



编者按

由冯小刚执导、葛优等主演的贺岁片《私人订制》还未上映就引起了大家的关注。除演职人员本身的阵容令人期待外,更在于其“私人订制”的主题与我们的生活有着密切的关系。如今私人订制越来越普遍,合适、个性成了人们的追求。其实,财富也可以私人订制,如家庭财富规划、投资方案、家庭保险方案等都可以私人订制……私人订制,体现着私密、个性;私人订制满足着个性需求。高端大气上档次的财富私人订制究竟如何?翻开本期的财富周刊一探究竟吧。

制订符合自己需求的财富规划才能更好地应对不测——

财富规划“订”足而立

□记者 王振华

近日,李嘉诚甩卖写字楼的相关报道引起了市场各方的关注,李嘉诚是如何规划其财富的值得借鉴。如果缺乏对家庭财富的综合规划,老年就有可能陷入贫困的境地。对于拥有大量资产的高净值人群来说,作好综合财富规划显得尤为重要。

1 无计划变为有计划 难预测变为可预测

高端的财富管理是专门针对富人的私密性很强的智力型服务。随着社会经济的飞速发展,中国高净值人群已经经历了创富阶段,步入以低调、适用型生活方式为主的守富阶段,并逐步向投身公益慈善事业的享富阶段过渡。在守富阶段,他们开始注重生活的品质、身

心修养及子女的教育。

为高净值人群作综合财富规划,要不断根据客户的需求,量身打造投资产品;要对客户的投资项目给予建议和融资服务;要对富人作子女教育规划、移民计划、家庭保险规划、公司上市策划等金融服务。

国际金融理财师、中国建

设银行洛阳分行私人银行客户经理李红军说:“无论任何人,如果缺乏财务计划、缺乏对未来养老的储蓄和投资计划,都有可能因为过度挥霍而陷入贫困的境地。作家庭综合财富规划就是让未来的生活由无计划变为有计划,让难预测变为可预测。”

2 单身女富豪的财富规划

每个人的家庭情况、资金拥有量不尽相同。在子女教育、购房购车、养老、医疗、财富传承等方面有不同的要求,因此,在家庭综合财富规划方面更需要私人订制。

下面我们来看看银行为张女士制订的综合财富管理规划。张女士几年前离异,目前有一个未成年的儿子,20世纪90年代投资原始股完成原始资本积累,后来从事餐饮、医药、房地产等行业,在大城市购买了30余套房产,不久前全部出售变为现金,目前账面存款为4.5亿

元。她需要比较保守的投资方式,但不是想把钱存进银行拿较低的利息,她想获得投资实业的一些建议,想听听专家对重新投资房地产的专业分析,没有收藏经验的她能不能投资艺术品,而且她已经将孩子送到国外读书,张女士也正在考虑移民。

在综合考虑了张女士的生活背景、资金量、生活需求后,理财专家给张女士制订了一套综合财富管理的方案。首先是投资实业的建议,目前的经济环境,投资实体经济的风险偏大,可以考虑股权投资,不仅能得到稳定的高收入,而且一旦企业经营出现问题,还可以在

二级市场中套现。张女士也可以考虑低风险的理财产品,配置部分黄金产品用以保值。对于房地产的投资建议是,目前不是投资房地产的最佳时刻,对该行业应多关注、少操作。近几年收藏品升值很快,但投资风险也在加大,从艺术品投资入门的角度建议张女士尝试邮品收藏。如果选择移民,国外的遗产税是一项隐忧,建议其移民目标地可选择语言环境好的香港或有税收优势的新加坡。最后,建议张女士可以做一些慈善事业,既增加自己的社会影响,合理筹划税务安排,又有助于拓展下一代的社会人脉关系。

3 抗风险能力不同 理财产品的选择不同

2007年以来,各大银行都瞄准了庞大的中国私人

银行市场,我国私人银行业务也快速发展。与传统的理财中心相比,私人银行更专业、更全面、更高端,私人银行在注重使客户体验尊崇服务的同时,还能更好地保护客户隐私。中国的富人群体正在以惊人的速度壮大,很多高净值人群会选择通过私人银行来作综合财富规划。

富人们要制订私人综合财富规划,私人银行会根据客户不同的目标,对其风险承受能力进行测算。风险承受能力评估问卷一般包括本人的年龄、家庭年收入、希望投资目标在几年内实现、投资经验如何、可

承受的价值波动、对子女教育有什么期望等问题。通过评估问卷的最后得分,可以测算出投资者的类型,按照可承受风险的大小分为进取型、成长型、平衡型、稳健型、保守型。

李红军说:“如果客户目前收入适中,退休后想过上安稳舒适的生活,那么我们会为其制订一个中度风险的理财计划;有的客户目前收入很高,而对未来的要求不高,我们会为其制订一个稳健的理财计划,也会为其将来的财富传承作一些规划。实际操作中,我们会根据客户目标和资本市场的变动而不断修正方案。”

子女教育人人关心
富人的需求更个性化
有钱买不到知识
可以制订教育方案

□记者 王振华

子女教育是每个家长最关心、最头疼的问题,孩子能力的培养、知识的增长、留学学校的选择,让很多人为之烦恼。不少人不禁要问:有没有让父母省心的办法?答案是肯定的。一些教育方面的私人订制服务就能让父母省不少心。

富人更要富教育

日前,栾川县的徐先生正为孩子出国留学的事作准备,他说孩子目前还在上初中,学习并不拔尖,他考虑把孩子送到国外的学校。要想顺利的出国留学,学生要具备哪些技能?家长要提前准备哪些材料?作为高端客户的徐先生刚刚拿到了某银行金融理财师给他设计的方案,方案非常详细而且有针对性,徐先生对这种一对一的服务非常满意。

传统教育模式,学生和家完全被动接受学校指定的教学方案。而根据学生特点和家庭的资产情况,完全可以为某个学生专门制订一个个性化的培养方案,让其天性得以充分发展。

调查显示,子女教育排在中国高净值人群主要消费领域的前三名。在对孩子的教育上,出国留学还是最普遍的方式,85%的高净值人群有送孩子出国留学的计划,亿元资产以上的高净值人群中这一比例则高达90%。

根据子女年龄,高净值人群对子女教育服务提出了针对性要求,最受欢迎的子女教育服务包括家庭亲子日、吃苦夏令营和精英论坛等。

合理安排时间 灵活运用资金

日前,宜信财富和福布斯联合发布的《2013中国大众富裕阶层财富白皮书》显示:中国大众富裕阶层考虑将子女送到国外接受教育的占74.9%。这证明了富裕阶层的家庭对高端教育的需求尤为强烈。虽然这些家庭可支配的资金量较大,但教育支出也十分庞大,往往几年内就需支出几十万元,甚至上百万元。因此,在筹措子女的教育资金时,要合理安排好资金使用时间,将资金最大限度地利用起来,在保证闲置资金得到增值的同时,能够掌握资金灵活运用的主动性。

洛阳晚报记者走访发现,我市大部分银行都会联合第三方公司为有需要的高端客户制订子女的教育计划,其中大部分是提供子女出国留学方面的服务。

国际金融理财师、中国建设银行洛阳分行私人银行客户经理李红军介绍,为高端客户的子女教育制订计划的服务内容主要包括出国(境)留学服务和国内教育服务两部分。银行大多是通过联合第三方留学机构,为高端客户提供面对面或在线的培训教育、留学咨询、资料翻译、申请学校、办理签证评估等服务,为高端客户子女量身定制出国(境)留学专项教育服务。

