

出國報告（出國類別：其他）

參訪上海金融同業財富管理業務 出國報告

服務機關：臺灣銀行

姓名職稱：鄧玉明 財富管理部 科長

劉政宏 財富管理部 初級襄理

黃素娟 員林分行 初級襄理

甘明珠 頭份分行 初級襄理

派赴國家：中國大陸

出國期間：106 年 12 月 12 日~106 年 12 月 15 日

報告日期：107 年 2 月 7 日

摘要

為瞭解大陸財富管理業務推展情形，職等應元大證券投資顧問股份有限公司之邀，奉派於106年12月12日至12月15日前往上海參訪，參訪之金融同業為《廣發銀行》、《興業證券股份有限公司》、《興業全球基金管理有限公司》、《國泰君安證券股份有限公司》、《上海陸家嘴國際金融資產交易市場股份有限公司》、《螞蟻金融服務集團公司》及《元大證券上海代表處》。

參訪時雖論及中國大陸總體經濟之發展，但本次參訪重點仍著重於大陸財富管理及私人銀行業務現況、大陸基金商品內容、大陸金融科技發展等，並就中國大陸及臺灣之財富管理業務進行經驗交流。

謹將本次參訪內容、中國大陸財富管理業務現況、臺灣與中國大陸財富管理業務之差異、參訪心得及建議等，撰寫成「參訪上海金融同業財富管理業務出國報告」乙文，尚祈各界不吝指正。

目次

摘 要	2
目 次	3
壹、前言	
一、參訪目的	4
二、參訪過程	5
貳、中國大陸財富管理業務現況	
一、市場概況	6
二、私人銀行發展	7
三、銀行理財商品	8
四、困難與挑戰	9
參、參訪上海金融同業	
一、廣發銀行	12
二、興業全球基金管理有限公司	20
三、興業證券股份有限公司	24
四、國泰君安證券股份有限公司	27
五、元大證券上海代表處	29
六、上海陸家嘴國際金融資產交易市場股份有限公司	31
七、螞蟻金融服務集團公司	35
肆、臺灣與中國大陸財富管理業務之差異	
一、金融監管體制不同	40
二、金融商品不同	41
三、財富管理業務於銀行之任務不同	42
伍、參訪心得及建議	
一、參訪心得	43
二、建議	44
陸、參考資料	45

壹、前言

一、參訪目的

臺灣雖在財富管理業務的發展有起步較早之優勢，但大陸近年來經濟成長，人民財富增加，加上金融科技突飛猛進，創造便捷的交易模式平台，財管業務蓬勃發展。

中國大陸自1991年出現第一支公募基金、2004年推出首支銀行理財上商品以來，資產管理業務快速發展，規模不斷攀升，據統計，資產管理行業規模餘額已從2010年13萬億元(人民幣，以下同)躍升至2016年底的102萬億元。在中國大陸資產管理行業中，銀行藉著在客戶基礎、服務網絡、資本實力以及風險管理方面的優勢，扮演著舉足輕重的角色，此行參訪的主要目的係為瞭解中國大陸銀行業財富管理業務之推展。

另中國大陸金融科技不斷創新，在財富管理領域的運用上，通過數據分析、雲端計算、人工智能和風險預判，推動金融與生活場景、線上與線下的融合，構建一站式金融市場商品的平台，改善客戶體驗，提升服務水平，達到精準行銷的目的，也非常值得學習。

本行財富管理業務向來秉持誠信、關懷、效率、穩健為經營理念，有鑑於金融市場商品日新月異，為能提昇專業知識與競爭力，掌握市場脈動，爰藉此實地觀察瞭解上海當地金融同業發展財富管理業務現況，汲取相關經驗，以期嗣後能進一步提升競爭力，加強提供客戶更優質、專業及完整的服務。

二、參訪過程

(一)參訪期間：

106 年 12 月 12 日至 12 月 15 日。

(二)參訪人員：

臺灣銀行財富管理部保險行銷科長鄧玉明

財富管理部初級襄理劉政宏

員林分行初級襄理黃素娟

頭份分行初級襄理甘明珠

(三)參訪國家：

中國大陸。

(四)參訪上海金融同業：

參訪《廣發銀行》、《興業證券股份有限公司》、《興業全球基金管理有限公司》、《國泰君安證券股份有限公司》、《上海陸家嘴國際金融資產交易市場股份有限公司》、《螞蟻金融服務集團公司》及《元大證券上海代表處》，本次參訪重點著重於大陸財富管理及私人銀行業務現況、大陸基金商品內容、大陸金融科技發展等，並就中國大陸及臺灣之財富管理業務進行經驗交流。

貳、中國大陸財富管理業務現況

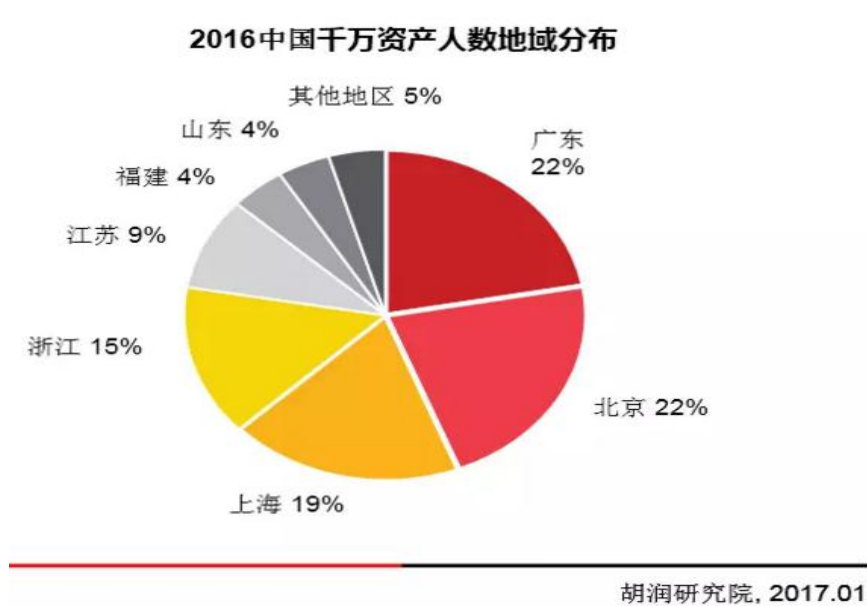
一、市場概況

(一)發展空間極大：

根據瑞信數據顯示，目前中國大陸家庭財富全球排名第三，僅次於美國和日本，美國、日本財富管理總規模達人均可支配收入分別是 GDP 的 2 倍和 3 倍，而中國大陸人均財富在 2000 到 2016 年間從 5,670 美元增長到 22,864 美元，財富管理規模約僅占 GDP 的 80%，顯示財富管理市場還有極大的發展空間。

(二)高資產人數超過 130 萬：

高資產人數是財富管理業務發展的基礎，根據胡潤研究院發布數據顯示，2016 年中國大陸千萬資產人數超過 130 萬，排名第一的為廣東省，達 24 萬人；排名第二的為北京市，共 23.8 萬人；排名第三是為上海市，達到 20.5 萬人；排名第四的為浙江省，共 16 萬人，4 個地區合計為 84.3 萬人，佔大陸千萬資產總人數的 63%。



(三)銀行扮演著舉足輕重的角色：

目前中國大陸資產管理業務快速發展，規模不斷攀升，據統計，資產管理行業規模餘額已從 2010 年 13 萬億元人民幣(以下同)躍升至 2016 年底的 102 萬億元。從事財富管理業務的機構可分為銀行、信託機構、公募及私募基金公司、保險機構及獨立財富管理機構五類。截至 2016 年底，銀行理財商品資金餘額 29 萬億元(表內、表外分別為 5.9 萬億元、

23.1 萬億元)，占比達 29%，為五類機構規模最大；證券公司資管計劃 17.6 萬億元，占比 17%；信託公司受託管理的資金信託餘額為 17.5 萬億元，占比 17%；基金子公司及其專戶 16.9 萬億元，占比 17%；私募基金 10.2 萬億元，占比 10%；公募基金 9.2 萬億元，占比 9%。銀行藉著在客戶基礎、服務網絡、資本實力以及風險管理方面的優勢，不論在業務規模、商品創新等方面，扮演著舉足輕重的角色。

二、私人銀行發展

(一)發展：

2005 年瑞士友邦銀行在大陸開業，是中國大陸出現的第一家私人銀行。2007 年中國銀行在北京和上海創立了私人銀行業務服務部，這是首開本土私人銀行服務，隨後各銀行分別展開了各自的私人銀行業務。

(二)門檻：

2011 年 8 月 28 日，中國銀行業監督管理委員會發布《商業銀行理財產品銷售管理辦法》，規定“私人銀行客戶是指金融淨資產達到 600 萬元及以上的商業銀行客戶”。各大銀行在此基礎上設定了更高的門檻標準，目前私人銀行門檻有 1,000 萬元、800 萬元和 600 萬元三種，各家銀行私人銀行門檻標準如下：

序号	名称	类别	私人银行门槛标准 (万元)
1	建设银行	大型商业银行	1000
2	招商银行	中小型商业银行	1000
3	中国银行	大型商业银行	800
4	工商银行	大型商业银行	800
5	浦发银行	中小型商业银行	800
6	民生银行	中小型商业银行	800
7	农业银行	大型商业银行	600
8	交通银行	大型商业银行	600
9	光大银行	中小型商业银行	600
10	兴业银行	中小型商业银行	600
11	北京银行	中小型商业银行	600
12	中信银行	中小型商业银行	600
13	平安银行	中小型商业银行	600
14	广发银行	中小型商业银行	600
15	江苏银行	中小型商业银行	600
16	浙商银行	中小型商业银行	600

(三)數據：

投中研究院從各銀行 2015 年年報中整理了私人銀行業務相關數據(下表)顯示，大型商業銀行在私人銀行客戶總量和管理資產規模上總體超過中小型商業銀行，但中小型商業銀行增速較快。

序号	名称	类别	私人银行 客户 (万户)	增长率	管理资产规模 (万亿元)	增长率
1	工商银行	大型商业银行	6.24	44.8%	1.06	7.3%
2	中国银行	大型商业银行	8.65	-	>0.81	-
3	建设银行	大型商业银行	-	23.08%	-	32.94%
4	农业银行	大型商业银行	6.9	21.05%	0.81	25.7%
5	交通银行	大型商业银行	-	26%	0.41	39.97%
6	招商银行	中小型商业银行	4.9	49.12%	1.25	66.37%
7	平安银行	中小型商业银行	-	-	>0.25	64%
8	民生银行	中小型商业银行	1.52	6.46%	0.27	18.5%
9	浦发银行	中小型商业银行	>1.5	25%	0.3	36.36%
10	兴业银行	中小型商业银行	1.83	24%	0.26	20%
11	中信银行	中小型商业银行	1.72	25.11%	0.26	28.78%
12	光大银行	中小型商业银行	2.42	32.43%	0.23	35.61%

