



以全球视野应对多元化传承需求

访德意志银行(中国)有限公司总行副行长彭彦杰

本报记者 张漫游 北京报道

经过改革开放40余年的发展,中国“创一代”到了考虑“交棒”的时刻。怎样进行权杖交接和财富传承,已经成为企业家们要直面的问题。

财富传承要注重系统性风险和内生性风险

高净值客户更加注重增强资产的抗风险能力、抗通胀能力,积累资源从而掌握更多主动性。

《中国经营报》:后疫情时代,高净值客户对于财富管理的需求有何新的变化?

彭彦杰:后疫情时代,人们的生活方式、财富管理理念正在悄然重塑,疫情给每个人最直观的感受就是健康无价,无论是身体健康,抑或是心理健康,所以未来财富管理的重要一环是要为个人或家庭有针对性地提供一份优厚的健康保障,提高健康保障水平,解决后顾之忧。

与此同时,全球经济复苏的不确定性增加,而经济变局的序幕已经开启——美联储加息缩表以遏制不断攀升的通货膨胀、地缘政治导致全球供应链调整、持续蔓延和变异的新冠肺炎疫情持续冲击全球经济……这些因素不断叠加令财富管理的难度加大。高净值客户更加注重增强资产的抗风险能力、抗通胀能力,积累资源从而掌握更多主动性。

在这种趋势下,我们看到高净值客户对ESG产品、慈善金融及财富传承三方面有一些新的需求变化。

投资ESG产品已成为全球潮流。ESG产品普遍更透明,波动相对较低,对风险的管理也较为有效,所以获得了更多高净值客户青睐,高净值客户对这些领域有着浓厚的投资兴趣。他们愿意在实现财务回报的同时,为社会做出贡献,也为支持中国绿色产业的发展贡献一臂之力。慈善金融是另一大趋势,更是财富管理机构的使命。

财富管理必须是负责任的金

融,除了通过慈善活动满足客户精神上的富裕,也应进行高质量的财富管理服务升级,为客户提供结合个人、家庭、事业三位一体的综合金融服务。

《中国经营报》:目前国内家族财富传承面临的主要挑战和问题是什么?

彭彦杰:财富传承的挑战可分为外部挑战和内部挑战。比较常见的外部挑战包括宏观环境的变化,这里的宏观环境不仅仅指国内,同时也包括全球的宏观环境。利率水平、外汇汇率水平变动,特别是在美元加息的情况下,会对财富家族未来全球资产货币的配置造成冲击。此外还有行业动态变化带来的市场供需变化、价值趋势变化等。

如果将外部挑战归为系统性风险,那财富传承的内部挑战则是内生性风险,财富家族应尽早诊断风险,并就继承人选择、时机选择、工具选择和税务筹划等关键问题提前布局和筹划。

富二代或富三代能否复制富一代的创富神话?这不仅仅涉及接班能力的问题,还有意愿的问题,需结合下一代的创富能力、意愿和机遇等问题提前部署。

那么什么时候开始考虑财富传承?财富传承应尽早规划。后代成年、结婚、创业、企业上市等都是非常重要的时间点,在不同的时间点需要做出不同的财富传承安排,也需要专业财富管理机构的协助。

《中国经营报》:高净值客户应该如何选择财富传承工具?

人银行财富管理中国区总经理彭彦杰。

彭彦杰表示,财富管理是生命周期管理结合个人、家庭及事业三维度的综合考虑并且充分考虑传承及社会责任,也追求精神财富。他强调,外资银行要增强



彭彦杰

德意志银行(中国)有限公司总行副行长

彭彦杰:财富传承有很多工具可以选择,值得注意的是,这些工具都是组合拳。如何通过组合拳把财富传承的效用发挥到最大,是值得每一个高净值人士思考的问题,也需要听取财富管理专业的意见。

