



山东工商学院图书馆

财富管理信息



2019年第1期（总第1期）

主办：山东工商学院图书馆

承办：信息咨询部

财富管理信息

2019 年第 1 期（总第 1 期）

主办：山东工商学院图书馆

承办：信息咨询部

目 录

★ 财富管理要闻	1
财富管理行业仍是一片蓝海	1
全球财富管理论坛举办中澳“一带一路”金融圆桌对话	2
打通入市多渠道 境外机构投资者投资银行间债券市场更便利	3
银行业理财上半年运行稳健 净值型产品发行力度不断加大	4
“智”造新资管：首家股份制银行理财子公司揭开“面纱”	5
锁短放长有玄机 货币调控存空间	6
★ 相关学术会议	7
2019 未来银行世界论坛	7
2019 全球金融衍生品大会	8
第十九届中国股权投资年度论坛 2019	9
★ 本馆实践	10
借特色发展机遇 促工作创新前行	10
图书馆举办“财富管理”特色库建设项目交流会	11
★ 财富管理报告	12
《2019 全球财富管理报告》	12
《2019 年中国互联网财富管理行业研究报告》	17
★ 学术资源推荐	19
图书推荐	19
论文推荐	22
★ 公益慈善案例分析	26
存心慈善超市：公益与商业像 DNA 交织在一起	26
稀捍行动之羌绣保护项目：当公益遇见营销	26

★ 财富管理要闻

财富管理行业仍是一片蓝海

投资理财，有人选择储蓄，有人亲历股市跌宕起伏；有人愿意购买保险保障，还有的人交给专业机构打理资产进行全方位的配置。不知不觉中，伴随着居民财富不断积累，投资理财渠道也越来越多，理财产品从单一走向多元，覆盖到更广泛的人群。数据显示，到2018年年底，我国国内生产总值已达90万亿元，全国城镇居民人均可支配收入达4万元。据市场预测，2021年，中国个人可投资资产规模将达到200多万亿元。我国的经济稳定增长和居民财富不断积累，为财富管理行业蓬勃发展提供了新的机遇。

就在上周，银行理财子公司加速落地：中银理财开业，杭州银行、宁波银行两家城商行系理财子公司也获准筹建。一个月前，建行、工行和交行旗下理财子公司均已开业。这是在资管新规指引下银行理财的重要变革，而银行理财这一资管市场“主力”的转型，也必将带来整个资管行业的改革与创新。可以预见，在未来，各机构之间在品牌、产品和资产管理能力等方面都将面临全方位的比拼。

说到投资理财，人们最常说的就是“不要把鸡蛋都装在一个篮子里”。我国资管行业经历20多年的持续探索，资管业务从无到有、从单一到多元，银行、保险、信托、证券、基金等多种资管业务成为不同的“篮子”。不同领域的合格投资者根据自身的“购买力”和投资需求，既可以选择稳健型的理财产品，也可以在证券市场上一试身手。从数据看，各类资管机构可谓各领千秋。截至2019年一季度末，银行业、保险业等资管产品余额合计近44万亿元，占资管市场总规模的55%。具体来看，银行理财产品余额22万亿元、保险资管产品余额2.6万亿元、信托公司资金信托余额约19万亿元。相对而言，银行理财和保险资管等起步于满足储蓄客户和保险客户的增值服务需求，正如中国银保监会副主席曹宇7月6日在2019青岛·中国财富论坛上所言，“银行和保险资管产品定位于风险偏好适中或相对保守、不谋求超额回报的大众投资者”。

在金融市场中，各类理财工具可以发挥不同作用，共同为居民财富保驾护航。2018年发布实施的资管新规及配套细则，为统一规范资管业务、促进全行业健康发展奠定了制度基础，各类资管机构也能够统一的监管下更顺畅地实现分工协作与优势互补。实践中，各资管子行业也逐渐形成了符合自身特点的市场定位和客户积累。比如，信托公司是金融子行业中唯一能够横跨货币市场、资本市场和实业投资领域的机构，在多工具、多市场、跨领域资源配置等方面具有不可比拟的优势，可以满足超高净值客户财富管理全流程的需求；保险公司提供的产品保障性功能突出，服务内容主要与帮客户防范财富风险相关，产品类别相对单一，在直接开展财富管理上还处于起步阶段。这些机构各有所长，通过合作可以进行优势互补。在信保合作方面，上周发布的《关于保险资金投资集合资金信托有关事项的通知》，进一步增强了保险公司与信托公司的合作机会。保险金信托，这是保险公司目前承接家族传承的主要产品和服务，也是与信托公司紧密合作的业务种类。

当前，各类金融机构面临着更广阔的市场空间和更公平的竞争环境，企业自身的战略定位决定了发展的高度，而资产管理能力则是业务能否向更深层次迈进的关键。今年4月份，中国建设银行与波士顿咨询联合发布的《中国私人银行

2019》指出，50岁是超高净值人士财富管理目标转变的分水岭。迈过50岁门槛的超高净值人士，其主要的财富管理需求已经逐渐聚焦财富的有序传承。与之相适应，财富管理机构也要积极顺应客户需求的变化，研究市场、创新产品、提升服务。曹宇也在上述论坛上表示，资管行业要进一步适应实体经济和金融市场变化，深化改革，主动作为，丰富供给，发展壮大，满足客户日益多样化、差异化的投融资需求。

在近日召开的2019年夏季达沃斯论坛上，中国再次发出推动全方位对外开放的强音，其中提到“深化金融等现代服务业开放”。可以预见，金融开放的稳步提速将给资产管理行业带来更大的机遇与挑战。对此，中国资管行业更应该思考，伴随改革开放40年的发展，当越来越多的居民积累了丰厚财富时，如何更好地担当财富的专业守护者。

来源：http://www.financialnews.com.cn/pl/cj/201907/t20190708_163359.html

全球财富管理论坛举办中澳“一带一路”金融圆桌对话

10月12日，全球财富管理论坛与澳中“一带一路”产业合作中心在京联合主办第四届中澳“一带一路”金融圆桌对话。来自中澳两国的五十余位金融与工商界领袖出席了本次会议，就中国金融开放背景下，中澳两国在产业投资与金融合作领域所面对的机遇与挑战进行谈论与交流，为进一步加强与推动双方“一带一路”建设与合作建言献策。

孙冶方基金会理事长李剑阁代表全球财富管理论坛致辞。李剑阁表示，中澳两国长期具有源远流长的友好交往历史与得天独厚的地缘合作优势，两国在经济、贸易、科技与教育等领域具有十分密切的交流。当前，在全球经济增长动力减弱、国际经济环境复杂多变、不确定因素明显增多的环境下，中澳合作显得尤其重要。中国改革开放的前景和海量的消费者市场规模，为合作展现了美好的憧憬。通过此次交流，希望可以增进中澳双方对彼此的监管政策以及金融与投资环境的了解，为两国企业在科技研发、资源开发和农牧业等领域的合作提供更广阔的空间。

澳大利亚领先新能源研发机构Gane Energy董事主席保罗·库珀(Paul Cooper)代表澳中“一带一路”产业合作中心致辞。库珀介绍了该中心的成立背景以及多次率代表团访华的原因。他说，大洋洲是‘21世纪海上丝绸之路’的南向延伸地区的提出，正是澳中“一带一路”产业合作中心成立的契机。自2015年成立至今，中心已先后率领六队澳方代表团访华，有效建立了澳洲领先企业与中国合作者对话的桥梁，使澳洲企业更好地认识“一带一路”项目并参与其中。最后，库珀希望此次交流可以为双方合作带来新的动能。

财政部原副部长朱光耀出席会议并作主题发言。他强调了中国在“一带一路”框架下合作的重要性，指出当前是中澳共同探讨“一带一路”倡议落地的绝佳机会，也是双方推动投资和金融合作的绝佳机会。中澳合作潜力巨大，同时尚有空间，中澳两国之间需要进一步加强沟通，推动互信。当前国际形势充满挑战，其中一些是自金融危机以来前所未有的。他进一步强调了其中可能面临的四项风险，一是贸易战已对全球经济稳定与增长造成重大冲击，二是全球大规模朝着负利率行进值得警惕，三是地缘政治风险会对全球金融市场带来非常负面的影响，四是英国脱欧能否妥善解决将对全球经济带来重大影响。他认为，要应对好这些挑战，深入有效的政策沟通尤为重要，他希望中澳两国进一步加强政策沟通和协

调，携起手来共同为亚太区以及为世界的发展作出贡献。

“全球财富管理论坛”是在金融开放背景下，为顺应全球资产管理行业发展与中国资产管理行业转型需求，由中国财富管理 50 人论坛与孙冶方经济科学基金会发挥各自优势，联合发起的一个国际性交流平台组织，论坛旨在构建一个汇聚全球资产拥有者和管理者、监管部门和市场代表的长期对话沟通平台，为国内外资产管理机构搭建交流与合作的桥梁。

来源：<http://www.cwm50.cn/newsitem/278310676>

打通入市多渠道 境外机构投资者投资银行间债券市场更便利

近年来，人民银行、外汇局深入贯彻落实党中央、国务院决策部署，稳步推进银行间债券市场有序开放。目前，境外机构投资者可通过合格境外机构投资者（QFII）、人民币合格境外机构投资者（RQFII）（以下统称“QFII/RQFII”）、直接入市、债券通等多种渠道投资我国银行间债券市场。

10月16日，我国金融市场开放再出利好。人民银行、外汇局联合发布《关于进一步便利境外机构投资者投资银行间债券市场有关事项的通知》（以下简称《通知》），自11月15日起施行。

针对《通知》所提新政，交通银行金融研究中心研究专员刘健告诉《金融时报》记者，破除债券过户和资金划转障碍有助于不同账户之间实现资金流动便利化，提高投资者资金使用效率；只需备案一次，则解决了同一境外机构投资者通过不同渠道投资的重复备案问题。

据外汇局统计，今年上半年，境外投资者投资境内市场意愿保持稳定，投资结构优化，非储备性质的金融账户顺差 454 亿美元。其中，证券投资延续顺差，反映了证券市场开放效果以及人民币资产的国际吸引力。

