

招行联手贝恩发布的最新《中国私人财富报告》显示

中国高净值人群增至197万 投资重心重归国内

证券时报记者 刘筱筱

昨日,招行联手贝恩发布的最新《中国私人财富报告》显示,2018年中国个人可投资资产总规模达到190万亿。其中,高净值人群持有可投资资产为61万亿。

该报告显示,自2018年起,高净值人群的投资行为和心态,出现了“回归中国”的明显变化。境外投资目标只是以分散风险需求为主,投资重心回归境内。同时,高净值客群行业分布发生了深刻变化,互联网、AI等新经济强势崛起,占比扩大。

据介绍,该报告对“高净值人群”的门槛设定是可投资资产在1000万元以上。截至2018年底,高净值人群人数为197万人。

私人财富规模整体增速放缓

报告称,中国私人财富市场整体受宏观经济形势影响,增速相应放缓。2018年,中国个人持有的可投资资产总规模达190万亿元,2016年至2018年年均复合增长率为7%,为2008年来首次个位数增长。

中国高净值人群也跟整体私人财富市场一样,持有的可投资资产规模增速放缓。2018年中国高净值人数为197万,与2016年相比增加了40万;年均复合增长率由2014年~2016年的23%,降至2016年~2018年的12%。而高净值人群人均持有可投资资产约3080万,与2014年~2016年基本持平。

值得注意的是,高净值人群中的超高净值人群,其增幅比高净值客群整体增幅更大,为核心增长动力。超高净值人群的门槛为可投资资产在5000万元以上,截至2018年末共有约32万人,



人,持有25万亿人民币,2016年~2018年年均复合增速为17%。

从高净值人群的区域分布来看,全国有23个省市高净值人数突破两万人。其中广东、上海、北京、江苏、浙江五省市依旧处在第一梯队。值得一提的是,山东省高净值人数首次突破10万人,迈入此梯队。

贝恩公司全球合伙人曾迎春表示,虽然高净值人群可投资资产规模较以前双位数的增长有所放缓,但未来6%左右的预计增幅,从规模和增速上看在全球市场都是可圈可点的。

此外,上述报告还预测,到2019年底,中国的高净值人数有望增加到220万人。

越来越多高净值人群投资重心重归国内

中国财富客群的分布正在发生变化。报告称,传统产业升级、新兴产业(“互联网+”、“智能+”)扩张的背景下,企业中、高级管理层和专业人士为代表的新富群体涌现,其占全部高净值人群比例由2017年的29%上升为36%。企业高级管理层群体整体投资风格稳中求进,看重风险控制,同时积极探索创业机会。他们往往具备良好的教育背景,对资本市场和行业具有更深洞见,因而对专业性要求更高;同时具有更复杂的企业相关需求,对流动性管理的要求较高。

我们从2007年、2008年开始跟进的时候,财富客户主要是来自制造业、房地产、能源行业等传统行业。现在我们看到在互联网+、以及AI等新兴产业,创一代、职业经理人茁壮成长,并且通过资本市场实现境内或境外上市,构建了一批New Money。”招行总行私人银行部总经理王菁说。

在动荡的国际形势下,高净值人群境外配置意愿有所降温,境外投资目标仍以分散风险需求为主。报告称,相较之下,中国保持相对平稳的发展势头,“一带一路”建设、国内资本市场加快开放等因素的驱动下,越来越多高净值人群的投资重心重归国内,如何抓住“中国机会”成为高净值人群的重点关注问题。

券商营业部老总违规炒股 遭罚没2187万及3年市场禁入

证券时报记者 张婷婷

证券从业人员不能炒股,是行业铁律,但红线屡被践踏。原东吴证券某营业部总经理辛某某,借用母亲名义炒股,获利逾千万,被监管部门罚没2187万元,并被处3年证券市场禁入。

证券从业人员违规炒股,是监管罚单的“重灾区”。统计数据显示,去年监管部门共对50余名证券从业人员的违规行为进行处罚,其中,违规炒股或代人炒股遭罚占比最大。

违规炒股被罚没2187万

证监会日前发布的行政处罚决定书显示,2013年原东吴证券苏州滨河路营业部总经理辛某某借用其母亲“傅某珍”的名义开通了普通证券账户以及两融账户,这两个账户对应的三方存管银行账户的资金来源均为辛某某的银行账户。

