

打造财富管理特色培训 提升行业整体竞争力

——记深交所“会员之家”财富管理培训大讲堂

□本报记者 张莉

为加快证券公司业务转型,强化营业部支点功能,提升行业整体竞争力,深交所充分发挥市场公益平台的作用,开展“会员之家”大讲堂证券公司财富管理培训,主要面向营业部骨干员工。自7月中旬以来,该项公益培训已成功举办八期,呈现出诸多特色。

主题聚焦财富管理,内容丰富实用性强,具有国际化特色

适应行业转型发展的迫切需要,主题定位于财富管理,内容包括政策规则解读、财富管理精要、产品配置策略、客户适当性及交易行为管理、风险管理等五大模块,对于加深学员对多层次资本市场政策和产品、财富管理运作模式和营销技巧的认识和理解,具有很强的针对性。同时,加入海外财富管理市场成功经验等内容,并邀请境外市场专家亲临授课,进一步增强培训效果。

学员角色多样,地域覆盖广

八期培训覆盖了89家券商、980个营业部的1200多位学员,主要为营业部管理层和业务骨干,约各占一半。同时,为加强与行业沟通交流,有88位深交所青年员工参加培训。从地域分布来看,参训营业部覆盖29个省级行政区,其中,经济发达、营业部数量较多的东部地区占比最多,达60%;中部地区占比17%;西部地区和东北三省的参与比例分别为15%、8%。

充分利用行业资源,提供优质师资

优秀师资是培训质量的重要保障,深交所充分发挥市场组织者的优势,挖掘境内外行业资深专家组成授课团队,包括国际知名投行负责人、新财富排名靠前的行业分析师、经验丰富的业务负责人、营业部总经理、业绩优异的基金经理等。目前,已建立由数十名专家组成的优质师资库,并不断完善。

打造培训基地,实现培训常态化

积极响应国务院在青岛设立“财富管理金融综合改革试验区”的政策,深交所将“会员之家”大讲堂的北方基地落户于青岛,南方则以深圳为主。未来结合实际需要,考虑在中西部地区选择城市就近举办培训。

突出公益性,支持民族自治区营业部

培训为公益性质,不向学员收费,深交所承担场地、师资、教材等费用。同时,为使培训更好覆盖民族自治区营业部,为自治区培养更多专业人才,促进其证券行业 and 资本市场发展,对广西、内蒙古、宁夏、新疆和西藏五个民族自治区的营业部学员,深交所提供全额食宿补助。