“未来随着债券市场开放度不断提升，境外投资者投资持有债券比重有望逐步提高。”刘健说。

在王一峰看来，近期金融开放政策密集落地，对外开放再度按下“快进键”，有助于提升我国金融市场运行效率、吸引外资机构中长期资金、联通境内外市场、提升市场化配置资源能力，从而使我国向更高水平开放迈进。

金融问题专家赵庆明向《金融时报》记者分析称，《通知》有助于提升我国金融市场开放的广度和深度，推动人民币国际化。展望未来，建议应继续推动实质性增量改革，包括完善货币政策操作、保持人民币购买力稳定、提升资本项目可兑换程度、提高利率和汇率市场化、增加利率和汇率风险管理工具供给等举措。

交通银行首席经济学家连平预计，当前和未来一个时期，随着本轮开放举措逐步落地，中国金融开放水平将大幅提升。未来，金融行业开放步伐会快于金融市场，银行业开放步伐会快于非银行的其他行业，债券市场开放步伐会快于股票市场，外资中小金融机构进入步伐会快于大型金融机构。而从长远来看，给予外资在中国金融领域经营以国民待遇是开放的最终目标。

那么当前及未来一段时间，推进我国金融业更高层次开放还有哪些着力点？新网银行首席研究员董希淼在接受《金融时报》记者采访时称，一是我国金融业要积极取得在金融创新等方面的实质性突破，二是要全面提升我国金融业对外开放的水平和质量，三是积极利用金融开放推动“一带一路”等重点建设的实施，形成双向开放的良好局面。

来源：http://61.135.136.229/gc/sd/201910/t20191018_169550.html

银行业理财上半年运行稳健 净值型产品发行力度不断加大

2019 上半年，银行业理财产品存续余额总体保持平稳，净值型产品发行力度不断加大，理财产品募集形式以公募为主，同业理财规模与占比“双降”，固定收益类理财产品占七成，新发行封闭式理财产品平均期限增加，新发行理财产品以中低风险产品为主，债券等标准化资产是理财资金配置的主要资产。值得一提的是，今年以来，理财子公司改革取得积极进展。

“资管新规”和“理财新规”的颁布实施重塑了资管业务的新格局，作为“大头”的银行理财，始终是市场关注的重点。近日，银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场报告（2019 年上半年）》（以下简称《半年报》）显示，今年上半年，银行理财业务总体运行平稳，呈现出稳健和可持续发展态势。

同业理财规模与占比“双降”

从银行业理财产品存续情况看，理财产品余额总体保持平稳，发行机构以大型银行和股份制银行为主。《半年报》显示，截至 2019 年 6 月末，全国共有 384 家银行业金融机构有存续的非保本理财产品，共存续 4.7 万只，存续余额 22.18 万亿元，产品余额近两年基本保持稳定。受季度考核等因素影响，非保本理财产品余额在季度内呈现“前高后低”的变化趋势。

从机构类型看，截至 2019 年 6 月末，国有大型银行非保本理财产品存续余额为 8.13 万亿元，同比增长 3.77%，市场占比 36.68%；全国性股份制银行非保本理财产品存续余额为 9.08 万亿元，同比增长 7.53%，市场占比 40.94%；城市商业银行非保本理财产品存续余额为 3.85 万亿元，同比增长 9.64%；农村中小银行非保本理财产品存续余额为 0.99 万亿元，同比增长 4.97%。

净值型产品募资额增幅超 80%

《半年报》显示，上半年，全国共有 384 家银行业金融机构发行了非保本理财产品，累计募集资金 55.60 万亿元（包含开放式非保本理财产品在 2019 年上半年所有开放周期内的累计申购金额，下同）。其中，开放式产品累计募集资金 47.91 万亿元，占非保本理财产品募集总金额的 86.16%，占比同比上升 3.18 个百分点；封闭式产品累计募集资金 7.69 万亿元，占非保本理财产品募集总金额的 13.84%。

为推动银行理财打破刚兑、回归资管本源，“资管新规”要求资管产品实行净值化管理。2019 年以来，各银行业金融机构明显增加了净值型产品的发行力度。数据显示，2019 年上半年，净值型产品累计募集资金 21.82 万亿元，同比增长 10.11 万亿元，增幅为 86.39%；净值型产品募集资金占全部非保本产品募集资金的 45.39%，占比较上年同期上升 17.77 个百分点。

上半年兑付收益 4801 亿元

银行业理财产品上半年为客户赚了多少钱“真金白银”？《半年报》显示，2019 年上半年，非保本理财产品累计兑付客户收益 4801 亿元。其中，公募产品累计兑付客户收益 4556 亿元，占全部非保本理财产品累计兑付客户收益的 94.90%；分机构类型来看，国有大型银行累计兑付客户收益 1585 亿元，占比 33.01%；全国性股份制银行累计兑付客户收益 2068 亿元，占比 43.08%。

在非保本理财产品持有的债券资产中，国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券和政策性金融债券占非保本理财投资资产余额的 7.84%；商业性金融债券、同业存单、企业债券、公司债券、企业债务融资工具、资产支持证券和外国债券占非保本理财投资资产余额的 48.09%。

来源: http://www.financialnews.com.cn/cf/money/201910/t20191015_169346.html

“智”造新资管：首家股份制银行理财子公司揭开“面纱”

近期，光大银行全资子公司——光大理财有限责任公司（以下简称“光大理财”）在青岛举行光大理财新产品发布暨战略合作启动仪式。这标志着国内股份制银行首家理财子公司正式亮相。

自2004年光大银行推出国内第一只人民币银行理财产品以来，15年来，光大银行已累计发行理财产品27万亿元，累计为投资者创造收益超过3300亿元。站在新的赛道上，光大理财对未来的战略规划受到业内高度关注。

“中国财富管理经历了由简单理财产品1.0时代，到全面资产管理2.0时代，正在迈入高端的财富管理3.0新时代。在新的理财时代的开端，希望光大理财作为首家成立的股份制商业银行的理财子公司，为中国理财和财富管理市场带来新的气象。”光大集团董事长李晓鹏表示。

“智”造新资管

“科技”是光大理财着力发展的方向之一。光大理财董事长张旭阳表示，光大理财的愿景是打造全球一流的资管机构和领先的资管科技平台。

金融科技也在不断改善金融本身，从5G、物联网、人工智能到区块链、云计算、大数据、边缘计算，这些技术的推出，以及在此基础之上的客户识别、图像识别、语音理解、知识图谱、大数据都会改变资产管理行业全逻辑、全链条。

科技能力和数据能力是光大理财的核心竞争力，张旭阳表示，这两个板块光大理财将集中资源深化自建。如TA系统，记载了客户的投资份额、投资数据、资管产品实施情况，是银行核心能力的体现，光大理财将加强自建。随着新技术引入，光大理财也会以更开放的方式、全新的视野建设IT系统。光大理财未来希望建成开放式平台，既对业内开放，也对各场景开放，将光大理财的资管能力嵌入到互联网中。

打造全天候多策略产品谱系

“投资投研能力是光大理财的基石。我们要深挖理财客户，包括零售、私行和机构客户，深耕我们资管投行业务，为核心投融资企业客户提供全方位的解决方案，帮助他们提升主业。”光大理财副总经理邴明表示。

银行理财的最终方向还是要回归资本本源，因此光大理财从2007年就开始在资本市场做布局，2007年光大银行首推与股票挂钩的计划产品，包括股票型的FOF、MOM，也包括一些净值型的固定收益类产品。2018年初，光大银行又推出了七彩阳光净值型产品系列。

在权益资产配置方面，虽然权益资产短期波动会比较大，但如果从更长的周期看，权益资产长期可以提供更好的投资回报。从海外的经验看，从股权资产到另类资产，都会成为长期投资者很重要的投资方向，如国外的养老基金基本上都会配置一部分的权益资产。

构建七彩阳光产品体系

在产品体系方面，光大理财延续原有七彩阳光净值型产品系列，其“红、橙、金、碧、青、蓝、紫”系列产品，在资产端分别对应权益、混合、固收、现金管理、另类及衍生品、私募股权、结构化融资7大类型。

“在资管新规以后光大累计发行了47只七彩阳光产品，其中阳光金11只，

阳光红橙 12 只，阳光碧两只，阳光紫 22 只，全部跑赢了当时的初始利率。” 邴明表示。

在服务理念上，光大理财提出多、快、好、省的理念。“多”，即通过多资产、多策略、多阿尔法满足客户多种需求，提供全货架产品支持。“快”，即为客户提供快捷、便利的服务，一是缩短理财产品确认时间，部分产品赎回高速到账。二是将理财和客户消费、还款、购买理财等支付、投融资场景结合，提供快速便捷服务。“好”，即为个人家庭客户提供全生命周期的解决方案，为企业客户的生产经营各个阶段提供产品或服务。“省”，即通过指数等低费率产品，为投资者提供风格突出、费率低廉的理财产品。多、快、好、省的理念，确保了把客户利益放在最优的原则。

来源：http://www.financialnews.com.cn/cf/money/201910/t20191014_169254.html

锁短放长有玄机 货币调控存空间

10 月以来，资金面未按预想剧本演绎，央行也未按市场预期出牌。近期资金面时松时紧和中期借贷便利（MLF）现身都有些让市场意外。联系到停做逆回购、开展 MLF 操作和降准，央行锁短放长迹象愈发明显。

分析人士认为，“锁短”本质是避免市场利率过低，“放长”则是为了释放资金更多流向实体经济，对多目标的兼顾更好诠释了货币政策松紧适度的取向。与 2016 年不同，当前锁短放长并不意味着货币调控可能边际收紧。监管部门在调降利率方面可能会更加谨慎，但在当前经济形势下，货币调控仍有阶段性、结构性的放松空间。

资金面未按“剧本”演绎

9 月底以来，资金面时松时紧，表现出乎意料，直观的表现是短期货币市场利率上蹿下跳。

以往“十一”过后的一两周资金面会比较宽松。原因大致有三：一是季末监管考核扰动消退；二是 9 月末财政支出力度大，提升金融机构超储规模；三是长假过后现金回流银行体系。今年这三个因素的影响同样存在，财政支出力度比往年大。央行数据显示，9 月末金融机构财政存款下降 7026 亿元，往年同期均为下降 3000 亿元左右。此外，9 月央行实施全面降准，释放长期资金约 8000 亿元。央行调查统计司司长兼新闻发言人阮健弘透露，9 月末超储率是 1.8%，这一数字为 2016 年以来同期最高水平。

