

# 海南首届财富保障与传承论坛海口举行 自贸区(港)建设下如何“钱生钱”

□ 本报记者 曾丽园

6月2日上午,海南首届财富保障与传承论坛在海口举行。论坛探讨在海南全岛建设自由贸易试验区,逐步探索、稳步推进中国特色自由贸易港建设的大背景下的财富安全与传承、企业家族治理等话题,旨在通过金融与法律的结合,为企业主和高净值客户提供财富管理解决方案。

会上,相关专家就“资本如何助推企业快速发展”“家族企业治理与保障”“私人财富保障与传承”“离岸信托与海外资源配置”“银行私人财富管理”等主题进行演讲。

在现场,宜信财富与北京盈科(海口)律师事务所财富中心签署战略合作协议,双方将在企业股权治理、财富家族传承、婚姻风险等方面,针对具体落地的金融产品开展深入合作。

## 中国迎来财富管理新时代

改革开放40年来,经济的快速发展带动了私人财富的腾飞,目前中国已经成为全球第二大私人财富市场。中国国际金融有限公司发布的报告显示,截至2016年底,中国私人财富规模约165万亿元人民币,是十年前的6倍,在全球占比14%。

这些聚集起来的财富亟须找到合适的方式,实现新经济形势下的保值、增值以及传承。

随着财富的增长,中国的金融市场也在快速发展,金融产品的数量和规模都在快速增长。其中,银行理财和信托是大家最熟悉,也是最常用的财富管理方式。近几年,我国对银行理财产品的监管逐渐加紧,尤其是2017年,监管方连续发布多项文件对银行理财嵌套、同业套利等问题实行强监管。在这样的情况下,投资者纷纷转向其他的投资产品。

如今,中国经济正在由传统经济向新经济转型,许多传统经济的创富一代企业家面对新经济转型,都希望能够参与其中,分享新经济发展成果。

“怎样拥抱新经济?其实投资于新经济,利用私募股权的方式,去做新经济的原始股持有者,这样的方式是最合适的。”宜信财富创始人、CEO唐宁表示,“新时代,新经济,需要不一样的钱。”一个双创企业,一个研发驱动型,科技创新,模式创新的企业,需要的是长期权益

类的股权方式的资金,需要耐心的、长线的、可以等待它十年发展的钱。

## 借自贸区(港)建设助财富增值

“海南是我国出境的最好平台之一,借助海南全岛建设自由贸易试验区,逐步探索、稳步推进中国特色自由贸易港建设的东风,期待未来在这里能够有更多的政策,实现财富增值。”宜信财富区域管理中心总经理鲁海洋表示,目前海南的投资环境喜人,越来越多的企业更加愿意来琼投资,本土的新经济增长潜力无限,包括健康医疗、教育、“互联网+”等方面。

鲁海洋介绍,财富出海和进行全球化配置是高净值客户的刚需,但是,纵观整个中国财富管理市场,国内大部分高净值客户的资产,在人民币或在中国境内的占比是比较高的。鲁海洋表示:“基于海南全岛建设自由贸易试验区,逐步探索、稳步推进中国特色自由贸易港的建设,期待能够利用这样的平台,帮助高净值客户加大资金在海外的配置,和拥有更多全球最优资产方面的选择。”

企业发展离不开资本的助力,融资已成为中小微企业发展老生常谈的问题。一个好的企业在成长和成熟



论坛探讨如何借海南自贸区(港)建设实现财富增值。图为会议现场。曾丽园/摄

的过程中需要的是长期的、稳定的、有耐心的钱。其次,企业主的个人资产与企业资产混同,也是中小微企业的企业家们普遍面临的问题。

针对这些问题,鲁海洋表示,宜信财富将运用自身强大的基金网络和平台、专业的运营团队以及严格的风控措施,为企业提供资金支持,帮助企业进行资产隔离和保护,助力企业转型发展,为企业提供更多的资源对接和战略谋划。

据介绍,下一步,宜信财富将在“科技+金融”创新领域、互联网、新兴生活服务等行业,为海南本土企业提供普惠金融业务扶持,包括提供存款、理财、支付、保险等金融产品和服务,为推动海南全岛建设自由贸易试验区,逐步探索、稳步推进中国特色自由贸易港建设经济快速、健康发展做出积极贡献。

