

## 第三方理财:夹缝中生存的“中立者”

第三方理财机构,在国外又称独立理财机构或理财公司,这些宣称不依附于任何金融机构的第三方理财机构在中国市场虽然已经存在好几年,但直至近一两年才真正引起人们的注意。曾有一份调查显示:第三方理财机构在美国拥有60%的理财市场份额,而在中国只有区区1%,这块蛋糕能否做大尚是一个疑问。今日,让我们一起管窥第三方理财机构在中国的生存现状。◎本报记者 涂艳

### 出生背景

随着经济的高速增长,个人财富的积累已经达到不单单满足于基本物质生存需要的阶段,进行个性化的财富打理被各金融机构发展成为市场份额日渐扩大的中间业务之一,即个人理财业务。在庞大的市场客观存在前提下,个人能力受限与投资者对各家金融机构“生婆卖瓜”的质疑这对矛盾就刺激着一批理财师自立门户,第三方理财机构由此悄悄进入人们的生活。

### 盈利模式

据业内人士介绍,独立理财机构在美国的收费模式主要有两种,简单来说,即向机构收费和向客户收费两种。有些公司采用两端收费模式,有的则采取单向收费模式。例如,美国一家大型理财公司——柯克斯·菲茨财富管理公司的利润来源就只来自他们的客户,但细分为理财规划服务费和客户管理资产费,前者是按计费小时、项目固定费率或年度固定顾问费的形式收取,而占到90%比例的资产管理费则按照客户的资产比例收取。而在国内,据记者了解,近万家的类似理财机构收费模式呈现多样化的特点。例如很多公司只向合作金融机构收取渠道管理费,而对客户完全免费;另一种则既向客户收取年费(以不同档次的年费为标准,一般为几千元),也同时收取以业绩提成为主的管理费;再者就是向机构和客户同时收费,但具体标准不一。

### 团队配置

从国内外经验来看,第三方理财机构的团队配置主要分为三类:客户服务部门、理财师队伍和研究部门。其中,理财师队伍是跟客户交流最频繁,为客户直接提供财富管理规划和建议的专家团队,他们大多具有丰富的证券、基金、保险、房地产或外汇等方面的实战经验,从各金融机构带着各自的一部分客户闯入这块新天地。而衡量一个第三方理财机构实力强弱的另一个重要指标在于它的研究部门(或研发部门),作为一个中立机构,为客户量身定做挑选最合适的金融产品是依赖于它强大的产品筛选能力和研究团队的。”诺亚财富管理中心董事、副总经理殷哲表示,平安理财公司的纯粹商业性成为它们要一直保持竞争力的动力。品牌效应、口碑相传、一步一个脚印对于第三方理财机构,特别是处于起步阶段的中国理财机构来说甚为关键。

### 服务群体

高端财富拥有者,或称为高净值投资者不免被传统金融机构和第三方理财机构同时看重,一方面,中间业务收入被几乎所有银行列为下一步的盈利重点,而利用手中掌握的现成客户资源开办私人银行或贵宾理财中心已经俨然成为潮流。就在今年3月,国内已经有5家内资行开展了私人银行业务或服务,门槛从100万美元到1000万人民币不等,私密、个性化、全方位”的服务纷纷成为私人银行响亮的口号。而作为第三方理财机构,门槛却高低不一。例如,去年由国际风投红杉投资的诺亚财富中心就将门槛设置为300万元人民币,记者致电沪上好几家理财咨询公司时也被明确告知门槛为百万元人民币以上,他们在初期一般都是自己发展客户的,大多数都是私募性质的,更正规一些就是参与信托集合计划。”业内一位专家告诉记者。而另一家号称是中国内地首家第三方独立私人财富管理顾问机构”的太合富晨理财顾问有限公司则将门槛设置在50万元人民币。

### 中立成疑

对于“完全中立为客户服务”的宣传口号,也许多数人一笑而过,毕竟,在中国目前的市场环境下,要完全中立很难想象。难道只靠会员费或咨询费就能生存?中国金标委的高级顾问、台湾金融研训院顾问、台湾资深CFP讲师林鸿均曾表示:即使在理财业务发展成熟的美国,也只有四分之一的理财公司是完全独立的第三方理财,不销售任何理财产品。”而在国内,对于为了拉拢客户而只向机构收费的第三方理财机构来说,要做到完全中立很难。在第三方理财机构进入市场初期,出于吸引客户、建立信任的需要而只向客户收费或收取很少费用是他们惯常的经营手段。然而对于纯粹提供理财咨询服务而不进行代客理财或代销产品的公司来说,生存之路也是十分艰难。相对而言,在独立理

