

声音

财富市场的“破局者”

访汇华理财董事长刘慧军

2022年是资管新规全面落地的第一年。在大资管背景下,银行纷纷设立或壮大旗下理财公司,给财富管理市场带来更多可能。

作为首家中外合资理财公司,2022年,汇华理财成立已满两周年。在成立的两年时间中,汇

开拓市场路径

汇华理财的产品研发思路是“以客户为中心”,结合自身在投资管理、风险管理等方面的比较优势,打磨出满足客户合理需求的产品。

《中国经营报》:作为率先在国内成立的中外合资理财公司,汇华理财发布的理财产品“以固收类为主、混合类为辅”,这样构建产品架构的原因是什么?

刘慧军:汇华理财确立了“以固收类为主、混合类为辅”的理财产品架构,这是由市场环境、客户需求和公司特点共同决定的。

从市场环境看,根据《中国银行理财市场半年报告(2022年上)》的数据显示,截至2022年6月底,理财产品投资资产合计为31.81万亿元,同比增长10.99%。从全市场口径看,理财产品资产配置仍以固收类为主,投向债券类、非标准化债权类资产、权益类资产余额分别为21.58万亿元、2.27万亿元、1.02万亿元,分别占总投资资产的67.84%、7.14%和3.21%。可以说,债券类资产是理财产品资产配置的主力,也是固收类理财产品主要配置的资产品类,其优势在于债券资产波动性相对较小,可以为理财产品带来较为稳定的收益回报机会。

从客户需求角度及汇华理财自身特色来看,当前,银行理财已经从原来的“预期收益型理财产品”转向净值型理财产品,但银行理财产品的投资者整体上仍以财富保值增值为主要目的,投资者仍将理财产品作为稳健投资的重要资产载体。基于此,汇华理财的产品研发思路是“以客户为中心”,结合自身在投资管理、风险管理等方面的比较优势,打磨出

凝聚中西合力

需要强调的是,照搬国外先进经验也有可能水土不服。汇华理财在引入外方先进管理经验的同时,会对其进行本土化的改造,以便于国际经验更适用于国内的资管行业。

《中国经营报》:汇华理财如何引进国际先进资管经验并进行本土化落地?

刘慧军:作为国内首家中外合资理财公司,汇华理财自诞生之初,便在投资研究、风险控制和金融科技方面积极引进和吸收国际资管的先进经验,以不断形成自身差异化优势。

首先,在投资研究方面,作为一家全球本土化的业务主体,汇华理财充分借鉴了外方股东在低风险资管产品投资管理方面的丰富经验,扎根于中国市场,引进国际化的投研人才,持续提升自身的投研能力。

其次,在风险控制方面,汇华理财吸收借鉴外方股东的先进经验,打造了差异化的风控能力。自公司成立之日起汇华理财便全面引入了东方汇理资管“三道防线”的风险管理框架。在产品策略上,公司也引进了外方股东先进的动态风险预算策略,并将其作为汇华

“外来和尚”如何念经?

作为整个大资管行业里的“新生力量”,中外合资理财公司的生命力在于创新和开放,通过丰富产品供给,以满足客户不同的理财目标 and 需求。

《中国经营报》:近两年来,多家中外合资理财公司筹建、落地。汇华理财还有哪些发展经验可以分享给同业?

刘慧军:汇华成立两年多来,中外合资理财公司的阵容不断扩大,从我们之前这仅有的一家,发展到目前五家的规模。因为每家理财公司的定位并不相同,股东背景也各有差异。因此,谈不上有放之四海而皆准的经验,但有一些感悟可以与同业交流分享。

首先在产品端,中外合资理财公司要不断丰富产品布局,为银行理财的客户群体提供更多元的产品选择。作为整个大资管行业里的“新生力量”,中外合资理财公司的生命力在于创新和开放,通过丰富产品供给,以满足客户不同的理财目标 and 需求。