## 大银行服务小企业 建行应用大数据开展普惠金融业务

本报讯(记者 曾丽园 通讯员 林思彤)技术发展推动金融服务创新。

2017年,中国建设银行率先启航普惠金融,建立组织架构,积极探索“大银行服务小企业”的有效模式,推动普惠金融业务健康快速发展。建行高度重视大数据技术的应用,通过大数据分析挖掘企业客户群体的需求,通过一系列大数据产品,开展精准服务,提升客户体验,通过开发模型及系统工具,提高服务效率、有效控制风险。

在营销服务上,构建客户筛选模型,提升精准化营销能力。建行启动“小企业、大数据”客户精准筛选项目,针对该行小微企业存量结算客户,从海量数据中挖掘对无贷户转化为有贷户变化最敏感的关键变量,构建客户筛选模型,预测潜在目标客户,由客户经理进行针对性营销,实现精准服务。

在客户评价上,开发小企业评分卡模型,有效缓解小微企业因财务信息不充分、不真实带来的融资难题。据介绍,建行通过对小微企业客户的财务指标、账户行为、定性指标等指标和数据进行逻辑回归分析,针对500万元及以下小额贷款客户建立了申请评分卡评价模型,围绕小微企业履约能力、信用状况及交易信息等数据进行客户评价,解决了原来单一依靠小微企业财务报表的问题,提高了对小微企业客户评价的针对性和有效性。

在产品供给上,创新大数据信贷产品体系,包括信用贷、善融贷、创业贷、税易贷、POS贷、结算通以及“小微快贷”等业务。以客户交易结算信息、信用记录等核心数据为依据,向小微企业发放信用贷款;

根据企业与企业主的交易和行为特征差异,进行差别化产品设计。例如“POS贷”,针对特约商户以银行卡收单交易金额、笔数等数据信息进行回归分析,建立评价模型,根据评价模型和纳税企业、收单商户的数据信息,通过系统设定的规则进行授信,有效提升小微企业贷款的覆盖率和申贷获得率。

在风险监控上,开发了预警系统工具,提升风险管控水平。据了解,建行借助信息技术和大数据分析,强化小微企业非现场风险系统监测,开发了早期预警、行为评分卡等系统工具,动态监测企业及相关数据信息,量化风险并及时预警,增强风险防范、化解和处置能力。早期预警工具是通过对小微企业信贷客户的账户行为、经营状况、履约风险、企业管理等信息进行监控,动态监测企业情况,一旦数据变动幅度过大,就会自动预警。



## 中信银行推“月月息” 中老年专属理财 利息每月可提

本报讯(记者 曾丽园)近日,中信银行推出了一款兼顾流动性和收益性的产品“月月息”,预计年化收益率近4%。该产品创新推出利息每月提取机制,主要针对中老年理财市场,这是继“幸福年华卡”之后,中信银行继续强化中老年市场的又一次创新。

据中信银行零售银行部相关负责人介绍,该产品实质为按月付息的个人大额存单,产品存续期间,银行按月根据约定利率向客户给付利息,产品到期后给付产品本金。以三年期定期存为例,在这种模式下,投资人能提前三年享受到本金利息带来的收益。比如,客户购买3年期产品50万元,36个月中每月均可提取1562元利息。而如果客户选择三年期定期,只能在3年到期之后享受收益。

“月月息”产品能够在三个方面为客户提供便捷有利的理财服务。首先是保本保息高收益,根据中国人民银行下发的《大额存单管理暂行办法》,大额存单纳入存款保险保障范围,3年期产品收益3.75%,较同期定存基准利率上浮36%,在收益先享的情况下“月月息”产品实际年化利率近4%;其次,该产品收益可以逐月提取,若每月利息通过基金定投、贵金属积存等方式再投资,可以实现以利增利;再者,该产品支持提前结清,如有急用可全额提前支取。

据了解,中信银行是最早关注老年客群的银行,2011年中信银行发行了首张中老年客户专属借记卡“幸福年华卡”,为客户精选专属的收益稳健的投资理财产品,目前已累计为1000万中老年客户提供了贴心服务。此次推出“月月息”产品,亦是该行对中老年客户服务体系的一次重要补充。

中信银行表示,未来将坚持举办深受中老年客户喜爱的活动,创新优化中老年理财产品,深化中老年客户服务体系,如旅游、社区健康、信托养老等。