



山东工商学院图书馆

财富管理信息



2021年第1期（总第15期）

山东工商学院图书馆

财富管理信息

2021年第1期（总第15期）

目录

★财富管理论坛	1
尚福林：什么才是资本市场增量财富的来源？	1
“双循环”下给银行理财业务发展的建议	4
财富管理业发展的新特点	7
顾建纲：银行理财发展呈五方面趋势	10
当前消费金融的主要矛盾	13
如何认识人工智能对未来经济社会的影响	16
★财富管理报告	17
2019-2020 全球数字财富管理报告	17
2020-2021 年疫情下中国家庭的财富变动趋势	22
2020 年消费趋势报告	26
★区块链论坛	31
区块链赋能下的数据治理新思路	31
基于区块链的家族信托业务模式分析	34
浙江大学蔡亮：区块链底层技术创新是关键	36
★公益慈善论坛	38
朱健刚：公益慈善在治理能力现代化中可以发挥哪些作用？	38
徐永光：传统慈善已被互联网激活，现代慈善还在匍匐	41
陈凯旋：企业做大了就要回报社会	43

★山商实践探索	46
我国家族煤炭企业财富管理研究——以山西、内蒙古家族煤炭企业为例	46
财商教育普及对乡村振兴的影响探究.....	53
人生是一场成交：我读《富爸爸财务自由之路》	56
★学术资源推荐	63
图书推荐.....	63
论文推荐.....	64

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

★财富管理论坛

尚福林：什么才是资本市场增量财富的来源？

近日，中国财富管理 50 人论坛（CWM50）理事长、全国政协经济委员会主任、原中国银监会主席尚福林出席“第四届新时代资本论坛”并发表演讲。

他表示，在市场上，上市公司才是整个市场增量财富的来源。

一是通过市场和行政力量，要不断提高上市公司的质量，鼓励上市公司增加分红，为投资者创造财富，使投资者真正成为投资者。

二是优化投资者结构，我国居民储蓄率一直持续较高的水平，家庭资产配置结构当中 20%左右是金融资产，很大一部分是银行存款和理财产品。未来，还有很大的优化空间，应当大力发展合格机构投资者，更好的践行长期投资，价值投资，理性投资的理念，帮助普通投资者在股票市场、债券市场、货币市场等不同的金融市场进行资产配置。

三是发挥对社会保障体系的建设作用，支持保险、养老等中长期资金入市，推动个类中长期资金积极配置资本市场，为企业年金和社保基金提供增值渠道。

以下为演讲整理：

资本市场 30 年来的发展成就，是在党中央、国务院坚强领导下，由无数市场开拓者、建设者、参与者，共同奋斗取得的结果。也离不开关心资本市场发展，热心建言献策，积极贡献智慧力量的社会各界的共同努力。党的十九届五中全会在深刻分析当前国内外面临的深刻复杂变化的基础上，提出了加快构建以国内大循环为主体，国内国际双循环相互促进的新发展格局，给资本市场的发展提出了更高的新的要求。

借这个机会，我重点就围绕双循环，新发展格局下，资本市场的创新发展，谈几点个人的体会。

首先，要充分认识加快构建新发展格局的重大意义。构建以国内大循环为主，国内国际双循环相互促进的新发展格局，是适应国内经济发展阶段变化的主动选择，也是应对错综复杂，国际环境变化的战略举措，一方面，经济发展转向更多依靠创新驱动，需要与时俱进，主动适应变化，坚持供给侧结构性改革的战略方向，提高供给体系对国内需求的适配性，提升我国经济发展水平。另一方面，随着全球政治经济环境变化，逆全球化趋势加剧，传统国际循环明显弱化，需要坚持扩大内需这个战略基点，以国内循环吸引全球资源要素，形成参与国际经济合作和竞争的新优势。

同时，我们也看到，十九届五中全会强调我国是全球最大和最有潜力的消费市场，具有巨大的增长空间，在党中央坚强领导下，新冠疫情防控取得重大战略成果，经济社会恢复走在全球前列。我们有能力，有信心完成经济发展的目标。

资本市场在这样的历史交汇期，如何进一步发挥现代经济金融体系的枢纽作

用，支持构建双循环新发展格局，我谈几点建议：

第一，要更好地发挥资本市场的资本形成功能，提高直接融资比重，对加快构建新发展格局，具有十分重要的意义。我们国家有全球最高的储蓄率，但是在资本形成方面，仍然存在着短板。由于历史和现实等种种原因，形成了我国间接融资为主，直接融资占比比较低的这样一种融资结构，与银行间接融资相比，发行股票和通过发行债权融资，更有助于形成长期资本，成本更低，且更有助于控制债务杠杆，降低企业的负债率。

一是要进一步加强基础性制度建设，构建多层次资本市场，增强金融体系的弹性，适应企业在不同发展阶段的融资特点和融资需求，推进股票发行注册制，畅通直接融资渠道，逐步扩大资本市场在金融体系当中的比重。

二是丰富直接融资工具和健全市场基础建设，推动债券市场健康发展，加大产品创新力度，增强市场的吸引力，形成全方位、宽领域、有竞争力的直接融资市场。特别值得一提的是成熟的市场是建立在健全的市场制度和信用关系的基础上的，健康良性的资本市场是以商业信用为基础，而这一方面恰恰是我们的短板。当前我国社会信用体系建设步伐明显加快，要加强更高要求，更严标准，推进资本市场信用体系建设，补齐信用体系制度短板，完善信息披露，失信惩戒等关键制度，严厉打击失信行为，强化市场数，营造共建公平诚信的社会氛围，和有利于提高直接融资比重的良好的市场生态，增强投资者信心，提高对投资者的吸引力。

第二，要更好发挥资本市场的价值发现功能。创新驱动是形成新发展格局的关键所在，“十四五”规划建议中明确提出要完善金融支持创新体系，促进新技术产业化和规模化应用，这就需要资本市场更好的发挥、支持创新的制度优势，目前我国上市公司中，传统产业占比是比较高的，高新技术产业占比比较低。一方面，这与我国过去的经济产业结构有关；另一方面，也反映了资本市场对创新支持还有广阔的空间。新发展格局下，引导各类创新要素聚集，助力打好关键核心技术攻坚战，既要提高新兴产业在资本市场的占比，也要引导传统产业因借助新技术实现升级。

一是更好地发展多层次的资本市场，更好发挥科创板、创业板、新三板，支持创新的功能作用，服务符合国家战略的高新技术产业和战略型新兴产业。

二是鼓励发展创业投资，并购投资基金等私募股权基金，激发风险资本的活性，壮大创新资本总量，打通金融资源与科技成果转化的渠道。解决先进科技转化为现实生产力过程当中的资本投入问题。

三是进一步优化完善上市公司制度，建立健全市场对上市公司的筛选机制。更加注重对上市公司未来发展的评估预测，发挥证券市场估值在资产交易定价中的作用，吸引更多的创新企业，通过资本市场发展壮大。

第三，要更好发挥资本市场的配置资源的作用，提高市场配置资源的效率，是资本市场改革的方向。在把好市场入口和市场出口两道关，加强对交易监管的前提下，把选择权交给市场，让资本在市场上顺畅流通，在不同单位间的转移配置。

一是通过持续优化再融资、并购重组、股权激励等机制安排，实现企业的优胜劣汰，淘汰低效供给，出清落后产能。让更多拥有核心技术，具备创新能力的行业领先优质企业，在资本市场脱颖而出，更好的发挥示范作用。

二是以注册制为抓手，放松和取消不适当发展需要的管制，压实各方责任，提高信息披露透明度，充分发挥市场调节功能，提升市场活跃度，有效发挥市场的定价机制。

三是建立常态化的退市机制，畅通退出渠道，倒逼企业完善公司治理，加快转型升级和制度变革。

四是通过市场化的交易机制安排，让估值相对合理，具备内生盈利增长动力的优质企业，成为价值投资的标的，让市场学会主动规避风险，使交易行为更加理性。

第四，要更好地发挥资本市场的财富效益，资本市场是提高居民财产性收入，分享经济增长成果的重要渠道，健康的资本市场是具有财富效益的。目前股票市场投资者的盈利来源，主要还是通过买卖差价获得，这实际上是一个零和游戏，由于信息不透明，地位不平等，专业投资能力不足，散户常常过度承担风险，被造假公司、不良大股东和庄家等财富收割的工具，高位套现，进而导致市场信息不足和短期投机炒作行为，对资本市场的健康发展危害巨大。

另一方面让风险不匹配的投资者去冒风险，也是危险的，比如说期货和期权市场，本身就是零和博弈，可能带来巨大的收益，也可能蕴藏着巨大的风险，并不适合普通的投资者参与。

在市场上，上市公司才是整个市场增量财富的来源。

一是通过市场和行政力量，要不断提高上市公司的质量，鼓励上市公司增加分红，为投资者创造财富，使投资者真正成为投资者。

二是优化投资者结构，我国居民储蓄率一直持续较高的水平，家庭资产配置结构当中 20%左右是金融资产，很大一部分是银行存款和理财产品。未来，还有很大的优化空间，应当大力发展合格机构投资者，更好的践行长期投资，价值投资，理性投资的理念，帮助普通投资者在股票市场、债券市场、货币市场等不同的金融市场进行资产配置。

三是发挥对社会保障体系的建设作用，支持保险、养老等中长期资金入市，推动个类中长期资金积极配置资本市场，为企业年金和社保基金提供增值渠道。

第五，要更好发展资本市场进一步扩大开放的吸引力。扩大资本市场双向开放，是构建双循环发展新格局的内在要求。

一是坚定的推动资本市场高水平双向开发，构建系统性、制度化的开放格局和透明、规范、预期稳定的市场环境，提高我国资本市场的国际化水平。

二是依托国内庞大消费市场，通过开放，增强市场吸引力，引入更多和各种长期资本参与我国资本市场，增加有效资本供给。

三是支持外资机构依法合规展业，目前金融领域外资准入的负面清单，已经基本清零。金融领域外资的负面清单已经基本清零，市场上已经有外资券商在积极准备，从外资参股到外资控股，再到投资。接下来要在国民待遇的框架下，实

现各类机构的良性竞争。

四是提升中资机构海外业务水平和国际竞争力，支持中资券商借助区域全面经济伙伴关系协定，一带一路等国际合作平台，拓展海外市场。

来源：中国财富管理 50 人论坛微信公众号

https://mp.weixin.qq.com/s/-1c-e_36ho2K-EdO_5pVUg

“双循环”下给银行理财业务发展的建议



刘凡 中央国债登记结算有限责任公司副总经理

2018年《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（以下简称“资管新规”）以及《商业银行理财业务监督管理办法》（以下简称“理财新规”）等政策的出台，对银行理财业务发展具有重要影响。理财业务发展是一项系统工程，需要多方协同配合，在双循环新发展格局下，如何更好地推动理财业务健康可持续发展值得深入思考。本文结合双循环新发展格局下理财业务面临的机遇和挑战，提出推动理财业务发展的相关建议。

当前，以国内大循环为主的“双循环”新发展格局是统筹发展与安全的战略主动战，实现更高质量、更有效率、更加公平、更可持续、更为安全的发展。在“双循环”新发展格局下，要贯彻对理财产品穿透监管的理念，按照简单、透明、可比较、可流通的原则，加强市场基础支撑对顶层设计的适应性，更好推动理财业务转型发展、行稳致远。

一是加强对理财产品投资债券市场的穿透监管，顺应理财规范化发展要求。

有观点认为，理财产品可以实行混同不透明账户的二级托管模式。这是一种历史的倒退，蕴藏着严重的系统性风险。如果采用混同不透明账户的二级托管体制会显著增加托管人的资金流动性风险，容易形成新的监管黑箱，不利于实现穿透式监管，不利于保障数据报送效率和监管的专业性、统一性和穿透性，而且影响托管人对客户提供托管服务的质量，降低交易结算效率。若托管行以一个代理总账户记载所有理财产品投资的债券，通过一个清算账户办理理财产品债券交易

的资金结算，债券资产无法与理财产品一一对应，理财产品结算资金与银行自营资金混用一个清算账户，容易滋生资产挪用、违规垫资、利益输送、期限错配等问题，积聚银行体系风险。因此，对理财产品在内的各类资管产品投资债券均应遵循独立财产、独立开户，由产品的约定行为主体在债券中央登记托管机构开立账户。这一基础安排具有的高效率、低成本、低风险的强穿透管理优势，有助将金融风险隐患降到最低。

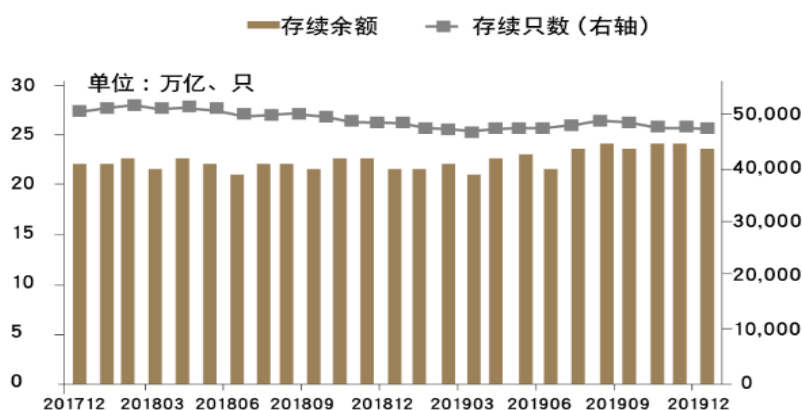
同时，为更好地便利理财产品入市，中央结算公司在管理部门简化备案要求的基础上，为之配套设计了“中央确权、穿透监管、分级服务、合作共赢”的中债方案，最大限度保持了现行体制的防风险保障功能和监管支持功能，实现具体服务链条的下沉和延伸。其分工协作有利于权责对称，安全效率平衡，一以贯之落实穿透式监管要求。该方案下，对于新设的理财产品，托管人可通过中债综合服务平台填写必要的产品信息，系统即自动为其开立代理总账户和产品债券托管账户，确保在托管行和产品两个层面满足数据口径和标准要求，支持保障数据报送的及时性、全面性和监管的专业性、统一性和穿透性。同时，在保留强穿透管理优势的情况下，赋予相关权利主体相应权责，压实理财托管机构责任，实现包括账户服务、结算服务和相关衍生服务在内的服务价值链进一步下沉。

此外，中央结算公司还通过远程开户、数据直联等创新功能，进一步完备市场监测体系，更加高效便捷地提升理财产品服务效率，协助主管部门落实穿透式监管。

二是探索建立统一规范的理财资产流转平台，提升理财资产流动性。

理财登记是支持功能性监管的重要手段，有助于为理财投资者识别风险和开展市场交易提供辅助服务平台。中央结算公司在产品登记和系统建设方面具有丰富的经验，已将第三方登记的成功经验推广到中信登、中保登，为我国金融基础设施的稳健运行和风险识别发挥了重要作用。依托中央结算公司现有的先进技术平台，延伸建立第三方保证登记系统，为理财公司提供统一的数据检索和份额交易服务平台，有利于穿透识别金融市场风险。依托理财登记中心进行理财资产份额流转，可以有效提升理财资产流动性，解决理财产品的期限错配问题，控制流动性风险，更好支持实体经济发展。

图 1 中国银行业理财市场非保本理财产品存续情况



资料来源：中国银行业理财市场报告（2019年）。

当前，理财登记系统已实现对理财产品信息全覆盖的全国统一集中登记，具备产品信息数据储备基础，可以为理财资产份额转让提供基础服务。理财登记系统可对持有人理财资产份额进行质押登记。并推动建立持有人理财资产份额质押登记制度，在理财登记系统增设理财资产份额质押登记和查询功能，进一步发挥理财登记系统面向市场的公示与监督作用。

三是鼓励使用市值计量，统一净值化产品的估值标准。

目前，理财非标估值存在诸多困难，理财产品数据填报不完整，准确性有待提高；底层数据报送有限，导致无法开展细致的信用分析；仅有初始登记时非标资产登记信息，未提供存续期相关信息，如还本和行权情况等，导致估值与指数不能准确反映理财资产最新实际情况。

2008年美国国际金融危机爆发后，美国要求面向机构投资者的货币基金由固定单位净值（摊余成本法）改为浮动净值法，有效防范了金融风险。我国也应逐步减少使用摊余成本法的估值方式，使产品净值真实反映底层资产价值变化，避免产品因估值方法产生误差导致收益率出现大幅波动。

中债估值中心自2014年起，根据理财中心登记信息为理财直接融资工具以及银行理财投资的非标准化债权资产逐日提供估值，每日估值数量超过2万条，为理财非标资产提供专属估值系统，较好实现了理财资产估值全流程系统化。通过研发理财资产系列指数，对外发布理财直接融资工具指数，在理财产品估值方面积累了丰富的成功经验。建议可由中债估值中心等独立第三方机构为理财子公司提供公允估值服务，用于后台会计核算中的公允价值计量参考及中台风控监测，增强理财净值化产品与基金、证券等同类投资产品的可比性。

四是以完善信息披露为核心，加强投资者权益保护。

一方面，依托理财登记中心的全国理财信息登记系统，履行理财资产流转的信息披露功能。按照穿透原则有效识别最终投资者和底层资产，确保风险“看得准、算得清、管得住”，进一步提高理财资产流转的透明度。依托理财登记中心专业化平台，推动建立健全银行理财信息披露体系，进一步加强理财产品信息披露管理，建立完善的风险测算模型和健全的信息披露数据库，推进信息披露的全面性、准确性和及时性。以理财产品信息登记要素为基础，规范底层资产信息披露的具体要求和内容，适当脱敏后向投资者披露，使投资者可以获取及时、准确、完整的信息，解决理财市场中的信息不对称问题，使得交易信息全程可监控、可追溯，保护投资者的合法权益。

另一方面，将保护投资者合法权益放在重要位置。理财业务客户主要是中老年人群，风险偏好审慎，专业化投资能力有待培育。投资者可通过理财登记中心查询理财产品信息，购买符合自身风险偏好和承受能力的理财产品。注重帮助投资者树立科学的风险观和收益观，引导投资者理性看待理财产品的净值波动。

五是推进理财业务信息交互平台建设，顺应理财市场化发展需求。

可利用理财产品与理财登记中心的直联接口通道的优势，建立理财业务信息交互平台。通过该平台，及时准确报送理财产品与代销产品的动态信息，以及理财管理人与代销机构的申购、赎回信息。通过为众多代销机构、理财托管人、理

财管理人构建信息通道，实现信息传输由几何级到数量级的递减，极大提高产品信息的报送效率和业务处理效能，降低信息传输系统投入和操作成本。

六是发展银行理财直接融资，更好服务实体经济发展。

按照“理财新规”提出的理财投资非标资产余额不得超过理财产品净资产的35%。对此，可利用银行理财开展直接融资，有利于全面发挥银行的客户资源、产品设计、项目管理等优势，为资金供需双方搭桥，建立规范、合法、自愿的资金关系，引导银行由间接融资主体向直接融资平台转型。推动银行向直接融资转型，有利于改变过去多层嵌套、刚性兑付的业务模式，降低杠杆水平和债务风险。通过把快速增长的社会投资需求和中小企业融资需求直接对接，引导银行理财资金直接流入实体经济发展的重点领域，缩短投融资衔接的中间链条，更好地发挥市场化定价功能，支持国家重大战略落地及重点产业发展，解决社会痛点问题。

七是丰富银行理财产品，推动养老保障第三支柱发展。

银行理财子公司应加强公司治理和风险管理，积极参与直接融资体系建设，适应金融供给侧改革新要求。加强理财产品端建设，提供谱系完整、种类丰富、层次清晰、相互补充的理财产品，更好地满足居民财富管理需求，引导长期稳定资金支持经济高质量发展。积极参与我国养老保障第三支柱建设，更好满足投资者养老保障需求。

八是加快理财行业对外开放，推进理财产品互认。

一方面，推进我国银行理财产品与欧盟资管产品互认。国际资管机构可以在我国销售国外的资管产品，国内银行机构也可以依托在海外的分支机构，在境外销售基于国内资产的理财产品。另一方面，鼓励我国与境外资产管理机构开展合作。推进境外有经验的资产管理机构与我国理财子公司在股权、产品、管理和人才等方面开展合作，将国际上成熟的投资理念、经营策略、激励机制和风控体系运用到境内，助力境内理财子公司改革转型，促进行业规范与成熟国际标准接轨，提高我国理财子公司的全球竞争力。

