

中国的财富管理市场前景广阔

——专访加拿大证券学会(CSI)会长兼执行长罗伯塔·威尔顿博士

证券时报记者 贾 壮

随着中国经济规模的快速膨胀,富人群体的规模也在不断扩大,随之而来的是富人财富管理需求的日益提高。但与西方同行相比,中国的金融服务业为富人提供财富管理服务的还非常欠缺,其背后的主要原因是财富管理人才的极度匮乏,于是一个新的产业应运而生——财富管理人才培训。他山之石,可以攻玉,发达市场在财富管理人才培训方面有很多值得借鉴的地方,也有不少培训机构开始进入中国。

日前,世界顶级的财富管理培训和考试机构——加拿大证券学会会长兼执行长罗伯塔·威尔顿在北京接受了本报记者专访,在她看来,中国财富管理市场方兴未艾,中国的金融从业人员专业基础扎实,求新精神旺盛,经过适当的培训和一定时间的发展,中国的财富管理市场将有非常广阔的前景。

威尔顿认为,中国的金融市场发展非常快,但是在快速发展的同时,中国又能保持比较好的市场秩序,这主要应该归功于监管者的有效监管。中国的监管者习惯于以国际标准和

规范来衡量国内市场,同时中国政府在市场开放方面也持有积极态度,正在以有序渐进的节奏开放市场。”

中国金融领域的求新精神给威尔顿留下深刻印象,她告诉记者,加拿大证券学会的业务领域涵盖了很多新兴市场国家,虽然这些国家都保持着较快的发展速度,但是与中国相比还是略显逊色,在监管方面也没有中国规范。比如中东地区,其现有的金融技术还是加拿大15年之前使用的,在中国情况则完全不同,从业者和监管者们都习惯向前看,他们需要的不是老的东西。

在加拿大证券学会目前提供的培训当中,有一个被称为“专业财富管理师”(CSWP)的培训考试项目。据威尔顿介绍,财富管理师不可能样样精通,但其背后会有一个专家团队,这个团队会根据客户需求设计合适的产品,再通过专业财富管理师交给客户。波斯顿咨询公司此前发布的一项调查显示,中国的富人数量在世界上排名第三,这些人将会有很大的财富管理需求,其理财需求要有专业的财富管理人才来满足,这也是

加拿大证券学会培养专业理财管理师的初衷。

在发达市场,财富管理服务业已经有非常悠久的历史,而在中国,财富管理或者说私人银行业务还处在发展的初期,不可避免会出现一些问题,其中表现最为突出的是财富管理师与高端客户之间的信任关系缺失。在国际金融危机期间,部分外资银行给中国客户提供的理财服务存在道德风险问题,所推荐的产品涉嫌欺诈,给部分客户带来严重损失,财富管理行业发展也因此受到影响。

威尔顿认为,处理这类问题有很多方法。首先是需要加强监管,这项工作必须做得很严谨。监管不仅仅包括监管部门的现场检查,更为重要的是要建立非常严密的法律体系,而且监管者要做到严格执法。

其次是在金融机构和金融从业人员当中弘扬合规文化,所有的金融机构都需要合规文化,要让所有的从业人员都接受这种文化。作为金融机构的领导者来说,必须首先遵守合规文化,进而带领整个机构的合规文化建立。在加拿大,每个金融机构都设置合规负责人,由其负责机构的所有合规工作,但实际上机构的总裁负有最终的责任。”

第三是所有金融机构的工作团队都要接受适当的合规训练,最好是使用国际通行标准。金融危机之后,各个国家都在积极探讨并制定新的法律法规来防止危机再次发生,但是很少有人探讨从业人员的资格管理问题,如果从业人员的资格管理出现问题,肯定不会做出好的业务,所以这个问题也是需要强调的。中国在这个方面做得很好,在制定监管规则的同时,也想到了从业人员的资格准入问题,将两者合在一起考虑,是很多国家没有做到的。

