

# 现代财富管理行业发展的机遇与挑战

林 烈

(獅石家族资产管理,上海 200126)

**摘要:**随着我国经济建设的持续发展与居民人均可支配收入的不断提高,过去依靠银行进行储蓄的方式已经无法满足很多居民对于理财的需求。再加上各种金融机构的飞速发展,理财投资的渠道也再朝着多元化的方向发展。金融市场的持续发展壮大给现代财富管理带来很大机遇的同时,也使得该行业面临巨大的挑战。随着居民理财观念的不断深入,人们进行财富管理的意识越来越强烈,除了银行外,第三方理财机构也以其高回报率吸引了更多人的注意。而这样的社会形势给财富管理行业的发展带来了很大的机遇,同时也是其面临着巨大的挑战。

**关键词:**现代财富管理;发展;机遇与挑战

**【DOI】**10.12231/j.issn.1000-8772.2020.26.113

## 1 引言

随着国家的发展以及人民生活水平的不断提高,居民财富的积累带动了财富管理行业的发展壮大。在这种机遇与挑战并存在财富管理市场,如果能够在激烈的市场竞争中抓住机遇的同时能够以其规范化管理、提高客户服务的品质以及使投资管理多元化等方式迎接挑战。使财富管理企业能够通过不断提高自身的管理水平以及加强其抵抗风险的能力等方式在多变的 market 环境下不断发展壮大。

## 2 现代财富管理行业面临的机遇

### 2.1 财富管理的市场需求不断增加

在我国经济持续发展的近 20 年时间内,我国的 GDP 也在持续不断的增长,同步增长的还有我国居民的人均可支配收入。正是居民财富的快速持续增长,为财富管理行业的发展提供了机遇。

另外还有我国在发展过程中人口结构的改变也促进了财富管

理行业的发展。我国人口结构不断朝老龄化结构发展,到目前为止我国 60 岁以上的人口占到总人口的将近 17%。老龄化的社会带来的是大量的闲置养老金,但是由于人口老龄化步伐较快,政府对养老的准备不是很充分,目前采用的政策是养老统筹账户与个人账户相结合的方式,也就是用年轻人交的养老保险来养老年人,这就会导致年轻人的负担逐渐加重<sup>[1]</sup>。为了解决这一问题国家也提出了一系列改革措施,例如推出个人商业养老保险税收激励政策,鼓励人们在税收激励政策下为未来的养老提前做好充分的准备。而这一政策的实施必将带动中国养老基金的飞速增长,同时也为财富管理提供了更大的发展空间。在整个财富管理市场中,养老金是非常重要的部分。

还有在我国改革开放初期催生的第一批财富人群,已经到了将近退休的年龄,他们经过长时间的财富积累已经坐拥大量的财富,

在这个时候财富的传承和转移也给财富管理行业提供了巨大的市场空间。

## 2.2 居民的理财观念不断增强

在市场经济环境的影响下,居民的理财观念也在不断增强。过去主要依靠银行储蓄来保全财富不会受到损失。但是随着社会的不断变革以及市场经济环境对人的观念的影响,人们逐渐意识到进行财富投资的重要性,也意识到可以靠钱生钱的方式为自己积累更多的财富。在这样的观念的转变下,必然会寻求收益更高的理财方式,这样就给市场的发展提供了更大的空间。

还有人口老龄化的现状下,年轻人的压力不断增大,老年人想为子女提供更多经济上的支持,于是利用自己的养老金想要通过理财的方式获得更多财务上的收益。另外,在我国传统文化的深远影响下,我国目前仍然是一个高储蓄的国家,根据可靠数据显示,居民资产中银行存款和现金比例高达60%以上,针对财富管理这块还有很大的挖掘空间。

## 3 现代财富管理行业面临的挑战

### 3.1 许多财富管理企业的专业能力不够

由于财富管理行业近年来发展迅速,因此缺少经验的积累以及时间的积淀。银行作为金融领域的主导者以其几十年的影响力在金融体系中仍然占据主导地位。因此尽管财富市场发展迅猛,但是银行以外的财富企业却明显在市场上缺乏活力,投资者大多持观望的态度,对于铺天盖地的财富管理的广告视而不见。另外,在这些财富企业中还有一个较为严重的问题就是专业人才严重欠缺<sup>[1]</sup>。高素质的金融专业人才在择业时肯定首选的是发展历史较长,专业程度高以及社会普遍认可的企业。这就导致很多在市场浪潮中迅速的财富管理企业在其初期发展中很难吸引到专业人才,导致其发展过程中的专业能力严重不足,阻碍其进一步发展,而这样的情况又会发展成为一个恶性循环。专业能力不足会成为财富管理行业发展的普遍问题。因此,企业要做的就是如果通过打造自身的形象与口碑来吸引更多优秀的人才。