10 月中上旬资金面似乎并未表现出预期的宽松。据各方分析，长假过后央行逆回购集中到期，加上准备金补缴、国债发行缴款等，对短期流动性造成叠加影响，掣肘了月初资金面表现。

MLF 占比提升指向锁短放长

资金面没按剧本演绎，央行也没按市场预期出牌。

15 日，9 月降准组合政策中的定向降准开始实施。央行公告称，此次对仅在省级行政区域内经营的城市商业银行定向降准 0.5 个百分点，释放长期资金约 400 亿元。完成“既定动作”后，16 日，央行开展了 2000 亿元 1 年期 MLF 操作。本月并没有 MLF 到期，这一举动属于“自由发挥”。

在部分市场人士看来，保持 MLF 操作连续性、提前应对税期影响可解释这次 MLF 操作动机。但不容忽视的是，二季度以来央行在公开市场操作中重新加

大了 MLF 操作的力度。截至 10 月 17 日，二季度以来央行累计开展逆回购操作 3.83 万亿元，开展 MLF 操作 3.06 万亿元；2018 年全年数据则分别是 10.84 万亿元、4.95 万亿元。

今年 4 月以来，MLF 操作占比提高。这一变化的结果是央行锁短放长，即减少短期流动性投放，更多释放中长期流动性。结合降准、PSL 等操作来看，这一特征就更明显。

目前鲜有人认为货币调控会收紧。有分析人士指出，不妨从“锁短”和“放长”分别理解近期央行流动性操作。“锁短”本质是避免市场利率持续过低。自 2018 年以来，市场利率下行幅度不小，当前利率并不高，避免市场利率过低，体现了央行对防风险、稳房价、稳汇率等多重目标的兼顾。“放长”既是保持基础货币合理增长的需要，也更好匹配银行资产端期限。相比逆回购，央行通过 MLF 投放的资金显然更有可能被用作放贷或者债券投资。央行供给稳定的中长期资金，体现了金融服务实体经济的导向。

比照 2016 年的基本面环境，此次“锁短放长”动机不同。当前，市场讨论更多的还是逆周期调节如何发力的问题。虽然货币政策未必是重头戏，但财政政策加力提效离不开货币政策的协调配合。可以预料，货币政策将保持稳健取向，加强预调微调，维持流动性合理充裕。在释放长期流动性方面，除降准和 MLF，定向中期借贷便利（TMLF）和抵押补充贷款（PSL）操作亦在发挥作用。下周，季度税期高峰来临，TMLF 是否适时操作值得期待。

来源：<http://finance.eastmoney.com/a/201910181264577517.html>

★ 相关学术会议

2019 未来银行世界论坛

会议时间：2019-10-24 08:00 至 2019-10-25 18:00 结束

会议地点：北京

主办单位：沃赛思传媒

会议介绍：银行业拥有丰富的产品线、完善的风险控制系统、坚实的客户基础和商业信誉。在金融科技大潮下，银行业在保留传统优势的同时，也在积极拥抱先进科技，电子支付、大数据分析、区块链、物联网、云计算等技术的应用不仅可以使银行降低运营成本，还可以更好的利用服务客户的经验，制定更加精准的营销和风控方案。面对金融科技与新一代信息技术发展大势，银行业面临全新的挑战与机遇。银行业需要顺应潮流重新设计运营模式，通过连接银行业务和所掌握的大量数据，不断开发新的客户的需求，推动产生新的商业价值。未来，银行业对数字化银行和金融科技的投入将会持续增加，并结合新技术的开发与市场趋势，更好的服务于客户，实现战略转型。未来银行世界论坛的年度主题为“金融科技成就银行未来”，活动将汇聚银行与金融业各界专业人士，覆盖金融产业与科技产业，共论未来银行的金融科技发展之道。

来源：<https://www.huodongjia.com/event-829468986.html>

2019 全球金融衍生品大会

会议时间：2019-11-09 09:00 至 2019-11-09 17:00 结束

会议地点：深圳大中华喜来登酒店

主办单位：数汇金融 FigureFinace

会议介绍：随着“一带一路”等对外贸易的国策的推进，人民币走出去步伐的加快，配套的金融基础建设也将迎来大发展。其中人民币汇率机制的改变，汇率波动也随之变大，增加了企业的经营风险，配套的金融风险防范措施亟待建立和完善。未来中国要更好的拥抱世界，金融衍生品的发展势在必行。也正是预见到这样的契机，“全球金融衍生品大会”应运而生。希望通过连接世界金融衍生品的资源，来推动中国金融衍生品市场更快，更好的发展，为中国经济助力。

大会 6 大价值体现

1.为高端专业的产业链信息资源而来

全球金融衍生品大会汇聚国内外“重量级”的嘉宾，分享行业最前沿的动态信息，解读最新的实事政策，表达独特的观点与洞察。为您拨开重重迷雾，把握行业趋势。

2.为世界级的演讲嘉宾而来

本次邀约的演讲嘉宾都是行业的翘楚，最资深的专业的行业领导者，前沿技术开发者，创新模式开创者，启迪思想，梦创未来。

3.为战略发布和品牌曝光而来

了解行业最新的战略发布，最具竞争力和实力的品牌，掌握前沿信息，寻找合作契机。

4.为构建全球的社交关系网络而来

吸引来自全球的金融衍生品行业领袖，专业人士，知名学者，配套服务机构的管理者，一起交流，学习，探讨，你想了解的，就是别人知道的，促进行业信息互通，建立高端人脉关系。

5.为绝佳的商业机会而来

思路决定出路，在这里可以接触全球的金融衍生品交易所，监管机构，经纪商，技术服务商和投资机构，思想的碰撞定会撞击出新的火花，孕育着新的商机。

6.为更好的未来而来

香港是亚洲的金融中心，成熟的制度，优越的地理位置，汇集着世界最优秀的金融人才和最新的金融业态，引领者金融行业的发展。在这里可以俯瞰全球，一切机会从了解开始

大会权威与特色

全球 100+金融衍生品公司高管（全球各大交易所，监管机构，知名券商）

全球 80+金融科技公司高管（为金融衍生品产业提供配套服务的技术公司）

亚洲 500+代理资管公司（代理机构，会员机构，投资和财富管理机构）

覆盖 30 万+精准人群

全球最前沿的技术分享

全球最热门的行业话题

全球最深刻多元的行业观点

作为国内金融衍生品领域的媒体品牌，数汇金融秉承着“连接，让金融更高效”的理念”一直持续在国内外各个地区筹办金融行业高端展览和会议活动，在国内以及澳洲和东南亚地区取得了较好的反响，本次在深圳筹办 2019 全球金融衍

衍生品大会是继 2019 年月份大会在香港成功举办后的延续，本次大会同样汇聚全球范围内衍生品行业内众多专家学者，共同探讨交流，解决行业发展障碍，共同推动全球金融衍生品行业未来朝着新的高度持续良好的发展。而我国金融衍生品市场建设也取得了一定成就，期货市场和场外衍生品市场已初具规模和影响力。衍生品行业的创新产品在资本市场中将愈发重要，衍生产品的创新也导致资本市场不再只是股票和债券的专属舞台。期货市场的快速发展，新旧品种均呈现共创繁荣的势头。虽然交易品种和交易规模这几年都迅猛增加，但总体上来看，我国期货市场交易品种种类还不够丰富，投资结构上也存在一定缺陷，产品价格也有不同程度的反复波动，针对此情况，我们应该对金融衍生品的创新和监管进行反思，并且遵循金融衍生品运行的规律，积极地去加以改造、吸收利用国外衍生品市场优秀经验，循序渐进地完善我国金融衍生品市场。

大会议程和议题

9:30-12:00（现在篇）

金融经纪公司的转型之路

新的市场环境下，开发内地市场的新策略

金融衍生品教育培训能否担起新时代排头兵角色

私募机构参与衍生品市场时机和条件

资产管理风险对冲的新选择

EA 智能化交易改变衍生品交易格局

大型金融机构的智能化交易的方向思虑

人工智能赋予时代的技术变革

13:30-16:30（未来篇）

德意志交易所为投资欧洲市场建立渠道

新加坡亚太交易所：金融衍生品的新机遇

人民币对美元汇率波动是否是推动衍生品发展好时机

中国投资者如何投资全球市场

金融衍生品如何服务中国经济发展

人民币衍生品的竞争与合作

金融衍生品交易如何助力“一带一路”国策稳步实施

新加坡亚太交易所的 5 年规划蓝图

合格机构投资者的思路能否为投资海外市场破局

用 5 年的视角看中国衍生品市场的发展趋势

人民币国际化带动金融衍生品发展的历史机遇

来源：<https://www.huodongjia.com/event-801095679.html>

第十九届中国股权投资年度论坛 2019

会议时间：2019-12-04 08:00 至 2019-12-06 18:00 结束

会议地点：北京

会议介绍：近两年来，我国经济已经由高速增长阶段向高质量发展阶段转变，正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关时期。在中国经济新旧动能转换的过程中，股权投资与大众创新创业以及中国资本市场的发展形成了良性互动循环，推动着中国创新经济的发展，亦在转换经济发展动力的过程中扮演了极其重要的角色。

2018年，在国际经济金融形势错综复杂，大国博弈的新时代，中国经济新常态对股权市场的发展既是挑战更是机遇。同时，伴随着国家对股权投资市场的不断重视，多层次资本市场的不断完善，以及各项扶植政策的出台落地，规模已经突破百万亿元的资管行业，在去杠杆、去刚兑、净值化的市场下继续勉力前行。在“大众创业、万众创新”的战略推进下，股权市场下一个爆发的时代将逐渐拉开序幕。在新的经济背景下，中国股权投资市场的发展特点有哪些，股权投资应如何在稳定中前进？资管新规的发布又将为市场带来哪些变化？监管模式的改变又将对市场产生哪些影响？股权投资市场的机遇和挑战有哪些？资本又将如何进一步支持产业落地、反哺实体经济？