在中国发展财富管理服务的另



外一个障碍是金融行业的分业经营,但在威尔顿看来,这个问题并不难解决,我们强调专业财富管理师要配备专家团队,就是考虑到要弥合分业经营带来的缝隙问题。专家团队包含各种不同金融领域的专业人才,财富管理师综合各行业人才的专业观点,

就可以给高净值客户提供高质量的财富管理。财富管理师是高阶的和综合的人才,除了投资的执照之外,通常还会有基金、保险等执照,但即使拥有这些执照,也不代表就是这方面的专家,所以需要更加专业的团队来提供精细服务。”

财富管理是中国券商经纪业务的发展方向

加拿大证券学会国际学院院长 耿庆武

财富管理是完全竞争金融服务市场演进的结果,也是成熟证券经纪市场自然演进的结果,因此将会成为新兴市场规划下一阶段经纪业务发展的战略目标。中国证券行业的经纪业务发展到今天,同质化的服务似乎已行将走到尽头,证券公司如果不能在投资与经纪服务上寻求新的突破,在公司发展模式上进行创新,未来将无法避免残酷的市场竞争与优胜劣汰。

在中国,随着人口老龄化、富裕人口增加与财富快速积累,社会大众金融知识不断提升,对金融服务的需求也呈现多样化特征,这些变化使得中国传统的证券服务无法完全满足需要。社会大众的金融投资行为转变,将会引导广大投资者积极寻求更符合现代富裕社会所需要的综合理财方式,中国社会大众的金融理财行为已由传统的单纯的投资保值,向综合性与全面性的资产管理倾斜。这一明显的财富管理趋势势必在未来引致中国券商的经纪业务的运营与盈利模式产生重大的变革。

事实上,经纪业务经营模式转型在国外成熟市场已经有相当长的历史,并且取得了显著成绩。截至2009年底,加拿大证券行业经纪业务的收益占总收益的比率已下降至低于46%,而纯交易佣金收益更降低至占总经纪收益的45%,以增值服务为主的收费性经纪业务收益则提升至占总经纪收益的三分之一,代理或销售产品的收益占总经纪收益的22%。

证券经纪业务向以提供增值服务为主的财富管理业务倾斜的背后,是一个券商内部整个运营与管理模式改造的系统工程。此一创新型系统改造工程涉及整个公司业务前后台的组织架构与业务流程的分解、整合、创新与再生。在公司组织架构与人力资源方面,公司须正视财富管理团队的培训、组建及管理,例如财富管理团队的商业化机制的建立、财富管理业务与产品供应链的打造与经营、技术支持平台与合规平台的建设等。

券商服务富裕客户的优势除投资组合管理与证券交易外,还包括投资银行、资产管理、投资顾问等专业性较强的直接融资与资产增值方面的专业服务。此外,绝大多数的高净值客户均来自企业,因此充当企业的财务顾问,可以为企业(及其股东与高管)提供上市辅导、兼并收购、信用融资等方面的业务辅导,在目前分业经营的监管体制下,专业的财富管理优势地位几乎可以使券商成为垄断经营者。

识别有潜在需求的客户并取得客户信任,是开展财富管理业务的重要环节。在全面满足富裕客户(包括专业股民等大客户)的更为专业、精细、个性化和高度私密性的服务需要,证券公司应该研究整合内部资源,提供融合证券经纪、投行、研发、资产管理的全方位和一站式服务。使客户不仅能享受到传统的证券经纪服务,还能参与到诸如投行的定向增发项目、私募融资项目、Pre-IPO项目,也可以参与购买资产管理部门的理财产品,或是由资产管理部提供的定向资产管理业务。而人才是实施财富管理的关键要素,因此在人才机制方面需要作出与财富管理相匹配的转变,主要包括人才培养、业绩考核、薪酬激励机制的变革与创新。

