

依托“一站式金融解决方案” 汉富控股打造“大资管”时代标杆企业

近年来，随着中国经济的高速增长和高净值人群规模的逐年递增，我国的资产管理行业迎来了迅猛发展，为了规范资管业务并防控金融风险，日前一行三会出台了资管新规，在“大资管”的环境下，金融机构如何兼顾业务增长与风控保障，成为了企业长久生存的关键。

作为国内知名的资产管理机构，汉富控股利用多元化业务平台，在“一站式金融解决方案”的助力与“三位一体”风控体系的保障下，致力打造“大资管”时代财富管理行业的标杆企业。

“一站式金融解决方案”提供方

作为一家以金融业务起步的公司，汉富控股在资产管理、资本运作方面有着丰富的操作经验，拥有资产管理、资本投资、私募基金、私人银行业务、家族信托、不动产基金、PPP 项目投资、普惠金融服务、互联网金融、金融资产交易等多元化金融业务，致力为投资者提供“一站式金融解决方案”。

从汉富自身的金融生态圈来看，无论是资产端还是资金端，“一站式金融解决方案”能为客户提供全方位的金融服务，在很大程度上提升交易效率并降低交易成本。在产品提供上，“一站式金融解决方案”让更多产品有效的全方位组合，满足不同客户的需求，由此也可以提高客户黏性，增加更多沟通和交流的机会。

汉富控股总裁郭露在解释“一站式金融解决方案”时表示，通过不断深耕资产端和资金端以及相互融合，汉富有能力、也希望做到给客户解决金融方面的各类需求。

她举例道，对于资金端的客户，不论大额资金还是小额资金，不论机构还是个人，汉富都能够为客户提供比较全面的配置。我们会从风险偏好、收益要求、流动性、投资便利性等角度着手，在资产端匹配到适合的优质资产产品。对于资产端的客户，例如一家企业有股权类的融资需求，也有债权类的融资需求，有大额长期的需求，也有小额短期的需求，我

们也希望通过一系列资产管理业务模式能够帮助到客户。

与此同时，“一体化金融服务体系”可以使汉富旗下各个平台做到调整收益平衡和资源分配最大化，从而也让机构本身实现利益最大化。

据了解，汉富控股旗下控股及参股的平台包括汉富资本、诺远资产、赢石家族办公室、上海远东资信等多家专业服务机构，业务涉及资产管理、私人银行业务及家族信托、征信咨询等多个领域，并与全球多家知名机构建立了全方位战略合作关系。

构建“三位一体”风控体系

汉富的“一站式金融解决方案”得以顺利运行，与其背后的全面风控体系密不可分。

据了解，汉富构建了全面的“三位一体”风控体系，企业内部实行集团风险管理委员会、事业群风险管理委员会、公司风险管理部门三位一体相结合的风险管理体系，通过制定风险策略、风险评估、风险监测、危机处理、风险督导、风险文化建设进行全面风险管理。同时，汉富还拥有一支超过 800 人的专业风控团队，核心成员平均拥有 10 年以上风险管控经验，为风险管理环节严格把控。

郭露介绍道，全面风险管理是实现资金端与资产端一体化架构的保障。无论怎样的业务模式，底层本质上是各种类别的资产在运作。公司拥有一套完善的风控体系，每一个业务类型也都有各自的体系化流程。对于不同类别的资产，风控也会做出相应的调整。例如，针对个人信用的风控管理，我们用大数据进行评估；分析上市公司股权风险时，我们会更关注公司自身发展、大盘走势等，而大盘走势可能会涉及宏观经济、市场情绪、政策预判等。“体系化解决的是操作风险和道德风险，具体业务的风险还需要专业分工。”

汉富控股董事长韩学渊从另一个角度解读了汉富的风控体系。他表示，汉富在风险把

作为国内知名的资产管理机构，汉富控股利用多元化业务平台，在“一站式金融解决方案”的助力与“三位一体”风控体系的保障下，致力打造“大资管”时代财富管理行业的标杆企业。

控方面首先是风险前置，在前期引入资产时就充分落实相关手段和措施。一方面，对资产的持有者、资产质量以及资产未来的获利能力等方面进行分析；另一方面，在投资之后会更多的协助企业，做好投后管理。汉富目前负责投资的每一个合伙人都有自己专注的领域，在该领域拥有很多资源，包括业务资源、人脉资源、产业资源等，可以对风险进行更好地处理。这样一来，汉富在投前和投后两端都对风控进行了保障。

