

《我的巴菲特财富之路》

图书基本信息

书名：《我的巴菲特财富之路》

13位ISBN编号：9787801805119

10位ISBN编号：7801805119

出版时间：2006-1

出版社：经济日报出版社

作者：唐炜臻

页数：252

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《我的巴菲特财富之路》

内容概要

本书帮助对财富感兴趣的人。书中记录了作者唐炜臻——华人“巴菲特”十多年来的经历、挫折和成就，及在高度竞争的金融市场中追逐连续和稳定的回报的经历。

《我的巴菲特财富之路》

作者简介

唐炜臻，加拿大投资与财富专家，巴菲特专家，唐炜臻投资与信息公司董事长，唐炜臻投资与生意俱乐部主席，海外华人有限合伙人公司总裁，生存与发展专栏作者。

唐炜臻，被北美投资界誉为“华人巴菲特”，对巴菲特投资理论有十多年的钻研和运用。

1993年开始涉足投资领域，钻研巴菲特投资理论，以及互惠基金、股票和期权的投资。

1995年自己创业，开始为同事和朋友代理互惠基金投资，“不赚钱不收费”。由于投资稳健，回报率，顾客络绎不绝，创造了多伦多互惠基金散户投资的奇迹。以后，逐渐探索和研究深奥复杂的金融衍生物的投资策略和方法，如外汇期货和市场指数期货的稳健投资策略，并积累了很多成功的经验。

1997年在加拿大的金融中心多伦多创立投资公司，主要业务是私募基金及对冲基金的管理，服务对象是资深的或富裕的个人投资者和企业投资人。继续实行“不赚钱不收费”的经营原则。

同时，唐炜臻对北美社会的资本市场有较深的研究和了解，研究了一套在北美市场切实可行的投资人和有关人员的权益以及分配制度，并建立了广泛的融资渠道。

美国的资本市场和金融市场是世界最复杂和最难掌握的，同时也是最重要的市场。了解和利用这个市场，非常有助于中国企业和投资人快速、高效、低风险地走向世界。

唐炜臻希望利用在北美市场十多年积累的投资、融资经验和技巧，热情为广大中国企业和广大投资人提供低风险、高效率的顶尖金融服务和为中国政府提供金融决策咨询。

《我的巴菲特财富之路》

书籍目录

序言（徐滇庆）自序第一篇 我的巴菲特财富之路 1 一个学者，生物科学工作者 2 第一次做生意 3 一个偶然的机会，我踏入金融大门 4 向大师学习 5 比巴菲特投资更有吸引力的投资——互惠基金短线投资 6 我一开始就采取与巴菲特一样的收费方式 7 应著名民营跨国集团企业家邀请回国考察 8 著名经济学家徐滇庆 9 探索期货 10 “9·11”，历史性的时刻：世界变了，但不是完了 11 在加拿大做股票经纪，跳进火坑又跳出来 12 我的长线投资 13 我的巴菲特式投资：投资生意（实业） 14 在股市的热浪中 15 大干股坛的风云人物 16 真金不怕火炼 17 炉火纯青 18 金融与财富思想的总结 19 在大学演讲 20 首届北美华人财富论坛多伦多峰会，谱写华人财富新篇章 21 我眼中的巴菲特 22 股神巴菲特与他的奥妙 23 在北美如何致富：靠勤奋还是智慧 24 走巴菲特之路，成为世界上最富有的人 25 如何成为世界上最富有的人 26 巴菲特式合伙人公司：海外华人基金 27 唐炜臻投资与财富信息咨询 28 唐炜臻财富俱乐部 29 金融之家第二篇 投资与财富 30 为什么要崇尚企业和企业家精神 31 富人为何越来越富穷人为何越来越穷 32 北美投资介绍：对冲基金 33 如何利用发达的美国金融市场“用钱赚钱” 34 北美保险的理财和生财之道 35 我的股市投资、生意与做人 36 怎么才能做聪明人、富人的生意 37 投资与财富随想录第三篇 海外华人生存与发展 38 谈移民在加拿大的发展机会和问题 39 新移民要转变观念重新塑造自己 40 大陆移民在北美如何发展 41 大陆移民必须弄懂资本主义社会 42 在国外做中国人累、苦、难，自己也有责任 43 新移民15招制胜法则第四篇 中国财富观察 44 我看中国股市 45 美国为什么要求人民币升值 46 中国企业抢购美国品牌，我为什么心痛 47 给中国各级政策献策——政府如何招商引资 48 我的巴菲特实践与中国附录 附录一：唐炜臻大事记 附录二：漫漫荒漠淘金记唐炜臻的登龙之路鸣谢