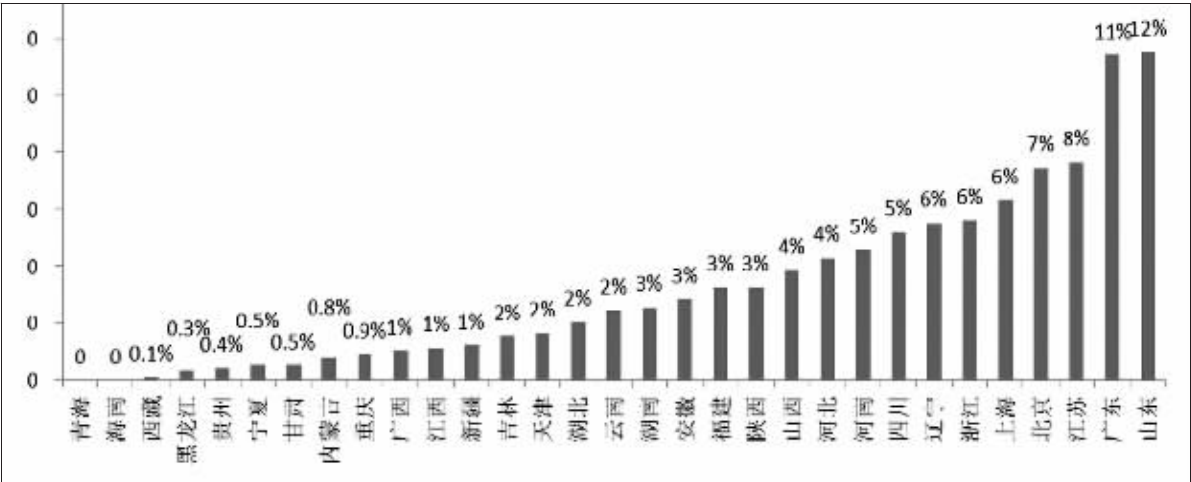


深交所副总经理林凡先生在“会员之家”大讲堂证券公司财富管理培训开班仪式上致辞



本版图片由深交所提供

营业部地域分布



教师精彩发言

“会员之家”财富管理培训中的12位老师来自8家国内外知名证券公司、3家基金公司和1家市场服务机构,他们的观点反映了证券公司业务发展、变化的最新趋势。

深圳证券信息公司总经理助理、首席分析师 邢精平:

主动投资收益水平无法超越指数

由于交易成本的损耗,作为整体而言,主动投资的收益水平无法超越指数。被动式投资跟踪指数,其换股策略具有止损不止赢的特点。被动式投资收益来源于指数上涨,适宜于投资成长性市场或板块。市场成长性来源两方面:一是公司规模的增长,即公司由小至大地发展;二是行业升级,新兴产业不断替换传统产业。从长期投资角度看,投资者适宜持有公司规模适中、新兴产业比重高的指数基金。

华泰联合证券投行部执行董事 劳志明:

投行应从做项目向做客户转变

我国并购市场日趋活跃,上市公司并购数量占比约45%。率先尝试并购的创业板公司,通过收购优质资产,有效提高自身业绩,进而带动股价上涨,股价上涨使得以股份支付的并购交易成本更低,从而形成良性循环。投行应从做材料、做项目,向做交易(寻找标的、主导交易、过桥融资)及做客户(梳理战略、挖掘需求、综合投行服务)转变。

国泰君安证券金融学院执行院长 耿庆武:

互联网技术不会颠覆证券行业

由于同业竞争激烈、网络金融冲击等因素,交易佣金不断下降,但不会降至零,经纪业务不会消失,但必须蜕变。网络金融的兴起与投资顾问制度的确立将引导券商将其经纪业务从流量业务向存量业务转型,是一项艰巨且复杂的系统改造工程,将牵涉公司组织结构、运营模式、薪酬考核等制度的分解、重组、创新与再生。互联网技术并未也不会颠覆证券行业,只会改变传统券商的运营模式与发展思维。

兴业证券研究所副所长、首席宏观分析师 王涵:

资本项目对外融资空间逐步打开

中国不会有“推倒重来”式的改革,政策必然会沿着最小阻力路径前行,从“节流”转向“开源节流”并进:一是信用市场从“隐性担保”转向“部分显性担保”;二是产业政策更多依靠市场的力量;三是货币政策“严监管”拓宽货币政策空间;四是资本项目对外融资的空间逐步打开;五是寻找全球的新需求,参与规则的制定。

日本野村控股执行董事、野村证券副总裁 岩崎俊博:

“取得客户信任”与“扩大业务”两者兼顾

经济的成熟化将引导金融资产分配的变化,金融资产“从储蓄向投资”转变。野村证券积极培育个人投资者以及提供面向工薪阶层的投资服务从战略上立足于资产净值增长型业务,而非传统交易型业务,为客户提供符合其人生规划的解决方案,通过提供投资组合推进存量业务,建立不易受市场波动影响的收入结构,制定长期投资策略,从而达到“取得客户信任”与“扩大业务”两者的兼顾。

嘉实基金董事总经理、指数投资部总监 杨宇:

ETF是搭牛市顺风车不二之选

十年前ETF刚进入中国市场的时候,不为个人投资者所熟悉,只是极少数专业投资者套利交易的工具。而ETF本质上是一个指数基金,在牛市中,很少有投资者能够战胜指数。牛市选指数已经成为机构投资者和个人投资者的共识,在此背景下,ETF是搭上牛市顺风车的不二之选。

申万菱信基金市场销售总部总监 中浩波:

分级基金市场新格局正在到来

分级基金囊括了固定收益、指数化、加杠杆、折溢价套利四类投资需求,为不同风险偏好与风格类型的市场参与者提供了强有力的投资工具,是近年来崛起的一款十分具有想象空间和成长潜力的创新型工具类基金理财产品。分级基金市场拥有无限的生命力。随着市场周期的变化、行业风格的轮换、产品供应的多样化、市场培育及投资者教育的普及和深入,百家争鸣、百花齐放的分级基金市场新格局正在到来!