另外,这个账户主要通过辛某某供职营业部的IP地址和电脑进行网上委托下单。证监会查明,“傅某珍”账户均由辛某某实际控制和使用,账户交易由辛某某决策并操作。

这个账户自开立至2016年8月31日,累计买入成交金额1002.29万元,累计卖出获利1098.73万元,考虑到余额宝面亏损,合计获利1093.93万元。

根据《证券法》相关规定,证监会对辛某某作出没一罚一的处罚,合计罚没收入2187.86万元。同时,由于辛

某某的违法行为持续时间长,证券交易金额和违法所得金额巨大,情节严重,证监会决定对其采取3年市场禁入措施。

东吴证券昨日回复证券时报记者时表示,事情发生后,公司对存在的问题认真反思,采取了积极的整改措施。记者了解到,事件发生后,东吴证券首先免去了辛某某的滨河路营业部总经理职务,要求其积极配合调查;对全体营业部负责人加强培训。

同时,东吴证券表示,将对员工违规行为采取零容忍态度,明确严禁员工出现违规交易行为,持续加强合规培训、系统监测、定期检查。

营业部负责人是合规管理风险点

有券商人士对记者表示,在券商营业部里,营业部负责人掌握着最多的资源,但受到的合规监管却相对弱化,营业部负责人是券商合规管理的一个风险点。

现实中,很多券商尤其是部分小型券商的营业部负责人缺乏监管,总部很难进行现场监管,营业部也没有人能够监督他。”有券商营业部负责人此前对记者表示。

前年,原太平洋证券腾冲华东路证券营业部总经理杨某华借他人名义持有、买卖股票,累计盈利超千万,被监管机构罚没共计5735万。去年,原方正证券南京珠江路证券营业部总经理姚某违规炒股,被监管罚没超170万。

物联网农业在农田“生根发芽” 海尔金控物联网金融成为背后浇灌者

当物联网技术在农田里“生根发芽”,将会结出怎样的果实,在这背后又有怎样的故事?

近日,来自央视财经《交易时间》的一则报道,带观众走进云南元谋县,一睹当地节水灌溉和科学施肥上的创新成果。

报道指出,在物联网科技的帮助下,云南当地涉农产业实现了全方位的转型升级。在此期间,从农户到涉农企业,以及水改企业在共同把产业蛋糕做大的同时,共同分享价值增值,创出一片生态共赢的物联网农业新格局。

民谣道出物联网农业新气象

“一省水二省肥,三省农药四省工,五省成本六增收,放水不用扛锄头!”在云南元谋流传的这支民谣,生动展现出当地农业近年来的巨大变化,而这目前已经是当地农业生产的常态。

在央视当天的节目中,云南省元谋县的小番茄种植户虎永平引起了笔者的注意。在采访中他晒出了自家田里的一笔账:过去是用水漫灌,现在是精准滴灌,过去是撒固体肥,现在是水溶肥。现在种植小番茄,不仅用水量节约40%、用肥量节约90%,而且每亩地的产量增长100%,每亩收入4万多元。”收入提升的虎永平,如今早已将家中的土坯房换成了崭新的瓦房。

虎永平的经历在元谋当地并非个案,据悉,一家拥有1000多亩葡萄种植规模的农科公司,在经历一番变革后,终于扭亏为盈。该公司负责人龚向光表示,因为各项成本居高不下,产量也不高,前几年,他总是亏钱。从去年开始,他大面积采用先进的农业物联网技术,采集葡萄的水、肥需求信息,更新农田滴灌设备,用大数据模型指导田间管理。他同时表示,引入新技术、新设施后,产量大幅提升,单产以前稳定在一吨左右,而如今则稳定在两吨多。更为关键的是他们的农田水肥均匀度明显提高,进而管理难度大大降低。

农民增收增收的同时,元谋节水灌溉项目的主导企业自身也迎来业务上的跨越。公司相关负责人介绍道:“通过水管网络的重新建设,现如今,已从原来的传统的渠道供水,变成现在的精准滴灌浇水,我可以保证它田间地头的24小时供水。今年是我们投入运营的第一年,水费

