

聚焦 FOCUS 财富管理论坛

财富管理转型成信托业发展共识

证券时报记者 张宁

日前,由证券时报主办的“财富管理论坛暨第四届中国优秀信托公司颁奖典礼”在深圳成功举行。来自全国27家信托公司的高管以及深圳市金融办、私人银行、第三方理财机构人士参会。在对信托业发展方向的讨论中,与会信托公司代表一致认为,财富管理是信托业发展的主要方向。

与会代表表示,自2009年开始,监管部门一直提倡主动管理,希望信托公司从过去的“融资平台”向“受人之托、代人理财”的专业理财机构和财富管理机构转型。尤其在2010年底,《信托公司净资本管理办法》的出台,结束了信托公司依靠规模无限扩张盈利的模式。从一定意义上说,该政策收紧了信托公司的“管道业务”,迫使信托公司走上转型之路。

事实上,自2011年开始,一大批由信托公司销售队伍组建的信托系财富管理中心如雨后春笋般冒出来。据证券时报记者统计,目前至少已有10家信托公司组建了相关的办事机构。

对此,平安信托总经理助理韩晓表示,信托公司发展专属渠道,直接掌握一批高净值客户,仅仅是实现其财富管理目的的第一步。其后还需要整合各种资源,为客户提供真正的财富管理服务。而平安信托一直把这作为唯一的主题,同时,平安信托也在开放引进市场上较好的产品,只有这样,才能使高端客户通过信托这个平台实现其财务目标。

用益信托总经理李旻认为,目前几乎所有金融机构都在以财富管理的名义进行理财业务。但在目前分业管理的背景下,任何一家金融机构都不可能完全以客户为中心;为满足客户全方位的需求而进行产品设计,只有带有混业性质的信托公司有条件做到这一点,这也正是信托公司进军财富管理市场的最大优势。



财富管理论坛暨第四届中国优秀信托公司颁奖典礼现场

另类投资或成银信合作新方向

见习记者 郭吉桐

在日前由证券时报主办的“财富管理论坛暨第四届中国优秀信托公司颁奖典礼”上,招商银行总行私人银行部产品部总经理王楠表示,该行已开拓出了一些银信合作的全新领域,譬如钻石、红酒、字画等另类投资。

王楠表示,该行与信托公司的合作业务起步于2008年,经过四年多的磨练后,目前该行能提供的银信合作产品类型较为丰富,包括传统的与信托公司合作的阳光私募产品,以及房地产项目等。此外,目前该行还开拓出了一些全新的领域,譬如钻石、红酒、字画等另类投资。这些均可与信托公司合作,虽然目前信托公司在此类产品上提供得较少,但市场的

需求是非常旺盛的。”王楠说,另类投资的发展空间会非常广阔,也更能体现出每家信托公司产品的差异化。”

光大银行深圳分行公司管理部总经理孟虎则表示,近年来信托公司的发展大概可分为几个阶段:第一个阶段在2006年之前,表现为信托公司与银行的代销合作,主要体现为信托公司产品设计和创新方面的优势与银行客户资源方面的优势结合。在此阶段,整个合作规模不大;2006年至2009年,理财资金与信托计划进行了一个很大的对接,规模发展至两万亿元左右;2010年至今,银行与信托双方都在基于第一阶段和第二阶段的基础上摸索双方的互补。

应该说,银行和信托具有天然的互补性。深圳是一个高度资本化的地区,市民投资理财需求很大。作为国

内最早进入大众理财时代的地区之一,深圳银信合作具有非常广阔的前景。”他说。

银信合作对银行其他理财产品有没有影响?王楠表示,目前市场上普遍存在一个误区,就是将信托公司单纯视为银行的一个通道,其实随着银信合作的深入,这个定义显得非常偏颇。在银信合作中,信托公司的风险控制机制、售后服务机制等将对信托公司形成较大的考验,也将体现出信托公司的功底,因此,信托公司不仅仅扮演着通道的角色。比如,银行可在上游、中游等整条链条上与信托公司进行垂直化的合作,双方的利益能绑得更紧。此外,前面提到的另类投资,也是银信双方一个很大的合作空间。