在此背景下，清科集团、投资界将于2018年12月4-7日在北京·中国大饭店举办第十八届中国股权投资年度论坛。论坛将秉承传统，革故鼎新，携手行业知名学者与重磅嘉宾，解析政策趋势、聚焦投资策略、探索价值发现、前瞻市场未来。汇聚行业头部力量进行总结与问道，以行业的声量，在多变的市场下，探索新经济时代股权投资升级新方式！

驾浪者，智见远，清科集团诚邀您一起聚势待发，谋远共赢！

来源：<https://www.huodongjia.com/event-1571261647.html>

★ 本馆实践

借特色发展机遇 促工作创新前行

——图书馆财富管理特色展示共享空间建设总结及计划

围绕学校财富管理特色建设主线，按照《山东工商学院财富管理特色建设实施办法》要求，2019年图书馆持续充实特色馆藏、创新特色服务，以用户需求为导向，以信息技术和多媒体服务融合为手段，结合资源、服务、空间等要素，积极构建财富管理特色导向下的图书馆阅读共享空间。

一、前期调研、院馆携手

2月28日至3月26日，由馆长带队的图书馆调研小组前往计算机科学与技术学院、管理科学与工程学院、工商管理学院、数学与信息科学学院、经济学院、法学院走访调研。双方围绕财富管理特色库建设、WOS和SD等电子资源的利用推广等展开了深入探讨。

3月18日，图书馆完善学科联络员+教师顾问制度，通过为全校十五个二级学院提供学科联络员服务这种创新服务模式，实现院馆携手，共同助力学校以财富管理为特色的开放式高水平财经大学建设。

二、征集书目、设置专架

3月14日，图书馆推出“图书馆‘经典书目征集’通知”，广泛向各院部教师征集财富管理、公益慈善及各专业领域的经典书目；各学科领域入门书等。征集书目中已入藏图书在相应各层借阅学习区设置专业经典书架。在图书馆三楼中厅设置“财富管理专架”，已集中收集财富管理相关图书200余册。

综合考虑图书馆目前的空间现状，在财力、物力、人力许可的条件下计划将面积680多平方米的301室打造为财富管理（含公益慈善）特色展示共享空间。

三、撰写项目、助推构建

5月31日，提交财务处校内专项资金项目《图书馆财富管理特色阅读共享

空间建设项目》，拟积极争取学校资金支持，构建实体馆藏和虚拟馆藏相结合的财富管理研究特色库。

四、多方合作、彰显特色

7月5日，公共管理学院于秀琴院长一行到馆共同探讨《公益慈善书库构建方案》，将“公益慈善”作为“财富管理”的组成部分，争取联合深圳国际公益学院打造彰显我校特色的公益慈善智能化空间。

8月29日，图书馆联合中国知网山东大项目部举办首次“财富管理”特色库构建推荐交流会。针对根据我校前期需求构建的“山东工商学院财富管理特色库”初步方案，公共管理学院于秀琴院长、金融学院张广现副院长；图书馆馆领导、特色库项目建设人员等围绕特色库涵盖资源类型内容、集成展示方案、项目构建技术等与知网技术人员进行了深入讨论，知网开发方全面细致了解了我方需求。

9月，图书馆先后联系新东方教育科技集团、山东惠君晨皓信息科技有限公司等现场考察设计，以期将财富管理特色空间建设成多元化、体验式、互动性的智慧空间。

五、积极探索、加大力度

在前期工作的基础上，在各方的共同努力下，图书馆将加快推进财富管理特色实体空间及数字化建设，实现两翼齐飞。

首先打破传统的空间界线，将功能完善的计算机、现代化设施和多样化的信息资源进行整合，为展示、学习、讨论和研究等活动提供一站式服务。通过新空间、新服务、新体验，促进特色阅读空间知识共享的实现。

其次配合知网根据首次推荐交流会意见建议，制定《山东工商学院财富管理特色库建设方案2.0》（10月28日CNKI再次修订建设方案，发布《方案3.0》），全面整合实体及虚拟财富管理特色资源，初步建立国内首个拥有自主知识产权的集印本文献与数字资源于一体的“财富管理特色知识库”，为学校的特色发展提供智力支持。

图书馆举办“财富管理”特色库建设项目交流会

2019年8月-9月，山东工商学院图书馆举办“财富管理”特色库项目建设交流会，对特色库建设的内容进行了详细的讨论和研究。参加会议的有公共管理学院院长于秀琴、杜娟老师；金融学院副院长张广现、李建伟；图书馆领导以及特色库项目建设相关人员。

中国知网山东大项目部主任陈刚做了基于特色库项目建设的方案汇报，将公益慈善、金融文献资源管理同“财富管理”融合到一起，形成具有财富管理特色的内容框架。校方专家根据我校前期需求从学科特性、特色库内容等角度对特色库建设提出预期需求和建议，希望能够通过“财富管理”特色库建设对校内的财富资源进行优质整合，从而提高校内成果的利用率。图书馆领导和项目建设人员就特色库的建设内容、使用、项目构建技术、资源整合等细节与知网技术人员进行详细分析和讨论。



通过三方交流，知网开发方深入了解我校“财富管理特色库”的构建需求，制定更加符合校方需求的特色库建设方案。同时，“财富管理”特色库建设交流会为财富管理特色库后续建设工作奠定了良好的基础。

★ 财富管理报告

《2019 全球财富管理报告》

财富管理需求激增，但客户并未对财富管理机构保持忠诚。现在是时候去重新定义财富管理的价值了。

得益于革新技术、创新商业模式以及颠覆性品牌，在各行业，消费者都改变了消费习惯，包括地点、时间和购买方式。

财富管理行业也正经历着这一剧烈变革，为各类财富管理机构带来了众多挑战和机遇：从传统财富管理机构到创新的参与者，他们都在改变着财富管理行业的定义。

越来越多的客户愿意为理财顾问付费，但是他们对于服务价值的关注点正在快速演变。为了帮助财富管理机构了解如何更好地实现服务价值，我们调查了26个国家或地区的2,000名财富管理客户，以了解对他们而言最重要的因素是什么。我们认为以下五大领域是亟待财富管理机构解决的，包括：

了解客户的需求和生命阶段。客户正在通过更换财富管理机构来获取更好的服务。客户通常认为，在经历人生重大事件或是财务水平大幅提升时，他们最需要财务顾问的服务。

超高净值和年轻客户最倾向于更换财富管理机构。总体而言，三分之一的客户计划在未来三年内更换新的财富管理机构。为满足不同需求，客户会与多个服务机构建立合作。预计独立理财顾问/公司与金融科技公司将实现最大的客户增长。

解决方案比产品和服务更重要。虽然客户想要获得更多的财务建议和规划，但他们仍在犹豫。大多数客户希望通过个性化的商品和服务来获得简单、定制化且一站式的解决方案。

未来是“有声”的。客户对于财富管理服务模式的偏好正在迅速向着数字化投顾和语音助理的方向演变。

定价模型需要改变。多数客户认为财富管理机构收费不合理，并希望有不同于以往的收费模式。

财富管理机构必须做出必要的改变以留存现有客户并赢取新客户。与客户的价值观保持一致，把握机会，以使财富管理更高效、更具影响力。

抓住机遇：客户转换带来新增长

三分之一的客户计划在未来三年内更换财富管理机构，亟待行动——留存并吸引客户。

不断变化的人口特征、个性化的客户偏好，以及不断涌现的新技术，正促使世界各地的客户重新考虑他们的财富管理选择。

根据我们最近对全球财富管理客户的研究，在不同财富水平和不同年龄的人群中，三分之一的客户在过去三年中，更换了财富管理机构或迁移了财富，另有三分之一的客户在未来三年内有此计划。

为了满足不同的需求，客户平均要与五种不同类型的金融机构打交道，导致客户需要为此花费大量精力。

在经历人生重大事件或是财务情况愈加复杂时，客户更需要财富管理服务。而最能迎合这一需求的公司将有能力留存客户并获取新客户。

不断变化的人口特征、个性化的客户偏好，以及不断涌现的新技术，正促使世界各地的客户重新考虑他们的财富管理选择。

哪些客户在转换机构？

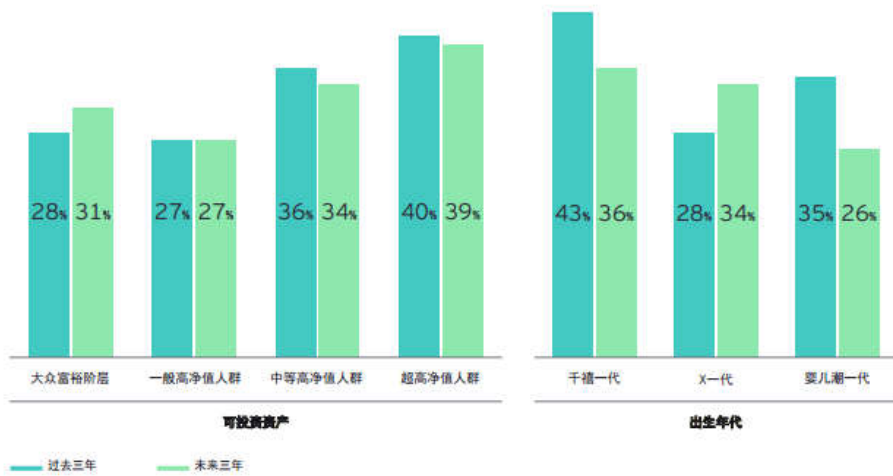
我们的研究表明，较富裕的客户最有可能更换财富管理机构：39%的超高净值（UHNW）客户表示，他们计划在未来三年内更换财富管理机构或迁移财富，相比之下，这一数据在一般高净值（HNW）客户中仅为27%，而处在大众富裕阶层（Mass affluent）的客户有此计划的比例接近三分之一。这是意料之中的，因为超高净值客户最有可能在更多的财富管理服务机构中实现资产多元化。

