

没有门槛的财富管理中心

本报记者 谢 慧

“从2008年开始,工商银行财富管理品牌更名为‘工银财富’,不再设立资金门槛,主要服务工商银行六星及以上客户。”工商银行个人金融业务部高级经理王昕圆介绍,目前,工行拥有较多数量的中高端客户,而工银财富为工行网点渠道中高端客户服务优势较集中的一类网点,也是专业服务能力最强的一类网点,在业绩考核和管理上隶属分行。



43岁的蒋先生是一位企业高管,年税后总收入100万元,妻子是公务员,年税后总收入6万元,家庭共有现金、存款、基金和股票等投资性资产400万元。“为女儿准备一笔留学费用是首要目标。”蒋先生说,为了安享晚年,五年后还有换房计划,同时为自己退休积累充足的养老金。

如何才能达到客户预期的理财目标?蒋先生适合怎样的家庭资产配置?沟通、测评、诊断,理财专家小组迅速着手为其拟定资产组合配置方案。

这样的故事,在工行财富管理中心每天都会上演。用王昕圆的话说,发掘客户需求就是财富管理的核心,同时,在保证资金安全性的前提下,为投资人带来资产的价值增值。据统计,截至2012年末,工银财富客户数达400万户,客户总资产超过26600亿元,已在全国60多个城市设置了260多家财富管理中心。

与之密不可分的是工商银行近年来持续增长的经营业绩,2012年,工行实现净利润2387亿元,总资产规模达到17.5万亿元,其资本、存款、市值等指标均居金融同业首位。同样难以企及的,还有工行深厚的客户资源以及人才优势,良好的综合金融服务体系,为工行向高端客户提供财富规划、投资组合管理等服务提供了强有力的支持。

全产品组合服务

依托工行自主研发的投资组合管理模式,结合客户实际情况,工银财富顾问服务将客户细分为60个子群,由系统为每类客户群自动出具涵盖存款、债券、理财产品等在内的投资组合,并赋予客户经理在与客户充分沟通基础上的调整权限。

“较之股票、基金、信托等单一类型产品,财富管理更注重全产品的服务整合,”王昕圆表示,以蒋先生为例,个人

信用卡负债和房产投资负债200万元,居住的公寓市值约400万元,每月支出相对较大,经风险评级为成长型客户。总体来看,其流动性资产占比较大而投资性资产较少,导致理财收益偏低。

针对蒋先生的家庭财务状况以及理财规划目标,财富客户经理为其拟定了一套资产组合配置方案:首先预留10%的流动资金以供日常支出,可选择活期、灵通快线、货币型基金等流动性较强的理财产品,10%定期购买保险产品;其次,25%的资产用于固定期限投资,其中15%存定期,10%购买人民币理财产品,以获取稳健收益;剩下的55%可配置股票型基金和基金定投,推荐一次性投资与分批投资相结合的投资策略。

这份兼具客户资金流动性、收益性和保障性的综合规划方案,最终赢得了蒋先生的认可。“为客户提供资产配置,丰富的产品线是基础。”王昕圆表示,针对大型商品交易市场、县域及经济强镇、重点城市以及大型企事业单位的星级客户,工行分别建立了常态化、差异化的产品线条,更是极大地满足了这部分客户的投资理财需求。

差异化的投顾服务

向高端客户提供财富管理服务是当前银行的普遍做法,“然而,由于获取收益的渠道较多,对高净值客户来说,资产的保值是第一位的。”工商银行北京芳群园支行行长助理熊娅琳强调,他们有较强的风险承受能力,但也更在意资金的安全性。

赵先生是一位私营企业老板,有很强的投资意识,但平均80%的资金投向股市,投资风险较高。一次和客户经理的沟通中,他提出了自己的顾虑。

“如果客户资金量较大,需求独特,可通过定制的方式,依托强大的科技平台和专家团队力量,为客户量身定制个

性化的产品。”熊娅琳表示,每家财富中心都配备有专门的客户经理,为客户提供专属理财规划服务,他们大多数由从业经验丰富的AFP(金融理财师)、CFP(国际金融理财师)人员组成。

