



山东工商学院图书馆

财富管理信息



2020年第1期（总第3期）

山东工商学院图书馆

财富管理信息

2020年第1期（总第3期）

目录

★校领导寄语.....	1
★财富管理论坛.....	2
繁荣的财富市场需要中外资共同长线布局.....	2
大数据技术在金融领域的应用.....	4
境内家族信托发展的五大趋势.....	6
数字经济运行的中心：金融与科技深度融合.....	8
冯雨生：公募基金拥抱金融科技 实现财富管理提质增效.....	10
周延礼：深化保险供给侧改革 促进保险资管与财富管理融合发展.....	10
★财富管理报告.....	12
2019年中国财富管理与TAMP商业模式研究报告.....	12
2019中国财富管理市场报告：银行理财业务将逐渐回暖.....	13
亿欧智库2019全球财富管理研究报告——财富管理发展的制胜之道.....	17
★相关学术会议.....	19
2020中国区块链与数字普惠金融应用发展论坛（上海）.....	19
2020中国金融科技国际峰会（上海）.....	19
第三届商业经济与金融学国际研讨会（BEF 2020）.....	20
2020数字金融峰会（上海）.....	21
★区块链专栏.....	22
基于区块链技术的供应链金融服务如何创造价值.....	22
区块链即服务（BaaS） 开放银行驶向以用户为核心的精细化“场景金融”.....	27

盛松成：区块链应用最好不要集中在金融领域.....	28
★公益慈善专栏.....	29
重视发挥第三次分配作用 探寻中国特色公益慈善之路.....	29
“知行-任志强首次公益大型木作展” 开幕 展现人与自然连结，呼吁公众支持环保.....	33
公益不能成背锅侠.....	34
放宽入职条件 吸纳更多人才新版养老护理员国家标准颁布实施.....	37
★山商实践探索.....	39
浅析我国财富管理的发展趋势.....	39
财富不设限：我读《富爸爸巴比伦最富有的人》.....	40
★学术资源推荐.....	42
图书推荐.....	42
论文推荐.....	44

主办：山东工商学院图书馆 主编：崔洪海

责任编辑：陈浩义 排版设计：李嘉乐 封面摄影：崔洪海

★校领导寄语



各位读者，大家好！

很高兴与大家相见于《财富管理信息》专刊 2020 年第 1 期。

2018 年 1 月，学校第三次党代会召开，确立了建设以财富管理为特色的开放式高水平财经类大学的目标，经过近两年的统一思想、凝聚共识、推进落实，目前在全校上下形成了“学科+财富管理”“财商教育”的特色建设氛围和局面。

为了推进学校财富管理特色建设，图书馆于 2019 年适时推出了《财富管理信息》专刊，并已发刊两期。《财富管理信息》专刊紧扣财富管理特色，栏目设置科学、内容新颖前沿、信息丰富及时。专刊设置了“财富管理要闻”、“相关学术会议”、“财富管理报告”、“学术资源推荐”、“公益慈善案例”等栏目，刊载和传递财富管理领域相关内容，相信大家一定受益匪浅、收获良多。

《财富管理信息》2020 年第 1 期在各位编辑老师的努力下，在各位读者的期待中，即将与大家见面，相信新年第 1 期定会给大家带来更多的关于财富管理方面的新知识、新思想、新理念、新思考，在助力学校特色建设中定会发挥更大的信息传递与传播作用。

新的一年，坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，在学校党委行政正确领导下，在图书馆老师的共同努力下，在广大读者的关心与支持下，相信《财富管理信息》专刊一定会办出影响、办出品牌，办出亮点！

A handwritten signature in black ink, appearing to be the name of the leader who wrote the message.

2020 年 1 月 6 日

★财富管理论坛

繁荣的财富市场需要中外资共同长线布局

12月15日周日中午11:00,记者电话采访了宜信公司创始人、CEO唐宁,就意大利联合圣保罗银行全资控股的青岛意才基金销售有限公司获批第一张外资基金销售业务牌照的意义以及当前财富管理市场热点问题进行了采访,以下是采访全文。

记者:感谢唐总接受《中国金融》杂志的采访,首先请您谈谈意才基金销售公司(简称“意才”)落地青岛对青岛财富管理中心建设意味着什么。

唐宁:昨晚收到这个好消息后,强烈感受这对财富管理中心建设的意义重大。这说明外资对于中国的财富管理市场、财富管理行业非常看好,希望成为其中一个重要的参与力量。2014年2月,经国务院同意,中国人民银行等十一个国家部委批复设立青岛市财富管理金融综合改革试验区。意才获得基金销售牌照,定位是做财富管理的,其战略目标、意图是做财富管理的,这与青岛打造财富管理金融综合改革试验区的使命一脉相承。我理解,意才会运用这样一个牌照帮助客户进行资产配置投资方面的工作,财富管理方面市场的拓展。我非常认同这样的一个大方向。今年年初我们第一本家族传承的书《百年版图》就是跟欧洲货币、欧洲的机构去做的。未来在财富管理行业市场大发展的基础之上,我们会迎来更多的机构参与,特别是有着欧洲以及国际最佳实践的参与者。

从落实“一带一路”倡议角度来讲,青岛有着独特的区位优势。国际上财富管理、家族传承的最佳实践来到中国,这些资源禀赋可以给中国的企业家、企业走出去提供更多的帮助,同时,也可为“一带一路”沿线国家提供服务。

记者:那么,外资财富机构的加入对于财富市场以及各类客户会带来怎样的影响?

唐宁:外资财富管理在美国、欧洲联合圣保罗,意大利、欧洲有着非常悠久的历史。中国的市场很大,这些领军机构的到来,可以丰富市场的选择,为市场增添了新的活力,能够让中国无论是高净值、中产阶级还是普通大众都得到更好的服务,推动中国财富管理行业发展。这是金融开放给财富管理行业、给中国金融业以及社会带来的一个重要的积极因素。

我在很多场合分享过这样的观点:外资进来,不是摘果子,而是种树。我觉得这个认知是非常重要的,中国在投资者教育方面任重道远。中国的财富管理行业处于大变革的一个关键时期,从短线投机到长期投资,从固收到权益类,从“旱涝保收”到打破刚兑,从单一产品到资产配置,这些巨大而深刻的变化需要外资、本土、国有、民营各类财富机构以客户为中心,切实做好投资者教育。最终引领市场、拥有未来的,一定是那些能够站在投资者、理财者角度去“授人以渔”的机构。以正确的投资理念影响客户,最终由客户做出正确的选择,这是一个种树的过程,需要十年树木,而非今日就来收割、今日就来摘果子。所以一方面我们欢迎外资优秀的机构、理念、人才、资源,但也要意识到中国市场的机遇与挑战并存,任何机构都应当有一个长线的思维、长线的布局,这样才能把树种好。

记者：作为财富管理行业最早的参与者，请您谈谈什么是当前最重要的痛点和抓手？

唐宁：从财富管理行业大发展来讲，青岛是一个非常优质的市场，这也是内外资首选青岛的原因。六年前，青岛就前瞻性地确立了财富管理的大方向。那时，大家还分不清财富管理与资产管理的区别，也并不太清楚财富传承究竟有多重要，青岛就已经奋力担当，先行先试，并且抓住了财富管理行业的两个最重要的增长引擎以及客户最大的需求痛点。

一个“增长引擎+客户”的需求是“传承”。“传承”从青岛起步，发展到各地。当时没什么风，现在已感到成了大的风口。宜信作为第一批家族办公室牌照的获得者，从青岛走向全国。最近我们在三亚举办了一场名为“不确定时代的传承与创新”的宜信财富传承学院的大师课。财富管理市场六年的实践证明，这是为未来先见的布局。如果说给青岛提个建议的话，那就是继续利用好先发优势，把财富传承、家族传承做得更好。

另一个“增长引擎+客户”的需求痛点是投资和资产配置，投资于新经济。这次联合圣保罗银行就是一个很好的例子。其实这种例子很多。今年上半年我参加的在青岛召开的全球创投风投大会。这也是一个投资新经济，帮助我们改革开放40年的高净值客户，把他们创造的财富与新经济、数字经济的这些科创企业的成长、资金的需求对接起来的机会。创投风投大会也是在吸引新经济的能量，把资金、资本、资源带给青岛和山东的科创企业。

我觉得这些都是财富管理行业重要的维度，青岛在这些方面作出了表率，能够有前瞻性地进行长线布局。我认为现在青岛已经中西合璧、两翼齐飞。两翼齐飞可以理解为是本土与外资的两翼齐飞，也可以理解为传承与投资的两翼齐飞，因为高净值客户最关注的是传承问题和投资新经济问题。这方面青岛已经走在了前面，下一阶段大放异彩还是很让人期待的。

记者：您对政策的连续性方面有怎样的建议，如何能够持续吸引中外资参与者长期在这块聚集地上发展？

唐宁：这个问题特别好。我建议还是要做到以客户为中心。有这样一个启动很重要，但最关键的还要看后续如何能够跟上，是不是能保持这种远见，同时不懈地让它一步一步去落地。因为牌照相对只是一个形式，机构只是一个形态，关键看具体业务怎么做起来。

青岛的企业家、企业主、创一代、富一代是不是得到了很好的服务，到底什么样的服务是他们需要的服务，他们的获得感、满足感是不是得到的大幅提升，我觉得这是很重要的。也就是从客户的角度看，家族传承、财富管理给他们带来了什么样的获得感。政府推动机构设立，好的机构来了，是不是肯定就可以把这个业务去做好呢？可以肯定地说，需要保持政策的延续性和战略定位的持续性。因为我理解，战略是选择的学问。之所以优先选择它而不选择别的，那就需要它有特色的差异化的定位。这既是企业家的选择，也是一个政策的结果。但是最终要达到的目标是什么？我认为，应当是帮助当地的、青岛的、山东的甚至更大范围内的企业家去实现企业家精神的传承、企业的传承、资产的传承，实现腾笼换鸟、新旧动能转换，过去是传统经济的资产，现在要投入到新经济中。我确信，这会是一个真正检验我们对外开放是否成功标准。

记者：最后请您谈谈作为宜信金融科技背景的财富公司，如何与商业银行的私人银行协同，把财富管理事业做得更好。

唐宁：我觉得其实财富管理市场非常大，现在才刚刚开始，各家机构有不同的资源禀赋，都可以为客户从不同的角度去提供服务。例如，在今年年初我们就跟银河证券合作，它们也要发展财富管理，我认为未来合作是大势所趋，是有益的补充。

我们比较擅长的，一是在传承服务方面有系统的传承解决方案，包括“二代”的培养，“一代”“二代”一起做公益，游学、家族宪章、大师课，在类似这些服务方面我们都很有优势的。

作为金融科技企业，人工智能用于财富管理的很多。可以举一个区块链的例子。我们利用区块链技术和国家密码委颁布给我们的电子身份认证的CA牌照结合起来，就能够把公证处、法院都上了链，形成一个家族传承的金融科技的解决方案，可以确保遗嘱等传承文件的真实性、不可篡改，这些都是传统的解决方案所不具备的优势。这样，客户从我们这里就可以得到先进的金融理念和实践，以及科技赋能的更好的金融。所以从综合服务特别是传承服务方面来讲，我们都保持了长期的领先优势。我理解，在这方面应该是合作远大于竞争的格局。

总之，财富管理是非常丰富的行业，绝不可简简单单地理解为就是一个理财，其实即使就是谈理财，也是有着一个全球资产配置的维度，有国内的，海外的，不同资产类别的，一级市场的、二级市场的、房地产金融的，还有私募债等各种各样的资产类别，也包括更多服务选项如传承服务、二代培养相关的服务等，是一些非常综合的行业，不太可能一家就把所有的核心能力都具备了，一定是一种合作的方式。

来源:中国金融微信公众号

https://mp.weixin.qq.com/s/Ac2UAJu4Dw0M_TuwLQn7yg

大数据技术在金融领域的应用

一、大数据的定义

一种规模大到在获取、存储、管理、分析方面大大超出了传统数据库软件工具能力范围的数据集合，具有海量的数据规模（volume）、快速的数据流转（velocity）、多样的数据类型（variety）和价值密度低（value）四大特征，简称大数据的“4V”特点。

大数据概念是伴随着云计算、移动互联网、物联网、4G通信等技术发展而出现的，是信息技术发展的必然产物。云计算的出现，使计算机处理数据突破了规模的限制，为大数据的出现奠定了基础；移动互联网、物联网、4G通信能够让数据更快更好地生产、传递和应用，为大数据的出现创造了有利条件。

二、大数据技术构成

大数据技术是一系列相关技术的集合，一般包括数据采集技术、数据预处理技术、数据存储技术、数据分析挖掘技术、数据可视化技术以及可应用于各环节的大数据并行处理技术。具体如下图所示：



(1) **数据采集**：解决数据的来源问题，可以通过硬件或者软件的手段来实现，比如 RFID 技术、条码技术、传感器技术是常见的硬件采集方法；互联网爬虫、ERP 系统则是常见的软件采集方法。

(2) **数据预处理**：数据预处理的目的是为了去除原始数据中的脏数据，提高数据质量，降低数据挖掘所时间。数据预处理技术包括数据集成、数据规约、数据清洗、数据变换等过程。

(3) **数据存储**：解决数据存在哪里以及怎么存储的问题，通常数据可以存储在文件中或者数据库中。数据库又可以分成关系型数据库和 NOSQL 数据库。根据不同的业务需要，数据存储可以采用不同的存储方案。

(4) **数据分析挖掘**：根据数据仓库中的数据信息，选择合适的分析工具，应用统计方法事例推理、决策树、规则推理、模集、神经网络、遗传算法等方法处理信息，得出有用的分析信息。

(5) **数据可视化**：以图表、图形、报表等方式将大数据分析处理的结果直观地、可视地展示给用户的过程。数据可视化是大数据技术非常重要的一环关系到数据处理的最终效果和用户体验。

三、在金融行业的应用场景

1、在银行业的应用

(1) **信贷风险评估**。在传统方法中，银行对企业客户的违约风险评估多是基于过往的信贷数据和交易数据等静态数据，这种方式的最大弊端就是缺少前瞻性。因为影响企业违约的重要因素并不仅仅是企业历史的信用情况，还包括行业的整体发展状况和实时的经营情况。而大数据手段的介入使信贷风险评估更趋近于事实。内外部数据资源整合是大数据信贷风险评估的前提。

一般来说，商业银行在识别客户需求、估算客户价值、判断客户优劣、预测客户违约可能的过程中，既需要借助银行内部已掌握的客户相关信息，也需要借助外部机构掌握的人行征信信息、客户公共评价信息、商务经营信息、收支消费信息、社会关联信息等。

(2) **供应链金融**。利用大数据技术，银行可以根据企业之间的投资、控股、借贷、担保以及股东和法人之间的关系，形成企业之间的关系图谱，利于关联企业分析及风险控制。知识图谱在通过建立数据之间的关联链接，将碎片化的数据

有机地组织起来，让数据更加容易被人和机器理解和处理，并为搜索、挖掘、分析等提供便利。

2、在证券行业的应用主要表现为：

(1) 股市行情预测。大数据可以有效拓宽证券企业量化投资数据维度，帮助企业更精准地了解市场行情。随着大数据广泛应用、数据规模爆发式增长以及数据分析及处理能力显著提升，量化投资将获取更广阔的数据资源，构建更多元的量化因子，投研模型更加完善。

(2) 股价预测。大数据技术通过收集并分析社交网络如微博、朋友圈、专业论坛等渠道上的结构化和非结构化数据，形成市场主观判断因素和投资者情绪打分，从而量化股价中人为因素的变化预期。三是智能投资顾问。智能投资顾问业务提供线上投资顾问服务，其基于客户的风险偏好、交易行为等个性化数据，依靠大数据量化模型，为客户提供低门槛、低费率的个性化财富管理方案。

来源：数字经济与管理周刊微信公众号

<https://mp.weixin.qq.com/s/wU9kCKomn7DCBmh17woQ7Q>

境内家族信托发展的五大趋势

2001 年颁布的《中华人民共和国信托法》（以下简称《信托法》）并未针对家族信托做单独界定。但《信托法》确立了信托财产的独立性，为家族信托提供了法律基础。2014 年 4 月初，中国银监会出台《中国银监会办公厅关于信托公司风险监管的指导意见》（简称“99 号文”），在转型方向中明确提出“探索家族财富管理，为客户量身定制资产管理方案”。自 2014 年起，很多公司开始大力发展家族信托业务。与此同时，传统的信托业务监管办法已不再适用于家族信托的特征也愈发明显。

2018 年 8 月 17 日，银保监会下发《信托部关于加强资产管理业务过渡期内信托监管工作的通知》（简称“37 号文”），要求各银监局信托监管处室按照“实质重于形式”的原则，加强信托业务及创新产品监管。在“37 号文”中，最大的亮点可谓是官方首次明确了公益信托、家族信托不适用于资管新规，同时明确了家族信托的定义。“37 号文”与 2014 年的“99 号文”和 2017 年《资管新规》指导意见一脉相承，同时对家族信托等创新业务有所补充，亦可谓是信托行业的正本清源之举，鼓励信托公司回归其“受人之托，忠人之事”本源业务。