财市场比较发达的美国,大大小小的理财公司已经成为金融机构推销自己产品的依赖渠道,这至少反映了第三方理财机构在美国民众间受到的信任度。

对此,上海财经大学金融学院资深教授霍文文在接受记者采访时表示:“不排除私募基金借助第三方理财机构进行代客理财的可能,行业内水准的参差不齐和目前国内投资者对这一领域的不了解必然让投资者产生怀疑,其中的法律、道德和投资能力风险都很大。”

### 规则难觅

有需求就有市场,在5年前国内首批第三方理财机构扛起大旗之后,近万家类似公司拔地而起。如今,这个新兴行业尚如稚童,自律自律能力还不高。

霍教授就曾表示:“部分理财机构提供的代客理财服务就没有法律制约,和银行、信托或券商提供的理财服务不一样。另外,基于金融产品双方信息的不对称,投资者面临的道德风险也不容忽视。”利用专业和信息上的优势侵害投资者的利益似乎难以避免,从银行理财产品近期出现的问题中我们也可以看到,即使是享有极高信誉的金融机构在提供代客理财服务时也会发生道德风险。对此,殷哲在接受记者采访时提到:“我们是异常脆弱的一个行业,特别是在初期,我们很希望能成为金融机构提供服务的必要补充,而不是取而代之。”

除了没有行业自律机构外,记者了解国内这方面的法律法规也尚滞后。即使在第三方理财市场已经异常成熟的美国也没有相关的法律法规对这些理财机构或公司进行约束,可见法律真空确实存在。没有政策规范可以说是把双刃剑,一方面我们可以放开手脚借势发展,不成熟的市场往往机会最多;但另一方面,这对风险控制 and 行业形象的维护也很不利。”殷哲表示。



## 做理财市场的 GPRS

专访诺亚财富管理中心董事、副总经理殷哲

◎本报记者 涂艳

在一个春光明媚的午后,记者走进诺亚在陆家嘴金穗大厦的上海总部办公区,紧张而不失活跃的工作气氛将午后的困意一扫而光。记者在一个刚刚散场的会议室见到了我们的主人公殷哲,干练大方、沉稳自信的他就在这个简洁的会议室将记者的采访引入一次惬意的谈话。

作为首家国外风投注资的第三方理财机构,诺亚在业内已经名气不小,但是质疑于现在的第三方理财机构都宣称自己的独立和中立性,记者迫不及待得将这个敏感的话题抛给了他。

“首先,能够充分了解客户是保持中立性的前提。但这不应成为一句口号,因为金融产品无所谓好坏,不能简单从收益率来衡量它的适合度。”殷哲很明确地说道。之所以要对客户有亲密、全面的了解是为了能够自信地面对客户,从而进行财务和财富管理。当然,客户不会将所有资产都交由某个机构或某位理财师打理,也不会将自己所有的资产状况向外透露,如何跨越这道坎是他们面临的一大考验。对此,殷哲并没有表示无奈,“其实,这是一个互相信任的过程,正如我们总经理汪静波女士所言,第三方理财最高的门槛是信任。”然而,如果把理财和看病求医做一个类比,当病人对医生隐瞒病情时,有丰富的经验的医生也许可以识破对症下药,而不论对于还在蹒跚学步的第三方理财机构还是银行等金融大鳄来说,客户对自己信息的隐瞒就会直接构成资产配置的不全面、不客观。对于这点,他坚定的眼神似乎告诉记者,他们完全有自信让客户产生足够的信任,“这个行业相当脆弱,经不起任何折腾,忠实维护客户的利益并维护好自身的形象是我们过河时摸着的那块石头。”

当然,除了对客户了解,第三方理财机构团队中的研究团队和理财师队伍更是竞争力的体现。优良的金融产品筛选能力就是诺亚的招牌之一。在诚信体系及个人信用尚不发达的中国,代销产品仍是不少中间机构的生存渠道。“如何为客户量体裁衣,挑选最合适的金融产品是依赖于强大的产品筛选能力和研究团队。”他在谈及自己团队时总是异常自信。目前,“金融超市”的理念越发受到关注,曾经担任过湘财证券私人金融总部副总经理、交通银行上海分行私人金融业务部高级理财师兼外汇产品经理的他却并没有表示认同。“至少,我们诺亚要做的是金融产品精品店,将自己定位于理财市场的 GPRS,也就是高端金融产品的筛选专家。确实,超市似乎更适合便捷、快速的大众消费,而投资本质上并非消费,也就对金融服务有了更高的诉求。”看来,清晰的市场定位是一个理财机构做好做大的进一步要求。