其次在投资者教育方面,基于

满足客户合理需求的产品。

一方面,在打破“刚性兑付、回归本源”的行业发展趋势下,汇华理财自成立起至今始终严格贯彻理财产品净值化的理念,第一代产品不投资非标准化债权资产且未采用摊余成本法计量,旨在最大化地提高理财产品的资产透明度,便于投资者更清晰的了解底层资产的运作逻辑;另一方面,作为国内首家成立的中外合资理财公司,汇华理财在夯实自身基础的同时,不断丰富所投资金融工具的种类并匹配投研风控等团队需求,提高资产丰富度,扩大公司产品矩阵,为投资者提供更多元的产品选择。

《中国经营报》:从惠及投资者的角度看,汇华理财以ESG和跨境为特色来丰富产品货架的原因是什么?在目前市场波动的情况下,这些领域的投资对财富保值增值的效果如何?

刘慧军:汇华理财的ESG投资理念根植于外方股东东方汇理资管。东方汇理资管是联合国倡导成立于2006年的责任投资条约创始签约人之一,截至2021年底,其责任投资管理规模已经超过8400亿欧元。目前,汇华理财已经开始ESG相关产品的布局 and 研发,已推出产品期限为3年期的“中国绿色发展”主题产品。未来,汇华理财考虑逐步把以环境(E)、社会(S)和公司治理(G)为核心的ESG理念引入所有主动产品中。

同时,汇华理财将跨境配置

行业的参与主体,其引进了先进的理念和经验,包括资产管理、投资管理、风险控制、产品设计等,为我国理财市场和理财公司的发展带来新机遇与新挑战。中外合资理财公司对于财富管理市场的“鲇鱼效应”正在显现。

作为资管市场的新生力量,



作为公司发展的长期战略。汇华理财作为中国首家中外合资理财公司,外方股东东方汇理资管为全球前十大、欧洲第一大资管公司,在全球设立了6个国际投资中心,业务范围全面,且外方股东先进的组合管理经验以及全球市场的投研深度能够赋能汇华理财在本土建立比较优势。

整体而言,我们认为,在环境(E)、社会(S)和公司治理(G)表现优异的企业在中长期往往更能适应经济发展的趋势,有望获取稳健的长期收益。跨境资产配置能力及策略的打造也将在一定程度上帮助产品组合进一步优化风险收益特征,力求实现产品组合的稳健增值。

《中国经营报》:对于建设产品架构,汇华理财有哪些发展计划?

刘慧军:目前,汇华理财正逐步形成以绝对收益为主,以动态风险预算为特色,短期精耕中长期理财“固收+”,中期逐渐过渡至多资产配置,长期逐渐形成以ESG和跨境为特色的全品类产品架构。同时,以相对收益为辅,提供适当流动性和较高收益弹性的产品解决方案。我们希望通过打造差异化的产品体系,推进财富管理转型升级。

当然,我们绝不能闭门造车。我们将时刻关注宏观经济政策和市场的最新发展动向、客户需求的变化,不断打磨产品的研发和校正产品体系的创设方向。下阶段,公司将尝试在最短持有期产品等方面进行布局,并根据业务范围探讨全球资产配置及ESG产品的发行可行性。

投资收益是“时间的玫瑰”,但关键在于是否具有战略定力。公司成立之初,我们便选择聚焦中长期、追求绝对收益的赛道,力争向市场提供一个全新的解决方案,向投资者提供更多元的产品选择。在持续精耕我们选定领域的同时,我们借助外方股东东方汇理资管在“动态风险预算策略”“多资产策略”等方面的优势,打造差异化产品体系,真正帮助客户分享经济增长带来的红利,实现长期投资回报。

三是坚持“以客户为中心”的发展理念,为客户提供“陪伴式”服务。我们深知,理财行业净值化转型将给客户带来许多困惑。所以,我们深刻洞察,不断创新,在行业内率先打造了全面多维的“陪伴式”服务体系,通过长期沟通和陪伴,力争与更多的客户频频交流、协同共振。在今年上半年低迷的市场环境中,这些艰苦而细致的工作都对稳定和维护客户关系发挥了重要作用。

提出了更高要求,所以构建高效高质的渠道服务能力非常重要。从成立之初,汇华理财便聚焦“以客户为中心,并帮助客户建立长期投资理念”的价值观和销售逻辑,并在此基础上建立了长期服务于渠道和客户的销售服务队伍,并在专业服务和营销支持等方面,都具有长期匹配的资源投入,以稳定专业的人员带动长期持久的服务关系。

老板秘籍

对于建设产品架构, 汇华理财有哪些发展计划?

