

# <私行大类产品分析 - 私募股权、家族信托>

房继良老师版权课程

## 一、高净值客户的理财观

- a) a7\ a8\ a9 想的不一样
  - 1. a7-百万等级
  - 2. a8-千万等级
  - 3. a9-亿万等级
- b) 目标客户为何聚焦在 a8 及以上？
- c) 一切皆有风险，选择适合自己的最好
- d) 底层资产、获利模式、最大风险
- e) 能测算资产回报与风险

## 二、高净值客户周边围绕着谁？

- a) 境外私人银行
  - a) 瑞士银行案例
    - 1. 拓客作法
    - 2. 维护作法
    - 3. 强弱分析
  - b) 新加坡星展银行案例
    - 1. a9 未必是大户
    - 2. 对我们有利的用户思维：就近原则
- b) 境内私人银行
  - a) 招行案例
    - 1. 平均管户 350
    - 2. 平均资产 2000 万
  - b) 各银行强弱分析
- c) 三方财富公司
- d) 证券 vip 室
- e) 基金公司直营
- f) 私募基金销售
- g) 个人保险、保经
- h) 境外房地产、移民公司

## 三、国际私行服务（从国际私行服务对竞争对手充分认知）

- 1. 股权作价套现
- 2. 大类资产配置
- 3. 投资工具交易
- 4. 独家私募（类似银行子公司资产管理计划）
- 5. 贷款

6. 租税规划
7. 家族信托
8. 战略投资 (艺术品拍卖)

#### 四、私行大类资产配置

- i. 整体目标：保值、免税、隐私
- ii. 保值目标：合理收益、对冲风险
- iii. 对冲策略：
  1. 汇率风险
  2. 利率风险
  3. 系统性风险
  4. 股债效率前缘
  5. 遗赠税、所得税
  6. 本业投资风险
  7. 杠杆过高风险
  8. 机会成本、沉没成本风险
  9. 诈骗风险
  10. 政策风险
- iv. 相应配置工具
  1. 固收工具 (fix income)
  2. 权益工具
    - a) 私募股权 (pe\vc) 基金、资产管理计划
    - b) 二级市场股权 (股票、公募基金)

#### 五、私募股权案例与推荐

- i. 高盛：脸书、uber 案例
- ii. 花旗：顶级私募案例
- iii. 瑞银：kkr、黑石顶级私募案例

#### 六、家族财富包含哪些内容

- a) 流动性金融资产
  - i. 现金
  - ii. 股票
  - iii. 股权

- iv. 债权
- b) 不动产
- c) 艺术品
- d) 家族产业 (有形与无形资产)

## 七、 家族财富传承的目标

- e) 安全
- f) 风险隔离
- g) 保值
- h) 增值

## 八、 家族财富传承的工具

- i) 家族信托
- j) 保险
- k) 遗嘱
- l) 基金会

## 九、 成交关键-控制权留给业主 (安全)

- m) 控制权
- n) 业主
- o) 业主掌握控制权
- p) 全国财富传承大赛总冠军的案例

## 十、 实战案例-消除家族隐患 (风险隔离)

- q) 公私不分
  - 1. 连保-公司破产波及家庭财富
  - 2. 公库通私库-违法
  - 3. 无限制为企业输血
- r) 夫妻不分
  - 1. 老公着火烧到老婆

2. 夫妻离异 50%起跳
  3. 裸退董事长失去公司控制权
  4. 知名案例
- s) 继承不易
1. 移民子女在国外,继承实效已过
  2. 父母资产,子女不知
  3. 继承资格,如何证明?
  4. 境外资产,如何对抗债权人?
  5. 先交遗产税等于破产
- t) 子女婚变
- u) 代持风险
- v) 移民计划
- w) crs
- x) 国家数字货币

## 十一、 成交关键-权利分配-每个人都知道他的权利

- y) 所有权：代持制度的剖析
- z) 控制权：个人、公司、债权人的角度剖洗
- aa) 受益权：受益权的安排与规划
- bb) 信托安排

## 十二、 成交关键-意外预案-家族风控

- cc) 每位成员意外预案
- i. 业主
  - ii. 配偶
  - iii. 子女
  - iv. 孙子女
- dd) 意外种类
- i. 婚变
  - ii. 破产
  - iii. 去世
  - iv. 失能

- v. 抛弃继承
- ee) 新民法典的规定

### 十三、 家族传承方案制作

1. 保留控制权给业主
2. 家族成员摸底
  - a) 如何顾及每位成员的利益最大化
  - b) 如何说出委托人心里的分配模式
  - c) 如何站稳委托人妻妾间的中立角色
3. 给配偶与子女基本的交代（家族权利分配 1.0）
4. 意外预案的税务优化
  - a) 遗嘱
  - b) 继承
  - c) 过户
  - d) 买卖
  - e) 代持
  - f) 基金会
5. 专业达人自我包装
  - a) 91 投资法 3.0
  - b) 如何与三方理财公司拉开距离
6. 专家团队包装
7. 工具比较
  - a) 流动性
  - b) 合同弹性
  - c) 收益
  - d) 费用
  - e) 案例

### 十四、 私人银行客户营销心理学--购买心理与行为分析

8. 高端客户的购买心理与行为分析
  - a) 高净值客户感兴趣的金融服务
    - i. 稀缺

- ii. 独卖
- iii. 高起点
- iv. 高知名度
- v. 市场较少人关注
- vi. 家族财富传承
- vii. 移民/出国金融

- 9. 高端客户的购买动机
- 10. 如何挖掘高端客户的需求
- 11. 如何在关键时刻推荐产品