## 应对投资风险 保险公司使出浑身解数

◎本报记者 卢晓平

今年以来的行情如果操作不当,很难赚钱。股市大幅度震荡,给投资者带来很大的投资风险,如何规避,成为各家保险公司正在思考的问题。为了更好地服务客户,保险公司拿出各自招数。

### 平安理财宝:合理布局 跑赢大市

2008年3月,给国内A股投资者留下了难忘的记忆:当月沪指下跌20.14%,创下了自1994年7月以来的单月最高跌幅纪录!一季度沪指更是暴跌34.59%,2007年屡试不爽的新基金开闸也未能提振市场信心,三十余只新基金连续获批发行

依然难改股指颓势。

在这样的低迷市场氛围中,恰恰是理性投资者精选投资品种,耐心布局未来的大好时机。

记者注意到,股票型基金由于股票仓位最低限制,本轮下跌中净值跌幅普遍较大;而混合型基金由于股票仓位限制较低,可以快速降低持股比例,净值跌幅普遍较小。平安理财宝属于偏股配置型产品,股票投资比例为0-70%,独特的投资比例设置使其具备了“进可攻,退可守”的特点,并且该产品的投资管理——平安资产管理公司向来以投资风格稳健在业界广受赞誉。尽管目前市场底部尚不能确认,但快速下跌后反弹随时都可能出现。现在投资此类灵活配置型产品,既可抵

御股市波动的风险,更可在市场反弹时分享收益,不失为当前急跌后震荡期的投资好选择。

资料显示,平安理财宝是国内首只兼具投资和家庭财产保障的理财产品,基于平安综合金融平台上多种产品功能的整合,客户在享受到与基金同等的投资功能和费率基础上,还可以同时获得一份家庭财产保障,“投资”加“保障”的功能组合在国内目前理财产品功能单一化现象仍较普遍的现状下,对投资者颇具吸引力。

### 中美大都会人寿:自动高抛低吸控投资风险

4月15日,中美大都会人寿和花旗银行(中国)有限公司联

合宣布,将在北京、广州、深圳三地通过花旗银行独家代理销售中美大都会人寿一款投资连结保险产品——“财富动态平衡投资连结保险”,其最大特色就是:特选优质基金,一站购齐;锁定风险比例,高抛低吸。

据悉,财富动态平衡投资连结保险是北、广、深三地市场上第一款专为应对目前的震荡市场而设计,自动高抛低吸的功能可以帮助客户事先锁定风险比例,降低其在震荡市场中所面临的投资风险。

专家认为,对个人投资者而言,面对震荡市场,不确定性将增加,投资风险也相应提高,与直接购买基金相比,客户若选择“财富动态平衡投资连结保险”计划,由投资方家帮助挑选优质基金,无形中让投

资基金的最重要的法则——分散与组合”得到充分的发挥。同时,如果客户仅靠个人能力,在市场波动当中自己判断投资时点的难度会相对较高,而“财富动态平衡投资连结保险”计划,在产品之初,就设定了自动高抛低吸的功能。客户可以按自身的风险喜好,事先锁定自己可以承受的风险比例,而后选择不同风险的投资账户进行投资,另外,投资专家会按客户事先选定的风险,主动高抛低吸,让客户更省心。

此次由中美大都会人寿设计推出的“财富动态平衡投资连结保险”可投资多家银行代理的多只优质基金,客户无需跨行调拨资金,另外,还附带了最高5倍于所交保费的航空家帮助挑选优质基金,无形中让投

### 新品上市

## 农行发售“本利丰”第十三期龙盾保本理财产品

◎本报记者 涂艳

4月21日起,中国农业银行“本利丰”人民币理财产品2008年第13期“龙盾系列保本混合型人民币理财产品第1号”面世。据悉,本期产品为保本浮动收益类产品,此次本产品募集规模50亿元人民币,5万元起认购,预期年化收益率0%-15.95%,上不封顶,产品期限为2年。由金元比联基金公司担任投资咨询顾问,并由比利时联合银行(KBC BANK)任保证人。产品认购费率为0.80%,产品管理费为年化1.55%(含管理费、保管费、信托费、投资顾问费、保证人费)。