作者：刘凡 中央国债登记结算有限责任公司副总经理

来源：《当代金融家》，2020（11）

<https://mp.weixin.qq.com/s/q4wRbD7E2iyCTE82xaA-sQ>

财富管理业发展的新特点

2020年8月1日，由上海金融与发展实验室（SHIFD）、国家金融与发展实验室（NIFD）主办的“2020上海国际金融中心论坛”在上海顺利举行，会议聚焦“后2020时代的全球格局和上海国际金融中心建设”，国家金融与发展实验室财富管理研究中心主任、上海金融与发展实验室财富管理研究中心主任王增武出席并发表题为《财富管理业发展的新特点》的演讲。

核心观点

①相对于资产管理，财富管理的服务对象是关于诸如社会资本、人力资本等与人相关的多种形式和层次的资本，财富管理是以“家庭金融”作为与资产定价、

公司金融等传统金融研究方向并立的一个新的独立的研究方向。

②监管体系从分业走向单一，目前分部门资管新规造成的差异是来自对于非标投资上的额度限制以及机构禀赋共同造成的；同时随着财富管理规模扩大和对外持续开放，市场转变为高质量发展阶段，结构性机会凸显。

③财富管理优势回归传统机构，居民可投资资产规模与机构服务供给间仍有较大缺口，私人银行和信托业务仍留有较大空间。

发言实录：

近年来一直专注研究财富管理，也力求从学理上做一些解释，不当之处请各位批评指正。主要讲三部分问题，一个是关于财富管理和资产管理的差异，二是监管和市场的发展，三是参与机构变化以及产品服务和客户需求，以及现行财富管理和文化之间的关系。

首先从概念上对于财富管理和资产管理做一个对比分析，简而言之无论是服务对象还是服务期限、风险边界、收益要求、服务策略，以及心理偏好、法商意识、税收意识、负责对象，以及终极目标上，不同的维度存在截然不同的差异。财富管理服务的对象不单是金融资产或是非金融资产，更多是指人力资本、社会资本等以人为对象的各种层次上的资本。

财富管理的目的指向“家庭金融”，是指家庭运用金融工具达到其目的的活动。家庭金融是一个具有挑战性的领域，因为家庭行为难以衡量，而且主流金融学文献也难以涵盖家庭面临的制约，即参与和管理的多样化。Campbell在2006年的金融学年会上提出将家庭金融作为与资产定价、公司金融等传统金融研究方向并立的一个新的独立的研究方向。

第二，监管和市场的发展。2020年5月8日“资金信托新规”（《信托公司资金信托暂行管理办法（征求意见稿）》）出台以后，与资管新规相关的配套监管政策都相继出台。目前分部门资管新规（指银行理财、证券期货、保险资管等），的差异在于对非标投资额度的限制，这由机构禀赋之间的差异造成。对于监管体系来说，资管新规当下呈现出从分业到统一变化的新特点。

从市场角度来讲，有目共睹的是国际财富管理市场中，中国机构占比越来越高。在私人银行前25家的排名中也出现了工行、招行、建行的身影，且增长态势非常强劲。从国内2007年以来财富管理规模来看，近三年已由高速增长阶段转变到高质量增长阶段，这个阶段中结构性机会凸显。其中，公募基金近两年增速最高，高增速的还有私人银行以及家族信托市场。目前私人银行规模已至1.2万亿，而家族信托市场经过多年培育，从2012年至2017年，发展从0到1，已有33家机构及1000多亿的市场规模，这两部分业务在未来估计仍会有爆发式地增长。同时，随着整个市场对外开放的持续扩大，在国内同业竞争的基础上还会面临境外机构的竞争，市场也将从高速发展调整为高质量增长的发展阶段。

第三，参与机构变化以及产品服务和客户需求。2005年开始，传统金融机构以及新兴机构都参与到市场当中，市场被不同业务重点以及不同的优劣势所分割。在两三年前，大多认为新兴机构会在市场当中崭露头角，因为其体制机制相对灵活，但是近年来，财富管理市场经历了从融合到传统，优势回归到传统金融机构。

而在私人银行领域，根据 2019 年末的数据，国有银行客户数或者是资产管理规模是比较大的，但是户均表现还是城商行表现好一些，其效率高于国有控股银行。所以国有控股银行在转型发展当中，一定要创新自己的发展模式。

居民资产结构当中，金融资产占比 20%，住房占比 60%，根据易行长的文章，2018 年末金融资产规模估计是 150 万亿，反推居民整个资产规模是 750 万亿左右。若将可投资资产口径限定于除一套房之外的资产，目前居民可投资资产规模在 400 万亿左右，但传统金融机构供给下资产管理规模只有 133 万亿，如果剔除嵌套只剩 45 万亿，也就是说供需之间存在巨大缺口，对此财富管理服务有很大空间。

机构客户的分布有一个变迁。从某银行 2008 年-2019 年以来零售客户（即普通客户）和私人银行客户的变迁来看，普通客户的数量没有明显下降，但是其资产规模有 10% 的下降，这部分的下降走向了中高端客户和私人银行客户，而私人银行客户在 2008-2019 年间有很大的变迁，与之前分析的结论相同，私人银行业务以及家族信托业务还有很大发展空间。

客户里另一群体是家族企业，分析可以追溯到近代以来，但从改革开放以来看，改革开放的创一代在 1978 年是 30 岁，至 2020 年是 73 岁，而 1992 年的创业者现在是 58 岁，创一代群体已进入一代与二代交接的时间，对于交接安排就有很多金融服务空间所在。从福布斯富豪榜来看，目前 60% 的一代创业者没有完成传承，而传承的都是传给自己的子女，同时选择职业经理人会选择男性，这个数据体现一个很深道理。

从东西文明差异下的财富管理业表现来看，简单地说信托文化源于中国，信托制度源于英国，信托市场源于美国。不同文明下，信托业有不同的表现形式（东方的集体主义 vs 西方的个体主义），对于打造本土化财富管理模式，我们要结合中华文化，从老祖宗那里找到更有意义的东西。对于家族变迁，各个家族都有所差异，传承方式也不同。盛宣怀家族的愚斋义庄类似于慈善基金模式，李鸿章是通过遗嘱，翁同龢是精神传承，曾国藩是有形资本向无形资本的转换，而王禹卿是股权传承。

总而言之，从监管、市场、机构、产品以及客户的角度来讲，特别是资管新规以来，监管是从分业到统一，市场是高速到高质，机构是从融合到传承，产品是从标准向定制，客户是从个人走向家族。未来，对于上海金融中心的建设，在财富管理方面可以分为五个研究中心——诉讼维权，市场协同，模式创新，服务创新，客户聚集。这不仅需要提高战略地位，在法律和制度上有所突破，也需要与长三角区域协同，进行模式创新。要真正将卖者有责贯彻实处，服务创新也要做一些本土化模式。最后要从客户调查角度，客户具体要做一个家庭金融调查，虽然央行和其他市场机构已经做了，但目前做调查还没有覆盖整个资本层面，频次也待进一步更新。另外还有完善发展家族企业服务，关注海外华人。

财富管理不单单是针对有形资本，还有社会资本、人力资本以及精神资本，其中精神资本才是家族中永不磨灭的。那么终极的目标是什么？资产管理是保值增值传承，财富管理是代表幸福。从拆字的角度看，财可以拆为“货币+才华”，

富为“房屋+粮食”，财富则是“有房有田有点钱，吃饱穿暖有点才”，如果是幸福则可拆为“多子多福多寿”，财富要通过管理来实现家庭的幸福感。

作者：王增武 国家金融与发展实验室财富管理研究中心主任，上海金融与发展实验室财富管理研究中心主任

来源：未来财富管理知识微信公众号

<https://mp.weixin.qq.com/s/fsrKjRXrzscDfCBV8lZhsW>

顾建纲：银行理财发展呈五方面趋势

中国财富管理 50 人论坛（CWM50）专业成员、工银理财董事长顾建纲在“2020 年中国资产管理年会”上表示，银行理财作为资管子行业，在发展中呈现竞争格局头部化、业务边界全球化、融资结构直接化、业务形态科技化、客户结构均衡化五大趋势。

为更好推动理财业务的顺利转型，针对后续配套支持政策，顾建纲提出两条建议，一是建议金融监管部门针对存量理财资产整改回表的资本补充、流动性等方面给予政策支持。二是在还有一年多的过渡期，银行理财存量资产中非标资产已不是主要问题，但存量资产当中的标准化资产的处置安排更要引起监管的高度和充分的重视。

以下为发言全文：

套用刚才陶玲局长讲的话，我是踏浪而来的追梦人。

今年以来，我们正经历着人类历史上一次不寻常的特殊考验，在这个背景下，包括银行理财在内的我国资管行业如何克服重重困难，把握危中之机，在全面支持实体经济疫后恢复、服务高质量发展，助力构建双循环新发展格局的同时，推动自身稳健发展，值得全行业深入思考和探讨。

为此，今天我想和大家分享四个方面的观点：

第一，银行理财转型发展向新规大考提供了满意答卷。

2018 年以资管新规为代表的一系列重要文件的落地，开始了正本清源、防范风险、转型发展为核心的我国资管行业 2.0 时代。我们曾经将资管新规的落地比喻为我国资管行业一场大考的开始。包括银行理财在内的各类资管行业都是这场大考的赶考人。今天转型发展，银行理财可以说已经向这场大考提交了一份满意的答卷，到 7 月末，先后有 36 家商业银行公告成立理财子公司，近 20 家已经获批筹建，14 家已正式开业。

银行理财子公司作为一类新的市场主体，开始登上我国金融行业历史舞台。一年多来符合新规产品规模持续扩大，产品结构持续优化，满足居民财富管理需求能力持续增强，服务实体经济时效持续提升，特别在支持民营、小微企业融资，推动我国多层次资本市场建设等众多领域作用日益显著。同时，与外资控股的合资理财子公司也正在加速落地，成为我国金融行业深化对外开放的排头兵。

到去年年末，非保本银行理财的规模 23.4 万亿，同比增长 6.15%，这是非常难能可贵的 6.15% 的增长。在经历了转型的阵痛之后，已经基本恢复了稳定增

长的态势。从产品形态看，符合新规要求的净值理财产品占比不断提高。去年末，净值型理财产品的余额达到 10.13 万亿，同比增长 68%，占非保本银行理财总规模 43%。从资金投向看，债券等标准化资产仍然是理财资金配置的主要资产。去年年末理财资金投资余额占债券的余额近 60%，有力的支持了实体经济的发展。

所以我说如果两年前的银行理财是我国资管行业转型的赶考人，如今的银行理财子公司就是 2.0 时代新赛场、新天地应运而生的追梦人。

第二，今后一个时期是银行理财必须牢牢抓住的战略机遇期。

站在今年这么一个特殊的历史起点，虽然我们正面临着前所未有的挑战，但我们应该看到我国经济稳中向好，长期向好的根本趋势没有改变。我国经济社会各领域的改革开放步伐不但没有因疫情而停止，反而有所提升。近期，党中央进一步提出了加速形成以国内大循环为主体，国内国际双循环相互促进的新发展格局，包括银行理财在内的我国资管行业提供了难得的历史发展机遇，是我们必须要牢牢抓住的战略机遇期。

从根本上看，实体经济的长期健康稳定发展是资管行业赖以生存的土壤。而资管行业也天生就是承担着服务实体经济、推动经济高质量发展的责任和义务。今后一个时期，包括银行理财在内的各类资管机构，必须要紧扣国家经济社会发展大局和长期趋势，全面贯彻“六稳”，要求全面落实“六保”任务，抓牢金融供给侧改革的历史性机遇，以满足居民日益增长的财富管理需求为动力，围绕推动经济高质量发展精准发力，为构建双循环新发展格局提供助力，进一步优化投资结构。特别是持续加大在补短板、高科技、新基建、城市圈、一带一路，等具有改革意义的重点领域的投资力度，加快业务创新，创新业务增长模式，在不断提高服务我国经济高质量发展的过程当中，推动资管行业自身健康稳定发展。

面向未来，我们还需要考虑银行理财作为资管子行业发展的五个方面的趋势特征：

第一个趋势，竞争格局的头部化。理财公司与其他资管主体在部分领域存在一定竞争，但在不同领域也优势互补、特点鲜明，是竞合并存的统一体。从海外资管行业发展历程来看，优势机构往往能够利用相对优势塑造其“强者恒强”的市场竞争格局。根据波士顿咨询的报告，我国资管市场已经成为全球仅次于美国的第二大资管市场。我们相信，未来国内资管市场，银行理财，一定能够诞生出中资背景的全球资管的巨头。

第二个趋势，业务边界的全球化。随着我国金融行业对外开放程度的不断深化，国内资管市场与全球资管市场进一步深度融合，对于未来的中资机构来说，银行理财不仅要实现投资品种、配置范围等方面横向的全球化，更要在投资理念、研究方法、业务模式等方面与国际接轨，实现纵向的国际化。

第三个趋势，融资结构的直接化。提高直接融资比重是全球金融体系发展的共同趋势，银行理财作为最主要的资金供应方。我国经济高质量发展和存量经济的整合发展以及资本市场改革加速推进，为未来银行理财规模的成长提供了广阔的发展前景。

第四个趋势，业务形态的科技化。从海外成熟机构的发展经验看，金融科技

的应用涵盖资管业务各个流程。银行理财未来建立在大数据、云计算、区块链等金融科技手段基础上的业务模式将成为主流。

第五个趋势，客户结构的均衡化。国际经验看，机构客户占比大概在 60%左右，目前我国只有 40%，银行理财在坚持普惠性的同时，机构类核心客户的比重也将逐步提升。面对这一趋势的背后带来的长期资金的增量和投资价值理念的兴起，也将为我国资管行业带来深刻的变革。

第三，做一个小广告，传承了母行优秀基因，工银理财引领行业行稳致远，去年的 5 月 20 日工银理财作为首批获批成立的理财子公司，到今天我们运行了一年多，一周年工银理财的新规产品的规模和投资双双突破一万亿大关，实现了首年实现盈利，圆满完成了各项既定目标。同业第一的市场地位进一步巩固。同时工银理财也为工商银行（4.980，0.00，0.00%），第一个人金融银行、境内外汇首选银行以及区域竞争力提升整体战略助力、赋能。

我听前面有嘉宾领导说银行理财产品的结构是现金管理比较多，我对比了一下，以工银理财为例，我们对标公募基金，我们的银行理财产品现金管理的产品占比略比公募基金的行业平均高 9 个百分点。就是银行理财的转型并非只是现金管理一技之长。今年上半年，工银理财发行的混合类产品 1100 亿，我看了一下，和公募对比的话，也是非常领先的。

在新规产品布局方面，我们坚持产品策略化，构建了“4+3”的产品体系。工银理财品牌知名度和影响力持续提升，获得市场广泛的认可。在专业化同业能力建设方面，大力自主发展自主标准化投资，持续巩固现金管理。固收等产品的优势，也推出了多款市场首款的银行理财产品。在全面风险管理体系构建方面，构建起了银行理财全面风险管理架构。在资产端，做好底层筛选和穿透建设。在销售端，严格落实监管各项要求。在全面做好“六稳”工作，落实“六保”方面，积极支持疫情防控以及复工复产、扩大内需的相关重点建设，充分发挥理财的专业优势。

第四，新规过渡期的延期进一步保障了银行理财的平稳转型。

在过去的两年中，工商银行始终牢记大行使命，认真领会新规精神，严格落实新规各项规定，有序推进存量业务，整改转型，并已取得积极地进展。

近期人民银行将资管新规过渡期延长至 2021 年，除了对冲疫情之外，我们理解适当延长过渡期也有助于平抑存量理财业务处置过程当中可能对银行体系稳健、金融市场稳定方面的冲击，有利于存量业务平稳地整改。这也是我说的大考，作为资管人要答的另一份答卷。

为了更好地推动理财业务的顺利转型，针对后续的配套支持政策，也想提两个建议：

一是建议金融监管部门针对存量理财资产整改回表的在资本补充、流动性方面等给予政策支持。

二是经过四年的过渡期，现在三年，还有一年，在银行理财存量资产中非标资产已不是主要问题，但存量资产当中的标准化资产的处置安排更要引起监管的高度和充分的重视。目前存量资产当中全行业大概有 15 万亿的债，我们建议对

持有为目的的，以持有到期为目的的债券成本法估值规则，包括非标转标等部分监管细则给予灵活的处置和安排，更好的打通银行理财服务实体经济的高效路径。

各位朋友，以成立一周年为新的起点，工银理财将继续发挥国有大行理财公司的引领作用，传承母行稳健发展的经营文化，立足资管 2.0 时代，以打造“国内第一、国际一流”的银行系资管公司为愿景，在新赛场、新天地当中奋力追梦，为我国资管行业的发展壮大而不懈努力。

来源：中国财富管理 50 人论坛微信公众号

https://mp.weixin.qq.com/s/etbdojj6Id8bsdC322ZV_A

当前消费金融的主要矛盾

消费金融行业正迎来发展的转折点。转折点，往往会成为分界线，如德鲁克所说，真正重要的不是趋势，而是趋势的转变，趋势的转变，是决定一个机构及其努力的成败关键。

过去一年来，消费金融行业发生了很多大事，数据整顿、催收规范、疫情冲击、利率上限、融资杠杆规范、龙头上市等等，错综复杂的大事小事里，把握住转折点，才能抓住行业发展的主要矛盾。

一、消费金融的第一性原理

要把握消费金融行业的转折点，需要我们从第一性原理出发，拨开表象看本质。

亚里士多德认为，任何一个系统都有自己的第一性原理，并将其界定为“一个根基性的命题或假设，它不能被缺省，也不能被违反。”消费金融行业的第一性原理，需要从金融业的基本功能中寻找。

金融业有三大基础功能：动员资金、分配资金、分散风险。这三大基础功能，在消费金融行业均有不同程度的体现，但侧重点不同。其中，动员资金是银行的核心功能，消费金融机构更侧重分配资金和分散风险。

所以，在控制风险的前提下高效率地配置资金，就成为消费金融行业的价值根基所在，它不能被缺省，也不能被违反，我认为这就是消费金融的第一性原理。

2015 年之前主流银行的做法，更侧重控制风险，喜欢把钱借给不太缺钱的优质客群，停留在“晴天送雨伞”的阶段，配置资金的效率较低，不能满足普惠群体的借贷需求，为互联网消费金融的崛起留出很大的空隙。

2016 年，现金贷乘势而起，从资金配置效率切入，用高定价覆盖风险，强调“有身份证即可借钱”。但看似完美的闭环，存在致命漏洞：高定价是一种竭泽而渔的商业模式，不可能打造出核心风控的护城河，不具有可持续性。

2017 年末，以现金贷新规出台为标志，监管有形之手开始严控高利贷，行业自身也加速转型调整，一大批有生态、流量、科技、牌照支撑的金融科技公司顺势而起，洗牌与分化持续加速。

与此同时，银行开始走出“晴天送雨伞”的窠臼，积极向金融科技靠拢，持续提升消费贷款的资金配置效率。

一个向内收敛、一个向外发散，在这两股力量的驱动下，消费金融加速回归行业本质：在控制风险与分配资金中取得平衡。期间的强监管、P2P 整顿、数据清理、催收合规甚至利率限制等大小事件，在不同程度上成为趋势转变的助力。

二、可得性 VS 可用性

风险和效率的矛盾性，某种意义上体现为可得性与可用性的矛盾。

可得性，是普惠金融的“普”，注重降低门槛、扩大贷款服务范围；可用性，是普惠金融的“惠”，强调贷款的可负担、可持续。

普与惠的内在矛盾性，使得普与惠的平衡更多存在理论中，在实践里，总是要么偏左，要么偏右，像钟摆一样，左右摆动。

过去五年互联网消费金融的崛起，是行业自身对以银行为主的金融体系长期以来漠视可得性问题的反动，重在降低贷款申请门槛，极大地拓宽了“普”的范围；但当钟摆摇到极致、人人可借贷时，利率定价太高的问题开始凸显，又产生了向“惠”调整的内在动力。

这两年，市场开始强调金融服务实体经济，金融让利实体经济。

2016年，国务院印发《降低实体经济企业成本工作方案》（国发〔2016〕48号），分别从税费负担、融资成本、制度性交易成本、人工成本、能源成本、物流成本等方面提出降本目标，力争“3年左右使实体经济企业综合成本合理下降，盈利能力较为明显增强”。

近几年，银行等主流机构通过降息减费的形式，持续让利实体经济，取得了积极效果；消费贷款机构通过降息减费的形式，让利消费借款人，自然也是题中之意。

除了持续打压高利贷外，近期，最高法还大幅下调民间借贷利率上限，持牌机构正感受到越来越大的利率下调压力。

如何理解这种压力呢？我认为可分为两个层面：一个层面是行业发展自身规律使然，从可得性向可用性的钟摆式平衡；另一个层面则是反哺与让利，是一种利益再分配，属于有形之手的有意调控。后者，超出了行业自身发展规律之外。

