

普通居民如何借力第三方理财

常华兵

古人云：他山之石，可以攻玉。普通居民可以借力正在兴起的第三方理财机构的智慧和信息，增加财富。

一、第三方理财的形成和优势

第三方理财是站在客户(投资者)角度，客观、中立地分析客户的财富、资金状况与理财需求，判断客户所需的理财途径和投资工具，并提供综合性的专业理财规划服务的机构。其最早出现于20世纪70年代的美国、加拿大等国家。目前，第三方理财已占据美国理财市场60%的份额，英国大约为55%，澳大利亚大约为50%，中国香港大约占30%。在中国内地，第三方理财占比仅为1%左右。可以说，

第三方理财业务在内地还处在发展初期。

从目前国内外正规、成熟的第三方理财机构的运作情况看，第三方理财的独特优势体现在以下四个方面：

1. 只提供规划而不销售产品

这可以有效避免理财机构中由于理财经理或销售人员的报酬与其销售业绩挂钩而导致理财规划有失公允。将大量投资风险转移给客户承担的情况出现，也可以避免客户有时不愿意购买对方所提供的理财产品而出现的难堪情景。

2. 选择理财产品的视野宽广

由于自身并不提供特定的理财产品，第三方理财的产品选择范围十分广泛，几

乎囊括市场上能够获得的银行、证券、保险等行业的所有理财产品，甚至还包含房地产、书画艺术品、钻石、名表等必需品或奢侈品，这有助于拓展普通居民的投资视野。

3. 着眼于中长期的理财规划

与银行、证券等机构出售的种类繁多的短期理财产品相比，第三方理财所提供的理财规划服务在时间安排上通常着眼于中长期，延续性较强，可以为客户规划出未来三至五年甚至数十年的理财安排。这在居民遗产规划、终身合理避税等方面，发挥着其他理财途径无法替代的作用。

4. 可提供个性化的理财服务

内趋势交易，以尽量降低交易频率，减少交易次数，扩大开仓与平仓之间的价差，提高日内交易盈利水平。

二、期货日内交易的取胜之道

1. 日内交易者最好专注和交易一个期货合约。如果选择交易大连豆粕期货，那么就只关注和交易成交量和持仓量最大的豆粕期货1月、5月和9月这三个合约之一，且随着时间的变化而在这三个合约之间进行转换。同时，交易者可以将有关农产品期货尤其是豆类期货品种(如大豆期货、豆油期货等)的主力合约收藏于“我的板块”之中，以便参考当日市场的整体状况。

2. 日内交易者应集中关注期货价格走势、相关技术指标和成交量。进行日内交

易主要进行技术性分析，一般不需要进行基本面分析，有的甚至连技术性分析也不要，仅凭直觉进行交易。只要价格上涨就开仓多单，价格下跌就平仓多单后开仓空单。笔者认为，交易者可以密切注意3分钟、4分钟或5分钟K线走势图中国移动平均线尤其是均线参数为20的运行方向，因为它是日内价格走势的多空分界线。价格在20均线之上以做多为主，价格在20均线之下以做空为主。

3. 交易者要坚持日内交易技术的反复练习。期货交易者不仅要学习与期货有关的基本知识，而且要进行长期刻苦练习。练习日内期货交易技术，首先采用期货仿真软件练习，然后再进行实盘练习。交易者不宜长期依赖于仿真练习，在实盘交易中进行交易体验，并注重采取轻仓

策略和及时止损策略，才容易提高实战交易技术。

4. 日内交易者要注重交易心态训练。每个交易日开盘之前，交易者要做好准备，在心里面进行一番预演。要先制定比较周密的交易计划，然后严格执行。交易者要努力控制贪婪与恐惧的心理。

5. 日内交易者要及时总结成功经验和失败教训。每个交易日收盘之后，交易者应该对当天的价格走势进行复盘分析，如今天的交易有哪些成功经验，或有哪些失败教训，下一个交易日如何调整交易策略，以便进一步调整完善自己的日内交易系统。■

(作者单位：美尔雅期货经纪有限公司)

责任编辑 杨亚彬

第三方理财机构一般会先对客户的基本情况了解,包括资产或资金状况、投资偏好和理财目标,然后根据不同客户的特殊需求,量身定做理财规划,提供个性化的投资理财服务。它完全是从客户的利益出发,在客户和资产管理之间建立桥梁,通过科学的方式来配置各种投资工具。

二、如何正确利用第三方理财

1. 寻找正规、适合的第三方理财机构

由于目前国内成立第三方理财机构的门槛很低,只需以“投资咨询公司”、“理财顾问公司”等名义完成工商注册,即可开展业务,这导致了国内已经出现大大小小几千家第三方理财机构。另外,目前国内尚没有针对第三方理财的法律法规,也没有自律协会,这使得第三方理财缺乏相关法律法规的监管与扶持,造成了市场上第三方理财机构鱼龙混杂、良莠不齐的状况。部分第三方理财机构因为没有真正站在“中立”的立场上,已经失去了投资者的信任。

