



您的位置：首页 - 文章选登

新加坡的资产管理之路(许伟刚：10月27日)

文章作者：许伟刚

经过政府多年的不懈努力，新加坡现在已成为一个颇具规模的资产管理中心。虽然与香港相比，新加坡所管理的资金在规模上略有逊色，但是新加坡近年的优惠政策已经吸引了许多国际知名的大型资产管理公司来到新加坡。

业内人士在赞赏这些成绩的同时，也对新加坡资产管理的现状作出了客观分析，指出了可能存在的一些问题。例如，税务优惠与其他奖励政策的确吸引了一些一流的资产管理公司，但资产管理技巧与其他软件的引进是否同样得到落实，这还是个问号。另一个疑问是，新加坡一些本地刚起步的资产管理公司虽然具备丰富的理财与资产管理经验，但是不是与外资著名公司同等受惠呢？

资产管理与私人银行业务是瑞士金融的两大支柱，并使瑞士成为金融界的翘楚。新加坡要在这两大领域获得长足的发展，成为东方瑞士，今后的路该怎样走呢？最根本的问题是，新加坡在这两大领域是否具备真正的核心优势？

资金管理的转运中心

本地一位资深银行家、同时也是一位衍生产品的专家表述了这样一个有趣的看法：他认为，新加坡在过去20年取得了很大成就，这是因为新加坡在东南亚扮演着转运中心的角色。东南亚各地的货物都通过新加坡转运到世界各地。而新加坡之所以能成为这样一个转运中心，是因为新加坡拥有本地区基础设施最优良、齐全的港口、码头。他认为，新加坡要发展金融市场，特别是资产管理方面的优势，首先就应当发挥传统的优势，在金融领域也成为一个转运中心。现在在新加坡落户的众多资产管理公司正是新加坡金融业的基础设施。

如何利用这些基础设施来开展金融方面的转运服务？新加坡小，所以特别要保持灵活、主动。第一步，新加坡可以请进来，即邀请上海、深圳的一些大型挂牌公司代表到新加坡，让他们在各大资产管理中心的代表面前作投资介绍。同时，也可以把中国著名的证券分析专家邀请到新加坡，通过有效的中英文翻译，让新加坡大型资产管理公司充分了解两大中国证券市场中的蓝筹股。第二步，新加坡可以送出去，即新加坡大型的蓝筹股公司可以去上海、深圳交易所，为当地投资机构作投资介绍。请进来、送出去，走这两步就是互通有无的开始。而通过借助其他市场的力量，新加坡能够解决市场小、资金少、本地资金不足以推动长期的大规模的资产管理业务的问题。

瑞士银行执行董事冯雅格先生(BruceVonCannon)对此保持相当乐观的态度。他认为，在资产管理方面，新加坡政府早在20至25年前就作出了非常前瞻性的决定，并认真落实有关政策，这为新加坡成为金融中心（包括资产管理、理财中心）打下了良好的基础。虽然香港现在仍然是一个较大的资产管理中心，不过不能忽视的一点是，已经有越来越多的资金是通过新加坡投资到全球市场。因此可以说，新加坡作为一个资金转换站的地位其实已经确立。

人才本地化与精英全球化

高盛亚太区主管资产管理的副总裁霍高乐(PhilipGardner)认为，新加坡今后在资产管理方面能否取得很大的发展，关键是新加坡的资产管理能不能达到所需的规模。新加坡成功地吸引了世界一流的跨国资产管理公司，这对发展新加坡资产管理的人才等各种软件都有帮助。以高盛为例，高盛的经营哲学是不断培养本地人才、本地智慧，从而深入了解与把握本地市场。高盛在新加坡的办事处中，数位专家都是本地人才；在市场销售队伍中，本地人才更是骨干。