面对这种趋势性调整，顺应它，才有发展空间。

三、与信贷周期的共振效应

现实中，消费金融机构面临的压力远比“下调利率”复杂，因为消费金融从“普”到“惠”的钟摆式调整，恰好与信贷周期产生了共振效应。

2015年以后，消费升级逐渐成为市场共识，消费金融活跃起来。2016年，大数据反欺诈取得突破性进展，互联网消费贷款异军突起，P2P、现金贷平台成为先行者、黑马和市场明星。之后，以银行为代表的持牌机构抓住零售转型机遇，与金融科技平台合作，推动消费金融步入繁荣期，一直持续到2018年。



在此过程中，金融机构以规模增长、份额扩充为第一要务，不断放松信贷门槛。信贷门槛最宽松时，也是市场达到顶点时，即所谓“最坏的贷款出现在最好的时候”。

之后，各方开始关注到居民杠杆率的快速提升、高息贷款的可负担性、多头

借贷问题等，风向开始转变。在监管之手的调控下，2018 年行业增速高位盘整，2019 年开始下滑，2020 年在疫情冲击下，加速下滑。

当前，行业处于信贷周期的下行期，典型特点就是增速放缓、不良攀升、盈利能力大幅减弱，并伴随着大量机构出清——市场开始清算前期的过剩产能、低效产能。

此时，遭遇大幅下调信贷利率的压力，自然是雪上加霜，日子尤其艰难。

尤其是近些年成立的消费金融机构，习惯了高息贷款的模式，又从未经历过信贷周期考验，面临双重收紧效应，更是措手不及。个别机构不明趋势走势，逆势而为，被趋势的大浪无情拍死在沙滩上。

悲观者往往是深刻的，但乐观者才能享受未来。无论是信贷收放的周期循环，还是普与惠的钟摆摇动，都不会永远停留在一点，是一直变动的。所有的周期，都是潮起潮落、潮落潮起；同样，从“普”到“惠”的钟摆运动，也不会永远停留在“惠”这一边，再过几年，钟摆的力量还会向“普”靠拢，赋予金融机构更大的定价空间。

所以，不论日子有多难，都要坚信循环的力量，熬过去就是胜利，活下去，便是当前消费金融的主要矛盾。

四、审慎经营是金融机构的“隐蔽资产”

在等待春天的同时，对于过去几年的发展模式，也有必要做一些反思，汲取点教训。

过去几年，行业里诞生过一批高速增长明星机构，携互联网基因光芒四射，但行业进入调整期后，这类机构明显后劲不足，有些已经湮没，有些陷入发展困境；反倒是那些略显保守的“审慎派”，日子依旧过得不错。

信贷行业就是如此，不经历周期，不知“审慎”的价值。

审慎体现的是防御的力量，只有在衰退期，防御的价值才能凸显，在繁荣期，防御会影响业绩增长，被很多人抛之脑后，并斥之为保守。但要切记，繁荣期的泡沫算不得数，信贷周期才是最终的评判者与清算者。

这一点，和炒股很相似。比长期业绩，资深投资经理甩大妈几条街，但在牛市中，顶尖投资者的业绩可能不如新手大妈，因为顶尖投资者普遍谨慎，4000 点就全身而退了，大妈则能坚守到 5000 点、6000 点。

之后，熊市到来后，新手大妈们被暴跌套牢，顶尖投资者入场捡了一堆便宜货，成就了其伟大。

投资能力要看长期业绩，短期业绩里噪声太大，更依赖运气。同样，金融机构不仅要比谁在繁荣期挣得多，还要比谁能熬过周期、活得更长。如巴菲特曾如此表达他对银行的看法：

“银行业不一定是个坏生意，但经常是；银行家们不是一定会干愚蠢的事情，但他们也经常会干，愚蠢的银行家会贷出高风险的贷款。如果你是一家银行，你不必想着成为第一名，只要考虑如何管理好你的资产、负债、成本就可以了。一个银行的价值在于其净资产加上未来持续经营的盈利。”

信贷并非赢者通吃的游戏，短期跑得快没那么重要。金融机构要重视持续经营的复利效应，只要时间站在你这一边，假以时日，价值增长不可限量。

多些审慎、少些盲从，活得越久越好。审慎经营，是金融机构的“隐蔽资产”。

作者：薛洪言 苏宁金融研究院

来源：苏宁金融研究院微信公众号

<https://mp.weixin.qq.com/s/LyN5DILT3WQTVdUoJU8Yng>

如何认识人工智能对未来经济社会的影响

人工智能作为一种新兴颠覆性技术，正在释放科技革命和产业变革积蓄的巨大能量，深刻改变着人类生产生活方式和思维方式，对经济发展、社会进步等方面产生重大而深远的影响。世界主要国家都高度重视人工智能发展，我国亦把新一代人工智能作为推动科技跨越发展、产业优化升级、生产力整体跃升的驱动力量。在此背景下，我们有必要更好认识和把握人工智能的发展进程，研究其未来趋势和走向。

人工智能不同于常规计算机技术依据既定程序执行计算或控制等任务，而是具有生物智能的自学习、自组织、自适应、自行动等特征。可以说，人工智能的实质是“赋予机器人智能”。首先，人工智能是目标导向，而非指代特定技术。人工智能的目标是在某方面使机器具备相当于人类的智能，达到此目标即可称之为人工智能，具体技术路线则可能多种多样，多种技术类型和路线均被纳入人工智能范畴。例如，根据图灵测试方法，人类通过文字交流无法分辨智能机器与人类的区别，那么该机器就可以被认为拥有人类智能。其次，人工智能是对人类智能及生理构造的模拟。再次，人工智能发展涉及数学与统计学、软件、数据、硬件乃至外部环境等诸多因素。一方面，人工智能本身的发展，需要算法研究、训练数据集、人工智能芯片等横跨整个创新链的多个学科领域同步推进。另一方面，人工智能与经济的融合要求外部环境进行适应性变化，所涉的外部环境十分广泛，例如法律法规、伦理规范、基础设施、社会舆论等。随着人工智能进一步发展并与经济深度融合，其所涉外部环境范围还将进一步扩大，彼此互动和影响亦将日趋复杂。

总的来看，人工智能将波浪式发展。当前，人工智能正处于本轮发展浪潮的高峰。本轮人工智能浪潮的兴起，主要归功于数据、算力和算法的飞跃。一是移动互联网普及带来的大数据爆发，二是云计算技术应用带来的计算能力飞跃和计算成本持续下降，三是机器学习在互联网领域的应用推广。但人工智能技术成熟和大规模商业化应用可能仍将经历波折。人工智能的发展史表明，每一轮人工智能发展浪潮都遭遇了技术瓶颈制约，导致商业化应用难以落地，最终重新陷入低潮。本轮人工智能浪潮的技术上限和商业化潜力都大大高于以往，部分专用人工智能可能获得长足进步，但许多业内专家认为目前的人工智能从机理上还不存在向通用人工智能转化的可能性，人工智能大规模商业化应用仍将是一个长期而曲折的过程。人工智能的发展尚处于早期阶段，在可预见的未来仍将主要起到辅助人类工作而非替代人类的作用，同时，严重依赖数据输入和计算能力的人工智能距离真正的人类智能还有很大的差距。

作为继互联网后新一代“通用目的技术”，人工智能的影响可能遍及整个经济社会，创造出众多新兴业态。国内外普遍认为，人工智能将对未来经济发展产生重要影响。

一方面，人工智能将是未来经济增长的关键推动力。人工智能技术的应用将提升生产率，进而促进经济增长。许多商业研究机构对人工智能对经济的影响进行了预测，主要预测指标包括 GDP 增长率、市场规模、劳动生产率、行业增长率等。多数主要商业研究机构认为，总体上看，世界各国都将受益于人工智能，实现经济大幅增长。未来十年（至 2030 年），人工智能将助推全球生产总值增长 12% 左右。同时，人工智能将催生数个千亿美元甚至万亿美元规模的产业。人

工智能对全球经济的推动和牵引，可能呈现出三种形态和方式。其一，它创造了一种新的虚拟劳动力，能够解决需要适应性和敏捷性的复杂任务，即“智能自动化”；其二，人工智能可以对现有劳动力和实物资产进行有力的补充和提升，提升员工能力，提高资本效率；其三，人工智能的普及将推动多行业的相关创新，提高全要素生产率，开辟崭新的经济增长空间。

另一方面，人工智能替代劳动的速度、广度和深度将前所未有。许多经济学家认为，人工智能使机器开始具备人类大脑的功能，将以全新的方式替代人类劳动，冲击许多从前受技术进步影响较小的职业，其替代劳动的速度、广度和深度将大大超越从前的技术进步。但他们同时指出，技术应用存在社会、法律、经济等多方面障碍，进展较为缓慢，技术对劳动的替代难以很快实现；劳动者可以转换技术禀赋；新技术的需求还将创造新的工作岗位。

当前，在人工智能对经济的影响这个领域，相关研究已经取得了一些成果，然而目前仍处于研究的早期探索阶段，还未形成成熟的理论和实证分析框架。不过，学界的一些基本共识已经达成：短期来看，人工智能发展将对我国经济产生显著促进作用；长期来看，人工智能的发展路径和速度难以预测。因此，我们需对人工智能加速发展可能导致的世界经济发展模式变化保持关注。

作者：张鑫 国务院发展研究中心创新发展研究部

来源：数字经济与管理微信公众号

<https://mp.weixin.qq.com/s/Zv4sAM7AgubO6tCpFLs45Q>

★财富管理报告

2019-2020 全球数字财富管理报告



全球数字财富管理报告 2019-2020

智启财富新未来

波士顿咨询公司与陆金所联合呈现

2020年3月

目录

前言

1. 以智启富，智能化将开启数字财富管理新未来
 - 1.1 智能化是财富管理发展的必然方向
 - 1.2 智能点燃市场新增量，普惠催生下一代巨头
 - 1.3 极致个性化打造财富管理新模式、新价值
 - 1.4 智能时代机构与监管面临新课题、新挑战

2. 回顾 2018，全球财富管理市场智能化变革正在提速
 - 2.1 区域：全球三大区域发展格局各有特点
 - 2.2 机构：生态共荣，激发市场创新活力
 - 2.3 监管：政策持续变化，监管科技蓬勃发展

3. 聚焦中国，智能化是财富管理市场规范发展的突围之道
 - 3.1 资管新规带来财富管理市场转型的挑战和机遇
 - 3.2 财富管理市场转型需要更智慧的投资者教育
 - 3.3 资金端：个性化财富规划疏解中国式“中产焦虑”
 - 3.4 资产端：大数据助力更稳健的风险管理和资产配置

4. 破茧成蝶，机构需建设新能力以制胜智能财富新时代
 - 4.1 开放协作：数据与场景远比算法重要
 - 4.2 重塑旅程：智能化的本质是真正以客户为中心
 - 4.3 体系致胜：打造数据驱动的组织人才和文化
 - 4.4 四类机构殊途同归，制胜市场需要综合型能力

5. 健康发展，监管需要新思路，新工具以解决新问题
 - 5.1 数据双刃剑：如何确保数据隐私与安全？
 - 5.2 资质准入：如何对智能投顾准入和监督？
 - 5.3 直面黑箱：如何加强可解释和可问责性？
 - 5.4 新困境：如何应对智能技术带来的新型欺诈？
 - 5.5 定位升级：从被动监督到主动引领

前言

智能化时代正式来临，金融行业正在经历前所未有的全方位变革：客户代际快速转化、新兴科技迅速普及、金融服务无处不在。在这样的大趋势下，智能化必将成为下一个十年全球财富管理行业发展的重要方向。

智能化带来全新机遇：普惠客群 50%的可投资资产未被挖掘，具有巨大市场潜力

2018 年是全球财富管理市场的转折之年，市场增速滑落到过去半个世纪以来的低点。但是，财富管理机构通过智能化的个性顾问服务、精细化的客户经营手段，正在快速下沉传统目标客群、深挖客户潜力，从而点燃新一轮市场增量，并可能孕育出数字时代下的财富管理巨头。根据我们的测算，以 AI 为代表的智能化技术可以帮助整个财富管理市场的资产管理规模（AuM）实现 25%—50% 的增长，并助力各类机构实现 15%—30% 的收入提升及 25%—50% 的利润改善。

智能化变革正在提速：各类机构开放共荣，监管科技蓬勃发展

从业机构应当最大化自有禀赋，在智能化财富管理的进程中找准自身的生态占位，持续良性竞合、共生共荣。其中，传统金融机构正通过开放合作突破自身体制机制，加速智能化应用的落地；金融科技公司则从直接接触客走到了 2B 赋能，参与到传统金融机构特定领域的发展中，实现与更多场景的有机结合；平台型机构作为生态圈的核心底层和基础设施提供方，为众多中小机构提供了创新沃土。

同时，全球监管政策持续变化、监管合规成本增加，推动监管科技（Reg Tech）蓬勃发展。监管科技一方面可以帮助金融机构实现更加高效、敏捷和全面的合规，一方面也能使监管本身更加精准、专业和开放。

智能化在全球各个市场的影响和价值有所差异，对中国而言是推动财富管理市场真正回归本源并加速发展的核心动力

智能化，在美国是打造差异化竞争优势的杀手锏；在欧洲则是重塑固化格局的牵引力。而资管新规下的中国财富管理市场正开启全面转型，却面临投资者理财观不成熟、广大中产客群缺乏财富规划服务、机构风险管理粗放等客观挑战。智能化技术能够针对性地解决中国市场所存在的上述痛点，例如搭建个性化的内容生态加速投资者教育借力智能投顾提供普惠化财富规划服务以解决“中产焦虑”、加强智能风控体系实现更加稳健的全面风险管理等。

智能化为财管机构带来新课题：构建开放生态、重塑客户旅程、匹配支撑体系

首先，场景和数据是智能化的基础。通过打造开放生态、构建和连接场景，机构才能持续获取高质量、多维度的数据。其次，机构需要真正以客户为中心，开展端到端、全方位的旅程重塑与共建，串联起有价值的数据应用场景，才能体现智能化的价值。最后，机构需要一套行之有效的“治数”体系，打造数据驱动的组织、匹配适宜的人才和文化，才能真正聚沙成塔、形成可规模化的智能化应用能力。

智能化应用给监管带来新挑战：建议监管机构开放思路、拥抱数据与科技

数据与科技应用的提速，让监管所面对的市场复杂度和创新模式都在呈几何级增加。智能化时代的来临是必然趋势，需要有一个高瞻远瞩、应变应变的监管体系。这意味着监管定位要从被动监督升级到主动引领，在管理创新风险的同时也要为创新培育沃土；二，设立沙盒机制，在风险可控的情况下鼓励创新技术的发展与快速迭代；三，从监督规则到监督数据，以适应新的模式与业态、降低对创新的监管不确定性并降低机构合规成本；四，保持对创新技术的敏锐度，大力发展监管科技，用技术管理技术，打造专业、高效和精准的智慧监管体系。

1. 以智启富，智能化将开启数字财富管理新未来

1.1 智能化是财富管理发展的必然方向

当下，整个金融行业正在经历前所未有的全方位变革。金融服务从银行网点延伸至无处不在，年轻客户展现出高度数字化和个性化的需求与偏好，新兴技术的快速成熟让许多应用从梦想走进现实。在这样的宏观环境之中，财富管理市场也正快速步入技术和数据驱动的全面智能化时代。各类财富管理机构将充分利用金融科技的力量，为更广泛的客群提供专业、个性的财富管理服务 and 极致的数字化体验。

趋势一：金融服务无处不在

《银行 4.0》（布莱特·金写的《银行 4.0》，广东经济出版社，2018 年）书中明确提出了未来金融行业最大的趋势就是“金融服务将无处不在就是不在银行网点”。各类智能化技术的应用将会使包括存、贷、汇在内的各类金融服务走出网点甚至走出金融机构，融入线上线下的各类生态场景，更近距离地接触并服务客户。具体而言，智能时代金融服务的新形式与新形态有如下表现：

移动端和场景成为渠道新战场。过去五年客户的话动场所发生了巨大变化，线上尤其移动端的各类场景成为生活中各种相关服务获取的主要渠道。这一变化使得金融机构脱离网点束缚，随时随地接触和服务客户，同时也促生了以移动端为核心的新战场。

客户需求触发更碎片化、个性化。线上化和移动端变革带来的一大重要结果是客户需求的触发变得更为碎片化和个性化，消费贷款服务需求在消费的时间点直接产生，理财规划需要与客户生命周期关键时刻和现金流周期更紧密地匹配。客户的变化要求金融服务变得更为如影随形，从过去的在网点等待客户上门，到在不同的场景中实时捕捉客户需求所产生的瞬间。

数据连接一切，精准刻画客户。金融服务无处不在的基础是数据与信息打通。通过数据串联场景、连点成线，进而完整拼绘出客户动态的画像，洞察客户需求。金融机构越是深入场景、紧贴客户，越能获得更为完整和动态的数据，从而可以更好地服务客户，形成正向闭环。

趋势二：客户群体代际转化

具有“数字化基因”的千禧一代（Millennials）（通常 1980 及 1990 年代出生的人群）及“数字原住民”（Digital Natives）（多指出生起即生活在数字化时代的人群，即 2000 后出生的人群）正式进入财富管理市场，并逐渐成为主力客群。这部分群体并未经历从线下到线上的转移而是“天生线上”，因此在金融服务需求上展现出独有的特点：

对移动端的极度依赖。千禧一代客群成长于手机大规模普及的移动互联时代。在中国，80 后 90 后对移动支付的使用率接近 100%，这一比例在 50 岁以上客群中仅为 50%（BCG 在 2018 年 2 月开展的调研，调研样本约 2,100 份，线下样本比例的 50%）。许多年轻人所使用的第一个信用支付工具并非信用卡，而是在支付宝和淘宝 App 中的“花呗”。

信任来源于科技面不仅仅是牌照。据陆金所和艾瑞咨询 2019 年联合开展的调研显示（陆所和艾瑞咨询于 2019 年 7 月联合发布的报告《智能理财 4.0：全球智能理财服务分级白皮书》，调研采用线上的形式，覆盖样本 N=1, 317），智能理财服务的客户中 83% 为 80 后或 90 后。千禧一代在成长的过程中看到科技变革带来的巨大变化与冲击，对与他们共同成长的科技企业具有深度的信任，反面对服务机构持有何种牌照，是否为国有企业的关注程度较低。

对极致体验的追求。无论金融需求还是生活需求，对千禧一代来说都是可以在手机 App 上享受的服务之一，因此会将金融机构所提供的体验与顶级互联网企业相比较与上一代客群不同，千禧一代对产品的判断不仅仅在于收益、期限、风险，同时也包括在咨询、购买、售后环节上的所有交付和互动体验。

趋势三：新兴技术快速成熟

2016 年，在 Gartner 的技术成熟度曲线的五阶段（创新研发、测试高峰、热度回落、早期应用、成熟应用）中，将人工智能、区块链在金融上的成熟度定义为创新研发，将大数据和云计算定义为早期应用。在三年后的今天，这些技术的成熟速度远远快于市场预期。

云计算和大数据分析进入到了成熟应用阶段。大数据分析的价值已经在客户画像、精准营销、潜客挖掘等前台业务端得到了充分体现。而在中台风控领域，多元数据的整合与强大的计算能力可以帮助金融机构实现更加及时和多维的风险管理与预警。在后台运营中，云计算的快速普及也使金融机构能够以更合理的成本、更弹性地应对互联网时代的高并发需求。

人工智能已经从梦想照进现实。2015 至 2017 年，与深度学习相关的职位需求激增 35 倍（斯坦福大学联合麻省理工学院、哈佛大学多家机构发布的“AI Index 2018 Annual Report”）。人工智能将端到端地重塑金融行业的价值链，在财富管理领域这意味着：更精准的客户判断，对产品和投资组合的实时及全生命周期管理，个性化智慧顾问服务，以及更极致的数字化客户体验等。

虚拟现实（VR）与增强现实（AR）开始早期应用。AV/VR 可带来可视化、沉浸式的全新客户体验，再次颠覆机构与客户的交互模式。如富达实验室（Fidelity Labs）通过 VR 应用，让客户在虚拟世界里体验不同的储蓄方案选择对未来生活的影响，增强客户的退休金规划意识。

