

HER TIMES 预见“她时代” HER TIMES

文 | 钟海原

林海丹很感激经历的一切，这些年的成长，让她对世界，对自身，对家族的认识都多了一份责任感。而对她改变最大的莫过于婚姻。作为二代企业家，她深知财富传承的重要意义。百丽汇的成立，就是希望把来自家族的企业接班人、成功企业家夫人、女企业家聚集在一起，通过商业实战，配合学习模块，提升女主人投资能力，培养家族 CFO。

采访林海丹其实是一件很享受的事情，因为她的分享总会给人带来愉悦。除此之外，林海丹总会呈现不一样的自己，令人觉得新鲜好奇，而她留所下来的，却也都是满满的正能量。

从家族企业到加入传统公司和创业公司打工，再到后来创业做品牌公关和如今的百丽汇，林海丹总是在追寻自己心中的那一份理想。她很感激经历的一切，这些年的成长，让她对世界，对自身，对家族的认识都多了一份责任感。三十而立，她又迎来一次华丽的转身。

2015 年底，林海丹低调完婚，从父辈的大家庭到组建自己的小家庭，她似乎瞬间明白了很多道理。“没有结婚的时候，我觉得自己是家里的小孩，真的没有太多的去思考自己的责任。但是组成家庭后，我起码得对自己的小家负责了。这个时候你就会发现父母真的很难，开始慢慢体会到他们的良苦用心。”也就是在那个时候，林海丹开始了对小家庭的财务筹划。

作为二代企业家，林海丹深知财富传承的重要意义。而她在与不同身份的女性交流时，却发现这个群体对于家族理财、财务投资都有或多或少的困惑。磨厉风行的林海丹于是召集了近 20 个志同道合的朋友，她们都是来自家族企业接班人、成功企业家夫人、女企业家等拥有雄厚资本的青年精英女性。她们在一起发起成立了一个邀请制女性协会——百丽汇。

百丽汇只集结招募 80 后、90 后的精英女性，帮助会员客观系统地梳理和学习投资理财，并鼓励会员参与到真实的项目实战中，每个项目和学习工具都是经过层层筛选与细致考察，并会在一年四次的季度活动中邀请优质项目到现场进行项目路演，并传授会员使用有效工具对项目评估和模拟投资组合。其最终目的，就是希望通过商业实战，配合学习模块，提升女性的投资理财能力，培养家族 CFO。

“她们是人们眼中含着金汤匙长大的孩子，却依然脚踏实地地追寻自己的梦想；她们并不娇羞，认真洒脱，风风火火地过着自己的人生，一步步靠自己双手打扞属于自己的幸福王国。”林海丹说，物质的富足，并没有让百丽汇人迷失在所谓的虚荣中，她们更希望追求精神层面的满足。“我们都想成为更有用的人，为家族、社会、国家乃至世界创造更多的价值。”林海丹如是说。

Q&A

Q=《接力》 A=林海丹

Q：百丽汇虽然成立时间不长，但现在越来越多的人在关注，大家都很好奇百丽汇到底是一个什么样的平台？

A：百丽汇细分人群，针对高端青年精英女性。细分内容，专注学习交流投资理财，只做细分市场，深挖行业，做高壁垒。

Q：百丽汇人如何参与到项目投资中去呢？

A：我们是非常灵活的。首先会有定期的项目路演日，项目路演之后大家有兴趣就可以来成立项目小组，一起确定股份，投资额，成立一家有限合伙企业参与到项目来。你会发现有一些会员很积极，她什么都投，有些会员则会在一个项目中参与特别多。但其实都没关系，因为最关键的是自己要去探索什么样的财富分配方式最适合。

Q：百丽汇作为一个纯女性组织，会不会很难管理？

A：我觉得不需要管理，因为百丽汇是项目在来推动，加入的会员基本上都是有点点的，把需要的环境营造好就好了。百丽汇的组织架构重点是领投人小组，我们最关键的就是做好后勤工作。小伙伴们也是跟着它一起在成长，在这个过程中大家的痛点慢慢地被解决。

Q：您觉得女性投资商业有哪些优势和劣势？

A：女性对消费升级领域的直觉把握得更准，她判断的模式肯定跟男人不一样，不一定是从商业模式去判断，更多的可能是看到这个我会不会用，我身边的人会不会用，她会从消费者的角度去分析。中国的发展经历了不同阶段，上一个阶段是整个基础设施建设的大发展时机，下一步的话消费升级会是一个大浪潮，我觉得这一波会是很多女性的机会。但是女性做投资的缺点就是可能有时候会太感性。

Q：对于百丽汇的未来规划，您有怎样的想法？

A：我们当然希望更多的优秀女性加入百丽汇，一起去解决我们共同的一些痛点，去推动中国的消费升级。女性在家族企业中承担的一个义务可能是对家族财富的管理，希望更多的女性能够真正成为家族的贤内助，帮助实现家业长青，所以我们的使命任重而道远。

林海丹