1 一个学者，生物科学工作者 我出生在湖南省，1978年中国刚刚恢复高考制度的时候考上大学——中南林学院。在校期间，我喜欢了解一些大科学家是怎么成功的，喜欢阅读和思考他们成功和失败的故事。在大学求学期间，我研究过很多大科学家，特别是最有影响的生物学家。我最喜欢微生物学家巴斯德、何赫，生物进化论创始人达尔文和遗传学家孟德尔等，他们对我后来的发展有非常大的影响。我从路易斯·巴斯德的实践和传记中了解和体会到“机会总是偏爱那些有准备的头脑”的深刻含义，了解达尔文的“生物进化论”、“自然选择”和“适者生存”理论。我在大学任教期间自学达尔文的“生物进化论”，给学生开新课讲解“生命的起源与进化”，用英语为研究生开设“分子遗传学”。我在大学读书的时候并不出名，但是到毕业的时候，我却一鸣惊人。我科研出色，大学毕业时的科研课题和论文就发表在国家一级刊物上；我发表的论文是用英语写的，因为一进大学校园，我就有出国深造的想法，所以我的英语很好，一毕业就做了外籍专家教授的口头翻译；我的论文答辩列全年级的前三名。连续“三炮”，轰动学校，以至于学校要我留校任教。大学毕业后，我留中南林学院，担任微生物学大学教师。其实，微生物学不是我的专业，而是我的爱好。留校后，学校领导派我到武汉大学生物系进修微生物学。1987年，又派我到美国俄亥俄州立大学生物化学系进修生物化学。在美国，几个月以后我就做出了论文。然后，我把大多数时间用来了解美国社会、经济与政治等方面的问题。1990年，我来到了加拿大滑铁卢大学生物系，攻读硕士学位。大学给我奖学金，但只够交学费，生活费还得自己负责。一年几千加元的生活费，相当于我们家庭当时国内收入的几十倍，根本负担不起。来加拿大之前，我们从亲戚朋友那里借了几万元人民币，在当时是一个巨大的数字。但是到加拿大以后，不出几个月，我们就把所借的钱连本带息都寄回去还了。那么，我是怎么挣到这笔钱的呢？我不是像其他留学生一样去打工，那样既辛苦又会影响学习与科研。

一到加拿大的学校，了解情况以后，我就跟导师沟通，把我的情况和想法跟他一说。我告诉他，我是非常有经验和成就的科研人员，在中国曾经是大学教师，你不能让我花时间和精力去打工赚基本的生活费，那样会浪费我的时间和才能，没有效率也不经济，对你和我都不好。他觉得我说的有道理，马上帮我去再找钱，让我专心致志地学习与工作。到我读书的第二年，除了读研究生以外，我还给北美一家有名的环境保护咨询公司做咨询。在校期间，我就挣有3万多加元的年薪，我是当时大陆留学加拿大学生中最富有、最早买新汽车的人。而给环保公司的咨询没有影响我的学习和科研，在我读研究生的两年时间里，我发表了两篇论文。学会投资以后，我就在研究和不断地思考巴菲特成功的思维方式和哲理，怎么样才能做到成功的投资，也就是说，不管在任何市场状况下都有稳定的回报。通过多年的学习和实践，我发现研究巴菲特和他的理念其实很容易，做起来也不难，难就难在坚持上，贵也贵在坚持上。如果你了解北美发达的金融市场，了解市场庄家的位置，懂生意，那么再来看巴菲特的话，其实很简单，在北美很多人因为巴菲特方式而获利、致富。我长期以来用巴菲特对照自己，寻找适合自己的巴菲特之路，默默地从事巴菲特式的事业近10年。因为没有始终坚持巴菲特和庄家的原则，也跟散户一样挣扎过，走了不少弯路。我有很多巴菲特式的成功经验，也有做散户失败的教训。做散户失败的教训迫使我思考，使我走向成熟和更大的成功。

2 第一次做生意 我第一次真正做生意，是在大学时期，我们民主党派、民盟搞创收开始的。我是民盟支部委员，组织大家开始搞创收。我们的民盟组织里面有很多专业人才，民盟主委是一个搞家具设计的，现在据说是国内最有名的家具设计权威胡景初教授。他的美工当然很好，设计了1套（3件）具有手工特点的明信片，刊上带节日气氛的彩色鲜花照片，把明信片卖给学生做节日礼物寄回家或者寄给朋友。设计很有创意，美观漂亮。一开始，大家都觉得好卖，抢着要卖，每个人都要任务。几天过去了，没有人来买，更没有出现抢购现象。眼看一个好的主意不能产生经济效益，印了很多照片和明信片，卖不出去就要亏本了。后来我想了想，看到了机会，就把任务全部承担下来，全力以赴要把它搞上去。我灵机一动，把带节日气氛的彩色鲜花照片换成美丽的校园风景照片，然后，在学生多的地方摆摊，天天让同学们看我们自己设计、制作有学校特色的、大家喜欢又需要的明信片，让他们觉得我们的明信片非常漂亮和有意义。其次，我觉得在美国时看到各种物价经常变动，很有意思，作用很大。我灵活运用价格的变化来调节市场的需求。开始便宜点卖几张，卖动了。有人买了，大家就会发现和认识它的价值，当学生们真正认识到价值的时候，我就恢复原价；有人买的时候涨价；人少的时候减价，看似很简单，其实很有技巧。开始，只有学生感兴趣，不久就卖完了。后来，单独卖照片就卖了不少钱。当老师和学校领导都想购买我们的明信片送给兄弟单位和朋友时，他们都晚了——我们的作品卖完

