

银证基合作 共启私人理财之门 PDF转换可能丢失图片或格式
， 建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/488/2021_2022__E9_93_B6_E8_AF_81_E5_9F_BA_E5_c33_488466.htm 投资者的财富随股市大幅波动，时下人们在热议理财话题时，更多地开始关注如何规避风险，进行稳妥资产配置。日前举行的中美金融高峰论坛上，各类金融机构针对当前的理财市场状况表达了共同的诉求：单打独斗的日子已经过去，只有彼此合作才能开启私人理财的大门。据了解，私人理财最早出现在瑞士，之后在欧美获得了迅速地推广，2006年私人银行所管理的资产达到36000亿美元。成功的私人理财是根据目标客户属于大众普通富裕人士，还是特定高端客户，推出不同的理财产品与服务。目前，国内能够提供理财的机构主要是银行、证券、基金、信托、保险等，信达证券股份有限公司董事、总经理张志刚认为目前的理财产品主要存在多个方面的不足：满足大众的产品多，满足小众的产品少，定制的几乎没有；产品的数量多、种类少；运作水平参差不齐；缺乏财务规划服务。针对目前中国私人理财市场的现状，业内人士表示，要想获得突破，机构合作是当务之急。张志刚表示，银行在理财市场中的优势在于庞大的营业网络、深厚的客户基础。证券公司在产品研究与开发、交易通道安排、投资银行与直接投资服务以及把握证券市场机会方面具有明显优势。基金公司、信托公司也都有某方面的特长。在分业监管的金融体制下，只有多家机构联合，才能打造出满足客户理财需求的完整的产品和服务链。中信银行私人银行服务的客户资产均在800万元人民币以上，它推出的多款产品均为跨机构合作的产物。

中信私人银行总经理张秋林表示，“合作过程中，我们会按照风险管理的流程来设计理财产品；产品存续期间，我们有专人和证券、基金公司密切沟通，以此保证产品获得稳定收益，并控制风险。”张秋林告诉记者，合作之后我们并不会担心客户资源方面的利益纠纷，各个利益主体之间实现的是共赢。嘉实基金副总经理李道滨也认为，只要从信任的角度去合作，就不用担心自己的利益受到伤害，“我们多年来和很多银行合作，在买卖基金问题上，我们立了一个规矩，只要这家银行不销售我们的某只基金，我就不会给这家银行的客户发该基金的信息。”业内人士认为，跨机构的合作可以是多方面的。据张志刚介绍，去年底，信达证券与建设银行签署了全面战略合作，就是从银行卡开始。“银行、证券、基金的合作可以从共享研究成果开始切入，然后到产品，到服务环节，甚至到共同设计一些服务的方式，这些都是可以的。”张志刚说。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com