三、銀行理財商品

(一)銀行理財商品主要分為三大類：

1.自營理財商品：

銀行自己發售的理財產品，以銀行自身信用作保障，安全性相對較高。

銀行理財商品設有風險評級，由低到高劃分為 R1-R5 五種：R1 謹慎型商品、R2 穩健型商品、R3 平衡型商品、R4 進取型商品、R5 激進型商品。

依收益類型可以分為三類：保證收益類、保本浮動收益類、非保本浮動收益類。

R1 級風險很低，可以保證收益或保本浮動收益，R2 級風險較低，一般是比較安全的非保本浮動類理財商品，R3 級以上就不能確保本金及收益。

一般而言投資者依風險承受能力來選擇適合自己的理財商品，惟目前銀行自營理財商品都是剛性(保證)兌付，所以風險極低。

2.代銷理財商品：

商業銀行為滿足客戶投資理財需求，通過銀行營業網點或網上銀行等管道，向客戶銷售合作機構的相關投資商品。

銀行代銷理財商品通常有：基金、信託商品、保險商品、黃金等，其中基金和保險商品需要代銷資格，沒有取得代銷資格的商業銀行，不能代理銷售基金和保險業務。

銀行代銷商品並不是銀行自主品牌的投資理財商品，一般銀行代銷商品需在遵守相關法律法規的基礎上，經過行內規範的審批流程，才能面向銀行客戶銷售。

但銀行不負責代銷商品的管理，如果銀行代銷的理財商品出現虧損，責任由發行機構或投資者承擔。

3.銀行託管商品：

銀行僅依據託管合同完成資金收付、劃撥等約定事項，和代銷沒有任何關係。

(二)自營理財商品為銀行主力商品：

1.民眾偏愛：

中國人民銀行 2017 年第四季度在大陸 50 個城市進行的 2 萬戶城鎮儲戶問卷調查結果顯示，大陸居民偏愛的前三位投資方式依次為：「銀行、證券、保險公司理財商品」、「基金信託商品」和「股票」，選擇這三種投資方式的居民占比分別為 49.5%、23.9%和 19.8%。

2.規模持續成長：

銀行理財商品每年都在高速增長，2016年末銀行理財商品的規模比 2013年末增長 350%，2017年在嚴厲的監管政策引導下，上半年銀行理財商品規模仍達 27.5萬億元。

四、困難與挑戰

中國大陸財富管理業務不同程度地存在資金脫實向虛、風險揭示不足、監管套利等問題，還面臨非標資產、期限錯配、剛性兌付、商品多層嵌套等挑戰。中國人民銀行聯合三會一局(銀監會、證監會、保監會、外匯局)於 2017年 11 月 17 日發布《關於規範金融機構資產管理業務的指導意見》，針對中國大陸資管行業訂出首個統一的監管框架和標準，大陸資管業務將面臨極大的改變。

(一)監管套利：

大陸資產管理業務在快速發展過程中暴露出眾多風險和問題，在分業監管下，不同機構和業務在投資範圍、資本計提、分級槓桿等監管標準不同，而帶來了監管套利空間。

(二)非標資產：

銀行常利用表外理財與信託、證券、基金合作，將資金投向非標準化債權類資產的商品，這類非標資產是銀行理財投資的重要組成部分，但容易規避監管要求，部分投向限制性領域，且存在不透明、無估值、無流通能力等問題。

(三)期限錯配：

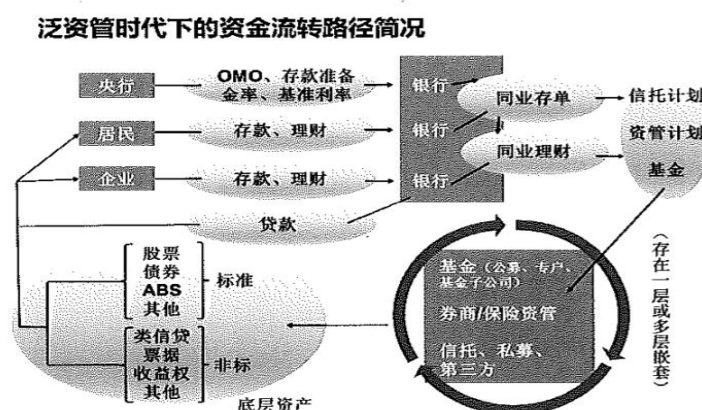
長期以來資管商品過於短期化，銀行理財商品在運作上往往是先有投資資產，再匹配客戶資金，這就容易形成資金來源端和資產端的期限錯配、客戶匹配不適當和流動性風險等問題。

(四)剛性兌付：

所謂剛性兌付就是只能賺不能虧，銀行為達剛性兌付，往往在虧損的時候拿銀行自己的總體利潤彌補，超出預期收益又作為銀行自己的利潤，如此不但扭曲資金價格，且使風險在金融體系累積，影響了金融市場的資源配置效率，因此監管單位要求銀行應打破剛性兌付，回歸資管機構“受人之託、代人理財”的本源。銀行未來必須逐步減少預期收益型商品的發行，轉型為淨值型商品，由投資人自己承擔風險。

(五)商品多層嵌套：

銀行發行理財商品募集資金後，會投入基金公司的商品或是券商的資管計畫，而這個商品或資管計畫的終端又可能是某個信託，形成各種嵌套產品。商品多層嵌套，增加了商品的複雜性，投資人難以看清底層資產，且底層資產和風險難以穿透，不但增加資金體內迴圈和融資成本，且可能產生金融風險。



资料来源: Wind, 中国人民银行《金融稳定报告2017》, 国泰君安证券研究。

(六)面對互聯網在財富管理領域的競爭：

隨著居民可支配收入的增加，客戶對金融理財商品的需求提高，互聯網財富管理平台借助金融科技提供財富管理服務的便利性和高效性：

第一，降低投資者門檻，使服務覆蓋面更廣、效率更高。

第二，注重用戶體驗，增加客戶的選擇。

第三，能降低交易成本，管理諮詢費率更低。

因此更多投資者有機會享受過去僅提供給少數客戶的理財服務，傳統銀行財富管理面臨極大的競爭。

叁、參訪上海金融同業

一、廣發銀行

(一)簡介：

1.沿革：

廣發銀行（China Guangfa Bank）全稱廣發銀行股份有限公司，簡稱廣發（英文簡稱 CGB），是中國大陸最早的股份制商業銀行之一。1988 年 9 月成立，前稱廣東發展銀行，簡稱廣發行，總部在中國大陸廣東省廣州市。2011 年 4 月將企業名稱更換為「廣發銀行」，同時發布主題為「匯聚」的紅色新標識。

2.排名：

2016 年，英國《銀行家》雜誌全球 1,000 家大銀行排名，按一級資本排名第 86 位。

3.據點：

在大陸多個城市共設立了 42 個分行、804 家營業網點。

4.客戶：

截至 2016 年底，計有 28 萬公司戶、2,986 萬個人戶、4,830 多萬張信用卡客戶、2,000 萬移動金融客戶。

5.員工：

截至 2016 年底為 35,429 人，35 歲以下占 73.74%，36 歲至 45 歲 18.24%，46 歲以上占 8.02%。

5.股東：

2016 年 2 月中國人壽保險以每股 6.39 元，斥資 233.12 億購入廣發銀行股權（合計 36.48 億股），持股由 20%增至 43.69%，成為其單一最大股東。

2016 年代銷中國人壽集團各類保險金額 6.6 億元，較年增超過 3 倍，手續費收入 4,050 萬元，年增 3 倍。中國人壽集團各成員單位託管商品 26 檔，規模達 287 億元，年增 226%。

單位：股

股東名稱	報告期增減	持股數額	持股比例(%)
中国人寿保险股份有限公司	3,648,276,645	6,728,756,097	43.686
国网英大国际控股集团有限公司	-	3,080,479,452	20.000
中信信托有限责任公司	-	3,080,479,452	20.000
广东粤财投资控股有限公司	-	317,757,229	2.063
上海中华控股股份有限公司	-	223,596,793	1.452
江苏苏钢集团有限公司	-	222,777,231	1.446
香江集团有限公司	-	148,544,461	0.964
北京能源集团有限责任公司	-	133,349,884	0.866
中国银行股份有限公司	-	131,240,136	0.852
新产业投资股份有限公司	-	89,267,985	0.580
合计	3,648,276,645	14,156,248,720	91.909

(二)財報：

- 1.截至 2016 年底總資產 20,475.92 億元，較年初增幅 11.49%，2016 年淨利潤達 95.04 億元，年增 4.85%；營業收入 553.18 億元，年增 1.06%。

指标类别	具体指标	单位	2016	2015	2014
经济绩效 指标	总资产	亿元	20,475.92	18,365.87	16,480.56
	营业收入	亿元	553.18	547.35	446.44
	利润总额	亿元	107.08	111.01	149.21
	净利润	亿元	95.04	90.64	120.37
	纳税总额	亿元	83.85 ¹	67.34	73.98
	平均总资产回报率	%	0.49	0.52	0.77
	加权平均净资产收益率	%	9.34	9.80	14.98
	不良贷款率	%	1.59	1.43	1.04
	资本充足率	%	10.54	11.43	10.50
	拨备覆盖率 ²	%	151.06	151.53	170.40
	员工总数	人	35,429	32,564	24,485

- 2.2016 年理財業務手續費收入 20.21 億元，年增 16.69%，占全行手續費及佣金淨收入由 8.28% 提高至 8.6%；據該公司上海私人銀行部鄭偉剛總經理表示，理財業務手續費收入主要來自銷售自營理財商品。

手续费及佣金净收入主要构成

单位：人民币千元

项目	2016年	2015年	增减额	增长率(%)
手续费及佣金收入：				
支付结算手续费收入	241,477	366,815	(125,338)	(34.17)
代理业务手续费收入	1,208,429	735,671	472,758	64.26
银行卡手续费收入	20,903,785	17,829,488	3,074,297	17.24
咨询顾问手续费收入	457,429	837,481	(380,052)	(45.38)
托管业务手续费收入	828,902	463,752	365,150	78.74
担保承诺手续费收入	452,158	509,430	(57,272)	(11.24)
理财业务手续费收入	2,021,483	1,732,386	289,097	16.69
承销债券手续费收入	298,646	215,765	82,881	38.41
其他手续费收入	292,205	422,831	(130,626)	(30.89)
小计	26,704,514	23,113,619	3,590,895	15.54
减：手续费及佣金支出	(3,195,531)	(2,185,182)	(1,010,349)	46.24
手续费及佣金净收入	23,508,983	20,928,437	2,580,546	12.33

