

中国银行业协会专职副会长杨再平：银行理财应做“升级版”财富管理

□本报记者 任晓

中国银行业协会专职副会长杨再平在第三届“金牛财富管理论坛”暨2014年度“金牛理财产品”颁奖典礼上指出,银行理财未来要做“升级版”的财富管理。

杨再平指出,从资金供给方来说,二季度居民储蓄余额超过52万亿,高净值人群仅次于美国,超过100亿的有30人,超过10亿的有8300人,超过5亿的有17000人,超过1亿的有6万多人,超过1000万以上的有109万人。此外,跨境人民币结算已形成数量相当可观的非居民持有的4.4万亿人民币。在如此大的资金供给下,如果没有相应的产品进行疏导,将形成人民币的“堰塞湖”。

他认为,金融本身竞争已经很激烈,包括利率市场化等。在这样的格局下,要实现财富达到最佳的跨时空配置,就银行来说,单靠银行业传统简单的存贷款业务,没有办法满足跨时空最优化的财富配置的需求。

在这种格局下,未来的银行理财将是升级版的,具体来说,升级版的银行理财业务有八方面。

一是理财是间接融资和直接融资的结合,投贷联动理财业务大有作为。

二是财富在金融资产中的配置要跟实体资产配置高度统一起来。如果仅仅局限于金融资产配置的话,就很容易造成在金融的自我循环。

三是国内和国际资产配置统一,公众的财富不仅在国内而且要在国际上配置。发达国家的30%私人银行资产都是境外配置,我国还没有达到。

四是升级版银行理财业务更注重个性化。针对资金供给方和资金需求方的产品设计应该是更个性化。

五是升级版的理财业务应该在产品的期限结构设计上更多样化。不仅有短期,也应该有中期、长期产品。目前的理财大部分



本版图片均为本报记者 车亮 摄

都是短期化产品,其实更需要长期资金。

六是风险多样化。传统的存贷款只能满足风险比较低的项目的需求,通过理财要把风险偏好比较高的项目与需求对接,形成风

险多样化的产品设计。

七是一个好的理财产品应是收益性、安全性、流动性三者的统一,但这三者有不同的组合,满足不同的投资者和不同的资金应用

者的需求。

最后,升级版的银行业理财要善于最大限度发现并组织资源实现存在于跨时空交易中的财富配置机会。

何德旭:财富管理行业应具备新的发展思维



□本报记者 徐文擎

8月1日,在第三届“金牛财富管理论坛”暨2014年度“金牛理财产品”颁奖典礼上,中国社科院金融研究所党委书记何德旭表示,财富管理行业已经呈现出广阔的发展前景,在经济新常态下,财富管理行业必须有一些

新的发展思维,包括高度注重资金周转和效率,提高行业竞争能力、综合实力以及风险控制能力,同时坚持法治化思维、互联网思维、创新性思维和安全性思维。

他表示,随着社会不同经济主体的财富水平得到巨大的提升,高净值人群以及类似企业这样的法人机构的财富管理需求被

不断挖掘,近年来,无论是财富管理的需求,还是财富管理的机构、产品等都得到了迅猛发展,行业几乎涵盖金融的各个领域,特别是互联网金融的发展进一步扩大了行业边界,所以财富管理行业正进入一个大发展、大兴旺、大繁荣的时代,也是一个泛资管的时代。

何德旭称,从未来趋势看,财富管理行业呈现出广阔的发展前景,所管理的资产规模迅速增长。去年底,银行理财类产品余额大约15万亿元,信托资产规模近15万亿元,保险资产余额近10万亿元,证券行业、期货、基金公司等证券类行业管理资产大概20万亿元,总数约60万亿元。但国际上财富管理的资产特别是理财市场规模一般相当于GDP的2至3倍,而中国财富管理目前的60万亿大概相当于近几年的年均GDP规模,因此未来还有很大增长空间。

他认为,在规模大发展的同时,财富管理行业还存在部分待改进的问题,例如理论研究不够、顶层设计薄弱等,行业还处于分散、自发的状态。未来财富管理行业若要稳健、可持续发展,还需具备经济新常态下的新思维。首先,国内的经济增长速度、经济发展方式、经济结构和经济发展动力较之以往有了巨大不同,在新常态背景下,财富管理行业必须高度

