

# 民享财富，乐享人生

——记民享财富管理中心

企业家许总又一次拨通了民享财富管理中心理财顾问的电话，这一次，他不是像往常一样询问民享财富近期有什么新的理财产品推出，而是咨询一下美国投资移民的事宜，过去两年来，许总自己的企业在金融危机中步履维艰，但他在民享财富参与的投资却取得了 15% 以上的年化收益率。对于许总来说，民享财富似乎成了一个老朋友，一切关于财富人生的选择都会不自觉的想来听听意见。

理财规划师李经理给我们讲述了这位老朋友许总与民享结识的故事：

第一次见到许总是 2010 年 11 月的一个早晨，客服的电话响了，有客户来咨询理财，简单沟通之后客户约好一个小时后来公司面谈。一个小时后，一位五十多岁的先生和一个年轻的小伙子出现在我等候多时的贵宾室。年际较长的先生清瘦、目光矍烁，我上前做了自我介绍，就这样，我结识了许总。随行的周先生向我介绍说，许总之前是某上市公司的高管，法律及财务的双学士。许总言谈举止彬彬有礼，温尔文雅，又不失精明、睿智，提的问题总是切中要害，针砭时弊。将近两个小时的谈话，我了解到，许总 53 岁，已婚，一双儿女，个人户头存有 500 万元活期存款，没有任何保险，拥有一家生产耐火材料的公司，希望我们帮他做个人资产投资规划。

我认为许总的现金流充裕，但存在一个潜在危机点，即保障的缺失。如果许总未来发生意外（身故或其他大病致使丧失劳动能力），那许总和他的家庭将面临较大的风险，是否还能保持现有的生活品质将产生巨大的疑问，建议许总投保重大疾病险和意外险。在保障完备的前提下，我们为许总设计理财组合。建议 300 万元购买固定收益类的理财产品，实现年收益 10—15%，200 万购买地产基金类产品，在风险可控的情况下获得更好的收益。

从与许总的沟通中了解到，许总的企业年利润 2000 万元，净资产近 3 亿元但是 80% 的资产固化。得知公司账上总是有 2000 余万元是为了预防公司万一发生经营意外时及时弥补，他们没有考虑对这笔钱进行投资，我认为这 2000 万元在银行活期储蓄太过损失，建议许总把这笔款分为 4 份，分别购买 3 个月期、5 个月期、7 个月期、9 个月期固定收益类理财产品，既可以获得远高于活期储蓄的收益，又能保证每 2—3 个月都有一笔资金回笼。同时也给许总建议成立一家投资管理公司把许总公司现有已固化的资产盘活，通过企业信用及固定资产抵押可以利用企业融资杠杆的原理来补充流动资金甚至做一些安稳的货币型基金。

最终许总经过考察商议，在我们的建议下投资了三种中短期固定收益类理财产品，总

投资额在三千万，并经过我们的审慎挑选，还帮许总配置了一支 PE 产品。而且，随着合作的深入，拟投资金还一直在准备追加。我们和许总的合作，也一直很愉快。

我们民享一直坚持的就是李董事长对客户说的一句话：我们说的就是我们做的，我们做的就是我们说的。我们唯有做的更好，来报答客户的信任。

民享财富管理中心成立于 2010 年，依境内外的深厚资源，定位为“财富阶层的全球资产配置伙伴”。主要业务包括“境内外投资理财、海外移民、海外置业、海外高端旅游及商务考察”等。成立两年来，民享财富近百名理财顾问为客户提供专享的理财服务，有近三十亿资金在民享财富这里寻找到了优质的投资产品。多年来，民享财富管理中心一直秉承“阳光、责任、高效、提供价值”的理念，努力为客户打理幸福人生，赢得了广泛的信任和赞誉。

## 一、 深谙中国财富阶层的全球化资产配置需求

2010 年中国高净值人群共持有达 15 万亿人民币的可投资资产；人均持有可投资资产约 3 千万人民币。其中，高净值人群个人财富总量达到 3.4 万亿人民币。对于这些人群来说，“创造更多财富”和“高品质生活”依然是他们主要财富目标，同时，高净值人士对财富安全、财富传承、子女教育、个人事业的发展等财富目标的关注程度都有所提高。