了！我们扭亏为盈了。就这样，我第一次做生意成功了，在大学引起轰动。学生、老师和学校领导，开始对我们的创收不太注意，也有些不理解大学老师怎么做生意，后来，大家都为我们感到自豪，没有觉得做生意不好。当时在中国内地一个讲师的工资不到100元，我们一天就赚有一两百元。

有朋友说我如果没有出国还在中国内地的话，肯定是最早下海经商的。3 一个偶然的机，我踏入金融大门 身在北美，我想做生意。我对这个社会进行了很多的研究和思考。首先我发现北美是一个非常发达的商业社会，一个地地道道的资本主义社会。了解并认识到这一点，不但对做生意有用，对找工作也很有用。我知道自己会什么，社会需要什么，按照社会、市场的需求和自己的需要；不像很多人找工作只根据自己的需要和家庭需要，而不知道市场与社会的需要。所以，我在北美找工作是很容易的事，但是在北美自己做生意还是无从下手。找个工作做并不能满足我的需求，不是我的追求，我一直想自己做生意，一直把它放在心上，在主动寻找机会。开始，我想利用自己在生物技术上的特长和商业头脑做生物技术咨询服务。我在做科研的时候已经发现了机会，也在准备，要利用多伦多大学生物医学和医药研究科研基地的广大市场。但那时我们刚来加拿大的时候，没有任何条件，没有资金，没有场地，更没有在北美的经验；当时也没有在国外创业投资的概念，就是说你可以融资，你可以用别人的管理经验，你自己只是整个生意的一个部分。一个人做生意是非常艰难的。正在我苦思冥想想要做什么生意的时候，一个偶然的机，使我踏入了金融这个大门。

我以前从来没有接触过投资，一听说股票投资，就想那是摄像机，是赌博。我们没有资本，没有钱投资，有钱也不会去投资，更不会把钱交给别人去投资。我们对投资股票不屑一顾。在一次报税的时候，为了省税，我到银行开户买退休金。在银行存款时，一个加拿大信托公司的理财顾问对我说，你的钱存在银行是借给别人投资，你可以用这些钱自己投资基金。她给我介绍了有关投资的知识，特别提到了互惠基金这种投资工具。那是我第一次接触到投资的概念。她说投资有风险大的和小的，有稳健的和不波动特别大的。我可以投资稳的，也可以投资风险大回报高的。她说存在银行里的现金、退休金和存款都可以用来投资，把它们作为资本投资到市场上，由专业投资人员管理。互惠基金是把大家的资本集中在一起，由专业人员统一管理，让资金成为资本参与到国民经济中去，集中到最需要、最能盈利的投资上，使它增值，为你自己赚钱。打那以后，我开始密切关注投资，特别是自己的投资。刚开始，我投资稳的政府债券。投资以后，我就特别留心基金的表现。当时看到政府债券确实稳，不跌也不涨，而其他的基金波动很大。1993年的时候，正值牛市，多数时间是波动向上，股市买什么涨什么。我很快就放弃稳的政府债券，把资金转移到涨得最快的地方。后来，我感觉在自己没有任投资知识、任何背景知识和经验的情况下，年回报居然达到了40%。这令我非常兴奋，也引起了我的极大兴趣。我决心要勤学苦练，牢牢掌握这门技术。4 向大师学习

