

励新图强,加快推进国际金融中心建设

华安基金管理公司董事长 朱仲群



朱仲群,经济学博士,高级经济师。历任央行处长,国开行处长,平安人寿北京分公司总经理、长城人寿总经理。现任上海国际集团总经理助理,华安基金管理公司董事长。

近年来,上海利用金融市场比较完善的优势,把握金融改革开放先行先试契机,通过拓展市场功能,大力创新和发展金融产品,改善金融生态环境,将国际金融中心建设推向新的高度。

积极推动国际金融中心建设

虽然上海在国际金融中心的建设上已疾步向前,且目前基本具备国际金融中心的内涵及特征,但与国际上成熟的金融中心相比,还是存在一定的差距。作为基金公司的管理者,我们也在思考,基金公司在建设上海国际金融中心应该发挥什么样的作用?毫无疑问,资本市场在国际金融中心的起步、发展与最终形成过程中发挥着十分重要的作用,是迅速提升金融中心地位的利器。因此,基金公司作为重要的机构投资者,将依托多功能、多层次的金融市场体系和多角度的金融投资手段,不懈创新,加快发展,并带动相关各配套产业的提升,积极推动上海国际金融中心建设。

具体地讲,大致体现在三方面:一是上海地区基金公司要发挥专业的机构投资者的作

用,强化内部控制,防范市场风险,吸引更多投资者参与,维护市场秩序与稳定,提升市场效率,向国际接轨。二是上海基金公司进一步加强对外开放,加强国际交流合作,提升基金公司的国际竞争力和影响力。三是上海基金公司应该发挥创新精神,开发引进新的金融产品和工具,丰富金融市场的产品种类和投资手段,让投资者有更多的选择空间。

引领基金行业创新不遗余力

华安基金作为行业“老十家”公司之一,亦是上海公募资产管理规模最大的基金管理公司,理当义不容辞地推动资产管理行业发展和上海国际金融中心建设。秉承“智诚相伴”的伙伴文化与品牌精神,华安基金不断强化“以市场为导向,设计出各类风险分层的产品,在资产管理行业的每一块细分市场上深耕细作。自1998年成立至今,参与开发了七大类具有行业标志性意义的创新产品:国内首只开放式基金、首只开放式指数基金、首只货币市场基金、首只QDII基金、首只ETF

联接基金,首只固定组合短期理财基金,以及近期首批获批的黄金ETF基金。这些创新产品的推出,对行业来说意义非比寻常,也让华安充分品尝了创新带来的甜蜜果实。

支持建设多层次金融市场体系

最近我们首批推出了重大创新项目——华安黄金易(ETF),作为上海国际金融中心“十二五”规划里的项目之一,华安黄金易(ETF)是上海市政府支持的我国金融市场上首只“跨监管、跨市场、跨系统”的合作成果。黄金易创新产品的成功出炉,有利于维护我国金融市场的安全和稳定,符合国家藏金于民的战略,也有利于丰富交易所基金产品结构,并推动基金公司向现代资产管理机构转型。同时,最值得一提的是,华安黄金易(ETF)的推出,使上海证券交易所发展以黄金ETF为代表的黄金衍生品市场,与上海黄金交易所的黄金现货市场、上海期货交易所的黄金期货市场形成互补与联动,这有利于提升上海国际金融中心竞争力,进一步支持了上海多层次金融市场体系的建设。

国际金融中心建设背景下财富管理新趋势

富国基金管理公司董事长 陈敏



陈敏,工商管理硕士,经济师。历任上海市信托投资公司副处长、处长;上海市外经贸委处长;上海万国证券公司党委书记;申银万国证券股份有限公司副总裁、党委委员。2004年开始担任富国基金管理有限公司董事长。

为资金需求方提供多元化的融资平台,为资金供给方提供多样化的投资产品,在上海国际金融中心建设加速推进的背景下,资产管理业的融合与变革日益深化,并承担起了越来越多的历史使命。