与此同时，霍高乐强调，全球的网络化、市场的国际化使“瞬间的决策却作于千里之外”成为一种普遍现象。国际上最资深的资产管理精英不必亲身来到新加坡，就可以作出投资、管理决定。这些专家们对投资信托服务有充分的了解和认识，对资产管理领域的各类尖端金融产品有独到的认识。他们以宏观的视角，通过全球的网络，为客户提供服务。通过这样的方式，新加坡的资金可以得到世界级的管理。

私人银行服务扩大资金规模

新加坡面临的最大问题是新加坡本身的市场小，股市与欧美相比规模不大。在这样的情况下，应当怎样进一步带动资产管理呢？一个明显可行的方法是：推动私人银行、私人理财服务，为亚太区的高净值人士在新加坡理财。这样带来的资金就能扩大管理的规模。

冯雅格表示，从长期看来，他对新加坡在私人理财方面的发展持乐观态度。虽然现在的气候似乎对私人银行业不利——一反恐、反洗黑钱的行动使私人银行业暂时有所萎缩；新加坡政府的严格条例暂时性地使新加坡的私人银行业发展缓慢，然而这实际上却为将来的发展奠定了良好基础。因为制度清明，条例严格，投资者的信心更能得到保证。这是退一步，进三步。

中国市场前景广阔

20年前，私人银行服务最大的市场是印尼；10年前，最大的市场是中国台湾，现在最大的市场是否就是中国内地呢？冯雅格作为瑞士银行精通中文的私人理财专家，以他老道的经验，对此表示了一种审慎的乐观。他认为，中国毫无疑问是全球资本增长最快的地方，但如果梦想中国的高净值人士都把钱带到海外进行管理，这未免过分乐观。首先在中国的投资回报就要比海外高得多。所以冯雅格认为，如果新加坡的银行想在中国发展私人理财服务，除了守株待兔式地等待中国的高净值人士来到新加坡，更要积极走入中国，把握中国金融改革带来的各种机会，甚至可以与中国金融机构合作，在中国国内提供理财服务，而不一定只提供岸外服务。

本地一家投资机构的资产管理主管却表示了与此不同的看法。她认为，对这个问题要一分为二地看待。中国的资产增值好像一块饼，现在一下膨胀成为一块巨型的饼。这样需要岸外投资的资金在比例上自然小了，但因为饼大，所以实际数目却大了很多。随着越来越多的中国公司走向世界，中国机构与高净值人士岸外理财的需要也不断增加。这是一个不容忽视的市场。新加坡如果能同时把握这个市场，就能够在私人理财与资产管理方面取得进展。

与瑞士的差距在缩短

如果把现在的新加坡与现在的瑞士相比，究竟相差多远呢？

冯雅格认为，瑞士目前也面临很多困难。例如瑞士正在修订银行的保密法。另一方面，随着欧洲货币的统一，在分散投资方面，原有的多种货币市场消失了，欧洲投资者自然要把一部分资金带到亚洲货币市场。这两个发展都对新加坡有利。它们事实上将缩短瑞士与新加坡的

差距。

另一个值得我们思考的事实是：20年前新加坡与台北有同样的机会成为亚洲的金融中心，但结果新加坡捷足先登。新加坡能够取得成功绝非出于偶然，而是因为具备了多方优势。从新加坡的机场就能够看到新加坡所具有的基础设施优势。在软件环境方面，新加坡同样具有优势。因为能真正成为亚洲理财中心的都市必须具有高效率，能够提供最及时的信息，能够为客户提供绝对增值的服务。由此看来，新加坡在资产管理、理财方面的前途十分光明。

文章出处：《国际金融报》

[\[推荐朋友\]](#) [\[关闭窗口\]](#) [\[回到顶部\]](#)

转载请经授权并请刊出本网站名

中国博士论坛

中国社会科学院
保险与经济研究中心

IFB外商投资中心

IFB基金研究
与评价中心



地址：北京市东城区建国门内大街5号 邮编：100732 电话：010-65136039 传真：010-65138307

版权所有：中国社会科学院金融研究所