

哈佛大学MBA吕璧慧女银行家探险超级富豪宝藏 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/159/2021_2022__E5_93_88_E4_BD_9B_E5_A4_A7_E5_c70_159232.htm 吕璧慧 哈佛大学MBA

，香港高诚财富管理公司董事总经理，曾任职花旗银行私人银行部董事，负责超级高产值客户业务，拥有近10年的私人银行经验。来源：www.examda.com “对于那些10亿美元级别的超级富豪，每个银行都会跪着求他们进行投资，私人银行家仅仅说投资会带来多少回报，是根本不足以敲开那扇厚厚的门的！”说这番话的是具有近10年为超级富豪理财的女私人银行家吕璧慧，她说的“那扇厚厚的门”当然是指银行家们通往“富豪神秘宝藏”要打开的“阿里巴巴之门”，这扇门不会为每个银行打开，特别是“外人”。精明干练的吕璧慧，是前花旗银行私人银行部董事，目前高诚财富管理有限公司的总经理，傲人的哈佛商学院MBA及华尔街背景，加上有探险、绘画和赛车等广泛的兴趣爱好，帮她一次又一次找到了“芝麻开门”的秘诀，也让我们了解到超级富豪的“私人银行宝藏”，从发现、发掘、合法转移到理财的全过程。

1、寻找超级富豪来源：www.examda.com “以我多年的经验，很多真正的超级富豪根本不会去类似北京的四大财富俱乐部，我们也不会去参加这类俱乐部”，吕璧慧甚至神情严肃很认真地反问了一句：“你认为有用吗？”“纯粹是一些人为了结识更有钱的人而举办的，我的客户不在那里，因为超级富豪他们不会摆明了说，我很有钱，你们来收我的税吧”。“大隐隐于市”成为众多超级富豪的生活方式，神秘低调的出入于众多公众场合，甚至很多不常在媒体露面的富

豪在河边垂钓的时候，就像是一个以钓鱼为生的渔公，没有人能够真正通过此人的言行判断他身后的财富。那私人银行家们如何才能在茫茫人海中发现他们的超级客户呢？那些超级富豪又通过什么方式结识他们中意的私人银行家，让银行家走进他们的生活，帮助家族筹划各种各样稀奇古怪的理财需求呢？在花旗银行，吕璧慧可以通过银行的信息系统分析辨别出部分潜在的超级客户，很多银行客户也乐意接受这种银行的“超级VIP服务待遇”，如到府服务，贵宾享受等等。但是更多的超级客户则是通过各种各样高层朋友的口碑介绍，他们的资产分布于全世界，投资于不同的银行和实业，他们还有很多奢华的兴趣和理财需求没有被满足，花旗银行只是他们的一个选择之一。“通过朋友介绍，主要是考虑资金来源的合法性和安全性”。对于国内目前没有开放私人银行业务，很多有这方面需求的超级客户如何才能找到他们，他们又如何拓展业务的问题，吕璧慧这样分析道“目前亚洲私人银行的市场份额是50亿美金，随着中国内地经济的高速发展，越来越多的人通过创业成为了超级富豪，而这些人才经过了第一代，有的正在向第二代过渡，内地私人银行业每年成长率将超过30%，而香港的只有8%左右，香港已经是第二代，甚至是第三代了，香港已经没有什么创业家了，我们的私人银行业务重点也将放到中国内地。”“我们在香港本来就认识很多国有企业和民营企业的上市公司总裁，他们很多都是我的客户，并且我很‘侥幸’的认识了很多国家的政要及其子女，他们能够介绍给我很多类似的客户”，吕璧慧还介绍说，这些富豪都有一个自己的小圈子，“针对很多中国内地的客户，我们要求资金的合法性和安全性，我们只针对

他们的海外资金进行理财服务，国内的资金我们不管理。”
“比如很多香港的上市公司总裁，他们的资金到了香港就属于海外资金了，我们就可以进行理财操作了。” 100Test 下载
频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com