关于“37 号文”，也有一些值得思考的地方。第一，“37 号文”明确了家族信托的受益人范围，受益人应是包括委托人在内的家庭成员，受益人和委托人则需要有血亲或姻亲关系，而之前部分机构设立类似照顾员工、朋友、师徒等类型的家族信托将不再可能；第二，家族信托服务以他益为前提、以实现财富保护、传承和管理为目的，也将区别于单纯追求资产保值增值的理财产品，更好地实现其事务性管理功能；第三，家族信托是接受单一个人或者家庭的委托，根据其设立的实质目的，将区别于传统的集合资金信托和单一信托，为家族信托的多委托人模式（当然必须为家庭成员）提供了政策基础，但国内和海外实践中仍以单一委托人为主，以避免多委托人意见不一致时造成信托受托人的管理困境；第四，家族信托财产金额或价值不低于 1000 万元，设定了成立家族信托的门槛，前期部分机构推出的 150 万元、300 万元或 600 万元起的所谓迷你家族信托，将不再归属于家族信托；第五，强调家族信托是定制化事务管理和金融服务，区别前期很多机构推行的类理财产品的标准化家族信托。

总体来看，国内家族信托服务受到监管部门的支持也具备法律基础，但相关的配套制度、法律法规仍须进一步完善。如家族信托设立、存续和分配阶段的税收问题未来有待进一步明确等。虽有“37号文”作为政策支持，但并没有指导细则，各家金融机构的执行程度也不同。当然，从另一方面看，目前在主体框架确定、细则不明的情况下，也给很多机构开展家族信托服务更多的创新发展空间，机构的创新实践和经验总结也将推动行业监管的进一步完善。

鉴于国内分业监管的原因，在国内设立家族信托一般通过与持牌的信托公司合作来落地。以信托公司为例，据公开资料统计，在国内68家信托公司中，参与家族信托的机构数量由2013年的6家增加到2018年的34家，家族信托资产管理规模从2013年的十几亿到2018年的数百亿规模。受托资产类型从2013年的现金类资产拓展到2018年的以现金类资产为主，保单、股权、不动产以及艺术品俱涉猎。未来，随着法律法规和税收制度的不断完善、信托登记制度的配套推出以及客户的认识不断加深，家族信托将呈现从业人员专业化、服务内容丰富化的发展趋势。

趋势一：从业机构和人员将进一步划分

家族信托并不是一个产品，而是基于高净值客户家族财富保护和传承的综合规划服务，是各类财富风险管理的工具。从业机构是短期增量的类标准理财产品思维，还是着眼于帮客户做好长期财富风险管理、助力家业长青等个性化服务的战略定位，都会在市场和客户的选择检验中优胜劣汰。我们有理由相信，坚持做真正意义的家族信托、有效搭建家族财富管理综合服务体系的机构将走得更远，更深层次地推动行业良性发展，也更符合监管机构“探索家族财富管理”的指导方向。另外，家族信托作为高净值客户名下所有财富的顶层设计，集各类财产的保护、管理和传承于一体，融合法律、税务、保险、投资、公司架构、基金会、慈善、财富管理和资产管理等多领域的综合知识，普遍被称为私人银行塔尖的服务，对从业人员的专业性、工作经验和阅历等要求很高。真正以匠人精神孜孜以求、精雕细琢为客户构建个性化家族信托的专业人士，将更易获得高净值客户的信任。

趋势二：从单一财产信托到多元财产信托

家族信托的受托财产已经从单一的现金类财产演变成现在的以现金为主，兼有保单、股权、不动产、艺术品等多元化的受托财产。但因信托登记制度缺失，以股权、不动产等非现金类资产设立家族信托仅能采取交易过户，成本较高。目前，各家机构也是在部分客户能接受税费成本的情况下去尝试推进，但无论是已经落地的股权信托还是不动产信托仅是个案，有其特殊性，尚不具备大规模推广复制的条件。但很多高净值客户的资产主要集中在股权和不动产上，随着信托登记制度和税收制度的不断完善，股权信托和不动产信托将是一片蓝海，尤其是境内上市公司股权信托。监管部门如能参考海外做法，允许上市前的股权结构中搭好大股东的家族信托结构，将会有助于上市公司股权稳定，避免上市公司大股东因婚姻问题、继承问题和家族纷争等引起的股权分割和股价下跌等情形。而保险金信托利用保费和保额之间的杠杆作用，极大程度地降低家族信托的门槛，可以覆盖更大面积的高净值客户。在解决估值和保管的前提下，高净值客户收藏的艺术品传承需求也将通过合理的信托结构设计得到满足。对于部分客户提出的知识产权的传承需求，也将结合创新实践的知识产权类家族信托来落地。

趋势三：从生前信托到遗嘱信托

目前国内家族信托均是生前信托，即客户生前将财产交付给信托，并约定好传承分配安排。根据信托法的规定，他益信托的信托财产在我国不是遗产，可按

信托约定的分配方式进行定向传承。部分高净值客户由于生前对财产的控制欲较强以及过户成本考虑等因素，也希望设立遗嘱信托。在海外，部分高净值客户确有通过遗嘱信托的方式将部分财产在身后放入信托进行传承。虽然我国信托法第十三条指出“设立遗嘱信托，应当遵守继承法关于遗嘱的规定”，但在实践中，由于通过遗嘱来办理财产过户到信托存在很大不确定性，并且在委托人去世时，遗嘱内财产是否按遗产处理均存在一定的争议，因此目前国内还没有真正落地的遗嘱信托。未来相关配套政策支持到位后，家族信托可分为生前信托和遗嘱信托，以满足客户不同的传承需求。

趋势四：从家族信托延伸到家族慈善

随着我国 2016 年《慈善法》和 2017 年《慈善信托管理办法》的出台，慈善信托受到越来越多的关注，而我国高净值客户在完成企业交接之后，也更愿意参与慈善事业中回馈社会。除了单独设立慈善信托以外，将家族信托中融入慈善需求也会是未来的一个趋势，即将慈善信托设置为家族信托的受益人之一，用部分收益捐赠，保障捐赠资金的持续性。同时，可设置由家族成员受益人组成的决策委员会，既能提高受益人的慈善参与度、增强家族成员凝聚力，传承家族精神财富；又能在家族信托中设置限制条款，对子女在参与慈善过程中的表现予以激励和约束。此外，慈善信托和基金会两个财富规划工具的各种组合，满足客户各类慈善规划的需求，也将成为未来家族慈善的一个发展趋势。如慈善信托受托人主要作为信托财产的管理方，基金会主要作为慈善项目的管理方和执行方，同时通过基金会的法人资格为慈善捐赠开出税前抵扣的相关发票等。总之，家族慈善也需要专业的规划。

趋势五：从家族信托服务衍生升级为家族办公室服务

我国的超高净值客户绝大部分都是民营企业家，除了高净值客户个人的财富规划和传承以外，还有家族企业的传承、治理、投融资需求，以及家族事务管理需求。因此，基于家族信托衍生升级的家族办公室服务将更好地满足这些客户。包括以家族信托为主的家族财富管理和财富传承服务，以家族投行业务为主的家族企业投融资、上市、股权结构梳理、传承等服务，以家族使命、家族精神和价值观、家族治理和家族事务管理决策为主的家族宪章等配套体系的规划服务，以家族信托、慈善信托、基金会等工具结合的家族慈善规划服务等。家族办公室服务将更加紧密全方位的关联客户，增强客户黏性，也为金融机构和客户之间提供多方面的触点。

来源：和讯网

<https://trust.hexun.com/2019-01-17/195909477.html>

数字经济运行的中心：金融与科技深度融合

金融市场的 2.0 融合时代

随着信息技术在金融业中的普遍应用，传统金融业是大工业时代最早面临数字化转型压力的行业，也是最早完成全球数字化转型与管理创新的“传统行业”。例如，银行自助柜员机（ATM）使银行业可以提供 7*24 不间断金融服务，股票自动交易系统的普及和应用使纽约、伦敦、东京、香港、新加坡等股票交易现场逐步凋零或只具有象征意义，保险电子系为保险经纪人提供无纸化的全球移动办公环境和服务，石油、天然气、大豆等大宗期货交易系统使交易参与者全球无缝对接。电子货币乃至虚拟货币的发展，尤其人工智能和区块链技术的逐步盛行和

普及应用，在原有金融与科技融合 1.0 版本基础上，全球金融服务市场进入到 2.0 融合时代。

互动创新模式

金融大数据与金融产品研发创新形成更为紧密的互动创新模式，金融大数据分析一方面增强了原有金融理论的结论，另一方面对原有金融理论的结论形成挑战，甚至修正原有金融理论分析范式。互联网、大数据、人工智能等新一代信息技术与金融服务的深度融合，构成数字经济的重要内容。这种融合对经济增长和社会发展的影响范围和影响程度，完全可以媲美新一代信息技术与实体经济深度融合所产生的影响和程度。其中，人工智能和区块链等技术与金融服务的结合，不仅能提高金融服务效率和多样化，形成多层次普惠金融，而且直接形成金融服务产品创新、金融流程创新和金融商业模式创新。

科技金融的价值

上述结论和观点是我们目前所熟知或理解的，但科技金融在数字经济发展中心地位或价值也体现在促进国民数字化素养和能力，承担数字经济时代的消费者普及教育功能上。这一点通常没有被数字经济理论研究者所重视或认识到。例如，微信和支付宝在中国的广泛普及和应用，不仅提高了中国商贸流通市场的效率和便捷性，而且对中国国民和消费者进行了数字经济教育，提高了国民的数字化素养。科技金融的这种外部性，从经济系统开放性和国民数字化素养的教育两个重要方面，推进了数字经济的金融服务体系构建。进一步说，正是这两个经济外部性，进一步增强了金融与科技深度融合在数字经济发展中心地位。

融合的优势和不足

金融与科技的融合关键在于应用。从这个角度看，与现有发达国家和地区相比，中国在资源禀赋上具有天然的优势，同时也存在能力基础上的不足。从优势上看，中国移动电子商务的发展，尤其是网民禀赋基础使中国金融科技具有良好的应用环境。如果说世界工业化 200 多年也仅使全球约 10 亿人实现了工业化，然而，中国一国的工业化就使 13 亿人口迈入工业化门槛，使全球工业化人口激增 1 倍多。同样地，美国经过上百年才使北美大陆实现有线电话网的覆盖，而中国用 40 年时间不仅实现中国本土移动网络的覆盖，而且向一带一路国家和地区提供互联网服务。在此基础上，中国人工智能和区块链技术及其应用形成的科技创新平台和服务体系，将会对全球金融科技与创新体系形成重要影响。

诚然，中国科技金融市场的成熟度和监管能力等，也构成制约着中国数字经济发展和科技金融市场发展的障碍，如何通过技术创新与制度创新来实现突破，亟待需要深入探讨。

展望

可以认为，货币构成凯恩斯经济学的中心，数字货币或虚拟货币是否改变或多大程度上重构凯恩斯经济学基础，尤其是金融与科技融合后形成的对经济运行中的委托代理信任、信用、市场信念与预期的影响，都需要进行重新反思和探讨。因此，如何构建以科技金融为核心的数字经济运行体系，不仅是科技金融研究的重要课题，而且是数字经济应用基础研究的重要课题。目前，区块链与有效金融市场理论的交叉研究，以及金融科技与金融风险的交叉等课题得到越来越多的重视。可以预期，这个领域的深化研究与探讨将推动数字经济理论的发展。

来源：数字经济与管理周刊微信公众号

<https://mp.weixin.qq.com/s/jEF-AAk135cQUItjcEJn9w>

冯雨生：公募基金拥抱金融科技 实现财富管理提质增效

近日，中国经济网举办的“2019 中国金融服务与创新论坛”在北京召开，论坛以“金融支持经济高质量发展”为主题，广泛邀请金融行业相关部门、企业代表和专家学者汇聚一堂，总结经验、建言献策，助力我国金融业健康稳定发展。

长盛基金量化投资部总监冯雨生出席论坛并在“科技赋能金融服务提质增效”分论坛中发表主题演讲。对于公募基金行业对金融科技的应用，冯雨生表示，主要体现在三方面：一是智能投顾，二是智能投研，三是全产业链的业务升级。

智能投顾方面，冯雨生表示，基金公司为客户专门开设了一个基金投顾的账户，以此收集居民的风险要求、风险预算情况，还有客户的偏好、整体流动性情况，同时还要收集可以投的产品、数据，与基金公司能够提供的产品组合进行匹配，最终提供给投资者。如果用传统方式来做推荐比较难解决，但是，通过智能投顾技术就相对方便一些。首先是用户画像，根据用户输入的一些信息和授权数据，使用大数据和经济算法识别客户的风险偏好，还有投资目标。其次是资产配置，根据基金产品的数据衡量客户的风险特征、收益特征，构造有效前沿，计算出有效前沿来推荐给特定的客户。还有就是动态管理，融合投资专业知识和人工智能技术，对投资组合进行风险探测和动态的跟踪调整。

智能投研方面，目前，财富管理机构对智能投研非常重视。目前，社交媒体、专门的数据公司等给金融机构提供了大量数据，物联网、互联网所采集的数据等蕴含了非常宝贵的资源，但是通过人工处理这些数据，存在很大的瓶颈。智能投研的信息自动提取和整理功能，利用统计分析、自然语言处理、知识图谱的技术对海量数据、文本数据进行整理和可视化以及数据挖掘，可以提供更好的投资预测的一个准确性，来改善投资组合的业绩表现。

全产业链的业务升级方面，冯雨生指出，随着资本市场改革的步伐加快，很多海外专业机构在国内开展私募业务，很快他们也有可能也在公募业务展开竞争，国内领先的资管机构已经在金融科技领域投入了大量的资源。这种形势之下给国内公募基金带来很大挑战，就需要全产业链的业务升级方面。

最后，冯雨生表示，总体来说，为基金持有人提供高质量的一个财富管理服务，通过价值投资和专业投资，促进资本市场建设是公募基金的初心，借力金融更好担当行业使命，是公募基金在这个时代新的机遇，从智能投顾、智能投研到金融科技的业务链升级战略，公募基金能够发挥专业和人才有优势，积极拥抱金融科技，实现财富管理的提质增效。

来源：中国经济网

http://finance1.ce.cn/jjpd/jjpdgd/201911/15/t20191115_33622664.shtml

周延礼：深化保险供给侧改革 促进保险资管与财富管理融合发展

由上海证券报社主办的2019 上证财富管理论坛 11月29日在上海举行。全国政协委员、原中国保监会副主席周延礼在论坛发表题为《深化保险供给侧结构性改革促进保险资管与财富管理融合发展》的主旨演讲。他指出，财富管理这几

年是金融行业的热门话题，从保险资管来讲，深化保险供给侧结构性改革，实现保险资金的保值、增值，提高保险资金的收益率，服务于保险资产负债匹配管理的要求，是保险资管的应有之义。

他认为，保险资管机构不仅要不断完善财富管理计划，还应满足诸多客户的第三方理财需求，提高资产管理中间业务收入，扩大资产负债匹配，提高和增强保险资管机构的资产规模。具体而言，通过设计最佳的投资组合、保险规划、财富管理等综合性产品，向客户提供专业性的保险保障和理财管理服务，力争实现保险保障、资金效益、财产和人身安全等多元化的资产管理预期收益。

财富管理市场发展下的保险资管机遇

近年来，随着我国经济社会的发展，收入群体不断扩大，社会和个人财富规模快速增长，随着高净值客户的增加，财富管理的需求应运而生，财富管理市场也逐渐的形成。

周延礼表示，目前我国财富管理市场中，虽然银行业占据主导地位，但保险业的财富管理市场已迎头赶上。定制化保险产品，尤其是个性化理财服务，助推保险业参与理财产品和理财市场的竞争。财富管理客户的不断增长，拉动了保险资管的规模性增长，主要体现在保险行业总资产的扩大、保费规模快速增长、保险资金运用规模不断扩大。

在他看来，保险投资领域和资本市场投资比例的进一步放开，有利于促进保险理财市场功能和作用的发挥。同时，信托公司财富管理作用与保险业的融合发展，也推动了保险业和信托业的业务促进，共同发展。

不过，他指出，当前我国财富管理市场也面临着一些挑战和困难。

一是财富管理种类不多，缺乏客户所需求的保险管理产品。现阶段财富管理市场销售、金融理财的产品，未必都能得到客户的认可，可供选择的投资品种也有限。

二是财富管理制度有待进一步完善。尽管有了统一的资管规定和监管办法，但对金融机构资管业务的规范和监管，特别是以操作性风险为导向的金融风险监管制度，还需要进一步完善。

三是金融理财专业人才匮乏。在财富管理中，最重要的是操作性人才，需要专业性的理财客户经理，这个层面的人才数量、质量都需要进一步增加。

保险有“压舱石”作用

“在现代金融资产财富管理中，保险具有特殊的优势，不仅可以为保险客户提供财富管理，还可以为保险客户提供保险保障，这一点是其他金融机构无法比拟的，也无法代替的。”在周延礼看来，保险资产机构在财富管理领域当中有着无可替代的竞争力。

财富管理过程中，很容易只关注收入而忽视支出，只关注受益而忽视损失风险。财富管理的追求往往会有很大的不确定性，损失也是经常发生。就风险管理而言，保险的风险保障功能与其他金融产品的本质特征有区别。它能避免财富的巨大损失和异常波动，是一种有效的财富管理工具。

周延礼认为，保险产品的长周期性可以实现财富的延续。资产负债匹配是保险机构的管理理念和原则。财富管理究其根本，是一种基于跨期视角的长期管理。这个“期”，指的是完整的生命周期乃至代际传承。“保险尤其是寿险，存在的基本逻辑也正是对现金流跨越时空的分散与管理。从这个角度来说，保险天然是一种财富管理的有效工具。”