中科创总裁常虹:国内财富管理仍处初级阶段

见习记者 郭吉桐

紧随私人银行和信托公司之后,以诺亚财富、中科创等为代表的第三方理财机构在国内财富管理市场上崛起。不过,业内人士认为,目前国内财富管理行业仍处初级阶段,行业或将出现洗牌,海外的财富管理应是国内第三方理财机构发展的方向。

日前由证券时报主办的“财富管理论坛暨第四届中国优秀信托公司评选”颁奖典礼上,中科创总裁常虹表示,国内第三方理财机构近年来如雨后春笋般涌现,发展速度和规模远超许多人想象,但整个行业仍处于初级

阶段,未来可能有一个洗牌的过程。海外的财富管理是了解客户的资产构成,给她提供一个产品组合以合理配置其财富和资产,这是以客户为中心。”他说。

反观国内,目前的第三方理财机构基本上属于金融产品提供商与销售商,以产品为中心。常虹表示,国内第三方理财机构应朝着以客户为中心的方向发展,真正为客户做资产配置。譬如进行家族财富管理,富一代退休后,富二代不一定管理得好,这就需要专业的财富管理机构。同时,富二代和富三代在理财意识上可能较富一代强烈,因此更容易接受第三方理财机构。



财富管理论坛



最具成长性信托公司



最具区域影响力信托公司



最具创新力信托公司

(本版照片均由宋春雨摄)



最具投资价值信托产品



最佳房地产投资信托计划



最佳艺术品投资信托计划

平安信托总经理助理韩晓:信托财富管理需“产品为王”

见习记者 郭吉桐

财富管理市场中讲究“渠道为王”。而在日前由证券时报主办的“财富管理论坛暨第四届中国优秀信托公司颁奖典礼”上,平安信托总经理助理韩晓表示,在信托行业,重心应是“产品为王”,而非“渠道为王”,若没有好的产品,渠道的用处不会很大。

韩晓认为,信托公司一定要走一条私人财富管理的道路,为高端客户提供最佳的理财服务产品。此外,信托公司还可开放地引进市场上的好产品,而不仅仅是提供自己的产品。这样,高端客户便可通过信托这个平台实现其财务目标。

而目前,财富管理行业人才比较欠缺。韩晓指出,平安信托目前的人才培养主要有三种模式:一是从集团内部直接引进,对其进行半年到一年的信托专业知识培训,之后投放至市场;二是从优秀应届毕业生中招聘,之后进行两个多月的封闭培训,再到基层一线进行业务学习;三是从外部招聘。

韩晓表示,前两种人才培养模式比较常见,第三种模式占比较少,因为目前整个市场的人才供不应求。至于哪种模式较为成功,目前还没有定论。”他说。

银信双方在合作的同时,也在财富管理业务和高端客户的拓展中面临竞争。该如何处理好这种既合作又竞争的关系,韩晓认为,银行和信托双方有着不同的优势,一方面,银行有广大的网点,有品牌效应,渠道优势较为明显;另一方面,信托公司的产品开发能力,尤其是跨市场的产品开发能力,比银行强。比如,平安信托的产品可与资本市场以及非资本市场对接,同时还有跑赢CPI(消费者物价指数)的产品、FOF(基金中的基金)产品等。因此,把银行和信托双方的优势有机整合是最好的。

据韩晓介绍,平安信托产品销售不仅通过银行,还通过自身的渠道,譬如平安集团的交叉销售渠道。渠道自身建设是一个很重大的话题,做起来很辛苦,但很有价值。”他说,“产品和渠道是两个轮子,要一起转起来才行,同时还要与信托公司的运营结合起来,三者需要平衡。”



最佳资源类投资信托计划