



Solutions for Wealthy Families: Asset Protection and Growth

全球财富超级管家

国际多家族办公室——甲骨文资本集团

记者 李晓枫 实习记者 夏周

主图摄影 王潇珏 其余图片由甲骨文资本集团提供

甲骨文资本集团 (Oracle Capital Group) 的英国总办公室位于伦敦SOHO区安静的一条巷落中，来往进出的均是精致着装的人士，有的带着英式腔调，有的操着俄罗斯口音，也有一些华人面孔。

自2002年以来，甲骨文资本已在全球拥有7家办公室，服务的家族已超过50个，管理资金达数亿英镑。这个起初由两个企业家创立的公司，已发展为英国规模最大的多家族理财企业，集团包括伦敦马里波恩区的慈善基金会和地产公司、梅菲尔区的

私人办公室、汉普斯特德区的豪华公寓项目，以及巴哈马群岛的葡萄酒基金等。

英国、东欧、东南亚等世界各国的高净资产人群是甲骨文资本的主要客户群，这之中不仅包括了传承历史的西欧家族企业，来自俄罗斯、中国、印度、巴西等新贵资本也展现了极大的潜能和吸引力。

家族办公室 (Family Office) 的概念在西方世界已经存在有百年之久，然而在经济急速发展的中国仍显陌生。作为一个高净资产个人及其家庭的

管理者和服务者，家族办公室的职能包括资产管理及投资、税务及法律事宜、日常事务管理、地产打理、子女教育、保险服务等。一个团队中会包含经验丰富的资产投资专家、律师、会计师、私人秘书，甚至还会有管家、园丁、家庭教师等。事无巨细地信息提供和执行可以简化客户生活，保障客户的资产，保证其高品质的生活质量。

这天天下着小雨，我走入这间神秘的办公室，与集团董事长马丁·格雷厄姆 (Martin Graham) 开始了一个小时的访谈。



瑞士信贷2013年全球财富报告中提出，全球3.4万位的超富裕人士（资产超过1亿美元）中，约有四分之一居住在亚太地区。其中，8400位巨额财富拥有者对财富管理有需求。然而，目前该地区的家族理财企业仅占现有全球家族理财企业总数的3%。

《华闻》：高净资产人群为何需要家族办公室？

马丁：我们的公司标志是一棵树，代表家族的枝叶繁茂，不断地持续地生长，树的长寿也代表了家族的兴盛。第一代和第二代财富创造者希望守住财富，并将其传递下去。因此，家族办公室提供的是一站式服务，除了资产管理和理财之外，我们帮助他们在伦敦安居，寻找理想的住宅，为子女推荐学校，包括保险、遗产事宜等。通过专业的家族办公室，客户可以搭建最好的财富结构，并保证在全球都有优质的投资。

《华闻》：家族办公室客户的男女比例是多少？

马丁：我认为应该是各占一半。当然，我们服务的是一个家庭，所以不仅仅是丈夫和妻子，而是包括了整个家族。子女教育也是客户普遍关系的一点，包括当家庭来到伦敦生活，孩子如何进入最适合的学校，如何申请大学。我们也会对家庭中的下一代进行资产管理教育，让他们理解金融常识并具备管理财富的能力，而不是将钱浪费在购买法拉利上。同时，子女将会参与慈善活动，理解钱如何能够正面地影响这个社会。

《华闻》：全球范围内，哪里的家族办公室最为成熟？

马丁：家族办公室的历史已经超过百年，不过由于近十年来新财富的不断涌现，多家族办公室才真正开始发展。瑞士、美国、英国都是这一行业发展相对最为成熟的国家。在亚太地区，能够提供类似服务的企业少之又少。

《华闻》：家族办公室的投资及理财服务与直接在银行购买理财产品相比有何不同？

马丁：我们足够了解客户的需要，根据每个家族的不同情况，选择最适合他们的产品。行业内也有一些公司只是提供标品式的产品和服务，无论什么样的客户都推销一样的内容，而我们之所以有所区别，在于提供一站式量身定制的个性服务。

此外，为了丰富资产类别，我们也提供另类投资产品，像是私募基金、合作投资项目、投资经典酒庄。大多数客户倾向于将90%的资产投资于传统

理财产品，其余10%投资于另类投资品，我个人每年都会去意大利，我认为投资于名酒收藏和葡萄酒产业是很好的投资。

《华闻》：家族办公室如何盈利？

马丁：生活方式管家团队每年会收取管理费，法律团队根据服务收费；至于投资方面，我们也会收取一定管理费，但更大比例的收益是根据投资产品的表现收取一定比例的佣金。因此，我们的利益和客户绑定在一起，客户资产增值越多，我们的收益就越多。

《华闻》：你为何加入甲骨文资本？

马丁：我此前在伦敦证券交易所担任PLC市场主管和AIM主席，两年前加入甲骨文资本。我主要负责公司架构和与政府关系方面的经营。在伦敦交易所的工作让我积累了丰富的经验和人脉，我需要穿梭于全球网络，寻找合适的资金投入伦敦市场。