“这些理财师的工作经历大都在10至20年。”王昕圆表示,目前全行获得CFP专业资质的专家达3795人,AFP也有22800多名,在国内金融同业处于领先地位。

在了解赵先生的风险偏好之后,理财专家小组结合其家庭情况、资产流动性因素,出具了一份家庭财富规划报告书,为他设计了一套包括现金类、国债、保险、理财、信托、基金等多项产品在内的综合理财规划方案。

“真正的财富管理,不仅有开放的平台,更注重打造差异化的服务模式。”王昕圆表示,即根据客户的风险偏好、生命周期、流动资产等要素,运用工行自主研发的投资组合管理模型和个人金融产品池,更好地为财富客户提供资产配置建议。

“作为一个有十多年股龄的老股民,赵先生起初并不完全接受我们的方案。”熊娅琳说。抱着试一试的心理,赵先生调整原有配置,拿出100万元购买了一只可转债,两个月后,获利约3%,同期股市却亏损5%。在理财专家小组的推荐下,赵先生继续撤出股市资金300万元投向可转债,同时购买了现金管理类产品(货币型基金、灵通快线等),以提高短期闲置资金的利用率。2012年,赵先生可转债基金获利达14%,同期自投股票亏损15%。

“为客户提供专业定制的个性化综合金融解决方案。达到安全性、收益性、流动性的最佳组合是工行财富管理中心的核心服务之一,”熊娅琳说,接下来,工行即将推出资产全口径管理(包括金融资产、实物资产、无形资产)和全口径的服务通路,以盘活客户的所有资产,寻求最优化的配置。

从中观找寻结构性机会

嘉实研究精选基金经理 张 弛

从“中观”角度入手,既考虑了宏观经济变化对各个行业景气度的影响,也考虑了行业自身在产业链中的地位和产业本身的发展机会。

基金收益通常来自于三个方面:资产配置+中观因素+个股选择。总结过去,所管基金收益的60%多归因于中观配置,30%左右是个股选择,比较少做资产配置。

资产配置涉及宏观和策略问题,这两方面的研究需要不断地修炼,而且是很容易犯错的环节。比如看宏观、看市场,可以说是盲人摸象,每人看到一个角度,再把它放大,形成个人投资的结论。因此,大部分人很难能看到全局,更何况整个宏观经济和市场的发展受政策影响,而政策的决策又依赖于经济发展,也会有变化。因此,如果把基金投资的收益全部压在宏观策略上,风险系数将会很高。但考虑到宏观方向的把握能够在资产配置上有所贡献,特别在市场拐点期间贡献巨大;同时也为股票的选择提供更加有效的中观层面线索,因此,资产配置能力的培养也很重要。

对中观层面的考虑可更好地识别投资组合的风险收益特征,有效地把控风险。另外,从中观的角度出发,能够让自身研究聚焦,找到一批投资效率高的投资标的。所以,通常会通过中观层面选择投资线索以及防范风险,并通过精选个股来实现更大的收益。

培养良好的中观思维,对投资者来说是比较经济实惠的投资方法。中观因素主要着眼于三条线索:

一是宏观经济变化对中观层面的影响。做投资时需要考虑所买入的个股是否适合潮流或者适合这个时代。在不同的宏观经济环境下,各行业的表现是不同的。在弱复苏环境下,周期类的金融股就是比较好的投资标的;而在强复苏的宏观经济下,煤炭、有色等行业就具有爆发力。

二是来自于产业结构的变化。因为每一个产业都有兴衰的过程,这个过程也是寻找投资机会的角度,要选择处于上升周期的产业。想起此前曾介入的一家手机分销商,当时主要是由于3G技术发展等因素的作用,产业格局发生变化,折射到有可能是整个供应链条上发生利益重新分配,因此产生投资机会。

三是行业格局的变化。行业大周期一般是十年,有的行业二十年才能走出来。但是行业格局利益的重新分配是非常重要的线索,需要不断地重点关注。比如,3G推出以后在很多行业上带来了重大的投资机会。