财富管理机构面临着如何服务好年轻一代客户的压力，而他们代表着财富管理的未来。虽然财富水平通常随年龄增长而增加，但计划更换财富管理机构的客户比例却随着年龄的增长而降低：婴儿潮（1946-1964）较千禧一代（1981-1997）低29%。

财富管理机构有机会通过客户引导和财务指导来对客户进行投资者教育，以建立信任并展现其服务的价值。我们的研究发现，与“缺乏投资经验”的客户相比，“拥有丰富投资经验”的客户在未来三年内更换财富管理机构的可能性要小得多

（在“拥有丰富投资经验”的客户中计划更换财富管理机构的客户仅占19%，而在“缺乏投资经验”的客户中有36%计划更换财富管理机构）。

过去三年和未来三年更换财富管理机构的情况统计



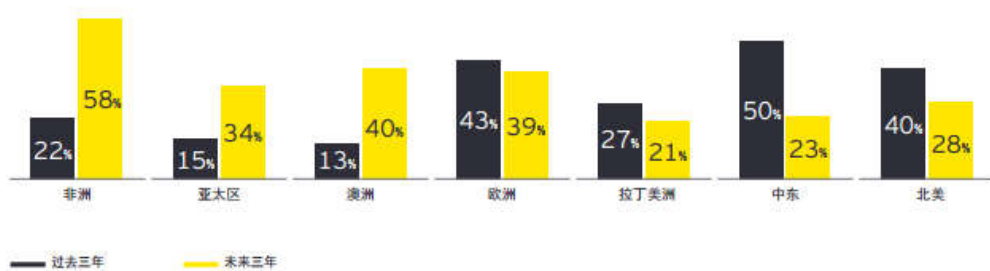
按地区统计

不同地区的财富迁移意愿各不相同。在美国和欧洲，计划在未来三年内更换服务机构的客户比过去三年要少，这一结果令财富管理机构感到欣慰。

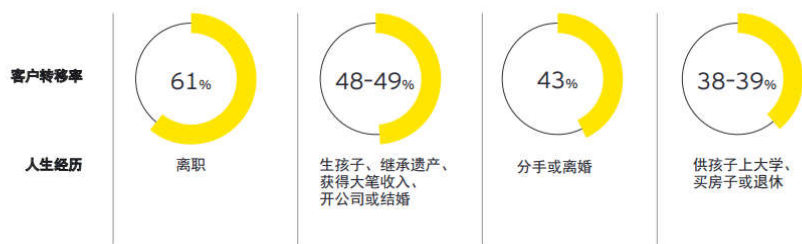
在亚太地区，特别是在中国，由于移动和线上化数字财富解决方案的发展，银行在财富管理行业中的地位正在悄然改变。亚太客户更换财富管理机构的意愿增长了一倍，从过去三年的 15% 增至未来三年的 34%。

现有的财富管理机构与新参与者之间的激烈竞争让客户有了更多选择，加剧了机构们进一步满足客户需求的压力。

各地区过去三年和未来三年更换财富管理机构的情况统计



在过去三年经历过人生重大事件的客户更换财富管理机构的情况统计



客户为何要更换机构？

财富转移通常发生在重大的人生事件中，在过去三年内，近一半的客户在经历这些人生事件时更换了财富管理机构。

而随着财富管理的数字化程度不断提高，客户也更有意愿更换服务机构或转移资产，以获取更多有价值的服务。

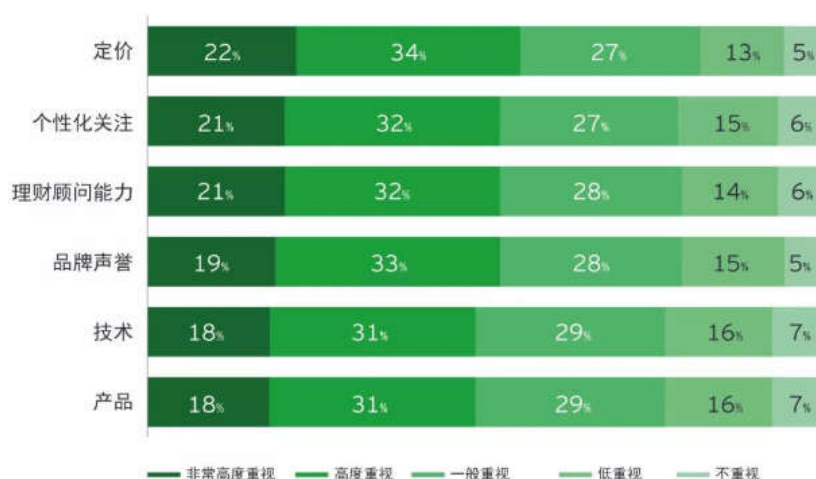
为了更好地了解客户更换机构的原因，我们请他们为六大最关键因素排序，包括：品牌声誉、定价、产品、技术、个性化关注和投资顾问能力。

客户从一系列维度来衡量财富管理机构，包含可量化的指标（例如：业绩）与不可量化的因素（例如：规划与指导）。我们发现客户较为均衡地看待这些因素，而不愿做取舍。

然而，由于不同的年龄和心理因素，客户关注的部分有细微差别。我们的研究表明，通常超高净值客户以及“拥有丰富投资经验”的客户，更加认可财富管理公司的价值。

“拥有丰富投资经验”的客户认可理财顾问价值的比例达到五分之三，比“缺乏投资经验”的客户高出两倍。因此，财富管理机构具有动力去让客户了解理财顾问的价值，从而增强客户粘性。

客户的关注维度

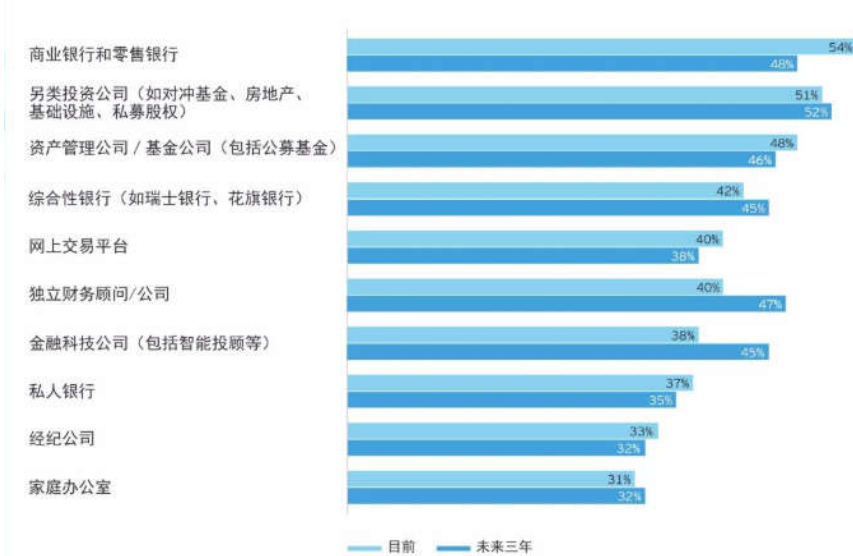


客户需求的方向是什么？

通常情况下，客户的需求无法由单一财富管理机构来满足：我们的研究表明，客户目前平均选择五种不同类型的财富管理机构（不包括由同一种机构提供的多

种服务），这一趋势存在于绝大部分地区。在未来三年中，客户表示会继续使用同等数量的服务机构，这表明财富管理服务机构尚未提供资产整合的解决方案。

传统的金融机构——包括商业银行、资产管理公司、网上交易平台和私人银行——市场占有率依旧很高，但我们的数据显示已经达到峰值并开始下降。



独立理财顾问/公司的加速成长

独立理财顾问将快速发展，在未来三年内预计使用独立顾问的全球客户将会增加 18%，独立理财顾问公司将增加 14%，这得益于亚太地区的高增长。

从历史上看，超高净值客户更倾向于使用独立的理财顾问；然而，未来三年大众富裕市场（目前 34%，预期使用率 42%）和一般高净值市场（目前 34%，预期使用率 40%）将迎来最大增长。

独立理财顾问不受大型经纪公司的约束，可以更灵活地根据客户的需求以及收费模式，来调整服务方案。许多主要的财富管理公司，已经收购或建立了独立理财顾问/公司，以阻止其理财顾问转向独立。

金融科技的增长

金融科技公司（包括智能投顾和个人在线财务管理工具）将吸引一部分客户，尽管资产流入规模可能不如独立理财顾问公司那么可观。

虽然这些金融科技公司的资产管理规模仍然相对较少，但使用金融科技工具的客户比例，已与传统金融机构（如综合性银行、独立理财顾问和公募基金公司）的比率相当。

使用金融科技的解决方案的客户比例预计从目前的 38% 增加到未来三年的 45%。其中，大众富裕阶层客户的使用增长率预计为 35%（目前 28%，预计使用率 38%），一般高净值客户的使用增长率预计为 41%（目前 29%，预计使用率 41%）。

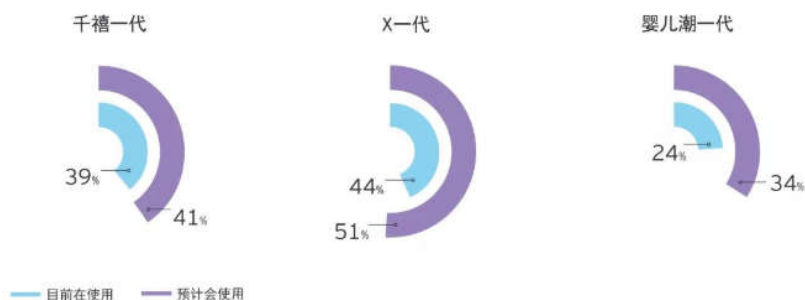
目前还没有哪一家金融科技公司能够获得足够大的客户群从而威胁传统机构——虽然客户数量在增长，但这些客户并不能带来大量的管理资产。金融科技公司策略一般是通过发行最吸引人的产品来获取客户，然后当其拥有一定量的客户后，再销售其他产品组合和解决方案。然而，随着金融科技的成熟，传统财富管理公司与金融科技公司合作将越来越密切。

