

## 青岛财富管理金融综合改革试验

## 除了海景房,青岛靠什么引凤凰

## 【核心提示】

青岛很有吸引金融人才的诚意,在崂山区规划了金家岭金融新区,投入了不少资金进行教育、医疗等配套建设,听说还有专门的人才公寓。“但搞金融的人看重的并不是这些配套,而是一个财富管理的氛围。”

本报记者 张嶝

在青岛一家证券公司任职的程书意,在上海工作了5年,因家庭原因,去年来到公司青岛营业部。“说实话,除自然环境比较好之外,青岛的金融氛围比北京上海差远了。”

程书意说,青岛很有吸引金融人才的诚意,在崂山区规划了金家岭金融新区,投入了不少资金进行教育、医疗等配套建设,听说还有专门的人才公寓。“但搞金融的人看重的并不是这些配套,而是一个财富管理的氛围。”

程书意口中的金融氛围,并不是一

句空话。在上海,程书意负责股权市场投资,和大大小小的私募股权来往很多,因此能给客户推荐不少一般人难以接触到的股票、债券。回青岛之后,虽然赶上了IPO开闸、新三板全国扩容等利好机会,但他在本地接触到的股权投资公司却屈指可数。

青岛财富管理金融综合改革试验区总体方案获批,青岛财富管理中心的建设驶入了快车道。记者走访了青岛多家金融机构,要成为财富管理中心,或许青岛还有不少路要走。

## 三大挑战

## 你能给VIP提供什么样的“私人定制”?

现状:单纯卖“产品”,缺乏个性化服务

“财富管理中心已经提出来好几年了,但财富管理的观念还需要不断培养。”青岛一家商业银行的私人银行部门负责人郑斌(化名)介绍,青岛首次提出财富管理中心的发展规划是在2009年,当时是以引进私人银行作为重点工作。当年便有2家私人银行进驻青岛,目前为止青岛已有7家私人银行和8家财富管理中心,私人银行客户数达到5000余人。

“手里有几个五万十万,客户可以买理财产品;有三四百万,可以投资房产物

业;但资产规模达到千万之后,对于如何投资,客户确实会有焦虑感,这时就需要专门的理财师进行规划了。”郑斌说,财富管理当然要使财富增值,但风险管理和代际传承也是财富管理的重要意义。

郑斌说,目前私人银行在国内刚起步,更多的业务还是“卖产品”,但在私人银行业务成熟的欧美,对风险的管理更受到客户的青睐。特别是针对客户自身情况提供的个性化服务,没有十年的从业经验,很容易出现规划偏差。

## 穷人给富人理财现实吗?

现状:私人银行的理财师多是年轻人

“因为要满足客户的多种金融需求,所以财富管理的从业人员必须是业务上的‘多面手’。”在最近的3年时间里,郑斌所在的私人银行部门规模扩大了3倍,但这种业务多面手在青岛仍然是稀缺资源。

郑斌说,私人银行服务往往结合了信托、投资、银行、税务咨询等多种金融服务,而青岛的几家私人银行成立时间很短,从业人员也大多是年轻人。“有些业务听说过没做过,更谈不上专业性了。人才短板无法避免,但一定要尽快补强。”

“缺少信托、证券这些金融机构,私人银行业务也很难开展起来。”郑斌认

为,财富管理需要金融系统的支持,金融机构培育起来了,也有利于对人才的吸引。

目前山东大学财富管理学院、中信证券财富培训机构已经落户青岛。

在青岛市列出的财富管理中心的任务中,“积极培育多元化财富管理机构”位列首位。不仅是资产管理公司、信托公司、证券公司、期货公司、第三方理财机构、金融顾问公司、私募基金机构等各类财富管理机构需要大力引进,与财富管理紧密相关的会计师事务所、审计师事务所、律师事务所、资产评估机构、投资咨询、资金和保险经纪等专业中介服务机构也是青岛所需要的。

## 海外热钱涌入怎么办?

现状:如果监管不严,容易成投机套利通道

在描述财富管理中心的定位时,青岛市金融办主任白光昭表示,青岛的目标是成为我国香港和新加坡那样的国际金融中心城市。

目前青岛已经创造了不少适合发展的外部环境。比如在法律、司法方面,青岛已经有了海事法庭,正在推进金融法庭和技术产权法庭。全省的第一家外资小额贷款公司落户青岛之后,证券机构、基金公司、保险公司等金融机构,在符合规定的前提下,都可以尝试合资或者外资独资的方式。

一家国有银行私人银行部门负责人说,青岛面向国际的定位值得肯定,但要

突破不少外汇方面政策的限制。“吸引海外财富的同时,国家还要防范热钱流入的风险。”如果监管不严,海外投资很容易就变成投机套利的热钱投向股市、楼市,以获取资产价格上涨收益。

