

《家族办公室与超高净值客户资产配置》

图书基本信息

书名：《家族办公室与超高净值客户资产配置指南》

13位ISBN编号：9787121291088

出版时间：2016-8

作者：【美】Michael M. Pompian (迈克尔·庞皮恩)

页数：328

译者：卢强,黄振

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《家族办公室与超高净值客户资产配置》

内容概要

《家族办公室与超高净值客户资产配置指南》主要介绍超高净值客户对家族财富管理关心的问题，以及家族办公室应该如何帮助超高净值客户人群管理家族。

《家族办公室与超高净值客户资产配置指南》分为四个部分。第一部分为开篇，对超高净值客户咨询进行介绍。其中包括对超高净值客户定义的描述，理解超高净值客户的心态——他们的态度、愿景和投资行为。在第二部分，讨论了针对超高净值客户的投资战略，其中覆盖了顶级投资机构的典范操作以及超高净值客户参与的许多另类投资的回顾。第三部分描绘了向多代人家族提供咨询的关键内容，包括选择咨询师、创办一个家族办公室的思考、选择投资工具结构。第四部分主要讲述超高净值客户咨询中的一些特殊主题，包括财富转移、家族管理、股权风险管理、资产保护、慈善事业战略、发展多代人资产配置战略。超高净值客户咨询师不一定需要是财富管理所有领域的专家，这一观点是贯穿于整本书的共同主题。你不用一人包办全部，就像笔者在《家族办公室与超高净值客户资产配置指南》中所写的那样，一旦某个问题超出了你的专业知识水平，可以让那个领域的有关专家来帮助你。这一点对于成功而言非常重要。

《家族办公室与超高净值客户资产配置指南》适合财富管理咨询师和家族管理人员阅读。

《家族办公室与超高净值客户资产配置》

作者简介

卢强，曾用名卢扬洲，深圳市瑞业资产管理有限公司董事总经理。

国防科技大学计算机硕士，武汉大学战略管理博士，上海财经大学金融学博士后。历任华为技术有限公司战略规划经理、高级工程师。证券公司计算机行业分析师，同洲电子副总裁。深圳东方赛富投资有限公司管理合伙人、副总裁。深圳中金阿尔法投资管理有限公司总经理。具有10余年IT/通信/互联网行业的从业经验，丰富的大型项目管理经验和研发管理经验，丰富的企业管理理论知识和实际操作经验。对于证券、财经、会计法律具有广泛的研究。

参与多家公司的私募股权投资与并购的财务顾问。主导投成功案例泰久科技、雅视科技等。出版管理学和对冲基金著作8本，如《解密对冲基金指数与策略》、《对冲基金投资组合理论——一个革命的范式》、《平台型企业竞争战略研究》等。金融管理学论文十余篇，技术类论文十余篇。发明技术专利两项，实用新型专利两项。

黄振，江西懿懿投资咨询有限公司（江西省电子集团控股子公司）金融事业部经理。江西财经大学经济学、管理学双学士。

历任新华保险营销培训部经理。深圳中金阿尔法投资管理有限公司总经理助理。具有5年金融/互联网行业从业经验。参与出版对冲基金著作5本，如《王者的世界：全球十大对冲基金公司传奇》、《对冲基金中基金投资指南》等。

《家族办公室与超高净值客户资产配置》

书籍目录

《家族办公室与超高净值客户资产配置》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com