另外一个值得注意的趋势是——中国个人境外资产增长迅速。2008-2010 年年均复合增长率达到约 100%。与此同时，近年来中国向境外投资移民人数快速增加。以美国为例，中国投资移民的人数最近 5 年的增长率达 73%。

对于中国高净值人士而言，伴随投资移民问题而来的是对境外资产管理问题的关注。中国高净值人群境外资产占财富的比例逐年攀升，从 2009 年的 16% 上升至 2010 年的 19%，引发了高净值人士对于境外资产管理的一些特殊需求。数据显示，约 45% 的高净值人士表示取得投资移民身份后，如何进行双重身份下的税务规划成为主要关注的问题。同时，也有约 40% 的高净值人士表示希望得到有关如何寻找境外合适的投资产品和机会、如何合理分配境内外资产比例的建议。

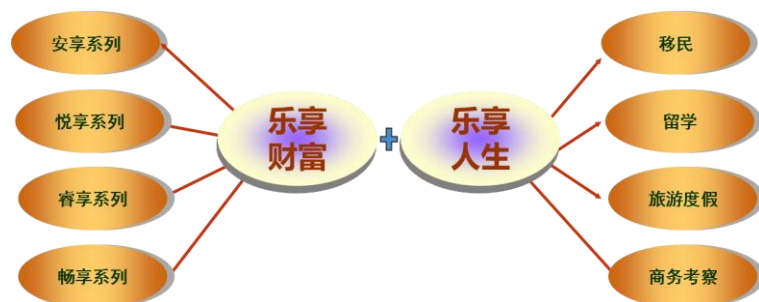
## 二、 丰富的产品线满足财富阶层多元化需求

除了全球化资产配置的需求，中国高净值人士的财富目标、资产配置以及增值服务的需求越来越多元化。除了继续关注财富积累和高品质的生活之外，对财富安全、财富传承、和子女教育等目标的关注提高，资产配置方面也增加了对银行理财产品及其他类别投资产品的需求，包括私募股权、信托、阳光私募等新兴投资热点，增值服务方面也根据自身事业、家

庭和生活品质的需求对医疗健康、子女教育、社交平台等提出需求。

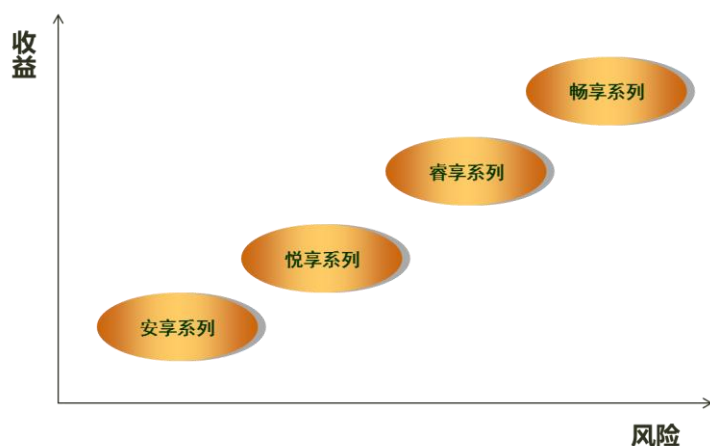
同时，高净值人士对投资的风险/收益预期愈加理性，中等风险/收益的偏好增加，同时希望通过理财平台接触类型更为丰富的产品，享受其提供的增值服务。可见高净值客户的需求已然从单纯的“产品推介”转向全方位、多角度的“综合打理”。

民享财富管理中心目前已经形成了“两大体系、八大系列”的产品线。两大体系分别是



“乐享财富和乐享人生”。

其中“乐享财富”体系为境内外的投资类产品，根据风险和收益的不同，划分为四大系列，分别是“安享系列、悦享系列、睿享系列、畅享系列”，其中畅享系列包括私募股权投资基金和二级市场产品（阳光私募基金）；睿享系列包括固定收益产品、信托产品和夹层房地产私募基金；悦享系列主要是银行合作产品；安享系列主要是海外置业。



