

“加息的终点、配置的起点”，顺势而为，突破舒适区，进入新周期

诺亚财富： 打造全球华人“百里挑一”的财富管理公司

2023年，俄乌冲突持续、美联储多次加息……全球经济处于不确定的大环境中。诺亚认为，只有美联储暂停或结束加息，“软着陆”才有可能。

5月25日，诺亚控股联合创始人、歌斐资产董事长殷哲在“财富湾区，一诺相承”2023诺亚财富第五届粤港澳大湾区论坛上表示，“加息的终点、配置的起点”，加息的结束和宽松周期的开始将对投资和资产配置产生深远的影响。

如今，越来越多人意识到财富管理的重要性，尤其是专业投资者对投资策略的灵活性、长期性和确定性有着更高要求。作为国内首家同时在纽约、香港两地主要市场上市的独立财富管理机构，诺亚财富始终对时局动态保持高度敏锐。会上，新快报记者专访了诺亚财富多位高管，力求以全球视角洞悉经济发展的趋势，从专业的角度了解如何把握时代机遇，使财富保值升值。

■新快报记者 涂波



诺亚控股联合创始人、歌斐资产董事长殷哲： 客户在哪里，诺亚服务就在哪里

2022年，诺亚首先提出资产配置策略是“先保护、再增长”，然后是“稳字当头、适者生存”，高净值家庭开启“双循环”。2023年5月，诺亚的年度策略建议“底线思维，顺势而为，突破舒适区，进入新周期”。诺亚财富始终对时局动态保持高度的敏锐及迅速的响应。

在多变国际形势下，在不同的时间周期，诺亚依托 CIO、CSO、IPS 三大办公体系化经营室，实现从产品思维转变为客户视角解决方案思维，并形成 CIO 观点从宏观到中观再到微观的传递和转换能力，推动“以客户为中心”资产配置理念落地，为客户提供适合不同市场环境的产品与服务，打造全球华人“百里挑一”的财富管理公司。殷哲表示：“客户在哪里，诺亚服务就在哪里。”

数据显示，在提升客户体验方面，诺亚精益求精，坚定持续投入。2022年诺亚的核心客户数量增幅近两成，黑卡客户及钻石卡客户数目达 9689 名，较 2021 年的 8197 名增加 18.2%。此外，经营利润率从 27.9% 提升至 35.1%。截至 2022 年末，歌斐的资产管理规模达到人民币 1571 亿元，较上年末上升 0.7%。

诺亚国际财管 CEO 刘彦： 投资者财富管理需求从进攻转向防守

如今，越来越多的投资者开始思考财富创造来源的多元化。企业的股权、经营权、控制权、投票权、分红权等都需要更合理的规划。过去投资者主要考虑理财产品收益率，而现在更多考虑资产配置的合理性、财富的保值增值，以及其他关于企业战略管理等方面的问题。

刘彦表示，面对当今的国际形势，客户财富管理需求从进攻转向了防守。在产品供给方面，投资标的也从非标产品向标准化产品转向。资管新规的出台对于投资者来说意味着理财产品打破刚兑，大多数保本理财退出市场，“卖者尽责、买者自负”已成理财市场的常态。投资者逐步接受“投资有风险”的观点。

海外资产管理规模上升 14.7%。

殷哲称，今年诺亚控股以科技化赋能，坚持投研一体化，持续数字化变革，加强科研团队和业务团队紧密融合。例如有“数字化 1.0 的客户版基金报告”“数字化 2.0 的多维数据分析（手机 APP）等，投研观点流程线上化，业绩复盘追踪，体验优化，“一键可达”。根据客户需求，全面完整地给予客户符合个性化需求的资产配置诊断和建议。

此外，线上财管也是诺亚拓展在线服务的新模式，客户可自主浏览感兴趣的产品、直播、路演，一站式线上完成交易，存续、权益、活动等多维度服务客户。从客户实际需求出发，殷哲表示，诺亚一直以客户为中心，竭力为客户定制服务解决方案，提供独特的增值服务，创造独有价值。