目前,汇华理财正逐步形成以绝对收益为主,以动态风险预算为特色,短期精耕中长期理财“固收+”,中期逐渐过渡至多资产配置,长期逐渐形成以ESG和跨境为特色的全品类产品架构。同时,以相对收益为辅,提供适当流动性和较高收益弹性的产品解决方案。我们希望通过打造差异化的产品体系,推进财富管理转型升级。

当然,我们绝不能闭门造车。我们将时刻关注宏观经济政策和市场的最新发展动向、客户需求的变化,不断打磨产品的研发和校正产品体系的创设方向。下阶段,公司将尝试在最短持有期产品等方面进行布局,并根据业务范围探讨全球资产配置及ESG产品的发行可行性。

汇华理财如何引进国际先进资管经验并进行本土化落地?

作为国内首家中外合资理财公司,汇华理财自诞生之初,便在投资研究、风险控制和金融科技方面积极引进和吸收国际资管的先进经验,以不断形成自身差异化优势。

首先,在投资研究方面,作为一家全球本土化的业务主体,汇华理财充分借鉴了外方股东在低风险资管产品投资管理方面的丰富经验,扎根于中国市场,引进国际化的投研人才,持续提升自身的投研能力。

其次,在风险控制方面,汇华理财吸收借鉴外方股东的先进经验,打造了差异化的风控能力。自公司成立之日起汇华理财便全面引入了东方汇理资管“三道防线”的风险管理框架。在产品策略上,公司也引进了外方股东先进的动态风险预算策略,并将其作为汇华理财旗下所有理财“固收+”产品回撤控制的重要解决手段。

最后,在金融科技方面,当前,数字化重塑金融未来已经成为共识。作为汇华理财的外方股东,东方汇理资管自主开发的ALTO资产管理系统平台,能够提供包括投资组合管理、投研、风控、中台、交易、投资绩效分析等功能,从而实现综合的投资与风险管理解决方案。借助东方汇理资管先进的金融科技平台,汇华理财将以打造金融科技资管平台作为公司竞争力建设的核心环节,将充分展现出独特的后发优势。

深度

外资“基因”给理财公司带来了什么?

中国居民财富规模多大? 泽平宏观和新湖财富联合发布的《中国财富报告2022》显示,2021年中国居民财富总量达687万亿人民币,2005~2021年年均复合增速高达14.7%,财富增速远超美日;户均资产约134.4万元,中国居民财富规模仅次于美国。

而目前,财富管理市场提供的保值增值产品规模还远不能满足居民日益增长的财富管理需求。

据普益标准监测数据,截至2022年一季度末,我国财富管理市场规模约115万亿元。细化到理财产品层面,银行理财登记托管中心发布的《中国银行理财市场半年报告(2022年上)》显示,截至2022年6月底,理财产品存续规模仅为29.15万亿元。

同时,居民对于专业化的财富保值增值的诉求持续增强。从家庭资产结构来看,居民过去以房地产、存款和银行理财作为主要配置方向,在房地产投资属性弱化、银行理财打破刚兑和居民理财意识觉醒等多方面因素的共同促进下,家庭资产结构调整、增配金融产品是大势所趋。

单丝不成线,独木难成林。面对市场的诉求,理财公司设立提速。今年以来,获批开业的8家理财公司,2家中外合资理财公司亦在其中。截至目前,国内已有31家理财公司获批筹建,包括5家中外合资理财公司。

国信证券在《合资理财,打造金融对外开放典范》的报告中指出,银行理财子公司的优势是可以借助母行渠道的优势,中外合资理财公司的优势则是可以更好地学习海外资管公司的管理理念和投研经验。中外合资理财公司的建立是资管行业对外开放的重要一步,在跨境投资、权益投资、衍生品投资、量化投资等领域有较大发展空间,可以更好地满足各类客户日益多样化的投资和财富管理需求。

(本版文章均由本报记者张漫游采写)