在开始进入投资领域的时候，我不是想到去学简单的知识和技术，而是先想到它的道理。本杰明·格雷厄姆、沃伦·巴菲特、沙特王子阿萨德、威廉·欧奈尔、吉姆·罗杰斯、乔治·索罗斯、杰克布和彼得·林奇，他们是我心目中最喜欢的大师。在我真正进入投资领域的时候，我到处找投资书籍，不惜代价购买很多投资方面的书。我先是大量阅读了世界投资大师的成功故事，看自己适合哪种投资方式和风格。我最喜欢的书是杰克·斯旺格写的《金融市场奇才》（他写了很多好书，我也很鼓劲）。这本书是他与各种投资高手的对话录，还有威廉·欧奈尔的《笑傲股市》。关于期货、外汇和股票的书我也广泛涉猎，并且边学边做，而且我总是带着问题学，从不浪费时间和精力。不管是哪种投资方式和策略，我的目的是要得到连续稳定回报的系统——为自己和投资人赚钱；像巴菲特那样，选择适合自己投资方式和合伙人的、能赚钱的长线投资。股市向来被视为精英集中的地方，华尔街则是衡量一个人智慧与胆识的决定性场所。华尔街为美国经济和富强做出了不可估量的贡献，也培养和造就了很多大师。我一开始侧重于短线投资，所以，并不在意、也不了解这些伟大的投资人——华尔街的大师们。后来，我越来越发现这些投资大师们的伟大之处。研究发现，很多大师一开始就有市场的悟性（天分）和爱好，他们大多数也都是从短线开始，在市场的摸爬滚打中才悟出了其中的奥秘。

下面我简单介绍一下我眼中的大师的情况和他们各自的特点。他们都是世界顶级投资大师和最富有的人，写出来让大家去研究、去学习；同时也有个标准和参考，以利于大家来观察、比较、分析和判断我和《我的巴菲特财富之路》。认真比较和研究过沃伦·巴菲特等人之后，我才发现格雷厄姆的伟大。巴菲特所做的，他早做了，只是没有完善，或者没有足够的时间去实现他的理论，没有能够成为像巴菲特那样富有的人。本杰明·格雷厄姆作为一代宗师，他的金融分析学说和思想，在投资领域产生了极为巨大的震动，影响了几乎三代重要的投资者。如今活跃在华尔街的数十位（身价）上亿的投资管理人，都自称为格雷厄姆的信徒。他享有“华尔街教父”的美誉。格雷厄姆的

《我的巴菲特财富之路》

主要市场观点和成就在于：（1）由股市造成的错误，迟早都会由股市自身来纠正，市场不可能对明显的错误长久视而不见；（2）动机比外在表现更能确定购买证券是投资还是投机；（3）公司内在的价值不能被简单地看做是公司资产总额减去负债总额；（4）作为一个成功的投资者，应遵循两个投资原则：一是严禁损失，二是不要忘记第一个原则。

本杰明·格雷厄姆1894年5月9日出生于英国伦敦。在他还是婴儿的时候，就伴随着美国的淘金热潮，随父母移居纽约。格雷厄姆的早期教育是在布鲁克林中学完成的。在布鲁克林中学读书时，他不仅对文学、历史有浓厚的兴趣，更对数学有着非同寻常的喜爱。他喜欢数学中所展现的严密逻辑和必然结果，而这种逻辑的理解，对于以盲目和冲动为特色的金融投资市场来说，永远都是最为欠缺的。

从布鲁克林中学毕业后，格雷厄姆考入哥伦比亚大学继续深造。虽然他在哥伦比亚大学求学期间，不得不迫于生存的压力，以打工来维持生活和交纳不菲的学费，但他坦然面对生活中的种种坎坷，在一大批优秀导师的指导下，更深地把头埋进书本和学问当中，从知识中不断汲取营养。1914年，格雷厄姆以荣誉毕业生和全班第二名的成绩从哥伦比亚大学毕业。为了改善家庭的经济状况，格雷厄姆需要找一份报酬较为优厚的工作，为此，他放弃了留校任教的机会，在卡贝尔校长的力荐下步入华尔街。

1914年夏天，格雷厄姆来到纽伯格—亨德森—劳伯公司做了一名信息员，主要负责把债券和股票价格贴在黑板上，周薪12美元。虽然这份工作是纽约证券交易所最低等的职业之一，但这位未来的华尔街教父却由此开始了他在华尔街传奇性的投资生涯。

格雷厄姆很快就向公司证明了他的能力。在不到3个月的时间里，他就被升职为研究报告撰写人。由于他深厚的文学修养、严谨的科学思维以及渊博的知识，很快就形成了自己简洁而富有逻辑性的文风，在华尔街证券分析舞台独步一时。

也正是纽伯格—亨德森—劳伯公司给格雷厄姆提供了一个很好的实践与训练场所，才使这位未来的股票大师开始全面熟悉证券业的一整套经营管理知识，了解了包括证券买卖程序、行情分析、进货与出货时机、股市环境与股市人心等在内的实际运作方法。尽管格雷厄姆未受过正式的商学院教育，但这种源自亲身实践的经验，远比书本上的描述来得更为深刻有力。这给他日后在股票理论上的探索，打下了极为坚实的基础。