易方达沪深300ETF及联接基金经理 林伟斌:

通过ETF实现“一站式”资产配置

ETF是20世纪全球金融市场的重大创新,是投资者进行资产配置和财富管理的重要工具。资产配置是投资收益的关键因素,决定了投资组合90%左右的业绩,持有多元化资产的投资组合,能够取得更为稳定的投资收益。在不远的将来,我国投资者通过ETF就可以实现“一站式”的资产配置,对于正在转型成为财富管理专家的证券公司营业部而言,ETF的业务价值不言而喻。

兴业证券私人财富管理总部副总经理 姚烈:

实现客户利益最大满足

财富管理之路,核心在于以客户利益为主,围绕客户需求,以客户资产安全的保值增值为目的,通过专业的服务与资源整合,创造性的规划与资产配置并规避风险,为客户实施投融资一体化的解决方案从而实现客户利益的最大满足。这条路注定不是一条平凡之路,也不会是一帆风顺,但是,在路上,才是重要的。

中信证券营销管理总部财富管理业务负责人 鲍琦璇:

应加强财富管理系统支持

证券公司适应市场对财富管理服务的新要求与新形势,一是要有正确的财富管理客户定位,并以客户需求为导向,为客户提供专业化和定制化的财富管理计划;二是要提高从业人员的专业服务能力,从业人员要对客户的资产状况和风险承受能力等作出专业评价;三是要加强财富管理系统支持,通过财富管理系统提供以客户需求为主的财富管理服务。

广发证券潮州潮枫营业部总经理 胡南山:

加强客户财富观念引导

推动财富管理将是证券职业发展规划与证券从业人员人生价值的重要内容。财富管理师有义务加强对客户财富观念的教育和引导,在合规的前提下,要做到“简单、震撼、有效”。简单就是要点精辟,谁都听得懂;震撼就是表达形式有冲击力、影响力;有效就是让客户有行动力,并产生明显的效果。

宏源证券TMT行业研究员 闻学臣:

互联网将重塑证券业格局

互联网正在与各行各业加速融合,相信在这轮变革中,中国有望引领全球。互联网对于证券业的影响:一是衍生需求,实体经济形态的变化酝酿出新的金融需求,如虚拟财险;二是重塑格局,颠覆性创新往往起源于边缘市场,但最终会形成差异化定位;三是创新模式,渠道层面表现为渠道转移乃至信任转移,产品层面表现为数据资产支撑风险定价和未来预测,模式层面表现为去中介、零成本。

会员感言

东方证券拉萨金珠路营业部机构业务总监 王磊:

分享新理念和新知识

我是来自雪域高原——西藏拉萨的学员,从业二十载参加培训数不胜数,但本次培训给我留下了深刻印象,简单四个字“心暖、收获”。人在高原边陲,路途遥远报名参加培训,早就接到深交所培训老师的电话告知已为民族学员安排好免费的食宿,并详细介绍了出行路线等相关事宜。热情的话语句句流露出深交所为支持民族地区的发展、鼓励边远地区的成长而付出的无微不至关怀,温暖人心、感人肺腑。

通过三天紧张学习,在充实自己的同时,我将会把所学到的新理念、新知识带回营业部与员工分享。为西藏证券事业的发展做出自己的贡献,让本次温暖之旅、收获之旅在西藏这片热土发光发热。

宏源证券新疆库尔勒滨河路投资顾问 胥江泉:

切实提升投顾团队投研水平

作为来自新疆地区营业部的一名投资顾问,我很荣幸参加深交所举办的“会员之家”大讲堂财富管理培训。这次培训使我收获很大,加深了对财富管理的认识,拓宽了视野,尤其是掌握了财富管理的业务技能,包括如何做好客户资产配置,如何正确引导理性投资,如何做好适当性管理工作。回到营业部后,我将把学到的知识与技能用于工作,切实提升投顾团队投研水平,更好地为客户服务。

我非常珍惜深交所提供的培训机会。由于地域偏远,少数民族地区的从业人员较难获取最新的信息,更需要“会员之家”这样的资讯平台,希望交易所将过去培训材料通过合适方式供我们学习。

国信证券深圳科园路营业部总经理 林枫:

走出一条财富管理新路

随着各项创新业务不断推出,站在一线营业部亟需尽快熟悉新业务并做好投资者教育工作。目前营业部业务骨干都如饥似渴地想获得培训,将政策更准确地传达给投资者,增强他们对市场的信心。深交所适时推出的“会员之家”大讲堂正好解了燃眉之急,且为同行进行业务交流提供了一个非常难得的平台。通过三天的学习和交流,作为营业部负责人的我信心倍增,回到工作岗位后将带领营业部走出一条财富管理的新路。

山西证券重庆营业部负责人 贾秉慧:

让新产品变成真正生产力和工具

本次培训的一个亮点是安排了由证监会机构部相关负责人主讲的“经纪人合规管理与投资者适当性”专题讲座。随着金融创新产品的不断推出,投资者教育与适当性管理工作将会是一项更加艰巨的任务,作为一线直接面对投资者的营业部工作者是这一艰巨任务的承担者。在让投资者接受新产品之前,我们从从业人员必须首先自己弄懂搞明白,以其昏昏使人昭昭是绝对不可行的。要让新的产品变成真正的生产力和工具,投资者教育与适当性管理工作要常抓不懈。

经济新常态对经济转型发展提出了调整结构、升级产业、提高质量的要求,我们证券行业作为金融服务行业,提高专业化服务就等于提高了我们的产品质量。我们必须明确经济新常态发展背景下,我们行业以及我们从业人员自身的定位和发展方向,坚决不能迷失方向,丢了自己。

恒泰证券深圳梅林路营业部财富顾问助理 付端阳:

紧跟行业创新发展新步伐

本次培训对ETF和分级基金市场魅力的展示,让我对场内基金有了全新的认识,也使我更愿意静下心来学习金融产品专业知识。作为营业部的代表,我回去后也会思考和拟订员工在日常工作中对新型金融工具的培训和学习计划,促进员工相关技能的全面提升,更好地应对市场竞争和推广各项服务,紧跟行业创新发展新步伐,紧抓行业创新发展新机遇,共同推进行业大发展、大繁荣!

英大证券横岗营业部销售经理 李伟明:

促进和推动传统运营模式转型

证券金融服务行业的发展离不开信息数据资源的掌握和应用,我在听了“互联网金融从概念走向现实”课程以后,对“互联网证券”的新型商业模式有了更清晰的认识,也对行业有了新的危机感。未来我们的行业竞争会更加激烈,依靠数据的搜集、整理和分析应用,将会进一步促进和推动传统运营模式的转型,证券行业将会发生翻天覆地的改变,同时我们自己也必须紧跟行业发展趋势,掌握和更新必备技能。

广发证券海口和平大道营业部区域财富管理总监 郑筠:

投资者适当性管理必要性凸显

本次培训于我最大的收获就是加深了对投资者适当性和风险管理重要性的认识和理解。在市场回暖甚至出现阶段性火爆行情的情况下,一些不具备投资能力和风险承受能力的投资者跟风进入市场,这时对投资者适当性管理的必要性更加凸显。对于大部分的散户投资者来说,提示风险、加强正确的投资理念和知识的宣传等投资者教育工作必不可少。与此同时,在市场逐步去散户化的环境下,引导客户加大产品配置的比重,将资产交给专业机构进行管理,起到既保护投资者又能分享牛市果实的作用。