(三)2016 年度獲獎：

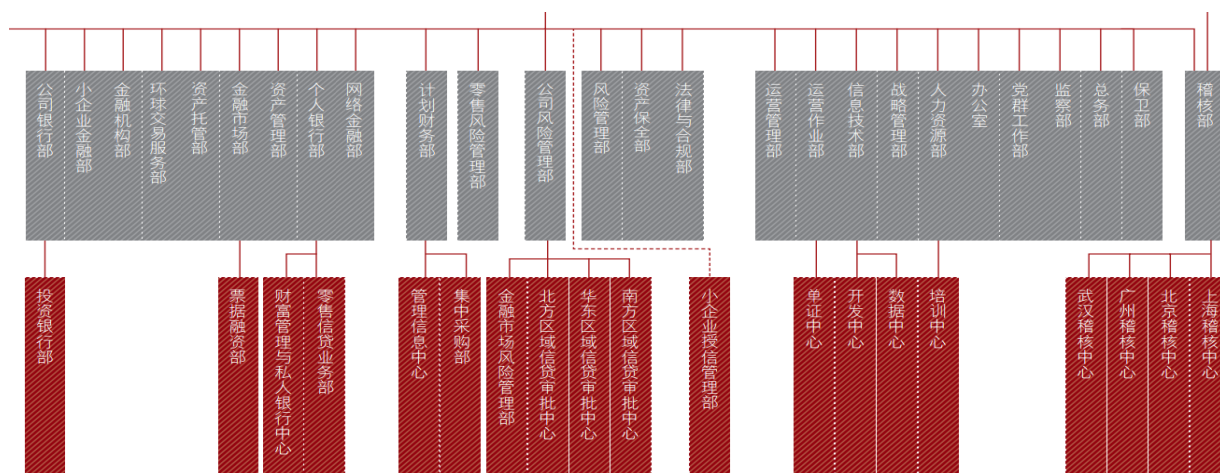
頒發單位	獲獎名稱
《金融時報》	年度最佳品牌建設銀行
《中國經營報》	卓越競爭力品牌建設銀行、卓越競爭力供應鏈金融服務銀行、卓越競爭力現金管理銀行
中國銀行業協會	綜合示範單位獎、價值貢獻獎、優秀創新獎、優秀服務獎 15 家網點榮獲「中國銀行文明規範服務千佳示範單位」稱號，最佳綜合理財能力獎
智聯招聘	中國年度最佳雇主

國際年報大賽	中國最佳年報
《亞洲銀行家》	中國最佳零售支付項目獎、中國最佳反洗錢技術實施獎、中國最佳流動性風險技術實施獎
《首席財務官》	最佳現金管理創新獎、最佳供應鏈金融獎、最佳跨境貿易金融獎
《環球金融》	最佳跨境貿易結算行
中國商業聯合會 中國電子商務協會	中國客戶聯絡中心行業服務轉型創新示範單位 客戶口碑最佳客戶聯絡中心
中國銀行業監委會	銀行業信息科技風險管理課題一類成果獎
《金融電子化》	金融行業產品創新突出貢獻獎 金融行業科技創新突出貢獻獎
中國人民銀行	銀行科技發展獎二等獎
《亞洲貨幣》	最佳科技創新私人銀行
中國金融認證中心 (CFCA)	最佳企業網上銀行獎
《經濟觀察報》	年度卓越手機支付銀行獎、卓越現金管理銀行獎
《每日經濟新聞》	卓越資產管理銀行獎
《南方日報》	最受歡迎財富管理商
《南方都市報》	最佳財富管理獎
《中國證券報》	金牛理財銀行獎、金牛理財產品獎
《銀行家》、中央財經大學	十佳財富管理創新獎
《金融界》	優秀理財產品獎
《21 世紀經濟報道》	金貝獎最具人氣理財產品獎
《證券時報》	中國最佳結構性銀行理財產品

(四)財管業務：

1.主政：

個人銀行部設財富管理與私人銀行中心。



2. 财富管理品牌：

打造「幸福理財」品牌，深入挖掘客戶需求，堅持資產配置優化理念，為不同風險偏好客戶提供差異化的理財服務。

加快推進多元化通路建設，整合電話銀行、網絡銀行、手機銀行、「E+盈」互聯網等平臺建設，深化財富管理升級，提升客戶滿意度。

推出自營理財商品，並引入基金及專戶等商品，豐富財富管理代銷商品線；通過家族信託、理財商品定制、專屬增值服務等，持續推進私人銀行業務升級。

3. 財富管理客戶：

2016 年末，中高端客戶 56.84 萬戶，年增長 14.06%，其中中高端客戶 28.93 萬戶(VIP 門檻 100 萬、私人銀行門檻 600 萬)，年增長 20.71%，約有 400 位理財經理，每位約服務 250 位高端客戶。

管理零售客戶總資產年增長 20.65%，增幅位居商業銀行前列。

歸屬個人銀行理財業務收入年增長 35.42%，其中代銷商品業務收入年增長 62.95%。

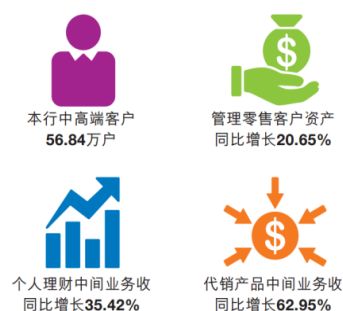
4. 理財商品：(分自營及代銷二大類)

(1) 數量：

2016 年共發售理財商品 5,719 只，較上年增加 145 只，募集資金 18,263.95 億元，2016 年末整體理財規模年增 20%。

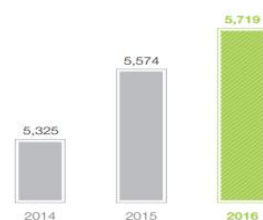
針對大眾客戶發展智能理財，電子銀行渠道已成為個人理財產品的主要銷售渠道，累計實現銀行理財商品銷售額 5,124.75 億元，約占個人理財銷售總量的九成，其中手機銀行理財商品銷售達 1,133.23 億元，年增長 49.54%。

零售金融／財富管理業務快速增長



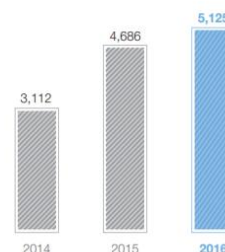
金融市場／發售理財產品只數

單位：只



網絡金融／電子渠道銷售理財產品

單位：億元



(2)種類：

A.固定收益類：

a.理財商品：一系列不同期限的人民幣理財商品。

“薪滿益足”日薪月益（個人版）人民幣理財計劃產品預期收益率 參考適用值調整公告（自2017年12月11日起生效）		
尊敬的客戶：		
根據市場利率變動和產品投資運作情況，“薪滿益足”日薪月益（個人版）客戶預期收益率的參考適用值調整如下：		
（自2017年12月11日起生效）		
客戶理財期間	預期理財收益率（年化）	參考適用值
1 天≤理財期間<8天	R1	4.1%
8 天≤理財期間<15天	R2	4.3%
15 天≤理財期間<31天	R3	4.4%
31 天≤理財期間<61天	R4	4.5%
61 天≤理財期間<91天	R5	4.6%
91 天≤理財期間<181天	R6	4.7%
181 天≤理財期間	R7	4.8%

b.債券型商品：為記名儲蓄性國債，可以掛失，可以提前兌取，但不得更名，不可流通轉讓，由大陸財政部向社會公眾發行，利率按人民銀行公告規定的利率執行，到期一次還本付息，利息免稅，不計複利，逾期不加計利息。

B.投資理財類：

a.證券市場商品：精選逾 300 檔優質公募基金及券商集合理財計畫，囊括不同風險偏好和投資範圍。

b.專戶理財商品：與基金公司和券商合作，為客戶提供量身定製的投資理財服務。

c.結構性商品：包括多種投資標的和商品結構，在保證本金安全的基礎上，提供包括匯率、利率、商品、股票和指數等多種投資標的。

C.集合信託類：提供專屬的投資商品如信託融資和陽光私募基金等高端產品。

D. 貴金屬理財類：

- a. 實物黃金：“廣發金·實物品牌金”業務，由廣發銀行與指定貴金屬加工企業合作，在符合國家相關法律法規的前提下通過自主設計、冠名並加工製作。
- b. 黃金定投：客戶在銀行開立黃金定投帳戶，設置定投計畫或主動下達單次交易指令，銀行將客戶的委託指令透過上海黃金交易所買賣黃金。
- c. 雙向買賣(提供做空機制)。

E. 保障計畫-代理保險業務：

提供 7 家保險公司 12 檔商品、包括年金險、分紅險、壽險、健康險、意外險等。

- a. 中國人壽安心無憂商品組合、美滿人生至尊版年金保險
- b. 大都會人壽-財富承家計畫、少兒成長護航計畫、
- c. 中意人壽-願望樹教育綜合保障計畫、百萬護駕綜合保障計畫
- d. 信誠人壽-智贏金生兩全保險、信誠信悅行返還型意外保障計畫
- e. 太平-美好前程、四海太平境外留學保障計畫
- f. 新華人壽-康愛無憂防癌保障計畫
- g. 安邦-共贏 2 號投資型家庭財產保險



君子愛財，理之有道
廣發財富管理是廣發銀行面向貴客客戶推出的綜合金融服務品牌，致力成為您專業客體的財富夥伴，助您在人生的不同階段，靈活應對各種轉變，實現財富的保值與增值。

[詳情>](#)

特色服務 [更多>](#)



- ▶ 廣發財富管理貴客增值服務全新“權益積...
- ▶ 廣發財富管理增值服務權益折算積分到期...
- ▶ 2017年度廣發財富管理增值服務機構清單
- ▶ 關於廣發財富管理新舊增值服務切換的公...