我也曾多次前往中国，与上海证券交易所联系紧密，并曾为深圳证券交易所中小企业板提供了一些咨询建议。在这期间我结识了很多企业家，了解到他们关于资产投放单一的隐忧和困惑，他们往往不愿将资产全部投在单一行业或单一国家，而是希望能掌握全球机会。

在家族办公室上我看到了巨大的潜在机会，就如我说的，人们现在对银行和传统的投资方式越来越没有兴趣。此外，我喜欢商业的复杂性。服务一个家族可以是一件十分复杂的事，你需要从大的方向考虑，也要从小事情下手。

《华闻》：甲骨文资本在俄罗斯获得了成功，为什么是俄罗斯？

马丁：公司创始人在俄罗斯有很多朋友，他们短时间内获取了巨大财富却不知如何投资，因此我们看到了机会。当我最初踏入这行时，市场的导向永远是欧洲和北美的财富在支持全球经济，而如今，世界的钱囊大多在东欧、东南亚以及中东，世界完全改变了。我常常惊讶，这些新兴经济体的富裕人士的数量之多、发展之快，并且会想，我们如何才能为他们最好的服务。



马丁·格雷厄姆
甲骨文资本集团董事长

曾于2003-2009年在伦敦证券交易所任PLC市场总监及另类投资市场主席两项重要职务，负责直接管理500百万美元收入及75%的集团总收入。在此之前，他在全球金融服务行业担任一系列高级职位，曾任德累斯顿投资银行的股票销售全球总监和泛欧股票基金总裁。

马丁的职业生涯始于资产管理，他毕业于伦敦政治经济学院和美国斯坦福大学。日常生活中，他爱好骑行、赛马、在意大利制作葡萄酒等。

《华闻》：你是否对中国市场感兴趣？

马丁：中国有大量新富人群，他们往往在一个行业起家，并希望将资本散布至全球其他国家。此类人群基本上不仅满足于为现有资产保值，同时更加希望能够令其增值，并传递给后代。他们往往不适合于激进的投资方式，而是稳中求增。此外，瑞士信贷2013年全球财富报告中提出，全球3.4万位的超富裕人士（资产超过1亿美元）中，约有四分之一居住在亚太地区。其中，8400位巨额财富拥有者对财富管理有需求。然而，目前该地区的家族理财企业仅占现有全球家族理财企业总数的3%。



通观整个亚洲，截止2010年底，香港、印度、印尼、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国的市值超过5000万美元的上市公司中，超过60%的公司为家族企业。据我们估计，中国富豪的总资产值可以达到15万亿美元，甲骨文资本因此也将亚洲确立为其主要市场之一，若进展顺利，香港办事处有望在今年12月底成立。

《华闻》：为什么是香港，不是北京？

马丁：香港是第一步，因为对我们来说更容易一些，毕竟香港的法律系统与英国十分相似。在北京可能会需要许可，需要一步步慢慢来。落户香港不仅考虑到中国，还有其他东南亚地区。办公室正式运转后，我们将会有一名董事专门负责中国大陆市场。

《华闻》：那你是否已经开始积攒中国的新富

客户资源？在中国将采取哪种运作模式？

马丁：是的。我们的策略是先建立起声誉基础，我们也在同时寻找更加了解本土市场的中国合伙人，组成本土的咨询董事会。在近日频繁的亚洲商旅中，我也接触到了很多人，不过现在我还不能公开具体的名字。合作的基本原则是将甲骨文资本的核心与最强的商业伙伴结合起来。同时，我们也会在中国寻找好的投资机会。

《华闻》：你在寻找什么样的中国合伙人？

马丁：通过我们现有的咨询董事会你可以发现，我们需要的人往往有极强大的人际关系网，积累了声誉和影响力，与政府保持一定关系，帮助我们了解政府是如何行事，最重要的是丰富的知识、专业度、经验。

《华闻》：你在中国的目标客户是谁？哪一行

业？对资产额是否有要求？

马丁：家族办公室的客户是高净资产和超高净资产的个人，没有特意关注任一行业。我们将拥有超过1000万美元资产的人归为高净资产人群，超过1亿美元资产的人归为超高净资产人群，但我们对客户的最低资产没有特别限定，因为很多客户是通过朋友引荐的。大致上，我们的典型客户平均拥有3000-4000万美元的净资产。