诺亚控股集团国内财管版块产品解决方案中心及 CSO 办公室负责人徐晶： 高净值人士守富更重要

新快报：在当下创富和守富哪个更重要？对于投资者而言，心态上要如何转变？

徐晶：我认为，专业投资者守富更重要。就像巴菲特在股东大会提到，过去高速增长的周期已经结束了，步入存量时代，更需要我们保护好自己的财富。而守富时代不同于创富时代，守富时代是需要跨周期行动而不是顺周期行动，需要关注边际风险而不是关注边际收益，需要放低自己的欲望。顺序归纳起来就是：做好风险管理（看清周期、看淡自己、看平预期），从这个起点出发进行投资和资产配置。

新快报：现阶段，投资人应该更关注哪些客观因素和外部环境变化？

徐晶：现在的周期非常类似于上世纪 80 年代至 90 年代后期，具有相似的三大特征：冷战结束与新格局的产生，都意味着地缘政治的巨大不确定性；全球化的形成和去全球化的开始，苏联解体 10 年后，随着中国加入世贸组织，开启了 20 年全球生产要素和资本重构的大周期，相似之处在于，资本与生产要素的出现基于未来周期的再次重构；科技周期尾部产生的生产效率增长停滞，二战后的工业技术红利持续推进生产

效率提高，到上世纪 80 年代停滞。未来 5 年至 10 年处于上一轮信息技术革命周期尾部，目前的大部分新兴科技巨头基本诞生于上世纪 80 年代前后。

除此之外，老龄化、出生率下降、生产效率停滞、生产要素重构、全球贫富分化等，都会影响供需关系的平衡和社会分配关系的平衡。

新快报：投资人应该如何检视自己的资产配置情况？

徐晶：诺亚有一套从宏观分析到中观配置方案到微观解决方案的资产配置体系，叫做 CCI。每年 CCI 都有一个主策略，在主策略的指导下，我们会给客户“流动性管理、保障传承、稳健底仓、成长进取”四大账户的调整建议。今年的主策略是“底线思维，顺势而为”。这个策略是我们和很多经济学家，包括我们超高净值客户调研出的结果。在四大账户中，我们建议客户关注“保障传承”这个账户的配置。过往国内高净值客户对于这类资产的配置是不足的，财富往往集中在以地产业为核心的重资产和以债权股权为核心的金融资产上。这样的结构失衡，面对当下不确定的环境就可能面临更大的风险。

诺亚财富华南区 CEO 丁召军： 致力打造服务全球华人的专业财富管理企业

新快报：据了解，诺亚核心客户数持续增长，华南区的客户特点是什么？

丁召军：诺亚华南覆盖广东（深圳除外）、福建和广西三个省份，GDP 总量在诺亚所有大区当中最大。广东是全国高净值客户人数最多的区域，高净值客户可投资体量也是排名全国第一。

华南区高净值客户集中在电子通信、地产、医疗器械和生物制药等行业。华南区客户较早就有便利的渠道获得国内外的市场信息，在财富管理领域积累了相当丰富的经验，相较其他区域客户具有更成熟的投资理念，投资风格相对稳健，对海外资产配置有更明显的偏好。

新快报：您对诺亚华南未来的定位

和规划是怎样的？

丁召军：华南区在地域上处于港澳与内地的枢纽地位，金融业发达，在对外交流、贸易合作、金融投资，尤其是在诺亚提出“国内国际双循环”的投资主题背景下，华南区将与诺亚国际深度协同互动，把诺亚华南打造成“立足中国放眼全球、高净值客户最满意、高素质人才最向往”的综合财富管理平台，为国内高净值客户提供更多优质的全球化资产和综合金融服务。在接下来的 3 年至 5 年，诺亚华南区将聚焦主航道和高净值客户人群，依托公司在全球资产布局的平台优势，以专业成就关爱之心，致力打造服务全球华人的专业财富管理企业。