專屬優惠 [更多>](#)



貴客手續費優

專屬產品 [更多>](#)



- ▶ 固定收益類
- ▶ 投資理財類
- ▶ 集合信託類
- ▶ 貴金屬理財類
- ▶ 保障計畫-代理保險業務
- ▶ 國際匯款服務

財富資訊 [更多>](#)



- ▶ 廣發銀行“智能金”滿足綜合金融需求
- ▶ 旅行歸來剩餘的外幣如何處理？小額外...
- ▶ 管理理財產品，選對銀行是關鍵
- ▶ 首個小微企業健康指數發布

(五)智慧金融平台：

廣發銀行以客戶為中心，以業務發展為出發點，以技術為手段，參與業務規劃和設計，將技術支持滲透到客戶營銷、服務、風控的全過程，持續加強手機銀行、個人網銀、智能及自助銀行等線上渠道服務創新，電子銀行客戶規模保持快速增長，2016 年末手機銀行客戶 1,538.69 萬戶，較年初增加 557.74 萬戶，增長 56.86%。

著力推進大數據技術相關建設和應用，以零售業務創新為切入點，開拓大數據技術與業務結合的新模式。完成個人客戶全景視圖、潛在客戶視圖、銀行客戶資金關係圈、自助分析應用及歷史交易查詢等產品建設，在失聯催收、潛在 VIP 客戶識別、信用卡分期營銷等業務場景應用中獲得良好效益。

(六)困難與挑戰：

中國人民銀行、銀監會、證監會、保監會、外匯局於 2017 年 11 月 17 日發布《關於規範金融機構資產管理業務的指導意見》，係針對中國大陸資管行業所訂首個統一的監管框架和標準。

據廣發銀行上海私人銀行部鄭偉剛總經理表示，相關金融監督管理部門未來對資產管理業務將有更為嚴格和統一的監管，資管新規會對資本市場將產生一定的衝擊，意味著未來資管必須要降低桿杆、防範風險，且針對目前銀行資管業務主力商品(自營理財商品)，也要求打破剛性兌付的原則，投資者將從保證收益變為需自擔風險、自負盈虧，大陸資管業務將面臨極大的改變。

另外，大陸銀行資管業務還有一個很大的挑戰就是如何增加存款，大陸民眾偏愛購買各種資管商品，雖存放於銀行，但卻是非銀行存款。銀行資金短缺嚴重，同業拆款利率高達 4%以上，惟銀行吸收存款(吸儲)難度高，因一年定存利率為 1.5%即使加碼 40%後亦僅為 2.1%，相對貨幣型基金報酬率至少 4%、及自營理財商品報酬率 5%，存款不受投資人青睞，因此發展理財業務也面臨存款流失，如何增加存款，也是資管部門的一大挑戰。

(七)參訪心得：

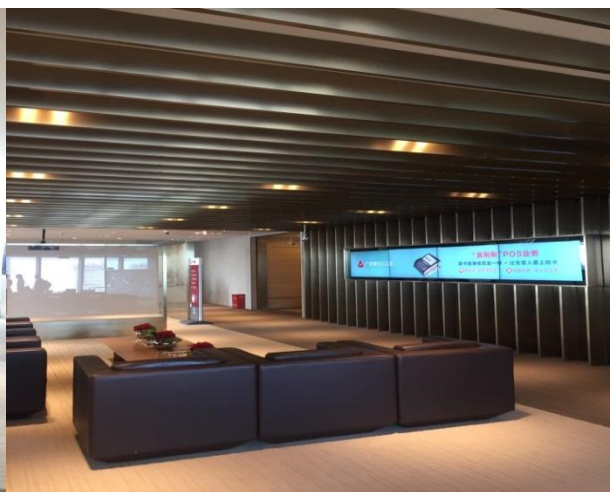
中國大陸的財富管理機構大多數仍以銷售金融商品為主，在剛性兌付原則下，投資人對於銀行理財商品關注在於投資收益的高低，並不關心理財產品背後的投資組合。

附錄：廣發銀行上海私人銀行部照片

大門



會客室



會客室



會客室外窗景



簡報室



影音室



二、興業全球基金管理有限公司

(一)簡介：

2003 年成立，註冊資本 1.5 億元，兩大股東，興業證券占 51%，全球人壽占 49%。總公司設立於上海市浦東新區，除北京分公司、深圳分公司、廈門分公司外，2013 年成立全資資產管理子公司「上海興全睿眾資產管理有限公司」；員工人數 245 人。

以「基金持有人利益最大化」為首要經營原則，遵循誠信、規範、穩健的經營方針，宣導嚴謹、求實、高效的管理作風，以風險控制、長期投資、價值投資的投資理念，專業、專注、創新的方式管理和運用基金資產，為基金持有人提供一流的投資理財服務及創造價值，以專業素養維護持有人利益。

(二)公司業務概況：

2017 年第三季旗下共管理 20 檔公募基金，265 檔專戶產品，總管理資產規模（含子公司）為 2,416.99 億元。

興全基金公司發行基金種類分成混合型、債券型、貨幣型、股票型等四類，以混合型基金為主，未取得 QDII 額度因此未發行海外基金；依據中國證券投資基金業協會之統計，2017 年第三季公募基金月均規模為 1,565 億元，排名均居中國大陸所有基金管理機構（約 122 家）之第十九名，非貨幣公募基金月均規模 700 億元，排名均居中國大陸所有基金管理機構之第十六名。

(三)基金管理操作績效：

興全基金公司聚焦於資產管理行業最大的驅動力—投資管理能力，不盲目發行新基金，始終保持與投資能力相匹配的發展速度。依據銀河證券數據顯示，截至 2017.03.31 為止，興全基金公司過去 10 年股票投資平均收益達 370.98%，過去 5 年、7 年、10 年股票投資管理能力均排名第 1；債券方面，過去 3 年債券投資收益率為 59.71%，業內排名第 1。

	過去1年	過去3年	過去5年	過去7年	過去10年
公司股票投資收益率（算術平均）	6.24%	95.73%	165.30%	131.72%	370.98%
公司股票投資收益（算術平均）排名	40/96	4/71	1/66	1/60	1/52
公司債券投資收益率（算術平均）	3.79%	59.71%	64.75%	64.59%	
公司債券投資收益（算術平均）排名	7/84	1/67	6/57	12/57	

數據來源：銀河證券 截至2017年3月31日；計算口徑為公司股票投資收益率的算術平均水平，採用指數法

(四)獲獎：

興全基金公司的專業獲得業內及市場的認可，10 年獲 41 座基金獎，其中囊括了 8 座「金牛基金管理公司」獎，行業並列第一；旗下基金產品獲 32 座金牛基金獎，排名行業第三，單檔基金的平均獲獎次數行業第一。連續第 9 個季度獲海通證券評選的股票、債券投資能力「雙五星」評級，這也是業內僅有的兩家同時獲得股票、債券投資能力雙五星的基金公司。2016 年囊括「最佳競爭力公司獎」等獎項。

該公司績效卓越，係因基金管理團隊穩定，基金經理團隊 16 人，人均管理基金只數僅 1 檔多，投資注重長期績效、業績的持續性及注重考察投資中的風險控管能力，因此長期業績穩定優異。投資研究團隊 97 人占公司員工人數 245 人比率高達 39.59%，高於同業，採行長效激勵機制，留住核心人才，員工離職率（5.6%）遠低於同業。

● 兴全债基囊括基金界三大奖项满贯

	中国证券报	证券时报	上海证券报
	十大金牛基金管理公司	十大明星基金公司 五年持续回报明星基金公司	金基金·TOP公司奖
2016年	兴全可转债基金 三年期开放式混合型持续优胜金牛基金 兴全磐稳增利基金 三年期开放式债券型持续优胜金牛基金 兴全稳益基金 年度开放式债券型金牛基金	兴全磐稳增利基金 三年持续回报普通债券型明星基金	兴全磐稳增利基金 三年期基金·债券型基金金奖 兴全稳益基金 一年期金基金·债券型基金奖
2015年	十大金牛基金管理公司 兴全磐稳基金 三年期开放式债券型持续优胜金牛基金 兴全添利宝基金 2015年度开放式货币市场金牛基金	十大明星基金公司奖 五年持续回报明星基金公司奖 年度股票投资明星团队奖 —	金基金·股票投资回报 基金管理公司奖 兴全磐稳增利基金 三年期债券型基金金奖

(五)機構合作客戶：

興全基金已與銀行、保險、上市公司等多家機構客戶達成戰略合作，包括興業銀行、民生銀行、中國人壽、太平洋保險、交通銀行、河北銀行、浦發銀行、中國平安的投資品種涵蓋了公募、專戶、FOF 等全產品線，合作中多次獲得中國人壽、中國平安等機構客戶的表彰。

(六)參訪心得：

興全基金公司秉承基金界精品管理理念，成立 14 年，僅有 20 檔基金，據報載，2018 年 1 月中旬募集「興全合宜基金」，半天賣了 300 億，上午發售，下午就停止申購，顯見興全基金公司在中國大陸公募基金業界的口碑。

附錄一：

興全基金公司旗下基金績效如下（根據新浪財經數據，至 2017 年 12 月 26 日止）：

1.股票型基金：

產品名稱	成立日期	成立以來	近一年	近一年同類排名
興全滬深 300 指數	2010/11/2	82.16%	30.96%	32/440
興全綠色投資混合	2011/5/6	127.03%	4.34%	153/209
興全全球視野股票	2006/9/20	517.58%	-1.90%	177/209

2.貨幣型基金：

產品名稱	成立日期	七日年化	近一年同類排名
興全添利寶貨幣	2014/2/27	4.46%	119/361
興全天添益貨幣 A	2015/11/5	3.71%	238/361
興全天添益貨幣 B	2015/11/5	3.96%	112/211
興全貨幣 B	2017/3/31	4.78%	9/211
興全貨幣 A	2006/4/27	4.54%	43/361

3.債券型基金：

產品名稱	成立日期	成立以來	近一年	近一年同類排名
興全穩益債券	2015/9/10	13.09%	2.97%	53/308
興全穩泰債券	2016/12/16	3.89%	-	/
興全興泰債券	2017/8/31	0.47%	-	/
興全恒益債券 A	2017/9/20	0.20%	-	/
興全恒益債券 C	2017/9/20	0.08%	-	/
興全磐穩增利債券	2009/7/23	68.02%	2.18%	161/337

4.混合型基金：

產品名稱	成立日期	成立以來	近一年	近一年同類排名
興全新視野定期開	2015/7/1	31.18%	21.57%	236/1075

興全趨勢投資混合	2005/11/3	1,348.50%	23.67%	159/1029
興全合潤分級混合	2010/4/22	252.08%	25.08%	149/1029
興全精選混合	2011/8/3	87.31%	25.13%	4/163
興全輕資產混合	2012/4/5	349.22%	24.64%	48/530
興全商業模式優選	2012/12/18	136.06%	0.22%	459/530
興全可轉債混合	2004/5/11	660.63%	7.20%	264/530
興全社會責任混合	2008/4/30	323.78%	39.71%	32/1029
興全有機增長混合	2009/3/25	272.25%	34.49%	46/1029

附錄二：興全基金公司照片

公司大門



獎牌



三、興業證券股份有限公司

(一)簡介：

前身可追溯至 1991 年興業銀行設立的證券業務部，1994 年改組設立「福建興業證券公司」，1999 年與興業銀行脫鉤，改制增資並更名為「興業證券股份有限公司」，是首批獲得中國證監會核准的全國性綜合類證券公司，2005 年被核准為首批 7 家規範類券商之一，2007 年獲得創新類券商資格，2010 年在上海證券交易所首次公開發行並上市。

興業證券註冊地設在中國大陸福建省福州市，註冊資本 66.97 億元，第一大股東為福建省財政廳。興業證券已成為證券金融控股集團，在境內外設有 50 家分公司、142 家證券和期貨營業部，控股興全基金、興證期貨、興證資管、興證創新資本、興證投資管理和興證國際（香港）等 6 家金融子公司，負責經營福建海峽股權交易中心。

自 1990 年創業以來，興業證券嚴格遵照「法制、監管、自律、規範」監管方針，致力於建設專業化的服務體系、行銷體系和管理體系；始終如一堅持「市場化、規範化、專業化」的經營方針，經營效益連續多年排名位居中國大陸同業前茅。

(二)主要業務：

興業證券在經紀、投行、自營等證券業務全牌照經營的基礎上，所從事的業務涵蓋證券、基金、期貨、資產管理、私募、直接股權投資、另類投資和跨境業務等，滿足客戶的多種金融產品和服務的需求。

