

她，有着一头标志性的长卷式金色头发；有着端庄神秘的微笑；有着1米78的高挑身材，走到哪里就一路伴随着粉丝们的尖叫和欢呼。她是国际巨星，她是好莱坞片酬最高女星，更是澳洲女首富。你一定知道她的名字了——妮可·基德曼。

关于澳洲女首富的名头是去年澳大利亚《商业评论》周刊公布的，她拥有整整两亿澳元（1美元约合1.3澳元），实在让人羡慕到天上去。她的钞票如何来？如何花？她的金钱观又是如何的？让我们一起来借鉴一下。

给世界多一些关注

金发美女妮可·基德曼投资面面观

文小橘子



最基础的投资事件 童年接受完美的艺术教育 天赋受到发挥

美女妮可·基德曼的第一笔投资，其实是被投资。那就是来自父母从小对她艺术上的培养，把她的艺术细胞都挖掘了出来。妮可·基德曼出生于美国夏威夷，她是澳大利亚人。她出生在一个很优越的家庭中。基德曼3岁开始学习芭蕾舞，10岁接受专业表演艺术训练。在这个过程中，她表现出来的天赋让她收获了很多。4岁她就第一次登上了银幕。这些都给她以后的发展打下了基础。

最有趣的投资方向 为电子游戏做代言

风靡全球的“任天堂”邀请好莱坞女星妮可·基德曼在最新的游戏广告中担纲代言。这也是一次有趣的有突破的投资方式。虽然都是做广告，但是这次比较特别。电子游戏在常人眼中是男人们喜欢的，但是这次让这位超级完美女神来代言，也算是出了奇招。

“任天堂”希望美女妮可·基德曼能让“任天堂”游戏跨越性别，吸引更多女性消费者。据说在这则广告中，妮可·基德曼会告诉你电子游戏可以刺激大脑，让人保持年轻的神奇。我们不在乎这个观点的科学与否。但是至少在妮可·基德曼的投资方向里，这算是新奇有趣的一次。又做广告，又展示自己的青春活力，实在是一举两得。

最值得学习的投资观 赚再多的钱也要兢兢业业工作

当然，妮可·基德曼除了接拍各种广告，更多的时间还是在拍戏。这也是她财富的第一大来源。就在前几天，她刚刚度过的40岁生日上，她却没有时间怎么隆重庆祝，依旧兢兢业业工作着。新片《Australia》的拍摄工作使她无法抽身而出。这样兢兢业业的工作态度很值得学习。不过她还是和歌手丈夫 Keith Urban 在澳洲 Bowen 镇，拍戏点附近的一座山上一起看了场自制的烟花，既不耽误工作，又很浪漫。

最让人敬佩的投资观 眼光远大些 给世界多一些关注

很多明星一心一意低头赚钱，却忘记了很多给这个世界做些什么。但是妮可·基德曼不是这样的人。她不光在演艺圈里努力工作，也没有忘记把关注的目光投向那些需要帮助的人。就在今年4月，她因为对女性和儿童的健康运动以及癌症研究都做出了贡献，被澳大利亚政府授予最高荣誉勋衔。这对一个女演员来说是多么光荣的事情。而这笔无形的精神财富更加深了人们对妮可的喜爱。这的确是一种让人敬佩的投资观。

开拓市场就是打一场硬仗

——一个丹麦人在中国的“创业”故事

普里希拉



莫特·伐柯伯格 (Morten Falkenberg)，一个典型的丹麦人，毕业于哥本哈根经济及商业管理学校，在美国、法国、纽约游学的经历并没有改变他北欧人冷静孤傲的气质。他的职业生涯转战嘉士伯、TDC 电信等知名企业，2003 年加入伊莱克斯集团，2006 年 12 月任职集团执行副总裁及小家电事业部副总裁，肩负开拓中国地区业务。此前，他曾出任可口可乐公司高级管理层，如果说每个职业经理人都会有一个商业偶像的话，可口可乐现任董事长兼总裁道格拉斯·伊万斯特就是这个丹麦人心目中的一个榜样：“他是一个我愿意跟着他去打仗的人。”伐柯伯格肯定地回答。

优秀领导人必须敢作敢为

在丹麦电信任职前，伐柯伯格曾在可口可乐工作了 13 年。自

1997 年可口可乐的富于传奇色彩的前任首席执行官罗伯特·顾祖塔去世后，伊万斯特就证明了自己是一位敢作敢为的领导者。他通过营销战略的成功和新产品开发，在和百事可乐的竞赛中又抢回了老牌企业的领先权。在和伊万斯特共事期间，伐柯伯格对自己的领导的评价是，“他能够把领导魅力和人情味结合在一起，他总是让人觉得和他工作非常愉快，他是一个我愿意跟着他去打仗的人。”

在伊万斯特身上，伐柯伯格学到了对目标的执著。作为一个领导者，必须专一，有一个明确的目标，然后用有效的手段去达成。作为领导者，常常需要做出一些比较艰难的决定。这个时候，你只有坚强地面对，绝不能给自己任何借口不去做那些让人不那么容易做的事情。在加入伊莱克斯集团之后，伐

