

券商积极布局私人银行业务,高净值人群理财有了更多选择——

财富动态

给你的财富找个“私人管家”

本报记者 温济聪

▲ 私人财富管理渐渐成为银行、证券、保险、基金、第三方理财等众多金融服务机构争夺的重点,这为投资者寻找私人财富管家提供了更多可能性

▲ 高净值客户对于金融服务专业度诉求在不断提高,多元化和综合化的特征也进一步加强。这正是当前投资领域多元化、产品服务定制化、投资需求综合化的时代,客户金融服务需求本质的一种回归

作为私人财富管理的重要服务商之一,券商积极布局财富管理(或私人银行业务)。日前,兴业证券在上海正式宣布推出私人银行业务,主要为可投资金融资产达到600万元人民币的高端客户提供金融服务。不只有兴业证券,抢滩这一“风口”市场的还有国泰君安、广发证券、海通证券、光大证券、中泰证券等大型券商。

当前,私人财富管理渐渐成为银行、证券、保险、基金、第三方理财等众多金融服务机构争夺的重点,这也为投资者寻找私人管家提供了更多可能。

需求生变带动服务供给

如果简单将财富管理分为“前后”两个时代的话,注重单一产品投资和追求绝对、固定投资回报应属于“前财富管理时代”的特征,但注重大类资产配置和平衡风险收益比等专业化诉求,也是“后财富管理时代”的特点。

作为投资者,在“后财富管理时代”适用的投资逻辑也在悄然生变。兴业证券私人银行市场部相关负责人鲍欢琛认为,这种变化主要表现为四个方面:在投资目标上,从追求单产品高收益向寻求综合回报转变;在投资策略上,从单产品集中投资向大类资产配置转变;在投资期限上,从短期投资向长期配置转变;在投资方式上,从由个人主导决策向引入专业管理人转变。这些投资逻辑的转变又最终导致了客户对于财富管理服务需求的变革。

“后财富管理时代”,高净值客户投资者有哪些具体需求?鲍欢琛认为,比较具有代表性的首先是高端定制“资产管理”需求,主要集中在企业家客户或是家族客户;其次是企业资本市场交易融资需求,主要集中在企业家客户;



第三是资产配置及理财需求,这也是传统高净值客户的需求焦点;最后是类机构交易需求,主要集中在专业投资者中。

可见,高净值客户对于金融服务专业度诉求在不断提高,多元化和综合化的特征也进一步加强。这正是当前投资领域多元化、产品服务定制化、投资需求综合化的时代,客户金融服务需求本质的一种回归。

券商投研能力占据优势

理财不仅仅是投资,是对客户终身财务的合理规划,甚至是对其人生的规划。相较银行、信托等其他金融机构,券商则在牌照覆盖、行业研究、投资管理、资产获取等方面具有显著优势。依托强大投研能力,以资产配置为核心,汇集资产管理和投行服务于一体,满足高净值客户多元化业务需求,这就决定了券商开展财富管理或私人银行业务将得心应手。

券商为客户提供哪些“私人管家”服务?提供高端定制产品和专享综合金融解决方案是服务的重要内容之一。

广发证券财富管理部相关负责人介绍,该公司财富管理部为私人客户提供高端定制服务,满足客户的个性化需求,产品线覆盖各大类资产,包括权益类、固收类、另类投资、私募股权、海外财富管理等。海通证券财富管理中心相关负责人介绍,根据客户可投资资产状况和理财需求,提供定制化资产配置服务方案,

力求实现客户资产的稳健保值增值。

“在投资服务方面,我们为高净值客户提供境内外资产管理、投资体验、海外房地产基金及跨境融资等全球资产配置服务;对个人及企业资产实行风险隔离,合理规划并有效整合高净值客户家族(企业)财富。在融资服务方面,为高净值客户设立融资绿色通道,优先办理高净值客户的融资申请,简化办理手续,在融资额度、费率等方面给予优惠的政策,为高净值客户提供业务发展和投资交易所需的资金和债源支持。”光大证券财富管理中心总经理朱峰说。