“现在我们接触的外资客户并不多,但却有不少本地客户来咨询去海外投资置业。”该负责人说,现在国家对个人人民币的流出有相关限制,这也滋生出地下跨境钱庄等非法渠道。所以规划方案也提出了探索开展跨境财富管理业务,扩大人民币在跨境财富管理中的使用,开展外汇管理改革创新试点。

(上接B01版)

实际上,物流公司看重的是规模化后的成本收益,而电商更看重客户体验。这也就是为何兼做物流的京东商城会成为第一个吃螃蟹的人,顺丰选择“快递+便利店”模式,没有自建物流的阿里选择小区代收点模式的原因。

但想要瓜分“最后一公里”这块蛋糕,目前既有解决模式在中国面临难题。

“别看便利店体积小,却是最难经营的零售实体。”业内人士说,便利店已经

是一个薄利而竞争激烈的技术密集类产业,建立一个便利店网络的成本远远超过了顺丰预期。不过,“沃尔玛死了,711都死不了,而且越来越稀缺。”在电商争霸的下一个十年,便利店绝对是寡头们拉拢的稀缺资源。

区域资源有限,选址困难,单店投入近百万,初期投入过高,这些原因都影响着顺丰在一线城市开设试点便利店。国内也没有社区门店体系遍布全国的零售企业可以让顺丰将快递业务直接植入,这让顺丰

开设1000家便利店的计划一直搁浅,未能实现扩张。

京东商城的地铁自提点在实施过程中面临着沉重资金负担。国内一线城市地铁站内一个大约10平方米的铺位,每月租金超过5000元,而一套自助快递柜所需设备费用大约为5万元,后期定期维修开支也较大,成本压力很大。

快捷快递副总裁林琛认为,“对于快递企业来说,一个自助快递柜投入几万块,后续还牵涉耗电、人员维护等等,而

且这些区域纯粹是派件,成本高依然是个问题。”

业内人士分析,“最后一公里”的重要性不言而喻,但随着快递行业利润走低,已无力重金投入“最后一公里”。另一方面,在中国,“等快递上门”已根深蒂固。

未来关于“最后一公里”的布局还将会在不间断中前进,京东、顺丰的失败不会是尝试的结束,只会是尝试的开始,未来对此的争夺或将更加惨烈。O2O模式下鹿死谁手,还看“最后一公里”。



## 一周财经言论

## 余额宝死了也光荣

“如果有一天余额宝的利率和银行的存款利率并轨了,即便余额宝的使命真的终止了,它已经发挥了很好的作用。”

——阿里巴巴董事局主席马云说,世界上没有一个产品的生命周期是永久的。在改革开放的进程中,如果有一款产品能发挥推动历史的作用,即便它的生命周期再短暂,也必将非常光荣。

“创新到底为什么被叫停,我认为是监管希望跟上创新脚步,希望他们走慢一点。”

——对于虚拟信用卡被暂停一事,中央财经大学金融法研究所所长黄震3月15日表示,希望创新的产品能够做一个风险自测、评价报告、风险预案,然后先到央行备案。

“银联躺着挣钱的日子已经一去不复返了,如果大家认为中国银联还是一个垄断的企业,是一个‘机器一响黄金万两’的企业,那就OUT了。”

——央行发文严管第三方支付,中国银联总裁时文朝在近期演讲中诉说银联的苦衷——支付机构当中前20家占了大于90%的市场份额,但这20家机构千方百计地绕过银联转接清算,让银联交易量分流得非常明显。

“巨头们的恐惧分两种:一种是拿到了移动互联网的门票,搭建好舞台,但是基因上遇到瓶颈,自己不适合在舞台上跳舞;另一种是自己还没有过河,很恐惧。”

——针对互联网出现的投资和并购潮,搜狗CEO王小川如此感慨。

“腾讯走到今天,思路转变只是‘我不一定杀你,我可以投资你、控制你’,但是放心,腾讯绝对不会容忍谁超过它。”

——腾讯入股京东之后,奇虎360董事长周鸿祎提醒小米等公司要注意腾讯。  
本报记者 张嶝整理

## 私人银行客户素描

## 资产

据不完全统计,目前青岛私人银行进入门槛为金融资产**800**万人民币以上,客户的户均存款约为**1500**万。

## 年龄

**40-60**岁之间,其中40多岁占主导地位。

## 行业

**80%**都为企业主,主要分布在房地产和外贸两大行业。这两个行业均为波动较大的周期性行业,这意味着私人银行的专业服务对他们来说更加重要。

## 相关链接

## 家族信托破解“富不过三代”

所谓家族信托,是一种信托机构受个人或家族的委托,代为管理、处置家庭财产的资产管理方式,以实现富人的财富规划及传承目标,其最根本的特征是民事信托,家族传承。

2013年年底,招商银行青岛分行私人银行成功签约了青岛首单家族信托业务,这也是全省首单家族信托业务,目前该行已完成了3单类似业务。