柯伯格曾经管理过欧洲的市场。当时伊莱克斯在本部瑞典有一个厂，但由于生产的成本过于昂贵，变得越来越没有竞争力。要关闭一个具有 30 年历史，并且生根在本部的工厂，对于伐柯伯格来说，是个很艰难的决定。但是他最后还是对全厂 700 名员工宣布了关厂的决定。作为一个经理人，在做出这种艰难决定的时候，一方面要以人为本，有人情味，同时必须要从公司的发展角度考虑，壮士断腕。

中国市场就是我的战场

北欧国家个个小而富足。由于本国市场小，所以北欧企业大多致力于用高质量和创新的思路来增加竞争力，积极开拓国外市场。

出现在上海媒体面前的伐柯伯格对答严谨，对中国市场充满期待的他表示，就他之前的经验来看，要让一个产品、一个品牌获得成功，必须要有一个独特的卖点，而不能说自己的产品是无所不包的。伐柯伯格认为在品牌建设方面没有黄金法则，但有一点，要始终如一地传达自己的品牌信息，要有比较清晰的品牌的定位。在定价方面，如果说是一个高端的产品就不能轻易把价格拉下来，盲目地打价格战只会损害自己的品牌形象。

对大多数北欧人来说，中国是一个遥远而陌生的国家。对于伐柯伯格来说，他很高兴有机会带领自己的团队来攻克这个巨大的市场。

做投资，你是哪类人？

小娟

专业投资者(比如基金等)来运作。

墙头草式的投机者

他们总不甘于细微的小利，认为自己能做得更好，但往往现实的无比残酷，又逼得他们只能不断去尝试做一个跟风者。然而，天性注定他们又是一个花心的人，所以朝三暮四，骑驴找马，往往让他们从一个滑梯坐到另一个滑梯。

听了上面的描述，定下心，仔细想想你是哪类人？

做投资，其实考验的就是一个人的智慧和心态。在你的投资前记下你的投资理念，然后过一段时间来检验

自己的成果。自己的判断是否准确？自己是否能一贯坚持自己的理念？

尽管大多数人做不了第一类人，但至少也别做第三类人。不妨考虑踏踏实实地做第二类人吧！这应该是多数人理想的选择。

既然我们无法做第一类人，拿起刀叉主动分享投资的大餐，那么等着别人把美味的食物做好，端来盘子放到我们的面前，又何尝不可。而这只是需要付出等待的时间，只要坚信对方能完美地做出可口的食物。

相信专业，相信专家理财，懒人投资也能成功！



谁说房奴不能幸福？

小轶

不知从什么时候起，我们身边的“房奴”越来越多，一项调查显示，国内逾三成房贷族月供占收入 50%，已经加入了“房奴”大军。

通常来说，“房奴”是指家庭月负债还款额超过家庭月收入 50% 以上的家庭，其中更是以年轻白领居多。这类家庭因为负债率较高，已经影响了家庭生活的正常品质。按照国际通行的看法，月收入的 1/3 是房贷按揭的一条警戒线，越过此警戒线，将出现较大的还贷风险，并可能影响生活质量。

那么，怎样当一个不让生活质量下降的“房奴”呢？

【案例分析】

陆先生，28 岁，某公司业务员，月收入 7000 元；陆太太，27 岁，一家企业的人事专员，月收入 4000 元。两人的年终奖金一般为 20000 元。目前每月的基本生活开销在 2000 元左右。

2004 年初，陆先生在上海买了一套总价 110 万元的婚房，还为父母购置了一套 30 万元的小户型房。现在，每月要负担房贷 5000 元左右。截至 2007 年 6 月，还有 70

万元的贷款本金未偿还。

由于买房时动用了几乎所有积蓄，所以目前他们拥有的金融资产不是很多。其中，现金和活期存款有 3 万元，定期存款有 2 万元，基金价值 2 万元。

【理财目标】

准备两年内生宝宝，为孩子未来的教育金进行规划；为家庭的资产寻求稳步增长的途径，保证未来的生活质量。

【理财建议】

首先陆先生夫妇必须开源节流，陆先生目前负担的贷款中，新房全部为商业贷款在陆先生名下。由此，建议陆先生尽快办理本人公积金冲抵商业贷款业务，这样按照陆先生的每月收入 7000 元计算(公积金缴存比例为公司、个人各 7%)，则每月公积金可冲抵额为 1000 元。

建议陆先生一家与父母充分沟通，考虑共同居住新房，另一套小房子出租，以补贴家用。保守估计，每月可增加租金收入 1500 元左右。

对于陆先生的宝贝计划，考虑到目前的情况，生育费用大致在 2 万元左右，拟从目前持有的现金、活

存、定期 5 万元中提取。宝宝出世后，每月预计新增支出 2000 元，由于新增房租收入，应该没有问题。

最重要的大学教育费用，预计发生在 20 年后，目前大学 4 年教育的花费在 10 万元左右，考虑通货膨胀因素，预计每年增加 4%，则 20 年后预计需要 21 万。建议考虑基金定期定额计划，只要将公积金冲还贷后每月节省下来的 1000 元复利投资，20 年的时间就可以储备教育金 20 余万元。

最后建议陆先生夫妇准备 6000 元做活期备用，另 3 万元投资货币基金，同时申请一张信用卡做家庭应急备用。

相信只要妥善安排收支，合理地控制消费，“房奴”也能拥有快乐幸福的生活。