“保险投资在财富管理当中可以发挥压舱石作用。”周延礼认为，保险经营的负债属性决定了保险公司的投资理念，更偏向长期投资、价值投资，从而可以穿透经济周期、通货膨胀，实现财富的保值增值。我国保险法也规定，保险资金运用必须是稳健的，遵循安全性的原则。近年来，保险公司坚持稳健审慎、注重安全性的价值投资理念，有效地抵御了、减少了周期性波动对保险产品的不利影响。

周延礼总结道，保险公司已经成为资本市场重要的机构投资者，是企业年金和职业年金的重要参与者。大家常说，保险资金是资本市场的“稳定器”。在财富管理领域，保险公司的参与同样也可以起到“压舱石”的作用。

来源：中国证券网

<http://news.cnstock.com/news/bwqx-201911-4458495.htm>

★财富管理报告

2019 年中国财富管理与 TAMP 商业模式研究报告

报告简介

《2019 年中国财富管理与 TAMP 商业模式研究报告》撰写内容包括三部分：中国泛财富管理行业发展与 TAMP 的意义、TAMP 模式概述及美国 TAMP 行业案例、国内 TAMP 发展的现状与趋势。国内以第三方财富管理行业为代表的居民家庭投资理财服务行业，正经历着优秀人才自主创业的而带来的“加速碎片化”时期。报告通过研究借鉴美国 TAMP 平台市场发展与案例研究，深入分析国内 TAMP 发展的现状与趋势，从而帮助国内具有不同资源禀赋的 TAMP 平台凭借自身的独特竞争优势，在这个快速发展的行业内迅速找准位置切入，通过金融科技手段极大地赋能传统资产配置行业，并有望通过合理的资本运作和牌照获取，脱胎成为综合性 Fintech 资管平台。

报告目录

- 1 中国泛财富管理行业发展与 TAMP 的意义
 - 1.1 泛财富管理市场发展基础
 - 1.2 泛财富管理市场结构特征
 - 1.3 社会融资需求通过理财和资管机构投资金融产品实现
 - 1.4 市场整体规模从高速增长到趋于稳定
 - 1.5 行业出现银行理财子公司等新兴主体
 - 1.6 银行理财子公司展望
 - 1.7 资管行业分业经营，分业监管的历史发展
 - 1.8 资管新规发布，规范行业发展
 - 1.9 刚性兑付扭曲真实风险
 - 1.10 资金池模式为刚兑创造了空间
 - 1.11 打破刚兑后投资者需求更加分化
 - 1.12 财富管理机构主要问题
 - 1.13 财富管理机构生态变化
 - 1.14 行业去中心化之后的痛点
- 2 TAMP 模式概述及美国 TAMP 行业案例

- 2.1 TAMP 的概念与提供的服务
- 2.2 TAMP 主要账户，功能与费率
- 2.3 TAMP 为理财师创造的价值
- 2.4 美国独立投资顾问
- 2.5 美国 TAMP 理财市场
- 2.6 美国 TAMP 理财市场稳健快速增长
- 2.7 美国明星 TAMP 平台概览
- 2.8 案例分析一（1/5）：AssetMark
- 2.9 案例分析一（2/5）：AssetMark
- 2.10 案例分析一（3/5）：AssetMark
- 2.11 案例分析一（4/5）：AssetMark
- 2.12 案例分析一（5/5）：AssetMark
- 2.13 案例分析二（1/3）：SEI
- 2.14 案例分析二（2/3）：SEI
- 2.15 案例分析二（3/3）：SEI
- 2.16 案例分析三（1/3）：Investnet
- 2.17 案例分析三（2/3）：Investnet
- 2.18 案例分析三（3/3）：Investnet
- 2.19 案例分析四（1/2）：Brinker Capital
- 2.20 案例分析四（2/2）：Brinker Capital
- 2.21 案例分析五（1/1）：Charles Schwab
- 3 国内 TAMP 的发展现状与趋势
 - 3.1 国内 TAMP 目前主要应用环节
 - 3.2 TAMP 为行业带来的价值创造
 - 3.3 财富管理 TAMP 平台分类
 - 3.4 国内 TAMP 市场规模与预测
 - 3.5 国内三方理财机构行业呈碎片化趋势
 - 3.6 国内 TAMP 使用者画像
 - 3.7 国内案例分析（1/5）：美信联邦
 - 3.8 国内案例分析（2/5）：NewBanker
 - 3.9 国内案例分析（3/5）：数禧金服
 - 3.10 国内案例分析（4/5）：金融壹账通
 - 3.11 国内案例分析（5/5）：慢钱科技
 - 3.12 国内 TAMP 未来发展趋势
 - 3.13 国内 TAMP 市场的未来终局

来源及全文链接：艾瑞网

http://report.iiresearch.cn/report_pdf.aspx?id=3436

2019 中国财富管理市场报告：银行理财业务将逐渐回暖

11 月 25 日,普益标准发布《2019 中国财富管理市场报告》。报告称,理财子公司推进速度超预期,打造银行理财新生态。

报告称,截至 2019 年 11 月初,已有 33 家银行申请设立理财子公司,其中 11 家银行的理财子公司获批筹建,22 家待批准,涉及理财产品总规模接近 20

万亿元，占行业理财规模近 90%。与理财子公司管理办法法定流程相比，已开业理财子公司从筹备获批到开业获批仅需 3-7 个月，保守预计 2019 年内理财子公司开业数有望继续增加。

报告预计，到 2020 年底，理财子公司的数量或较今年翻番，以国有、股份行以及头部城商行为主。理财子公司产品体系上，一是仍以固收产品为主体，重视长期稳健的收益；二是权益类投资方面，早期主要以 FOF、MOM 和私募股权模式开展，占比较低；三是顺应指数投资的全球化发展趋势，逐步优化量化策略

第一章大资管行业概况

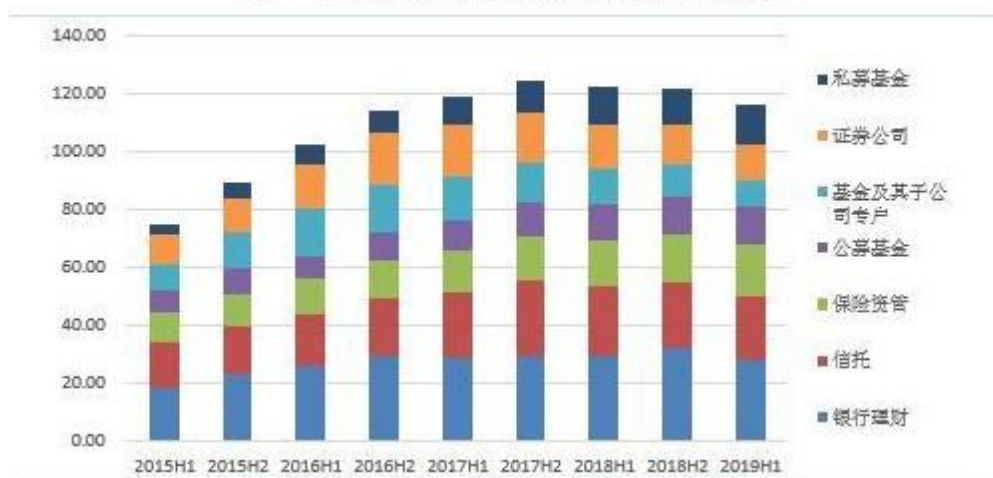
一、大资管行业发展情况

依托于中国改革开放所带来的经济飞速发展，以及十年前金融危机后我国宏观调控带来的流动性宽松格局，我国资产管理行业经历了数年的快速增长。一方面，我国经济快速发展，GDP 持续增长，居民收入水平不断提高，高净值客户数量快速增加，对于资产保值增值的需求不断提升，这为资产管理机构带来了更多的客户资源，从而促进资产管理行业资金规模的扩张。另一方面，我国经济快速发展，表明大部分行业发展形势较好，具有较好的投资前景，因此增加了资产管理行业资金的投资渠道，拓宽其业务范围，从而促进整个行业快速发展。

2012 年以来，银行、信托、证券、保险、基金等各类金融机构纷纷瞄准资产管理业务，持续推动、做大了资管行业规模。2012 年末，我国资产管理规模^[1]为 27 万亿元，到 2017 年末，该数值已经超过 120 万亿元。

在 2017 年 11 月“资管新规”征求意见稿出台后，资管行业规模开始出现稳步下降，截止到 2019 年 2 季度末，资管行业规模达 115.83 万亿元。

图1 2015-2019H1 中国资产管理行业规模情况



二、行业发展中存在的问题

资产管理行业经历多年的快速发展，在规模上升的同时，我们也看到一些乱象在行业内滋生、显现。在快速发展的过程中，这些乱象引致的各类风险可能被掩盖、忽略；但当发展速度放缓、潮水退去，行业的风险不能再被忽略、开始逐渐释放时，通常影响更为巨大。因此，梳理行业现存的问题，探究其原因、现状、未来，才能帮助我们了解到行业潜在风险点，更加深入地了解资管行业发展的桎梏，为行业的健康、长远发展找到方向。

（一）刚性兑付及其他衍生现象

对于任何一项投资而言都是有风险的，失败的可能性始终存在——一旦投资失败，投资者应承担对应的损失。但是近年来，在国内资管领域中，投资者的

资金通常都是安全的，由各类持牌金融机构提供金融服务，并最终为投资者提供高于无风险利率的稳定收益。这对于投资者而言是好事，但对于资管行业则未必。从资金的流向来看，刚性兑付分为两种，第一种是融资需求方对金融机构的刚兑，典型例子如城投债，发行城投债的主体是地方政府融资平台，而地方政府融资平台有地方政府的信用背书，因此安全系数极高，吸引了大量资金进入。第二种是金融机构对投资者的刚兑。当融资需求方的违约不可避免、损失确定发生时，金融机构为了避免声誉受损而影响后续业务开展，或是用自有资金垫付，或是由第三方资金垫付，或是发行新产品以新补旧来保本保收益。

在这种背景下，迫于刚性兑付的压力，资管行业衍生出期限错配、资金池等运作方式，以应对偶然发生的风险事件，实现对投资者的 100% 兑付，这进一步加重了资管行业内部所承载的风险。

此外，刚性兑付的存在也阻碍了金融机构向投资者传播真正的投资常识，让投资者教育难度加大。

（二）降低效率的多层嵌套，规避监管的违规通道

由于投资范围、资本计提、分级杠杆等监管标准在不同金融子领域存在差异，出现了不同类别金融机构相互合作、多层嵌套的资产管理业务模式。金融市场的开放化进程与监管方监管深度推进速度的不匹配，分业监管下穿透式监管无法真正执行的现实状况，以及投资者日益丰富的投资需求无法通过单一金融产品的有限投资范围得到满足的矛盾，这些问题都成了资管产品相互投资、相互嵌套的诱因。规避监管、扩大实际投资范围，也是部分资管产品选择相互投资、相互嵌套的主要原因。

多层嵌套导致资本在金融系统内部空转，并没有流入实体领域，让金融系统脱实向虚。即使最终流入实体领域，嵌套使得资金成本逐渐变高，企业的融资成本也会变高。这背后的本质，是资管业务通过多层嵌套来规避监管，以达到套利的目的。

（三）问题的根源，制度的缺陷

从行业监管的角度来看，上述资管行业存在的问题，与长期以来分业监管模式不无关系。近年来，混业经营与分业监管的矛盾较为突出，造成分业监管模式对金融机构混业经营“无可奈何”的主要原因有两点，即监管部门的沟通成本与监管真空。就监管部门的沟通成本来讲，人民银行、银监会、证监会、保监会行政级别相同，各部门对其他部门只具有建议权而无行政命令权，部门间的协调沟通与联合执法涉及众多的法律法规，时间成本、人力成本巨大，效率低下，监管信息无法及时共享。就监管真空来讲，多数金融机构业务经营呈现多元化与综合化的特征，跨行业、跨市场投融资业务链条增加，而在分业监管下，监管部门无法监测资金的真实流向，极易引发金融风险跨行业、跨市场传染，导致系统性金融风险的发生，最为典型的的就是资管产品的多层嵌套。

在分业监管的体系下，银监会形成以资本监管为主的审慎监管框架，囊括资本充足率、资产质量、信用风险、市场风险等审慎监管指标，对公司治理、内部控制、合规风险等方面形成了较为健全的管理制度。保监会成立后，前期高回报率保单带来的利差损失逐渐修复，保险资金运用管理体制也取得了突破，并在“国十条”的推动下，扩大资产配置到股票等资产类别，但是随着险资投资范围不断拓展，按机构分业监管下存在监管漏洞，业内的乱象也逐渐凸显。近年来，由于金融创新的过度表外化和融资业务的过度同业化，金融业的交叉风险逐渐加剧，资管通道业务急增、资金过度运用杠杆，增加了整个金融行业的系统性风险。

因此，我们有必要对目前金融领域的法理基础进行梳理，从法律法规到市场监管，以了解目前行业乱象存在的原因，并提出解决方案以及未来展望。

三、资管行业的法理基础梳理

（一）上位法解析

从上位法的角度来看，目前国内金融领域的上位法主要包括《信托法》、《证券法》、《商业银行法》、《保险法》、《证券投资基金法》等。与资产管理领域相关性较强的主要是《信托法》、《证券法》及《投资基金法》，三者与民商基础法共同构成了资产管理行业的法律边界，以保障投资者的利益。但与《证券法》、《投资基金法》不同的是，《信托法》在法律基础定位于民商基础法，而前两者则偏向于监管法，所属层级不同，形成了一定的监管错位。

随着经济与金融的相互渗透与互动发展，传统民商事法在规范商事交易活动中常常与金融监管法律、法规形成冲突，进一步在相关争议时产生法律定性、法律适用的矛盾。这也是目前上位法无法互补、形成监管空白的实务体现。

对于《信托法》，基于分业监管、机构监管的背景，我国当前金融语境下的“信托”相对范围较小。与英、美所谓之“信托”有较大差异，我国《信托法》出台之初，实质上是针对“小信托”，或者说针对国内信托公司以及信托公司发行的信托资管计划。2001年出台的《信托法》虽然明确了营业信托活动的合法地位，但没有对业务主体和经营范围进行界定；随后国务院办公厅关于《信托法》公布执行后有关问题的通知中明确，“人民银行、证监会分别负责对信托投资公司、证券投资基金管理公司等机构从事营业性信托活动的监督管理。未经人民银行、证监会批准，任何法人机构一律不得以各种形式从事营业性信托活动，任何自然人一律不得以任何名义从事各种形式的营业性信托活动。”

因此，在当前法律框架下，依托《信托法》开展资产管理业务的仅信托公司的信托业务和证券投资基金业务，这一现状从二十世纪初持续到当下。而《信托法》适用性的限制，也让银行、保险、证券等金融机构在开展资管业务过程中缺乏相应的法律依据，仅以“委托-代理”的名义开展资产管理业务，是“行信托之实，否信托之名，逃信托之法”的根源。

对于《证券法》，其存在与《信托法》同样的尴尬。美国法院通过四类标准判断某资产是否为证券：是否投入资金、是否用于合资盈利的项目中、是否依靠他人运作、是否求得利益，因此美国法律体系中证券的种类繁多。而我国《证券法》相比于美国证券法，仅将股票、债券、证券投资基金、证券衍生品视作证券，调整对象的范围较小，与“小信托法”类似，属“小信托法”。

正因为《信托法》、《证券法》两部上位法均存在一定的短板，而《商业银行法》、《保险法》等其他上位法亦无针对资产管理业务的专门条款，最后造成了资管市场的交叉性金融业务漏洞，衍生出刚性兑付、资产穿透难度大等潜在风险点。

从资管实务角度看，由于缺乏上位法的监管覆盖，资管业务中，资产管理权的归属、受托资产与委托人的归属关系、资产的风险承担等具体标准依旧模糊，使得资产管理的内部法律关系产生异化，进而导致资管业务在受到法律挑战时无法进行清晰的界定，留下监管灰色地带，最终催生出一系列的监管套利行为。

（二）从分业监管到监管协调

我国是分业经营、机构监管体系的代表，银行、保险、信托、证券等资管行业主体各行其是，对受托财产进行投资管理。微观审慎监管中坚持全生命周期监管理念，银行、保险、信托主要由银保监会监督管理，证券、期货、基金则由证

监会监督管理，因此不同监管主体的法律基础、适用范围、监管标准有所差异。然而，在资管行业规模扩张、各机构资管业务深度合作背景下，单一化纵深机构监管逐步显现出监管重叠与监管真空等问题，监管套利现象频出。

为维持金融体系稳定健康，2017年7月，第五次金融工作会议提出设立“国务院金融稳定发展委员会”，强化金融监管职能；同时，加强功能监管，更加重视行为监管。2018年3月，组建银保监会的改革方案落地，随后，人行等四部委联合印发《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(简称“资管新规”)，拉开了资产管理业务监管统一化序幕。

资管新规为我国监管体系优化提供了创新思路，我国需坚持宏观审慎监管、机构监管与功能监管相结合。机构监管方面，在现有监管体系基础上，强化行为监管职能，通过严控资产管理机构的投资交易、信息披露行为，进一步加强投资者适当性管理，强化消费者权益保护。功能监管是在机构监管基础上，对同一类型或相似类型的业务进行统一化监管，将跨行业创新产品纳入监管职能机构监管范畴，避免监管真空。综上，监管优化思路为，一方面，金融机构资产管理业务因经营内容与业务范围的交叉融合，需在信义义务的本质之上，明确资管业务上位法，从监管法层面统一监管标准；另一方面，我国需在纵深机构监管基础上，引入功能监管并提升各监管机构协同监管成效，细化行为监管，编织符合中国特色的资产管理行业监管网。