主要業務分為五大區塊，分別是財富管理業務、機構投資業務、企業融資業務、資產管理業務與投資業務，提供綜合金融產品和服務獲取各類手續費及佣金收入、利息收入及自營收入等：

1.財富管理業務：

以線下和線上相結合的方式，為客戶提供證券及期貨經紀、融資融券、股票質押式回購、產品銷售、投資顧問等一籃子財富管理服務。

2.機構投資業務：

為各類專業投資機構、國際客戶、上市公司客戶、同業客戶等機構客戶提供銷售交易、證券研究、經紀商服務等。

3.企業融資業務：

運用股票融資、債券融資、場外融資、併購、財務顧問等多種方式，為企業和政府客戶提供直接融資服務。

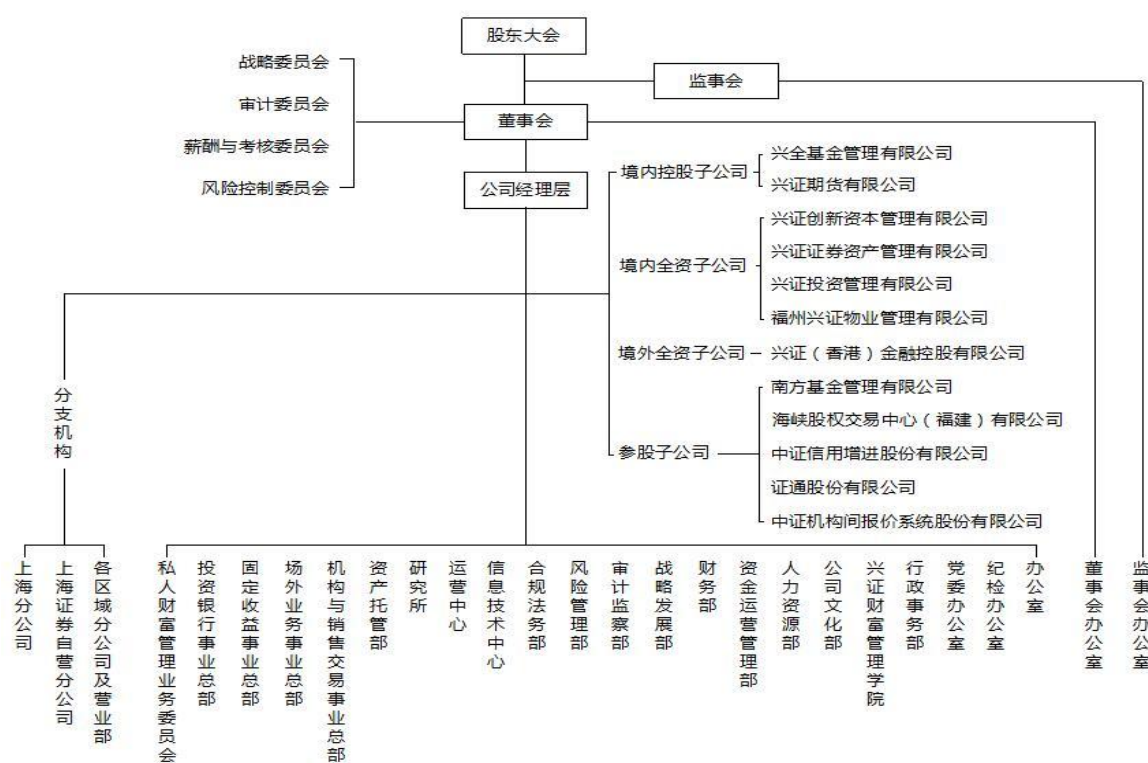
4. 資產管理業務：

為機構和個人客戶提供各類資產管理服務，包括券商資產管理、基金資產管理、私募投資基金和期貨資產管理等。

5. 投資業務：

在價值投資、穩健經營的前提下，從事股票、債券、衍生品、股權、另類等多種自營投資、交易服務。

(三) 公司組織構架：



(四) 實力逐年上升：

興業證券經營業績優良，綜合實力進入行業 15 強，部分業務和經營指標進入行業 10 強，總體競爭實力、抗風險能力、行業地位和市場影響力進一步提升。根據中國證券業協會公佈的統計資料，興業證券 2016 年度總資產(11,073,723 萬元)排名第 14 名，淨資產(3,031,772 萬元)排名第 15 名，營業收入(758,907 萬元)排名第 14 名；2017 年上半年營業收入排名第 12 名，排名及淨利均較 2016 年上半年度進步。

興業證券自營投資業績良好，資產管理業務主動投資管理能力居行業前列，投資品牌效應凸顯，產品業績表現良好，多次獲得業內各種榮譽。公司賣方研究實力和機構銷售服務能力位居行業第一，新財富綜合排名連續兩年進入行業前 5 位，新財富最佳銷售服務團隊連續 3 年蟬聯第一。

興業證券進入第二個五年（2016 年-2020 年）戰略規劃，以戰略規劃為導向，積極推進高效團隊建設、客戶中心、區域與行業聚焦、IT 與互聯網、國際化和創新等六大核心競爭策略，進行組織架構的改革，加速資本擴張、業務佈局及國際化業務的發展，希望公司綜合實力擠升行業前 10 強，成為重要性的大型現代投資銀行。

(五)參訪心得：

大陸當地證券分析師展望 2018 年大陸經濟仍正面樂觀。

附錄：興業證券對 2018 年中國大陸經濟展望

習近平在十九大報告，中國大陸經濟已由高速增長階段轉向高品質發展階段，正處在轉變發展方式、優化經濟結構、轉換增長動力的攻關期，建設現代化經濟體系是跨越關口的迫切要求和中國大陸發展的戰略目標。

2018 年推動經濟「四大金剛」：川普減稅為進出口帶來韌性、部分製造業進入產能擴張週期，帶動製造業投資、「補短板」推進基礎建設和新興產業，已成為供給側改革新階段的重要著力點，有望成為 2018 年主要基調。

2018 年經濟基本面和企業盈利總體穩定、波動性變小，流動性整體維持平衡，同時在金融去槓桿的大背景下，整體流動性會通過定向降準、公開市場操作等，保持中性平穩。



四、國泰君安證券股份有限公司

(一)簡介：

由國泰證券有限公司和君安證券有限責任公司於 1999 年 8 月成立，目前註冊資本 47 億元，第一、二、三大股東分別為上海國有資產經營有限公司、中央匯金公司和深圳市投資管理公司。

是目前中國大陸規模最大、經營範圍最寬、機構分佈最廣的證券公司之一，有 3 家子公司、5 家分公司、23 家區域營銷總部及 113 家營業部。業務範圍包括經紀業務、企業融資、資產委託管理、期貨買賣和證券投資顧問等。

(二)主要業務：

1.企業融資和收購兼併業務：

發現客戶需要、滿足客戶需求、提升客戶價值為宗旨，提供多層次的服務。

2.固定收益證券業務：

以公司的雄厚實力、團隊的專業化水平和業務創新能力，為客戶提供企業債券融資、可轉債融資、結構融資（資產證券化）、債券交易、投資諮詢等服務。

3.零售業務：

通過專業、高效的營銷精英化服務，全方位滿足客戶多元化理財需求。

4.銷售交易業務：

以促進高端客戶業務增長為核心目標，建立和完善管理服務體系，搭建客戶服務和銷售平臺，以客戶需求為中心，充分整合公司資源，以實現客戶價值和公司價值的最大化。

5.資產管理業務：

堅持秉承「以客戶為中心，與客戶共成長」的經營理念，主動投資團隊和聲譽卓越的數量化管理團隊，致力於為客戶提供全方位、個性化的理財服務。

6.衍生產品業務：

憑藉業內領先的人才、技術和經驗優勢，已經擁有領先的衍生產品投資理念和較為完整的產品線，專注於 ETF、股指期貨、備兌權證以及各種結構化產品各類權益衍生產品的投資與開發。

附錄：國泰君安證券對 2018 年中國大陸經濟展望

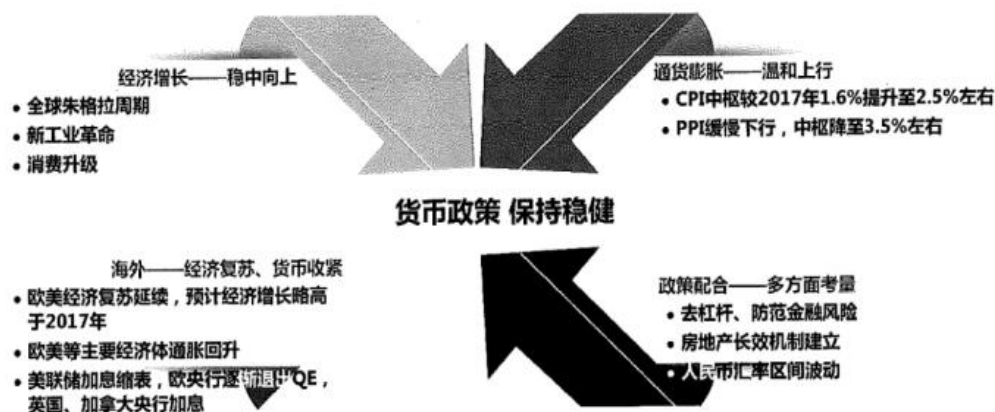
2016 年中國大陸推行「供給側改革」造成經濟成長放緩，2017 年在世界經濟同步復甦、「穩增長」政策持續發揮作用、供給面結構性改革全面推進，中國大陸總體經濟動能快速成長，呈現「穩中求進，進中向好」的超預期復甦態勢，化解經濟硬著陸的風險，宏觀經濟調整取得階段性成果。中國國家統計局 2018 年 1 月 18 日宣布，中國大陸經濟 2017 年增長 6.9%，略高於 2016 年的 6.7%，扭轉了從 2011 年開始逐漸放緩的趨勢。

展望 2018 年，隨著大陸從高速度增長轉向高質量增長，在一帶一路、新型城鎮化、製造業升級、互聯網經濟、國企改革等支撐下，大陸經濟在 2018 年至 2020 年 GDP 仍能維持 6.5%~7.0% 左右的成長。國際投資機構普遍認為大陸股市在 2018 年將會有強勁的表現。



4.3 2018 年貨幣、金融政策組合展望

“穩貨幣、緊金融、寬財政”政策組合將延續；
預計 2018 年貨幣政策更多將通過公開市場操作進行“量”與“價”的調控。



五、元大證券上海代表處

(一)簡介：

元大證券目前為臺灣最大券商龍頭地位，截至 2017 年 8 月底在臺灣擁有證券 148 個據點，在臺灣證券經紀業務市占率約 12%，融資業務市占率約 19%，期貨經紀市占率 21.58%，公募基金發行規模新臺幣 3,300 億元，市占率約 14.45%，皆名列市場第一，投資銀行業務亦為臺灣市場主要領導者，長久以來深受投資人肯定；旗下事業線涵蓋證券、銀行、人壽、證金、期貨、投信、投顧、創投及資產管理等業務。