对于投资者所关心的宏观走向上,今年经济增长处于弱复苏阶段,已经走出底部,或者说在走出底部的过程之中,不会像去年那样又在去产能和去库存。从流动性上看,目前处于本轮周期最宽松阶段,未来将趋于稳定,变数在于改革的力度和节奏。

具体到投资机会上,建议从周期和结构两方面入手:从周期看,目前处于经济底部,很多行业产能过剩。去年主要寻找业绩和估值的确定性,如白酒、医药、房地产等;今年则要更关注业绩和估值的弹性。总体看来,今年结构性机会将会不断涌现,因此,今年能够主动挣到钱的概率比去年更高一些。

值班基金经理

信札



财商小测试

你会精打细算么

李明昊

投资理财一方面需要“开源”,寻找赚钱的方法;另一方面需要“节流”,控制不合理的消费支出。在暂时没有渠道“开源”的时候,“节流”就很重要啦!你是精打细算的人么,做做这个测试,一测便知。

- 1.和朋友说话,说到激动处会不由自主拉大嗓门
是 3分 否 1分
- 2.和朋友相约,你迟到15分钟以上是常有的事情
是 1分 否 3分
- 3.属于念旧的人,小时候的东西还舍不得丢掉
是 3分 否 1分
- 4.都买用惯的品牌,很少尝试新上市的产品
是 1分 否 3分
- 5.假日会到郊外走走,不想闷在家中睡大觉
是 3分 否 1分
- 6.比较喜欢煮菜,却不喜欢洗碗
是 1分 否 3分
- 7.消费后拿到发票大都丢掉,很少刮开看有没有中奖
是 3分 否 1分
- 8.常会忘记带手机出门
是 1分 否 3分
- 9.爱压马路,逛街购物是你常做的休闲活动
是 3分 否 1分
- 10.好朋友开生日聚会,你之前就会先准备好礼物
是 1分 否 3分
- 11.买东西时,你通常会向商家要求折扣或赠品
是 3分 否 1分
- 12.没钱购买喜欢的高价名牌产品,你会刷信用卡先享受
是 1分 否 3分
- 13.期许自己能活到老学到老,保持勤于学习的心
是 3分 否 1分
- 14.喜欢红色胜过蓝色
是 1分 否 3分
- 15.相信吃得苦中苦,方为人上人
是 3分 否 1分

15分至22分——偏重省钱

人生对你来说,是一步一个脚印的过程,个性严谨的你,做事无法随便,处理金钱当然也不迷糊;就算你不是从小就会将自己的大小开支记在账本上,也会对自己的金钱支出状况很了解,能省则省,拒绝没计划的花钱方式。

23分至30分——花了再说

你认为人生苦短,享受就要趁早,花钱对你来说就是理直气壮的人生享受。你花钱如流水,为享受决不手软;没钱先刷卡,花了再说,不小心很可能变成标准月光族。让人出乎意料的是,你也有精打细算的一面,当荷包吃紧时,会视情况出手。

38分至45分——精打细算

你日常花费就比较多,不过你够聪明又懂得运用方法,不会将自己陷入口袋空空的窘境。平常就会收集资料,折扣卡、会员卡也有好几张,捡便宜的特卖会问你就知道,即使在这上面多花点时间也甘愿。

(作者单位:和讯论坛)

查阅资料

查阅资料和实地调研结合是了解一个公司真实面貌必做的功课。这些资料包括招股说明书、年报、临时公告、官方网站、媒体报道。

怎么了解一个公司

其他的手段包括:调查供应商、调研客户、重估公司价值、倾听竞争对手等等。

关联方调查

关联方包括:大股东、实际控制人、兄弟公司,还包括那些表面看似没有关联关系,但实际上听命于实际控制人的公司。

公司实地调研

对公司实地调研是取证的重要环节。调研的形式包括:电话访谈、当面交流和实地观察。观察工厂环境、机器设备、库存,与工人及工厂周边的居民交流,了解公司的真实运营情况,在厂区外观察进出厂区的车辆运载情况。