虽然较年轻的客户仍将是数字化解决方案的主要用户，但婴儿潮（1946～1964）一代的预期使用增长率最高。X 世代（1965～1980）客户是目前最有可能

使用金融科技的客户群，甚至在未来会使用这些产品的可能性会更高。

这些变化趋势为传统的服务机构和行业颠覆者同时带来了威胁和机遇，而独立理财顾问/公司和金融科技公司将获得最大机会。为了留住利润最大和最有潜力的客户群，传统的财富机构更需要为客户创造与传递价值（尤其是在客户的重要人生事件发生时）。

目前和未来三年客户使用金融科技公司的情况统计



摘自：《2019 全球财富管理报告》(http://www.sohu.com/a/317583097_676545)

《2019 年中国互联网财富管理行业研究报告》

财富管理的本质是为用户提供金融资产的保值或增值服务，因此本文定义传统财富管理不仅仅是局限于专属理财师为高净值用户提供的资产配置服务，在线下金融机构经过咨询工作人员而购买金融产品的行为同样也是广义上的财富管理。因此财富管理可以分为零售服务和高端服务，在此定义下，互联网财富管理不是单纯线上化的导流和获客，而是通过数字化或智能化手段为用户理财行为提供的决策支持及增值服务。

2013 年-2014 年，余额宝、京东小金库等新型理财方式的诞生引爆了中国互联网理财市场，触达了数以亿计的理财小白用户，国民的理财意识整体得到巨大提升。随后几年传统金融机构、互联网财富管理企业纷纷推出宝宝类产品，同时基金电商、非标理财、互联网保险也相继发展，使得互联网理财人数快速增长。截至 2018 年，中国的互联网理财人数已经达到 5.3 亿，经过前期的市场教育，中国网民对互联网金融已建立了信任，对互联网理财接受能力较强。

传统财富管理与互联网财富管理在获客渠道、投资门槛、服务方式、覆盖人群、操作流程、服务质量等方面都有明显的差别。通过对比不难看出，互联网财富管理能够一定程度上攻克传统财富管理存在的操作繁琐、受时间和地域限制、信息透明度不高、无法覆盖大众用户等痛点，因此对普通大众投资者而言，互联网财富管理具有显著的优势，而在高端财富管理需求上，传统财富管理的温度化触达和人文关怀仍是目前互联网财富管理无法取代的部分。

1、互联网财富管理行业发展背景

过去六年间，中国个人可投资金融资产规模从 2013 年 76 万亿元增长到 2018 年 147 万亿元，虽然 2018 年受宏观经济影响增速放缓至 8%，但整体仍然保持着持续增长态势。展望未来，随着中国经济发展企稳，预计 2023 年中国个人可投资金融资产规模将达到 243 万亿元，复合增长率约为 10.6%。居民财富的持续积累，带动财富管理市场需求的不断扩大，从而为行业发展注入了发展动力。

2013-2023年中国个人可投资金融资产规模



2、互联网财富管理行业发展现状

中国互联网财富管理兴起于 2013 年，虽然“宝宝类”的现金管理产品不能严格意义上认定为互联网财富管理，但是这类产品的爆发很大程度上完成了市场教育，用户逐渐接受并使用互联网财富管理服务，推动了行业的发展。根据测算，互联网财富管理市场规模在 2013 年仅有 7726 亿元，而到 2018 年已达到 5.66 万亿元。当前互联网财富管理市场仍然受货币基金主导，预计未来在行业智能化发展、服务提升以及政策引导的驱动下，互联网财富管理市场将逐渐向权益类净值型产品转移，并且更加接近财富管理的意义。

2013-2018年中国互联网财富管理市场规模



由于在互联网财富管理的版图中，包含银行理财、基金、保险、非标理财等多种业务，但其中基金业务占据极其重要的地位，因此本文主要以中国证券投资基金业协会公布的基金代销牌照信息为基准，梳理了行业内提供基金或多项金融业务的企业，最终将互联网财富管理平台类型划分为互联网一站式财富服务平台、传统金融机构线上平台、独立财富管理平台 and 互联网金融平台，不同类型的平台在布局互联网财富管理业务时具有不同的诉求及特点。

破局之道

- 深度理解用户
- 提升服务质量
- 挖掘利基市场

3、典型企业案例分析-京东财富

三大维度输出“安全、稳健”，护航财富安全

京东财富是京东数科旗下的一站式财富综合服务平台，背靠京东数科集团的品牌背景和雄厚实力，京东财富在技术研发和风控管理上都有可靠保障。京东财

富坚持“安全、稳健”的理念，在合规经营上，平台拥有证监会核准的基金销售资质及银保监会核准的保险经纪业务资质双牌照；在产品安全上，平台与中国平安、中国人保、浦发银行、华夏基金等 700 多家金融机构合作，累计服务 4 亿个人用户，所售产品均为正规持牌机构按照法定程序发行的合规产品；在系统安全上，京东能够保护用户的数据资产及信息安全，实现平台系统稳定及智能反欺诈。

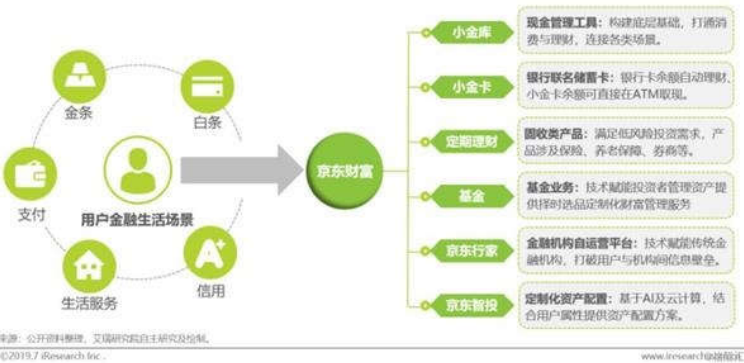
京东财富三大维度输出安全稳健



围绕用户金融场景，打造一站式理财服务平台

京东财富以用户生活场景为切入点，致力于打造一站式财富服务平台，同时利用自身技术优势，坚持平台化的思路和走向，从市场上拿到最好的产品服务广大的用户。京东财富在产品端划分活期、稳健、专业三类，满足用户不同的理财需求，业务覆盖现金管理工具、固收类产品、基金、定制化资产配置等。

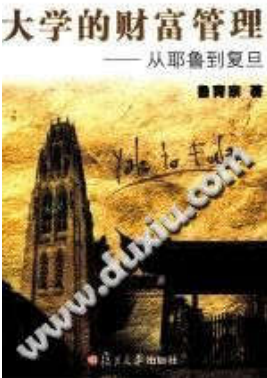
京东财富业务布局



摘自:《2019 年中国互联网财富管理行业研究报告》(<https://www.useit.com.cn/thread-23938-1-1.html>)

★ 学术资源推荐

图书推荐

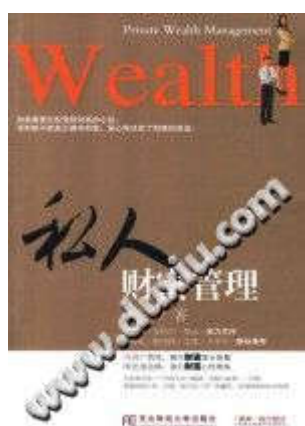


大学的财富管理
作者：鲁育宗
出版发行：复旦大学出版社，2012.07
ISBN: 978-7-309-08770-3
中图法分类号：G647.5

简介：本书从外部环境建设和内部运行管理两个方面，系统提出了发展中国大学基金会的设想，包括基金会发展所需的法律政策支撑体系和金融市场支撑体系建设，并探讨了中国大学教育基金会的设立与管理、风险与控制等方面的内容。

电子版链接来源：

<https://book.duxiu.com/bookDetail.jsp?dxNumber=000008326518&d=28F24684DC282FDE9D34CD7C1A1&fenlei=07051908&sw=%E5%A4%A7%E5%AD%A6%E7%9A%84%E8%B4%A2%E5%AF%8C%E7%AE%A1%E7%90%86>



私人财富管理

作者：章悦

出版发行：东北财经大学出版社，2014.06

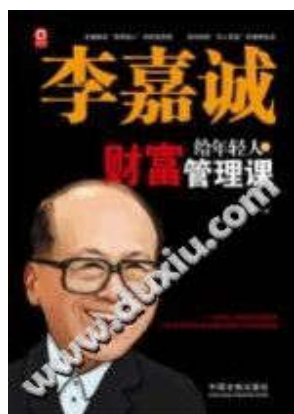
ISBN：978-7-5654-1551-7

中图法分类号：F830.59

简介：本书的主要内容体现在：厘清财富生活之脉络，以提高我们财富决策时的效率，协助读者建立财富管理框架思维，即财富的创造——属于投融资战略范畴，其目标是财富增量；而维富与传富属于财富管理的范畴，目标是提高财富的免疫力和内含价值。

电子版链接来源：

<http://book.duxiu.com/bookDetail.jsp?dxNumber=000015129707&d=CB88D2C76F2F3646A71B8D57B35C5DE4&fenlei=0611030106&sw=%E8%B4%A2%E5%AF%8C%E7%AE%A1%E7%90%86>



李嘉诚给年轻人的财富管理课

作者：陈玉新

出版发行：中国法制出版社，2014.05

ISBN：978-7-5093-5336-3

中图法分类号：F830.59-49

简介：本书介绍李嘉诚从商数十年，从未在一年之中亏损过，尽管其间经历过两次石油危机和亚洲金融风暴，甚至是全球金融危机，他的企业都能稳立不倒。成功不是一蹴而就的，财富也不是一天就能积累起来的。也许成功的模式是不能复制的，但我们可以学习成功者的思维方式和商业智慧。未来是属于年轻人的，若想成为李嘉诚那样的大商人，开创一番大事业，必须认真聆听他的财富管理课，在任何事情上发现创造财富的潜在机会，你会在财富的路上越走越远。

电子版链接来源：

<http://book.duxiu.com/bookDetail.jsp?dxNumber=000015101908&d=00F042941FEC3CE37AC406CEB147D5CB&fenlei=0611030106&sw=%E8%B4%A2%E5%AF%8C%E7%AE%A1%E7%90%86>