例如,人寿保险是遗产安排的重要工具。在财富传承过程中,最关键的是为后代留下充足的资源,减少不必要的税收支出,保护指定受益人的资金获取资格,合理安排好非遗产性资产的继承,可提前传承,且保有控制权。

信托已成为海内外财富传承的重要工具。根据日前发布的《2021年家族财富管理与家族办

“全球一站式服务”的理念,把成熟的管理机制和专业经验持续带入中国,结合个人、家庭、事业三位一体的综合方案,让更多的中国民营企业及其公司在全球业务布局上享受全方位的金融服务支持。

公室行业洞察白皮书》,多家机构在调研中表示,受疫情影响,超高净值客户对保障财富安全、尽早落实财富传承安排的必要性和紧迫性的认识正不断深化,推动了2020年家族信托业务的快速发展,同时,选择家族信托的客户身份更为多元化、年龄结构更趋向年轻化。实践中,保险和信托可以有机结合,帮助客户实现财富传承。这些财富管理工具有何不同?优缺点如何?针对个人、家庭和企业的不同时间节点,如何规划这套组合拳?这些都是每个财富管理机构应做好的重要职责。

把成熟的管理机制和专业经验持续带入中国

众多国际领先的外资资产管理机构在中国已经落户,且将持续加大投资。

《中国经营报》:面对财富家族的传承需求,财富管理机构需要具备哪些素质?

彭彦杰:财富管理机构可为客户提供专业前瞻的政策解读,针对宏观环境变化,需要高净值人士紧跟商业动态和行业发展变化,了解国家政策风向,力求在信息更新的浪潮中不断学习进取。

财富管理机构拥有全面的KYC(了解你的客户)能力,是帮助客户更好应对财富传承内在挑战的首要前提,这样才能更深度地挖掘客户需求。比如一位企业主年纪比较大,财富管理机构通过KYC,发现这个企业主的下一代不适合接班,或者是没有意愿接班,那么在这个时候,财富管理机构有机会协助客户售卖股权,帮助客户配置更多元的产品,实现财富传承。这是一个综合的财富管理概念。如何选择恰当的财富传承时机并在关键节点上做出不同的财富传承安排?遗嘱、保险、信托等财富管理工具如何选择、组合?这对财富管理机构的专业能力是一大考验。

《中国经营报》:外资银行在助力家族传承方面经验丰富。但在中国市场,外资银行的一套方法是否还适用?外资银行在助力中国企业家家族传承的过程中,要做出哪些改变?

彭彦杰:中国经济实力快速提升,中国金融领域对外开放不断释放利好,根据“十四五”规划,中国将持续推进高水平对外

开放,开拓合作共赢新局面,促进内外资企业公平竞争,这显著增强了中国市场对外资机构的吸引力。实际上,中国业务的发展规划对全球主要外资机构而言,都处于非常核心的战略地位,众多国际领先的外资资产管理机构在中国已经落户,且将持续加大投资,外资银行的发展迎来黄金窗口期,同时机遇与挑战并存。

外资银行在国际市场的历史比较悠久,应该把成熟的管理机制和专业经验持续带入中国,比如投资和顾问模式、KYC(了解你的客户)、KYP(了解你的产品)、资产配置、SAA(战略资产配置)、TAA(战术资产配置)等,为中国金融领域改革再添助力,这样才是负责任的定位。

外资银行应继续以客户为中心,提升供给端的产品规模及数量,给中国金融消费者提供更多的产品和服务选项,帮助中国金融消费者进行全球资产配置,满足客户多元化产品需求。外资机构应该用发展的眼光看问题,不拘泥于历史经验,围绕当下和未来客户多元化的需求而抓紧布局。

近期德意志银行集团的中国国际私人银行财富管理部协同投资银行部及企业银行部,成功协助一家中资民营企业在境外发行企业绿色债券。该笔绿色债券成功发行后,德意志银行集团的中国国际私人银行财富管理部在深度了解客户个人、家庭和企业的综合需求后,协同跨部门项目组