来源及全文链接：新浪财经网

http://finance.sina.com.cn/money/bank/bank_hydt/2019-11-25/doc-iihnzahi3222796.shtml

亿欧智库 2019 全球财富管理研究报告——财富管理发展的制胜之道

1. 前言

报告写了什么？

报告基于全球财富管理发展现状，从财富管理价值链上的公司、客户、投顾、产品、渠道五个核心要素出发，聚焦全球财富管理当前及未来发展趋势，并指出在全球财富管理行业变革背景下，中国财富管理的发展进程与演进方向。报告包括以下七章内容，每一章皆回答了一个核心问题：

全球发展	公司	客户	投顾	产品	渠道	展望
全球财富管理发展现状如何？	第三方财富管理公司和综合金融机构如何共赢？	如何从核心要素视角实现客户留存与服务？	投资顾问如何趋向专业化和智能化？	如何从业务流程视角看待产品变革？	财富管理渠道如何互联互通？	财富管理未来走向何方？
现在	转变				未来	

报告有什么特色？

与现有报告、研究和书籍相比，亿欧智库将视野扩展到全球范围，并关注到有财富管理需求的普罗大众，以侧重变革的视角描绘财富管理的发展路径；其次，基于财富管理供给方、需求方和价值链上重要因素视角，从公司、客户、投顾、产品、渠道五大核心要素角度对财富管理进行解构和阐述，并指出各核心要素在财富管理发展进程中需要把握的关键点；最后，亿欧智库在第二章~第六章中加入每章对应的当下热点话题，借鉴全球发展经验，探讨中国可能的发展方向和发展机遇。

2. 核心内容界定

为明确报告的研究内容和研究边界，亿欧智库在开篇对“财富管理（Wealth Management）”进行明确界定。首先要指出的是，报告中的财富管理聚焦于私人财富管理，具体划定原因会在第一章详细阐述。关于私人财富管理的定义内涵，目前无论在学术研究还是商业实践中均尚未达成共识。国际金融理财标准委员会（FPSB）认为财富管理是指由理财师通过收集整理客户及家庭的财富状况及发展趋势等信息，充分了解客户的诉求、需求等，为客户出具资产组合、储蓄计划、保险投资对策、财产继承及经营策略等财务设计方案，并帮助客户实施的过程。在研究和实践中，各类研究书籍和行业人士对私人财富管理的内涵理解主要有两类：一类认为私人银行业是财富管理的核心主体，即财富管理是“以高净值客户为服务对象，向这些个人或家庭提供定制化服务”；另一类则认为财富管理是包括个人理财业务在内的各类财富规划配置和服务的统称，即财富管理是“为有需求的客户提供财富的统筹规划服务”。

基于前述内容和研究视角，亿欧智库在第二类观点的基础上，融入财富管理需求方——客户视角下财富管理的四个核心步骤财富积累→财富保全→财富增值→财富传承），指出财富管理是“以客户为中心，通过全面的财富规划和配置服务，满足个人或家庭不同人生阶段财富积累、财富保全、财富增值、财富传承的需求。”

此外，根据不同机构的业务特征，以及行业对财富管理的共同认知，亿欧智库进一步明确财富管理供给方的两类业务主体：

- 综合金融机构：提供综合金融服务的公司，财富管理是其各项业务中的一项核心业务。综合金融机构是财富管理产品的主要设计和发行方。

- 第三方财富管理公司：以财富管理为核心业务的公司，是综合金融机构之外相对独立的第三方。第三方财富管理公司是财富管理产品的主要销售方或财富管理技术服务的主要提供方。

3. 目录

007 财富管理发展现状 方兴未艾，矢志未央 1 财富管理概念及发展历程 2 全球财富管理发展现状 3 中国财富管理发展现状	056 投顾 智能已至，同工异曲 1 传统投资顾问 2 智能投资顾问 3 专题篇	105 展望 财富升华，行远升高 1 财富管理制胜之道 2 金融科技驱动 3 理想状态下的财富管理
028 公司 互利共生，协作共赢 1 第三方财富管理公司 2 综合金融机构 3 专题篇	076 产品 移弊渐善，循序渐进 1 产品设计与定价 2 产品配置 3 专题篇	111 附录 1 财富管理监管 2 资管新政全政策梳理
040 客户 以人为本，集腋为裘 1 客户转变与留存 2 客户服务 3 专题篇	092 渠道 数据融通，链路融合 1 传统获客方式 2 新兴营销模式 3 专题篇	

来源及全文链接：

<http://ecoappimg.qianzhan.com/files/201911/25/20191125-6d15a5599597cdc4.pdf>

★相关学术会议

2020 中国区块链与数字普惠金融应用发展论坛（上海）

会议时间：2020-03-21 08:00 至 2020-03-21 17:00 结束

会议地点：上海 详细地址会前通知

主办单位：艾惠咨询

2019年10月24日,在中共中央政治局就区块链技术发展现状和趋势学习大会上,习近平强调,区块链技术的集成应用在新的技术革新和产业变革中起着重要作用。习近平在主持学习时发表了讲话。他指出,区块链技术应用已延伸到数字金融、物联网、智能制造、供应链管理、数字资产交易等多个领域。数字普惠金融主要的数字化方式包括移动互联网、区块链、云计算、大数据等各项能够运用于金融领域的相关数字化技术。金融科技以数据和技术为核心驱动力,通过技术手段提高金融运行的效率,降低金融服务的门槛。

2020年3月21号由艾惠咨询联合主办的“2020中国区块链与数字普惠金融应用发展论坛”将在上海隆重召开,本次大会以“科技助推数字普惠金融发展”为主题,探讨金融科技运用到数字普惠金融领域,解决数字普惠金融发展中面临的问题,推动我国金融的发展,从而使金融能更好地为实体经济服务。

【会议亮点】

100+媒体传播与品牌影响力,提升客户企业影响力与知名度

加快全渠道与数字化转型步伐

围绕科技助推数字普惠金融,进行深入研讨和业务交流。

50+领域大咖、300+行业精英

为企业搭建学习·品宣和人脉圈层的国际化·高端·专业平台。

了解行业发展最终需求,提升行业竞争力,规避行业有效风险,学习行业专业知识,同时也有助于行业健康发展

来源:活动家网

<https://www.huodongjia.com/event-786469874.html>

2020 中国金融科技国际峰会（上海）

会议时间：2020-03-26 09:00 至 2020-03-27 17:00 结束

会议地点：上海 上海金茂君悦大酒店 浦东新区世纪大道 88 号

主办单位：中国消费金融协会中国互联网金融协会中国金融科技组委会

中国人民银行印发《金融科技（FinTech）发展规划（2019-2021年）》（以下简称《规划》），明确提出未来三年金融科技工作的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施。《规划》提出，到2021年，建立健全我国金融科技发展的“四梁八柱”，进一步增强金融业科技应用能力，实现金融与科技深度融合、协调发展，明显增强人民群众对数字化、网络化、智能化金融产品和服务的满意度，推动我国金融科技发展居于国际领先水平，实现金融科技应用先进可控、金融服务能力稳步增强、金融风控水平明显提高、金融监管效能持续提升、金融科技支撑不断完善、金融科技产业繁荣发展。

《规划》确定了六方面重点任务，包括加强金融科技战略部署、强化金融科技合理应用、赋能金融服务提质增效、增强金融风险技防能力、强化金融科技监管、夯实金融科技基础支撑。

在此基础上，YHBF2020 中国金融科技国际峰会将于 3 月 26-27 号将于上海隆重召开，按照全国金融工作会议要求，秉持“守正创新、安全可控、普惠民生、开放共赢”的基本原则，就如何充分发挥金融科技赋能作用？如何推动我国金融业高质量发展？如何紧抓金融科技市场的下一热点？5G 时代金融科技行业将有哪些变化？等相关问题进行深度探讨。探讨最能引领全球和中国金融科技发展前沿和未来话题，为全球金融科技企业搭建学习·品宣和人脉圈层的国际化·高端·专业平台

【会议亮点】

- 1.与监管部门面对面交流金融监管理念、了解政策走向
- 2.洞察全球金融科技最新动态，把握全球金融科技发展趋势
- 3.借鉴当前国际金融科技界发展经验
- 4.深入分析目前的宏观借鉴形势和中国科技金融发展路线图
- 5.探讨传统金融机构转型升级的科技金融之路
- 6.了解新兴科技金融公司技术、业务亮点与投资机会
- 7.与金融科技同行交流知识、分享经验、碰撞思维、扩展专业人脉
- 8.与国外领先的金融科技平台沟通交流并洽谈合作
- 9.一站式了解领先的金融技术与解决方案

来源：活动家网

<https://www.huodongjia.com/event-26976174.html>

第三届商业经济与金融学国际研讨会（BEF 2020）

会议时间：2020-03-13 08:00 至 2020-03-15 12:00 结束

会议地点：桂林 桂林桂山华星酒店 穿山路 42 号

主办单位：Engineering Information Institute（工程信息研究院）

第三届商业经济与金融学国际研讨会(BEF 2020)将于 2020 年 3 月 13-15 日在桂林举行。本次会议旨在为业内专家学者分享技术进步和业务经验，聚焦资产定价，资产负债管理，商业经济学，金融学，风险管理等领域的前沿研究，提供一个交流的平台。会议将集聚来自世界各地的科研人员、工程师、学者及业界专家，展示他们的最新研究成果及应用。我们谨代表组委会诚邀您同聚桂林，共襄盛会。

【征文领域】（但不限于）：

Applied Economic Studies

Asset pricing

Asset-liability management

Bank assurance

Banking crises

Banking, Accounting and Finance

Bankruptcy prediction and determinants

Business and Economics Engineering

Business Finance

Complexity in Business and Economics
Credit Risk Modeling and management
Derivatives and structured financial products
Education Economics and Development
Efficiency and performance of financial institutions and bank branches
Electronic Business
Electronic Banking
Electronic crime
Electronic Finance
Experimental Design and Process Optimization
Financial engineering
Financial Markets and Derivatives
Financial Services Management
Financing decisions of banks
Foreign exchange markets
Investment banking
Law and finance
Management Control Systems
Management of financial institutions
Marketing and Business Management
Mergers and acquisitions
Monetary Economics and Finance
Mutual funds management
Portfolio management
Prevention of fraud and unacceptable accounting practices
Product Development
Regulation and supervision of the banking industry
Regulations of financial markets
Revenue Management
Risk management and internal control
Strategic Engineering Asset Management
Technological progress and banking
The role of central banks
Venture capital
Other Related Topics

来源：活动家网

<https://www.huodongjia.com/event-748946522.html>

2020 数字金融峰会（上海）

会议时间：2020-03-12 09:00 至 2020-03-12 18:00 结束

会议地点：上海 详细地址会前通知

主办单位：上海市软件行业协会 Top 智汇

全球金融服务线上化、数字化的脚步不断加快，融入场景、开放协同，已成为众多金融机构的主动选择。有数据显示，75%的银行已经或者正在启动数字化转型，由此可见金融数字化的速度相比其他行业更快。

伴随金融科技技术的进步，数字技术、云计算、人工智能、区块链等新技术与金融业务深度融合，正全面渗入信息安全、支付清算、智能风控、财富管理、智能投顾、保险等各大领域，正重塑金融产业全流程及商业模式的创新与迭代。

通过数字化技术加速金融产品创新，必将为金融发展提供重要的驱动力。由Top智汇主办的数字化系列会议之2020数字金融峰会将于3月在上海举办，峰会以“助力金融原力觉醒”为主题，聚焦人工智能、区块链、大数据等核心技术，从行业领袖大咖、技术新锐的视角快速了解金融世界的新变化，迎接数字化浪潮的挑战！

【核心话题】

如何借助金融科技破解商业银行数字化转型的难题

RPA+AI 打造智慧金融

区块链技术在金融领域的应用与思考

金融科技应用背景下的信息安全管理

一个银行从业者对金融风控的真实感受

没有用户画像，别谈精准营销

传统保险公司的数字化转型

生物识别技术开发安全新时代

区块链技术构建跨境贸易支付新模式

从互联网一路“火”到金融行业的“数据中台”

破局大数据“孤岛困境”

金融领域区块链技术及应用

来源：活动家网

<https://www.huodongjia.com/event-287791020.html>

★区块链专栏

基于区块链技术的供应链金融服务如何创造价值

供应链金融为供应链企业优化现金流，降低融资成本，2008年金融危机之后尤其受关注。越来越多的大型零售商（如沃尔玛，宝洁，联合利华和京东）通过与银行合作，为其上游供应商简化贷款支付程序并取得成效，大大缓解了中小企业融资难、融资贵的困境。

从理论上讲，供应链金融对新兴市场的中小企业应该具有吸引力，因为他们可以依赖买方的优质信用评级获得更便捷、更低价的借款。然而近两年来一些关于供应链金融和反向保理的研究表明，当其他短期融资方案可用时，供应商并不倾向于采用反向保理等供应链金融工具。数据显示，2018年我国供应链金融的规模约2万亿，远低于应收账款和存货规模。供应链合作伙伴的隐蔽性、现金流的不可预测性以及支付结算无法自动完成，导致传统的供应链金融服务效率低下。大型买家通常还会大幅延长账期，使供应商

的利益受到损害。信息不对称和时有发生金融欺诈也是传统反向保理面临的主要问题。

自 2017 年初以来，被称为“信任机器”的区块链技术开始逐渐应用于供应链金融项目。区块链作为供应链金融服务的技术基础设施，提供了一种创造信息透明度、支付自动化和信任的技术网络平台。那么具有真实价值的数字化、自治化的分布式网络是否更适用于多方金融交易流程和服务呢？

学界对供应链金融的正式定义产生于 2000 年以后，一些供应链学者将供应链金融介于物流、供应链管理和财务的交叉领域，将其描述为供应链管理的重要组成部分，定义为两个或以上供应链合作者（包括外部服务提供者），通过计划、指导和控制组织间的现金流动来共同创造价值。基于查阅近 20 年来关于供应链金融的 30 余篇重要的国内外文献，我们将企业采用传统供应链金融进行融资的主要驱动因素归纳为三个方面：实现财务成本最小化，运营策略优化和供应链风险管理。而破坏供应链金融产生价值的因素主要分为四个方面：财务、业务、技术和组织间。由于我们的重点是区块链技术如何推动价值创造，因此我们着重探讨区块链对于解决技术方面的问题而提供的价值，如改善支付结算自动化、服务流程可视化、交易信息透明化等问题。我们假设区块链技术可以提供相关的 IT 资源和能力来消除这些技术障碍，最终提高供应链金融服务的效率，为供应链上所有利益相关者创造价值。



18 年年底，对外经济贸易大学区块链-供应链金融课题组对已经投入运行的布比区块链壹诺金融平台开展调研。壹诺分布式供应链金融网络于 2017 年 5 月正式上线运营，两年内先后与贵阳银行、中金支付、中外运、富士康、国投集团等千余家企业建立合作关系，截至 2019 年 6 月，平台上登记资产已经超过 120 亿。

深度访谈主要围绕如下问题：第一，区块链供应链金融平台的服务流程，客户参与的动机、要实现的目的；第二，客户的价值感知，动机需求是否被满足，该平台的哪些功能对满足需求提供了至关重要的支持。我们一共选取了平台上 6 家机构进行访谈，为了减少研究分析中的噪音，使得我们的分析更有针对性，我们主要选取同一个供应链上的核心企业、多级供应商和金融机构，并对文本数据进行开放编码和选择性编码。开放编码将资料记录以及抽象出来的概念打破、揉碎并重新综合，在于明确现象、发展概念、提炼范畴，并最终聚焦收敛原始材料和研究问题。我们采用 NVivo 11 软件处理文本和多媒体信息，研究结果发现基于区块链驱动的供应链金融解决方案正在为不同的供应链参与方（核心企业、多级供应商、金融机构）创造商业价值，主要的驱动因素包括信任机制、IT 能力提升等。

价值及其产生的动力机制

区块链驱动的信任

根据 B2B 交易理论，B2B 交易问题的重心是解释关系治理机制，而组织间信任对供需关系治理的成功至关重要，组织间信任水平则对交易双方的价值感知产生积极影响。此外，区块链研究证实了区块链技术在物流/供应链管理中致力于促进非中介化发展，并且通过重构合作关系和信任机制对传统交易关系进行了颠覆性的变革。因此，我们认为信任是基于区块链的供应链金融服务系统中价值创造的推动者之一。

从社会交换理论的角度，供应链金融的价值创造主要取决于核心企业与其主要利益相关者之间的共生关系。没有组织间关系作为基础，对供应链上资金或资源流动的管理将是无效的。区块链作为一种分布式记账技术，它保证了存档信息不会被篡改，使人们不再依赖某个机构来传递信任。在这种情况下，区块链驱动的供应链金融系统建立了一个“无中介信任”机制，它强调交易信息的透明，供应链伙伴间的协作，核心企业和上游多级供应商之间的信用传导，并最终在供应链上建立起新型的合作关系。

我们的定性分析证实了区块链技术保证了在没有中介的情况下实现信息透明度、交易安全性和合作者间的信任度，减少了交易处理时间，降低了人工操作成本，通过为核心公司和供应商提供高效的金融服务，从根本上提高了财务绩效，并最终使得参与者感知到共生价值。具体体现在如下方面：