公司老板纽伯格经过仔细观察，发现格雷厄姆身上蕴藏着巨大的潜力与才干。不久，格雷厄姆就被提升为证券分析师。升任证券分析师是格雷厄姆一生事业的真正开始。

《我的巴菲特财富之路》

编辑推荐

本书作者是一个学者出身，但更是一个企业家和金融家，也是北美多个知名协会的发起人。作者不但有很高的理论水平，更有丰富的实践经验，是一个难得的金融天才人物和社会活动家。在北美，有华人“巴菲特”、“索罗斯”之称。他热心帮助新移民，被誉为新移民的“导师”。

如何成为世界上最富有的人？

- 1.利用世界金融平台和工具
- 2.具有庄家思想与位置
- 3.不亏损
- 4.连续稳定的回报

《我的巴菲特财富之路》

精彩短评

- 1、不用看的书
- 2、总是吹牛
- 3、他的水平真的是吹出来的
- 4、学习巴菲特，悟出很多社会、人生和市场道理，也摸索出了很多实用的致富之道。影响和改变着人们的观念，走向共同致富的道路。
- 5、走别人走过的路，好走些。
- 6、很好的资料，便宜，超棒
- 7、思路有点太发散了
- 8、毫无参考价值，通篇自我简介，废纸！！
- 9、可以说是作者宣扬自己的一本广告全书！作者很自信地把自己喻为巴菲特，号召北美的华人加入他的基金或是购买他的股份.....
- 10、连散户都算不上的我就是让自己有个意识.如果再念书我觉得我会念商科.真的
- 11、大概两三年前，书的作者来我校演讲，其中有个签名售书的环节，售书款则捐给学校作为五十周年校庆的贺礼。看了这本书，她让我明白了一个道理，股票不是我们普通人玩的，而是精通股票业务的人玩的。
- 12、当初是无意中在一个地摊上看到这本书，图书清货，5块钱一本，然后冲着书名上面有“巴菲特”三个字就买了。回去翻开一个，简直就是他一个人在自吹自擂，狂妄自大。而且从书上看到他的操作模式上完全是一个投机者，只不过他的收费模式和巴菲特雷同罢了。昨天晚上，看着看着，实在受不了了，简直（他-x妈-x的）一个深度自恋狂，吐了一口口水，把书扔在了一边。
- 13、还没看先拿分

1、最近从图书馆借了这本书，也就是冲着书名去的，一定要看看这个中国的巴菲特有什么能耐，但是看了前面几个读者的评价之后，就没有了兴趣，而且今天正好看到网络的一篇文章，特拿来一辨是非！星岛环球网 www.stnn.cc 2009-03-31 加拿大安省证监会日前发布公告，唐炜臻金融集团因涉嫌违规被暂停证券交易资格。随着媒体的不断曝光，有“华人巴菲特”之称的唐炜臻事件终于浮出水面。

加拿大《星星生活》近日通过对多名相关人员包括唐炜臻本人的采访，试图还原出一幅不算完整的唐炜臻事件拼图。究竟是吸金骗局还是操作失误？相信法律最终会给出一个完满的解答。拼图1：唐炜臻自画像 据唐炜臻所著的《我的巴菲特财富之路》一书中自我介绍，他于1978年中国恢复高考时考入中南林学院，后留校任教，在校期间曾被派往武汉大学进修。1987年前往美国俄亥俄州立大学进修。1990年，唐炜臻进入加拿大滑铁卢大学生物系，并于1992年获得生物学硕士学位。之后，唐炜臻先后在多伦多总医院和多伦多儿童医院从事生物医学研究工作。对于他的投资理财经历，在这本书的“作者小传”内有如下表述：唐炜臻，加拿大投资与理财专家，巴菲特专家，唐炜臻投资与信息公司董事长，唐炜臻投资与生意俱乐部主席，海外华人有限合伙人公司总裁，生存与发展专栏作者。唐炜臻被北美投资界誉为“华人巴菲特”，对巴菲特投资理论有十多年的钻研和运用。

1993年开始涉足投资领域，钻研巴菲特投资理论，以及互惠基金、股票和期权的投资。1995年自己创业，开始为同事和朋友代理互惠基金投资，“不赚钱不收费”。由于投资稳健，回报率高，顾客络绎不绝，创造了多伦多互惠基金散户投资的奇迹。以后，逐渐探索和研究深奥复杂的金融衍生物的投资策略和方法，如外汇期货和市场指数期货的稳健投资策略，并积累了很多成功的经验。1997年在加拿大的金融中心多伦多创立投资公司，主要业务是私募基金及对冲基金的管理，服务对象是资深的或富裕的个人投资者和企业投资者。继续实行“不赚钱不收费”的经营原则。同时，唐炜臻对北美社会的资本市场也有较深的研究和了解，研究了一套在北美市场切实可行的投资者和有关人员的权益及分配制度，并建立了广泛的融资渠道。拼图2：唐炜臻的光环

