

第三方理财机构长沙“跑马圈地”加速

高净值人群助第三方理财崛起

股市、房市持续萎靡,银行理财、保险产品收益下挫,手有余钱的市民如何为资金寻找保值增值的出口?能帮客户分析财务状况和理财需求、设立理财规划和投资的第三方理财机构,由此获得市场空间,乘势崛起。

昨日,有业内人士向记者坦言,湖南高净值人群的大幅增加,促使第三方理财机构加速扩容,目前长沙第三方理财机构已接近10家。

■记者 刘永涛 见习记者 肖志芳

提供综合理财规划

48岁的杨女士原本经营长沙一家食品企业,年赢利能力不到8%,她以5000万元的价格出售了公司。此后,她向多家第三方理财公司了解如何管理财富,最后购买了3000万元、年化收益率为11%的信托产品,2000万元留在手里准备再投资。

这就是第三方理财机构的业务内容之一。“第三方理财一般指由独立的中介理财顾问机构提供的综合性理财规划服务,包括投资规划、税收筹划、消费支出规划、养老规划等,着重为客户度身定制理财方案。”长沙大定财富总经理邓晓军表示。

记者获悉,第三方机构理财方案往往涉及基金、保险、证券、信托、税收等各个方面。

“湖南市场有巨大的财富金矿。”长沙麓天财富合伙人刘振山直言,美国的独立理财机构已拥有60%的市场,而中国不到1%。《2011中国私人财富报告》亦显示,2010年湖南的千万富豪已达1.1万人,2008-2010年间,湖南高净值人士数量年均增长率超过30%,在全国位居第三。

不直接经手客户资金

在银行、保险、券商等机构之外,“第三方理财”是否可以做得更好?

邓晓军告诉记者,第三方理财机构不直接经手客户的资金,这是与市场上现有的银行、小额贷款公司等金融机构最大的区别。

“比如我们代销湖南信托公司的一款信托产品,托管行是建设银行。客户的投资本金直接进托管行。”邓晓军说。

在刘振山看来,不经手客户的资金是第三方理财构建公信力的重要体现,而与信托公司、银行等机构的互动合作,则是它们成长的基础。实际上,刘振山、邓晓军等都曾在银行、保险公司工作的经历。

而据记者观察,几乎所有第三方理财机构成立初期都采取与信托公司分享客户资源形式获益,即由信托公司与客户直接签订销售合同,第三方公司从客户信息共享中获得部分收益,这是其主要赢利点。



长沙大定投资管理有限公司内,工作人员正在给客户详细解说投资的相关信息。 实习生 唐俊 摄

过滤理财风险

在打理个人财富的问题上,人们更愿意相信银行、保险公司等大机构。这样的观念正在改变。作为服务于高端财富市场的第三方理财,为资产千万的高净值人士筛选优质理财产品,是其价值的重要体现。

“2011年,诺亚财富分析与跟踪的产品有1500个,但最后真正上线的产品只有72个,产品的通过率只有5%。”诺亚财富长沙分公司总经理罗梦月表示,通过对市场上海量理财产品进行风险评测,过滤风险,实现向高净值人士推荐优质理财产品的目标。

相对于银行、保险公司的“王婆卖瓜”,第三方理财的最大优势是中立性。

“如果你问我手上有200万现金买什么好,我不能简单地做出判断。”罗梦月说,“因为我们需要负责任地分析客户需求和投资偏好,我不知道这是200万中的200万,2000万中的200万,还是2亿中的200万,独立理财顾问,其实就是给你的投资理财做‘管家’。”

押或担保。基于保险公司和银行紧密的合作关系,完全借助保险公司的信誉即可实现快速放款。同时,其业务办理流程也较一般的贷款而言更加高效便捷,借助专业的运营团队和简捷优化的流程,客户从申请购买保险到银行放款,短则一天,最长不超三天。这种申请门槛低、到款速度快的贷款方式极其适合资金紧张但苦于无有效且足值的可抵押财产的企业。

作为这项金融新业务开拓者,南京银行是国内第一家在A股上市的城市商业银行,而阳光保险是国内七大保险集团公司之一,股东实力雄厚,下辖多家专业子公司,服务网点遍布全国,总资产突破700亿元,为6100多万个客户提供保险保障,承担社会风险超过40万亿元。

链接

门槛不低于100万

高端财富拥有者向来被传统金融机构和第三方理财机构同时看重,比如商业银行的私人银行,门槛从100万元到1000万元不等。而作为第三方理财机构门槛虽然门槛高低不一,但是绝大多数在百万元以上。

值得注意的是,国内第三方理财机构收费呈现多样化。例如很多公司只向合作金融机构收取渠道管理费,而对客户完全免费;另一种则既向客户收取年费(以不同档次的年费为标准,一般为几千元),也同时收取以业绩提成为主的管理费;再者就是向机构和客户同时收费,但具体标准不一。