区块链技术也在许多领域开始试水探索。2017 年至 2018 年，全球区块链相关风险资本融资从不足 10 亿美元迅速增长到 30 亿美元（BCG 于 2019 年 4 月发布的报告“Capturing the Value of Blockchain”）。在财富管理行业，区块链利用链式数据结构来储存与处理信息，既可以避免信息被篡改或丢失，也能基于区块链上更多机构的合作、各类信息的串联，实现更加透明、准确与可信的 KYC（Know Your Customer，深度客户了解）。

在上述三大趋势的影响下，智能化将不再只是锦上添花的营销噱头，也不再是“理想很丰满、现实很骨感”的远期战略，而是下一个十年全球财富管理发展最为重要的方向。过去财富管理以人的经验与线下网点为核心的业务模式正在面临根本性的颠覆。财富管理机构必须积极拥抱新的环境、技术与客户，通过数据

连通（打通在各类渠道与场景上的信息，如交易，行为，地理位置等），技术驱动（运用以人工智能为代表的智能化技术与各类数字工具，替代或赋能传统人工）和开放协作（包括场景，数据、技术上的各方面共享与共建），以实现更精准的客户洞察，更个性的产品与服务、更自然的服务触达以及更极致的互动体验。

1.2 智能点燃市场新增量，普惠催生下一代巨头

全球财富管理增长乏力，普惠孕育增量市场机遇

波士顿咨询公司（BCG）全球财富管理报告显示，尽管 2018 年全球财富市场总额突破 205 万亿美元，但整体增速放缓，预计未来五年将以年均 5.7% 的速度增长。在成熟市场（BCG 于 2019 年 6 月发布的《2019 全球财富管理报告：重燃增长》）2018 年财管市场的净流入资金（Net New Money）为负数（-0.7%）。同时，传统机构利润空间被挤压，2014 年至 2018 年间财管机构的资产收益率平均下降了四个基点（bps）。

在此背景下，财富管理市场亟需寻找新的增长来源，大众富裕客群（可投资金融资产在 100 万美元以下的客户，下同）的价值其实不容小觑。首先，该客群过半资产仍为现金或储蓄形式，尚未被财富管理机构挖掘，潜在财富体量可观。其次，大众富裕客群目前以 17% 的 AuM 贡献了 27% 的财富管理收入，单位资产收入贡献其实更高（BCG 于 2019 年 6 月发布的《2019 全球财富管理报告：重燃增长》）。

（未完）

来源及全文链接：199IT 中文互联网数据资讯网

<http://www.199it.com/archives/1025966.html>

2020-2021 年疫情下中国家庭的财富变动趋势

疫情下中国家庭的财富变动趋势

中国家庭财富指数调研报告



【摘要】

为全面深入地了解居民家庭财富变动状况，西南财经大学中国家庭金融调查与研究中心联合蚂蚁集团研究院共同开展了中国居民家庭财富变动趋势及未来预期的调查。该调查主要围绕家庭财富变化、未来预期及疫情对家庭决策的影响等几方面展开，本报告主要基于二季度调研分析所得。

报告发现，首先，二季度家庭总财富和上季度基本持平，家庭资产配置趋于均衡。疫情下，家庭整体偏好中低风险类资产，对高风险类资产投资意愿相对较低；值得注意的是，家庭对基金的投资意愿明显高于股票，该行为不受预期驱动或收入驱动，且增投基金的群体更为年轻化和高学历化，因此可能是中长期行为。另外，家庭的线上投资意愿逐年增加，疫情推动了线上理财需求的增长，线上理财具有明显普惠性质。

其次，消费负债、未来预期等对家庭的日常消费产生重要影响。日常消费是家庭需要信贷的主要原因，家庭消费负债增加，消费也同步增加，消费信贷对于消费有正面作用。虽然家庭金融资产增加也带来了消费的增加，但家庭消费受经济的未来预期也影响较大。

最后，信贷的受众群体有明显下沉，但信贷资金并未进入股市。疫情期间的信贷政策适度宽松，二季度低收入家庭中消费贷获贷难度明显低于一季度，说明信贷受众群体有所下沉。另外，负债增加或减少的群体都没有增投股票的意愿，说明信贷资金并未流入股市；相比股票，负债增加的人更愿意投资定存类或保险类资产。

针对以上研究结论，本报告建议：1) 鼓励线上理财服务发展，满足我国家庭不断增长的线上投资理财需求。2) 重视消费信贷对于消费的正面作用，大力支持消费信贷发展，尤其是和消费场景结合紧密的消费信贷产品。3) 鼓励扩大普惠型信贷服务，提高信贷政策的针对性，继续向相对下沉市场和弱势群体倾斜，尤其是四五线城市、农村等市场。应发挥互联网在下沉市场触达和服务客户的能力，鼓励金融机构积极拓展线上业务模式，加强线上线下的机构合作。

目录

一、疫情下家庭理财需求变化，风险管理意识增强	5
(一)家庭财富与上季度基本持平，资产配置趋于均衡	5
1.家庭财富与上季度基本持平	5
2.家庭资产配置逐渐趋于均衡	5
(二)家庭对基金的投资意愿明显高于股票，且可能是长期行为	6
1.相比股票类，家庭对基金的投资意愿明显较高	6
2.家庭增投基金的行为可能是中长期行为	7
(三)疫情增加了家庭商业保险类资产的配置意愿	9
1.近些年来，家庭购买商业保险的意识不断提高	9
2.疫情下，金融资产或收入降低的家庭更倾向于配置保险	9
(四)疫情后，家庭的购房意愿有所上升	10
(五)家庭对海外资产的投资意愿进一步降低	11
1.金融资产 300 万以下家庭的海外投资意愿均降低	11
2.金融资产或收入变动的家庭，其海外投资意愿均降低	11
(六)疫情下家庭的线上投资意愿增加	12
1.家庭的线上投资意愿逐年增加	12
2.疫情推动了线上理财需求增长，并具有普惠性质	12
二、家庭获贷难度有所下降，信贷受众群体下沉	14
(一)信贷政策适度宽松，信贷获取难度有所下降	14
1.疫情期间，住户经营性贷款增幅明显	14
2.信贷需求持续增加，信贷获取难度有所好转	14
3.低收入群体信贷获取难度下降，信贷下沉明显	15
(二)信贷资金并未流入资本市场	16
(三)综合来看，仍有部分群体的资金需求未满足	17
三、消费负债及未来预期对家庭消费有重要影响	18
(一)日常消费信贷是家庭主要的信贷需求	18
1.满足日常消费是家庭信贷需求的主要原因	18
2.负债对家庭的日常消费产生重要影响	19
(二)下季度预期总体好转，但低收入群体仍不乐观	20
1.下季度家庭财富及收支预期向好	20
2.低收入群体预期仍不乐观	20
四、总结及建议	21
(一)受疫情冲击，家庭风险偏好下沉可能是中长期行为，线上投资理财持续需求增长，应鼓励线上理财服务发展	21

(二)消费负债、未来预期等对家庭的日常消费产生重要影响,应重视消费信贷对于消费的正面作用,鼓励消费信贷促进消费增长.....	22
(三)信贷的受众群体有明显下沉,但仍有部分家庭信贷未满足,应鼓励消费信贷服务进一步下沉.....	23
附录 1: 调研基本情况.....	24
附录 2: 数据基本介绍.....	25
附录 3: 指数编制方法.....	27

一、 疫情下家庭理财需求变化,风险管理意识增强

(一) 家庭财富与上季度基本持平,资产配置趋于均衡

1. 家庭财富与上季度基本持平

二季度家庭财富与上季度基本持平。根据家庭的财富变化情况构造指数,指数取值范围在 0-200 之间。指数以 100 为参照基点,大于 100 表示(相比上季度)增加(上涨),小于 100 表示(相比上季度)减少(下降)¹。由此得到本季度家庭财富指数为 99.9²,与上季度家庭财富基本持平。

部分家庭财富缩水较为严重,如低收入及自由职业家庭。一季度收入 5 万及以下家庭的财富指数为 63.4,二季度继续下降,仅为 55.6,意味着低收入家庭财富继续缩水。自由职业者的家庭财富指数从一季度的 78.2 下降到二季度的 69.2,财富缩水也较为严重。

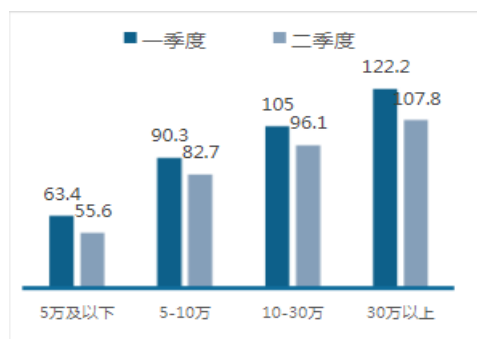


图 1 家庭财富指数 (按税前年收入分组)

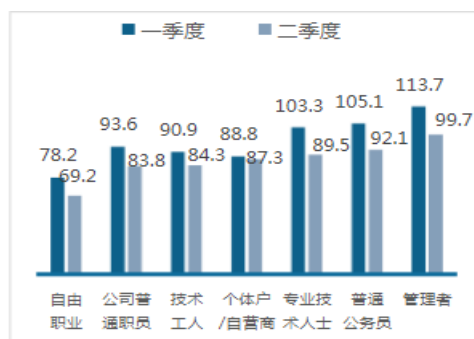


图 2 家庭财富指数 (按职业分组)

2. 家庭资产配置逐渐趋于均衡

相比上季度,家庭资产配置趋于均衡。通过询问家庭未来三个月对资产的调整选择(增加很多、增加一点、基本不变、减少一点和减少很多)构造指数³,可见相比上季度,二季度家庭资产配置趋于均衡。表现在家庭对活期、定存类及商

¹ 指数具体构造方法: 分别将选项“减少很多、减少一点、基本不变、增加一点、增加很多”赋值为-100、-50、0、50 和 100 分, 根据 $index=100+ratiion1*100+ratiion2*50-ratiion3*0-ratiion4*50-ratiion5*100$; 指数值大于 100 表示相对上季度有增加, 等于 100 表示相对上季度基本不变, 小于 100 表示相对上季度有所减少。下文不再赘述。

² 根据各组家庭的财富水平进行了加权调整。

³ 同前文所述, 后续不再赘述。

业保险类等低风险类资产的配置需求增速减缓，家庭继续减持海外资产，对股票基金类资产需求略有回温，降幅收窄。

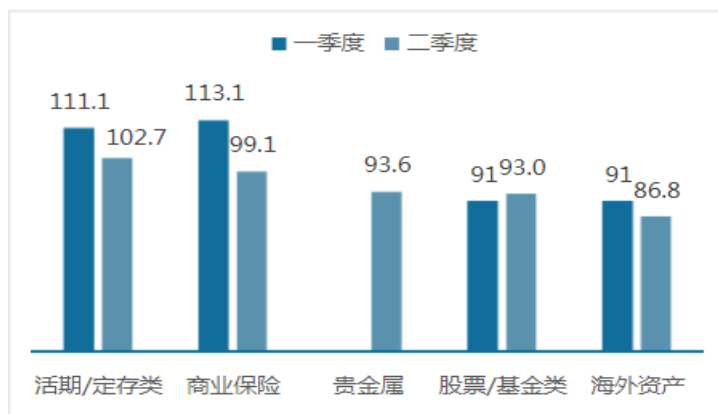
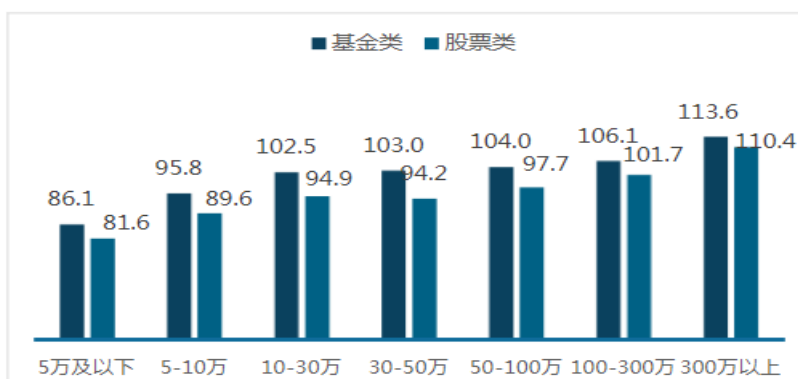


图 1 各类资产配置意愿指数

(二) 家庭对基金的投资意愿明显高于股票，且可能是长期行为

1. 相比股票类，家庭对基金的投资意愿明显较高

通过比较不同金融资产水平下家庭未来一季度的股票和基金投资意愿，本报告发现，虽然仅部分高金融资产家庭的股票/基金类高风险投资意愿增加，但各组家庭的基金投资意愿指数均高于股票投资意愿指数，这说明相比股票，家庭更倾向于基金的投资。可见，疫情使家庭更加理性，经历重大外部风险的个体降低了个人风险。



(未完)

来源及全文链接：百度文库

<https://wenku.baidu.com/view/bc6719e677c66137ee06eff9aef8941ea66e4b2c.html>

2020 年消费趋势报告

年尾将至，除了冲刺业绩完成 KPI，还要认真地做一些总结，为了明天更好地出发。

2020 年是不同寻常的一年，一场突如其来的新冠疫情扰乱了所有人的节奏。受此影响，全年的消费市场大体上经历了一个“先抑后扬”的过程：

一季度，为了防控疫情，居民大面积居家隔离，各地都采取了不同程度的交

通运输管控措施，导致一些地区物流不畅，影响了消费的实现，部分企业的复工复产有所延迟，消费品供给受影响，市场需求难以被充分满足……种种原因，致使消费增速骤降。

此后，随着国内疫情防控形势的日渐稳定与持续向好，各行各业复工复产复商复市稳步推进，国民经济运行日益回归正常轨道，消费增长势头不断恢复，8月份就实现了社零当月同比增速的由负转正，累计同比的负增长幅度也在不断收窄，既彰显出我国经济发展的强大韧性，又反映出国人消费的巨大潜力。

其间，很多新消费业态和新模式涌现出来，国人的消费偏好和习惯也因为疫情的影响出现了新的变化趋势，而在举国上下倾尽全力促消费的过程中，不少政策手段发挥了重要的作用，比如发放消费券。

如今，在“国内大循环”的经济发展新基调下，消费正变得越来越重要，而如何挖掘居民消费潜力也成为了各方人士无比关心的话题。正所谓“温故方可知新”，我们需要对2020年的消费市场各个领域进行详细复盘，发现变化，理解趋势，继而找到未来前行的方向。今日，苏宁金融研究院发布《2020年度中国消费趋势报告》（下简称《报告》），旨在对上述问题进行深度研判。

《报告》共分为五个部分：

（1）消费形势年度复盘：依托统计数据来简要刻画全年的消费市场走势；

（2）关键词与新业态：给出四个关键词与两个代表性新业态；

（3）消费者偏好新变化：解析疫情如何影响消费者；

（4）消费复苏指数各省排名：由于现实情况不尽相同，各省市、自治区消费市场恢复进度也有所差异，为了较为科学地评估各地的消费复苏水平，我们特别构建了相应的评价指标体系，基于官方统计数据与苏宁集团自身的大数据积累，经过系统的测算来给出各地的消费复苏指数排名，以此来帮助有关部门更具针对性地制定相应政策，提高经济发展质效；

（5）提振消费六点建议：疫情既是挑战，也是机遇，针对未来如何进一步促消费、扩内需，给出相应建议。

2020年度中国消费趋势报告

研究员：付一夫

苏宁金融研究院消费金融研究中心

2020年12月

全球零售专家

目录 CONTENTS

苏宁金融
SUNING FINANCE



消费形势
年度复盘



关键词与
新业态



消费者偏好
新变化



消费复苏指数
各省排名



提振消费
六点建议

01

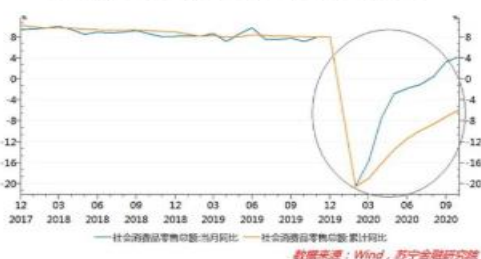
消费形势 年度复盘

消费市场整体走势

苏宁金融
SUNING FINANCE

- 今年年初，受突如其来的新冠疫情冲击影响，消费市场经历了一个“先抑后扬”的过程。
- 一季度，为了防控疫情，居民大面积居家隔离，各地都采取了不同程度的交通运输管控措施，导致一些地区物流不畅，影响了消费的实现；部分企业的复工复产有所延迟，消费品供给受影响，市场需求难以被充分满足……种种原因，致使消费增速骤降。
- 此后，随着国内疫情防控形势的日渐稳定与持续向好，消费增长不断恢复，8月份就实现了社零当月同比增速的由负转正，累计同比的负增长幅度也在不断收窄，既彰显出我国经济发展的强大韧性，又反映出国人消费的巨大潜力。

社会消费品零售总额当月&累计同比

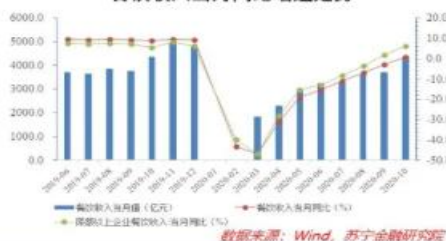


线下消费持续回暖

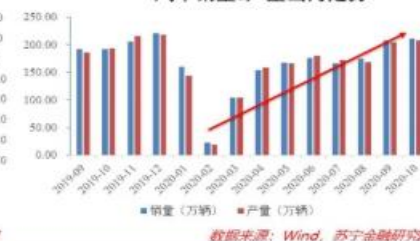
苏宁金融
SUNING FINANCE

- 疫情来袭，线下消费是受冲击最大的领域，餐饮、旅游、酒店、文艺演出都经受了不同程度的影响。
- 经历了较长时间的“宅家”之后，随着疫情防控形势进入稳定阶段，大部分单位复工复产复商复市，线下消费场所陆续恢复营业，居民跨区域出行越来越便利，“恢复性消费”随之到来，并在国庆中秋小长假迎来了集中爆发。
- 其中，餐饮当月同比于10月份由负转正，车市持续回暖，反映出国人被迫延后的消费需求正在逐步兑现。

餐饮收入当月同比增速走势



汽车销售&产量当月走势



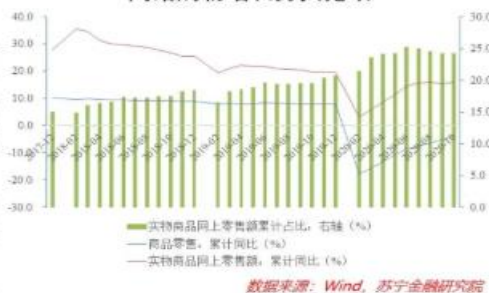
全球景更智慧

线上消费火爆异常

苏宁金融
SUNING FINANCE

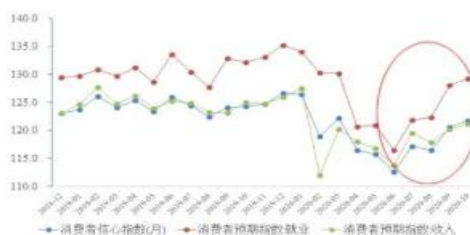
- 疫情期间，在“足不出户也能为国家做贡献”的日子里，人们的日常起居不得不更多地诉诸于互联网，线上消费迎来了可观增长。
- 除了网购蔬菜水果日用品、买药等送货上门之外，直播带货、在线拼团、短视频娱乐、游戏、线上教育、线上医疗问诊、远程办公等新兴业态都接连涌现，而线上消费的增速与占据整个消费市场的比重均逆市上扬，该势头在疫情稳定后也得到了较好的延续。
- 凭借着能够超越时空限制、更加精准地对供需双方、体验更加高效便捷等优势，线上消费在2020年很好地扮演起消费市场“压舱石”的角色，有力支撑了企业的复工复产与国民经济的重回正轨。

网络购物增长势头抢眼



- 受疫情影响，经济下行压力一度陡增，受“避险”心理的影响，很多人都倾向于持币观望而不是消费，与之相应的，是消费信心和对于未来就业与收入的预期在一二季度都有所下滑。
- 不过，自三季度开始，随着国内疫情防控形势的持续向好、国民经济的日益回暖、企业经营状况的逐渐改善、线下消费场景的不断放开，叠加从中央到地方出台政策提振消费市场，使得人们的消费预期与消费信心呈现出明显修复之势，消费市场也在国庆中秋小长假和“双十一”期间迎来增长的小高潮。
- 这些再度印证了国人消费仍具有极大潜力。