①共识算法、智能合约降低融资成本

如何将 IT 应用程序用于交换资源和促进交易目标的实现，这取决于每个参与者的动机。在交易中是否使用区块链的分布式账本技术和智能合约与参与者及其动机相关。例如，当供应商追求更快、更容易、更便宜地获得贷款，这就促使他们使用区块链驱动的共同确认机制，即银行和各方在将应收应付款以智能合同的形式写入区块链时就能立即核实和确认债权债务关系。此外，为了满足供应链企业对近实时解决方案以降低实施成本的需求，区块链网络将服务流程变为一种范式或者标准化协议，即信息在交易伙伴之间共享，而不是通过消息传输与交换。根据社会交换理论，交易双方通过共同遵守交易的规范、进而降低不确定性来提高 B2B 关系治理的效率。区块链平台使得供应链上每个参与者的节点按照一致的协议在链上写入数据，其他的企业直接读取这个节点。PBFT 作为共识算法则保证了算法的高效性和安全性。

多层级供应链金融场景需要更高的结算速度和足够的资金安全保证。通过分布式账本技术，记录在区块链上的发票可以以支付承诺函的形式，通过多层供应链转移到需要融资的中小企业。中小供应商只需向银行提交一份数字支付承诺书即可申请融资，这为整个供应链节省至少 30% 的融资成本，提高财务绩效并最终带来商业价值。

②信用传递和流转提高融资效率

核心企业在区块链中登记应付账款发票并授信，一级供应商确认，双方签署并同意的债务关系被写入并存储于区块链。基于智能合同的自动清算保证整个支付执行是安全、可视、及时的，并且可以对应收应付款进行分割和转移，这让传统贸易过程中的赊购赊销行为转换成可拆分、可流转、可融资的区块链记账凭证，释放并传递核心企业信用，最终提升全链条融资效率。

中小企业通过区块链上的合同数据向银行证明他们与有良好信誉的大公司合作，缓解传统业务场景下信息不对称、信任成本高等问题，显著提高融资效率。区块链模式与线下融资渠道相比，供应商可以更容易、更便宜地从银行获得资金。大零售商的支付能力为小供应商的信用背书，为多级供应商提供更低融资利率、更多融资渠道。当供应商减少现金流波动，他们的风险感知也相应减少，融资成本和加权平均资金成本得到优化。同时，按照传统的模式，核心企业确认供应商和申请银行贷款至少需要 3 天时间，而区块链解决方案可以在 1 小时内完成流程。因此，企业融资周期和银行审批时间明显缩短，更好地满足了小企业的流动性需求。

事实上，许多供应商转向信用贷款而不是保理业务，因为利率基本上是 12-15%，现在区块链模式将利率降低到 9% 左右。更高的财务绩效和商业价值激励供应商加入套利并缩短现金周期。

③新型合作关系提高银行获客能力

由区块链驱动的“无信任”机制彻底改变了供应链伙伴之间的 B2B 关系。在传统的场景中，供应链金融服务依赖于协调、合作和信息共享，供应商需要与核心企业建立良好的长期关系，以保证双方的利益。区块链的分布式无信任系统保证了金融交易数据不被篡改，使得多层供应链上互不信任甚至互不认识的不同参与者获得了信心。

区块链鼓励金融机构向过去没有联系的中小企业提供贷款，建立了新型的合作关系。因此，区块链满足了金融机构增加客户来源和降低服务成本的需求，并通过提高他们的财务业绩来创造价值。过去核心企业的信用通过传统的解决方案只能到达一级供应商，而通过区块链模式，可以在不增加太多成本的情况下到达多级供应商。

银行获得客户的成本降低了，最终银行的客户数量平均增长了 30% 到 40%。

区块链驱动的 IT 能力

IT 能力指组织将 IT 资源与实现业务目标的直接实践相结合的能力。信息系统领域学者比如 Bharadwaj A.、Chen T. 等人将 IT 能力视为 B2B 关系治理中的关键支持因素，认为 IT 能力比 IT 资源对组织绩效的影响更大，是创造价值的推动者，如通过提升 IT 能力来改善组织对外界变化的敏捷性。此外，区块链研究还强调了区块链应用程序驱动的功能的重要性，因为它为整个供应链生态系统提供底层基础设施，从而确保通过多级合作伙伴安全、近

实时地分享贸易状态信息。因此，我们认为 IT 能力是区块链供应链金融服务系统中另一个创造价值的推动者。具体体现在如下方面：



① 区块链技术与金融业务的深度整合

协调企业绩效资源和企业 IT 能力的关键之一是 IT 与业务的整合能力，即企业将其 IT 资源与业务相联系的能力，帮助信息交换和合作伙伴协作关系治理。结果表明，区块链技术基于高效的信息交换，促进了供应链金融合作伙伴之间的有效协作，通过跨价值网络的业务流程自动化来支持服务流程，促进了区块链技术与业务流程的整合。比如核心企业的应收应付款可以实现线上化对账，供应商签收之后这个账期就完成了，这与真实的贸易产生了一致性。

因此，区块链支持的无缝数据交换和集成业务解决方案被应用于优化营运资金，从而为相关企业创造财务价值。

② 供应链现金流管理能力提升

区块链技术用于价值创造的另一个能力是 IT 管理，这里特指 IT 技术支持的现金流管理。IT 管理是指企业有效实施 IT 相关活动的的能力。区块链网络平台将一笔资产分配给任何用户，账本的多中心化和验证保证了一笔资产不能多次发送，这就使得底层资产的所有权追溯成为可能，防止重复支付和金融欺诈。这也有助于实现实时自动清算，减少手动查询带来的成本，提高客户体验。通过智能合同技术，在核心企业付款后，资金在多个供应商之间快速完成自动清算，确保合同约定的付款时间，保证还款来源，使现金流管理更加方便。因此，区块链技术带来了实时交易处理、交易状态更新以及支付跟踪可视化的好处，实现 IT 支持的流动性监控和对账。

区块链驱动的自动清算，确保整个支付执行比之前的机制更安全、及时（以秒计）和有效，满足降低实施成本和为客户创造价值的需求，对参与各方的价值创造产生了积极的影响。

展望

本文探讨了区块链技术在供应链金融服务中如何为企业和金融机构创造价值，但与价值创造的环境因素之间的关系还需进一步探讨。另外由于数据的可移植性、可扩展性，新业务带来的关键性安全问题，以及与用户冲突和控制相关的潜在问题，区块链技术可能带来一定风险。因此，我们需要研究一些失败的案例并在更大的范围内探索区块链技术如何更有效地应用于这一领域。

来源：数字经济与管理周刊微信公众号

https://mp.weixin.qq.com/s/YCU1phwvP4QrJVTPF_Clg

区块链即服务（BaaS） 开放银行驶向以用户为核心的精细化“场景金融”

核心要点

银行要改变以自有渠道和产品为核心的经营模式
互联合作 G 端 F 端建立供应链生态圈“场景金融”
全行业协力应对伴随数字化转型而来的安全漏洞
以提升服务重塑客户旅程为核心 精细化管理水平
金融科技公司与传统金融机构相辅相成
致力于区块链“平台+场景”的一体化解决方案

01

银行要改变以自有渠道和产品为核心的经营模式

金融界：2018 年是开放银行元年，有观点提到“开放银行是银行实现数字化转型的必由之路”。您认为开放银行模式将给整个金融行业生态带来哪些变化？

傅晓阳：近年来，传统商业银行逐渐加快转型步伐，科技与业务融合和金融科技创新的格局已悄然形成，开放银行成为银行转型的共同选择，势必给整个金融行业生态带来重大变化。

布莱特·金在《银行 4.0》中关于对数字化时代变化和银行服务演进方式的观点具有一定参考意义，即面对数字技术大发展下的客户行为和预期改变，银行服务需要从客户出发进行重构，打造面向体验式、嵌入式、无所不在的低摩擦服务。基于这种要求，目前开放银行的理念最为接近，因为它提倡跨机构的生态合作和互联为客户提供端到端低摩擦服务。

那么，开放银行给金融生态带来什么变化？顾名思义，开放银行就是要让银行开放，首先改变的是银行。银行要思考开放什么，找哪些生态合作伙伴开放，开放到什么程度，能不能标准化产品化，归根结底就是要转变原来以自有渠道为主、以产品为中心的业务经营模式。因此，未来银行产品形态会变，渠道会变，服务方式会变，商业模式也会变。

其次是驱动生态协作。生态协作和互联符合数字时代网格化的趋势，开放银行模式是金融业生态这一趋势的推进器。无论是消费互联网、产业互联网的场景建设者，还是金融服务提供者，金融开放有利于推动更多跨界合作，实现优势互补，资源共享，可以改变各自为战或以竞争为主的局面，有利于提升整体金融服务效率和水平。

02

互联合作 G 端 F 端建立供应链生态圈“场景金融”

金融界：在商业银行推进开放银行建设过程中，有哪些方面值得关注？

傅晓阳：开放银行本质上是一种平台化商业模式，既要让金融服务“走出去”，与消费场景深度融合，也要让非金融生态“走进来”，进行产品创新与价值再造。在构建开放银行商业模式过程中，需要结合自身资源禀赋，走出一条特色化的开放银行发展路径。

一是深耕 G 端，加深互联合作。兴业银行近年来加深 G 端互联合作，加强公检法等政府机构数据共享，积极开展社保代发、住房公积金、海关税费等多个领域的服务嵌入。

二是把握银银合作 F 端传统优势。“银银平台”是银行业科技与金融融合的典型案列，也是兴业银行差异化的 F 端（金融机构）产品创新。通过整合自身资源，以标准化接入模式，为中小合作行提供包括支付结算、财富管理、科技输出、培训咨询、跨境金融、资金运用等综合金融服务，形成共建、共有、共享、共赢的平台，触达更广阔的客户和市场。

三是建立供应链生态圈“场景金融”，打通 B2B2C 价值链。近些年随着汽车行业的迅速发展，汽车金融业务日益复杂，由服务核心企业及其上下游客户的线式供应链金融服务发展为供应链生态圈金融服务。例如兴业银行推出的“兴车融”线上管理产品，即可提供一套标准对外服务接口，用于与核心大客户交互业务信息、融资信息、质押物信息等业务数据，提升大客户服务水平，加深银企合作深度与黏性，将金融服务嵌入客户交易中。

四是打造零售金融 APP 进行 C 端突破。近几年兴业银行沉下重心进行场景渗透和生态对接，“织网工程”好兴动 APP 与餐饮、娱乐等商户进行深度合作，B 端以商户为中心，API 快速对接进行流量入口织网，C 端以用户为中心，通过开放合作进行消费场景织网，探索基于各类生活消费场景的发卡、特惠、收单、代发、分期等业务的综合化经营，构建多方共赢的互联网生态闭环。

来源及全文链接：金融界网

<http://finance.jrj.com.cn/jrkjdj41/>

盛松成：区块链应用最好不要集中在金融领域

本文内容根据盛松成接受《人民政协报》采访内容整理，经本人授权发布。

对区块链来说，第一，最重要的是实际应用的落地，为实体经济服务。

大家知道，区块链是一门技术，并且人们普遍认为区块链技术有很大发展潜力，未来会有广泛的应用。但是，在人类科技发展史上，真正的科技创新一开始几乎都是受到绝大多数人怀疑的，比如爱因斯坦刚发表相对论的时候就不被认可，又比如莱特兄弟，在他们用木头、电线和布料制成的飞机已经能够飞行 59 秒钟的情况下，却很少有媒体愿意报道这件事，因为当时人们普遍认为，人类飞上天空是不可想象的。

然而，区块链在几乎没有实际应用场景的情况下，就受到如此追捧，不能不令人打个问号。原因究竟是这门技术的无限前景，还是人们一夜暴富的投机心态呢？所以，对区块链来说，最重要的是实际应用的落地，而不是复杂的区块链技术的普及，也不是一次又一次的论坛、宣讲和一篇又一篇文章……

区块链具有去中心化、数据无法篡改的特点，有助于建立点对点之间可靠的信任，降低信息传输过程中的交易成本。比如，可以利用区块链鉴定艺术品的真伪，又比如在大众服务领域，教育过程、数字版权、知识产权、各类证书都可以利用区块链建立全新的管理机制，提高公共服务领域的公平公正及透明度，等等。

当然，也需要思考区块链技术的研发和应用成本，因为这是一门复杂的技术。也就是说，我们运用区块链技术所获得的收益能否超过其研发和应用成本？这一点，似乎也没有多少人在考虑，我在此也提出这一问题。

第二，区块链最不适合应用的领域就是货币领域。

因为货币领域是最需要中心化的，而区块链恰恰是去中心化的。如果区块链必须与虚拟货币联系在一起，那么区块链这种技术，我认为，是没有前途的。因为虚拟货币本身就成不了真正的货币。早在 2014 年初，我就在《中国金融》上

连续发表了两篇文章，一篇题目是《虚拟货币本质上不是货币——以比特币为例》，另一篇是《货币非国家化理念与比特币的乌托邦》。两篇文章从货币的本质属性出发，明确提出比特币等虚拟货币不是真正意义上的货币。我大概是最早提出这一观点的研究者之一了。理由很多，只讲最根本的一点，就是货币政策是目前世界上几乎所有国家的主要经济政策之一。没有一个国家的经济离得开货币政策的调节，而货币政策运用的最基本的条件就是中央银行垄断货币发行权，才能调节利率、汇率、物价、就业和经济增长等等。在可预见的将来，国家都不会放弃货币政策。

我认为，几千年的人类货币史，实际上只有两个真正的里程碑，就是实物货币和信用货币。实物货币的特点是自身具有内在价值，并以自身价值来衡量商品的价值，充当商品价换的媒介。信用货币自身并无价值，而是由国家信用支撑的，是国家强制流通的货币，它的背后是整个社会的财富和交易的商品。因此，现代信用货币是与国家以及现代经济社会组织形态紧密相连的概念。即使随着技术的进步，单一纸币发展为电子货币等多种形式，其背后依然是国家信用的背书，这一点并没有改变。而数字货币能否成为货币发展史上的革命性变革，时间将会证明一切。

第三，区块链的应用最好不要集中在金融领域。

金融的本质是资金融通，金融机构在其中起中介桥梁作用。这个中介作用包括两个方面：一是信息中介，二是信用中介。

信息中介就是为资金供需双方提供信息，解决信息不对称问题。金融的信息中介作用比较容易理解，也没有多少争议，而对金融的信用中介作用，人们就未必都有深刻的认识，而这恰恰是现代金融的核心所在。所谓信用中介就是金融机构在资金融通过程中，实际上以自身作为信用的担保，保证投资人的本金和利息安全，并承担起控制风险的责任。在这一过程中，金融机构需要一系列的措施和手段，区块链能在其中起较大的作用吗？我们至今还很少看到真正这样的案例。

还有，效率和安全对金融来讲非常重要，而区块链并不比现行的金融系统有多少优势。事实上，我们目前的支付系统已经是非常安全和便捷的，也可以支持比较大的交易量。有研究指出，区块链在交易上的效率反而不如我们目前的支付系统。如果是为了反洗钱、反偷税漏税等，目前电子化的交易也完全可以达到这一目的。

总之，我们应该更多地考虑区块链技术的实际应用，更加关注问题解决和技术方案，让一切回归本源。我觉得这应该是区块链技术发展的正确方向。

来源：金融界网

<http://opinion.jrj.com.cn/2019/10/29091928315888.shtml>

★公益慈善专栏

重视发挥第三次分配作用 探寻中国特色公益慈善之路

党的十九届四中全会通过的《中共中央关于坚持和完善中国特色社会主义制度、推进国家治理体系和治理能力现代化若干重大问题的决定》（下称《决定》）指出，“重视发挥第三次分配作用，发展慈善等社会公益事业”。党中央首次明

确以第三次分配为收入分配制度体系的重要组成，确立慈善等公益事业在我国经济和社会发展中的重要地位，继 2016 年《慈善法》颁布实施后，进一步释放出新时代党和国家大力发展公益慈善事业、对收入分配格局进行调整的重大信号，成为建设更有优势的分配制度、开创中国特色公益慈善道路、走向社会主义共同富裕的战略指引。

正反两方面的历史经验表明，收入分配制度是涉及人民切身利益、影响国家发展全局的基本制度，慈善事业在促进社会收入更加公平正义方面，扮演着市场和政府难以替代的重要角色。如何充分借鉴国内外经验，建设扎根中国大地的、更有优势的第三次分配制度，亟待加强理论探讨和实践探索。

笔者认为，制度层次的“分配”是指在一定时期内创造的国民收入，按一定的方式在政府、企业和个人之间的分割，形成流量的收入分配格局和存量的财产分配格局。相对于市场根据要素贡献进行初次分配和政府体现国家意志进行再分配（要注意这里的“再”并非“第二次”之意，严格地讲，所有初次分配之后发生的分配，都是“再”分配），第三次分配是社会主体自主自愿参与的财富流动。较之于初次分配更关注效率、再分配以强制性来促进整体公平正义，第三次分配体现社会成员更高的精神追求，“在道德、文化、习惯等影响下，社会力量自愿通过民间捐赠、慈善事业、志愿行动等方式济困扶弱的行为，是对再分配的有益补充”。第三次分配在概念内涵、分配参与者和分配价值取向等方面都有许多鲜明特点。