元大證券於 2013 年設立元大證投資諮詢(北京)有限公司，提供企業管理諮詢、投資管理諮詢、投資諮詢及商務信息諮詢之完整服務。著眼於中國大陸華東市場的發展性，又於 2014 年增設上海分公司，以拓展華東地區投資諮詢業務之商機。

(二)主要事業體經營計畫：

1.證券：

以「大財管+大投行」為核心，透過跨部門、跨子公司間及跨境整合與創新，增強業務及獲利成長之動能，並積極整建海外事業。

2.銀行：

以調整業務結構、強化合併綜效，掌握海外及跨境業務商機，俾穩健成長暨提升獲利能力。

3.投信：

持續優化核心基金業務、掌握新創契機暨拓展海外利基型商品。

4.期貨：

穩固經紀業務之獲利能力，並積極投入海外業務之經營，中期目標成為區域型接單期貨商。

5.壽險：

持續強化保障型商品發展及集團通路保障型商品銷售戰力，並透過穩健成長、費用控管與提升報酬，儘速達到損平目標。

(三)參訪心得：

與元大投信郭鑫成首席代表談論臺灣銀行業與證券業於大陸經營遭遇到之困難：

1.臺灣業者於大陸起步已晚：

臺灣銀行業遲至 2009 年「海峽兩岸金融合作協議」簽署後，始正式進軍大陸市場，不僅落

後外資金融機構 20 餘年，且規模偏小追趕不易，難以與外資及大陸大型金融機構相較。且即使享有大陸准入優惠待遇，若不能掌握利基、提升競爭力，臺灣金融業未必能有效、實質獲取大陸地區的廣大商機。

2.臺灣金融從業人員國際實力備受挑戰：

臺灣金融機構業者普遍面臨中高階人才西進意願不高、人數不足的困境，對講求在地化經營的金融業而言，前進大陸市場應規劃與海外業務或專案相關的職務歷練，建立當地人才養成制度，俾期有效移轉臺灣經驗與知識，以利長遠經營。

3.大陸地區金融危機存有潛在隱憂：

面對日趨熱絡的兩岸金融合作以及高依存度的經貿關係，臺灣業者應謹慎防範大陸地區可能引爆金融危機之潛在風險，如：寬鬆貨幣政策的房地產泡沫、企業之高負債率。

4.政治風險仍不可輕忽：

由於兩岸關係敏感、特殊，臺灣金融業者進軍大陸市場，仍不可輕易忽略政治風險。

5.加速金融法令鬆綁，提升臺灣金融機構競爭力：

目前金融監理機關仍以「循序推動兩岸金融往來」之金融政策，作為開放國內金融業前進大陸市場之指導原則，惟面對國內金融業者為配合業務所需之參股及金融創新，監理機關仍應持續以宏觀態度酌予適當支持，並爭取大陸對我方的進一步開放，方能協助業者應付新的競爭與挑戰。

六、上海陸家嘴國際金融資產交易市場股份有限公司

(一)簡介：

簡稱陸金所，在上海市政府的支持下於 2011 年 11 月在上海註冊成立，資本 8.37 億元，總部位於上海陸家嘴，員工人數約 3,000 人，是中國平安保險（集團）股份有限公司旗下成員之一，平安集團是大陸首家具有金融全業務牌照的金融集團。

陸金所是大陸最大的金融科技公司，也是最大的線上消費金融平台及線上財富管理的平台，並且是上海唯一一家通過國務院交易場所清理整頓的金融資產交易平台。

陸金所以健全的風險管控體系為基礎，利用金融科技來撮合市場資產端和資金端，為廣大機構、企業與合格投資者等提供專業、高效率、安全的綜合性金融資產交易及投融資顧問服務，為中國大陸領先並具有重要國際影響力的金融資產交易服務平台。

陸金所是大陸互聯網金融的最大重量級平台，平台註冊用戶數已經有 3,400 萬人，累積大量數據和營運經驗，目前的架構中平台底層為大數據、徵信與風控等骨幹系統，平台上層由陸金所和銀行、保險、證券、基金與支付公司等，一站式滿足客戶不同人生階段、不同財富管理的需求，為客戶提供更多投資選擇。

(二)股東：

1、上海雄國企業管理有限公司持股比例 99.995%。

2、上海惠康信息技術有限公司持股比例 0.005%。

(三)組織架構：由三所一匯一金一國際等六家公司組成

1.小陸金所：

財富管理個人客戶平台，有基金、保險及其他各種理財商品。

2.重慶資產交易所：(簡稱重金所)

主要業務是幫政府管理資產負債，將資產證券化再賣出，降低政府的融資成本，以提升政府效率及規避腐敗。

3.前海資產交易所：(簡稱前交所)

是中國人民銀行特批中國大陸第一家承作跨境負債業務的公司，承作跨境負債管理業務，將境內銀行的不良貸款打包賣到境外。

4.平安府匯貸款公司：

平安小額 (P2P)及其他網貸機構，是目前中國大陸最大的小貸 P2P 平台。

5. 平安大華基金(投信公司)：

由平安集團及新加坡大華銀行所合資，目前資產規模達 6,000 億，排名第 16 名，2017 年 9 月底公募資產管理規模 1,680 億。

6. 陸國際金融交易所(簡稱陸國際)：

2017 年七月在新加坡設立，提供證券交易、資管服務及託管服務在內的一系列財富管理服务。新加坡政府豁免可以金融科技的手段幫客戶作風險等級(KYC)，依據客戶 KYC 規劃及推介理財商品。

(四)主要業務：

1. 幫大眾融資：

陸金所是中國大陸前三大個人 (P2P) 網路借貸平台，只要通過身分驗證，就能即時上網媒合，和陌生人在線上進行金錢借貸，借款利率是 18%，出錢的投資人可賺取 8% 利率，無擔保借款最少 1 萬，最多 30 萬的額度。若投資人突然急需用錢，亦可透過線上二級市場交易，就能將手上的債券轉讓給其他投資人，增加流動性。

陸金所在線下有平安品牌的擔保公司提供擔保，並已累積八千萬個人客戶、三百萬企業客戶的資料庫，作為網路金融重要的信用評估的大數據庫，輔以 IT 技術，制定先進的風險評估模型及實施風險控制系統。現已跟 400 家銀行、20 家保險公司合作，有效防範欺詐風險達 80% 以上。

The infographic is set against a purple background and details the features and application process for Lendbox's loan products. At the top, three white boxes with icons highlight key benefits: '免上门' (No door-to-door visits) with a smartphone icon, '无抵押' (No collateral) with a house icon crossed out, and '放款快' (Fast disbursement) with a lightning bolt icon. Below these, a central banner states '可根据需求选择不同贷款产品' (Can choose different loan products according to needs). The main section is divided into two horizontal tracks. The top track, labeled '小额应急' (Small amount emergency) in a red banner, shows a four-step process: '实名认证' (Real-name authentication), '添加银行卡' (Add bank card), '添加联系人' (Add contact), and '人脸识别' (Face recognition). It promises '简单4步轻松申请' (Simple 4-step easy application), '最快3分钟放款' (Fastest 3-minute disbursement), '无需任何材料' (No materials needed), and '最高可贷3万元' (Maximum loan of 30,000). The bottom track, labeled '消费贷款' (Consumer loan) in a yellow banner, promises '全程线上操作申请' (Full online application), '最高可贷50万' (Maximum loan of 500,000), '费率最低至0.9%/月' (Lowest rate of 0.9% per month), and '无需任何抵押' (No collateral needed). Both tracks are accompanied by illustrations of money bags.

2. 幫中層理財：

陸金所和陸國際二家公司管理客戶資產達到 4,762 億元，活躍投資人達 770 萬人，相當於全亞洲第 12 大的財富管理機構，為中國大陸最大的線上財富管理平台。並與超過 80 家基金公司合作，透過基金公司以 QFII 的方式將海外產品引入平台。理專人數約 400 人服務 3,200 萬的客戶，不與 VIP(門檻為 150 萬)面對面，與客戶聯繫主要以電話及微信，銷售以網路為主，達 85%。



3. 幫政府管財：

是中國大陸唯一政府、金融機構方案解決平台，機構交易量達 41,670 億元，目前在 5 個城市推展。

(四)獲獎紀錄：

時間	頒發單位	獲獎名稱
2015.01	上海市政府	金融創新獎
2015.12	《每日經濟新聞》	2015 金鼎獎“年度最佳風控理財平臺”獎
2017.11	《2017 全球金融科技 100》 (2017 Fintech 100)	榜單第六位 在「交易與資本市場平臺」分類，列首位

(五)參訪心得及建議：

陸金所的財富管理業務是透過互聯網的平台方式發展，不需要客戶臨櫃辦理，並以金融科技的手段幫客戶作風險等級(KYC)，每位客戶在網路平台上依其風險級別而所看到的及可以買的商品是不同的，且理專並不面對貴賓戶，而是經由電話及微信與貴賓戶溝通與互動，能服務較多的貴賓戶。

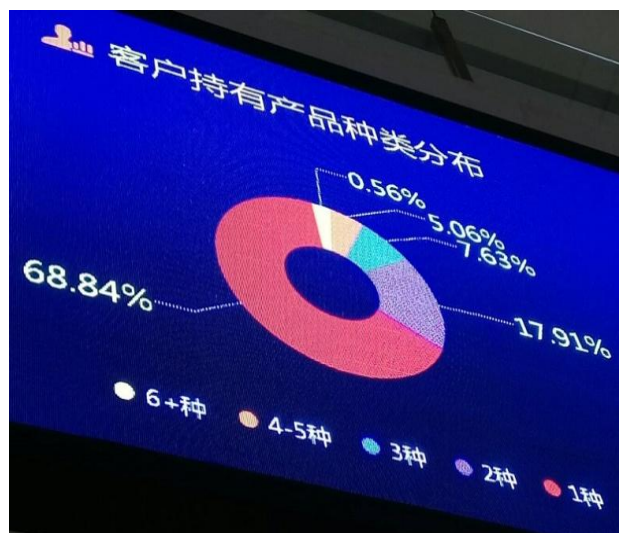
臺灣理專多以面對面的方式與貴賓戶的往來，有其溫度及互相的信任，但金融科技的發展已是不可逆轉的趨勢，臺灣銀行業面對如此強大的競爭者，要加緊腳步擬定戰略，全面整合，突破創新，努力轉型，才能保有自己的競爭力及價值。

附錄：陸金所照片

公司外觀



客戶持有產品種類分布圖



客戶 KYP 評級分布圖



七、螞蟻金融服務集團公司

(一)簡介：

1.沿革：

2013 年 3 月浙江阿里巴巴電子商務有限公司為小微企業和普通消費者提供普惠金融服務籌建小微金融服務集團，成為螞蟻金服的前身。

2014 年 10 月螞蟻金融服務集團公司正式成立，簡稱螞蟻金服(取名螞蟻，係因螞蟻雖然渺小，但它們齊心協力，展現驚人的力量，在通往目的地的道路上永不放棄)，以平等、普惠、利他、信任、想像力的精神，以“為世界帶來微小而美好的改變”及“實現讓信用等於財富”為遠景。