在考核机制方面,首先是建立财富管理标准化工作流程,再以该程序为标准对工作人员的业绩与表现,加以考核;其次是根据财富管理师的不同资质与工作经验,建立客户分配体制,并通过客户的满意度、客户增值服务的考核,定期对财富管理师的服务客户进行调整或重新分配,再以定期(年度)考核来调整财富管理师的等级;三是建立自由化市场竞争机制,赋予客户选择优质财富管理师的自由,形成名牌效应;四是根据财富管理师通过服务为客户创造的增值总额(例如,单位价格乘以客户数)予以市场化的绩效激励(例如:实行奖金制,或分成制)。



加拿大证券学会(CSI)简介

加拿大证券学会(CSI)于1970年由加拿大国家证券监管与自律机构IDA(IIROC)创立,为加拿大国家证券执照考试与教育机构,提供金融服务业基础课程及高级进阶课程,从事金融行业教育已达40年。

加拿大银行学会(ICB)创立于1967年,为银行界及金融服务业提供专业课程,以提升其人员专业素质并为其培养高等专业人才,已有43年历史。ICB与CSI于2007年3月合并,成为现今世界上最大的国家级金融服务业教育与培训机构。CSI在2005年改制为民营机构,今年11月为在纽约上市的穆迪公司所并购。

许多ICB和CSI的课程是加拿大银行及证券业执业考试的必修课程,ICB/CSI是加拿大也是世界上最大的金融服务业的教育机构,拥有七十余万名毕业生和每年近六万名新生注册。世界上有50多个国家的专业人士选择修读CSI/ICB的课程,CSI/ICB校友遍布全球最大的金融机构的许多领导职务。

加拿大证券学会在中国的业务发展非常迅猛,近期的课程包括投资银行、经纪业务和财富管理,课程中除了对监管有详细介绍之外,也会对实务操作领域进行深入讲解,使国内的证券从业人员对北美洲的金融实务有更进一步的了解。截至目前,加拿大证券学会已经培训了超过千名中国证券业专业人士。

财富管理案例——

加拿大皇家银行金融集团证券业务

加拿大皇家银行金融集团(RBC)是加拿大资产与市值最大的银行,也是世界上市值最大的银行之一。该公司是北美最多元化的金融服务集团,可以提供个

人与商业银行业务、财富管理、保险、公司融资与投资银行服务、全球受托处理服务等。

RBC的财富管理业务包括直接或通过业务伙伴服务全世界富

裕及高净值客户,并为其提供资产管理、遗产及信托等服务。包括加拿大财富管理、美国及国际财富管理和全球资产管理。在财富管理总部之下,包括证券公司、信

托公司、国际财富管理公司、PHN投资顾问公司、全球资产管理公司(美国)、投资与投资组合管理、退休规划、商业理财规划、非盈利组织理财、高净值投资组合和财产继承规划等多个部门。

以RBC旗下的道明证券为例,该公司提供的财富管理业务需要经过五个步骤,首先是认识与了解,通过五个步骤来确定如何协助客户达成其生活目标,确认客户生活目标的意义与可行性;第二步是发现的过程,要了解客户的需求、人生目标及其他情况,以确定其财务目标;第三步是分析客户财务及个人数据,拟定符合其目标的长期策略;第四步为客户量身设计包含符合世界水准的产品及服务的解决方案;最后一步还要定期检验客户的情况,确保其财富管理计划与其财务目标相符。

道明证券认为,当客户个人情况或财务市场情况改变,决定投资成功的因素也会改变。因此财富管理的策略亦应随之改变,以因应客户本身与外界环境改变。财富管理师的职责就是提供客户各种情况下的最佳理财准则。财富管理不仅是投资顾问或金钱管理,财富管理需提供保护客户生活方式、企业经营、私房钱、退休计划、子女教育、财产继承等所有财务问题的综合解决方案。财富管理顾问要协助客户及其家庭成员了解其终生的理财需求、问题与机会。(贾 壮)