《华闻》：你是否做过调查，中国哪一地区的潜在客户最为聚集？

马丁：我认为是深圳和上海，大多为企业家财富新创之地。北京则以国企或与政府相关的商业为主，可能不是我们的最佳着力点。

《华闻》：你对中国政府的金融监管方面有怎样的了解？



金融监管在全世界都是大致相同的，对此我有一个观点：过度监管会杀死商机，尤其是年轻的公司会死的很惨。

马丁：我曾经与中国金融监控方面的人工作密切，金融监管在全世界都是大致相同的，对此我有一个观点：过度监管会杀死商机，尤其是年轻的公司会死的很惨。

《华闻》：中国对资本外流十分敏感，你觉得是否会对甲骨文资本在中国开展业务有所影响？

马丁：某种程度上讲，是的。中国政府显然对国际汇兑十分严控，不过我认为中国政府在过去的几年中也在不断鼓励中国资本投资海外。当脱离了廉价劳动力输出的角色后，中国开始对引入海外专家和购买海外技术展现出极大的兴趣。中国买家也十分中意伦敦地产，因此我们也在计划针对亚洲买家推出一种专门投资伦敦地产项目的基金产品。

《华闻》：如何避免洗钱行为？

马丁：世界上任何一个国家都存在这样的问题，我们在东欧就遇到过。因此我们在接受客户前会做尽职调查，详细了解客户的资金来源，保证资金的绝对干净。

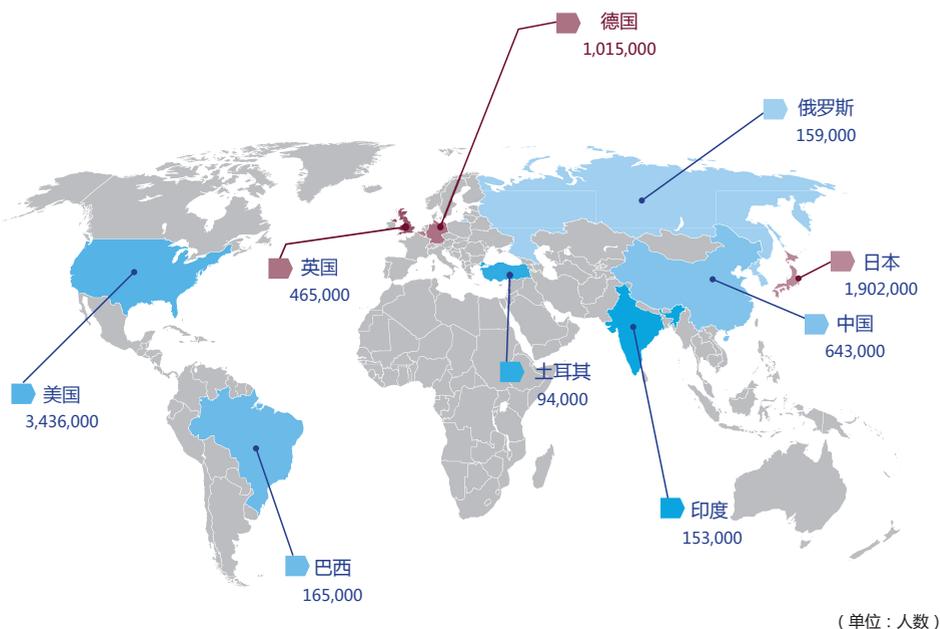
《华闻》：什么是家族办公室发展的关键？

马丁：维系财富不仅仅靠投资，而是布局。如何选择税收政策最有利的国家，哪里最安全稳定，怎样为后代最大程度地保留，这些都是至关重要的考量。要了解并试图理解你的客户，建立关系并让关系引领生意。因为我们由企业家建立，团队中的大部分也是企业家，因此我们知道客户在想什么。此外，服务的品质也很重要。

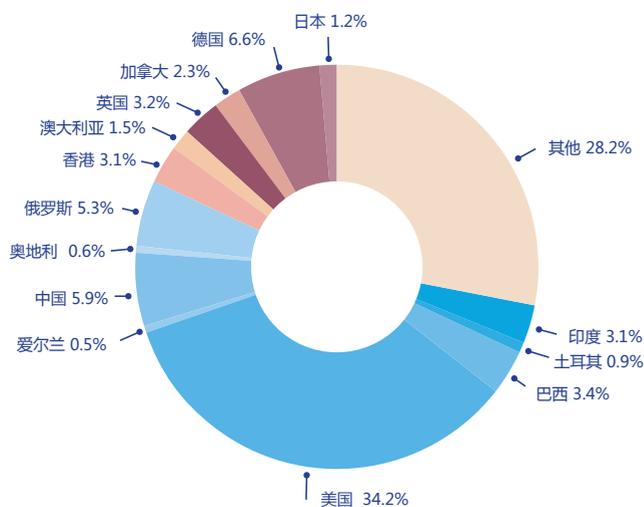
《华闻》：你认为全球化商业模式是否提供了新的机会？

马丁：绝对。我们建立了全球客户网络，他们最感兴趣的也是全球商机。随着全球化的普及，人们对于国际投资也越来越有信心。我们站在一个很好的位置上，可以提供这种连接。

■全球高净资产人口分布图



■世界前千名超高净资产个人中按国家分类所占比例



(数据来源：甲骨文资本集团《2014全球创业者报告》)

