

TOP 理财 | 财富激战

第三方理财机构站在中立角度提供理财规划服务 只卖规划不卖产品

“市场变化太快,像我这样没有专业知识的人很容易‘栽跟头’。与其自己瞎折腾,倒不如依靠专业机构理财来的稳妥。”市民高先生如是说。当下,各种投资产品花样繁多,如果没有一双“火眼金睛”,对像高先生这样不懂理财的人来说,可谓“雾里看花”。在此背景下,一种号称“只卖规划不卖产品”的第三方理财机构悄然出现。它们既不代表银行也不代表保险公司等金融机构,却能够独立地分析客户的财务状况和理财需求,提供综合性的理财规划服务。随着私人财富爆炸性增长,以高净值人群为主要客户的第三方理财机构迎来了迅猛发展。

郑州晚报记者 倪子



市民心声 有了钱不知道怎么理财

“买房买车、子女教育、医疗开支,炒股还是买房?我该怎么规划自己的各项支出费用,合理制定理财方案呢?”近几天,“不缺钱”市民郑女士很苦恼。

作为一家私企高管,郑女士的收入很丰厚。她的老公是个体户,这几年生意也做得风生水起。算下来,家里的年收入差不多有30万元。除去每年用于日常消费、旅游等固定支出的8万元,郑女士剩下的钱差不多有20万多元。

“我也做过投资,比如炒股、买基金什么的。但是炒股需要有一定的专业知识,也要有时间盯盘,我俩工作都很忙,很难有充足的时间关注股市。这不,这几年A股市场一直不怎么样,我的股票几乎全线‘拦腰斩’。”

除了炒股,郑女士说,在理财经理介绍下,她还买了不少基金和保险,但就目前而言,这些投资产品似乎都不太适合她。“2008年我买了几只基金,有股票型基金、混合型基金,也定投了一些基金,收益很一般,还没有我存在银行拿定期利息高。还有保险,银行理财经理推荐购买了3款分红型保险。后来听朋友介绍才知道,分红型保险侧重投资,保障十分不足。这对像我们这些缺少社会保障体系的老百姓来说,显然没有买到‘点子上’。”

她坦言,谁都知道“你不理财,钱不理你”这个道理。只是投资者手头资产日益增多,好的理财顾问却往往难寻。如何找到适合自己的理财产品,着实让她犯了难,“我希望理财专家为我量身打造一份完整地、合理地家庭理财规划方案,能真实结合我的投资需求、风险偏好”。

抢滩市场 第三方理财机构成新宠

和郑女士一样,不少老百姓投资意愿强烈,但对理财知识了解不多,很难做到对资金合理配置。对于风险控制、收益配比、存续期管理以及获益机构等具体内容也都只是略懂“皮毛”。

例如市民王女士,她就经常选择一些高收益的产品,而这些产品跟她个人的风险承受能力不匹配,加之对项目了解不到位,最终她入了打着理财项目非法集资机构的“埋伏圈”,损失惨重。

业内人士表示,自2012年开始,几乎每个月都有第三方理财机构抢滩郑州。一夜之间,第三方理财机构犹如雨后春笋一般冒了出来,其背后有一定的必然性。“随着经济的快速发展,高净值客户越来越多。由于国内理财渠道相对单一,这些富豪群体又十分急切寻找财富投资出口。因此,第三方理财市场

深度解读 第三方理财提供综合性理财规划

有资料显示,从2003年至2008年,中国财富的年均增长率高达28.2%,国民经济的快速增长,让富人的财富积累神速。作为中部地区活跃的经济文化中心,郑州成了第三方理财机构的新宠。

一些第三方理财机构专业人士说,第三方理财是由独立的中介理财顾问机构提供的综合性理财规划服务,这种服务是基于中立的立场,不代表诸如保险公司、基金公司、银行等金融服务机构的利益。

第三方理财收取的费用,主要来自所做理财规划的咨询费或者提供的其他一系列的理财服务费。在美国,独立理财机构的10%的收入来源是财务规划和咨询,90%来自管理投资组合收费。

有了巨大的发展空间。”业内人士分析说,一方面,由于第三方理财和银行、保险、券商、信托公司等相比,是“百货商店”和“专卖店”的区别,可以提供全面的金融产品,为投资者量身定制投资计划;另一方面,随着人们理财意识的不断提高,投资者对理财的需求更着眼于投资组合的构建与财富体系的规划,愈来愈多的投资者期望在安全稳健的基础上实现收益最大化,同时亦期望组合品种配置多元化。

据悉,第三方理财机构这种业务发源于欧美等发达国家,中国香港十年前才起步,近几年开始出现于北京、上海及沿海一些经济比较发达的城市,诸如诺亚财富管理中心、标准利华金融、恒天财富、展恒理财、海银财富等。近两年来,中郡财富、民享财富、玺诚财富、诺亚财富等第三方理财机构开始抢滩郑州的市场。

据业内人士介绍,独立理财机构在美国的收费模式主要有两种,即向机构收费和向客户收费两种。有些公司采用两端收费模式,有的则采取单向收费模式。不过,多数类似理财机构的收费模式呈现多样化特点。

第三方理财机构究竟是怎样服务客户的呢?据我市某第三方理财机构负责人介绍,客户首先选择和聘用独立理财顾问,在理财顾问的协助下,先分析自身的财务状况,进而测试风险承受能力,在设定理财的目标后,选择不同的理财组合和投资工具,实现理财目标。

“第三方理财机构提供更多的是与财富管理相关的各类咨询服务。以国外成熟市场为例,很多第三方理财机构都是依托一个大的机构或者平台,为其客户提供相关咨询。”该负责人说道。

行业猜测 七成中小型理财机构或将退出市场

一方面是第三方理财机构如火如荼地快速增长,一方面则是市场对该行业的种种质疑。据不完全统计,目前国内打着第三方理财机构进行运作的财富管理公司有近万家。

大资产管理时代,真正能够经营或者理财的财富资产到底是多少?业内人士认为,未来5年内,70%以上的第三方理财机构将面临“关停并转”的局面。只有那些具备核心竞争力的中大型的第三方理财机构将获得前所未有的发展机遇,而中小型第三方理财机构将逐步退出市场。

业内人士也表示,内地第三方理财机构现在还处于发展的初期阶段,但其存在也有必要性,未来发展空间非常广阔,然而近年来,各类资金纷纷挺进第三方理财市场,跨界参与与之产生了鱼龙混杂的局面,有些还很年轻和不成熟。

针对一些财富管理公司为了生存“铤而走险”,第三方理财机构急需规范。业内人士指出,拿不到牌照的第三方理财市场将面临大洗牌。有品牌效应的第三方的规模会越做越大,而缺乏品牌效应的第三方将逐步“关停并转”。

可以说,未来5年对于第三方理财机构来说是机遇和挑战并存,只有那些抓住各自的核心竞争力的才能够生存下来。