



第三方理财机构纷纷进驻合肥 悄然崛起的投资新势力

即将过去的2012年,对投资者来说,是难熬的一年。整体低迷的投资市场,让绝大部分投资者无所适从;而对于安徽省的第三方理财市场来说,即将过去的2012年,却是整个行业迎来大发展的一年——虽然这些相继入驻安徽市场的机构业务开展得并不轻松。
记者 邹传科

第三方理财机构烧热市场

“财富人群快速增长,但投资理念相对滞后;大批资金寻找增值渠道,但投资市场持续低迷。”对于最近一年多来迅速崛起的第三方理财市场,有人这样分析其中的原因。的确,作为投资者的你,无论是否主动关注过这个市场,关于第三方理财的各类信息也已经呼叫着一头冲进了你的视野。随

着行业的快速发展,第三方理财的概念,也逐渐为越来越多的人所知。6月,红实财富入驻;8月,星展财富开业……去年至今,安徽的第三方理财市场迎来快速发展时期,越来越多的第三方理财机构入驻、成立,成为传统投资市场的补充。

“从2010年下半年开始崭露头角,到今

年以来合肥迎来一波第三方理财机构入驻、成立的高潮,合肥的投资理财市场,开始带人一个新理念——‘第三方理财’。”提及安徽的第三方理财市场,诺亚财富总经理李芳说,对于合肥的中高端投资者来说,似乎是一夜之间,“第三方理财”的信息就开始扑面而来。

瞄准“高净值客户”群体

何为第三方理财?它与传统的金融服务机构有何不同?

“第三方理财的优势在于专注高净值客户,提供贴身的财富管家式服务。”李芳说。确实,近年来,随着财富的快速增长,国内的新晋富豪的群体日渐庞大。对于这个各大金融服务机构紧紧盯住的“高净值客户群”

来说,他们的投资需求自然与普通工薪族有着天壤之别。

“一边是手握大笔资金、急切寻找投资出口的财富‘新贵’阶层,一边是存款收益低、股票太低迷、炒汇风险大、地产观望期的无奈,如何为这个资金量庞大的群体寻找对路的投资渠道?第三方理财应运而生。”探

讨第三方行业快速发展的原因时,一位第三方理财机构的项目部经理如此解析。

盯紧“高净值客户”,专门为富人理财。确实,对于每个投身第三方理财市场的人来说,手握大笔可投资资金的“高净值客户”,为他们带来了巨大的事业想象空间。

接受考察面临着多重考验

“财富市场永远上演着‘二八法则’。占比20%的人群——也许更少——掌握着80%的社会财富。”今年6月入驻合肥的红实财富有关负责人分析说,这个“20%”被业内命名为“高净值客户”,他们不仅是传统金融机构——银行眼中需要极力拉拢的高端客户群,更是以投资市场“第三方”角色出现的

第三方理财机构的衣食父母。

综观整个安徽市场,从业内领头羊诺亚财富,到来自北京的恒天财富,再到8月份入驻合肥的星展财富,以及陆续成立的宣信财富、浩丰投资理财等机构,虽然其机构名称各具特色,但目标客户却空前一致地直指中产家庭。

而在北京、上海、广州等地,第三方理财机构的发展更是蔚为大观,成为最近两年来投资理财市场一道特别的风景。然而,第三方理财市场快速发展的同时,他们也在接受来自投资者、传统金融服务机构的考察,并面临着自身投资管理能力是否充足、盈利模式是否可持续等多重考验。



国元农业保险

客服电话: 96999