在全面风控体系的保障下，韩学渊指出，汉富整体的资管策略还是偏稳健的，正如我们的业务布局偏向风险相对较小的固收类，而不是权益类投资，比如私募股权投资是汉富的传统强项，但总量只占其资管业务的 10%左右，因为私募需要精准的价值发现能力，极为严格地挑选优质项目。

资管新规下的战略布局

11 月 17 日，为规范金融机构资产管理业务，统一同类资管产品监管标准，有效防控金融风险，中国人民银行会同银监会、证监会、保监会、外汇局等部门起草了《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见（征求意见稿）》。

对此，郭露认为，短期而言，整个金融市场的确需要做出相应的调整，包括产品的结构、资金的来源、机构间的合作模式等。但长期看，新规的出台肯定会降低金融的系统性



● 汉富股董事长韩学渊

风险，对行业整体而言是有利的。

郭露解释道，根本上来看，客户和底层资产的本质没有改变，我们要做的只是按照新规调整一些业务形态。优质资产是根本，形式和结构方面并不是最关键的。新规一方面更强调挤掉金融行业虚拟的中间环节，另一方面也对风控提出更高的要求，整体看是有利于行业的健康发展。

韩学渊也认为，资产新规的推出对行业来说是件好事，无论是汉富还是所有的金融机构。随着新规的颁布，市场上那些有泡沫的资产，都会逐渐被挤出。对投资机构来讲，去杠杆在很大程度上减少了风险，第一不会有高杠杆的配资去做高风险投资，第二相对资产的价格预估也会降低。

谈及汉富的未来规划，韩学渊表示，汉富的资产配置在 2018 年还会增加，包括在消费信贷资产领域找到一些机会。同时，通过股权投资、大宗交易、定向增发等方式，与一些比较好的上市公司来合作，此外，也会在证券市场做一些指数投资组合等。再者就是在供应链金融、政府 PPP 项目、不动产投资等领域都有一些布局。

韩学渊进一步指出，中国的经济发展迅速，互联网领域成绩突出，而我国的资产管理公司在全球范围内却没有可以与欧美等国家抗衡的公司。“我希望汉富在未来的二十年或者三十年，可以成长为一家能够代表中国在全球范围内进行资产管理的标杆企业。”

(来源:经济观察报)

每日优鲜曾斌： “做好新零售需要以人为本”

12 月 13 日，由亿欧主办的“2017 亿欧创新者年会暨第 3 届创新奖颁奖盛典”在中国大饭店开幕。活动现场，中央对外联络部原副部长于洪君，北大汇丰商学院教授、国民经济研究所所长樊纲，每日优鲜联合创始人兼总裁曾斌，麦当劳副总裁张帆，美团点评高级副总裁王慧文等 100 多位嘉宾出席此次大会。会上，曾斌做了《新零售以人为本》的主题演讲。他表示，“把人放在首位去思考，才能把新零售做好”。

“如何让大家的工作变得更加温暖?怎样让大家的生活变得更加美好?”曾斌认为这是所有新零售从业人员需要深思的问题。而每日优鲜作为生鲜零售平台，希望让每个人随时随地享受食物的美好，他们给出的解决方案是实现全场景覆盖。

用户购买生鲜食品的消费场景包括在家里、办公室、路上和公共场所。曾斌介绍说，每日优鲜已经用前置仓模式覆盖家庭场景，用无人货架便利覆盖办公场景，后续还会提出更新、更好的方式去满足用户在路上和公共场所的生鲜购买需求，从而真正实现全场景的覆盖。

对于如何实现全场景的覆盖，每日优鲜也有自己的“方法论”。曾斌介绍，“供应链的密度、物流的密度和数据的密度是我们实现全场景覆盖的基础，因为这关系到我们怎样更有效率的为用户提供更优质的商品和服务。”

现场，曾斌也谈到，每日优鲜围绕供应链密度、物流密度和数据密度方面做了很深的积累，“我们在过去三年里面已经建立了一条中国到目前为止最大的、最先进的、最快速的、及时高效的生鲜冷链物流配送体系。”公开资料显示，目前每日优鲜已经在 17 个城市实现会员 1 小时极速达服务。

最后，曾斌对于新零售未来的发展方向做了总结，“新零售需要以人为本，这意味着企业做商业模式设计的时候，并不是考虑今天企业有什么能力，做什么最方便、最有利，而是需要思考做什么事情是真正能够满足消费者的需求，真正对消费者划算的。”(中新)

广告