除响亮无比的“华人巴菲特”之外，唐炜臻拥有难以计数的团体职衔和众多的社会荣誉。仅仅从首届北美华人财富论坛多伦多峰会宣传册和加拿大加中企业家协会网站介绍就可以摘录不少。唐炜臻的部分职衔是：唐炜臻投资与信息公司董事长；加中企业家协会理事长；世界华文大众传媒协会荣誉主席；加中生物医药科技发展协会联席理事长；加拿大湖南同乡会主要发起人之一、创会副会长；连续三年E-trade Canada顾问；首届北美华人财富论坛多伦多峰会（2006年2月18日）主席团主席等。

唐炜臻的部分社会荣誉有：2002年和2006年两次获得安省政府颁发的“安省义工奖”；2008年获得“加拿大安省杰出成就奖”（商业成就奖）；“2008多伦多华人社区杰出贡献奖”；2008年12月7日在北京钓鱼台国宾馆荣获“2008中华十大财智人物”最佳诚信奖。唐炜臻为数众多的头衔之一是加拿大加中企业家协会理事长。这家成立于1993年5月的协会，总部设于多伦多，在渥太华、蒙特利尔设有分会，中国设有代表处。协会会员来自各行各业，据称已有会员一千多名，遍布加中两国。

据协会网站介绍，唐炜臻于2008年7月出任协会理事长。不过，坊间流传这个职衔是唐炜臻许诺巨资获得，只是数字有不同的版本。协会的一位高层人士则断然予以否定，但这位人士不否认，唐担任理事长可能会在一些协会活动中予以资金支持。加拿大湖南同乡会是多伦多华人社区颇具影响力与号召力的协会之一。2008年12月20日，湖南同乡会在多伦多一间餐馆举行圣诞新年餐会及第三届理事会换届选举，唐炜臻当选为新任会长。

但唐炜臻担任该职只有短暂的两个多月。近日，来自湖南同乡会有关人士的消息称，唐炜臻在今年2月27日对其客户宣称无钱支付承诺款后不久，鉴于事态的严重性有可能影响同乡会的形象，该会内部召开紧急会议，决定调整领导班子，并接受唐炜臻请辞会长的要求。拼图3：唐炜臻的客户

唐炜臻的客户究竟有多少？最低投资额的门槛是多少？回报许诺有多少？在2007年3月18日举行的“乡聚·乡音·乡情”大型庆功宴暨财富论坛联欢晚会的一份名单中，就有列出唐炜臻的部分有名有姓的白金会员50人，分别来自加拿大、美国、中国大陆、台湾、香港、澳门、马来西亚、越南等地。

据一位唐炜臻的客户透露，唐炜臻的客户约有260人，其中约60人是美国客户。据称，唐近年在美国吸收客户比较顺利。据他了解，成员分别来自德克萨斯州、乔治亚州、纽约州等地。有关唐的客户数据与在枫下论坛上大爆内幕的一位网友“出离愤怒”提供的数据相吻合。根据唐炜臻投资与信息咨询公司列出的条款，公司对投资者有严格的选择，要求投资者有一定的收入和风险承受能力，一般要求15万美元，最低投资额不得低于5万加元。2008年11月25日，唐炜臻金融集团在公司网站发布的消息称，为提供机构与大户投资服务，公司特别设立机构与大户投资服务专门基金，

从2008年12月1日起正式对外服务。基金采取完全公开透明的操作方式，在证券委员会监管之下，同时受第三方高级会计师审计监管。这项新的基金只对具有雄厚实力的机构和大户开放，客户最低投资额为一百万美元。“每周1%的连续稳定回报”是唐炜臻吸引资金的一个最大招牌。在公司网站一则“唐炜臻金融集团客户会议在多伦多圆满结束”新闻中可以看到他自称公司有近1亿美元的基金。