消费者信心&预期都在修复



数据来源: Wind, 苏宁金融研究院

全球零售首席



关键词一：“全要素触网”

- 疫情期间，线上需求全方位井喷：买菜买水果、买日用品、买药、刷短视频、追剧、打游戏、看新闻，以及后来的云办公、云视频、在线教育、在线医疗问诊……
- 此次疫情引致的线上消费场景更加丰富，对广大用户的渗透更加迅速彻底，如果说2003年的非典催生了“单要素触网”，那么这一次便可视作“全要素触网”。
- 相比于过去，眼下广大用户在使用互联网方面的心智更加成熟，而长期的隔离又让人们每天都有足够长的时间去使用和体验各种互联网产品，原来就信得过的商品和服务（如短视频、游戏、直播等），他们用得更“狠”了；很多原来不太尝试的，他们开始有意无意去尝试了，“人人皆可直播”便是有力的佐证。
- 总结起来，疫情之下，线上消费崛起，无论是产品还是服务，都统统“触网”，并在广大用户身上得到了进一步渗透。



关键词二：无接触配送

- 非常时期，安全防护被空前关注，“无接触配送”成了刚需。
- 这在外卖领域表现的尤为明显，为了应对疫情，保障隔离期间居民的基本生活，很多外卖平台都推出了无接触式配送，并向全国迅速推广，可减少面对面接触，确保安全；快递也是如此，很多人都已经习惯了到楼下快递柜、快递箱或者小区门口的快递暂放点去取件。
- 考虑到如今C端消费需求日益个性化、差异化，对快递服务的需求也更注重时效、便捷、安全和隐私，直接与客户接触的末端配送场景开始丰富。
- 综合考虑，无人配送、智能快递柜、包裹驿站收货等领域或将迎来发展契机。

苏宁物流无人车配送

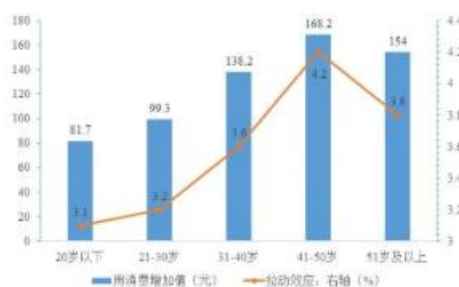


图片来源: 苏宁物流官网

关键词三：消费券

- 为了提振消费市场，全国各地都不遗余力地给予政策支持，而被运用最多的手段就是发放消费券，特别是数字消费券。
- 发放消费券，相当于政府或企业向民众转移购买力，在特定期限内用于特定领域的消费，从而在短期内迅速提升居民的边际消费倾向，刺激相关领域消费的复苏，继而带动企业生产经营好转，缓解经济运行压力；与直接发钱相比，发放消费券更能用于消费而不是储蓄起来，刺激效果更明显；此外，消费券还可以显著改善经济低迷时期低收入家庭的生活状况，并为后续促消费、扩内需的长期政策落地打下较好的基础。
- 从效果上看，根据杭州的实践，结合北大光华与蚂蚁集团合作的报告，杭州1元钱的消费补贴能够带来平均3.5元以上的新增消费，拉动作用明显。

杭州消费券针对不同年龄人群的拉动效应



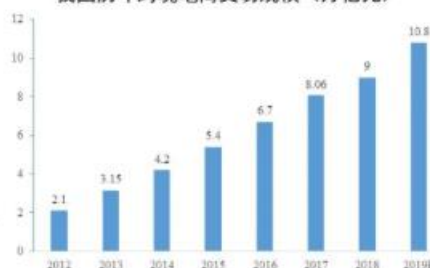
数据来源：北大光华与蚂蚁集团



关键词四：消费回流

- 一直以来，我国都是全球境外消费第一大国，海外的商品消费与教育、医疗、文化、娱乐等服务消费支出规模多年来持续增长，跨境电商的繁荣亦可佐证这一事实。
- 海外疫情形势日趋严峻，导致人员跨国流动受阻，而伴随着全球范围内“封国”、“封城”的渐成常态，我国居民的境外消费受到较大冲击，海外消费开始回流。
- 海关总署数据显示，海南离岛免税销售4个月破120亿，同比大涨214%至120亿元，购物人次增长58.8%至178.3万人次，购物件数增长139.7%至1286.9万件，其中化妆品销售额高达58.2亿元，是去年同期的2.6倍以上。
- 此外，中秋国庆小长假期间，乡村旅游、自驾游、周边游火爆异常，反映出国人的消费回流之势。
- 未来我国免税经济等领域将有望实现进一步的发展壮大。

我国历年跨境电商交易规模（万亿元）



数据来源：苏宁金融研究院根据公开信息整理

代表性新业态之一：直播电商

- 自新冠肺炎疫情暴发以来，线上消费市场迎来了强势的增长，直播电商卖货则是其中最亮丽的一道风景线。
- 凭借能够超越时间和空间限制、高效连接广大用户和产品、重构“人货场”、减少供需之间信息不对称等优势，直播电商极大地助力了消费市场的提振和企业经营的改善，并且让所有人都看到了这种新型模式背后的巨大能量。
- 具体来说，直播电商在体验、价格、情感三大方面比传统电商更具优势。
- 另外，C2M模式逐渐与直播电商相融合，“工厂直播”电商模式成为新亮点，通过将直播电商植入到商品生产制造环节的方式，借助可视化的直播平台向广大用户展示商品生产制造全过程，能够有效破解消费者对商品品牌缺乏认知度、品质缺乏信任等痛点，进而助力本土品牌崛起于制造业产业链的升级。

直播电商三大优势

体验

- 通过主播的讲解和现场使用，用户可以多维度、立体化地了解商品特征及性能，并实时解答心中的疑惑。

价格

- 精简了销售渠道和流通环节，极大地降低了成本，商品售价也因此变得更加“美丽”。

情感

- 主播与消费者形成实时互动并催生情感能量，同时还具有较强的社交属性。

资料来源：苏宁金融研究院

(未完)

来源及全文链接：苏宁金融研究院微信公众号

https://mp.weixin.qq.com/s/RAXOX1acr5ob_8U4DUZviQ

★区块链论坛

区块链赋能下的数据治理新思路

导语

大数据时代，数据源源不断产生并且汇集，数据已经成为企业间竞争的关键和影响国家竞争力的重要因素，大规模数据汇聚导致数据垄断困境的出现，进一步，使数据被不合理的分配与享用，然而，大规模数据收集也带来严峻的隐私泄露、数据滥用和数据决策不可信等问题，对传统的数据治理提出了新的挑战，数据隐私如何保护、数据交易和共享中如何可信传输、数据所有权与使用权如何厘清、数据价值如何合理定价等问题如何解决，并使数据得到正确和规范的使用是决定大数据继续发挥价值的关键，也是目前数据治理亟待解决的问题。

一、数据治理发展概述

数据作为一种新型生产要素，并成为可以变现交易的资产，但又不同于传统的财务资产，因为数据的可拷贝、可重用以及数据的搜集、存储、使用都有其特殊性，数据还涉及到个人隐私、运行的安全。数据治理简单来讲是通过对数据的梳理整合，利用数据驱动业务，实现企业增值，其本质是通过具体的机制对数据可用性、完整性和安全性的整体管理，使数据价值实现最大化。数据作为资产，通过服务产生价值，在数据产生价值的过程中，实现对其的评价、指导、控制，也是做好数据治理必不可少的环节。如下图1所示

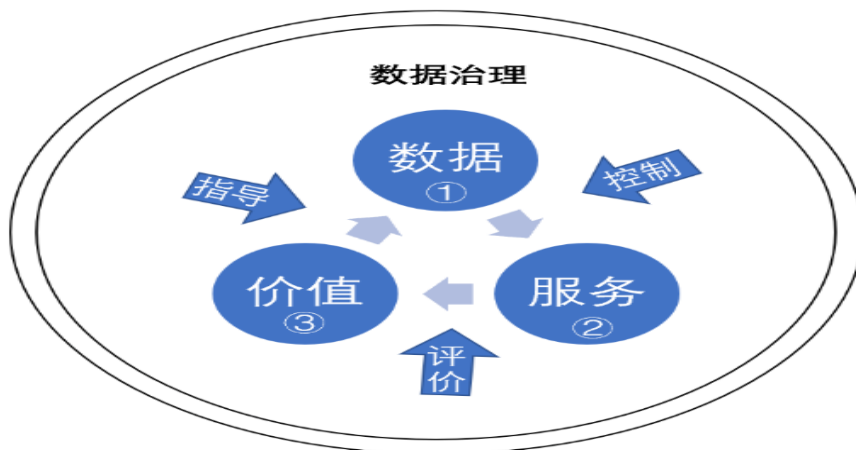


图1 数据治理关键环节

目前，数据治理的关键内容和挑战主要聚焦在以下3个方面：

(1) 提高决策数据质量。大数据价值实现需要多源数据的融合，然而大数据来源广泛且生命周期内涉及多方参与主体，数据是否真实产生、数据被篡改和多源数据的标准和类型不一致等问题都会影响决策数据质量，进而影响数据使用者的数据决策结果。所以，数据治理需要支持大数据在其全生命周期内的溯源。

(2) 评估与监管个人隐私数据的使用。大数据应用的流通特征使数据生产者对数据获取和共享缺乏知情权和控制权。作为数据生产者，用户不知道哪些数

据被收集、被谁收集、收集之后流向哪里和作何使用。同时，数据的收集汇聚导致数据垄断现象出现。数据垄断可能会形成数据孤岛阻碍市场竞争、面临数据滥用和带来严重的个人隐私泄露风险等问题，但数据监管者却无法对数据应用进行评估和监管；所以，数据治理需要对个人隐私数据使用进行评估与监管。

(3) 促进数据共享。数据共享可以促进大数据价值实现和缓解数据垄断，但同时也需要解决隐私保护等问题。一方面，数据共享双方之间发生数据共享流通时，考虑到隐私问题，需要以有效的方式保护数据生产者的数据安全。另一方面，限于法律和实际应用中的一些因素，需要在不直接传输原始数据情况下，依据多方数据持有者的数据实现分布式数据集统计分析和分布式机器学习。由于多方参与者之间不存在完全的信任度，此时应该能够实现保护数据使用者对其共享过程进行验证的需求。所以，数据治理需要在权衡数据生产者和数据使用者等参与主体利益的前提下促进数据共享。

数据治理是一个过程，是逐步实现数据价值的过程，是一种持续性服务。数据的价值，也只有在数据治理得到良好改善的时候才会发挥其价值，评估数据资产的运营和应用能力，支持数据价值转化实现，指导数据价值体系治理方案的实施，满足数据资产的运营和应用要求，监督数据价值实现绩效的符合性，并持续改进和优化。以地理位置数据为例，通过数据采集形成数据沉淀，这时候的数据质量要做到一致统一，然后经过分析处理的地理数据才能成为数据资产，这时候数据资产要进行确权存证才能保障其资产权利，然后把数据资产在进行分析提取，成为测绘分析的服务，这时候服务就可以构建信任模式共享给其他参与方，服务在经过价值提取成为具体的地图业务，这时候流动的数据价值就要考虑如何做好价值的监管。如下图 2 所示

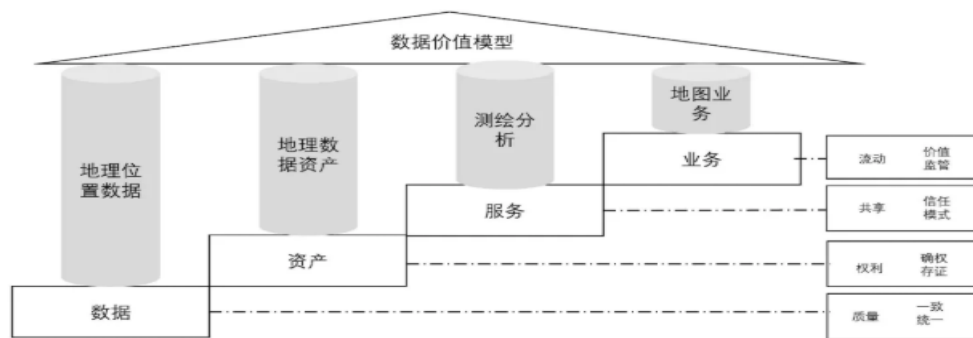


图2 数据价值评估模型

二、区块链赋能下的数据治理

1. 支持审计的数据存储和处理

数据决策渗透在人们生产与生活的方方面面，由于涉及多方利益相关者，数据在存储、处理和共享流通等过程中存在数据被篡改、数据伪造，以及不同来源数据的类型和标准规则差异等问题，这些问题都会影响决策数据质量。所以，数据使用者需要对决策数据进行审计。区块链作为去中心化的分布式网络系统，可以实现支持审计的数据存储和处理，数据通过全网共识快速广播至各个利益主体，也能够保证数据共享流通的真实性和及时性。

针对不同来源数据的类型和标准规则不一致等问题，可以基于区块链的智能

合约制定统一的数据类型和标准规则，根据智能合约上的代码逻辑自动执行验证，将数据存储和同步到区块链网络中各个节点。由于智能合约的执行过程公开透明，使其执行过程和执行结果是可审计的，同时也能提高多源数据共享效率且避免单点失败。

2. 非对称加密技术与哈希算法保障数据安全

数据的私密性与数据的完整性是数据安全的重要内容。传统的加密、差分等隐私保护技术虽然对数据隐私具有一定的保护作用，但是目前还不足以应对大规模数据收集带来的隐私泄露风险。区块链运用非对称加密技术、零知识证明算法、哈希算法等技术可以实现数据安全和隐私保护，也可以为评估监管数据和解决数据垄断问题提供技术支持。其中，非对称加密算法能验证数据来源，保护数据安全；哈希算法等匿名算法能保护数据隐私，防止泄露。由于时间戳记录读取数据的时间，当任何一方发现不合理时，可以随时随地通过区块数据和时间戳来追溯历史数据。此外，区块链的数据存储在分布式的链式结构中，确保数据的多重备份，提高数据库的容错性和安全性。这些技术和特性加大了试图篡改、删除数据或者恶意攻击数据库等行为的难度，从而保证区块链数据的真实性、完整性、隐私性和安全性。

3. 支持验证的分布式数据统计分析和机器学习

在医学研究、公共安全和商业合作等一些应用领域，需要在大规模分布式数据集上执行统计分析和机器学习任务，但考虑法律法规等因素的限制，需要在不泄露隐私数据前提下进行分布式数据统计分析和机器学习。基于区块链实现可验证的分布式数据集统计分析中，通常参与方包括数据提供者、多个计算节点、多个验证节点和数据查询者。其中，数据提供者提供加密数据，多个计算节点执行密文计算，由区块链组成多个验证节点并对计算节点的计算结果进行验证。除此之外，分布式数据集统计分析需要考虑数据机密性、数据提供者和数据之间不可连接性、查询结果机密性和计算结果的鲁棒性等安全和隐私问题。

基于区块链实现可验证的和公平的分布式机器学习，数据提供者将本地机器学习参数上传和存储至区块链，由区块链执行交叉验证，将分布式机器学习过程的关键环节记录在区块链上。同时，还可以结合零知识证明和密码学承诺对恶意的参与方进行经济惩罚，通过经济激励促进公平。除此以外，分布式机器学习需要考虑数据提供者本地参数的安全性，因为本地参数也可能会泄露数据或者机器学习模型。为此通常采用差分隐私、秘密共享和同态加密等技术对其进行保护。

4. 实现数据资产确权和定价、可交易

针对数据交易面临的数据归属、交易安全、二次售卖等问题，区块链技术能够进行有效数据资产确权，记录交易数据，共同验证交易，实现数据资产的可信交易，通过智能合约可以实现复杂数据定价模型，实现按调用次数或者授权期限计费，支持数据有偿使用，同时也可以对数据共享范围进行有效约定，避免数据获取后滥用、盗用及挪作它用，智能合约也可以实现高效、安全的多方利益分配机制，保障数据交易双方的利益及信任度。

三、挑战与问题

区块链为数据治理提供了新的发展思路,但数据治理具体实现过程中也将面临诸多挑战,同时对区块链自身技术有了更高的要求。此外,基于区块链实现数据治理也会导致企业的管控机制和业务流程发生变化,这将对企业管理提出新挑战。目前,区块链助力数据治理实现过程面临的挑战与问题主要包括以下3个方面:

(1) 数据治理实现过程中面临的挑战。一方面,虽然将数据共享流通信息记录在区块链可以实现溯源问责,但是在大规模数据收集和数据共享流通错综复杂背景下,如何实现跨平台和跨领域的溯源问责是具有挑战性的问题。同时,溯源问责也可能会带来隐私泄露问题,所以溯源问责过程的隐私保护也至关重要。另一方面,虽然将数据存入区块链,可以一定程度上防止数据篡改和保证数据可以进行追踪溯源,但是保证数据存入区块链之前的真实性和可靠性仍存在挑战。

(2) 对区块链自身技术提出了新的挑战。目前虽然区块链自身的存储需求限制、隐私与安全、可扩展性和互操作性等方面都还存在一定限制,还要很好的和其它技术进行结合才能更好满足数据治理的需求。为此应该考虑设计轻量级、高可扩展的、互联互通性较强的适用于数据治理需求的区块链。同时,伴随着各类区块链系统的出现,区块链数据治理系统评价标准与评估规范也成为急需解决的问题。

(3) 对企业数据管理提出的挑战。区块链的“去中心化”特性可能会使数据安全和保密的责任置于多方,难以很好的鉴定和厘清责任,会对企业的数据管理等方面带来新的挑战。此外,基于区块链实现数据治理并据此对数据执行相应的监管措施需要一个过程,而且随着区块链技术的快速发展,也会对传统的监管制度和法律法规政策提出新的要求。

四、结语

数据治理已经成为国家数字经济社会发展的重要因素。随着各个领域数据的不断开放共享,数据治理对数据共享、数据监管和隐私保护等方面都提出了更高的要求。这些问题通过与区块链相结合可以提升数据治理的效率和透明度及可审计性,将会有利于构建一个全新的数据信息时代。与此同时也会带来诸多新的挑战,需要社会各界共同的努力去实现数据治理的新篇章。

作者: 刘江 腾讯 CSIG 区块链产品经理

来源: 腾讯云网

<https://cloud.tencent.com/developer/article/1757057>

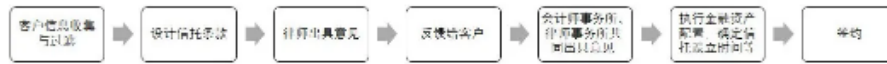
基于区块链的家族信托业务模式分析

自比特币网络诞生以来,区块链技术经历了实践的考验,比特币区块链网络承载了比特币交易以及实现了一种货币发行机制的创新。随着技术社区的壮大及公众的关注,基于区块链技术范式的各种场景创新层出不穷。对于区块链,人们更是将其定义为“下一代互联网——价值互联网”的基础设施。区块链从本质上看,就是形成了一个基于区块链技术形成的分布式账本记账系统,区块链技术是

P2P 网路、非对称加密、共识算法等技术的结合，基于此区块链具有去中心、分布式、自信任、公开透明、不可篡改、集体维护等特性。

信托作为传统金融行业，也在积极关注和探索区块链如何和信托业务结合，解决信托业务中的相关痛点，甚至通过技术引领业务模式的创新。本文将通过对信托业务不同场景的探索介绍区块链如何赋能信托。

在分析家族信托中区块链的应用场景之前，首先要对家族信托业务的全流程进行梳理：



参考商业银行家族信托的标准流程，从中可以看出，其中间多个环节是可以采用区块链等 Fintech 技术实现业务流程的高效和成本的节约，更好地实现家族信托可持续有效性的目的。

应用场景一：客户信息的收集与过滤

将收集到并经过整理的客户信息存入区块链平台，实现数据在多个业务主体之间的共享、数据的加密保护、数据的授权访问以及法律依据追溯等。

应用场景二：信托条款设计

与合作的信托公司共享客户数据，授权访问，信托公司根据存储在区块链上的数据和客户需求设计信托条款及产品，并将设计结果提交到区块链以进行存储。该环节可有多家信托公司参与，进行信托条款和产品的设计。信托公司提交的条款和产品由律师及客户在线查看，提高信托条款及产品设计的效率，节约不必要的交流和媒介成本。

应用场景三：律师事务所、会计师事务所等出具相关意见

律师事务所、会计师事务所根据信托公司提供的条款信息、客户的意愿等出具相应的意见，意见与条款和产品匹配存入区块链平台，防止数据伪造，保证数据真实性，并便于各参与方之间的数据授权共享访问。

