪华SUV大概是路虎。今年以来路虎经销商加价售车一直是中国汽车市场的热点话题之一。其售价八九十万元的热门车型仍可加价10万至15万元,如果加上消费税等,拥有一辆路虎中高端车型的代价需要200万至400万元。

但即使这样,绝对属于富人消费品的路虎仍供不应求。2003年进入中国市场时,路虎全年仅售出几百辆,但去年则售出23459辆,同比增长103%,创下中国市场最高销量纪录。



今年前8个月,路虎售出18964辆,同比增长56%。

除路虎等品牌的豪华SUV外,中高档价位的SUV一直占据着该市场的主力位置。奥迪Q5、大众途观、本田CR-V等热门车型也都是车难求。

不过,SUV旺盛的市场需求更多来自富人或中产家庭身上,低档SUV的市场正在不断受到挤压。

在欧美发达国家,主要作为家庭

第二辆车的SUV,一般要占乘用车市场份额的15%左右,而目前中国只占到10%,因此被认为仍有很大市场潜力。

不过汽车厂商的蜂拥而上,也使这一市场竞争变得更加激烈,而且随着消费的进一步升级,以普通消费者为目标客户的低档SUV市场份额会越来越小。