私人财富管理实务 离岸 美国 资产管理操作指南

作者：徐春

ISBN: 7-5092-0067-9

中图法分类号: F837.124.8

简介: 本书以成熟的美国市场为例,从私人财富管理的角度,对投资产品、市场组织、法律监管框架及税负环境都做了详尽的剖析。

电子版链接来源:

<http://book.duxiu.com/bookDetail.jsp?dxNumber=000006085483&d=FDB968336F55CCE7A2E81B6612EF9EE1&fenlei=06110308&sw=%E8%B4%A2%E5%AF%8C%E7%AE%A1%E7%90%86>

%AE%A1%E7%90%86



时间管理 把握最宝贵的财富

作者：赵自立, 吴昊

ISBN: 7-5047-2070-4

中图法分类号: F270

简介: 本书系统地阐释了时间管理对于企业经营管理者的重要性,全方位地介绍了“时商”理念,结合案例,介绍了时间管理的原则、时间管理目标的设定,时间管理的策略、如何科学利用时间等。

电子版链接来源:

<http://book.duxiu.com/bookDetail.jsp?dxNumber=00003131493&d=7CE48D1F2AD8CAEFD93F8D92A3A75E15&fenlei=06030801&sw=%E8%B4%A2%E5%AF%8C%E7%AE%A1%E7%90%86>

%8C%E7%AE%A1%E7%90%86



财富策略 新经济中的财富管理 新世纪版

作者: (英) 阿伦·阿贝 (Arun Abey) 等著; 余凝冰, 周凯译

出版发行: 江苏人民出版社, 2004.01

ISBN: 7-214-03654-1

中图法分类号: F830.59

简介: 本书分九章,道出了在这第三千年飞速运动的国际投资领域中得以生存、发达的基本知识和策略。

电子版链接来源:

<http://book.duxiu.com/bookDetail.jsp?dxNumber=000003123621&d=B308F95137F9C739D3A95082FDBDA1C9&fenlei=0611030106&sw=%E8%B4%A2%E5%AF%8C%E7%AE%A1%E7%90%86>

%AF%8C%E7%AE%A1%E7%90%86



金融革命财富管理的互联网竞争

作者: 吴成丕

出版发行: 北京: 中国宇航出版社, 2013.08

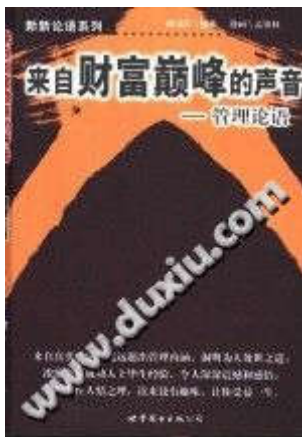
ISBN: 978-7-5159-0448-1

中图法分类号: F830.49

简介: 本书深入分析互联网对金融业的影响, 勾勒互联网影响下金融市场的现状和变革的全景, 以丰富的案例为基础, 剖析传统金融企业互联网创新、金融超市、电子商务信贷、信贷网络平台、互联网保险、互联网支付、第三方理财等各类模式, 讨论了以互联网为基础的金融革命中, 互联网金融企业的商业模式、盈利模式、创新方法、面临的问题以及可能的变革路径, 为互联网金融企业、部门及相关人士提供借鉴。

电子版链接来源:

<http://book.duxiu.com/bookDetail.jsp?dxNumber=000012435800&d=623900BB3EFA98CD4604212029AC705A&fenlei=061103010408&sw=%E8%B4%A2%E5%AF%8C%E7%AE%A1%E7%90%86>



来自财富巅峰的声音 管理论语

作者: 胡卫红编著; 孟镇权漫画

出版发行: 世界图书出版公司, 2003.01

ISBN: 7-5062-5730-0

中图法分类号: F270

简介: 本书介绍的是世界富豪们的管理经验。读者可以从中发现, 尽管富豪们运用的方式各有差异, 但都贯穿了这一基本精神: 突破“不可能”的局限, 向无限可能性挑战。而我们大多数人往往把水烧到 99 度, 就认为自己已经尽了最大的努力, 是不可能完成这项任务了。其实, 如果这时有“再坚持一下”的精神, 一定能功德圆满。至于如何贯彻这一精神, 是个方法的问题, 相信读者们必定能从中摸索出自己的管理之道。

电子链接来源:

<https://book.duxiu.com/bookDetail.jsp?dxNumber=000001318754&d=7A663B0B4FA97637BF973969E6EF33FA&fenlei=06030801&sw=%E6%9D%A5%E8%87%AA%E8%B4%A2%E5%AF%8C%E5%B7%85%E5%B3%B0%E7%9A%84%E5%A3%B0%E9%9F%B3+%E7%AE%A1%E7%90%86%E8%AE%BA%E8%AF%AD>

论文推荐

商业银行高端财富管理业务同质化化解机制研究——以中国银行为例/赵艳群; 孙清云/中国银行青岛分行

摘要: 随着银行理财业务的发展, 客户服务越来越趋于精细化和差异化, 针对高净值客户的高端财富管理业务也随之应运而生。文章以中国银行为例, 既与零售业务发展较为先进的招商银行做了一定对比研究, 又深入分析了其面临的各

家金融机构的竞争环境,及其自身的发展优势。最后结合目前大资管的发展环境,探讨了商业银行未来从专业顾问服务转型、海内外一体的综合跨境服务、打造专业化的人才体系等方面出发,谋求未来的差异化发展之路。

关键词: 高端财富; 同质化; 金融业务; 商业银行; 对策分析

电子链接来源:

[https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFDLA ST2017&filename=SCZG201718028&uid=WEEvREcwSIJHSl dRa1FhcTdWa2FjR2 RQVDQyelBuUG5vcnlPbTh6b090QT0=\\$9A4hF_YAuvQ5obgVAqNKPCYcEjKens W4IQMovwHtwkF4VYPoHbKxJw!!&v=MjMwMDV4WVM3RGgxVDNxVHJXTTFGckNVUkxPZVorWm1GeTdrVmIzSU5pN1JhYkc0SDliTnA0OUhiSVI4ZVgxTHU =](https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFDLA ST2017&filename=SCZG201718028&uid=WEEvREcwSIJHSl dRa1FhcTdWa2FjR2 RQVDQyelBuUG5vcnlPbTh6b090QT0=$9A4hF_YAuvQ5obgVAqNKPCYcEjKens W4IQMovwHtwkF4VYPoHbKxJw!!&v=MjMwMDV4WVM3RGgxVDNxVHJXTTFGckNVUkxPZVorWm1GeTdrVmIzSU5pN1JhYkc0SDliTnA0OUhiSVI4ZVgxTHU =)

中国农业银行私人银行业务服务营销策略研究/孙永霖/武汉大学

摘要: 私人银行业务(Private Banking)是指商业银行以富人阶层客户为目标,以财富管理为核心,向社会富裕人士所提供的包含了顶级专业化的金融服务和金融产品,其业务范围涵盖财富管理、银行投资、信托等多个行业领域。改革开放以来,中国经济迅猛发展,国民财富快速积累,适逢中国商业银行处于战略转型时期,多方面条件创造了私人银行业务在中国的巨大市场。虽然国内的发展环境良好,但农行私人银行的发展存在着些许问题,面临严峻挑战。本文在借鉴国外私人银行业务发展所总结的先进经验基础上,引入市场营销学服务营销理念,通过分析中国农业银行的营销环境、发展现状和现阶段存在问题,结合银行营销策略、市场营销学等理论知识,研究出适合中国农业银行私人银行业务发展的服务营销策略,并给予中国其他商业银行在私人银行服务营销领域以发展启示。

关键词: 中国农业银行; 私人银行; 服务营销;

电子链接来源:

[https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFDLA ST2017&filename=SCXH201703034&uid=WEEvREcwSIJHSl dRa1FhcTdWa2FjR2 RQVDQyelBuUG5vcnlPbTh6b090QT0=\\$9A4hF_YAuvQ5obgVAqNKPCYcEjKens W4IQMovwHtwkF4VYPoHbKxJw!!&v=MTE3OTExVDNxVHJXTTFGckNVUkxPZVorWm1GeTdrV3J2S05pN1Rackc0SDliTXJJOUdZSVI4ZVgxTHV4WVM3RGg=](https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFDLA ST2017&filename=SCXH201703034&uid=WEEvREcwSIJHSl dRa1FhcTdWa2FjR2 RQVDQyelBuUG5vcnlPbTh6b090QT0=$9A4hF_YAuvQ5obgVAqNKPCYcEjKens W4IQMovwHtwkF4VYPoHbKxJw!!&v=MTE3OTExVDNxVHJXTTFGckNVUkxPZVorWm1GeTdrV3J2S05pN1Rackc0SDliTXJJOUdZSVI4ZVgxTHV4WVM3RGg=)

兴业银行财富管理业务研究/刘伟锋/兴业银行郑州分行支行

摘要: 兴业银行是我国银行理财经营的主要代表,本文结合兴业银行的经济 发展情况,对兴业银行财富管理业务进行探究分析,实现我国社会经济管理结构的逐步完善,经济发展整体结构得到进一步优化拓展。

关键词: 兴业银行; 财富管理业务; 研究

电子链接来源:

[https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFDLA ST2017&filename=XQKJ201701025&uid=WEEvREcwSIJHSl dRa1FhcTdWa2FjR2 RQVDQyelBuUG5vcnlPbTh6b090QT0=\\$9A4hF_YAuvQ5obgVAqNKPCYcEjKens W4IQMovwHtwkF4VYPoHbKxJw!!&v=MTk3MDFYMUx1eFITN0RoMVQzcVRy V00xRnJDVVJMT2VaK1ptRnk3a1c3dk1QVHpBWkxHNEg5Yk1ybzIIWVISOGU=](https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFDLA ST2017&filename=XQKJ201701025&uid=WEEvREcwSIJHSl dRa1FhcTdWa2FjR2 RQVDQyelBuUG5vcnlPbTh6b090QT0=$9A4hF_YAuvQ5obgVAqNKPCYcEjKens W4IQMovwHtwkF4VYPoHbKxJw!!&v=MTk3MDFYMUx1eFITN0RoMVQzcVRy V00xRnJDVVJMT2VaK1ptRnk3a1c3dk1QVHpBWkxHNEg5Yk1ybzIIWVISOGU=)