迅速拟定了匹配该民营企业发展周期及客户家庭需求的金融服务建议,团队随后与企业主管分享了行之有效的若干方案和经验。基于德意志银行(中国)有限公司团队建议,该企业迅速调整了部分业务和财务规划布局方案。德意志银行集团中国团队的高效与周全赢得了客户的信赖。该企业表示,希望能在家族财富管理、绿色债券、私募股权融资、外汇交易、贸易融资、本外币现金管理、海外上市、跨境收购及并购等企业融资传承晋身高净值人群的富二代。有限公司进一步探讨及深化合作。

未来德意志银行将持续大力推进“全球一站式服务”的理念,结合个人、家庭、事业三位一体的综合方案,让更多的中国民营企业及其公司在全业务布局上享受全方位的金融服务支持。

《中国经营报》:近年来,更多80后、90后实现了财富增长,成为高净值新贵。这些高净值新贵的财富观与传统高净值客户的最大区别是什么?

彭彦杰:更多80后、90后实现了财富增长,成为高净值新贵,这部分人群可以进一步细化为白手起家的富一代以及通过财富传承晋身高净值人群的富二代。尽管这两类人群的第一桶金不尽相同,但是他们又有很多相同之处。比如职场上,不随波逐流,敢于尝试新事物。生活中独立自信,强调“天生我材必有用”。

此外,这些高净值新贵成长于

经济腾飞的时期,大部分接受过良好的教育,很多拥有海外留学背景,对于艺术、博物更为喜欢。相应地,因为年轻,这些高净值新贵尚未经历完整的经济周期,对于未来也更为自信。这些禀赋和特点使高净值新贵的财富观更为自信乐观,喜欢新事物、新行业,勇于进取。

《中国经营报》:面对高净值新贵的财富管理,目前银行机构是否能够满足?下一步,银行机构针对高净值新贵的财富观应该做出哪些变化?

彭彦杰:与时俱进是对财富管理机构的一大要求。宏观环境、行业趋势、客户特点在不断发生变化,这对银行等财富管理机构的服务内容和服务水平也提出了新要求。

高净值新贵喜欢尝试新事物、新行业,财富管理机构需要了解新事物、新行业的特点和趋势,过去是否有可以借鉴的经验和教训,以更高、更远、更前瞻的视角,提供有价值的参考建议。

高净值新贵成长于经济腾飞的时期,尚未经历完整的经济周期,根据过往经验,不同经济周期中的资产配置应该遵循何种原则才能使资产更抗通胀、更抗风险,这都是财富管理机构需要掌握的重要内容。

高净值新贵更喜欢电子化,这对财富管理机构的电子化水平也提出了一定的要求。还有财富管理新贵对艺术、博物更有兴趣,财富管理机构可以相应拓展另类投资品供其参考。

引导长期投资理财公司瞄准“专精特新”

本报记者 张漫游 北京报道

自北京证券交易所成立后,“专精特新”企业发展愈加受到关注。近日,工业和信息化部发布消息称,将组织开展第四批专精特新“小巨人”企业培育工作。

金融机构通过多重方式增强对“专精特新”企业的支持,包括发行主题理财产品。日前,中银理财、交银理财等理财公司发行了“专精特新”主题理财产品。中国理财网统计显示,截至目前,银行理财市场已发行的“专精特新”主题理财产品达到

了17只。

《中国经营报》记者在采访中了解到,由于“专精特新”企业大多历史较短、业务较新、股价波动较大,对发行机构的要求较高,发行机构需要对市场和投资标的的进行更加深入的研究和挖掘。业内人士谈到,“专精特新”企业是持续提高我国科技发展的质量、效益和全要素生产率的主力军,从投资的角度来看,投资“专精特新”企业赚的是时代贝塔的钱,也是理财公司看好“专精特新”主题策略并陪同优质企业一起成长的初衷。