一、第三次分配是社会力量主导的、促使资源和财富在不同社会群体间趋向更均衡的微循环行为。

“第三次”并不是指在时序上一定要发生在初次分配、再分配之后，实践中三者是互相交错并行不悖的；有的志愿劳动与初次分配同时发生，有的捐赠发生在再分配之前而获得税收减免。因此，第三次分配可理解为不同于市场主导和政府主导的“第三类分配”。“初、再、三”成为一个分配制度的有机整体，在分配领域体现着市场、政府和社会三者的有机关系。初次分配的主体是市场，强调效率优先，使要素总体贡献更大化；再分配的主体是政府，侧重公平，以强制性干预而体现国家价值导向；而第三次分配的主体是社会力量，促进的是社会公正，体现向善、为公、乐施等社会主流价值。第三次分配有重要的救济功能，在法律政策的鼓励和促进下，它由既看得见又看不见、并非由自身利益驱动或公权力强制却充满活力的“社会公正之手”所推动。如果说初次分配是市场环境在主导创造资源的“造血”行为的有效性，再分配是在政府“心脏”的推动下促使血液的均衡循环，给人体各个组织器官带来氧气和营养，降低系统风险，那么，第三次分配则是类似于促进人体健康更加均衡的小血管、毛细血管主动代偿、活性共生的微循环行为，是“人之所以为人”的进化进步，改善着人整体的“生态”。初次分配的“造血”和再分配的“血液”平衡循环事关人的生死，第三次分配的“共生微循环”则影响着人整体长期的生态。市场、政府、社会，效率、公平、公正（正义），分配制度的主体分工与价值体系就这样整合为一体。

二、第三次分配中参与分配的主体、内容和涉及的领域呈现出四个新特点。

其一是资源贡献者已不局限与社会财富金字塔顶端的少数个体或家族，而广泛覆盖大部分的社会群体。几十年来，很多国家和地区中慈善捐赠主体正呈现“平民化”等发展趋势。统计发现近年来我国中等收入群体在各类基金会中的捐赠占比不断提高，呈现出日益增长的公益热情和慈善文明。这一趋势有学者从实

验经济学的“温情效应”研究来解释：第三次分配中不仅受赠方的获得感、幸福感和安全感增加，捐助者的成就感、意义感也在增加。

其二是志愿性属性给贡献者以“主动性、选择性”，即选择慈善支持的内容和方式。内容上，慈善行为已超出货币或实物捐赠，形式多样的志愿服务等公益慈善行为愈发普遍；方式上，技术进步为慈善行为开辟了新的方式与渠道，例如网络捐赠、社交平台捐赠和众筹等。公益慈善行为的内涵更加丰富，不仅仅体现为财富和实物直接从拥有者流动到匮乏者的模式，更包括有情怀有理念的捐赠者自发建设或者支持建设能使公众受益、社会受益的公共产品与服务。

其三是所涉及行业也已从最初的扶贫济困扩展到教育、医疗、文化、体育、环保等诸多领域，惠及民生领域广大公共事业的进步。尤其是在经济社会发展越发依靠更有创新性的高等教育和科学技术进步的当下，一些可能产生突破性、颠覆性成果的基础科研和技术转化领域，其高投入、高风险、长周期的特点以及一旦突破后对公共利益的提升、对科学事业的普遍性贡献，得到越来越多的关注与投入。

其四是蕴含的价值取向突破了纾困扶弱的局限，开始具备了鼓励科学探索、推进社会进步、造福全人类、促进世界更加和平和谐等深深刻意蕴。“分配即正义”，分配本身都包含着价值取向。在初次分配中刻意增加劳动报酬的比重，这是明确的价值观导向；在再分配中调节城乡、区域、不同群体间的公平关系，促进共同富裕，同样给予十分明确的价值取向。而在第三次分配中，社会力量所从事的民间捐赠、慈善事业、志愿服务等方式都有着深刻的价值内嵌，促进公正，追求进步，彰显着共享发展理念，带动着“滴水之恩涌泉相报”、“知恩报效爱心传递”等公益慈善文化的融入与传播，弘扬和升华着社会主义核心价值观。

三、我国的第三次分配方兴未艾，前景可观。

党的十九届四中全会精神对慈善公益事业给予巨大的鼓舞与鞭策。与发达国家相比，我国的公益慈善事业还处于起步和学习期。根据《2018年度中国慈善捐助报告》显示，2018年我国内地捐赠额占GDP总量比例仅为0.16%。这一方面说明了我国慈善事业发展的巨大空间，另一方面也促使我们反思造成不同国家之间差距的原因。经济发展水平之外，制度建设滞后等更深层次原因不容低估。如何借助后发优势，汲取发达国家的经验教训，建立起符合我国国情并更有优势的慈善事业发展制度，确保第三次分配的导向更能与促进国家发展、提升人民福祉的需要同行，时不我待。但如果相关落地制度的配套跟不上发展进程，许多能够参与第三次分配的财富和资源也许会被“分配”到其他一些更有吸引力的国家和地区。

随着经济发展和社会文明程度的不断提高，参与的资源规模和作用会越来越大，对社会发展与提升的贡献会越来越显著，这将使之成为在促进社会各阶层走向共同富裕、追求共同幸福、共享发展成果方面越来越重要的基本分配制度。

四、抓住时机建设和完善第三次分配相关制度政策体系。

首先，进一步明确党对公益慈善事业的全面领导，将党为人民群众谋幸福的初心和使命贯彻到第三次分配制度建设、社会组织管理、公益慈善工作的全员全方位全过程中。分配制度关乎社会公正，公益慈善事业充分体现着社会主义核心价值观。党的全面领导，从根本上保证着公益慈善事业服务最大多数人的利益，保证第三次分配成为党领导各类社会组织促进经济发展、社会繁荣和共同富裕目标的强有力方式。要特别重视对于慈善捐赠中的政治把关与价值引导。

其次，完善法律法规和配套政策，包括税收与行业法律体系建设。合法实施税务筹划是慈善组织和个人参与慈善活动的重要驱动力之一。发达国家普遍对捐赠企业及个人实行税收减免优惠政策。发达国家对税收相关的捐赠激励实行“疏堵”结合：“疏”指免税待遇以具有较强操作性的免税法律法规为保障；“堵”指采取较高的遗产、赠予和奢侈品消费类税种。健全的捐赠制度和宽松的政策环境，充分发挥税收对社会捐赠的激励作用，能更大限度地激发企业和个人的慈善捐赠热情。自2016年《慈善法》实施以来，民政部及相关部委共出台了21项公益慈善领域的政策文件促进公益慈善事业的“规范化”和“可持续”发展。为了促进了我国社会慈善事业的持续、健康发展，在完善国家层面立法的同时，各地也还需要为这些鼓励促进慈善的法律落地做出更为细致的制度性安排，从而真正把四中全会精神和法律规定转变为推动慈善组织发展的动力。

再次，明确政府在第三次分配中的定位和作用，建设适合中国国情的慈善组织培育模式。慈善事业发展有三大模式，一是政府主导，慈善组织由政府直接进行管理运营，通过财政部门支持以及动员社会成员等方式来筹集资金；二是社会主导，慈善组织完全由民间私营部门运营，依靠平等竞争机制，通过减税和免税等方式获得政府资助；三是政府社会相结合，政府主要承担行业监管责任，并适当运用财政杠杆和“负向挤出效应”撬动全社会慈善捐赠。在坚持党对慈善事业发展的全面领导的同时，也要通过明确政府监管职责定位，在慈善事业中引入高效管理和竞争评价机制，从而尽快提高整个社会公益事业的效率。民政部门、社会组织管理部门，要主动担当作为，促进我国公益事业走向兴旺。

同时，加强慈善组织队伍建设，建立内外部监督相结合的有效监督机制。慈善组织队伍建设方面，应着重从建立专业化和职业化的慈善组织团队、加强慈善组织公信力建设、提升信息公开透明水平、建立慈善资金使用跟踪反馈机制、增加善款善物流向的透明度几个方面入手，加强慈善组织内部监管。此外，健全新闻舆论、公众民意等社会力量的监督制约机制，加强社会对慈善组织运作的外部监督。尤其要高度重视筹募后善款善物使用的规范透明及高效，必须有效管控“黑天鹅”类风险。

最后，加快培育公益慈善文化，建设中国特色财富伦理价值体系。慈善文化和慈善理念是慈善行为的先导，建设中国特色社会主义经济体制，实现社会公平和共同富裕，需要相应的社会主义财富伦理观支撑。要发扬中华民族仁爱的传统美德，让慈善成为一种先进、时尚的文化，将奉献与博爱的精神融入细节与过程中，使人们在慈善行为中获得更大更持久的精神满足；同时落实平等友善价值观，人格平等而非屈尊施舍才是现代慈善的应有风范，内生无私的友爱共生是共享财富的信赖基石。建设现代财富伦理观的教育、弘扬与传播制度，对慈善事业长期发展起到价值支撑作用。值得一提的是，尽管第三次分配的内容写在《报告》的基本经济制度部分，但它与“五位一体”战略布局各方面关联极为密切。特别是文化建设、社会建设，是第三次分配能够得到蓬勃发展蔚然成风的关键，也会因第三次分配活跃高效而得到支持和促进。

我们要有不负时代不负重托的使命感，担当作为、奋发努力，使我国的公益慈善事业在制度机制的建立、创新、改革和完善上，跃进一大步，迈上新台阶。从而建构起发挥社会主义优势的制度体系，并使之转化为闪耀第三次分配价值光芒的治理效能，走出一条中国特色公益慈善阳光大路，有力支持“两个一百年”奋斗目标的实现。

来源：新华网

“知行-任志强首次公益大型木作展”开幕 展现人与自然连结，呼吁公众支持 环保

2019年12月21日，“知行-任志强首次公益大型木作展”于北京798艺术中心开幕，首次集中展示了阿拉善SEE生态协会第五任会长任志强自2019年初起创作的60余件木艺作品，希望以这种“自然”和“真实”方式展现自然之美，唤起公众对大自然的敬畏、爱护之心。来自演艺界、艺术界、企业界与各界亲友、媒体及阿拉善SEE会员超300余嘉宾出席了本次活动。

此次展览由阿拉善SEE公益机构主办，潘石屹和董国强担任总策划，展望与隋建国担任艺术顾问，赵倩颖担任策展人。

展览开幕式由著名主持人、网易传媒副总编辑姚长盛主持，在他看来，艺术是个人激情的表现，也是人性与修为的积攒。

任志强开始木工创作的初衷，来源于阿拉善SEE生态协会创始会员、SOHO中国董事长潘石屹提供的一个偶然机会。作为本次展览策划人之一，潘石屹在致辞时说：“当今最需要的是创造者、创新者，任志强就是；成功的人是坚持的人、执着的人，任志强就是这样的人。”



阿拉善SEE生态协会会长艾路明在致辞时说，任志强先生对艺术的感受和理解，正是这十几年来推动环境保护公益事业的发展过程中，和自然发生了深刻的联系，并把这种联系，通过艺术作品的形式进行表现，“既是精神的抽象，也是色彩的印象，更是具体的真实，一点一滴的在作品里体现了出来，从而唤起公众一起关注环境，关注自然。”

北京798文化创意产业投资股份有限公司董事长王彦伶在致辞时说，艺术的发展历程就是不断地从神坛殿堂走向老百姓，看到任志强展览特别有感触，“看到了城市无限的扩张力和直耸云端的高楼；看到了黄河虎口大瀑布的怒吼，感受到像天幕镶嵌的山水风景。”

在展览艺术顾问，雕塑家隋建国看来，没有经过专业训练的任志强在创作中达到了高度的“知行合一”，完全发自内心，“从某种意义上来说，任志强的作品既是他一个人的作品，也是全人类的作品，这也是任志强作为艺术家最有价值的地方。”

著名艺术评论家栗宪庭在开幕式发言中也表示，成为艺术家、成为艺术作品的理由，正是中国特别的“文人画”艺术。任志强作品最重要的语言方式，就是通过大量使用朽木枯枝，表达内心的感悟。

值得一提的是，在整场开幕期间，作为“主角”的任志强还将自己关在现场专门的木工房中进行创作，用这种身体力行的方式，唤起人类对大自然的敬畏、爱护之心。

这种艺术形式在本次展览策划人之一、阿拉善 SEE 生态协会副会长、北京匡时国际拍卖有限公司董事长董国强看来，是希望让观者通过这样的场景，能够看到任志强日常的生活和创作状态，“他的作品被朋友们珍视，并且能为环保公益筹款，这个过程本身就是一场行为艺术。”

正是对环保的使命感，任志强在创作过程中，用枯木、烂木将大自然中的山水以及梦中场景结合，利用环境被人类破坏时留下的痕迹来展示大自然的美。此次展览展出的大型木作《城市森林》、《信天游》以及由各种木头废料创意的作品《宝》等，都体现了他从自然残痕中获得的感悟。

展览策展人赵倩颖在展览现场尤其介绍了二号展厅的《城市森林》沉浸式作品。展览希望每个观者进入空间时都有穿梭的感受和仰望天空时看见的城市剪影。

本次公益展览，还特意展示了任志强的三万字创作日记，让观众在观展的同时，更加了解创作者的心里所及对大自然的感悟。

为了贯彻环保与公益的主题，在开幕式后，慈善公益拍卖晚宴在 798 艺术中心展开。青年作家蒋方舟，阿拉善 SEE 会员、新东方教育科技集团董事长俞敏洪，凤凰卫视著名主持人许戈辉，中国金融博物馆理事长王巍，阿拉善 SEE 第六任会长钱晓华，上海袁立公益基金会创始人兼理事长袁立，著名歌手程琳，凤凰新媒体高级副总裁刘春，艺术家石潭等各界嘉宾也为任志强艺术作品点评、助拍。晚宴上任志强作品的拍卖成果，都将被用于阿拉善 SEE 公益事业。

来源：凤凰网公益

<https://gongyi.ifeng.com/c/7sdPIt4Yg08>

公益不能成背锅侠

11月底在福州举行的中国基金会发展论坛·2019年会，主题就是“坚守初心、共谋发展”。其实我一直在思考，公益行业的初心是什么？如果真正要讨论初心，我觉得有一个非常好的标准，再加上结合当前的一个案例是特别能够说明的。

最近被广泛争议的水滴筹，其所引发的舆情危机，如果我们具体分析，其实就可以发现，确实正如水滴筹创始人兼 CEO 沈鹏发公开信中所表达的个人困惑，认为网友将水滴筹理解成慈善公益组织是一种误解。但这样的“委屈”，其实也是水滴筹自己种下的果。我们看到水滴筹一直在公益行业内出现，这几年获得过很多来自公益行业的荣誉。这些荣誉包括所谓的“社会企业大奖”，还有“混合型企业”等等一些现在仍然面目可疑的一些好名词加冕，但在行业内如今看来，却相当于不断的把这些名词给糟蹋了。

1. 社会企业如何才能不被滥用？

没有清晰地辨识出公共利益还是商业利益的主导性和优先级，这也是目前很多公益创新经常会面目全非的根源，成为商业和稀泥的主要阵地，才会让“社会企业”如今成为了一个笑梗频发集中地。针对所有的经济机构/组织，如果把它们按照价值追求做一个区分的话，可以形成完整的价值谱系——公益属性和商业

属性分别处于谱系的两端，形成一个从“社会组织-社会企业-共益企业-创新企业-传统企业”这样一个有相对序列的谱系。

社会组织或 NGO，位于公益属性谱系的最左边，它是纯粹为了社会利益的、非营利的。第二位是社会企业，它是用商业的手段解决社会问题，需要利润，但目的不是为了追逐利润，而是把利润作为项目和机构可持续运转，同时可以有更多能力和资源服务社会弱势群体和改善社会问题的手段。他们的共同特征都是使命驱动的组织。

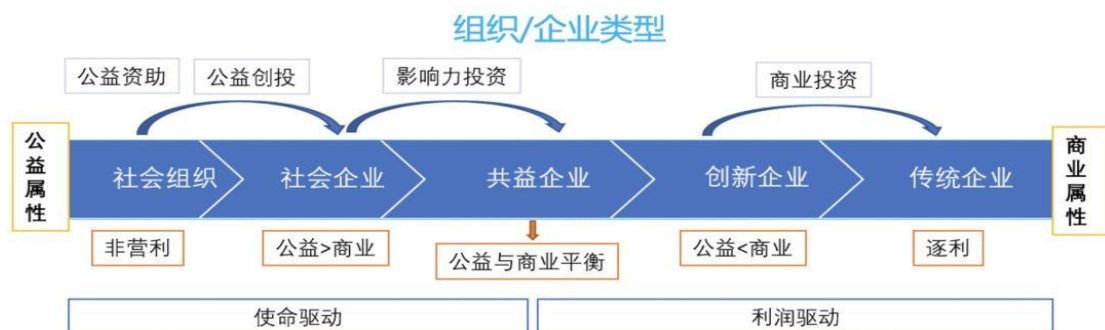
处于中间的是现在另外一个新的名词叫 B-corp，国内认证叫“共益企业”或“B 型企业”，它具备公益的属性，但是它对于利润可以是追逐的，同时它的股东也可以参与分红，也就意味着它更偏向于商业公司的属性，与此同时它的服务对象或者说它的公司领域，具备更多的公益属性。在国内目前首家得到认证的“B 型企业”是“第一反应”，这是一家专注急救培训和赛事生命救援的机构。

再往下一级，应该是创新型企业，比如摩拜单车等。这些新的企业，用技术和创新改变了社会，同时也促进社会群体整体的福利提升。但绝不能把它们等同于社会企业，创新企业本质是为了提升企业以及股东权益，否则股东或投资人也不同意。位于价值谱系最右边的，是纯粹追逐利润的商业企业，对他们而言，首要任务是做好赚钱这个分内事。