普通居民在选择时,首先要认真挑选正规、专业、实力雄厚的第三方理财机构,这可从各种类型的第三方理财机构排行榜上寻找,尽量选择排名靠前的公司,坚决远离那些名为资产管理,实为代销产品甚至非法集资的理财机构。其次是初步确定自己的投资方向。按照理财配置的产品结构,目前国内第三方理财机构大体可分为四类:一是PE型,重点投资于股权类产品;二是基金型,为客户配置的主要产品是公募基金和阳光私募基金;三是信托型,优先配置信托理财产品;四是其他类型,产品配置很广泛,没有特定的方向。投资者可根据自己的理财偏好灵活选择。

2. 选择一个高素质的优秀理财规划师

优秀的理财规划师除了要具有相关资格证书外,还要具备以下素质:一是道

德优良,诚实守信,在行业内比较好的口碑。理财规划师应以客户利益为中心,一切为客户着想。此外,保守客户的个人秘密也是重要的方面,理财规划过程中会涉及到很多客户隐私,理财规划师应严守秘密,不能外泄。二是非常强的业务学习能力。现在是信息经济时代,市场变化莫测,各种新事物、新工具层出不穷。不要要求理财规划师精通所有的金融产品,但起码应知道或了解每一种投资工具,并在某一个领域非常精通。理财规划师还应通晓相关法律法规,为客户提供量身定制的、切实可行的理财方案,同时在对方案的不断修正中,满足客户长期的、不断变化的理财需求。三是良好的沟通和交流能力。这一方面要求理财规划师与客户之间能及时、充分地沟通和交流,另一方面也要求理财规划师能够与相关领域的其他专家很好地合作,具有互助合作的团队意识,给客户一个完整的解决方案。四是丰富的理财实践经验和市场洞察力。作为一个实践性很强的职业,理财规划师必须具备熟练的实际业务操作能力,在为客户理财的过程中,为客户创造价值。同时,理财规划师也要密切关注经济形势、金融市场的变化对特定理财规划的影响,避短择优,维护客户利益。

3. 考虑是否接受对方机构销售的产品

在美国、加拿大、中国香港等国家和地区,第三方理财机构的理财规划师基本都是服务导向的,即针对客户的情况和需求,单纯地提供投资理财规划方面的咨询服务,处理后续的风险评估、交易等事项,收取一定的服务费,而不销售或代销理财产品。显然,这种理财规划服务只是站在客观、中立的角度为客户提供理财服务,不带有任何宣传和销售倾向。

而中国内地则不同,从多年的行业实践看,理财规划师多数是销售导向型的,即向客户推销或代销投资理财产品,或者说规划师自身有销售理财产品的业绩压

力。那么,投资者是否应购买这些推荐或代销的理财产品呢?笔者认为,不能笼统地认为向客户推销产品都是不中立或不道德的,但客户必须具有拒绝接受的权利和理性。如果第三方理财机构的规划师推荐的理财产品正是自己所需要的或是非常适合自己的,就完全可以按协议书的约定来购买。反之,如果第三方理财机构推荐的产品仅仅局限于自身经营的品种,在制定个人理财规划时也主要从所处行业 and 自身利益出发而不顾客户的实际需求,那么这样的理财规划实质上就是单个或多个金融产品的组合推销计划,很难站在公正、中立的立场。

4. 注意防范第三方理财过程中的风险

普通居民在借力第三方理财过程中,也要注意相关风险的防范。对于投资者而言,第三方理财的具体风险主要有三种:①缺少法律约束。目前在中国内地,第三方理财在主体界定和行为约束上还缺乏法律规范,有关配套的监管手段、对策和风险控制机制尚不具备,这使得部分第三方理财机构会存在程度不同的失范行为。②职业道德背叛。如果第三方理财机构除了提供规划或建议外,还向客户销售理财产品或代客户进行资产管理,则有可能因为自身利益需要而背叛职业道德,损害客户的利益,导致投资者的权益难以获得保障。③理财能力欠佳。第三方理财机构层次不齐,优劣混处,虽然很多从业人员都是从商业银行、证券公司、保险公司、基金或者其他金融机构跳槽转入,但要真正给客户提供的客观、中立的中长期理财规划,提供专业精准的投资理财服务还是有很大难度的,有可能因为理财能力欠佳、判断失误、投资机会把握不准而让投资者受到损失。

[本文获江苏省教育厅高校哲学社会科学基金项目(2013SJD630021)资助]

(作者单位:南京财经大学会计学院)

责任编辑 周愈博