### 3.2 居民在资产配置方面不够专业,抵御风险的能力较弱

大多数的客户对财富管理的了解都是非常有限的,仅仅明白可以通过钱生钱的方式让自己的积蓄增值,但是却忽略了这其中蕴含的货币流通的原理以及在这个过程中需要承担的风险。因此居民在进行理财投资时往往会把大多数的资本投入到当前收益比较高的项目上,而没有进行宏观的分析与市场风险的评估,这就会导致出现“把所有鸡蛋放在一个篮子”的风险。一旦风险真正发生,居民是没有太多抵御风险的能力。例如,居民在进行资产配置的过程中,发现近期房地产的投资收益比较高,就会把几乎所有的积蓄投入的房地产市场,如果随着政策的变化房地产行业的发展出现下行,居民持有的财富的流动性和贬值的风险是非常大的。有的人甚至还会贷款进行投资,这种情况对其造成的损失可谓是毁灭性的。

为了解决这一问题需要政府部门协助对居民进行投资理财知识的科普宣传,使其能够明白资本市场运作的原理,同时能够通过资产的合理配置提高抵御风险的能力,让居民的理财更加理性。另外,财富管理企业也可以通过专业化的引导对居民进行相关内容的介绍,让居民明白理财中可能需要承担的风险,并让其通过合理的资本配置增强其抵御风险的能力。

### 3.3 财富管理市场出现鱼龙混杂的局面

随着财富管理的市场需求不断增加,很多企业都想趁机去分享这块大蛋糕,因此在专业能力不足,基础储备不足的情况下进行盲目扩张与宣传,并且利用较高的投资收益率来吸引客户。很多投资者在进行理财投资时缺乏理性,仅仅只关注到当前的高收益,而选择性地忽视了高收益背后需要承担的高风险<sup>[2]</sup>。有的企业甚至是在没有任何资质与合法手续的情况下进行非法集资,现实中甚至有很多请明星代言进行大量广告宣传的金融机构最终都被证明是一场骗局,很多投资者都为此付出惨重的代价。这种情况的出现一方面严重损害了投资者的利益,另一方面严重扰乱了财富管理市场的

秩序,导致了投资者对财富管理产生抵触的心理。这样的情况造成的后果不是某一个企业出现问题,而是对整个行业的发展都带来影响。

还有很多金融机构为了能够快速抢占市场,进行恶性竞争。通过一切手段甚至是非法手段拉拢客户,在客户不知情的情况下或者通过对客户进行误导使其在非理智的情况下购买理财产品,最终给客户带来损失也给企业的形象造成了很大的影响,不利于企业的良性发展。因此,在这种鱼龙混杂的金融市场,如何帮助投资者选择更好的、更加符合其资本情况的理财产品是财富管理行业在发展过程中面临的巨大的挑战,也是行业发展的关键因素。

## 4 财富管理行业发展的建议

### 4.1 以客户为导向进行产品设计

我国财富管理运营的主要方式是自上而下的一种模式,也就是金融机构根据自身发展的需要设计出相应的理财产品,向投资者进行宣传销售。而在这个过程中忽视了投资者的风险抵御能力以及财富管理的目标,最终会导致产品匹配错误的问题,没有真正帮助投资者实现其理财目标,有的甚至在投资者完全不清楚的情况下为了销售出去产品,仅仅根据客户对于高收益的渴望强调产品的高收益。因此,在进行产品设计时要充分考虑客户的财富管理目标,为其配置合理的财富管理计划,这样在帮助客户实现财富管理的同时也能推动企业的进一步发展。

### 4.2 借助大数据的优势提高运营效率

近些年来金融市场的发展可谓瞬息万变,整个行业在不断发展壮大的过程中其实也面临着很大的风险和压力。在这种情况下如何有效利用互联网大数据的优势提高运营效果与改善客户的服务体验是财富管理行业在发展中需要重点思考和改进的方向。只有这样才能让财富管理行业的发展更加趋于理性化与专业化。

### 4.3 提高企业抗击风险的能力

财富管理行业的快速发展中,面临的一个非常重要的问题就是企业和投资者都要承担高风险。因此,财富管理企业在发展的过程中一定要把控制风险放在首要地位,帮助理财投资者进行有效的风险把控的同时,还需要采取一系列手段保持自身的持续稳步发展,在发展中注意品牌的树立。切记不可利用误导或者欺骗手段吸引客户,而且这样的做法显然是损人不利己的。只有不断通过客户对我们的信任与专业化赢得市场发展的空间。

## 5 结束语

现代社会经济的飞速发展对财富管理行业的发展带来很大机遇的同时也使其面临巨大的挑战。只有在发展过程中不断提高自身的专业化水平,通过以客户为导向,借助大数据的优势提高运营效率以及提高企业抗击风险的能力等手段提高企业的核心竞争力,促进企业健康稳步发展。

## 参考文献

- [1]宋薇.我国保险金信托业务发展面临的机遇与挑战[J].武汉金融,2019,000(004):85-87.
- [2]王军辉.第三方财富管理机构挑战与机遇并存[J].银行家,2018, No.200(06):40-41.
- [3]孟醒,申曙光.证券公司财富管理业务的竞争优势、战略目标与转型路径[J].南方金融,2018,000(004):90-98.

作者简介:林烈(1994,05-),男,汉族,学历:硕士,研究方向:资产管理,财富管理。