开辟“专精特新”理财新赛道

近日,工业和信息化部发布通知称,第四批专精特新“小巨人”企业申报和第一批专精特新“小巨人”企业复核工作正式启动。

与此同时,金融机构对于“专精特新”企业的支持力度也在不断提升。随着北京证券交易所的设立,“专精特新”主题理财产品也应运而生。

日前,中银理财-专精特新启航打新策略混合类(封闭式)2022年13期,以及交银理财稳享固收增强2年封闭式1号(“专精特新”主题)两只理财产品结束募集。

截至6月23日,市场上共有17只“专精特新”主题产品存续。参与发行的机构有中银理财、招银理财、交银理财,其中中银理财发行的产品有15只。

记者从中银理财方面了解到,该公司持续加强“专精特新”领域投资机会的挖掘,响应国家产业政策,支持相关企业发展,目前已投资160余只“专精特新”主题股票。“‘专精特新’主题理财产品进一步体现了对相关投资领域的偏好,也更加注重与其他投资机构的合作,并采取更有针对性的资产配置与风险管理方案,力争实现收益弹性与净值稳健的平衡。”

招银理财方面称,公司推出

警惕市场波动和企业经营波动风险

“年初以来,由于地缘政治冲突、国内疫情扩散等因素带来全球通胀压力上行以及国内稳增长压力加大,A股市场也经历了短期快速下跌。目前市场短期的冲击已经得到修复,正逐步建立新的平衡。在这过程中,我们建议立足于长期方向、逐步布局调整充分的优质资产。”交银理财相关负责人指出,4月底以来,“专精特新”相关指数取得了20%以上的涨幅,也充分印证了市场对于该方向长期价值的认可。

“专业化、精细化、特色化、创新型”的“专精特新”公司,是以解决关键核心技术“卡脖子”问题为导向,持续提高我国科技发展的质量、效益和全要素生产率的主力军。因此,交银理财分析称,从投资的角度长期来看,“专精特新”公司赚的是时代贝塔的钱,这也是他们看好“专精特新”主题策略并陪同优质企业一起成长的初衷。

中银理财方面坦言,“专精特新”企业代表着我国经济转型的方向,具有更加广阔的成长空间,但由于相关企业大多处于成长期,其资产价格往往波动较大,北京证券交易所等市场对投资者也有一些要求,整体投资门槛较高。

招银理财方面指出,公司发行的“专精特新”理财产品是权益直投类产品,风险等级为PR5类,属于高风险理财产品。

“发行‘专精特新’理财产品,主要难点在于‘专精特新’企业大多历史较短、业务较新、

股价波动较大,需要对市场和投资标的的进行更加深入的研究和挖掘。”记者从中银理财方面了解到,该公司围绕“专精特新”企业和战略新兴行业加强了研究力量投入,实现了对主要投资方向的常规覆盖以及重点投资标的的密切跟踪,也有一批各具特色的买方和卖方投研资源支持。“在此基础上,我们会根据理财客户的偏好进行资产配置和风险管理,注重投资组合的分散度,进退有序地尝试市场机会。”

招银理财方面亦提示称:“由于我司发行的‘专精特新’理财产品为PR5级别高风险理财产品,风险主要体现为产品可能随市场波动导致净值波动较大,市场整体下跌期间,产品净值也可能回撤较大。从产品的操作角度,会在行业 and 个股上尽量做到均衡配置,并且更加注重安全边际和估值保护,在有条件的情况下利用衍生品进行对冲操作。”

“‘专精特新’产品的风险主要体现在市场波动风险和企业经营波动风险。中银理财一方面在资产配置层面灵活配置债券、非标准化债权等固定收益类资产,通过股指期货对冲等方式降低波动风险;另一方面在股票投资上既注意通过分散投资避免个股极端风险,也注重发掘重点股票的超额收益,使得客户在风险相对可控的情况下分享‘专精特新’企业的成长红利。”中银理财方面表示。