在这些产品中，尤其值得一提的是私募股权投资和海外置业。近年来，中国的私募股权投资市场异常繁荣。有数据显示，2010年中国私募股权投资市场募资、投资、退出案例数量均创下历史新高，当年共有82支可投资于中国大陆地区的私募股权投资基金完成募集，募集金额276.21亿美元；美国投资同样狂热，全年共发生投资案例363起，交易总额103.81亿美元；退出活动方面，2010年共计发生退出案例167笔，其中IPO方式退出160笔，股

股权转让退出 5 笔，并购退出 2 笔，一举打破 2007 年创下的 95 笔退出案例的最高记录。民享财富管理中心果断抓住这一市场，很早就为境内外多家知名的私募股权机构募集资金，自身也成功发行了 FOF（Fund of Fund，基金中的基金），投资于境内外的优秀私募股权基金。

除了各色金融产品，对海外置业的关注是民享财富与国内其他第三方理财机构的一个重要区别。2011 年 5 月 9 日，美国房地产信息服务商 Zillow 公布数据显示，2011 年第一季度美国住房价值出现自 2008 年第四季度以来的最大跌幅，比上年同期下降 3%。然而，在美国房价“跌跌不休”的情况下，中国投资人却将目光瞄准了这片市场。而且更让人欣喜的是，超过半数投资者选择在海外置业的目的在于资产的保值和增值，以及资产转移的需求，他们并没有快速获利的要求。民享财富将海外置业定位为风险和收益都相对较小的“安享系列”，利用境外的资源，协助有移民和海外投资需求的客户选择优质的置业产品。

民享财富管理中心的“乐享人生”产品体系包括了“移民、留学、旅游度假、商务考察”。其中旅游度假主打高端私密旅游产品，专注于为高净值人群及其公司提供高品质的旅行服务。民享财富的股东拥有夏威夷茂宜岛唯一的华人旅行社，二十多年的积淀使其拥有雄厚的资源和高品质的服务。民享财富的商务考察产品由多个细分选择，不仅仅局限于参观旅游，还包括了美国知名学府的深入游学，与美国政要面对面交流等丰富的产品。

### 三、 专业——民享人永不停歇的追求

作为一家独立的第三方理财机构，民享财富深知自身的长期价值不仅仅在于资源整合，更在于客观和专业，金融行业是每天都在发生变化的，每一个民享人都深知专业永无止境，只有把握经济动态，不断提升驾驭新事物新产品的能力，才能为客户真正创造价值。多年来，民享财富管理中心通过文化建设和组织建设，让员工始终保持在金融一线视野和洞察力。

每天早晨，走进民享财富的办公室，你会看到一天的工作是从三十分钟的晨会开始，即时的财经资讯在晨会上得以全面分享，对一天主要财经事件的分析和研判也被简明扼要地提出。员工内部的“每周一讲”都会如期举行，在这样的讲座里，既有类似于法律、财务、金融等专业问题，也有类似于商务礼仪、红酒品鉴这样的提升个人修养品味的课程。民享财富的员工需要将专业性和优雅的品味气质完美结合。

### 四、 面向未来——民享财富希望打造全球华人幸福人生的策略伙伴

从创立之初，民享财富所追求的使命就是“不仅管理财富，更是经营人生”。人生在世，弹指一挥，金钱的富足仅仅是幸福人生的一个方面，而家庭和谐、父贤子孝、恩爱如意才是幸福人生更为重要的。而实现幸福人生，除了需要一颗感恩仁爱之心外，也需要经营人生的策略和方法，民享财富希望能成为全球华人幸福人生的策略伙伴，用自己的资源、专业和感

恩之心真正帮助客户去创造快乐美满的幸福人生……

注：本文部分数据来自于《招商银行中国私人财富报告》和清科研究中心