描述如下：公司董事长唐炜臻向公司投资客户通报了在华尔街陷入百年一遇的金融危机风暴背景下，他为什么还能不受影响，继续为投资客户带来稳定回报的秘密，并从技术层面对他从事的以外汇交易为主的金融投资方法进行了比较详细的阐述，并介绍了他对公司近1亿美元基金进行娴熟交易的独特技巧，就投资资金安全措施和风险回避等客户关心的问题进行了科学解答。拼图4：不得不说的媒体 网站上有这样一段介绍文字：唐炜臻荣获“2008中华十大财智人物”最佳诚信奖的理由是，一位被媒体宣称的“华人巴菲特”，成功预测美国房地产经济危机，给华人投资界带来了革命性的影响，是世界金融领域具有标志性的“中国符号”，是海外华人中财智人物的典型代表。对于媒体圈来说，围绕唐炜臻所发生的每个故事都极具新闻看点。但“官不究、民不举”，尽管该事件在民间早已沸沸扬扬，但对于唐炜臻可能涉嫌庞氏骗局，大多数媒体则不得不保持沉默，因为需要的是当事人提供的数据和事实。少数报纸和电台的主持人只好通过美国不久前曝光的麦道夫事件不断旁敲侧击，规劝投资者小心谨慎。形势在3月17日之后有显著变化。安省证监会于当日发出临时命令，指唐炜臻本人及其所属系列公司涉嫌违反安省证券投资法。除网站之外，加拿大各大中文媒体也迅即跟进报道，中国媒体也通过新华社驻加拿大分社的发回的报道而大量转载。值得一提的是，颇具人气的枫下论坛，也一位知情者不断抖出猛料。至此，唐炜臻事件终于揭开神秘的面纱，开始出现在公众的视线中。3月26日，英文媒体依据从安省证监委获得的文件报道说，“唐一直采取由投资者新筹集的资金去支付前期投资者赎回的要求。”报道认为，这是经典的庞氏骗局的方式。庞氏骗局的命名来自于查尔斯·庞氏（Charles Ponzi），他在1920年被指控犯有欺诈罪。安省证监会称，唐炜臻金融集团和海外华人合伙人基金有限公司涉嫌6000万美元庞氏骗局。这是自北美股市去年6月开始下滑以来，在加拿大第一宗被指控的庞式骗局案。在同一时期，美国证券交易委员会已经提出了十多个诉讼案，冻结指控为庞式骗局的资金，其中包括涉嫌650亿美元欺诈的纽约金融家伯纳德·麦道夫（Bernard Madoff）。

前皇家骑警专门调查金融诈骗的警官Graig Hannaford介绍称，加拿大皇家骑警平时调查的涉及庞氏骗局的案件，金额都是200-500万元，像唐炜臻这样金额达6000万元的案件，对于加拿大来说，数额十分巨大，相当惊人。拼图5：客户大会 鉴于安省证监会已经介入唐炜臻事件的调查，为保护受访者的隐私，几位唐炜臻公司的客户姓名在文中采用百家姓的“赵钱孙李”替代。2009年2月27日晚的客户大会对唐炜臻公司的许多人来说犹如晴天霹雳。因为在这一天，公司资金短缺的谣言成为现实，承诺2月底还钱的唐炜臻在一间酒店当众向全体与会者承认投资出现巨大亏损。据身在现场的赵先生介绍说，唐炜臻的太太萧红流着眼泪向在场的人士鞠躬，说公司因亏损已无钱支付，大家都是好朋友，实在是对不起。惊魂未定的众人急切询问公司的财务状况和运营状况。不多久，唐炜臻进来向客户宣布，公司的帐面上只有1450元。当时，现场的人们都惊呆了，实在无法接受这个残酷的现实，几个女士失声痛哭。以至于枫下论坛的网友“出离愤怒”形容说，在大家确定他并没有忘了说一个“万”。赵先生证实了当时的场景。这个1450元与通常认为的数千万资金相比，完完全全不在一个数量级上。赵先生说，会议后传出的消息是，这只是唐炜臻在被众人胁迫之下说出的一个数字。唐说，客户们追着问话，自己只好给个数字。唐炜臻当晚承认，公司可能亏损2900万元。大会前数日便已成立的客户代表委员会在这个时候起到了关键作用，人们的心态由群情激昂最终逐于平缓。因为很多人相信有“华人巴菲特”之称的唐炜臻能够扭转乾坤，为他们取得连续稳定的回报。

赵先生认为，之前便发现从唐炜臻处提不出资金，史上最大“庞氏骗局”麦道夫金融欺诈案令人警觉，但今年1月底为期五天的实时交易操盘公开演示则是导火索。他认为，那是一场失败之举，令人更加质疑。据了解，客户代表委员会于2月17日成立。赵先生介绍说，其前身是一两年前就有的顾问，是与老唐比较亲近的人或关系比较好的人，但有名无实。此后的3月4日，10日，21日，在短短的十多天内共举行了三次客户大会。会议的主要议题是公布事态的最新进展，公司的资金流向和账目状况等，结果21日因公布1600万缺口的公司明细账目不清，有人主张报警。拼图6：告投资者公开信