2.目前發展：

螞蟻金服提供的信用、理財、保險、銀行、消費信貸等多種業務，為用戶提供更豐富的金融價值，已與超過 200 家銀行、60 餘家保險公司合作，為消費者提供的保險產品有 2,000 多種。截至 2017 年 3 月底總計有 4.5 億人使用其支付和其他金融服務。

從電商角度來看螞蟻金服，強大的通路是其核心競爭力。從線上到線下，螞蟻金服更在諸多場景出現：餐飲、超市、KTV、打車。

(二)主要業務：五大業務為支付、理財、融資、大數據和金融雲、國際業務等。

1.支付業務：

這是螞蟻金服賴以起家的業務，也是螞蟻金服眾多互聯網金融業務的入口，目前集團旗下品牌主要是支付寶。依據艾瑞諮詢發布「2017 年第 2 季第三方

移動支付市場報告」：第 2 季中國大陸第三方移動支付交易規模達到 27.1 萬億元，其中，支付寶和微信支付背後的財付通合計佔 94.3%，雙寡頭局面穩固，支付寶佔比從一季的 54%擴大到二季的 54.5%，佔第一。

2017 年 11 月 11 日“雙 11”通過支付寶完成的筆數達到 14.8 億筆，支付寶已是全球最大網路支付平臺和最大的移動支付平臺，螞蟻金服是網路支付領域當之無愧的王者。



螞蟻金服主要業務板塊來源：《中國商界》雜誌

2.理財業務：

螞蟻金服販售互聯網金融產品，包括基金、理財、保險、銀行、微貸、股權眾籌以及 P2P；餘額寶、招財寶、螞蟻達客，再加上入股的眾安保險、數米基金網、網金社，各個子品牌間又分工協作，分層滿足用戶不同層次的理財需求，形成完整的產品矩陣。

2016 年末餘額寶資產淨值為 8,083 億元，是全球前三大貨幣基金。對於那些更加在乎收益，風險偏好適中、投入金額較大的純理財用戶，螞蟻金服則為他們準備了招財寶的網路理財平臺。那些偏好高風險高收益的中高淨值理財用戶，則可以在網金社(浙江互聯網金融資產交易中心)的資產交易平台，找到屬於標準化程度低，高風險高收益的投資機會。

3.融資業務：

在融資業務上螞蟻金服的佈局主要分為個人用戶和中小企業用戶。前者產品主要是螞蟻花唄，後者是網商銀行。螞蟻花唄針對網購消費推出的“賒賬”服務，用戶可免費使用螞蟻花唄的消費額度購物，且確認收貨後次月再還款。網商銀行定位於服務中小微企業和個人創業者。

4.大數據和金融雲板塊:

大數據能力是螞蟻金服的核心競爭力，是其他業務板塊得以快速、穩健發展的根基。螞蟻金服已經做到對外輸出金融雲服務，已有 200 多家金融機構將相關服務遷移到螞蟻金服的金融雲上。螞蟻金服方面表示，將著力對外輸出移動互聯網、金融雲、數據風控以及各類互聯網場景，計劃在 5 年內助力超過 1,000 家金融機構向新金融轉型升級。

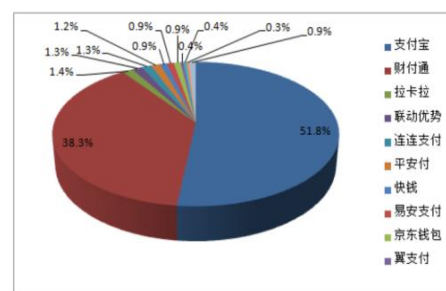
5.國際業務：

在國際業務佈局上，主要表現在支付寶海外支付場景的多元化和海外併購。通過支付寶可以完成 14 國貨幣的自由兌換、海外退稅、O2O、交通卡、國際匯款、海外直購，擴大了支付寶的應用場景；在併購方面，螞蟻金服近期斥資 6.8 億美元收購印度最大的支付與商務平台 Paytm20%的股份，進一步擴大了國際支付領域的佈局，目標是建立起一張匯通天下的資金結算網絡。

(三)旗下品牌介紹：

螞蟻金服旗下品牌有支付寶、餘額寶、招財寶、螞蟻聚寶、螞蟻小貸(網商銀行)、螞蟻花唄、芝麻信用、螞蟻金融雲、螞蟻達客、存金寶等：

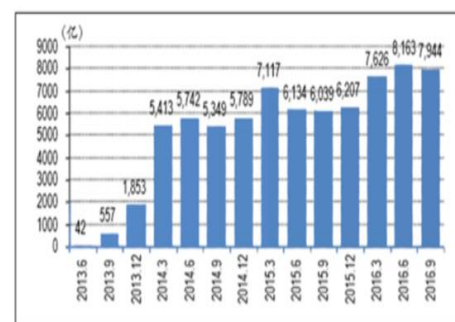
1. 支付寶：2003 年 10 月 18 日第一筆擔保交易成功，成立於 2004 年 10 月 8 日，全球領先的第三方支付平台，致力於為用戶提供“簡單、安全、便捷”的金融支付方案。支付寶除了為用戶提供還款、轉帳和繳付帳單等日常功能外，



在線下支付方面不斷創新，人們可以在越來越多的商場、便利店、飲料機、出租車等線下場景使用支付寶，改變支付模式。

2. 餘額寶：成立於 2013 年 6 月，為螞蟻金服旗下的一項餘額增值服務和活期資金管理服務。餘額寶為支付寶餘額提供理財服務，把錢轉入餘額寶購買由天弘基金提供的天弘餘額寶貨幣市場基金，收益日結天天領息，為用戶創造了低門檻、零手續費、收益穩健，平等的理財通道，且可隨用隨取。除

2013.6-2016.9餘額寶規模



理財功能外，還可直接用於購物、轉帳、繳費、還款等消費支付。服務用戶數已超過 3 億。截至 2017 年 3 月末，餘額寶資產淨值突破萬億規模，達 1.14 萬億元。

3. 招財寶：於 2014 年 8 月正式上線，是螞蟻金服旗下開放的金融訊息服務平台。平台連接了個人投資者和金融訊息提供者，以嚴格遵守法律法規和監管政策為前提，由專業金融機構對融資訊息進行風險管理，並對投資者提供有力的保障措施。

4. 螞蟻聚寶(螞蟻財富)：是螞蟻金服旗下一站式的智慧理財平臺。用戶只需要一個支付寶帳號，打理餘額寶、招財寶、存金寶、基金，合作基金公司達到 100 家，對接了近 200 家金融機構。

2017 年 6 月螞蟻金服宣佈將螞蟻聚寶升級為螞蟻財富，並正式對外推出財富號。“財富號”是基於大數據對客戶的分析，其客戶標籤對客戶的風險承受能力和風險偏好的刻畫更豐富；在新的“財富號”模式下，螞蟻金服提供財富號

管理的後臺管理系統，基金公司可以自主運營，利用螞蟻金服提供的技術、資料支援等，更精準的銷售基金，用戶也從中學到了如何解讀市場、篩選基金。

5.螞蟻小貸(網商銀行)：2015 年 6 月 25 日上線，浙江網商銀行是中國大陸首批試點的民營銀行之一，藉由技術與數據驅動，是中國大陸第一家將核心系統架構在金融雲上的銀行，以平台化運營，打造“小銀行+大生態”。主要服務於小微企業和廣大創業者，這些無法在傳統金融渠道獲得貸款的弱勢群體提供“金額小、期限短、隨借隨還”的純信用小額貸款服務。

6.螞蟻花唄：是一款消費信貸產品，用戶可以預支螞蟻花唄的額度先消費後付款。螞蟻花唄接入了 40 餘家消費網站，使用螞蟻花唄後，用戶的消費較此前有所提升。在 2017 年雙 11 當天，螞蟻花唄對八成的用戶進行了臨時提額，人均提額額度 2,200 元。官方宣佈的花唄用戶數超過 1 億，也就是說，僅雙 11 當日，螞蟻花唄至少在原基礎上給超 8,000 萬用戶追加了 1,760 億元的信用額度。

7.芝麻信用：為合法獨立的信用評估及信用管理機構，運用大數據及雲計算技術客觀呈現個人的信用狀況，通過審查用戶的信用記錄、財務行為、履行合約的能力、身份及其社交網絡，提供了另一種信用評估方式，以幫助互聯網金融企業對用戶的還款意願及還款能力做出結論，繼而為用戶提供快速授信及現金分期服務。

8.螞蟻金融雲：2015 年 10 月 16 日正式對外開放，螞蟻金服面向金融機構深度定制的行業雲計算服務。螞蟻金融雲主要是協助企業戶打造符合金融行業標準的 IT 系統雲計算服務，為企業減少 IT 投入、降低研發運維複雜度、快速發布應用、促進業務創新以及提供有力支撐。

9.螞蟻達客：2015 年 11 月 18 日上線，螞蟻達客定位於股權眾籌平台，企業可以通過螞蟻達客籌措資金。投資人可通過螞蟻達客尋找投資機會，基於對特定行業的理解，投資自己理解、認可的企業。

10.存金寶：是螞蟻金服旗下支付寶公司與博時基金共同打造的黃金理財服務，買入存金寶等同購買由博時基金直銷的博時黃金 ETF 的類份額。博時黃金 ETF 基金投資現貨黃金的 ETF 基金，為用戶提供 1 元起買，買賣均 0 手續費的便利服務，還給其持有者提供“買黃金生黃金”的權益。

(四)參訪心得：

中國大陸隨著居民可支配收入的增加，客戶對金融理財商品的需求提高，螞蟻金服運用金融科技降低金融服務的成本和門檻，並創造便捷的交易模式平台，且在商品及交易方式不斷創新，使得財管業務蓬勃發展。

肆、臺灣與中國大陸財富管理業務之差異

一、金融監管體制不同：

(一)金融監管體制：

- 1.臺灣：在 2004 年成立金融監督管理委員會，臺灣開始進入一元化監管階段。主管機關得以合併基礎去評估金融機構的整體風險，不容易產生監管漏洞及監管套利，金融機構也可以避免不同監管機關可能有不同監管標準的困擾。
- 2.中國大陸：採分業監管，根據從事金融業務的不同機構主體及其不同的業務範圍，由不同的監管機構分別實施監管的體制，中國大陸金融監管體制含一行三會一局，即中國人民銀行(央行)、銀行業監督管理委員會(銀監會)、證券監督管理委員會(證監會)、保險監督管理委員會(保監會)、國家外匯管理局(外匯局)。