龙盾系列投资信托投资于中国法律法规允许的可投资标的,并且通过采用“优化恒定比例组合保险技术”适度调整类别资产的配置比例,其中,上市股票和股票型基金投资占信托财产的0%-60%,除上述两者以外的其他类属资产占信托财产的40%-100%,主要包括固定收益证券、非股票型证券投资基金、现金等其他可投资类别资产。

点评:本期产品为保本浮动收益类,有比利时联合银行担任保证人,本金损失的风险极低。但是,由于该产品投资对象主要为证券市场,投资者要注意其中的市场风险。由于投资者不具有提前终止权,其中的流动性风险也应留意。

## 光大银行推新一期阳光基金宝“同赢五号”产品4

◎本报记者 唐真龙

记者日前从光大银行获悉,该行近日光大银行推出了新一期的基金组合投资产品“阳光基金宝-同赢五号产品4”。

据了解,光大银行本次推出的基金宝产品由此前基金组合投资经验丰富的光大证券来进行管理,而此前光大银行同光大证券合作推出的两期基金宝产品均取得了优异的业绩表现。其中,“同赢五号”产品1实现年化收益超过70%;而“同赢五号产品2”在产品成立之时,上证指数已经创下了6000点的新高,尽管此后市场一路下跌,但该产品净值却依然逆势上涨超过6%。可以说,正是这经历了市场大幅调整考验后的优良业绩表现使得光大银行对于本次即将发行的“同赢五号产品4”依然充满了信心。

## 农行推出金穗环保卡

◎本报记者 邹毅

中国农业银行与中华环保联合会日前联手推出国内首张环保主题借记卡——金穗环保卡。双方同时发布了以“共创绿色生活、共迎绿色世纪”为主题的《绿色消费宣言》。

该卡卡片以新型可降解绿色材料制成,以“保障持卡人合法权益、便利持卡人环保消费、实现持卡人环保公益愿望”为核心设计理念。

除具备金穗借记卡先消费后还款、消费可选密码、挂失零风险等基本功能外,持卡人还享有5个方面的绿色环保特色服务。即特设免费环境维权服务专线;优先注册成为中华环保联合会在册个人会员;持卡人可在健康餐饮、健康美容等精选商户享受优惠折扣;在特设积分礼品绿色专区以优惠兑换换取各种精美、时尚环保类礼品;为持卡人提供专业可靠的酒店、机票、度假产品预订以及旅游信息查询等全方位绿色出行服务。

## 招行与 VISA 合推无限卡

◎本报记者 石贝贝

近日招行与 Visa 合作,在中国市场首次发行被誉为最顶级的高端信用卡——招行 Visa 无限卡。Visa 的无限卡产品是一款面向中国市场的 1% 的高收入人群提供顶级服务的信用卡产品。据悉,除中国内地之外,Visa 无限卡已在全球 26 个国家及地区推出。

据介绍,招行 Visa 无限信用卡持卡人可享受“私人专属”、“尊崇专享”的服务,包括商旅(国内最完整的航空公司里程兑换计划;机场贵宾厅要客服务;首创国内 3000 万最高航空意外险等)、医疗(全球医疗救援;顶级医疗机构免费检查及肿瘤筛查等)、理财(免费理财咨询服务;私人银行上门服务等)、社交(顶级会所 VIP 礼遇;派对沙龙等)及全年 200 场一流球场的高尔夫专属联谊赛畅玩等增值服务。

## 工行成立奥运专项服务团队

◎本报记者 但有为

来自北京工行的消息称,近日,为进一步增强奥运期间涉外金融服务技能,全面展示我国金融服务的良好国际形象,工行 95588 电话银行成立了由 60 名大学生和业务骨干组成的奥运服务团队,专门为国际友人提供英、日、法、俄、韩、德等多语种的服务。

据了解,成立 95588 奥运专项服务团队只是该行发挥电子渠道优势备战奥运服务的一个缩影。为确保奥运期间为广大国内外客户提供高水平的金融服务,工行电子银行中心还不断完善涵盖电话、网站、论坛、邮件在内的全方位金融咨询服务和业务受理。