

高净值人士理财的选择

我的大学 市场星报

T11

编辑 邹传科 组版 胡燕舞 校对 刘洁
2014年8月

改革开放30年来,随着民营经济发展提速、资本市场交投活跃,国内私人财富快速积累。与之伴随的是各家银行及时把握国内富裕人群的财富管理需求,开设私人银行服务中心或分部。面对各家银行开设的私人银行服务中心,高净值人士该如何选择财富管理机构?在业内人士看来品牌、专业性和理财经理应是主要考虑因素。

■ 邹传科 杨冬伟

品牌:高净值人群更多倾向于品牌

自从私人银行2007年在中国出现以来,经过七年的发展,其专业的财富管理能力和在中国高净值人群的财富管理渠道中占据越来越重要的位置。来自贝恩公司高净值人群调研分析显示,高净值人士在选择财富管理机构的时候,品牌成为主要选择标准。有56%的受访者认为品牌是他们进行机构选择的主要标准之一。

2008年私人银行在我国起步,工商银行是国内第一家获得私人银行业务牌照的银行。到2013年上半年末,工行私人银行管理的资产规模超过5500亿元,位居国内私人银行业首位。同时,工行私人银行多次被《欧洲货币》等境外权威媒体评为“中国最佳私人银行”,并被同业推选为中国银行业协会私人银行业务专业委员会的首届主任单位,初步确立了国内领先的行业地位。为满足安徽个人高端客户日益丰富的金融服务需求,2012年工行私人银行中心(安徽)正式成立,针对个人金融资产在800万元人民币以上的高净值个人客户,提供公私一体、投融资一体、境内外一体的整合性、专业性和创新性的金融服务。中心广泛吸收业界先进的私人银行管理理念和成功经验,集合工行强大的集团优势,依托总行私人银行部卓越的专家团队,倾力打造工行安徽分行私人银行服务品牌。



专业性:量身定制是收益保障的基石

如果说品牌传递给高净值客户的是信任,那么准确提供量身定制的资产配置和投资建议则是保障高净值客户利益的基石,这就需要相应的财富机构具备较强的专业性。

方便、快捷是高端客户对金融服务的要求。工行私人银行中心(安徽)为此专门开设了高端客户专属金融服务热线,客户只要拨打服务专线4006695588,就能预约服务网点和服务时间。针对高端客户,工行私人银行中心(安徽)还提供专属的贵宾通道,专享的私密业务办理空间。

理财经理:服务水平直接影响客户体验

理财经理服务一直是高净值人士选择私人银行的一项重要标准。理财经理直接面对高净值人士提供服务,因此理财经理的服务水平直接影响到客户的体验。高净值人士希望遇到值得信赖的理财经理,获得专业、全面、周到和细致的服务。

私人银行为客户提供的是一对一或多对一的服务,注重服务的针对性。私人银行或准私人银行的客户都是银行的高端客户,资产规模不同于一般客户,相应的银行服务非同一般。据工行相关负责人介绍,工行私人银行(安徽)已配备了近10位专业的金融理财师,都是从全省工行系统中严格挑选出来,均有丰富的理财经验和专业的资质(“CFP”国际金融理财师),能够为客户提供全方位的专业服务支持。

据了解,工行私人银行落户安徽以来,为数百名客户配置了100多亿元专属理财产品,为高端客户带来了颇丰的收益,得到了广大客户的认可和赞许。

保险新政光辉照耀下的亮丽作品 新华保险“金彩一生”



2014年8月13日,被保险业称为新“国十条”的《国务院关于加强现代保险服务业的若干意见》正式发布,这是根据7月9日国务院常务会议关于“加快发展现代保险服务业”要求而制定的纲领性文件,一时间关于“保险业之春”的欢呼声响彻云霄。

就在《意见》发布之后两天,新华保险重磅推出年金产品“金彩一生终身年金保险理财计划”(简称“金彩一生”),融合了费率市场化、商业养老、拓宽投资渠道等诸多有利条件,涵盖保险理财、养老、长期规划等功能,成为新政光辉照耀下的亮丽作品。

据悉,“金彩一生”的客户群定位为中高收入人士,是一款利益清晰明确、稳健增值、侧重养老的终身年金保险计划。该计划由主险“金彩一生终身年金保险”和附加险“附加随意领年金保险(万能型)”组合而成,其中主险为费率市场化改革后的普通型终身年金产品,附加险是具有最低保证利率的万能险产品,具有四大鲜明特色:

第一,锁定利益

作为费率市场化新产品,“金彩一生”主险预定利率较高,利益清晰明确。合同约定给付时间与给付比例,犹豫期后给付首期保费的10%,60周岁前每两年给付基本保额的10%,60周岁开始每年给付基本保额的20%,固定领取毫无悬念。

第二,终身享福

“金彩一生”为终身年金产品,功能侧重养老,自被保险人60周岁开始,养老年金的给付频率和给付比例双加速,为消费者提供伴随终身的资金支持,满足全生命周期财富管理需求,规避长寿风险。

第三,传承财富

“金彩一生”主险身故保险金不低于所交保费,生前多领多得、享受生活,身后安心成家。前期给付的资金可用于家庭生活规划,后期是养老金的有力补充,身故金可留给后辈,有效保证资金安全,传承财富。

第四,加速回报

“金彩一生”是普通型年金产品与万能型保险的巧妙组合。主险的各项生存类保险金自动进入附加万能险账户,以月复利方式累积增值。附加万能险账户每月公布结算利息(最低保证利率为年利率2.5%),利益清晰透明,投保人可以灵活支配。

目前国内理财市场发展迅速,除银行理财、股票、基金等大众主流的投资产品之外,互联网金融来势汹汹,为消费者提供了更多理财选择。面对复杂的理财环境和未来严峻的养老形势,全面考虑人生需求,合理规划资金以弥补退休后养老金的不足,已成为个人理财的重要目标。新华保险“金彩一生”正是以满足个人全生命周期的财富管理需求出发,明确固定利益,产品设计更倾向于消费者,为消费者提前锁定未来的品质生活。

邹传科

一卡通M+卡 各种XX宝 不如返现好

¥0.99 X 365

天天消费
天天返现

刷信用卡, 零头返现至M+卡

活动时间: 即日起—2014年12月31日

绑定M+卡为招行信用卡关联还款账户并登录手机银行报名参加活动,获得活动资格后您每天已入账的信用卡交易的尾零(即角分位)最高额,将于入账日的次日返至您的M+卡账户中。天天消费,天天返现。详细规则请咨询各营业网点。

注: 1. 本活动适用于招商银行信用卡中心发行的有效个人信用卡(商务卡及白金分期信用卡除外)进行的人民币账户交易。
2. 本活动适用于M+联名卡。
3. 本活动所指的信用卡交易均为信用卡已入账交易,客户可通过掌上生活、网上银行、手机银行查询信用卡账单每笔交易入账日期。
4. 返现金额可通过M+卡登录手机银行M+专区“消费返现”菜单查询。

M+ 潮人

文艺潮人

旅游潮人

吃货潮人

运动潮人

数码潮人

扫描二维码
下载手机银行

招商银行
CHINA MERCHANTS BANK
因 您 而 变

95555 cmbchina.com 微博 @招商银行