收入预计有2000万元,农资服务水肥一体化预计有1000万左右收入。”

据了解,元谋县地处金沙江干热河谷,长期以来当地农业饱受缺水之苦,全县土地缺水率高达44.83%,成为制约元谋县涉农产业发展的最大瓶颈之一。迫切的脱贫攻坚任务下,当地政府急需改善农业灌溉现状。为此,元谋县树立了2020年发展高效节水灌溉面积30万亩以上的目标。经过水改项目的引入,在当地主要的经济作物项目区,亩均用水成本由原来的1258元降至350元,亩均增收达到5000元以上。如今,在高效节水项目的推动下,当地4个乡镇的6.63万人实现脱贫致富或增收。

缺灌的农业县是如何实现科技灌溉并一军走上致富路的?经过笔者深入调查,背后原因得以逐渐揭晓。

物联网共享金融 让现代农业走向智慧化

据悉,元谋县农业与节水产业依托物联网应用实现转型的背后,其实是金融领域的物联网创新实践,即海尔金控的物联网共享金融。

定位于物联网共享金融平台,海尔金控首创了“产业投行”模式,该模式落地后迅速在各个产业领域复制。它不仅是物与物、物与人的连接,更是与产业有温度的融合。

相比传统的金融服务,物联网共享金融通过链接产业资源方,建立资源共享、价值共创的生态体系,以用户驱动整个生态的自我演进。围绕产业链全流程、全生命周期的实践,其实现了对产业各环节的深入了解,形成了立体丰富的生态场景,既把控了风险,又实现了资源高效共享和调配,并为金融要素的引入提供了健康的资金流通环境。

这一做法的优势,在于它突破了传统服务的局限性,将生态场景形成互联的有机体,并通过用户体验为导向进一步挖掘用户需求,以用户倒逼服务升级,形成产业生态闭环。如此一来,产业内部各环节、模块间实现了有效关联,对风险的控制力大大加强,并在整个产业层面创造出跨纬度、跨业态的全面增值。而增值的共享属性,又进一步激发了生态各方的协同积极性。物联网共享



金融所打造的产业生态是谋求产业的所有参与方共同把蛋糕做大,并加以分享。随着产业疆界的不断扩展,各方的增值收益也不断提升。因此,这是一个动态的无边界的共创模式。

以元谋县水改为例,切入环保产业建立的绿色信用链群在当地链接了节水企业、种植户、地方政府、金融机构等各资源方,形成生态闭环。在此期间,地方政府迫切需要具备资金优势、能够完成设备安装运营一体化、推动农业向物联网智慧化迭代的优质供应商。而节水企业不仅需要充足的资金支持,还有从设备商向全流程服务商转型的诉求。来自种植户的灌溉需求和增收愿望更成为倒逼产业模式化转型的更

直接原因。笔者了解到,绿色信用链群为节水企业推出了“特许经营权+股权”的定制化金融解决方案,实现节水流程的降本增效,间接推动农业增长。期间还一并去除了农资供应中的化肥等中间商环节,协助节水企业实行水肥融合式滴灌,帮助农民节约了60%-70%费用。

这一探索模式相比传统金融服务优势显而易见。围绕产业链全流程、全生命周期的定制化金融服务实现了对产业各环节的深入了解,形成了立体丰富的生态场景,既把控了风险,又实现了资源高效共享和调配,并为金融要素的引入提供了健康的资金流通环境。

据笔者了解,在未来的农业生产中,农业物联网系统的应用将更加广泛,农民看到了运用先进技术带来的效益,未来必然成为物联网技术的潜在受众。可以预见的是越来越多的行业领域以及技术、应用会和物联网产生交叉,向物联网方向转变优化已经成为时代的发展方向。

依托产业投行模式,海尔金控的物联网共享金融实践已渐入佳境,从模式创新,到样板打造,再到模式复制,海尔金控加速迭代的生态共创模式在持续推动产业升级的同时,也将产业投行模式的实践探索推向更高的层面”,某业内人士表示。

(CIS)