应用场景四：信托资产配置与执行

对客户的资产进行确权，并配置其金融资产，根据商定结果确定信托计划的执行时间和期限，此环节涉及资产的数字化及合法性验证，便于后期资产的权属关系自动化变更，确定最终的执行合同。

应用场景五：信托计划存续期智能执行

根据合同约定在区块链平台上发布与信托计划对应的智能合约，智能合约在资产托管期内根据相应事件、时间点可自动执行，凭借区块链分布式运行和全网参与的特点，上链的信托业务永久在链，实现中远期资产收益或资产的自动化分配及权属关系变更等。

基于上述五个场景的简述，可以看到在家族信托领域采用区块链的优点有：

1. 提高整个业务流程的效率；

2. 实现有效地数据保护和授权访问；
3. 节约全流程的成本支出；
4. 采用智能合约实现信托计划的自动化执行；
5. 数据防伪造，为法律纠纷提供证据；
6. 记录客户财产的权属关系及交易路径，便于资产的历史追踪；
7. 符合监管要求，有效甄别或杜绝洗钱等非法资产交易；
8. 满足持续性要求，符合家族信托的特征。

不论是从哪个角度来看家族信托业务的全流程，其中不可避免的是数据的防伪造、数据保护、数据共享、历史追踪、资产权属变更、资产权益分配等关键问题，采用区块链技术及区块链之上的智能合约可以有效解决家族信托业务全流程中的这些问题，实现全流程的电子化，提升家族信托产品设计和条款设计的效率，有效降低各参与主体之间的交流成本，也为监管主体的监管提供便利。

来源：数字经济与管理微信公众号

<https://mp.weixin.qq.com/s/ezcIPD3WUNvwlp3lllkGYQ>

浙江大学蔡亮：区块链底层技术创新是关键

近日，由中国信息通信研究院、中国通信标准化协会、可信区块链推进计划共同主办的“2020 可信区块链峰会”在京隆重举行。作为我国区块链领域的知名盛会，本次活动政府领导、专家学者、业界领袖等人士齐聚一堂，对区块链相关政策和热点话题展开了交流讨论。浙江大学区块链研究中心常务副主任蔡亮应邀出席大会主论坛，并以《联盟区块链核心技术与监管》为题带来了精彩分享。

2020 可信区块链峰会开幕式由中国信通院副院长余晓晖主持。中国通信标准化协会理事长奚国华，中国互联网协会副理事长何桂立，中国信通院副总工程师史德年，中国信通院云计算与大数据研究所所长、可信区块链推进计划常务副理事长何宝宏，中国信通院云计算与大数据研究所副所长、可信区块链推进计划秘书长魏凯等领导、专家出席本次活动。活动期间，《区块链白皮书（2020 年）》、“可信链网”、2020 年可信区块链测评结果正式发布。

活动期间，蔡亮教授接受了「中国证券报」的专访。他表示，当下区块链产业应用领域进一步扩展深化，行业应用价值开始凸显，随着区块链初步满足应用需求，芯片模组、网络架构、存储引擎等区块链底层技术创新也提上日程。我国区块链技术发展仍处于早期发展阶段，要加大力度、扎扎实实地做好区块链关键技术研究，建设国产自主可控的联盟链。

一、面临安全挑战

蔡亮表示，目前公有链难以满足监管要求，联盟链是我国区块链产业的主旋律。谈及区块链技术发展趋势，蔡亮认为，核心技术将从基于传统计算平台构建区块链，转变成为区块链匹配合适的底层支撑技术。

“以前基于互联网时代现成的计算平台、网络协议、数据库管理系统等构建区块链，但在区块链平台基本能够满足当前应用需求之后，就需要思考区块链最需要的计算结构到底是什么，最匹配的网络协议是什么，最合适的存储引擎又是什么。这个理念的转变将极大推进区块链底层技术的创新和发展。”蔡亮说。

事实上，底层支撑技术已经影响区块链应用的性能和效率。以数据库为例，传统的数据库是一个很“重”的系统，其解决的是通用数据查询与处理，而区块链的数据存储是非常规整的，且每一笔交易都排好了次序，有明确的时间戳，如果按照区块链数据存储特点研发专用的区块链存储引擎，可以大大提高区块链的数据吞吐能力。

此外，蔡亮表示，区块链应用还需解决数据真实性的“第一公里”问题。“区块链溯源应用如何确保数据源的真实性的关键，需要结合 IOT 技术，研发区块链专用模组、区块链专用芯片，在数据产生端实时上链，实现数据可信采集，达成数据真实性闭环。实际上，一年前业界已经有了类似尝试”。蔡亮表示，我国区块链发展仍处于早期发展阶段，要加大力度、扎扎实实做好区块链关键技术研究，建设国产自主可控的联盟链。

史德年也指出，我国区块链项目以行业建链为主，存在重复建设、互通难的问题。区块链技术自主创新仍有待突破，解决性能、安全性、分布式三方因素的平衡难题。

二、发挥应用价值

针对区块链底层技术，蔡亮研究团队一年前推出了区块链专用模组，并实现了在部分电器设备上的应用。“如此一来，这台机器运作的原始数据直接上链，什么时候开机、服务了多少次等数据可以实现多方共同见证。”

蔡亮举例说：“学校的一台商用共享洗衣机三年使用 1 万次，洗涤价格大概是快速洗程序 2 元 30 分钟，4 元标准洗 45 分钟，6 元强力洗 60 分钟，每种洗涤方式的耗电、耗水成本完全不一样，收益分成方式可能也不一样。洗衣店家、学校后勤以及其他投资方必须得到真实可信的数据才能确保有效分成。如果仅是店家或学校一方提供数据，可能并不会让其他人信服，如果把区块链模块嵌入机器，开了多少次机、洗了多少次等数据就一目了然、不可篡改，有利于各投资合作方共享收益。”

类似的应用案例还有很多，包括充电桩等涉及多方利益协作的案例。蔡亮强调，“区块链技术适用于需要多方参与、共同维护以增强信任的应用场景。区块链价值不仅仅是技术层面的创新与颠覆，要看到分布式信任机制带来的组织管理模式等创新。”

来源：浙江大学区块链研究中心

https://mp.weixin.qq.com/s/0_0H_II_zSIEOgVujmtsXQ

★公益慈善论坛

朱健刚：公益慈善在治理能力现代化中可以发挥哪些作用？



▲南开大学社会学系教授 朱健刚

敦和·竹林论坛旨在支持青年慈善研究学者，探索搭建公益慈善领域的跨学科学术交流平台。

2019、2020年，竹林论坛暨公益社会学分论坛，连续两届在中国社会学会学术年会上举办，促成了公益社会学议题的显性化，一定程度上有助于深化公益慈善与社会学的相关研究。

南开大学社会学系教授朱健刚作为两届论坛的召集人，如何看待公益慈善与社会学的跨学科融合？如何理解公益慈善与治理转型之间的关系？对青年慈善学人的发展提升，有何观察与建议？十四五规划出台后，他又如何理解公益慈善在治理能力现代化过程当中所扮演的角色？

针对以上系列问题，朱健刚教授进行了系统回应。

一、公益慈善在治理能力现代化中的三个核心作用

问：今年的竹林论坛以“公益慈善与治理转型”为主题，这背后是基于怎么的考量？

朱健刚：公益慈善并非单纯的“好人好事”。实际上，它在推进国家治理体系与治理能力现代化中有着重要的作用。最近的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》（下称“《建议》”）以及五中全会都主张治理能力现代化。这其实是指社会治理面临新形态，有新的问题，需要新的解决方案。我们认为公益慈善跟当下的治理体系转型有着非常密切的联系，所以我们在第四届敦和·竹林论坛上来探讨这个主题。

问：公益慈善在治理能力现代化中可以发挥哪些作用？

朱健刚：在《建议》中提到了第三次分配，发挥第三次分配作用，发展慈善事业，改善收入和财富分配格局。发挥群团组织和社会组织在社会治理中的作用，

畅通和规范市场主体、新社会阶层、社会工作者和志愿者等参与社会治理的途径。

从《建议》可以看出，公益慈善在第三次分配中扮演非常重要的角色。这也是公益慈善在治理能力现代化中的第一个作用：作为第三次分配的主体发挥作用。第二个作用，调节。治理能力现代化中，我们说要有政府治理、社会调节、居民自治，社会调节主要就是通过公益慈善事业来调节。第三个作用，创新。公益慈善在创新中有重大作用，可以在实践中做实验和探索，为未来的政策制定提供借鉴和参考资料，即便失败了也可以提供一些经验。

二、形成学习共同体是提升青年学者能力的有效途径

问：今年的竹林论坛在上一届的基础上，新增了与核心期刊见面交流的环节，这是出于什么考虑？

朱健刚：我觉得青年学者与核心期刊编辑对话特别重要。很多学者，尤其海外回来的青年学者对国内期刊不了解，投稿成功率偏低。我们希望编辑们能告诉这些学者：国内的学术期刊是怎么看待文章，怎么挑选文章，怎么认识选题，怎么样去看文章的好坏等等，这样也让这些学者了解了期刊。

另一方面，我们也是希望让期刊能够了解更多的青年学者。有时见到真人，其实是对这位学者的研究有更深入的了解，所以我们就增加这个环节，而且蛮有效果，因为国内的学术期刊越来越难发表，对于青年学者并不是特别友好，我们希望创造更多的机会让他们彼此了解。

我觉得在这个研讨会中，编辑能出席已经意味着他们有一定的重视程度。但我也并不主张一个青年学者花太多时间去处理这方面的关系，因为研究最终的关键还是在于文章的质量，太多的见面，未必是一件好事。

另一方面，我认为可以设立公益慈善研究专题，比如说我们在《学术研究》这个期刊上就有公益与社会的专栏，更多的青年学者可以一起来在这上面发表文章。

问：在你看来，如今的青年学者有哪些特点？

朱健刚：他们的理论知识更完备，对学术的了解更深入。同时，他们也非常愿意做跨学科研究，像我们团队中，就涵盖了法学、社会学、社会工作等学科背景的学者，大家参与同一个研究，不同的视角和理论路径使得公益慈善的研究得以深化。

在我看来，形成一个学习共同体是提升青年学者能力的有效途径。现在我们做了禾智库，形成一个小小的虚拟智库，一些中青年学者聚在一起陈述他们的论文，开展合作研究，共同举行学术讨论、会议，一起读书。我觉得这样的学术共同体就特别有助于青年学者迅速的成长。

三、中国公益事业的真问题是什么？

问：你在上一届竹林论坛提到“新时代一个重要课题是关注中国公益事业的真问题”，你认为目前慈善研究是否有关注、回应中国公益事业的真问题？

朱健刚：回答这个问题，我们要知道什么是“真问题”。真问题是指我们过去的学术研究，很多在借鉴国外的认知框架。按照国外经验来寻找问题本身没有错，但它可能会让人们认为中国的问题就是国外遇到的问题。实际上，中国跟国

外的情形不一样，问题也不同，如果我们照搬海外的经验，就会容易忽略大家真正关心，或者真正迫切需要解决的问题。我们正是在这个背景下提出：要去找真问题。

比如说第三部门理论，在这个理论中，我们会设想在社会中发展一个相对独立自主的公益慈善组织承担重要的工作，希望有更多专业化、现代化的组织出现。但中国的真问题是：第三部门能否代表公益慈善的主要含义或全部含义？

事实上，很多公益慈善项目是在社区实施的，也有不少地方政府把做公益慈善作为重要工作，这时就很难把公益慈善限定在第三部门，并在此基础上进行发展。我认为，可能真正的问题是各方力量如何合作推动慈善事业，而不仅仅是单纯发展民间自发的公益慈善组织，这也是我们在不断探索中理解到的问题。

再比如说，我们现在关于慈善和公益的概念，可能来自于其它地区，但事实上，我们自己的文化中对慈善的理解还是包含了很强的道德含义，所以这时我们就必须对什么是公益、什么是慈善要有一个本土的理解，而本土的理解不是简单地从古书上抄几句来证明中国的慈善就是这样的，它需要更多的社会学研究。这些问题就是非常真实的问题，需要我们去直面和解决。

问：目前公益慈善领域的理论研究与实践的回应、互动情况如何？

朱健刚：现在比以前好很多了，不少学者会直接参与到实践中去，或者积累了实践经验以后再去做学术研究，所以他们对实体框架有感觉。当然，在我看来这还是远远不够。尤其是不少从国外回来的学者，虽然他们有比较强的问题意识和全球视野，但缺乏对中国实践经验的理解。

我觉得大家可以一同进行合作研究或行动研究，让实务工作者跟学者们一起开展研究探索，这可能对未来发展是比较好的一条道路和选择。现在其实也已经有了理论工作者跟实践者一起做的研究。比如我自己的研究，就是跟实践工作者一块来探索的，我们做性别领域的议题，就是平权工作者跟学院里的学者一块来研究性别平等、同性恋婚姻等等问题。在环境领域的研究则有更多的尝试。

四、从各个学科融合推动公益慈善研究

问：竹林论坛已经连续两届在中国社会学会学术年会上举办公益社会学分论坛，推动公益慈善研究与社会学的融合，是基于怎样的考量？

朱健刚：我们希望有好的公益慈善研究进展，很难说现在去办一个公益慈善学就可以了。在国内的学术体系里，一般要在已有的学科里发展，但之前太多的公益慈善属于在公共管理学里的分支，人文社科则很少关注，我们希望从各个学科融合推动公益慈善的研究。

我过去是做社会学、人类学的研究，所以早期也有探索公益慈善和社会工作的关系，后来，了解到社会学最早进入中国时就叫公益学，而社会学包含了社会工作、人类学等细分领域，这些都与公益慈善有非常密切的关系。

大概是两三年前，我们就希望往公益慈善社会学推动学科融合，希望从社会学中开辟公益慈善的方向，推动更多社会学家来做公益慈善研究，也带动整个公益慈善的研究。

问：目前，公益慈善社会学的发展状况如何？

朱健刚：随着公益慈善的发展，现在已经有越来越多的学者会来研究公益慈善，比如说今年社会企业与社会影响力投资论坛就针对社会企业的研究颁奖。我们看得到公益慈善相关的议题正在得到越来越多的重视，学者们也在运用很多相关的数据来开展这块人文的和实践研究。所以我觉得公益慈善社会学在逐步的发展，有很大的发展前景。此外，现在有不少论坛、峰会平台推动公益慈善的研究，这些平台虽然总体来说还不多，但是有增多的趋势。

问：据你的观察，公益慈善和其它学科的跨学科融合呈现怎样的趋势，还有哪些方面有待努力推进？

朱健刚：现在公益慈善和历史学、法学、政治学、公共管理、企业管理、经济学这些学科都有跨学科融合的趋势。现在大家还不够重视，还处在一个起步阶段，但学术发展是一个很缓慢的过程，需要积累和讨论。

国家社科里已经有公益慈善相关的课题，我们需要有更多的研究课题是往这个方向进行，积累一些研究的数据或档案并分享出来，让更多的学者来进行研究，当然还可以出版一些相关的专著、丛书，像我们每年都有公益与转型丛书，还有就是出版相关的教材，开设相关的课程，这样逐渐建设一门学科。

来源：敦和基金会微信公众号

https://mp.weixin.qq.com/s/lqYVZX_1q9AK-3IU7t6r6w

徐永光：传统慈善已被互联网激活，现代慈善还在匍匐

导语

中国传统源远流长。由于互联网公益的崛起，以“互联网+”、平台化为特征的公益4.0时代，构成公益“生态化”。个人大病求助平台借助互联网威力，突破了传统慈善的时空局限，把个人求助的私益慈善做到了极致。现代公益也可以借助互联网、借助科技手段一飞冲天。

本文为2020年9月26日南都公益基金会理事长徐永光在中国社会保障学会慈善分会成立大会暨首届全国慈善论坛的发言。

中国慈善传统源远流长。孔子讲“仁者爱人”，“己所不欲，勿施于人”。孔子的这条语录，与基督耶稣、默罕默德先知的話一起，悬挂在日内瓦国际红十字会博物馆大厅。他所说“人不独亲其亲，不独子其子，使老有所终，壮有所用，幼有所长，鳏寡孤独废疾者，皆有所养”，几乎囊括了我们今天民政部的业务范围。

慈善与宗教信仰有天然联系。据说牛津大学有一个研究报告称，全世界不信宗教的有13亿人，12亿人在中国。全世界不信教的人肯定不止13亿，而中国只有1亿宗教信众，这是国家宗教局的统计数据。实际上，中国人缺乏宗教传统，但中华传统文化并不缺少慈善基因。孔子诞生在2571年前，比耶稣早出生了551年。

传统慈善遵循费孝通先生所说都“差序结构”规则，由爱亲人，推己及人，到爱他人，爱众生，与他人众生守望相助。

传统慈善往往是熟人、邻里之间的互助，只有“施”与“授”的关系，这种慈善可称为私益慈善，而现代慈善属于公益慈善。《慈善法》是规范公益慈善的法律，个人求助捐款不在《慈善法》调整范围，法律定义属于私人馈赠性质。

传统慈善原本受到空间和技术限制，信息不可传播很远，互助行为能力有局限。今天，运用互联网传播和在线支付手段，个人大病求助平台纷纷出现。水滴筹、轻松筹、无忧筹、爱心筹 4 家公司，到去年三年内，为个人大病求助募捐超过 500 亿。他们借助互联网威力，突破了传统慈善的时空局限，把个人求助的私益慈善做到了极致。

但个人救助平台也出现了不少问题，最大的问题是信息不对称性，不断出现信任危机，譬如“罗尔事件”。针对个人求助互联网慈善的爆发，我提出，应动员和组织志愿者的力量，帮助募捐平台做信息甄别，把信任环节做好了，就能实现“互联网激发慈善传统，志愿者化解信任痛点；一人有急难，天下施援手”。大量困难群众的救急救难，通过民间自主互助就得到化解了。

对照现代慈善的民间公益组织，同样三年，尽管有腾讯 99 公益日搞得热火朝天，还有支付宝公益的公益宝贝捐款，民政部指定的互联网公益平台募捐总额不到 100 亿。也就是说，全国几十万家公益慈善组织，通过互联网募捐的总额，不到 4 家私人公司的五分之一。问题出在哪里？就是《慈善法》的硬伤，用计划经济思维，废了互联网公益的武功。

2016 年颁布的《慈善法》规定，慈善募捐必须首先到政府核发牌照的互联网平台，才能在自己网站募捐。早已为慈善组织自主使用的互联网工具被《慈善法》废止，行政管控慈善组织的信息化权利，是该法的硬伤。

我在 20 多年前就已对互联网公益做出预测：“在线捐款的选择性、便捷性和透明性，将使那些影响大、信誉好的非营利机构更加迅速地壮大起来”。2000 年，希望工程官网就开始在线募捐，用的是马蔚华任行长的招商银行刚刚上线的“一网通”——这是当时国内首款互联网金融工具。开通网络募捐半年内，在线捐款人数即超过 4500 人，捐款总额达到 200 多万人民币。

2008 年汶川地震，中国红十字基金会是互联网募捐的大赢家，从网上接受捐款超 10 万笔，捐款总额 400 多万，平均每笔捐款 40 元。2013 年 4 月 20 日雅安地震发生，壹基金对接腾讯乐捐、新浪微公益、支付宝、易宝公益等平台，引爆互联网募捐。截至 4 月 23 日下午 4 时 19 分，仅由壹基金和支付宝公益平台联合推出的为雅安地震灾区捐款活动已有 368531 人参与，募得善款 2250 万余元。这次地震募捐，壹基金共募集捐款超过 4 亿人民币。

按照《慈善法》，这些机构今天进行网络自主募捐，就是违法行为。

《慈善法》窒息了互联网公益的创新。移动互联网、AI、新媒体传播日新月异，整合营销、H5、头条、趣头条、抖音……，已成为社交和商业的活跃工具，一条信息、一个小程序制作都可能瞬间引爆亿万部手机。这些创新技术和工具都可以为公益所用，成为即时的、无所不在地连接亿万公众的纽带，犹如慈善组织连接社会的毛细血管，源源不断地获得公众的捐款和支持，补充新鲜血液。

残酷的现实是，任何一家公益组织和没有领到平台“牌照”的互联网、新媒体传播机构或技术开发第三方，欲借助科技创新的机会，推出互联网公益筹款的创新模式，面对的是一张未经行政许可的“生死牌”。逆信息化生存、去市场化发展的中国现代公益慈善，还有什么前途。

还有，公益募捐，筹人比筹款更重要，大数据比捐款更值钱。现在，把互联网捐款限制在政府指定的平台，绝大多数慈善组织拿到了捐款，得不到捐款人的大数据。大数据是财富，这些财富大部分不是慈善组织所有，而是公司所有。