财富管理:商业银行零售业务发展的战略选择/曹彤/东北财经大学金融学院

摘要：社会财富结构变化的现实要求中小股份制商业银行必须走一条具有特色的零售银行发展道路，而财富管理业务是打造这一特色的重要途径。为此，中小股份制商业银行必须加强财富管理业务的战略规划，提升产品和服务的创新能力和，打造一支高素质的财富管理人才队伍，提升客户的忠诚度和满意度。

关键词：商业银行； 财富管理； 战略选择

电子链接来源：

[https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFD2009&filename=CJWT200905009&uid=WEEvREcwSIJHSlidRa1FhcTdWa2FjR2RQVDAQyelBuUG5vcnlPbTh6b090QT0=\\$9A4hf_YAuvQ5obgVAqNKPCYcEjKensW4IQMowvHtwkF4VYPoHbKxJw!!&v=MjI1ODR1eFITN0RoMVQzcVRyV00xRnJDVVJMT2VaK1ptRnk3bFVMek9KaWZjZXJHNEh0ak1xbzlgYlISOGVYMUw](https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFD2009&filename=CJWT200905009&uid=WEEvREcwSIJHSlidRa1FhcTdWa2FjR2RQVDAQyelBuUG5vcnlPbTh6b090QT0=$9A4hf_YAuvQ5obgVAqNKPCYcEjKensW4IQMowvHtwkF4VYPoHbKxJw!!&v=MjI1ODR1eFITN0RoMVQzcVRyV00xRnJDVVJMT2VaK1ptRnk3bFVMek9KaWZjZXJHNEh0ak1xbzlgYlISOGVYMUw)

高净值财富个人理财行为研究/李善民；毛丹平/中山大学管理学院深圳君融财富管理研究院

摘要：居民理财行为最终表现为对各类理财产品和金融服务的消费行为，高净值财富个人的理财行为是理论界和实务界关注的重点。本文根据金融消费的决策过程构建了个人理财行为决策概念模型，提出了影响消费者行为的十一个因素，构建了个人理财规划行为分析模型，设计了实证研究的指标体系和量表。同时，依据我们对中国高净值个人理财行为问卷调查的结果，检验了影响高净值财富个人理财行为的主要因素显著性，并形成了金融消费者市场细分的依据。

基金：广东省“千百十工程”项目的支持；

关键词：高净值财富个人； 个人理财； 金融消费行为； 消费者金融

电子链接来源：

[https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFD2010&filename=JJYJ2010S1010&uid=WEEvREcwSIJHSlidRa1FhcTdWa2FjR2RQVDAQyelBuUG5vcnlPbTh6b090QT0=\\$9A4hf_YAuvQ5obgVAqNKPCYcEjKensW4IQMowvHtwkF4VYPoHbKxJw!!&v=MTA2NjVMT2VaK1ptRnk3bFViN05MeWZTWkxHNEg5R3ZybzIhFWklSOGVYMUx1eFITN0RoMVQzcVRyV00xRnJDVVI=](https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFD2010&filename=JJYJ2010S1010&uid=WEEvREcwSIJHSlidRa1FhcTdWa2FjR2RQVDAQyelBuUG5vcnlPbTh6b090QT0=$9A4hf_YAuvQ5obgVAqNKPCYcEjKensW4IQMowvHtwkF4VYPoHbKxJw!!&v=MTA2NjVMT2VaK1ptRnk3bFViN05MeWZTWkxHNEg5R3ZybzIhFWklSOGVYMUx1eFITN0RoMVQzcVRyV00xRnJDVVI=)

Wealth Management While Dealing with Memory Loss/ Cheung, Cheuk Hee; Yilmazer, Tansel/ JOURNAL OF FAMILY AND ECONOMIC ISSUES

Keywords: Portfolio; Severe memory disorders; Dementia; Cognitive ability; Mortality

Abstract: This study aims to understand the mechanisms through which severe memory problems could affect portfolio choice of older households. We focus on two potential mediators, cognitive ability and survival expectations, which are both expected to be adversely affected by memory disorders. Using data from the Health and Retirement Study, our findings show that cognitive ability and survival expectations are negatively associated with severe memory problems. Through the mediating role of cognitive ability, memory problems negatively affect the probability of holding risky assets, the amount of risky assets in the investment portfolios and financial wealth. Survival expectations, on the other hand, do not play a significant mediating role in portfolio allocation. In addition, the financial burden of severe memory problems does not seem to directly affect portfolio decisions.

URL: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10834-019-09610-w>

From interest tax shield to dividend tax shield: A corporate financing policy for equitable and sustainable wealth creation/ Zaman, Qamar Uz; Hassan, M. Kabir; Akhter, Waheed;/ PACIFIC-BASIN FINANCE JOURNAL

Keywords: Corporate finance Islamic; finance Interest tax shield; Dividend tax shield; Stability

Abstract: This study critically analyzes debt-incentivized corporate tax and financing policy and provides an Islamic perspective to this important tax deductibility debate. This study advocates that the corporate tax incentive to debt (interest tax shield) be abolished and shifted to equity (dividend tax shield). Later, we use the implications of our proposed taxation policy to reframe the firm financing model and modify M & M's firm valuation model. We use a scenario-based simulation technique and conduct various policy experiments to assess the impact of conventional and proposed tax regimes on levered and zero-levered firms and their values. We find that aligning corporate financing policy with the fundamentals of Islamic finance helps restrain corporate indebtedness and promote profit and loss sharing. According to our proposed model, firms have a reduced cost of financing, tend to be more stable, and are value oriented, especially when they avoid debt to the maximum extent. We further propose that an optimal dividend payout ratio may lead to aggregate equilibrium amongst cost of financing, firm value, and corporate tax contribution to the economy. This study provides new contributions to the discipline of Islamic corporate finance.

URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0927538X17300343?via%3Dihub>

"To Dispose of Wealth in Works of Charity": Entrepreneurship and Philanthropy in Medieval England/ Casson, Catherine; Casson, Mark/ BUSINESS HISTORY REVIEW

Key Words: entrepreneur, merchant, philanthropy, charity, welfare, medieval

Abstract: While entrepreneurs are increasingly recognized as important participants in the medieval economy, their philanthropic activities have received less attention than those of the gentry and nobility. This article identifies the contribution that the study of medieval entrepreneurs can make to broader business history debates surrounding the identity of philanthropists and their beneficiaries, the types of causes they supported, and their impact on wider society. Philanthropic entrepreneurs used the profits of commerce to provide infrastructure, health care, and education to their local communities. Their patterns of philanthropy differed from those of gentry, lawyers, and administrators. Support for municipal infrastructure emerges as a distinctive feature of entrepreneurial philanthropy, reflecting a belief in the importance of trade networks and civic reputation.

URL: <https://www.cambridge.org/core/services/aop-cambridge-core/content/view/C936ACC991EA92C5F9E483FC3196437E/S0007680519000874a.pdf/div-class-title-to-dispose-of-wealth-in-works-of-charity-entrepreneurship-and-philanthropy-in-medi>

★ 公益慈善案例

存心慈善超市：公益与商业像 DNA 交织在一起

作者：郑慕强，邓雪莲，欧誉菡

摘要：作为非营利性组织典型代表的慈善超市，大多数面临总体运营状况不佳、资金短缺，人力资源管理不科学、内部制度管理不健全和财务管理模式陈旧等问题。因此，慈善超市在明确社会责任的基础上，进行管理创新，引入市场机制解决资金短缺问题，提升人力资源开发和管理，建设一支有活力的工作团队，以提高自身服务效率和组织建设以维持生存和发展。同时，为了维护良好的公信力，慈善超市正视公益与商业融合的利弊，构建完善的网络管理体系，使得财务工作、统计工作、审计工作进行统一管理，实现财务的公开化，绩效的定期公布，保证经营的公开化和透明化。

该案例在选题方面具有独特性，属于热点话题。当前，中国正处于非营利组织迅速发展的时期。2004年5月，民政部下发《关于在大中城市推广建立“慈善超市”的通知》，要求有条件的大中城市建立并积极推广面向社会困难群众的慈善超市。于是慈善超市就在中国陆续涌现，而数年后却次第凋零，难以为继。截至2016年底，全国的慈善超市已超万家，但慈善超市总体状况令人担忧，不少慈善超市入不敷出，运营欠佳，慈善超市的转型发展已成为热门话题。因此，创新慈善超市运营模式亟不可待。同时，现有案例库鲜有该话题的案例。

关键词：公益与商业,非营利性组织,战略发展模式,人力资源管理,财务管理

来源：清华经管/中国工商管理案例中心

http://www.htcases.com/kw/content/v_detail.html?dbId=6&id=39687&caseFieldId=

稀捍行动之羌绣保护项目：当公益遇见营销

作者：李倩倩，邓辉梅，方牵/上海大学

摘要：稀捍行动公益项目创立于2012年，以“寻回遗忘中的美好”为目标，6年来坚持保护传统手工艺文化，以营销的方式赋予非遗等传统文化项目以时尚元素，吸引受众喜爱。从羌绣项目开始，稀捍行动已形成9大类非遗保护项目。2018年，稀捍行动获得“CSR 中国文化奖”最佳影响力大奖。稀捍行动的成功运作主要在于两点：一是整合营销促进可持续性公益发展模式的形成；二是跨界合作加快非遗文化保护的影响力和盈利性。本案例以稀捍行动中最早也是最具影响力的羌绣项目为例，描述了其如何通过“公益+营销”的方式来实现公益项目的可持续发展。随着文创产业的迅速兴起，稀捍行动在竞争中合作来扩大双方的影响力和盈利力，这也引出了新的问题：面对众多文创企业的兴起，稀捍行动应该如何维护和强化自身品牌？

关键词：稀捍行动,羌绣保护,公益,营销

来源：清华经管/中国工商管理案例中心

http://www.htcases.com/kw/content/v_detail.html?dbId=4&id=40160&caseFieldId=