

## 中国财富管理高峰论坛 中国信托业发展高峰论坛 中国保险业资产负债管理年会

T1

证券  
时报

主编:泰利 编辑:林根

2017年7月25日 星期二



### 证券时报社社长兼总编辑温子健： 理财市场进入蓬勃发展时代

由证券时报主办、光大控股特别支持的“2017中国财富管理高峰论坛”日前在北京举办，证券时报社社长兼总编辑温子健在致辞时表示，中国的财富管理市场处于快速增长阶段，未来仍然具有巨大的增长潜力和市场价值。

“在中国的财富管理市场，信托产品、保险投资产品、券商资管产品、互联网金融产品仍在快速增长。可以说，整个中国的理财市场已经进入了蓬勃发展的时代。”温子健表示，从2013年开始，中国经济渐渐进入L型的发展状态，但中国财富管理市场却保持了高速增长。

最新数据显示，中国个人持有的可投资资产总规模已达165万亿元。过去三年年均复合增长率超过21%。

与此同时，中国境内的高净值人群数量持续攀升。统计数据显示，目前中国个人和投资资产超过1000万元的高净值人群已经达到了158万人，是5年前的一倍。中国高净值人群持有的可投资资产达49万亿元。

“整个市场的规模和潜力由此可见一斑。在过去几年，央行坚守稳健偏宽松的货币环境，为财富管理市场营造了良好的环境。”温子健说。

温子健表示，人民币持续两年多的贬值，使市场不再超配人民币资产，以往通吃利差和汇率的双红利策略正在改变，相对宽松的金融监管环境也被各种跨市场、跨行业的金融创新提供了发展的空间，“整个市场都感受到了资产管理所迸发出的神奇力量。”

“然而，这些因素在今年都在逐渐转变。”温子健认为，今年上半年，随着美联储启动加息的步伐，中国宽松的货币政策面临着边际收紧，全球股票债券市场的复苏，也让更多国家的央行加入了货币紧缩的队伍。

“人民币贬值压力终于得以缓解、释放。”温子健表示，证券时报致力于为资产管理人搭建一个沟通交流的平台，共同推动、见证中国资产管理行业走过的每一步，中国的财富管理市场仍然处于快速增长阶段，坚信未来中国财富管理市场仍然具有巨大的增长潜力和市场价值。（吴海燕）



### 华融证券董事长祝献忠： 券商提升主动资管能力“五步走”

由证券时报主办、光大控股特别支持的“2017中国财富管理高峰论坛”日前在北京举办，华融证券党委书记、董事长祝献忠作了题为《回归资管本源，强化主动管理》的主题演讲，阐述了大资管时代的三大特征、券商回归资管本源的主要路径及提升主动资产管理能力的五大策略。

祝献忠表示，当前大资管时代的特征主要体现在“三大”：资产规模大、投融资范围大和行业影响力大。2006年以来，中国个人持有的可投资资产规模呈现快速增长之势。根据招商银行和贝恩公司发布的《2017中国私人财富报告》，2016年总规模已达到165万亿元。

2016年以来，“一行三会”密集出台资管行业监管政策，近期多次就通道业务、资金池业务表明强监管态度，资管业务快速扩张的时代已经过去，让渡管理责任的通道业务将逐渐告别历史舞台。祝献忠认为，资产管理行业回归主动资产管理是行业发展的必然趋势。

“回归主动资产管理是解决资管现存问题的‘良方妙药’，也是国家金融安全之必然要求。”祝献忠说，资管行业“存在刚性兑付、开展影子银行业务”等问题，银行理财、基金、信托、券商资管等产品和业务同质化特征明显，不利于行业发展。各类资管机构高度依赖银行的模式不可持续。

祝献忠认为，资产管理本质是“受人之托、代人理财”，券商回归资管本源的核心在于，提升主动资产管理能力。

祝献忠提出，券商资管的未来之路，需要从以下五个方面提升主动管理：

一是培养“资管+”思维，为客户提供综合解决方案。

祝献忠解释，资管应成为一个开放平台，要通过“+”来衔接各类业务和机构，为客户提供综合解决方案。“资管+”思维，意味着资产管理业务要突破狭义资产管理的边界，与投资银行、财富管理、直投和研究等领域相融合，在“+”上下功夫，发挥体系化优势，实现价值挖掘，共同成长。

二是想方设法提升风险控制能力和水平，坚守风险底线是资管业务的生命线。

祝献忠举例称，比如风控前移，通过投资者教育、适当性管理培养“买者自负，卖者有责”理念，打破刚兑；还需因时因势，需深入研究产业、经济趋势变化，及时调整经营策略，避免业务受风险事件影响。同时运用大数据做好风险识别，运用投行化手段实现业务流程闭环监控，做好投后管理。券商资管稳健经营、优选客户也将助力提升风控水平。

