

波士顿咨询公司去年发布的《全球财富报告》总结出，全球大部分百万富翁在投资理财方面具有七大共性。

例如，大部分富翁都拥有丰富的金融知识；拥有多个银行关系，每个富翁平均与2.8家金融机构建立了关系，一些人甚至有多达8个的银行关系。“我不会把所有的鸡蛋都放在一个篮子里。”一个来自香港的企业家如是说。

亲朋推荐和传统渠道决定了他们对银行和理财经理的选择，一位富翁给出选择某些银行的理由是：“我们家已经与这些银行打了30年交道了。”

大部分富裕客户对其私人银行或客户经理极为忠诚，即使更换银行，也是因为亲朋推荐或所属客户经理离职；他们一般不期望从银行获得额外的服务，如：法律或税务建议；富有客户希望将其企业业务和私人银行关系分开处理，尽量避免在一家银行交易；富翁们普遍对价格敏感，银行服务的公平定价是其一个主要顾虑。

据了解，百万富翁们通常采用3种不同的财富管理方式，分别是：自理型、参与型和委托型。自理型投资者是独立性最强的，他们通常有一个清晰的投资战略和资产配置计划，只需要借助银行的平台实现自己的计划；参与型投资者依赖于良好的投资建议，但希望最后的投资决定权掌握在自己手里；委托型投资者完全依赖银行和资产经理，惟一关心的事情就是良好的业绩。

波士顿亚洲区私人银行专题研究组负责人邓俊豪介绍说，中国的百万富翁大部分属于参与型投资者，在财富管理方面倾向于两个极端：一方面，他们大约70%的资产以现金或以类现金的方式持有；另一方面，他们又偏好高风险、高利润的投机行为。

“他们的投资方式类似举‘哑铃’——两边都很有分量。”邓俊豪表示，“这种投资风格与中国富翁的出身是密切相关的，90%以上的百万富翁都是自己致富的第一代企业家，他们具有很强的自主性，对财富的控制欲很强，喜欢主导投资决策，并且他们的投资战略可能会具有很高的交易性。”