国际金融中心建设的“金钥匙”

上海国际金融中心建设,需要一个多层次的财富管理市场、一批互动竞争的财富管理机构、一支敬业的从业者队伍。反观上海国际金融中心建设的历程,实际上伴随着一个中国财富管理从无到有、逐渐成长并与中国资本市场“水乳交融”的历程。

早在上个世纪80年代,人们实现财富保值增值的手段仅仅是银行存款、以及零星“摊派”下来的国库券,那个时候人们能够接触到的金融机构也仅仅局限于银行。直到1990年沪深交易所成立,股票才作为一类新生的资产开始走近人们的生活。此后,开放式基金、保险理财也开始越来越广泛地走进人们的日常生活,信托投资、PE/VC、阳光私募被越来越多的人了解,银行理财、券商资管逐渐兴起,多层次的财富管理市场初步形成,上海国际金融建设加速发展。

截至2012年底,基金业管理资产规模约3.62万亿元,行业占比13.19%;券商资管1.89万亿,行业占比6.89%;信托、保险、银行理财

分别达到7.47、7.35与7.11亿元,占比分别为27.22%、27.79%和25.91%。这些机构不仅提供了全平台的财富管理服务,而且在每一轮金融市场波动中积极发挥着“减震器”作用,引导并促进一系列金融业的改革与创新。在一定程度上,没有财富管理市场的蓬勃发展,就没有上海国际金融中心建设的加速推进。

基金业面临新的机遇与挑战

从中国资产管理行业的格局来看,基金在整个资产管理中占比不高,约15%左右,但基金与信托、银行理财等的竞争优势不同。其他资产管理机构可能在渠道、品牌上面有优势,但在投资管理方面,基金公司有更为深厚的积淀和丰富的投资文化。

不过,经过15年的“跑马圈地”后,目前基金业亟需走出同质化的“死胡同”。目前,各家公司在产品策略上普遍追求大而全,都想成为全产品的提供商;在投资能力上,没有一家公司能说我的投资比别人做得好,长期优秀的投资业绩凤毛麟角,投资排名榜上永远是黑马频出;在销售过程中,过度依赖于银行渠道,市场策略高度雷同。这种同质化竞争的恶果,只能是打价格战,不断地给银行越来越高的管理费分成。最终,公司利润越来越薄,花在培养团队上的资金越来越少,产品越来越平庸,投资者的满意度越来越低。

差异化是基金业变革之路

通过对比全球资产管理行业,我们发现最成功的商业模式有三种:第一个是大平台,规模化的竞争者,一般资产管理规模在1000亿美元以上;第二是多策略精品店策略,按照母公司和一系列小的子公司方式运作,母公司给子公司的空间是非常大,每个小的子公司有非常明确的策略,都有自己的品牌;第三种模式是聚焦某一类资产类别。这几种模式这么多年来经营下来利率比较稳定。

而差异化竞争,首先需要差异化的客户群体,面向大众进行投资管理服务,与银行等错位竞争;其次,建立差异化的投资策略,在利率市场化过程中发展固定收益策略,利用股指期货等金融衍生产品市场发展绝对回报等另类策略;坚持差异化的产品创新。在现有的基本体制下,实现多元化财富管理目标,需要与不同的金融机构加强合作,扬长避短各取所长。

对于富国基金而言,我们定位于做领先的中国多策略投资专家,走多精品店的模式。富国现在暂时选定的方向是成长股投资、固定收益投资与主动量化投资三大领域。我们坚持在财富管理行业的融合中寻找机会,在发展中决定战略,在创新中树立自己的特色,在竞争中实现差异化的目标,共同促进上海国际金融中心的繁荣。