“对于超高净值客户来说,我们还将通过全球合作伙伴资源整合,为客户在家族宪章制定、家族精神传递和家族办公室建立等家族财富传承领域全覆盖,将服务由高净值客户个人延伸到其家庭,扩展至其所在企业,提供围绕个人、家庭、企业三位一体的综合金融解决方案。”国泰君安证券财富管理部负责人表示。

券商财富管理部门还提供非投资类附加服务。例如,广发证券财富管理部牵头与外部知名机构合作,为私人银行客户提供国际驾照、医疗、子女财富管理培训、家族传承等附加服务,全方位提升客户体验。朱峰表示,在健康医疗领域,光大证券为高净值客户提供专家预约陪诊服务;建立绿色通道服务,为客户提供高端月子会所、辅助生育及护理等配套服务;个性化定制体检方案,提供著名专家及医学界名医一对一问诊及面对面健康讲座。

配置合理才能管控风险

文雯 聃

其次,要能清晰自己的财务规划,建立合理的收益预期,不盲目追求高收益率。海通证券相关人士认为,资产配置要充分考虑收益、风险和流动性的互相制衡关系,力争把风险控制可在可控的范围内。同时,兼顾流动性,并获得合理范围内的收益最大化。

再次,选择合适的私人财富管理机构尤为重要。国泰君安发布报告认为,随着新一轮改革的推动,各行业转型升级,产品风险收益特征在不断发生改变。专业金融机构对于市场的认识、对金融工具的理解和专业的资产配置能力,能够有效帮助客户及时分辨市场风险变化,并根据客户心理预期和财富管理目标合理规划,这一点在今年的市场中可能更加重要。广发证券认为,大部分投资者在财富管理这份“最后的职业”中,需要有专业机构协助。

最后,要确保投资多元化,以组合的方式

实现分散风险及提升综合收益的目标。海通证券表示,大多数投资者的资产配置主要考虑到房产或者普通股票、债券和货币市场工具这些一般意义上的金融投资。其实,另类投资如大宗商品、股权投资等都应该被逐步纳入投资组合。投资多元化也意味着国际化,美股港股等国际股票投资、美元债券、黄金外汇等也可作为备选资产类型。

“通过组合配置做好风险管理。从历史经验看,市场经常处于后知后觉或者过度反应状况。从这个角度来说,每次基于短期的市场投机,很难有效避免黑天鹅事件的出现,一次投机的失败,就可能对个人甚至家庭的财富状况造成较大的影响。现阶段市场依然大幅波动,风险管理对于维护家庭资产稳健增长至关重要,做好组合配置是风险管理最有效的方式。”国泰君安建议。

小心“涨停板”上的骗局

本报记者 何川

近期,一位入市不久的朋友同笔者聊天,称当前A股投资热点匮乏,有人告诉他去试试追涨停板上的股票,便问笔者这种炒股方法是否可行。实际上,对于很多新手来说,看着自己手里的股票下跌,但同时其他个股蹭蹭上涨,有的还被巨量资金封至涨停板,难免会产生这种追高的想法。可是要想将想法付诸行动,还需三思而行。

众所周知,在A股市场上,个股票日内涨跌幅有10%的限制,不少投资者通常将涨停解读为市场对该股的乐观预期。一些不法分子正好利用这种追涨心理,人为制造涨停板,吸引投资者跟风买入推高股价,一旦操纵者获利出逃,股价就会失去支撑,甚至出现持续暴跌,使追高买入的投资者成为“接盘侠”。中国证监会近期公布的一则唐某某操纵涨停板的案例,便是典型。