我省首届中小微企业产销会开幕

上百家企业分时段优惠让利 市民可免费入馆采购洽谈

本报8月21日讯 市场上难得一见的血橙、湘西的刺绣竹藤椅,太阳能充电的手电筒……今日,省政府主办的2012湖南中小微型企业产品产销洽谈会在长沙红星国际会展中心开幕,来自省内外的1000家企业参展,汇集了4000多种名优特新展品,涵盖粮油食品、轻纺服装、酒类茶叶、医药保健、电子信息、水产品、工艺品等众多品类。上百家企业分时段优惠让利,无论你是自己选用,还是采购洽谈,都可免费入馆,时间截止到23日中午。

开馆当天,湖南异地商会西北、东北、华北、华东协作区以及怀化、岳阳、邵阳等市州举行专场签约。共签订产销合作项目485个,金额282.3亿元。

■记者 未晓芳 通讯员 邓跃平

益阳福彩双色球 607万元大奖得主领奖

本报讯 8月21日,福彩双色球第2012097期益阳607万元大奖得主唐女士(化名)在家人的陪伴下来到省福彩中心领奖。

唐女士说这次获得双色球头奖的号码是她自选的,那张中得一等奖的彩票上有2注号码,蓝球选的都是06。唐女士通过看走势图发现近期蓝球震荡幅度缩小,而上期蓝球开的是07,她又参考了《福彩天地》上的荐号,最终选择蓝球06。

其实在8月20日唐女士就在地买彩票的投注站得知自己中奖了,唐女士说:“本来还想多等几天再来的,但家里人着急,琢磨着早领奖早安心吧。”

对于奖金的安排,唐女士早已规划好,“我家经济并不宽裕,需要用钱的地方蛮多的,比如买房子、供小孩读书。”

■林柯

岳阳市信用联社重培训

本报讯 为了提高员工的业务素质,岳阳市信用联社自2011年3月以来,耗资300万元陆续举办了十五期培训班。目前已有1500余名员工参加了培训,回到各自的岗位后,他们明显感觉工作起来更加得心应手。

■通讯员 王司骏

经济信息

南京银行携手阳光保险推出个人小额信用贷款

8月16日,南京银行联合阳光保险集团共同推出个人贷款保证保险业务,将通过“保证保险”的方式,以保险公司的信誉和银行的实力,共同破解小微企业主发展中的融资难题。

在当前经济下行压力未见好转的情况下,我国不少中小企业生产经营陷入困境,加之担保公司不规范经营带来的风险隐患,一些民企深陷企业主跑路和“互保联保”泥淖难以自拔,市场环境的复杂多变使得小企业的融资问题更加严峻。其中最突出的问题,依然是融资难、担保难的问题。

为有效破解这一困境,南京银行和阳光保险集团适时推出了个人经营性贷款保证保险业务,该业务让小企业主或个体经营者通过购买保证保险享受由保险公司提供的还款保证,而无需提供其他额外的抵押、质

湖南国美将开启本月首个“会员特惠日”

本周,湖南国美将在长沙市内所有门店、常德地区所有门店、株洲地区所有门店、衡阳地区所有门店以及娄底地区所有门店举办一场别开生面的“会员特惠日”。只要你是国美的会员或是即将成为国美会员的顾客,都可享受此次湖南国美举办的“会员特惠日”优惠大活动。

会员特惠日 上演限时“秒杀”计

据湖南国美电器总经理张仁勇介绍,此次“会员特惠日”只针对国美会员,为答谢国美会员一直以来对湖南国美的陪伴和支持。

只要你是湖南国美的会员,在8月24日18:00前,编辑短信“秒杀”发送至指定号码,并获得确认信息,再凭确认信息到门店换取会员特惠券。消费者购买冰箱、洗衣机、厨卫、空调、彩电单件满额,就可直接使用会员特惠券,并且可抵现使用。

另外,据湖南国美电器客服部经理透露,还不是国美会员的也没关系,只需在24日前到门店登记会员资料,即可成为国美会员,并且可享受“会员特惠日”的大优惠活动。会员积分 火爆大放送

“会员特惠日”期间,国美不仅有短信秒杀的“会员特惠券”领取,而且购物还可获取会员积分。据湖南国美电器市场部经理黄华介绍,送积分的活动是国美整个夏季推出的最大力度的促销活动,它不仅实实在在的给顾客送去了优惠,也为国美接下来的销售奠定了一定的基础。

同时,此次送积分活动,国美会员只需在活动期间,套购冰箱、洗衣机、空调、彩电、厨卫满12888元,即送888元积分;套购满28888元,最高可送1888元积分,并且此积分(1积分=1元)在购买全场任意商品时,可抵现使用。