

光大银行:财富管理与时俱进

举办“与光同行 智享未来”财富论坛,为高净值客户提供财富管理新思路

晨报讯(记者 钟宝坤)当前世界经济形势错综复杂,如何通过税法学习实现财富的合规积累?如何通过金融产品的配置实现财富的转化?如何通过保险、信托实现财富的保全与传承?7月15日,中国光大银行厦门分行举办了“与光同行 智享未来”高端客户财富论坛,邀请税务专家杨晔为客户答疑解惑,探讨金税四期征管变化下的财富管理新思路。

据悉,金税四期的实施带来了许多新的变化,包括税收征管、税务审计和税务合规等,这些变化对企业和个人都有着深远的影响,对财富管理的要求也相应地发生了变化。

杨晔是中国注册税务师、美国注册会计师、加拿大特许会计师,在亚洲开发银行担任中国项目财务专家,他也是上海国家会计学院、北京国家会计学院的特聘管理会计讲师。当天,杨晔对金税四期征管变化下的财富管理进行了深入的剖析。他指出,金税四期的实施对于企业和个人的税收合规性提出了更高的要求,同时也带来了新的机遇。他建议,在进行财富管理时,应当注重合规性,合理规划税收,同时也要注重风险控制,以避免可能的风险和损失。杨晔还分享了一些实用的财富管理技巧和方法,包括如何合理配置资产、如何选择合适的投资产品、如何进行税务优化等。杨晔的演讲深入浅出,干货满满,让与会者受益匪浅。

此次论坛的成功举办,不仅为客户提供了一个交流和学习的平台,也展示了光大银行厦门分行在财富管理领域的专业能力和声誉。

光大银行厦门分行始终坚持以客户为中心的服务理念,为客户提供全方位的金融支持。未来,光大银行厦门分行将继续关注经济形势的变化和市场需求的变化,为高净值客户提供更加优质、个性化的财富管理服务。



陈玫华接受记者采访。

记者专访

本版图片 记者 唐光峰 摄



光大银行厦门分行举办“与光同行 智享未来”高端客户财富论坛。

中国光大银行厦门分行副行长陈玫华: 高质量财富管理需求日益高涨

记者:陈行长好,请您做一下自我介绍,并谈一谈对财富管理的理解。

陈玫华:大家好,我是中国光大银行厦门分行副行长陈玫华,目前主要负责分行零售金融、金融科技与数字化营销。我在1992年便已经进入银行业,当时银行业务很简单,只有传统的“存、贷、汇”,到了1994年计算机的逐步普及给金融业发展带来革命性变化。当前的财富管理涵盖了资产保值增值、风险管理、信贷投放、金融科技、数字化营销等诸多领域。从上世纪90年代至今,我国银行业不断发展壮大,形成国有行、股份行、城商行、农商行、外资行百花齐放的多元化银行金融机构;根据最新数据,我国银行业金融机构达4600多家。与此同时,随着我国居民财富的增长,对于高质量的财富管理需求日益高涨,金融科技发展以及数字化转型使得提供更加精准化、定制化、智能化的财富管理成为可能,构建了财富管理新的发展引擎。

记者:您在中国金融业有着30年的沉淀,作为资深的行业权威人士,请您介绍一下我国的财富管理发展历程。

陈玫华:财富管理贯穿于个人的整个生命周期,通过一系列金融与非金融的规划与服务,构建个人、家庭、家族与企业的系统性安排,实现财富创造、保有、传承、再创造的良性循环,解决富不过三代的问题。我国财富管理行业的发展从时间维度、地域维度、产品维度都呈现了鲜明的特征。

