

演讲 NO: 2018 年 7 月

传统金融机构有效供给不足 解决关键在精准营销

王增武

国家金融与发展实验室财富管理研究中心 主任

演讲时间：2018 年 7 月 20 日 来源：零壹财经

演讲背景：7 月 20 日，零壹财经在北京召开“2018 零壹财经新金融夏季峰会·互联网金融五周年”。零壹智库发布《变革与契机：互联网金融五周年发展报告》《中国 P2P 借贷服务行业年度发展报告 2018》《金融科技发展报告 2018》三份报告，力邀政策界、学界、业界人士，总结互联网金融发展五年来成就与经验，研判当前形势，展望行业发展趋势。

演讲内容：

中国社科院金融所、国家金融与发展实验室财富管理研究中心主任王增武发表了主题为“长镜头下的财富管理市场逻辑”的演讲。据他提供的数据显示，传统金融机构提供的金融产品服务的规模占居民可投资资产的规模不足 35%，从供给的角度说明“有效供给不足”。

“如何提供我们的有效供给？就是精准营销，要靠科技的力量或者我们所谓的今天大数据或者区块链智能合约，深入挖掘客户的需求，在此基础上提供精细化的服务。”他说。

王增武表示，靠科技的力量或者大数据、区块链智能合约，深入挖掘客户的需求，在此基础上提供精细化的服务，“精准营销是大发展趋势”。金融科技公司扮演的角色可以是大数据评级、智能投顾的支撑、金融机构智能投顾的技术支撑等。

演讲实录：

王增武：非常荣幸跟大家分享关于财富管理的话题，我的题目是《长镜头下的财富管理市场逻辑》，讨论下金融科技公司在互联网金融中所能做的事情。

如果按整个财富管理市场发展的逻辑，从近代史的视角来看，大家稍微回顾一下可能和今天的贸易战有关系。先从 1840 年鸦片战争说起，因为当时中外贸易是顺差，国外围绕弥补它的贸易的逆差就通过输入鸦片，有中外的贫富的差距产生鸦片战争。

一、我们国家的第一批家族企业主是由于战争有那个时代而来的。

太平天国诞生在广西。当时广东十三行作为出口海岸，广西作为运输通道。鸦片战争发生之后，当地的人是由富转贫，所以洪秀全以“拜上帝教”的名义组织人群起义。太平天国起义才有了淮军和湘军，我们近代史关于第一波高净值人群还是家族企业，都是那个时代产生的。一方面跟战争有一定的关系，另外跟当时的时局也有一定的关系。之后公司合营家族企业就收归国有，这样一来从 1840 年到 1956 年第一波财富浪潮划了一个段落。

二、1978 年的改革开放，创造了第一波、第二波创业群体。当时，有了体制机制的创新，有了所有权分配制度的改革。有了私有产权的保护，所以接着邓小平南巡讲话。

三、我们的投资工具逐渐的增多，投资机构也逐渐的增多，真正近十几年二十年来国内财富管理市场发展是由于行业银行管理办法的出现，整个财富管理市场才有了蓬勃发展。2007 年当时是银证保各类的机构产品和 GDP 的深化程度是 25%，现在银保监会的金融产品规模占 GDP 的比重为 143%。数额当年不足 7 万亿，现在为 130 万亿。

四、有了金融危机，在境外有了亏损，才在国内推出了私人银行的业务。接着诺亚的上市、三方机构进入这个市场。随着 4 万亿的推出才有了影子银行，随着高净值人群和家族企业主的发展才有了家族信托的业务。随着 CRS 法案的推出，我们下一波的财富管理保密制度有所弱化，原来靠保密做管理未来可能不靠这个东西。从商业银行的角度来讲，2016 年中国的金融机构推出了智能投顾业务。

五、今年和财富管理相关的事情非常多，国内的税制改革，个税以及房产税遗产税。今年是改革开放 40 周年。1978 年改革开放以来，当时“创一代”创业年龄 30 岁，现在已经 70 岁了，如果是 1992 年是创一代，现在他应该是 58 岁，现在是一代和二代交接的时候了。

从金融科技的角度来讲，中科院召开了改革开放四十周年大会，1988 年邓小平同志提出“科学技术是第一生产力”。时隔多年后我们习总书记也提出科技创新是强国的重要的战略，金融科技科技创新在未来财富管理行业扮演非常重要的角色。

六、零壹财经举办夏季峰会也是在更广泛的角度跟大家讨论这样一个趋势，这是流水账式的梳理一下 1978 年财富管理的发展历程。从历史的角度来看，1840 到 1956 年，1978 年到 2008 年，然后再到现在的家族在财富传承有重要的发展空间，这就是所谓的家业治理。

1、从 1978 年到 1988 年邓小平提出的科学技术是第一生产力，到科技创新，如果把这两点整合起来，高端智囊是整个财富管理的未来的发展的方向。

2、从机构的参与角度来讲，原来传统的金融机构也有三方，也有家族办公室，也有智能投顾，也有我们的互联网公司和金融科技公司，这是金融与科技公司的融合。大家可能熟悉平安银行，它下一个十年的发展就是金融+科技，构造五大生态圈，科技占有非常重要的角色。

3、从产品和服务的逻辑关系来看，我们有银行理财、有信托、

有各种各样的类型业务，我们做过一个统计，整个传统金融机构它提供的金融产品的金融服务的规模占居民可投资资产的规模不足 35%，这说明什么？说明从供给的角度我们的有效供给不足。如何提供我们的有效供给？就是精准营销，要靠科技的力量或者我们所谓的今天大数据或者区块链智能合约，深入挖掘客户的需求，在此基础上提供精细化的服务。

七、这是大的发展趋势，其中金融科技公司可以扮演什么样的角色？做大数据评级，做智能投顾的支撑、以及金融机构智能投顾的技术支撑也是你的业务发展点。

很多互联网金融公司转到供应链金融同样是一个具有发展前景的方向，我认为最重要的是这两点：一是系统建设。做私人银行业务，各家机构在它的资产配置系统都非常的弱，如果你的客户关系管理系统做的不好，怎么实现精准营销？这是我们金融科技公司的优势所在。二是资产配置，这是整个财富管理行业的核心竞争力，你所有的资产配置策略不能规避任何一次金融危机，那么这可能就不是很好的策略。

瑞士银行能发展起来靠的就是资产配置系统，另外就是记帐和记税系统，为什么要提出这两个系统？盛宣怀是李鸿章的幕僚，他花了两年时间才做的遗产清算，任何一个家族企业如果资产超过一定的规模，技术力量如何实现资产的评估和资产的翻倍和更多的资产价值的跟踪。另外就是税务，如果大家从这一块着手，是很好的发展领域，这就是我分享的简单的观点。