(二)分業監管的優缺點：

- 1.優點：根據不同行業的特殊性，針對不同金融機構或金融業務，確定各自的監管標準和要求，制定針對性強的監管手段和措施，可以有效地控制金融風險、保持金融穩定，逐步深化監管的程度。
- 2.缺點：金融創新快速發展，不同的金融業務之間的聯繫日益緊密，相互間的區分不再那麼明顯。在分業監管體制下，按照機構性質實行監管，可能造成重複監管或監管真空的情形，降低了監管效率。隨著金融商品創新力的不斷提高，也就意味著監管機構要不斷的設立，而大型金融集團可以利用其業務的分散化、多樣化等特點，將某項特定業務或商品安排到服從成本最低或受強制性監管最少的部門或子公司，以規避監管甚或利用分業監管套利。

(三)中國大陸資管行業統一監管框架和標準：

中國大陸資管業務涉及的機構眾多，包括銀行、信託、證券、基金、期貨、保險等均有資管業務，涉及的產品更是廣泛，各個機構相對應的監管部門都有各自的監管要求，規則複雜且要求不一，因而出現了部分業務發展不規範、監管套利、商品多層嵌套、剛性兌付、規避金融監管和宏觀調控等問題。

中國人民銀行聯合三會一局於 2017 年 11 月 17 日發布《關於規範金融機構資產管理業務的指導意見》，針對中國大陸資管行業訂出首個統一的監管框架和標準。

二、金融商品不同

(一)主力商品不同：

- 1.臺灣：金融機構財富管理業務主要是以代銷的方式銷售保險商品及基金商品等，自營理財產品主要是黃金存摺及結構型商品等；財管業務手續費收入主要來自代銷商品。
- 2.中國大陸：銀行資管業務主力商品為自營理財商品，代銷理財商品需投資人自負盈虧，較不受青睞；理財業務手續費收入主要來自銷售自營理財商品。

(二)商品報酬率及投資風險不同：

- 1.臺灣：金融機構代銷的保本型保險商品報酬率約 2%~3.5%，投資型保險、基金、黃金存摺及結構型商品等投資人均需自擔風險、自負盈虧。
- 2.中國大陸：目前銀行自營理財商品報酬率達 5%，如把錢轉入餘額寶購買由天弘基金提供的天弘餘額寶貨幣市場基金，收益率也達 4%以上，均採剛性兌付的原則，保證收益，投資幾無風險。

3.打破剛性兌付：

2017年 11 月 17 日發布《關於規範金融機構資產管理業務的指導意見》明確要求打破資管商品的剛性兌付，金融機構對資管商品應實行淨值化管理。淨值生成應當及時反映基礎資產的收益和風險，讓投資者明晰風險，同時改變投資收益超額留存的做法，管理費之外的投資收益應全部給予投資者，大陸資管業務將面臨極大的改變。

(三)投資地區不同：

- 1.臺灣：臺灣定存利率低，民眾偏愛海外金融產品，如境外基金、ETF 等，據金管會統計，2016 年境外基金在臺銷售規模達 3.08 兆元，但國內自家販售的基金卻僅 2.12 兆元，民眾明顯偏好選擇海外的基金商品。
- 2.中國大陸：中國大陸由於外匯管制，民眾只能投資境內金融市場。
- 3.臺灣投資人投資中國大陸，只能利用獲批合格境外投資者（QFII）額度機構所發行的海外投資商品間接投資。

三、財富管理業務於銀行之任務不同

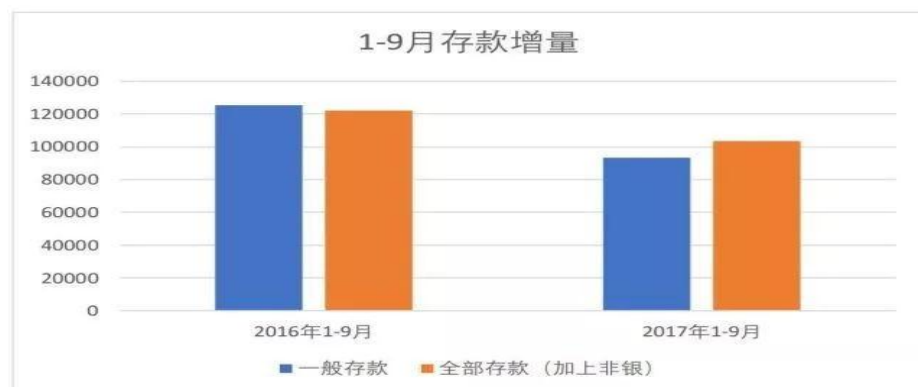
(一)臺灣發展財富管理業務主要是為銀行去化定存：

臺灣銀行業發展財富管理業務除為增加手續費收入外，主要是為銀行去化資金，國人熱衷儲蓄，企業融資投資意願不高，導致銀行的濫頭寸始終無法有效解決，本國銀行濫頭寸問題愈來愈嚴重，銀行均面臨資金過剩壓力，在不得拒收民眾存款的前提下，為了替過多的資金找出路，銀行除了將錢拿去投資股票、債券，或是放央行的可轉讓定存單外，就是殺價競爭的方式與同業用殺價爭搶聯貸案。因此銀行發展財富管理業務，有助紓解資金浮濫問題。



(二)中國大陸銀行資管業務部門的一大挑戰是吸收存款：

大陸自2015年開始存款增量大幅下降(至2017年持續下降，如下圖)，非銀行存款大幅增長，主要是因民眾偏愛購買各種資管商品，雖存放於銀行，但卻是非銀行存款。大陸銀行吸收存款(吸儲)難度高，一年定存利率為1.5%，即使加碼40%後亦僅為2.1%，相對貨幣型基金報酬率至少4%、及自營理財商品報酬率5%，存款不受投資人青睞，致大陸銀行資金短缺嚴重，同業拆款利率高達4%以上，因此銀行發展理財業務也面臨存款流失，如何增加存款也是資管部門的一大挑戰。



伍、參訪心得及建議

本次參訪重點著重於大陸財富管理業務及私人銀行現況、中國大陸基金產品內容、大陸金融科技發展狀況等，除增加國際觀外，並就此行歸納為下列心得與建議：

一、參訪心得

(一)展望 2018 年中國大陸經濟仍正面樂觀：

中國國家統計局 2018 年 1 月 18 日宣布，中國大陸經濟 2017 年增長 6.9%，略高於 2016 年的 6.7%，扭轉了從 2011 年開始逐漸放緩的趨勢。展望 2018 年，隨著中國大陸從高速度增長轉向高質量增長，在一帶一路、新型城鎮化、製造業升級、互聯網經濟、國企改革等支撐下，預估中國大陸經濟在 2018 年至 2020 年 GDP 仍能維持 6.5%~7.0%左右的成長。參訪大陸當地證券公司，分析師展望 2018 年大陸經濟，仍正面樂觀。

(二)中國大陸金融科技發展突飛猛進：

中國大陸金融科技不斷創新，通過數據分析、雲端計算、人工智能和風險預判，在財富管理領域的運用上，推動金融與生活、線上與線下的融合，構建一站式金融商品及便捷的交易平台，運用金融科技降低服務的成本和門檻，使得財管業務蓬勃發展，不但改善客戶體驗，提升服務水平，更達到精準行銷的目的。

(三)中國大陸財管業務蓬勃發展：

臺灣雖在財富管理業務的發展有起步較早之優勢，但財管業務仍以理專面對面與貴賓戶往來的方式進行。大陸近年來經濟成長，人民財富增加，加上金融科技突飛猛進，創造便捷的交易模式平台，使得財管業務蓬勃發展，不論在業務規模、商品創新及交易方式都已超越臺灣。

(四)中國大陸財富管理業務面臨轉型：

中國大陸銀行業發展財富管理業務，除需面臨互聯網財富管理平台極大的競爭壓力外，資管新規對資產管理業務將有更為嚴格和統一的監管，特別是針對目前銀行資管業務主力商品(自營理財商品)要求打破剛性兌付的原則，大陸資管業務將面臨極大的改變。過去在剛性兌付原則下，中國大陸的財富管理機構大多數仍以銷售金融商品為主，投資人對於銀行理財商品關注在投資收益的高低，並不關心理財產品背後的投資組合，未來倘確實執行打破剛性兌付，則中國大陸財富管理市場可能將由「產品導向」轉型為「客戶導向」，改以資產配置的基礎來為投資人選擇交易金融商品，真正幫客戶財富管理。

二、建議

本行財富管理業務向來秉持誠信、關懷、效率、穩健為經營理念，有鑑於金融市場商品日新月異，為能提昇專業知識與競爭力，掌握市場脈動，爰藉此實地觀察瞭解上海當地金融同業發展財富管理業務現況，汲取相關經驗，以期嗣後能進一步提升競爭力，加強提供客戶更優質、專業及完整的服務。

(一)臺灣金融科技應急起直追：

大陸透過互聯網的平台方式發展財富管理業務，借助金融科技提供便利的財富管理服務，投資門檻及交易成本降低，注重用戶體驗，增加客戶的選擇，服務覆蓋面更廣、效率更高，不需要客戶臨櫃辦理，不僅以金融科技的手段幫客戶作風險等級(KYC)，每位客戶在網路平台上依其風險級別而所看到的及可以買的商品是不同的，達到精準行銷的目的，且理專無需面對客戶，不但可以服務大量客戶，且服務的成本和門檻降低，使得財管業務蓬勃發展，是臺灣發展財富管理業務應該學習的。

(二)臺灣財管業務優勢與挑戰：

大陸銀行業之財富管理業務面臨新創互聯網平台的不斷介入，競爭壓力非常大，而臺灣在政策保護下目前僅銀行、證券或保險在分食財富管理業務這塊金融大餅，而銀行業因為發展財管業務最久，目前無論是資產規模或獲利，都遙遙領先保險及證券業，此為臺灣各銀行財管業務的優勢。財富管理服務不僅獲利高，風險低，且隨著客戶資產的擴增手續費及管理費也會穩定成長，成為銀行業首要推展的業務，因此如何把財管業務這塊餅做大，是臺灣銀行業應共同努力的方向。

(三)臺灣財管業務需突破創新：

臺灣銀行業雖然搶占財管業務通路商機，但金融產業長期過度競爭，利潤不斷壓縮，面臨金融科技浪潮來襲，也應加緊腳步突破創新，包含通路、產品、服務流程等持續精進，即時掌握客戶需求，以「客戶體驗」為中心，運用虛實通路整合策略，全方位協助客戶完成財務規劃，提供客戶便利且有溫度之服務，才能保有競爭力及價值。臺灣金融監理機關亦應配合加速金融法令鬆綁，並爭取大陸對我方的進一步開放，協助銀行業者應付新的競爭與挑戰。

陸、參考資料

- 一、各參訪公司官方網站資料及參訪時提供資料。
- 二、鄧紹鴻：2016 年中國財富管理行業研究報告。
- 三、中國財富管理 50 人論壇、清華大學五道口金融學院聯合主辦的“中國財富管理 50 人論壇 2017 北京年會”新聞資料。
- 四、維基百科網站資料。
- 五、新浪財經網。