共益企业，处于价值谱系的中间，目的是实现社会价值和经济价值的平衡。社会组织和社会企业，它们具有很强公益属性的，突出的是社会价值创造。创新企业和传统商业企业，它们具有很强的商业属性，以追逐商业利益为目标。这一价值谱系本身是相对对称的组织形态。

完整地构建整个企业/组织谱系，有利于避免社会企业概念的滥用，防止将不同属性的企业混为一谈。试想一下，如果有人明明经营的是一家商业公司，却打着社会企业的名号自我美化，只会引起认知的混淆，这对于公益行业 and 全社会都是不利的。

其实，随着社会发展，绝大多数的企业都是解决社会问题，具备社会价值，比如我在小区门口摆个菜摊，这就是解决了小区居民便捷买菜的社会问题，如果还送货上门，更是解决一些行动不便老人的生活问题，但这不够构成是我可以自我定位为“社会企业”。



参照这个谱系来看水滴筹的这个案例，就可以对号入座了：商业利益是它最优先的，目标是为了赚钱，那同时公共利益的社会效应只是它的一个附带效应，我们不能因为它的附带效应就认为是初心和目标。

这个基本上是可以作为一个最基本的判断标准来看现在那些所谓的社会企业，它到底是公共利益优先还是它企业商业利益优先，公益最后是不是为商业利

益服务的，还是商业最后是为公共利益服务的。这个标准看，水滴筹完全就是商业利益优先的企业。

当然，我们不否认水滴筹发挥的社会价值：即“用互联网科技助推广大人民群众有保可医”。当下满足社会救济的良好渠道，对于很多普通人来说，几个平台个人求助可以很好地满足大病急病的求助，面对中国这一个社会保障制度极其薄弱的国家，个人求助平台可以说是服务于弱势群体的少数社会自救和自助的便利渠道，所以才更受普通民众欢迎。但这个的价值只是企业运作模式的着手点而已，其企业最终目标不是让公众有保可医，而是通过让公众有保可医这个社会需求或痛点，促进其公司的发展。

2.万能的“XX是最大的公益”

商业现在对公益的和稀泥，最显著的还体现在很多人宣称的：商业是最大的公益。其实这个问题，行业内是有很多的意见，但是在商业领域，这似乎成为一个最大的一个共识了，也让所有的商人都有了理直气壮的自信，到公益行业来指点江山，所有的商业都把自己放在了道德制高点上，占据了一个非常有利的地位。

其实如果一定要说“商业是最大的公益”，因为商业确实能够大幅度、持续而高效地真正改进人们的福利，推动了人类的发展。但如果从这个逻辑出发，我们也可以从很多维度来看，那教育为什么不是最大的公益？没有教育的代代相传，人类何来文明传承？医疗为什么不是最大的公益？没有医疗的进步，人类能像现在枝繁叶茂吗？科技为什么不是最大的公益？没有科技，也就没有现代工业和信息文明了……所有能够促进人类福祉和社会发展的，都算是“公益”。

但这些其实都是会把公益带到沟里的一个做法，所以我们会看到被评为社会企业的摩拜单车项目的发起人说“摩拜要是失败了，就当做公益了”——公益现在就变成了专业背锅侠了。商业虽然客观上是促进了人类的发展和社会的发展。但是商业的本质不是为了公共利益的增长，是为了最后赚钱，逐利是最初心的动机。虽然其客观上促进了社会发展和人类福祉。所以，如果一定要有从后果来倒推的话，其实最大的公益应该是政府才对：只有它定位为全心全意为人民服务。

因而，如果从结果倒推的话就会陷入到几乎所有的事情除了犯罪，都是为了解决社会问题，促进人类发展和社会发展，那所有的东西都是公益，这就是胡扯了。但这也正是公益行业到现在没有话语权的一个原因造成的，对于社会来说，公益现在更多的时候是一个尿壶，或者说是一个装点门面的时髦话题或者领域。所以我们看到的，越来越多的企业家、明星、名人进入了这个行业，做出那些自以为很漂亮但实际上很初级甚至是低级的公益行为，比如说曾经被誉为首善的陈光标，还有宣称零成本做公益的范冰冰、赵薇等等。

但公益行业由于自身的弱小，现在不得被这些名人、明星、企业家以及名企捆绑在了车轮底下摩擦，不得成为这些人物贴金的一个道具。虽然从结果上，本身也会给公益项目带来的资金和社会影响力等等的效益，但我们也不得不看到其中的一些潜在的危险，就是公益行业会不断地加强其从属性，而丧失其主导性，所以很容易发生一些偏离社会价值的行为。

在基金会论坛年会上，也听到了有些声音，说那些企业或者企业基金会，“你们只管出钱就好”，这其实也代表了行业的一些反思。但从另外一个角度又可以看到这个声音的本质又是脱离现实的，因为对于这些名人、名企来说对于公益的需求，是具有很强的目的属性的，你不可能让他们拿出真金白银，却不讲究回报。

3.公益的服务对象是谁？

所以这就涉及到另外一个话题了，也就是说回到初心，公益行业到底是为谁服务的？现在各行各业都是讲客户第一，客户思维是决定把一个事情能办好的重要基础，对于企业来说，服务对象很简单，就是要让对方掏钱的客户，只有服务好了企业才是实现其目标——赚钱盈利。对于政府来说，从法理上来说，其权力来源是公民授予的，所以需要对社会公众负责，为人民服务。

那公益行业到底为谁服务呢？客户是谁？这个其实也是需要公益行业深刻思考的，这个决定了初心到底是从哪里出发的？如果我们的服务对象或者说客户是公众，那就要讨好公众；如果我们的服务对象是这些出资者，那么目标就是要伺候好这些出资者，如果是那些受助对象，那么我们最应该关注的就是这些受助对象。

可是现在从整个行业来说，我们的服务对象是谁的这个答案应该是精神分裂的，也就是说，公众、出资者和受益人，在实际过程中都是我们的服务对象。这经常会让公益行业陷入一个纠结的境地。当然，如果拆分开的话，大客户筹资部门的客户更多的是出资者，如果是项目部的，他们的服务对象是受益者，而公众筹款部门更多的是为公众，所以基金会要透明公开，服务于公众的。但是如果我们拔高到基金会理事会、秘书长的层面，他们的工作重心是放哪里？心目中的服务对象到底是谁？

如果是承担政府购买服务的 NGO，他的服务对象是政府吗？如果是资助型的基金会，他的服务对象是受资助的草根机构吗？但实际上，很多时候草根机构更像是一个处于被动的受助者，而不是服务对象。尤其是企业基金会，它是服务于出资的母体企业？还是它注册时定下的宗旨？

当然，我们也可以说，公益的服务对象，最终都是受助对象，直接服务对象是出资者，但服务好出资者之后，都是为了组织/行业最终的服务对象——受助群体而服务的。但我们扪心自问，在实际过程中，我们真的会时刻清晰地记住自己的这个初心吗？到最后，是否可以实现其写入章程的宗旨？这个应该是每个基金会回到初心去深刻自问的一个问题！

来源：公益中国网

<http://www.pubchn.com/news/show.php?itemid=94928>

放宽入职条件 吸纳更多人才新版养老护理员国家标准颁布实施

近日，人力资源社会保障部、民政部联合颁布《养老护理员国家职业技能标准（2019年版）》（以下简称“2019年版《标准》”）。据《慈善公益报》记者了解，为贯彻落实党中央国务院关于完善养老护理体系、开展养老服务人员培训、多渠道加快培养养老护理人员等决策部署，进一步发展和规范老年人生活照料和护理服务、指导养老护理员培养培训、提升养老护理员职业技能，建设一支高素质、专业化、数量充足的养老护理员队伍，人力资源社会保障部、民政部围绕增加职业技能要求、降低入职条件、拓宽职业空间、缩短晋级时间等方面，对《养老护理员国家职业技能标准（2011年版）》做了重大修改。

据民政部养老服务司负责人介绍，现阶段，我国养老护理员队伍面临着数量短缺、人员素质参差不齐、专业能力有限、流失率较高等发展困境。为破解养老服务业发展面临的人才瓶颈，建设一支数量充足、素质过硬的养老护理员队伍，2019年版《标准》一方面通过“一升一降一转型”，扩大养老护理员队伍。“一升”指的是2019年版《标准》将养老护理员的职业技能等级由四个增至五个，

新增“一级/高级技师”等级，明确了康复服务、照护评估、质量管理、培训指导等职业技能，加快培养高技能人才，畅通养老护理员职业发展通道。“一降”指的是降低了对五级/初级工工作内容、技能要求、相关知识的要求；对申报条件进行了较大调整，增加了技工学校、高级技工学校、技师学院、大专及以上毕业生的申报条件，规定中职中专毕业生可直接申报四级/中级工；同时将“普通受教育程度”，由“初中毕业”调整为“无学历要求”；此外，还明确未取得小学毕业证书的考生，理论知识考试可采用口试的方式，主要考核从业人员从事本职业应掌握的基本要求和相关知识要求。“一转型”指的是根据其他职业与养老护理员的关联性，规定护士、家政服务员在申报职业技能等级认同时，其从业年限可视为养老护理工作的从业年限，为相关职业从业人员转型发展为养老护理员提供路径。另一方面，通过新增和丰富工作内容，提升养老护理员素质。在养老护理员各职业等级中，新增居家、社区养老服务技能要求，提升养老护理员上门服务能力，适应居家和社区照护的巨大需求；在“基础知识”中新增“消防安全”内容，提高养老护理员火灾防控能力，提升养老服务安全管理水平；为回应和满足社会对失智老年人照护需求，新增失智老年人照护要点与沟通技巧。同时，在二级/技师、一级/高级技师等级，新增“能力评估”和“质量管理”工作内容，提高高等级养老护理员的管理能力。

本次修订对指导养老护理员培养培训、开展职业技能等级认定、提升养老护理员职业技能、缓解养老护理人才短缺矛盾、规范和发展老年人生活照料和护理服务、扩大养老服务供给、促进养老服务消费等具有重要推动作用。

该负责人表示，养老护理员是从事老年人生活照料、护理服务的人员，是养老服务的主要提供者、养老服务体系的重要支撑保障，是解决家庭难题、缓解社会问题、促进社会和谐的重要力量。民政部将通过开展养老服务人才培养提升行动、构建鼓励养老护理员从业的政策措施、加强养老护理员信息信用管理、建立养老护理员褒扬机制等措施，加快培养养老服务人才，增强养老护理员的职业吸引力。近期，经国务院常务会议审议，由民政部印发《关于进一步扩大养老服务供给促进养老服务消费的实施意见》，明确提出开展养老服务人才培养提升行动，确保到2022年底前培养培训1万名养老院院长、200万名养老护理员、10万名专兼职老年社会工作者，切实提升养老服务持续发展能力。下一步，人力资源社会保障部、民政部将以公布实施2019年版《标准》为契机，建立养老护理员队伍建设长效机制。组织专家学者、养老服务机构管理人员和一线工作人员，编写养老护理员培训大纲和培训教材。开展养老护理员培养培训示范点建设。开展养老服务人才培养提升行动，确保到2022年底前培养培训200万名养老护理员。指导养老服务机构等用人单位和社会培训评价组织开展职业技能等级认定工作。指导各地建立养老护理员薪酬待遇与职业技能等级挂钩制度。建设全国养老护理员信息和信用管理系统。通过上述举措，着力提升养老服务持续发展能力，满足亿万老年人的养老服务需求和对美好生活的向往。

来源：慈善公益报

<http://www.csgyb.com.cn/news/quanwei/20191020/24675.html>

浅析我国财富管理的发展趋势

据《2019 胡润财富报告》显示，中国“富裕家庭”数量已经达到 392 万户，虽然“千万资产家庭”出现了 5 年来首次减少，但在中国富裕家庭、高净值家庭仍是一个庞大的群体，他们对财富管理有着迫切的需求，这也为我国财富管理业务的多样化、全面化发展提供了广阔的前景。

高净值家庭与财富管理机构打破了传统的固化模式，建立了动态的银行客户关系。为了应对客户需求，金融机构需提供专业化的服务和多样化的产品服务，涉及从投资管理、税收计划到资产托管等方面。财富管理市场的竞争日益激烈，监管制度的不断完善，财富管理结构的变化对传统的财富管理业务产生了巨大的冲击。为维系和稳固客户，传统的财富管理需更加重视客户服务质量和产品经营业绩。

随着家庭居民财富的不断累积，财富管理业务的发展蒸蒸日上。如今，财富管理向具有丰富理财经验的高净值客户提供专业化、个性化、多样化、全面化的财富保值、增值服务。客户需求的广泛性，资产管理的长期性，要求金融机构提供从银行服务、投资规划、退休规划、遗产传承等全面服务。与没有准入门槛的理财业务不同，财富管理业务为净值客户量身定做的金融服务涵盖从资产管理、保险、投资、信托、税收筹划、遗产安排、房地产咨询、离岸业务等综合性专属理财服务。

随着国家间经济合作的逐步深入，具有财富管理资质的金融机构在为高净值客户提供产品时要更多地考虑国际因素。另外，随着财富管理行业竞争的加剧，财富管理在经营模式、投资标的、投资策略和治理结构等方面都发生了转变：

(1) 网上理财产品增多，网络缩短了客户与财富管理者的距离，为财富管理提供了基于，也向财富管理业务发起了挑战。在网络服务安全性和保密性基础上，金融机构如何通过网络与客户进行沟通并提供理财产品或规划，如何有效防控经营风险，使得收益与风险相匹配，最终实现财富的保值增值成了财富管理机构的热点问题。

(2) 财富管理业务资产流动性较强，大量资金从发展中国家流向收益较高的跨国私人银行。

(3) 在岸业务发展势头快于离岸业务。一是由于各国政府加大了对“洗钱”的打击力度；二是国际反避税政策的出台，国家间税收也趋于一致；三是高净值客户对资产保密性的需求降低，因此离岸业务发展受阻。

(4) 财富管理业务与银行传统业务的界限趋向模糊。2007 年，中国银行率先推出财富管理业务，随后，国内其他各主要银行和金融机构纷纷跟进。我国财富管理发展尚处在初始阶段，财富管理业务所提供产品主要包括基金、股票、保险、期货、黄金、债券等，与传统理财业务没有清晰界限。

(5) 财富管理业务与其他金融业务一样存在经营风险，多样化的产品服务也意味着复杂多变的风险，加强风险管理，建立完善的风险监控制度和资产保全制度有助于促进财富管理业务的发展。

金融机构传统的理财经营服务对于投资银行、资产托管、财务规划、各种管家和咨询顾问服务等新型业务的研究还比较薄弱，缺乏多元化、专业化经营。财

财富管理业务已成为国际的主流金融机构的战略性核心业务之一，其服务的深度和广度要优于传统理财业。我国有资质开展财富管理业务的金融机构主要是商业银行、大型证券公司、保险公司、信托公司、第三方财富管理机构等。但由于我国财富管理的发展起步较晚，这些金融机构的内部产品结构、服务模式和运营机制仍赶不上财富管理市场的发展速度，无法满足市场需求。

从制度环境来看，分业经营与分业监管相结合的法律监管制度，使得金融机构不能为客户提供全方位的金融服务，所提供的资产产品种类较为单一，多以客户的存款、国债、理财产品以及贵金属为主，投资标的也多以股票、债券、保险、基金、期货、信托计划、专户理财等传统领域的金融投资品种为主。另外，分业经营与分业监管也造成了理财市场的复杂性和混乱性，混业经营的矛盾又冲击了分业经营的管制。

在未来财富管理发展过程中，金融机构要立足于财富管理市场，一方面要提供综合性理财服务，提高财富管理业务的服务水平和质量，培养综合性专业人才，抓住机遇开拓市场；另一方面等待国家金融政策的放开，以求在激烈的竞争中占有一席之地。

作者：山东工商学院马宇

财富不设限：我读《富爸爸巴比伦最富有的人》



《富爸爸巴比伦最富有的人》是《巴比伦最富有的人》的再版，原书出版于1926年，作者是乔治·克拉森（1874~1957），一位美国理财大师。

第一章：想得到金子的人

巴比伦的造车匠班瑟正坐在自家的矮墙上发愁，露天作坊里还立着一辆刚做到一半的车。他昨晚做了一个梦，梦到自己成了一个有钱人。可今早醒来，他的钱袋还是空空如也。他不明白自己从清晨一直劳作到天黑造出最好的车子，为什么却不能赚到更多的金子和银子？他想改变这一切。

这时他的好朋友库比过来和他打招呼，说他今晚要去贵族的宴会上表演，请班瑟借给他两个金币，宴会结束后会如数奉还。于是，他们两个人就谈论起了金

钱的问题。库比说，他对生活也感到不满意，演奏得来的钱很快就花光了，常常还要为维持家人的温饱而绞尽脑汁。

班瑟和库比已经受够了身处繁华都市自己却一名不文的日子，他们想从精通赚钱之道的人那里学到赚钱的秘诀，成为有钱人。他们想到了他们的老朋友阿卡德，阿卡德是巴比伦最富有的人。他们想去问问阿卡德，他们该如何做才能为自己赚到收入？于是他们立刻动身，去求教阿卡德。