唐炜臻先后发出四封告全体投资者书，时间分别是3月10日，19日，21日和25日。为何发布告全体投资者书？每个公开信的背后都有内部斗争留下的烙印。唐炜臻承认，第一封信主要是针对客户挤兑资金而发，因为当时公司处于紧要关头。唐在信中向客户请罪，但强调，他绝没有将大家的钱藏为己有，自己有能力、有信心偿还大家的全部投资及所承诺的盈利。他同时表示，三年来募集到的资金

《我的巴菲特财富之路》

，有近3000万资金进来以后又作为本金被取走，有近800万元作为盈利支付了投资者。唐炜臻承认，由于没有把投资操作作为首要任务，加上账面资金又长时间没到达一定规模，长期在100万以下徘徊，大资金达到之前根本就没有99%。因此导致致命的失误。他希望在大家的支持和监督下，用一年左右的时间来偿还债务。

在第二封告全体投资者书中，唐炜臻表示，他绝无骗钱财之企图，并称自己已将房子抵押贷款，作为操盘的启动资金。在客户代表组的监督下，希望拿出一个令人信服的结果来。他认为，只要进入了良性循环，操盘资金会非常巨大，偿还大家的钱是绝无问题的。客户孙先生表示，唐的客户已经损失很多，此时需要所有的客户团结起来，比如在客户代表委员会的监督下，让唐炜臻重新操盘挽救残局。他说，在收到安省证监会通告的前几天，大约投入35万元资金，其中包括唐的贷款，结果三天有9万元的收益。孙先生认为，由此看出还是有一点希望的，现在最关键的是解决受害人的本金，不单是给唐炜臻希望，更是给我们自己希望。但赵先生认为，虽然大家对金融市场的认知度不一样，抱有唐炜臻能以小博大的幻想，但一个数字后面补两个0，成功的概率过于渺茫，简直是天方夜谭。

鉴于有部分投资者怀疑唐炜臻把部分钱藏起来的问题，他在21日的第三封告全体投资者书中说，从不为自己留后路。他透露说，2006年到2007年上半年，一千多万资金亏损在次贷危机初期的几只股票上后，他之后就再没有碰股票。但因小心谨慎，他没有把投资交易作为首要任务，所以一直处于维持状态。21日公布的公司明细账目有1600万缺口。有受访者认为，目前客户代表委员会所作的工作之一就是查帐，但亏盈实际上是一笔糊涂帐。有客户之怀疑公司亏损的原因，资金是否有转移，去外地旅游是否把钱转移出去等。唐炜臻的告全体投资者书之四是“让全社会来作证”。他说，“马失前蹄”与“阴谋失败”是有着本质区别的。他并不怕面对司法，只是感到它会累及到海外的华人，会阻扰他站起来时间，会影响到他归还其他投资者资金的计划。他承诺说，不出两个月，一个新的唐炜臻一定会倔强地站起来，一定会收到第一笔还款！

细细读来，显然是有人准备在司法战线上与他拼杀。拼图7：客户报案

唐炜臻客户的构成较为复杂，有律师、有会计师，还有各行各业的精英。但客户中因有人获得利益、有人拿到本金，有人却分文未得，每个人的动机和心态都尽不同。因此，让唐继续操盘还是报警的两股势力一直在角力，客户代表委员会在其间协调，前者为数者众日渐上风。不过，委员会内部也有一些分歧。

26日，客户代表委员会发布公司清理整顿动态消息称，鉴于投资者对电脑账单中出现的“缺口”提出的质疑，现在唐炜臻已提供了支出明细。目前，全部账目已无明显缺口。正在进一步审核之中。

但向唐炜臻发出最后通牒的部分客户，即使在最后期限3月27日前得到了确定的消息，但还是毅然决然前往多伦多警察局52分局报警。钱女士表示，他们一行5人前往报警，代表了15名唐炜臻的客户，其中包括美国的客户。在得知此案涉及人数260多人、涉案款6000万元时，当值警员表示，分局不能受理如此严重的诈骗案，当值警员已协助几名报案者与总部有关部门取得联系。

在金融界工作的李先生认为，对于唐炜臻事件的界定不外乎操作违规、私自募捐、或是犯罪。如果发现被举报人与身边的人合伙欺骗后来者，一旦曾为被告，跟事件相关的人员都逃不脱干系。因为是和他人合谋诈骗新投资者，不但赔钱，还可能要进监狱。

李先生表示，华人有羊群心理，比如投资提款，一旦一家公司发生问题，其他相类似的公司都可能恐慌。他断定，多伦多华人圈中还会有类似的现象发生。（来源：中新网）

2、粗粗翻阅，通篇逻辑混乱，语言粗糙，除了自吹自擂外，没有真货。鉴于有太多投资经典，此类书籍不建议浪费时间。网上搜索了一下，此人对在国内博取名利煞费心机，各种吹捧文章遍地。

《我的巴菲特财富之路》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com