互联网募捐的发展趋势，一定是自主选择中介服务机构，通过专业化定制、市场化服务、数据共享，由慈善组织向募捐服务支付一定服务费用，同时借助市

市场竞争产生若干有公信力的、提供高效服务的互联网募捐平台。中国互联网公益的出路就在此。我对腾讯、阿里等机构支持互联网公益募捐表示赞赏，但这还是一种带有计划经济色彩的、非市场化过渡模式。

英国有 10 多家慈善募捐网站，其中一家名为 **Just Giving** 的公司，注册用户超过了 2200 万人，遍布 160 多个国家，共筹款 45 亿美元，帮助了全世界 25788 个慈善项目。网站向募款设立人收取捐款的 5% 费用作为运营成本。这比英国慈善组织的筹款成本通常在 10% 左右低了许多。

Just Giving 已经被美国一家名为 **Blackbaud** 的慈善科技公司收购，收购价为 9500 万英镑，这家美国公司还并购了 15 家慈善科技公司，包括企业志愿者和职场捐赠平台。**Blackbaud** 已经在纳斯达克上市，前几天股价 60 美元，市值 29.75 亿美元，大约 200 亿人民币。

三一基金会秘书长李劲有一句名言“商业走公益的路，让公益无路可走”，实际上公益有光明大道可以走，可以借助互联网、借助科技手段一飞冲天，现在是被捆着手脚，只能匍匐，不是匍匐前进，而是匍匐倒退。

来源：中国发展简报网

<http://www.chinadevelopmentbrief.org.cn/news-24806.html>

陈凯旋：企业做大了就要回报社会



1994 年 4 月，陈凯旋创办了立白，经过二十多年的发展，集团年销售额两百亿元，洗涤剂销量全国第一、世界第四，年向国家上缴税收超 15 亿元，连年荣登“中国私营企业纳税百强”排行榜。立白集团积极关爱民生、匡助教育、周济孤贫，以高度的社会责任感和感恩的心态回馈社会，热心公益慈善事业，关心弱势群体，坚持服务社会，承担责任，为国家解决十几万人就业，累计为公益慈善事业捐款五个多亿元。

一、2 亿的初心，生命重于泰山

今年，在新型冠状病毒大规模爆发初期，立白集团控股的朝云集团就召开了紧急会议，并发文“凡旗下各子公司，各销售渠道所售卖的各类抑菌、除菌、杀

菌、消毒产品，均不得涨价销售”。随后，又积极响应阿里巴巴号召，承诺春节照常供应，顺丰发货。同时，立白还在第一时间积极联系上中国红十字会总会，表达向全国所有定点收治医院捐赠 2 亿元消毒除菌产品，并自行配送的意愿。早在大年初一（1 月 25 日），一辆满载消毒除菌产品的大货车驶入广东省第二人民医院。陈凯旋说：“医院物资紧缺，特别是很多县级城市的医院，那里物资更加紧缺，需要我们去援助。”整个春节，陈凯旋都没有休息，一直在关注有关疫情的新闻播报，并和公司的管理层开电话工作会议，盘点各大仓库的已有库存安排各大生产基地的生产，以保障市场和捐赠需求。2020 年的春节注定是一个不平凡的春节。陈凯旋表示，他和每位都一样“宅在家”，通过新闻媒体，看到了新型冠状病毒袭击全国，疫情的蔓延之势，令他揪心。2 月 3 日，陈凯旋在其撰文《2 亿的初心——抗击疫情，立白人责无旁贷》中写道：“当我在新闻上看到，医护人员不顾生命危险奋战在抗击疫情的第一线，夜以继日、疲惫不堪，但很多医院物资紧缺，特别是很多县级城市的医院，包括一些消毒除菌的物资更加紧缺，我既感动又着急，而刚好我们立白集团及控股的朝云集团就是生产这一类产品的企业。面对这次突如其来、非常严重、影响大的全国性疫情和灾难，我们立白人责无旁贷，立白人必须要站出来，立白人必须要担当，立白人必须要有所作为，立白人必须要发挥作用，立白人必须要带好这个头，所以我决定捐赠 2 亿元消毒、除菌物资帮助抗击疫情。”文中，他还叙述了立白人驰援疫情一线的不易和艰辛。“在春节期间，我们千方百计、想尽办法地恢复生产。为了以最快的速度把救援物资送达定点救治医院，我们克服了‘工人放假、原材料供应不足、政府规定工厂不提前开工、货物送不出去也进不了疫区’等诸多困难。通过非常艰难的沟通，我们捐献 2 亿抗击疫情物资的大爱之心获得当地政府的认可和支持，各工厂的消毒除菌产品车间终于开工了。”“企业做大了就要回报社会。”这是陈凯旋一直以来坚守的信念。

二、不是在做产品，而是在做人

从 1994 年创办至今，立白已有 26 年的历史。回顾 26 年的历程，立白从一家小公司，逐渐打下广东，再走入北京、上海等全国市场……可以说，每一步都稳扎稳打。2017 年，立白集团营收 200 亿，成为中国本土洗涤行业第一。能够取得今天的业绩，陈凯旋表示，一是不断地修炼内功；二是每一个立白人，都是家人。在外界看来，日化行业仿佛没什么技术，但实际上，却是个技术差异很大的行业。洗衣粉要不伤手、遇水不发热，这些都需投入大量的精力去研究。2016 年，立白集团新的总部大楼立白中心，正式投入使用。而在此之前，立白的创新研发中心与德国巴斯夫、美国陶氏化学、丹麦诺维信等行业巨头，签订了战略合作协议，与跨国上游供应商在技术、研发等方面，开展更深度的合作。陈凯旋认为，这 26 年来，立白不是在做产品，而是在做人；虽然卖的是产品，但实际是在卖人品；虽然打得是品牌，但立的是人品。他回忆道，当年起步的时候，只有 7 个人，一起吃，一起住，虽然条件很艰苦，但大家就像兄弟姐妹，十分温暖，他割舍不下这份情怀。即使现在拥有 1 万名员工，他也照样给员工提供五星级食堂，给新来的员工提供住宿。如果员工病了，或者家里出现什么问题，他会提供关爱基金，

集团内还设立了“立健康”，有医生为每位员工免费坐诊，每层楼也都有母婴室等等。他表示，“健康幸福每一家”，不仅仅是讲给外人听的。立白，就是他和员工共同的家。

三、对话陈凯旋

《胡润百富》：近几年，越来越多的民营企业企业家们纷纷加入到慈善公益及扶贫帮困的大部队中。民间对于企业家做慈善，扶贫帮困觉得是天经地义的事情。从您企业家本人的角度出发，您是如何看待企业家与慈善公益的关系的？

陈凯旋：首先感恩党和政府，报答党和政府：在党和政府的支持下，我们获得发展机遇，没有党和政府的支持，就没有我们企业的今天，所以参与公益慈善，是感恩党和政府，报答党和政府；其次回报社会，让更多有需要的人得到及时帮扶：企业大了就是社会的，企业做大了就要回报社会，企业家通过参与公益慈善活动，让更多需要帮助的人得到及时的帮扶；最后带动更多的人投身公益活动：企业家通过参与公益慈善活动，身体力行带动更多的人关注、投身到公益中，起到正向的带动作用。

《胡润百富》：中国慈善发展至今不足 30 年，随着社会于需求的变化在不断地改变，您带领立白集团从事慈善事业多年，认为中国慈善还有哪些地方可以继续完善的？

陈凯旋：从时间跨度看，中国慈善确实仍有很大的发展空间未激发出来，但这个完善的过程就好比是一场长跑，是需要不断发现问题，解决问题的。我相信，在国家和社会的高度关注和引导下，中国慈善事业的道路将越走越稳。我一直认为，中国慈善的普及教育范围可以更加广泛。慈善不仅仅是政府和机构的事情，更应该是全民的事情。比如，在疫情发生后，全国各地的捐赠热情高涨，一时间大量的捐赠物资涌入慈善机构，给慈善机构造成很大的负担，也导致出现捐赠物资积压情况。我们应该动用全社会的资源，快速分解配送压力，比如，新冠肺炎疫情发生后，立白集团决定启动自行配送，发挥全国仓储系统、品牌服务商系统优势，将防疫物资快速配送到全国定点收治医院。当前中国社会还有很多需要关心、关注的人和群体，希望未来有更多人投身公益慈善，能够更好地惠及需要帮助的人和群体，最大可能的把爱与善传播出去。

《胡润百富》：现今做慈善已不再局限于线下，互联网公司也将慈善与互联网结合。在我们 2018 年的一次调研中发现，互联网慈善的使用率颇高。您本人有参与过线上公益吗？您是如何看待互联网公益的？

陈凯旋：线上线下的公益我都有参与过。我认为，做好事不分途径，只要是合理合法，能够切实帮助到有需要的人就值得我们去。近年来，立白集团也积极探索了线上线下相结合的公益形式。2015 年，立白集团启动公益项目“一步一爱”爱心公益跑活动，通过“HOME+”公益 APP 打破传统捐赠、捐物模式，通过线上 APP 的社交功能，呼吁更多的爱心市民组队共同行善，参加者可通过线下步数兑换成爱心，为留守儿童捐赠“立白幸福书包”，书包中包括了幸福明信片、绘画画册、美术画具和益智玩具。在探索公益新形式面前，立白集团步履不息。2020 年，立白集团发起“买立白捐公益 向白衣天使致敬”公益活动，通

过“购物+抽奖+捐赠”结合的形式，引导更多消费者云参与公益项目。消费者可通过上传购物小票到线上抽奖平台，立白即向中国社会福利基金会“战疫天使的心愿”公益项目捐出1元善款，用于支持“战疫天使的心愿”公益项目，帮助一线医护人员实现心愿。截止6月23日，活动累计参与人数达15万人次。

《胡润百富》：立白集团在此次疫情中向中国红十字会捐赠2亿元物资。您能与我们分享一下有关发生在此次捐赠中的故事吗？

陈凯旋：此次为确保防疫物资快速送达一线医务人员手中，我们启动了自行配送，通过自有的仓储物流系统，调动1千名司机，1千辆运输物流车辆，向全国363个城市、2000多家定点医院，自行配送了1万多吨消毒除菌产品，累计行程超过40万公里，仅物流费用超1000万元。疫情发生后，我们立即向各级工信部门报备全国产品库存及产能情况，立白集团、超威生物科技被国家工信部列为第一批“新冠肺炎疫情重点保障企业”。作为民族日化企业，立白集团在灾难和困难面前，第一时间站出来，承担责任，奉献爱心，积极履行企业社会责任，以高度的社会责任感和感恩心态回馈社会。面对这次突如其来、非常严重、影响大的全国性疫情和灾难，我们立白人责无旁贷，立白人必须要站出来，立白人必须要担当，立白人必须要有所作为，立白人必须要发挥作用，立白人必须要带好这个头。

来源：胡润百富微信公众号

https://mp.weixin.qq.com/s/e2E_mmX0AETnQ2-Kax54YA

★山商实践探索

我国家族煤炭企业财富管理研究

——以山西、内蒙古家族煤炭企业为例

摘要：从我国煤炭家族企业的发展现状及困境入手，以财富管理基金研究为理论基础，选取家族煤炭企业相对集中的山西、内蒙古等地进行研究，通过分析家族煤炭企业财富管理的特点与瓶颈，发现大部分家族秉持传统的中国式财富观，缺乏财富管理的系统认识与需求，且存在财富管理模式陈旧、服务机构缺失的状况。在厘清企业资产与家族财富界限的前提下，通过设立系统化的跨代基金、稳定基金，以及家族产业基金、发展基金、公益基金等家族财富管理基金，促进财富管理弹性化及家族财富管理生态圈的构建，使得家族煤炭企业能够更好地适应新时代煤炭行业发展趋势。

关键词：家族煤炭企业；财富管理；山西省；内蒙古；转型升级；基金；

基金资助：国家自然科学基金青年项目（72004121）；山东工商学院2019年财富管理特色建设项目（2019ZBKY028）；

引言

煤炭作为我国的主体能源，煤炭企业的生存与发展将直接影响国民经济的发展

展、能源安全的保障及工业原料的供给。因此，煤炭行业的发展一直受到全社会的普遍关注。然而我国煤炭市场体制机制不健全，迫切需要中央政府出台相关的行业规划及产业政策以促进其平稳发展，进而导致我国煤炭行业发展具有“以市场为主导，政策为手段”的特殊性。党的十九大以来，在生态文明建设、温室气体减排、低碳城市与净零碳乡村、打赢蓝天保卫战等多重生态环境约束的条件下，我国正在经历以单一化煤炭为主向多元化能源综合发展的能源革命。这些都为煤炭企业的生存和发展带来了新的竞争与挑战。其中，煤炭企业利润锐减与转型升级所需资金支持之间的矛盾日益凸显，而家族煤炭企业的财富管理研究是缓解这一矛盾的有效途径。我国家族煤炭企业的财富管理问题受到我国煤炭行业发展的特殊性影响，也极具中国特色。在政府 GDP 考核导向、预算软约束、市场供给不足的背景下，家族煤炭企业积累了大量财富，但随着环境治理、产能过剩、煤价断崖式下跌、资源枯竭等问题的影响，家族煤炭企业财富管理的缺失，导致了企业接续困难、发展受阻。因此，家族煤炭企业如何结合我国煤炭行业发展的特殊情况，发挥财富管理在家族煤炭企业中的重要作用，解决当前融资难、负债率高的问题，是新时代背景下煤炭企业乃至行业亟待解决的重要科学问题。内蒙古、山西省是我国重要的煤炭生产大省，也是家族煤炭企业的聚集区。因此，本文选取内蒙古、山西省的家族煤炭企业为研究对象，通过企业与家族治理下的互动效应维度进行财富管理研究。

一、家族财富管理的挑战

大多数家族企业所有者和财富创造者都有一个重要的愿景：使企业代代相传的财富永存。在这种情况下，财富不仅意味着集体金融资产，而且还意味着诸如家庭关系（世代之间）的和谐及参与之类的无形资源。为了促进财富的连续性，许多家族财富创造者制定了结构、计划和程序，包括遗产计划、继任计划、治理结构/战略等。在理论上，这样建立的系统组成部分似乎可以保护家族财富。但实际上，对于许多家族来说，系统并未发挥应有的作用。越来越多的证据表明，财富的可持续性不适用于许多家庭，部分原因是未能在第一时间进行计划。尽管大多数人希望他们的公司和相关资产世代相传，但大多数人尚未制定实现这一目标的计划。在大量的富裕客户中，有 70% 的房地产计划失败了，这主要是由于家庭冲突或沟通问题所致，进一步表明家族制定的详尽计划不一定能够实施成功。

总而言之，许多正式和非正式方法在理解家族财富问题上多基于一个错误的假设：所有家庭都是以既有的、类似的能力为基础，制定和实施财富管理计划。本文认为这是一个严重的问题，因为把家庭及其他可能干扰财富管理计划的特质因素排除在外。而上述假设存在是有约束条件，那就是将财富交由正规的信托机构以基金的形式去管理。

二、我国家族煤炭企业发展现状及困境

煤炭资源区域分布的不均衡使得山西省、内蒙古等地成为煤炭产品的重要输出地，由此也诞生了众多家族煤炭企业，并且凭借起初的政策优势以及凝聚力强、管理成本低等，有些家族煤炭企业已经发展壮大为我国重要的能源产业集团，拥有雄厚的“资金实力”，积累了巨大的家族财富。在经过煤炭“黄金十年”的飞

速发展之后，随着宏观经济增速放缓及“三去一降一补”供给侧结构性改革的实施，我国家族煤炭企业面临诸多发展困境。

1. 技术升级难，转型压力大

以“云大物移智”为特色的第四次产业革命使得高、精、尖技术与煤矿生产紧密结合，智能矿山、自动化开采等技术的研发利用是煤炭企业必然的发展趋势。然而，除了大型煤炭企业集团尤其是国有企业能够实现以技术升级带动企业向生产规模化、管理智能化发展以外，家族煤炭企业普遍面临技术升级压力大、生产及管理的智能化设备配套滞后等问题。这些问题一方面影响煤炭资源开采的成本与安全，另一方面也导致煤炭企业结构转型难度大，比如缺少深加工的循环产品、非煤产业项目竞争力不强、煤炭就地转化不足、产品附加值不高等，阻碍了煤炭企业向技术密集型、精准开采型的高质量方向发展。

2. 能源消费结构调整对煤炭市场冲击大

随着节能减排、绿色发展理念的深入与实践，大气污染防治尤其是煤炭燃烧带来的氮氧化物和温室气体的排放成为诸多城市环境工作的重点。火电、水泥、钢铁等高耗能行业受到的关注也逐渐增多，因此，不少城市划出禁煤区，煤炭的清洁利用成为改善环境的焦点。能源消费结构调整所带来的煤炭市场需求大幅萎缩与市场萎缩疲软共同作用，导致了煤炭需求侧锐减，企业间竞争加剧。虽然国家淘汰了相当数量的落后产能与过剩产能，但总体上对提振煤炭市场信心作用有限，企业间拼抢资源、运力和市场的现象越来越明显。市场困境造成很多家族煤炭企业生产成本高涨、资金紧张，加之销售款的拖欠，极大地影响了煤炭企业的正常运营。

3. 家族煤炭企业融资难

2016年国务院出台了《关于煤炭行业化解过剩产能实现脱困发展的意见》，要求煤炭企业淘汰落后产能，着力推进供给侧结构性改革。煤炭行业受市场形势及政策影响，享受不到银行贷款优惠政策，企业融资难度进一步加大。这对家族煤炭企业的冲击尤为明显，多数家族企业贷款资金仍依赖于传统银行信贷，在银行金融政策优势不复存在的情况下，其综合授信额度难以核增，甚至出现授信额度核减现象，企业银行贷款率降低。与此同时，煤炭企业还面临产业转型的发展任务，一些转型发展项目投入不得不依靠发债资金等非标资金解决，融资成本高、利息负担重，企业经营领域难以拓宽，新型煤化工等煤炭相关产业发展慢，约束较强，加之收紧的煤炭需求市场，有些煤炭企业因资金问题已处于半停产状态，煤炭企业维持完整的资金链渴求愈发迫切。

4. 财富管理缺失，影响企业可持续发展

家族煤炭企业在煤炭行业发展的黄金时期，凭借资源禀赋及地方政府的有利政策，其财富积累总值在富豪榜上赫赫有名。受国家宏观政策及煤炭行业形势的影响，家族煤炭企业的巨额财富管理面临诸多难题，比如对财富管理的保险、基金等理解不透、运作不足。大部分家族煤炭企业高层管理者为家族内部成员，缺乏先进的财富管理理念及专业知识，其财富观往往体现出重积累轻传承的特点，在由创业到守业的过程中，家族企业面临的最大挑战是资产配置如何在金融市场

短期波动中实现财富长期、跨代的保值和增值。家族财富管理缺失在面临瓶颈时缺乏有力的资金支持，很大程度上影响了企业的可持续发展。

三、家族煤炭企业财富管理的理论研究

1. 财富管理需求层面的特殊性

与其他类型的家族企业不同，煤炭家族企业有着财富管理的特殊需求，中国煤炭家族企业在发展方面具有一定的特殊性，即其财富的积累不仅受资源的约束，更有产业政策的影响，极具中国特色。从政策角度看，在政策及市场环境优越时期，家族煤炭企业财富积累的速度及数量都非常可观。而在政策收紧、市场萎缩时期，煤炭企业往往受到巨大打击，财富的保值增值压力急剧增大。从资源角度看，煤炭作为不可再生资源，不可能被家族世代永续利用，随着煤炭资源枯竭，由于资源诅咒导致的单一化产业结构和人才技能，削弱了企业的抗风险能力，家族煤炭企业的巨额财富势必需要科学有效的财富管理来保障。鉴于财富管理政策及资源两方面的特殊需求，家族煤炭企业应将煤炭生产与金融产品有机结合，利用金融创新工具对财富进行合理化配置，有效缓解及规避未来可能面临的风险，促进家族财富的可持续发展。

2. 财富管理供给层面的基金运作

财富管理既是一门科学，又是一门艺术，集稳定性、风险性、投资性于一体，旨在构建家族财富福祉和幸福生活，并通过创新金融产品和灵活运用金融工具助力家族实现精神财富和物质财富的健康传承。财富管理基金是财富获得可持续发展的有效途径，也是全球资源型企业较多使用的财富管理手段，其中跨代基金、稳定基金、投资基金的组合模式可满足不同用户意愿与要求，利用基金组合对家族财富进行总体规划与管理，3种基金形式的优势如下。

