

# 瑞银资管董日成：资管新规利于中国与国际接轨

2018-01-06 作者：易妍君 来源：中国经营网

随着政策的逐步开放，中国市场正成为外资资管巨头眼中的香饽饽。截至 2017 年年末，全球十大资管巨头中，大半已在上海设立了外商独资私募基金管理人。“洋私募”入场，无疑给中国资管行业未来发展带来想象空间。

日前，瑞银资产管理中国区战略与业务发展主管董日成在接受《中国经营报》记者专访时表示，“坦白来说，作为外资公司，面对中国市场，进行产品运作较为复杂，我们能做的就是根据市场法规规定，寻找做大的机会。如果政策能够打开更多，那么外资机构的发展速度会更快，对外资有利；但这也有益于中国资管行业的发展，因为我们会引进很多海外经验，让中国市场更多元化。”

他强调，瑞银在整个战略规划过程中，比较看重怎么把海外的投资理念和经验带到中国来，同时怎么样协助中国的客户做全球化的投资配置，以达到风险分散的目标。“这是我们必须要考量的，而不只是单一产品的开发。”

与此同时，资管新规出台，外资私募面临何种挑战？对于 2018 年的中国市场，瑞银又有何展望？

《中国经营报》：你如何评价最近出台的资管新规？

董日成：从我们的角度来看，这其中很多规则都是为了让中国资产管理行业与国际资产管理行业更加接轨。

资管新规中的很多要求，对于我们外资机构而言，是一些基本要求。我们觉得新规的出台，对于正规的资产管理业务来讲，是应该要做到的。

资管新规的出台是非常好的方向，以后私募行业会开启一个偏公募的操作形式，投资方案、产品设计上，私募和公募之前没有太多不同，但从风控、运营平台来讲，未来我们要做到跟普通公募没有任何差别。

《中国经营报》：在你看来，资管新规出台背景下，外资私募面临何种挑战？

董日成：就资管新规里的要求而言，我们在产品管理方面，已经达到这些要求了。

当然，外资（资管机构）进入中国，也有很多难题要解决。这些难题大部分是因为，中国有不同的法规要求，我们需要去做符合国内法规要求的事。对于外资来说，进入中国之前要有一个宏观的战略，包括招聘了解中国市场的人员、足够的成本预算等。之后，产品线、售后渠道的搭建，以及稳定的客户群，都需要时间去完善。同时，要避免在这一过程中犯错，因此，想要做好这些事情需要几年时间。

《中国经营报》：你如何看待瑞银资产管理与中国本土资管机构的关系？另一方面，全球资管巨头纷纷布局中国市场，你如何看待同业竞争？

董日成：中国本土资管公司有他们的市场价值和空间，从另一个角度，我们进来，不只是赚钱，其实也在做资源分享。

其次，我所知道的很多竞争对手，都希望把海外的资源搬到中国来。我们的看法是，尽量把平台、人员都本地化。就是说，不只是拿了牌照、发产品，其实更多是中后台的丰富资源可以支撑我们，未来才能大量发产品。

《中国经营报》：展望 2018 年，中国市场有哪些投资机会？瑞银怎么布局中国市场？

董日成：首先，2018 年我们看好 A 股，A 股会是投资重点。债券市场方面，我们希望获得一定的空间。对于外资而言，最大的优势在于资产配置。所以，2018 年我们要开发出中国化的资产配置模型。

未来，对于中国市场的开发，我们会投入很多精力。比如在客户端，我们需要大力开发国内机构客户，还有海外机构客户在中国的子公司。销售渠道方面，我希望未来 3 年能建立大概 20~30 家渠道销售网络。

另外在产品方面，我们会挑一些条件已具备，同时在中国市场能得到认同的产品。目前主要投资 A 股，下一步，也会做一些固收产品，希望 2018 年能发 2~3 只固收产品。在我们的方案里，未来两三年，我们要陆续开发量化投资、FOF，资产配置型的产品。

另一方面，我们希望尽量减少同类型的产品。比如说现在发的第一只产品，是分几个级别，有一些级别是面向代销机构，有一些级别是给 FOF，还有一些级别是给机构客户，但有些级别跟国内的分级基金不一样，国内很多分级基金带有杠杆，而我们纯粹是从客户端来分几个级别，在投资回报跟风险方面，都是一模一样的，没有杠杆。