第二章：巴比伦最富有的人

阿卡德十分富有，他的财富和慷慨远近闻名。这一天，他的老朋友班瑟和库比来请教他赚钱之道，并恳求他讲述他是怎么获得现在的财富的。阿卡德告诉班瑟和库比，他们之所以不富裕，那是因为他们没有学会创造财富的法则，或者根本就没有去学习。

阿卡德在年少的时候就意识到财富是一种力量，可以用财富做成许许多多能够令人心身愉悦的事情。于是，他决心付出时间努力学习，让自己成为富有的人，挣得生活中属于自己的那一份幸福和快乐。

阿卡德说，时间人人都有，每个人本来都有足够的时间可以创造财富，却让时间白白地流失了。少年阿卡德决心找出积累财富的方法，然后好好地利用这些方法。他先在记录大厅找到了一个书记的职务，从此开始长时间在黏土板上辛苦地工作，年复一年，却没有剩下多少积蓄。可他的决心并没有动摇。

有一天，高利贷商人阿尔加美什来到城市长官那里预定一套《第九法令》，要求两天之内得到它，并允诺给阿卡德两个铜板。可那部法令太长了，阿尔加美什来取货的时候，阿卡德还没有刻完。阿卡德说，如果阿尔加美什告诉他怎样才能得到财富，他就连夜刻好这些黏土板，在明天太阳升起的时候就交给他。阿尔加美什笑着答应了。

第二天清晨，阿尔加美什来取货的时候，所有的黏土板都已经刻好了。他告诉阿卡德，他的致富之路是从决定把他收入的一部分留给自己的时候开始的，并告诉阿卡德他也可以试一试。说完，他就拿着黏土板走了。

此后，阿卡德每次得到工钱的时候，总是拿出 1/10 收起来。奇怪的是，他并没有感到比以前拮据。但是，随着存的钱渐渐多起来，他时常受到引诱，想拿它们去商人那里买一些好东西，不过他还是理智地克制住了自己。

一年之后，阿尔加美什又来到记录大厅。当得知阿卡德照他的话做了，十分高兴。然后问阿卡德拿这些钱做了什么？阿卡德告诉阿尔加美什，他将钱交给了阿兹莫。阿兹莫是个造砖的工匠，要出海航行，可以帮他从腓尼基买来珍贵的珠宝，得到珠宝后，他打算把珠宝高价卖出去。阿尔加美什反问阿卡德，为什么要相信造砖匠对珠宝的见识呢？如果想得到珠宝方面的建议，应该去找珠宝商。他告诉阿卡德，轻易听信外行的建议来处置自己积蓄的人，只能落得两手空空。

果然事情正如阿尔加美什所料，阿兹莫买回来的珠宝其实是玻璃珠子，一钱不值。不过阿卡德并没有灰心丧气，他继续将每次收入的 1/10 存起来。因为已经成了习惯，做起来一点儿也不费力了。

又过了一年，阿尔加美什再次来到阿卡德工作的地方。他问阿卡德有什么进展？阿卡德告诉阿尔加美什他继续在存钱，并把积蓄拿给了造盾牌的工匠阿格。阿格用钱买铜，每 4 个月付给阿卡德一次利息。阿尔加美什又问阿卡德，他用这些利息又做了什么？阿卡德说，他用利息买了蜂蜜和醇酒，还有美味的蛋糕，饱餐了一顿，还给自己买了一件猩红色的上衣。听了阿卡德的回答后，阿尔加美什大笑起来，对阿卡德说，他把积蓄生出的利息全都吃掉了，它们又怎么能再为他

服务呢？应该拿这些利息获得更多的钱，这样财富才会越生越多。说完，阿尔加美什离去了。

又过了两年，当阿卡德再次见到阿尔加美什时，阿尔加美什已显出了老态。阿卡德告诉阿尔加美什，他已经有了一些积蓄，而且正用这些积蓄不断赚更多的钱。阿尔加美什称赞了阿卡德，说他已经学会了让金币为他服务，并请他接受做他的合伙人，到尼普尔帮他管理在那里的地产。于是，阿卡德就到了尼普尔，照顾阿尔加美什的大片地产，地产得到了很大的增值。阿卡德也从此富裕起来，在阿尔加美什去世后，也得到了一部分遗产。

阿卡德讲完他的故事后，他的老朋友说他很幸运，能够成为阿尔加美什的继承人。阿卡德告诉他的朋友说，他的幸运只是在遇到阿尔加美什之前就有了成为富人的愿望，然后用了四年的点滴节省来证明他的决心。而且他还为自己设定了一个目标，不管这个目标多么微不足道，他都要坚持把它完成。

阿卡德的老朋友班瑟和库比问阿卡德，他们已经不再年轻了，却依然什么都没有，怎样才能获得财富呢？阿卡德告诉他们，像阿尔加美什所说的那样做，先将收入的一部分留给自己。如果必要的话，还可以安排一下如何支配其余的收入。但是首先要做的就是将作为积蓄的那部分收起来。随着积蓄的增多，他们就会感到拥有一些只有自己才有权支配的财富是多么的快乐，而这种快乐将给他们更大的动力去赚更多的钱。

得到了建议之后，班瑟和库比对阿卡德表示了感谢后，离开了。班瑟和库比能否从黑暗走向光明？这要看他们的理解力、决心和行动。

作者：山东工商学院常叶青

来源：山东工商学院图书馆微信公众号

<https://mp.weixin.qq.com/s/GKHpXjOJXr-qMhAVELolJA>

★学术资源推荐

图书推荐



《银行服务设计与创新》

作者：朱晓青

出版发行：北京：电子工业出版社，2018.04

ISBN号：978-7-121-33825-0

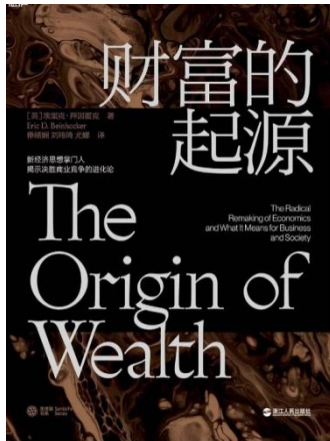
中图法分类号：F830.4

简介：在国内银行探索转型之时，海外的同业正在通过“设计”驱动创新，改变游戏规则，颠覆陈旧模式。正如全球知名服务设计机构 Livework 的宣言-When we say DESIGN, we mean BUSINESS，“设计”已然成为一股新势力，为银行达成商业目标和变革转型赋能。本书汇集了众多国内外银行业的服务设计及创新案例、银行客户研究的思路、跨行业的服务设计及创新借鉴、银行服务设计思维的日常思考等内容，适合银行领域的所有从业人员、金融领域和大众领域的服务设计者及创新研究者、对银行业创新感兴趣的

个人阅读。不同于传统金融专业类书籍的理论化和复杂性，本书侧重于通过案例和场景，深入浅出地介绍银行业服务设计及创新的内容，且每篇独立成题、观点鲜明、短小精悍、图文并茂，适应当下“高效、精简、易用、有趣”的阅读诉求。读者可以按照自己的喜好和需求灵活选取阅读内容。

电子版链接来源：

<https://book.duxiu.com/bookDetail.jsp?dxNumber=000017374544&d=1C121A8F721BB9DED6DFD41784C16254&fenlei=0611030104&sw=%E9%93%B6%E8%A1%8C%E6%9C%8D%E5%8A%A1%E8%AE%BE%E8%AE%A1%E4%B8%8E%E5%88%9B%E6%96%B0>



《财富的起源》

作者：（英国）埃里克·拜因霍克

出版发行：杭州：浙江人民出版社

出版时间：2019.10

ISBN号：978-7-213-09419-4

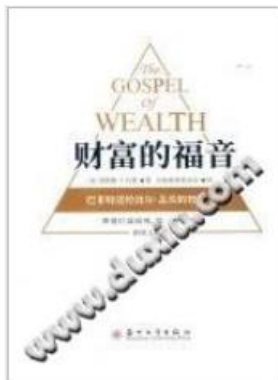
中图法分类号：F119

简介：市场是一个不断演化并进行适应性调整的体系，正如达尔文进化论所说，适者生存，面对经济复杂性的指数级增长-物联网、数字经济、信息社会和智能未来，要想在残酷的商业竞争中获取成功，《财富的起源》为你审视经济、掌控财富提供了全新的视角与方法。《财富的起源》回溯了经济学的发展脉络，

用动态、主体、互动、涌现和进化5大视角审视当下经济，阐释商业设计、物理技术、社会技术促进财富增长的进化力量，提出应用复杂经济学的4大应用领域：战略、组织、金融与公共政策，助你利用这部物联网时代的《国富论》决胜商业社会！无论你是商业领袖、投资者、企业家等热衷于为社会创造财富的人，还是创新者、政策制定者等热衷于了解经济和科学如何影响财富的人，还是对财富、经济、公共政策以及科学感兴趣的所有人，《财富的起源》都将为你提供一个前沿视角，帮助你了解关于财富的创造、财富的本质等一切有关财富的议题！

电子版链接来源：

<https://book.duxiu.com/bookDetail.jsp?dxNumber=000018619023&d=FDEEE28A8E83B6F614C00A2D8852B1F6&fenlei=06020110&sw=%E8%B4%A2%E5%AF%8C%E7%9A%84%E8%B5%B7%E6%BA%90>



《财富的福音》

作者：（美）安德鲁·卡内基

出版发行：苏州：苏州大学出版社，2017.09

ISBN：978-7-5672-2216-8

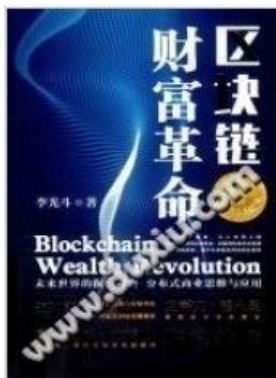
中图法分类号：C913.7

简介：本书以中英文对译的形式，简介卡内基的两篇关于慈善方面的文章《财富的管理》和《慈善捐助的领域》，另有卡内基小传。其中，《财富的管理》发表于1889年，现已被认为是美国公益事业经典之作，奠定了20世纪美国现代基金会发展的思想基础，甚至成为捐赠领域的运作

指南。

电子版链接来源：

http://img.sslibrary.com/n/slib/book/slib/14364252/6877cd99798d4cc7879e11c8ca1dce5b/a61a06b7cce2bc8128bc7867bf64f8.shtml?dxbaoku=true&deptid=1356&fav=http%3A%2F%2Fwww.sslibrary.com%2Freader%2Fpdg%2Fdxpdgreader%3Fd%3D33a3b3e8083dc9c304dff35368bf6b8%26enc%3D84884922745828aa02baa10001208b1c%26ssid%3D14364252%26did%3D1356%26username%3Ddx2baoku_58.57.27.245_1356&fenlei=03100409&spage=1&srh=1&t=5&username=dx2baoku_58.57.27.245_1356&view=-1



《区块链财富革命》

作者：李光斗

出版发行：湖南教育出版社，2018.11

ISBN号：7-5539-6472-0

中图法分类号：F713.361.3;F830.46

简介：近年来，一种如同上世纪七十年代的互联网技术一样火热的创新技术正在落地生根。它具有再次改变金融、改变人类生活方式、改变商业形态的潜力，这种新的技术就是区块链。当下之于区块链，就如同互联网之于1969年，一股全新的改变整个社会形态的力量正在悄然生长。本书将详细梳理区块链与比特币的诞生、发展与勃兴的发展历程，深刻剖析了区块链与比特币带来了哪些全新的思维逻辑和创新机会。并从实操策略着手，揭示了各行各业如何实现区块链+，如何掘金数字货币与机器信用时代的新财富风口。本书是一本系统分析区块链与数字货币，并给出系统解决方案的理论与实操结合的专著，适合中国企业家、创业家、商业研究领域等人士的深度阅读和思考。

电子版链接来源：

http://img.sslibrary.com/n/slib/book/slib/14596509/d718c5eb939c49a386dfc443217c5547/76124462343efc41ce00e6ef961f3c2d.shtml?dxbaoku=true&deptid=1356&fav=http%3A%2F%2Fwww.sslibrary.com%2Freader%2Fpdg%2Fdxpdgreader%3Fd%3D49e672646264c8ee4372f318cff89d9a%26enc%3D348dd3136957753af6b3afe17445c19b%26ssid%3D14596509%26did%3D1356%26username%3Ddx2baoku_58.57.27.245_1356&fenlei=061001050307&spage=1&srh=1&t=5&username=dx2baoku_58.57.27.245_1356&view=-1

论文推荐

互联网金融背景下的金融创新和财富管理研究/王聪聪；党超；徐峰；钟立新；杜炜/浙江财经大学金融学院；中国地质大学传媒学院

摘要：在互联网和金融产业深度融合、金融科技飞速发展的背景下，金融产业从业务到组织均发生了重大变革。本文聚焦金融科技、财政政策、货币政策、行为金融、风险管理与公司金融等领域，从互联网金融的维度对这些领域近期的研究进行梳理和分析。本文认为互联网金融在提升金融效率、解决信息不对称、缓解长尾群体融资需求缺口等方面发挥了传统金融机构难以替代的积极作用，但其快速发展也导致了信用风险、信息安全、金融监管等领域诸多问题的涌现。互联网金融跨学科的属性决定了未来的研究应加强多学科视角的融合。

关键词：互联网金融；金融科技；金融创新；财富管理

来源：管理世界，2018（12）

[https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFDLA ST2019&filename=GLSJ201812017&uid=WEEvREcwSIJHSldRa1FhcEE0QVN2K0 s0Q0dQVVJlakIzNS9VNXh5NzhGdz0=\\$9A4hF_YAuvQ5obgVAqNKPCYcEjKens W4IQMowwHtwkF4VYPoHbKxJw!!&v=MjI5MjVMRzRIOW5Oclk5RVk0UjhIWD FMdXhZUzdEaDFUM3FUcldNMUZyQ1VSTE9IWmVkb0ZpRGtVTDNOSWIIWV o=](https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFDLA ST2019&filename=GLSJ201812017&uid=WEEvREcwSIJHSldRa1FhcEE0QVN2K0 s0Q0dQVVJlakIzNS9VNXh5NzhGdz0=$9A4hF_YAuvQ5obgVAqNKPCYcEjKens W4IQMowwHtwkF4VYPoHbKxJw!!&v=MjI5MjVMRzRIOW5Oclk5RVk0UjhIWD FMdXhZUzdEaDFUM3FUcldNMUZyQ1VSTE9IWmVkb0ZpRGtVTDNOSWIIWV o=)

家族财富管理与民营企业可持续发展——从三极互动到三极传承/孔庆龙/中国民生银行私人银行事业部

摘要：中国民营经济中家族企业占有举足轻重的地位。实现家族与企业的协同发展，超越个体的生命周期达到基业长青，传承乃不可忽视的关键一环。传承是需要一个系统性、全方位的规划和安排，仍然存在“三极结构”。本文从三极互动到三极传承的视角切入，分析家族财富管理与民营企业可持续发展的“道”、“法”、“术”。

来源：清华金融评论，2019（01）

<http://kns.cnki.net/kcms/detail/detail.aspx?DBCode=CJFQ&FileName=jrqh2019 01035&DBName=CJFDLAST2019&v=MDk5NjF4LzZSckc0SDlqTXJvOUdZWVFI QlgxTnloQm02azRJVEFtWHJoY3lGckNVUkxPZVplZG9GaURuVUw3TUQ=>

Family Control, Socioemotional Wealth and Earnings Management in Publicly Traded Firms/Martin,G;Campbell,JT; Gomez-Mejia,L

Abstract:We examine the unique nature of agency problems within publicly traded family firms by investigating the earnings management decision of dominant family owners relative to non-family. To do so, we draw upon literature demonstrating that family owners are loss averse with respect to the family's socioemotional wealth, or the affective endowment derived from firm ownership and control. Our theory and findings suggest that potential reputational consequences of earnings management lead family principals to engage in less of this practice relative to non-family firms, and that founder family firms are less likely than non-founder family firms to use earnings management. Moreover, the family-firm effect varies with the firm size, the degree of CEO entrenchment, and the firm's stock structure. We provide important insights regarding differences between family and non-family principals in the use of unethical accounting practices, thereby extending agency theory and advancing an underdeveloped research area.

Keywords:Accounting ethics; Earnings management; Family firm;Agency; Socioemotional wealth; Governance

来源:JOURNAL OF BUSINESS ETHICS,2016(3)

https://apps.webofknowledge.com/full_record.do?product=WOS&search_mode= GeneralSearch&qid=1&SID=8FjcXsThg5eqfV4EK9f&page=1&doc=3

Servicing the Super-Rich: New Financial Elites and the Rise of the Private Wealth Management Retail Ecology/Beaverstock, JV ;Hall, S ; Wainwright, T

Abstract: Beaverstock J. V., Hall S. and Wainwright T. Servicing the super-rich: new financial elites and the rise of the private wealth management retail ecology,

Regional Studies. The ways in which individuals' everyday lives have become increasingly tied into the international financial system has become a widely studied dimension of research on financialization. However, the ways in which financial elites consume financial services has received far less attention. In response, research on financial elites and retail financial ecologies is combined here to understand the private wealth management industry that has developed to service these financial elites. Drawing on original research on private wealth management firms, it is argued that examining the development and nature of this new financial ecology is important in understandings of financialization and its uneven geography.

Keywords: Financialization; Financial elites; Wealth management; Private banking; City of London

来源: REGIONAL STUDIES, 2013(6)

https://apps.webofknowledge.com/full_record.do?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&qid=1&SID=8FjcXsThg5eqfV4EK9f&page=1&doc=4