

的保罗·米尔斯坦因。

法斯说：“这是一门历史悠久的生意，建立长期关系对业务发展是很重要的。”纽约私人银行与信托公司主要为个人资产5000万美元以上的客户服务，但也不拒绝小客户。

该公司现有175名客户，但不愿透露资产总额。

与全职“账房先生”竞争

眼下，超级富豪们时兴雇佣全职的专业律师、会计和投资顾问，享受所谓“家庭办公室”的更私人的金融服务，这种服务门槛很高，要求家庭资产在1亿美元以上，年费标准为总资产的0.5%，另外还要交资金管理费，堪称超级富豪的全职“账房先生”。

家庭资产在1亿美元以下的富裕人群则可以“凑份子”组建“联合家庭办公室”，共享资源，分担费用，有这样需求的客户也正是银行和经纪机构争夺的对象。有机构预计，“联合家庭办公室”将来还可能发展到帮客户管理家族生意，到那时，私人银行之间以及私人银行同“联合家庭办公室”之间的竞争就更有看头了。

私人银行

私人银行业务是一种比较特别的商业银行业务，从某种意义上说，更具有金融的原汁原味。私人银行业务涵盖的领域非常广泛，涉及到银行、证券、保险、基金、外汇、期货，甚至家庭管理、规划、教育、税务、投资、房地产、收藏、遗产安排、法律顾问等各项专业领域。

私人银行业务最先开展在瑞士，从为法国、德国的富豪服务开始，为客户提供存款及避税为主的多元化资产服务，主要收益来自向客户收取手续费。

瑞士银行

世界最大的私人银行，管理着1.3万亿美元的客户资产。2000年收购华尔街老牌投资公司潘恩·韦伯后更是如虎添翼。

花旗集团

业务日益壮大，旗下有高科技投行——美邦银行。花旗前首席财务官萨莉·克劳切克今年1月起担任花旗财富管理部门主席。

美林公司

多年来致力于为富裕客户提供资产管理服务，客户中有很多企业主和企业家。

美国信托

100多年前以“联合家庭办公室”起家，最近发起了一场2500万美元的广告战役，瞄准眼下自力更生的新富人群，为该公司有史以来的最大手笔。

北方信托

专设一个机构为资产超过7500万美元的超级富豪服务，此类客户包括365个大富之家以及福布斯美国400富豪榜上的88人。

贝西默信托

最初只是钢铁巨子亨利·菲普斯的“家庭办公室”，1974年向更多客户开放。现有1800个家庭客户。哈里斯银行专为投资额在1亿美元以上的客户服务。