从时间维度看,第一阶段

(2001年-2006年)是中国加入世贸之际并获得“五年保护期”,在与外资银行竞争中,中国的财富管理业拉开序幕。2004年,光大银行发行国内首支人民币理财产品——阳光理财B计划,开创国内理财先河,光大银行理财业务始终秉承创新发展精神,通过投资模式的不断创新和投资管理能力的持续提升,保持良好的品牌效应和市场影响力,引领国内银行理财市场。第二阶段(2006年-2018年),欧美国家爆发金融危机,国内经济则保持持续稳定高速增长,居民财富积累快速进行,中国财富管理业务健康发展进入黄金期。第三阶段(2018年至今),中国财富管理发展进入快车道。根据胡润研究院发布的《2022财富报告》,截至2022年1月,中国拥有600万元人民币资产的“富裕家庭”数量已经达到518万户,比上年增加10万户,其中拥有600万元人民币可投资资产的“富裕家庭”数量达到186万户,呈稳步增长态势。

从地域维度看,中国富裕家庭呈现“集中”的特点。北京、广东富裕家庭数量超过70万户,其次分别是上海、浙江、江苏、福建。近年来,随着新经济的发展带来的创富效应,高净值人群在核心城市圈、沿海经济带集中度较高。福建省民营经济发达,营商环境优越,

新经济加快布局,上市公司数量快速增长,高净值家庭也呈现快速增长趋势。福州、泉州、厦门高净值家庭数量位列福建省前三,厦门市作为“海上花园城市”,以其独特的地理环境优势,吸引

着省内外的高净人士置业投资,财富管理需求旺盛,投资理念成熟。此外,福建作为“海上丝绸之路”的发源地,高净值人群辐射东南亚,潜在客群数量丰富,财富管理空间广阔。

从产品维度来看,财富管理产品也出现了较大的变化。2006年之前,银行存款为居民财富的主要配置;2006年至2018年,各类资管产品如雨后春笋快速发展壮大,产品形态主要以报价式产品为主,包括银行理财、信托计划、券商资管计划等,投资者对于产品的收益有较强的预期,也就是以刚性兑付为主。2018年资管新规后,财富管理净值化转型,进入“配置为王”的时代,单一产品难以满足客户的多元化投资需求,投顾服务势在必行。这对于财富管理从业人员的专业及服务水平提出了更高的要求,资管机构及产品代销机构的转型迫在眉睫。

记者:作为光大银行厦门分行零售财富管理的专家,您对当前的居民财富管理这个行业是怎么看的?

陈玫华:中国财富管理从起步到现在仅20年光景,虽然发展迅速,但在很多领域还在摸索积累经验。目前从财富生命周期来看,中国财富管理的发展还处在爆发初期,当前财富主要还是集中在60岁以上的“创一代”手中,财富“从一代向二代进行交接”还未全面开始,如何实现财富的顺利传承,实现从“创富、增富为主”向“守富、传富为主”过渡,考验财富管理机构的专专业度及责任心。

高质量发展的财富管理,我

认为就是要守住展业初心、着重价值创造、拥抱金融科技创新。守住展业初心就是要与客户共成长,做有良知的财富管理机构;着重价值创造就是要努力做好财富保值增值、实现有序传承,解决富不过三代的问题;拥抱金融科技创新就是要回应客户需求,用互联网思维、数字化技术,提供更加智能化、定制化、精准化的服务,赋能财富管理高质量发展。

记者:您刚提到的金融科技创新,您认为财富管理与金融科技可以如何结合?

陈玫华:加强金融科技应用、数字化转型是当前金融行业转型的重要环节,无论是在拉新获客还是存量经营方面,数字化都将发挥举足轻重的作用。当前银行依靠物理网点拓客难以形成规模效应,依靠大数据应用,可以快速匹配客户需求,为客户提供更加精准的资产配置方案,结合客户年龄、职业、消费习惯、过往投资偏好等特征,精准推荐合适的金融服务。

记者:本次活动中,杨晔老师提出了用好保险工具提升居民财富安全管理的建议。对于保险这一工具,您是怎么理解当前时代下的定位?

陈玫华:当前是一个充满变化和不确定性的时代,对居民的财富管理带来较大的影响。而保险在居民财富管理配置中发挥着安全保障基石的作用,保险的核心功能是风险管理与财富管理。风险管理就是利用保险的杠杆作用去解决居民生命全周期中的潜在风险;财富管理就是满足长期储蓄、守护保障、家业传承的需求。