2015年3月23日,唐某某买入X股票214万股,成交金额4144万元,成交均价19.37元,完成建仓。第二天,唐某某从上午10:42分开始,以18.91元至涨停价21.32元的价格和100倍于同档位其他投资者申报总量,在短短31分钟内将X股票股价拉至涨停,上涨幅度达12.7%。中午收盘前X股票短暂打开涨停,唐某某又以涨停价和超过卖盘55倍的申买量,5分钟内将股价再次推至涨停。下午开盘后,唐某某继续以涨停价申报买入2796万股,形成巨量堆单将股价封死在涨停板上。

3月25日开盘集合竞价期间,唐某某以23.45元的价格(高于前收盘价9.77%)申报买入700万股,接近同期市场申报买入量一半,并在9时19分48秒前全部撤单。按照交易规则,9时20分后将不能撤单,显然唐某某的目的不是真实成交,而是在于误导其他不知情的投资者以为买盘汹涌跟进抢筹,推升开盘价格。果然,当日X股票以22.8元价格开盘,涨幅6.94%。唐某某达到目的,开盘后即反向出货,陆续以22.8元至21.24元价格卖出前期持股,25日X股票价格一路震荡下行,以21.21元收盘。开盘时跟进的投资者被套牢,唐某某则早已赚得盆满钵满。

由此可以看出,活跃在涨停板上的操纵者和正常投资者的交易行为有明显的区别,他们在成功拉升股价后随即反向卖出,或者大量撤单以避免真实成交,反映出他们的意图在诱骗其他投资者跟风买入,而没有真实投资目的。因此,涨停板未必“喜大普奔”,也可能深埋骗局。假设某散户被唐某某的操纵行为误导,因前一天涨停没有买到,忍不住于3月25日以22.8元的开盘价买入100万元的X股票,则当日浮亏就将近7万元。

因此,对于价格非理性变化的股票,投资者不要盲目追涨,应当树立并坚持价值投资的理念,要全面考察公司的经营业绩、发展前景,关注上市公司信息披露是否同行业情况,注重公司内在价值是否发生变化,妥善管理和防控投资风险。

财富学堂

银行理财投资者分层知多少

本报记者 郭子源

除了证券期货市场,银行理财市场也同样强调“投资者分层管理”,即把合适的产品卖给适合的金融消费者。今年4月份,银监会发布《关于银行业金融机构风险评估工作的指导意见》,强调加强金融消费者保护,要求银行业金融机构将“投资者分层管理”落到实处。

按照监管规定,购买银行理财产品前,银行首先要测评投资者的风险偏好,在此基础上推荐相应的理财产品。《经济日报》记者了解到,目前各家银行的风险测评体系大体一致,核心测评指标包括投资金额、投资金额占全部资产比例、投资期限、预期年化收益率、能承受的最大损失金额、过往投资经历、教育背景、职业背景等。结合上面的数据,测评系统会自动生成投资者的风险偏好结果,通常分为5个等级,即保守型、谨慎型、稳健型、积极型和激进型。根据测评等级,投资者可选择对应风险偏好的产品。银监会还要求销售人员在推介理财产品时,应真实、全面地介绍产品的性质和特征,尤其不得为了完成业绩指标,误导客户购买与其风险承受能力不匹配的理财产品。

另外,监管还要求销售人员应向投资人明确,理财产品是保本产品还是非保本产品,是固定收益产品还是非固定收益产品,是本机构产品还是代销的其他机构产品。其中,后一条很重要,因为除了销售自身的理财产品,商业银行还是公募基金产品、保险产品的主要代销渠道。由于都是在银行柜台出售,因此代销和自销的边界通常被投资者忽略。

银监会多次强调,银行业金融机构应审慎开展代销业务。首先,银行

业金融机构应明示代销产品的代销属性,不得将代销产品与存款或自身发行的理财产品混淆销售。其次,银行业金融机构应根据自身风险管理能力、合作机构风险评估情况、代销产品风险等级,合理确定代销业务品种和限额。再次,银行业金融机构总部应对代销业务实行集中统一管理,对合作机构实行名单制管理,对拟代销产品应开展尽职调查,不得仅依据合作机构的产品审批资料作为产品审批依据。

