

广发证券发展中小企业主财富管理业务的初步探索

中小企业一直是国民经济的重要组成部分,我们关注中小企业的生存环境,以及其发展过程中遇到的问题和解决之道。由于中小企业的企业规模、治理结构等原因,企业主是企业的核心人物,在企业的经营中起着至关重要的作用,企业主的行为决定着中小企业的发展方向和路径。随着中小企业在经济中作用越来越重要,中小企业主也成为证券市场中重要客户群体。尤其在财富管理业务中,中小企业主作为高净值客户的主要构成群体,是我们将重点发展的客户对象。面对这个客户群,我们的服务范围可从个人延伸到公司,故其业务有较好的黏性和延伸性。

通过中加合作财富培训师培训我们发现,企业主遇到的问题不约而同地同马斯洛需求理论等理念有很大的切入点,在实际运作中同行为金融学上的心理账户理论和组合理论联系非常紧密,此外,国内的“财富管理”还是处于起步阶段,特别是在券商中开展财富管理业务少之又少,更勿论为企业主提供贴身的财富管理服务。

故我们在本文站在券商的角度对财富管理业务与企业主的需求的现实对接和具体的业务开展进行了初步探索,并提出了五大建议:第一,探讨券商在开展财富管理业务中业务框架组建专家团队,打造高端人力资本;第二,建立战略联盟,跨越业务受限的界限;第三,搭建四级纵向结构销售机构,有效的功能划分。根据业务框架,我们建议成立“财富管理总部”为首、子公司下设财富管理分中心(区域中心)、各营业部为支点、客户经理为动力的四级管理机构;第四,树立品牌意识,致力于长远发展;第五,实施交叉销售,打开纵向营销线条。

财富管理和企业主之间理论和现实的对接

“企业的很多潜在的需求和困境正好是财富管理可以应对并能解决的问题,更重要,财富管理关注的范畴更大,比如:消费、收入与财产分析、保险保障、投资目标、退休计划、子女教育、税务策划及社会名誉的策划等,主要解决归属感和自我实现的高端需求,从理财的角度,我们利用了行为金融学上心理账户这一理论,将资金分配在不同的账户上实现不同的效用。”

2009年,亚洲太平洋地区的高净值个人数量达到300万人,较2008年增长了25.8%,第一次与欧洲地区高净值个人数量趋同。中国则仍然是世界上第四大高净值个人聚集地,2008年,中国的高净值个人是36.5万,2009年上升31%到达47.7万人。中国的高净值个人中,相当部分都是中小企业主,可见中小企业主是财富管理业务中重要的客户群。

企业的很多潜在的需求和困境正好是财富管理可以应对并能解决的问题,更重要,财富管理关注的范畴更大,比如:消费、收入与财产分析、保险保障、投资目标、退休计划、子女教育、税务策划及社会名誉的策划等,主要解决归属感和自我实现的高端需求,从理财的角度,我们利用了行为金融学上心理账户这

一理论,将资金分配在不同的账户上实现不同的效用。

比如企业主在赚取到一定的个人财富后,个人的安全感、幸福感未必相应增加,甚至有时候会自问在赚到钱后他的人生目标在哪里?我们希望通过我们的财富管理服务协助他梳理、寻找他的人生目标,合理安排个人财富,为他的生活带来安全感和幸福感。

就个人层面而言,企业主的财富管理包括如下方面:

1.风险管理。企业主个人的风险管理包括购买必要的保险以保护自己和家人,以确保在个人作为家庭经济支柱出现意外的时候,个人和家人能够获得足够的保障。另外,个人风险管理还包括个人财产从企业财产中分离出来,远离债权人追溯等。

2.财富保值增值。企业主需要对自身的财富进行保值增值,必要的投资组合为其进行资产管理是我们可以提供的重要服务。

3.为退休进行提前规划。这包括了个人和家庭的退休资金安排以及企业的继承安排。

4.个人兴趣爱好好的追求。企业主除了事业的追求外,还有一些个人对生活的爱好和向往,比如收集汽车、打高尔夫球、环球旅行等。在其拼搏事业的阶段,他未必可以有时间和金钱去追求自己的爱好。但是在财富合理安排后,他便有充足的金钱和时间追求个人生活。

从企业层面看,企业主的财富管理包括如下方面:

1.企业的融资需求。在个人财富做好安排后,我们可以把触角延伸到公司金融方面,通过我们的专家团队为其提供公司金融服务,解决企业的融资需求问题。

2.人才的安排。企业主在精力旺盛的时候都希望自己能永远干事业,但是总会面临到自己的企业的继承问题,这时候自己的子女也许无兴趣继续从事这个行业,或者子女的性格、个人行为让企业家很头痛,又或者企业中各个股东对股权继承的看法不一导致争论,这都影响了企业的发展。这时候企业的继承安排显得非常重要。企业中的关键管理人员及技术骨干员工是企业的财富,也是企业主所看重的对象,这些人员的稳定性对企业的良性发展而言是必要的。信托基金、买卖协议、企业年金等方式都是为企业承继、挽留人才的有效措施。

