

亚洲需要“度身定制”的理财教育

2013年08月05日 06:44 AM

英国《金融时报》埃玛·博伊德 报道



亚洲正以惊人的速度变得日益富裕，理论上为那些基金管理行业的人士创造了机遇。实际上，许多准基金经理缺乏投资亚洲市场或者与该地区投资者打交道的专长，这种知识空缺为从事商业教育的人士提供了空间。

波士顿咨询公司(BCG)最近发布的一份报告称，2012年，亚洲（不包括日本）地区私人财富增加至28万亿美元，同比增长17%。贝恩咨询公司(Bain)和中国招商银行(CMB)在联合发布的一份类似的报告中估计，拥有160万美元以上可投资资产的中国人数量今年将增长20%，他们的投资管理需求变得越来越复杂。

亚洲地区提供基金管理培训的商学院希望从中获益。新加坡管理大学(Singapore Management University)负责业务拓展的副校长安妮·科赫(Annie Koh)表示，她注意到，过去5年内人们接受资金管理教育的兴趣越来越高。她说，报考特许金融分析师(CFA)和特许另类投资分析师(CAIA)的人数越来越多，便证明出了这一点。

特许金融分析师协会(CFA Institute)表示，在2012财年，亚太地区CFA项目的付费注册人数占到全球注册人数的44%。自2008年以来，亚太地区候选人数量增加了50%。

科赫也注意到，越来越多的亚洲大学开始提供金融研究生课程。她补充称：“但基金管理行业只是将正式证书视为第一步——它们迫切需要的是在职培训。”

上海中欧国际工商学院(Ceibs)金融学与会计学教授、副教授赵欣舸对此表示同意。“投资和投资组合管理等课程当然会让人们对基金管理基本框架有一定的了解，但基金管理是这样一个行业，只有亲力亲为、也就是真正成为从业人员，才能学习东西”。

赵欣舸表示，亚洲地区越来越多的商学院开始拿出真金白银，成立由学员运营的基金来帮助进行基金管理教育。

有些人在讨论，是否应该提供针对亚洲量身打造的基金管理教育课程。一些教育机构表示，亚洲不可能简单地套用美国或欧洲模式。

欧洲工商管理学院(Insead)新加坡分校金融学助理教授张弘表示：“我们在亚洲提供的基金管理教育的确需要体现某种亚洲特色，或者至少是新兴市场特色，因为新兴市场 and 发达市场有很多的不同。”

张弘解释称，在他的研究对象国家（比如中国）里，治理结构尚不成熟，“公开信息不是非常可靠”。因此，他表示，“在中国，基金经理不得不发展良好的个人关系”。

对任何认为透明度不足只是发展阶段的问题的人来说，张弘带来了坏消息。“人们普遍接受的理论是，从长远来看，中国将转向更加开放的模式。但没有确凿证据令我们相信，中国将提高信息方面的透明度”。

张弘表示，他在中国执教之后发现，那里的学生认为研究公司与投资的惯常做法在发达国家很有价值，但他们担心这些做法在中国背景下是否适用。张弘补充称，“客户这边也缺乏信任”。

张弘表示，即便在发展中市场的监管机构出台改革措施，以让交易更符合西方模式的时候，其效果仍可能适得其反。他以中国最近决定出台卖空制度为例进行了说明。“卖空”是指某些投资者把股票“借给”其他人卖出。

他表示，尽管美国的长线投资者准备对借出股票通常收取不到 1% 的手续费，而在中国，股票出借方非常担心卖空者将会拉低股价，因此收取的手续费高达 7%。张弘称：“在课堂上，学员们把这种有关发达国家市场与亚洲市场差别的细节告诉了我，这种细节将对他们设计未来战略非常有帮助。”

受益于投资者对基金管理和基金管理培训兴趣上升的，并不只有亚洲商学院。英国埃克赛特大学商学院(University of Exeter Business School)推出了金融分析和基金管理的理学硕士课程，并与特许金融分析师协会建立了合作关系。该商学院发现亚洲学员的兴趣非常浓厚。

今年该课程招收了来自中国大陆、越南、台湾、泰国和马来西亚的学员。克莱尔·莱弗斯(Claire Lavers)表示，报名人数超过了招收名额（60-70 人），每年大约收到 1000 份申请，主要来自国外。

然而，尽管 CFA 等国际资格证书非常具有吸引力，但亚洲教育机构强调，本土知识是必不可少的。科赫表示：“如果不具备本土知识，就无法了解当地投资监管法规或当地文化，任何基金管理专业人士都无法为他们的投资者增加财富。”

译者/邹策