“有些投资者购买了银行代销的基金产品,出现了收益亏损,就要求银行给予赔偿。”某国有大行北京分行营业部负责人表示,代销的公募基金本质是信托关系,属于投资,盈亏自负。

尽管理财合同已规定买卖双方的权利和义务,但是冗长的合同、繁琐的条款决定了很少有投资者能将其耐心读完。同时,合同中不少用词语焉不详,让投资者云里雾里。要保护自身合法权益,投资者购买理财产品时,应检查银行是否严格落实了“双录”要求。根据规定,银行在销售理财产品时,机构网点均应实现自有理财产品与代销产品销售过程同步录音录像。

“双录”的目的之一是防止“飞单”,即指银行员工利用银行营业场所,私自销售非本行自主发行的、非本行授权和签订代销协议的第三方机构理财产品。

具体来看,销售人员按照程序、规定介绍银行的理财产品,投资者能更清楚地了解产品特性,如晓自己对于该产品享有的权利,应该承担哪些风险,以便发生纠纷时有相关的处理依据。

创投风向标

【大丰收B轮融资2亿元】

6月21日,农业供应链服务平台“大丰收农商城”对外宣布已完成B轮融资。本轮融资由兰馨亚洲、华创资本领投,经纬创投跟投,融资金额为2亿元人民币。

据了解,大丰收农商城成立于2014年3月份,是一家农业供应链服务平台,总部位于深圳市南山科技园。大丰收业务区

域已全面覆盖江西、安徽、广东、广西、湖北等多个省份,区域覆盖作物品类达95%以上,累计服务30余万种植用户,深度合作了40多家农资厂商的千余款产品。

据悉,本轮融资的资金将用于继续拓展大丰收线下业务区域,加强产品的市场下沉和供应链建设,加速产业上下游整合,通过资本运作的方式扩充优势产品品类,并持续搭建农业互联网顶级团队。

【读客图书A轮融资1.28亿元】

6月23日,上海读客图书有限公司(简

称“读客图书”)宣布完成1.28亿元A轮融资,本轮融资由君联资本领投、华夏知和内向基金跟投。据介绍,该轮融资是国内民营图书出版领域迄今最高单笔融资项目,资金将主要用于培育超级IP、版权采购和团队建设三方面的发展。

读客图书创立于2006年,是“超级畅销书”孵化中心。经过10年发展,读客图书深耕实体出版业务,积累了大批国内外顶级故事写作高手和人才,为其进入文化产业下游的影视剧、网剧、游戏积累了巨大势能。此外,读客图书还延伸开拓了数字出版、新媒体、影视投资、IP研发等业务。

【运去哪A+轮融资5000万元】

6月22日,国际物流服务平台“运去哪”宣布已完成A+轮融资。本轮融资金额为5000万元人民币,DCM领投,星河、春晓资本跟投,毅仁资本担任本轮融资的独家财务顾问。

据悉,“运去哪”上线于2015年2月份,在国内率先将互联网与传统的国际物流相结合,为广大的中国外贸企业提供包括海运、空运、拖车、报关、仓库内装、货运保险等在内的一站式国际物流综

合服务。

目前,“运去哪”已形成“在线交易+SaaS+物流金融”的服务模式。在线交易方面,外贸企业可随时随地登录“运去哪”,快速在线查询物流价格、在线订舱;SaaS方面,外贸企业则可通过“运去哪”提供的物流管家SaaS系统,快捷追踪物流运输进展,高效管理自己的国际物流业务;物流金融方面,“运去哪”已同部分金融、保理机构建立合作,基于平台外贸企业真实的物流数据,提供无抵押、低利率金融贷款服务,以解中小外贸企业的资金之渴。(文/梁睿)