让客户乐享新鲜持卡体验

平安银行信用卡及消费金融事业部总裁 曾宪扬

上海国际金融中心建设进行得如火如荼。在这一过程中,金融创新是实现金融中心功能扩展和提升的根本途径,也是新的国际金融中心产生和发展的决定性因素。

对于信用卡而言,创新是避免同质化、通向差异化竞争的有效手段,也是提升信用卡竞争实力、确保可持续发展的源头活水。上海是平安信用卡的重点市场之一,平安银行通过增强自主创新能力建设,不断挖掘市场上的产品和服务需求,推出新产品、新服务、新体验,积极助力上海国际金融中心建设。

为了满足来自平安集团客户的需求,平安信用卡进行了丰富的产品设计,如普通卡、金卡、白金卡,以及即将问世的钻石卡等,甚至于对于平安车险用户和寿险金卡用户,也有专门的信用卡。未来,客户有望

通过一张平安信用卡,享受到整个平安集团包括保险、投资、理财在内的各项综合金融服务。

平安银行信用卡致力于让广大客户拥有先进的金融消费体验,将通过科技手段提升客户体验。在开卡申请上,希望可以用E化的申请书;在账单的沟通方面,也希望全面的E化。在这个E化的后台支持下,通过要做好客户的需求和客户的资讯整合,更加清楚地了解客户的需求,并进一步实现人性化的精准营销,让客户感受到平安银行的贴心服务。

上海作为中国国际化程度最高的城市之一,在服务文化和体验提升方面能起到很好的示范作用,平安信用卡愿意给上海消费者带来不一样的新鲜持卡体验,为上海国际金融中心的建设积极贡献力量。

(本报记者 谈璎 许超声 整理)

上海作为一个特大型城市,随着经济规模与人口密度的攀升,各类风险的集聚度也逐渐高企,相关资源的风险管理与控制成为上海在国际金融中心建设的过程中愈发重要的因素。

上海正处汛期,台风、暴雨、内涝风险所带来的风险都需要财产保险行业去承担更重的社会责任,从保障民生、履行社会风险管理职能的角度,开展防灾防损工作。

随着社会进步,公众对各类风险的关注度越来越高。一些政府项目尤其涉及公众安全的项目都会对保险公司的防灾防损、风险管理工作提出要求。对保险公司来讲,防灾防损工作有助于在公众心目中树立保险行业“专业、价值”的品牌形象,更能体现其风险管理的职能与优势。

从微观角度而言,保险行业通过开展承保前风险评估及承保后对客户开展防灾防损工作,提出风险改善建议,可以有效降低客户现有风险,同时通过赔案后经验教训的同类移

强化申城防灾防损体系为金融中心建设“护航”

中国平安财产保险股份有限公司上海分公司总经理 吴军

植,有利于降低相关风险的发生度。以我们平安财产保险上海分公司为例,目前已基本完成汛期对客户的回访以及风险改善工作。

同时,我们对于一定数额的赔案都会进行赔案分析,通过赔案分析给客户id提供防灾防损建议,同时将类似风险经验累计起来,在同类客户防灾防损中举一反三,防止类似事故再次发生。这种风险调研、防灾防损的数据库,也是保险行业在大数据时代能提供给客户、社会的有效成果与贡献。

但目前,社会各界对保险公司防灾防损工作认知度不高,防灾防损只是部分外资、合资以及风险意识强的内资保险公司的市场选择,而没有通

过行业定位的全局性、社会性的战略角度得到社会公众和客户的认同。

我们希望政府能对财产险行业开展防灾防损、风险控制工作给予更大的重视与支持,建立上海防灾防损的专业体系,以充分发挥保险业在防灾防损体系中的作用;人才培养上,通过制度性引导,将风控人才列入上海亟需的紧缺性人才引进,或通过从行业立法或专项制度提供保险行业风险控制工程师的人员配备保证,并对保险公司防灾防损工作提供税收上的减免优惠。

保险行业将不负众望,以专业的防灾防损、风险管理技术与实践切实支持上海国际金融中心建设的宏伟蓝图,贡献社会、成就行业。