注重资金周转和效率,提高资金的流动性,注重提高行业的竞争能力、综合实力和风险管控能力。

第二,坚持法治化思维。完善和有效实施各项金融法律法规,应成为推动行业健康发展的基本途径和基本方法。因此,必须进一步规范财富管理行业各类机构的行为,必须按照基金、信托、保险等各类不同的财产关系、法律关系制定财富管理行业规则,厘清市场主体的风险控制和市场外部性的控制才能提升财富管理机构的活力。

第三,坚持互联网思维。互联网金融作为一种理念,开放、平等、透明的精神已经融入生活的各个方面。互联网金融的迅猛发展,对提高金融体系的普惠性、包容性水平,提高财富管理效率,降低财富管理的成本具有积极意义。

第四,坚持创新性思维。创新是行业持续发展永久的动力。财富管理从业人员需要从简单的销售理财产品向致力于为客户做长期的理财规划、注重构建均衡投资组合转变。在经营理念上要以产品为导向,以销售为中心,向以客户、服务为中心进行转变。

最后,坚持安全性思维,这是财富管理的核心。要在财富管理的安全性、收益性和流动性方面进行综合的平衡和考量。

监管政策频出 网贷行业迎机遇期

□本报记者 王荣

央行日前公布了《非银行支付机构网络支付业务管理办法(征求意见稿)》,这份旨在规范支付机构的网络支付业务的文件,从客户管理、业务管理、风险管理与客户权益保护、监督管理、法律责任等方面对网络支付业务做出了细致规定。中国社科院金融法律与金融监管研究中心秘书长尹振涛在出席第三届“金牛财富管理论坛”时指出,新规对第三方支付开设虚拟账户有所限制,但支付本身没有受到影响。

规范发展带来机遇

7月份,互联网金融政策频出。7月18日,央行、银监会等十部委联合印发了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》,要求各相关部门将按照《指导意见》的职责分工,认真贯彻落实《指导意见》的各项要求;互联网金融行业从业机构应按照《指导意见》的相关规定,依法依规开展各项经营活动。随后,互联网保险业务监管公布相关细则。7月底,央行又公布了非银行支付机构网络支付业务管理办法。

有分析人士将上述监管政策视为对P2P网贷的规范。对此,致富首席战略官林彦军指出,互联网金融意见确定了方向,这对行业和公司发展有利。他认为,致富定位于普惠金融,本身限额较小,同时资金出借方和贷款方是点对点,



资金是直接打通的,目前公司已经跟银行签约了银行托管。另外,增加了数亿元的资本金。

信管网首席运营官安丹方表示,因为有监管条例明确方向,未来更多传统金融机构可能涉足P2P业务,市场竞争可能更激烈。“我们擅长从竞争中找市场。”安丹方介绍,公司有资产管理方面的工具,连接了金融机

构、会员以及C端客户。“意见出来以后,是非常好的方向和指引。”融金所副总裁彭辉也介绍,公司也已做了很多准备,包括跟银行签署存管协议。

瞄准普惠市场

林彦军指出,相比银行和证券,网贷刚刚

兴起,虽然不是规模最大的行业,却是发展速度最快的行业,任何增长最快的行业都是风险与机遇并存。有9年历史的致富,两三年前向移动互联网转型,现在致富致力于搭建移动金融+的平台。“移动让你走得很快,金融让你走得更长更远更安全。‘+’就是跟各个合作伙伴。”

“用户不仅是我们的顾客,也是很重要的财富。”林彦军介绍,公司不光提供服务,还让用户帮助完善公司的产品。目前,公司跟很多家教育机构签约,辅导学生的教育,为刚毕业的学生提供一些租房贷款。目前,致富已经有1800万用户,90%的用户来自移动端。

2013年12月成立的金信选择做线下资产端的获取。安丹方介绍,公司去年也做了企业征信工作,虽然网贷利率比较高,但用户对财富的热情也很高,贷款需求特别大。从北京到二三线城市的借款人很多,借款额从原来的30万元增长到目前的100万元不等。

彭辉介绍,融金所在“互联网+车”这个细分市场,主要做线下的车贷,目前公司规模大约是40亿元,平台主要以资产质量为主。“决定一个行业未来是否能持续发展,最重要的是资产质量,融金所的风控可以控制在2%以内,总体不会超过3.5%,这样有助于我们向全国扩展。”