三是以客户为中心，灵活运用科技手段加强产品创设服务。

祝献忠认为，资产管理应成为证券公司的产品平台，通过创新及全业务链布局，实现对客户的全生命周期服务；需要做到贴近监管，与监管部门保持互动，加强政策研究，指导业务发展与产品创新；以客户为中心，根据客户需求进行产品研发和产品创设，通用性与个性化相结合；研究运用金融科技（Fintech），利用大数据、人工智能等科技手段开发新产品。

四是突出人才驱动战略，建设专业化、多元化、综合化的人才队伍。

祝献忠分析称，大资管时代市场更加开放、主体更加多元、界限更加模糊、竞争更加激烈、监管更加严格，大资管时代的人才要具备四种能力：红海市场的竞争能力、蓝海市场的创新能力、应对跌宕起伏市场的快速反应能力、日常管理工作的风险防范能力。

五是适应国际化趋势，把握境内+境外两个市场、两种资源。

祝献忠判断，未来的资管市场应是“境内+境外”，即以资产管理衔接境内外两个市场、两种资源，把握好一带一路、产业转移带来的全球资产配置机会。券商资管应密切关注全球产业结构布局和产业调整蕴含的机遇，敏锐把握后金融危机时代国际市场的有利时机，探索设立海外资产并购基金，发展海外资产管理业务，主动探索中国动力嫁接国际资源的主动资产管理模式。（吴海燕）

### 服务实体经济 助力供给侧改革 2017年中国保险业资产负债管理年会



### 民生银行副行长李彬： 深化转型 回归资产管理业务本源

7月7日，在证券时报主办、光大控股特别支持的“2017中国财富管理高峰论坛”上，蓬勃发展十余载的资管行业引发了嘉宾深入探讨，民生银行副行长李彬就资管行业的前生今世和未来之路发表了深刻的见解。

#### 银行资管15年发展历程

回顾银行资管业务发展的15年历程，它既是中国金融改革十五年的缩影，更是中国利率市场化进程推进的写照。

伴随利率市场化的深入推进，商业银行加速理财产品创新，各类理财产品在顺应各阶段市场环境和政策变化中悄然兴起，从主投债券市场、开启信合作，到投资标的范围扩容至货币市场、债券市场、信用市场、资本市场、股权市场等。

银行理财产品以其定价市场化和资金运用回报率市场化的特性对金融市场产生越来越大的影响，同时，对金融产品综合定价体系也起到了积极的推动作用。

截至2016年底，银行资管规模已发展到了29万亿的体量，但仍然可以看到一些问题。行业同质化发展倾向有增无减，产品期限错配和“刚性兑付”问题、理财产品法律主体地位不完善等均制约着资管业务的可持续发展。

#### “两端五化” 将是银行资管业务转型核心

李彬认为，在多种因素作用下，银行资管业务转型已经进入窗口期，未来国内银行资产管理行业将逐

步分化，专业分工与同业竞争更加明显，差异化、特色化发展成为趋势。

她表示，抓住“两端五化”将是银行资管业务转型的核心，两端是指客户端和投资端，在客户端逐步减少预期收益型产品，向净值型产品转型，使资产价格的公允变化及时反映基础资产的风险，有序打破刚性兑付，是银行资管业务回归本源的刻不容缓之举。

五化则是指策略差异化、产品客户化、渠道丰富化、技术智能化和管理专业化。

从全球来看，世界著名资管公司均探索出一条适合自身特点的特色化发展之路，国内各银行资管也应当根据自身战略和资源特征，找准自身的定位，加强核心能力建设，做到发展策略差异化。

其次，伴随财富管理业务客户数量的增长，财富等级的大量扩容，客户需求逐渐表现出巨大的差异性。银行可对普通、高净值、私人银行以及超高净值客户等进行分层，并进行差异化精准营销，实施定制化方案，不断满足各类型客户“创富、守富、传富”等全方位需求。

再次，银行应积极加强与保险、信托、券商、基金等同业机构合作，另外，应跨界布局互联网，构建线上、线下立体化营销体系，将产品标准化、批量化与个性化、专业化相结合，增强线上移动渠道及线下代理渠道的销售能力，进一步丰富营销渠道。

另外，还可将“互联网+”、“大数据”、“智能化”的新技术引入资管业务，提升客户需求挖掘能力和风险管理效率。

最后，银行资管业务要持续推进治理模式、组织架构、人才体系建设、激励机制向市场化转变；积极转变风险管理理念，由传统的信贷风险、持有风险向交易风险、提供风险咨询和管理服务转变。（王莹）