3.保障问题。在为企业主提供风险管理的同时,这些人员的风险管理对企业主和企业而言也是必要的。购买保险、买卖协议等可为关键管理人员和技术骨干增加安全感和归属感,也解决了企业主的后顾之忧。

4.法律问题。企业的法律问题千头万绪,但守法经营、合理避税是企业重点关注的。国内的税赋从全世界范围看并不低,可能企业主辛苦赚回来的钱在交税后便所剩不多。因此,中小企业都要注重合法、合理的避税,这些专业的问题便需要我们组织我们的专家团队中的法律、税务专家来协助企业。

5.管理问题。中小企业普遍存在管理方式粗放、权力过度集中于企业主的问题,管理方面的漏洞会妨碍了企业进一步发展,现代管理体制的引进和股份制改造都可以协助企业完善治理结构。再进一步,我们可以为企业提供上市服务,协助企业登录资本市场,为其综合解决企业融资、发展、管理和继承等问题。

从上述中小企业主的财富管理业务点的综合梳理来看,企业主个人和自己的企业是息息相关的。两者的财富管理业务既独立又交叉,从我们的业务范围可综合涵盖,配以外部的专家团队,在协调运用公司内部资源的情况下,可全

方位的为中小企业主提供财富管理服务,实现中小企业主与财富管理业务的有效对接。

财富管理理论在中国的实践

“现在打着‘财富管理’这口号开始运作业务的机构不在少数。面对高端市场,目前从银行到保险公司都在推广自己的财富管理品牌,尤其是银行业,凭借自身广大的客户资源优势,大力网罗高净值客户。证券公司,尤其是广发证券,想在这场硝烟初起的市场争夺战中取得先机,需要利用我们在证券投资方面的优势。”

无疑置疑,随着中国企业经济持续增长,中小企业会逐渐壮大,此外中国本身巨大的中小企业存量和中产阶级的增多,财富管理这是一块非常大的蛋糕,所以无论是外资银行还是国内银行都布局人力和物力开拓这块市场;对外资银行来说:确定在中国财富管理市场的发展步伐是一个非常重要的战略决策(一些外资银行会采取“先发优势的策略”,通过积极扩张树立品牌效应来占据一定市场占有率。

在具体的实践中,财富管理是在全面评估特定的高端私人客户各方面财务需求的基础上,提供有关现金、信用、保险、投资组合等相关管理及系列金融服务的综合过程。

随着中国实践人们财富的增加,越来越多的个人和机构迫切需要专业的财富管理业务,这是一个专业化比较强的市场。对于我们,不仅需要我们为客户

提供全方位的综合理财方案,而且需要在证券(股权和债券)的服务。总体而言,中国的财富管理还处于起步阶段,对这个行业的认知和理解相对有限,反应到市场上最大的挑战就是如何吸引客户并向他们提供投资者教育,在北京、上海、广州、深圳等一线城市,由于聚集了大量的“高净值”人群,大多数银行都会借助自己发达的平台,包括专家团队、高效流程和网络等。

现在打着“财富管理”这口号开始运作业务的机构不在少数。面对高端市场,目前从银行到保险公司都在推广自己的财富管理品牌,尤其是银行业,凭借自身广大的客户资源优势,大力网罗高净值客户。证券公司,尤其是广发证券,想在这场硝烟初起的市场争夺战中取得先机,需要利用我们在证券投资方面的优势。在整合财富管理多项服务功能的同时,重点强调在证券服务方面的综合性与专业性。我们以资产管理、交易服务、投资研究、企业融资为核心诉求,打造我们的差异化优势,同时搭配专家团队,为客户提供综合性的财富管理业务。上述几点是仅能提供存储业务和代理销售金融产品业务的银行业所不具备的,这些优势正能充分体现出券商业务的专业性,并能有效增强客户的忠诚度和市场美誉度。

(作者系中加合作注册财富培训师培训学员:邓升军、陈颖慧、陈鸾)(CIS)



资讯价值 成就财富增长

20年股市锤炼,创造财富人生。

中信金通证券整合集团优势,倾力打造“金翼至尊理财终端”。

6大独特优势,让您享受一站式资讯服务,更有券商专业指导团队24小时在线服务。

- ☑ 自选股百宝箱
- ☑ 金翼资讯荟萃
- ☑ 资金流向监控
- ☑ 研报红绿灯
- ☑ 个股深度资料
- ☑ 在线服务

