

年轻富裕阶层日益壮大 对财富管理有较大需求 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/228/2021_2022__E5_B9_B4_E8_BD_BB_E5_AF_8C_E8_c108_228238.htm -高端客户个人理财业务的首要目标是实现财富的保值,其次避免过度纳税,以下依次为实现财富增值、为后代积累遗产、保障公司的生存等。高端客户可以分为自我指导型客户和依靠金融专业人士指导的超级富豪客户,以及介于两者之间希望通过与某个咨询师建立有效的合作关系实现财富定期增值目标的客户。 -为加强财富管理工作,商业银行应加深对客户生命周期现金流量表及资产负债表情况的研究,以客户关系为基础来设定客户经理的薪资奖酬,建立商业银行的专业理财咨询机构,向高端客户推出高价值的收费服务。 转贴于 学生大求职站

<http://job.studa.com> 20世纪90年代中期以来,随着金融业竞争的日益激烈,传统金融业务利润空间不断收窄,国外许多商业银行纷纷拓展财富管理业务,以此作为新的利润增长点。尤其是一些大型金融控股集团,由于规模大、业务范围广,能够向客户提供全方位的金融服务,具有开展财富管理业务的优势。 一、商业银行财富管理的市场基础 过去10多年来,全球经济持续增长、股票市场繁荣、居民财富明显增加,为商业银行等金融机构开展财富管理业务创造了良好的市场条件。 1、富裕阶层日益壮大,可管理财富不断增加 关于富裕阶层的定义,美国Mainspring公司将可投资资产在25万美元以上,年度收入在7.5万美元,净财富在50万美元以上的个人定义为中等富裕者;可投资资产在50万美元,年度收入在10万美元以上,净财富价值在100万美元以上的个人称为百万富翁;可投资资产在500

万美元以上,年度净收入在22.5万美元以上,净财富价值在1000万美元以上的个人属于超级富翁。美林证券公司在其发布的《2001年世界财富报告》中估计,全球百万(美元)富翁人数在2001年底已达到720万人,其中美国占了250万人,欧洲为220万人,亚太地区为170万人。这720万富翁所拥有财富的总价值达到了27万亿美元,而且以每年12 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