银行理财 将与互联网协同创新

□本报记者 任晓

银行业人士认为,当前银行理财发展前景仍然巨大。在互联网金融不断发展背景下,银行理财将与互联网协同创新,与互联网平台加强合作获得更大发展。

银行加码理财业务

浙商银行资产管理部总经理朱永利表示,从各家银行内部的重要性来看,各家银行目前对于银行理财业务的组织架构体系、人员制度建设等都在加码。

朱永利称,从几年前工行总行提出大资管战略以来,各家银行纷纷将资产管理业务提到了战略高度的层面。资产管理具有轻资本甚至零资本的消耗,能够使用跨市场综合化经营的手段,满足客户多种融资需求;同时也能在存款之外,很好地满足客户的投资需求,是银行综合化经营的手段。综合化经营就是要满足客户多方面的需求,资管业务能够有效地推动银行转型、升级,收入结构、客户结构、资产结构转变战略转型。

“我想未来从外部的需求、监管引导和银行自身发展需要来看,银行理财和资管业务的重要性会提高,发展会更加高速和健康。”朱永利表示。

南京银行资产管理部总经理助理黄艳红认为,利率市场化不断推进,银行存贷利差逐步收窄,目前银行利率市场化已经进入尾声。在这种情况下,资产管理业务显现出鲜明优势。

黄艳红表示,银行理财是综合化营销的手段,理财不仅架构着个人理财,还有对公的理财。对企业来说,不仅有融资的需求,也有短期资金盈余进行投资的需求。个人理财从普通理财发展到高净值跨界投资产品出现,与券商、保险、基金合作越来越密切。在这种情况下,理财成为综合化营销的手段,各个分支行愿意通过理财业务、资管业务,向个人客户、企业客户提供综合化的营销手段。

黄艳红称,中间业务收入是银行未来利润的贡献点,没有太多的人力成本,不需要开设分行。在互联网金融不断发展的背景下,伴随中国经济的发展和财富客户的积累,资管业务未来的发展空间会更加大。

加强与互联网平台合作

对于互联网金融的崛起对传统银行理财的影响,与会人士认为,未来银行理财有能力提供更个性化的服务,也将与互联网金融平台加强合作。

朱永利表示,在浙商银行成立资产管理部之初,就成立了独立的互联网金融合作中心,从外部招聘专门团队,在互联网金融方面推动研发合作。如果借助银行风险控制的手段和技术能力,同时可以借助互联网平台扩展为两端提供资产管理服务,这有助于银行理财部门产品的形态向大资管推进。将互联网金融和互联网技术的思维优势,和银行传统资产的获取和风险控制优势结合起来,品牌深度、市场接受度和市场占有率都会提高。

广发银行资产管理部副总经理罗鹏宇表示,未来银行理财将与互联网协同创新。互联网行业最活跃的群体是年轻一代,目前年轻一代的财富积累有限。目前银行理财最低认购起点分别是,低风险的产品是5万元,中风险和偏高风险的是10万元,高风险是20万元。银行理财的起点是公募资金的50倍,高风险银行理财门槛是公募基金的200倍。罗鹏宇认为,相当一部分在互联网活跃的客户群体,目前不在银行理财的服务范围。未来随着银行的快速发展和能力的提升、市场的成熟,有能力管理好更庞大规模以及更多的客户群体。

罗鹏宇表示,希望未来银行理财在认购起点上可以慢慢降低。目前按规定购买银行理财必须在银行柜台做风险测评,这有其合理性也非常必要。未来随着互联网技术的发展,包括人脸识别技术的不断成熟,是否可以考虑对一些比较低风险的产品,通过互联网的手段完成风险测评和首次认购。

罗鹏宇认为,理财产品的个性化也是银行理财发展的方向。很多银行高端的客户群体,考虑更多的是服务、流动性和风险。通过互联网沟通甚至达成交易,对银行提供个性化的服务是非常重要的。

黄艳红认为,未来银行在互联网金融大背景下,可以尝试跟互联网金融平台第三方公司的合作,比如B2B、B2C和C2B,由客户定制,由金融机构提供服务的模式都可以尝试。互联网金融给银行理财带来多元化、开放性的思维。用排斥的态度不能解决好银行的问题,一定要站在更加开放的平台拥抱互联网,寻求更多合作。