首先，跨代基金是将资源收益进行长时间配置的长线基金，目的是使家族财富能够在不同代际之间得以传承与分享。具体是将一定比例的家族财富以多元化资产形式进行储存，以基金收益作为子孙后代的财富来源之一，特别是在资源枯竭及政策环境收紧时期，可为家族转型经营提供资金支持。凯恩斯—拉姆齐准则指出社会对代际不平等关注的越多，越要减少当前的消费，为未来消费留下更多的财富。而从永久收入假说角度看，资源消耗的越快，其收益下降的就越多，永久收益与当前收益的差距就会越大，因此，家族以跨代基金模式预留当前收益便尤为必要。

其次，稳定基金是为对冲煤炭价格波动风险而设立的，我国煤炭价格受政策环境影响较大，稳定基金运作原理主要是提前构建预防性风险缓冲基金，在煤炭价格受到正向冲击时，提取额外收益作为稳定基金，此部分基金亦可进行其它平稳性投资，但不作为企业常规预算支配；而当煤炭价格受到负向冲击时，稳定基金发挥其缓冲作用，平抑价格波动带来的影响，从而保证煤炭企业经营稳定。需要注意的是稳定基金要根据煤炭基准价格进行比例储存，而煤炭基准价格需要以较长时期的历史价格均值或价格趋势线做出科学判断，以保证稳定基金储蓄量合理，届时可以发挥缓冲作用。除了在煤炭价格下降时保证企业平稳运行以外，在煤炭价格高涨时稳定基金的提取还可以起到限制家族企业盲目扩大生产的作用，

避免未来出现大规模的产能过剩现象。

最后，投资基金是专门设立的投资发展基金，主要用于家族企业投资、家族成员的发展投入以及家族社会关系的维护等。其具体运作过程为：第一，设立家族产业基金以控股企业，通过企业资本运营，获得家族财富增长。家族产业基金既将家族财富与家族企业效益相关联，又保持了二者一定的独立性。第二，设立家族发展基金，用在家族成员教育培训、职业生涯发展、医疗、住房条件改善等方面。煤炭产业的初级化特点导致企业员工受教育程度普遍不高，且家族煤炭企业主要管理人员大都为家族内部成员，唯亲是用的用人机制严重影响了企业素质的提高。家族发展基金可通过促使家族成员教育培训的程序化、规范化，提高成员的业务能力及管理能力，有效解决家族企业人力资源短缺问题。投资基金也可设立家族公益基金，将公益作为投资的一种，提高家族社会影响力，维护家族社会关系。投资基金由于其本身的特点可能会出现吸收约束问题，导致基金收益时限长、见效慢，这就需要在具体运作中对每个项目进行科学评估，优先选择投资效应较高的项目。

四、山西省、内蒙古家族煤炭企业财富管理特点与问题

1. 财富管理兼具家族企业与资源型企业的双重特点

山西省、内蒙古地区家族煤炭企业数量多，规模类型多样，在财富管理方面兼具家族企业与资源型企业的双重特点。作为资源型企业，要在货币资本管理的同时兼顾资源产业转型，保住产业资本；作为家族企业，除了有形货币财富的管理以外，家族人力资本以及人脉圈子等社会资本的管理与传承也很重要，这种双重特点使得煤炭家族企业财富管理更加复杂化。家族煤炭企业除了要顺应政策形势，面对剧烈的煤炭价格波动，确保企业资本稳定运行以外，还要注重家族财富的风险隔离、代际传承与保值增值。此外在煤炭资源日益枯竭的背景下，在家族二代、三代子孙规模扩大的张力下，在企业从新生、成长、成熟与衰落的生命周期压力下，家族煤炭企业更要懂得将家族管理与企业管理相结合，为家族财富与企业资产的双重资本保驾护航。

2. 缺乏对家族财富管理的系统化认识与需求

我国家族企业普遍缺乏对财富管理的系统认识，也没有明确化的系统需求。山西省、内蒙古地区很多煤老板虽然注重财富创造，但对已有财富如何进行科学管理缺乏准确认识，很多只停留在“朦胧”状态，即觉察到财富管理的必要性，仅停留在点状和表层需求上，对家族财富管理的复杂性与艰巨性认识不足，进而在财富管理的需求上也表达不清晰。加之我国尚缺乏家族财富管理的高端专业化服务机构，无法对这些煤炭家族企业财富进行有效规划与指导，两方面的原因导致山西省、内蒙古地区煤炭家族企业实际尚未真正实施系统化的家族财富管理。

3. 传统的中国式财富观影响财富管理效应

山西省、内蒙古地区位于我国中西部地带，文化相对封闭传统，很多家族煤炭企业仍秉持根深蒂固的中国式传统财富观。主要表现为高度重视财富的保密性，注重隐私和面子，财富的透明度较低，对财富管理专业机构的信任度不高。有关财富管理的重大决策多由家族企业的“家长”们来制定，较少依赖于财富管理专

业机构的建议，且偏爱投资回报率较高的短期投资策略。根据数据显示，我国家族财富交给专业机构来管理的比例不足其财富总额的 5%，而这一比例在欧美发达国家已达到 40%~60%，足见我国家族企业普遍缺乏财富安全感，这种传统的中国式财富观极大地影响了家族煤炭企业财富管理效应的发挥。

4. 财富管理模式陈旧，专业化服务机构缺乏

财富管理机构主要包括银行、证券公司、保险公司、信托机构以及第三方财富管理机构等。山西省、内蒙古家族煤炭企业的财富管理尚处于起步阶段，管理机构主要依赖于传统的商业银行及证券公司，较少涉及家族办公室等现代财富管理新模式，对跨代基金、稳定基金、投资基金等家族基金组合模式缺少系统规划。同时，山西省、内蒙古作为中国能源金三角的重要组成部分，长期以来围绕煤炭工业形成了较为单一化的区域产业结构，区内金融、会计、法律、财税等现代服务业配套不完善，创新型金融工具缺乏，专业化财富管理服务机构更是极少。虽然区内家族煤炭企业众多，且不乏规模宏大、实力雄厚者，但整个区域尚未形成财富管理的环境氛围，也未构建出较为成熟的财富管理生态圈。

五、山西省、内蒙古家族煤炭企业财富管理的对策建议

1. 厘清企业资产与家族财富界限，隔离风险

现阶段大部分煤炭家族企业都基本完成了创业期的财富积累，家族财富以现金、房产、股权等形式留存下来。要使现有财富得以有效传承，前提便是厘清企业资产与家族财富的界限，在家族财富与企业资产之间划分一条隔离带，以致任何一方出现的资产风险都不至于相互传递、波及整体。家族财产用于企业的款项一定要以正式的方法和流程进入企业，不可随意贴补。山西省、内蒙古地区有些煤老板仍简单认为自家企业不分你我，为企业发展，家族全力支持，毫无保留，极大增加了企业及家族财富风险。此外，在煤炭企业资产方面，要完善风险防范制度体系，严格财务制度，做好投资及财产规划。

2. 设立系统化的煤炭家族财富管理基金

根据前述基金运作原理及优势，以跨代基金、稳定基金、投资基金为基本框架，设立系统化的煤炭家族财富管理基金。跨代基金用于长线收益，保障财富能够跨代传承；稳定基金应对产业政策带来的煤炭价格剧烈波动，投资基金具体下设家族产业基金、家族发展基金和家族公益基金 3 个子项目。随着家族成员规模扩大、子孙分支增多，使家族体系越来越复杂，因此应将各类基金以不同比例搭配组合，制定明确且严格的基金运作规则，将家族成员责任义务与个性化需求相结合，同时将企业管理与家族管理相结合，既满足不同家族成员的意愿与需要，提高基金运作的效率，又可兼顾企业大盘运行稳定。家族财富管理基金的类型结构见表 1。

表1 家族煤炭企业财富管理基金结构  下载原表

基金名称		基金功能与特点
跨代基金		财富跨代传承，长线收益，以备资源枯竭、经营不善等后世不时之需
稳定基金		平抑产业政策带来的煤炭价格剧烈波动，盈时留存，亏时提取，保障煤炭企业经营稳定
投资基金	家族产业基金	家族以产业基金实现企业控股，参与企业决策，通过企业资本循环，获得家族财富增长
	家族发展基金	满足家族成员教育培训、职业生涯发展等内在发展需求，基金收益有较强的滞后性
	家族公益基金	进行公益性投资，获得企业形象、声誉、社会关系等无形资产，间接收益

3. 把握产业政策，注重财富管理的弹性化

中国特色的家族煤炭企业财富积累受政策影响很大，因此财富管理也不应脱离政策环境，要把握产业政策，注重财富管理的弹性化，善于利用国家或省政府对于煤炭行业发展的金融政策，比如国家煤炭整合基金等，促进煤炭产业转型升级及家族财富稳定增长。在不同政策时期，采取多样化财富管理方案，紧随国家导向，抓住机遇，在政策倡导支持的煤炭领域，加大多元化风险性投资，增加企业资本运转，适当运作回报率高的短线基金，增加家族产业基金投入，促进家族财富增值；而在煤炭政策收紧时期，应采取保守型财富管理方案，增大家庭发展基金投入，注重家族成员教育培训以及家族社会关系的维护，积蓄力量，寻找转型出路，注重长久收益。

4. 激发系统化财富管理需求，构建家族财富管理生态圈

打破中国式传统财富观念，适应时代要求，激发家族煤炭企业更加系统化的财富管理需求，从财富管理供求两方面构建家族财富管理生态圈。煤炭家族将更大比例财富交由专业服务机构打理，制定财富管理中长期规划方案，开发现代多样化的管理模式。一方面煤炭企业家族要建立家族治理体系，家族内部就财富管理目标、规范、资源及非资源型基金结构等达成一致。另一方面，财富管理服务机构要做到协同合作，除银行、证券、信托、保险等传统机构服务外，家族财富管理还应包括煤炭行业咨询、法律咨询、财会服务、税务服务、慈善组织等各类专业机构服务。这些机构的有效协作与较为完善的家族治理体系一起，共同构成家族财富管理生态圈。

作者：孙志伟 山东工商学院煤炭经济研究院

来源：《煤炭经济研究》，2020，40（11）

<https://kns.cnki.net/KXReader/Detail?TIMESTAMP=637458011190384609&DBCODE=CJFD&TABLEName=CJFDAUTO&FileName=MTJN202011013&RESULT=1&SIGN=lxz67gfv7MVdMBWWH0IBBKJ24vc%3d>

财商教育普及对乡村振兴的影响探究

摘要：财商教育是指培养一个人在认知、管理和创建财富方面的本领。财商教育将以提高青少年财商教育为宗旨。选择乡村中小學生作为平台的第一受益对象，从思想上改变当今乡村人民落后的贫富观念，使其接受并认同财商的教育，学会如何处理金钱、改变不正确的金钱观、提高财富管理意识、缩减对贫困没有概念的弊端，从根源上佐理乡村振兴。

关键词：财商教育；财富管理意识；乡村振兴；

一、引言

尽快落实乡村振兴战略，以农村农民的利益为出发点，从根本上解决农产品生产的国民计生问题。振兴乡村，首先应该“振兴人民”，调查数据显示，对于财商教育的了解程度，表示“很了解财商教育内容”的受访者占比仅有8%，“听过，了解一点但是不熟悉”的人群占比为38%，“仅仅听过，但了解不全面”的人群占比最高，约为40%，“完全没有听过财商这一词汇”的占比为14%。在许多欧美地区等发达国家，90%及以上的家长极为重视财商教育，甚至部分家长从3岁起开始逐步培养孩子的财富管理意识，从而实现“财富自由计划”。而在中国，中国家长通常回避与孩子交谈关于钱的问题，有些家长会拒绝给孩子管理金钱的机会，这是财商教育匮乏的主要原因。乡村儿童普遍呈现对商品的价格认知模糊，乱用零花钱，不懂得如何利用压岁钱来理财等问题，是农村儿童财商教育中经常发生的现象。基于当前我国的财商教育存在城乡发展不平衡、区域差异性大的客观问题，应当全方位提升乡村中小学财富管理意识，同时接受过财商教育的乡村中小學生可以用自身的知识和财富反哺乡村，进一步发展农村经济。

二、乡村中小学财商教育的现状

振兴乡村重要的目的之一是解决城市和乡村发展不平衡、贫富差距大的问题。“一代穷、代代穷”的思想，严重阻碍乡村振兴进程。近年来，乡村产业得不到平衡且充分的发展，严重与我国人民日益增长的美好生活需要相矛盾，因此如何帮助乡村人民摆脱长期处于社会主义初级阶段的思想是乡村振兴的重中之重。缩小贫富差距、让乡村人民提高幸福感的关键是振兴青少年。

第一，思想观念的极度匮乏。长辈对存钱没有正确的观念，家庭在跨越阶级上相对较难，家庭好几代人的观念得不到有效转变，没有正确的理财意识，不足以使孩子自主的产生理财意识。对于孩子的自控力，家长持不认同、不相信的态度，乡村中小學生因无法接触金钱而造成财富观念匮乏等问题。为了防止孩子乱花钱，花大钱，压岁钱表面上是父母“帮忙”存着，实际上极大地限制了乡村中小學生财商的发展。

第二，财商教育资源没有完全普及。随着地区之间经济发展不平衡的加剧，乡村与生活环境和收入相对较好的城市相比，缺乏一定的吸引力，大量优秀师资逐年外迁，师资力量匮乏，导致乡村教师工作量大，原有的教学任务很重，很难

再有精力注重财商教育。经济基础决定上层建筑，作为经济基础最重要的前提是树立存钱、用钱的观念。所以从小普及存钱用钱的意识，树立正确的金钱观是极为重要的，也是“振兴乡村”“振兴人民”所不可或缺的。

总之，财商不是天生的，是需要后天培养的，我国先天缺乏一种财商的大环境，没有向犹太人那样从一代传给一代的“财富经”，在近年来，一些缺乏财商教育的机构出现在市面上，大多数是为成年人开设，虽然有些家长有先进的观念，有意识地让他们的孩子接受系统的财务和职业培训，但也不得不放弃的无奈，这也是影响孩子理财的主要因素。

提高孩子的综合素质，树立正确的理财意识，掌握一定的理财技能。正确的改变孩子对金钱现有的认知是财商教育的根本。

三、乡村振兴下仍存在的问题

由于乡村人民对脱贫持有的不同态度，部分人以脱离贫困后得不到相应补贴为由，拒绝脱贫。没有积极的财商意识，因此乡村振兴要从“振兴人民”开始，缺乏金钱观念的人与对金钱有一定概念的人来说，在思想上是有一定差距的。首先要让帮扶人认识金钱，先从思想上改变他对金钱的认识，再认识贫困，才能摆脱贫困，所以财商教育对脱贫有一定意义。侧面反映在选择教育系统时，抓住了当下乡村现存的一些经济痛点，从根本问题入手，改变贫困。乡村的中小学生在从小接受财商的教育，学会如何处理金钱，才能够摆脱“拒绝脱贫”的错误观念，缩减对贫困没有概念的弊端。佐理乡村振兴的关键性决定因素，是坚持认定增加乡村中小学生的财商教育是振兴青少年的意义和基础。

四、解决措施

据相关科学研究调查表明，11~19岁是人大脑对财商相关内容最为敏感的阶段。但实地走访得知，乡村中小学校对财商教育相关课程的重视程度不到6%，乡村儿童对商品的价格认知模糊，乱用零花钱，不懂得如何利用压岁钱来理财等问题是农村儿童财商教育中经常发生的现象。在这方面，通过社会实践、调研等方式对此问题总结出以下三点措施。

(1) 要求在乡村中小学课本中加入财商类的篇章或单独设立教材，聘请专业或受过培训的教师，为学生教授课程。通过制作特色课件、视频，做小游戏等方式活跃课堂，提高孩子们的学习兴趣，让学生充分投入到财商教育学习中来。

(2) 定期对学生的财商进行测试，制定有针对性的个性化解决方案，以问卷、试卷等形式进行测试，能够对测试者进行全方位、多角度财商检测，根据检测结果可直观了解测试者当前财商情况，并可据此制定财商教育培养方向，不仅有助于更好地了解自身财商水平情况，同时利于采取更加合适的方式进行财商学习。

(3) 将财商水平加入学生的素质评价手册中，可以适当与评优评先挂钩，提高学生、家长对财商的重视程度，发展更加全面的多样化人才。

中国农村建设工作在乡村振兴的指导下，所面对的问题已逐步改善，仍存在

的问题也是作为进一步落实方案的动力与方向，在不断地改善与完善后，可以有效地缩短乡村与城市的差距，进一步提升乡村人民幸福指数。

五、财商教育培养的主要能力

在“进行少儿财商教育，应该涵盖哪些能力的培养”这一问题的讨论中，数据显示，经济思维占比 38%、自控能力占比 31%和计划能力占比 27%作为人民三大认可能力。在访问调查中发现，在注重孩子的财商能力的培养方面父亲与母亲的观点有着明显的差别。具体来说，由于男性多以理性大于感性为主，其在教育孩子的过程中往往充当着“计划能力”“创新能力”“合作能力”的引领者。但近四成以上的母亲在孩子的财商能力方面更注重对“经济思维”与“自信心”的培养，对其认同度远超过三成的父亲。

根据经济收入与家庭环境差异，对学习能力、抗压能力、自信心的期待较高的以月收入在 3000 元以下的群体为主。而月收入超过 10000 元的家长，更希望自己的孩子在计划能力、性格修养、合作能力上抱有较高的期望值。

与西方国家的财商教育市场相比，我国的财商教育市场有着相对较好的发展前景，未来也会同 IQ、QE 市场一样形成较为完整、全面的体系。目前，部分乡村家长仍把学习作为“成龙成凤”的唯一要素是我国乡村中小学财商教育发展面临的最大困境。

据有关数据可知，财商教育在我国得不到重视主要是大多数家长认为财商教育作为小众教育，重要程度不足以威胁学业的地位。很多家长憧憬孩子有一个健康身体，也为孩子报兴趣爱好班，但一旦面对学习成绩，不论是体能训练还是兴趣爱好，统统要为学校的课程“学分”让道。

另外，“整个社会没有少儿财商教育的氛围”和“相关少儿财商教育机构欠缺”排在了第二位和第三位，占比分别为 54%和 47%。上述两个方面属于软硬件结合的因素。

有超过 70%的受访者表示，对于将来我国的少儿财商教育的发展有信心。

六、财商教育普及方案

1. 地面推广

专业的乡村振兴团队将与当地政府合作，在乡村人流集中点开展驻军、发单、组织活动等方式，普及对乡村群众的财商教育，提高其财商教育意识；对感兴趣的农村中小學生，将采取一对一的形式，深入开展与家长的交流，突出财经教育的重要性，激发家长的兴趣，然后鼓励农村中小學生学习金融和商业知识。

2. 校园推广

制定具备吸引力的宣传海报，附带财商教育相关介绍，与乡村中小学协商后张贴在学校门口或乡村中小學生上学的必经之路上，吸引学生的注意。由专业的乡村振兴团队按年级顺序以班级为单位或以宿舍为单位进行轮流宣讲，充分的帮助每一位乡村中小學生完成从对财商知识的茫然到对财商知识初步了解的转变，进一步帮助乡村中小學生扫除在财富管理方面的知识盲区。在学校人流量密集区

域设立推广点，如宿舍、教学楼等，组织财商知识问答、财商初级测试等小范围活动，利用奖品、礼物发放等手段，吸引乡村中小學生群体的注意，进行财商教育的推广，普及部分财商初级知识，在一定程度上填补当前财商教育的空缺。

3. 公开课

以媒体广告或散发传单的方式向乡村中小学普及公开课相关信息，邀请专业的财商教育主讲人或财富管理方面的成功人士来主持长 45 分钟至 1 小时的公开课。具体形式可以乡村中小學生与家长共同参与的活动课或邀请学生一同参加家长会的形式为主，多数不懂理财且不重视孩子财富管理意识的家长进行引导教育。

4. 公益性合作

与教育 App 或中小城市教育企业建立友好合作关系，从学校层面推广，具有覆盖面广、信任度高的优势；同时与教育企业达成合作关系，以最优惠的价格向农村中小学提供财商教育的教材和专业财商教育培训，有效保证项目经济效益的稳定。与高校扶贫实践团队的长期合作，可以准确地将外部资源输送到学校和學生身上，为企业引导金融和商业教育提供更加明确的方向，邀请县市官方平台跟踪报道财商教育过程，扩大财商教育的知名度和影响力，提高教育型企业的行业声誉。

作者：宁柏慧，李晗旭，张珂嘉 山东工商学院国际商学院

来源：《中国市场》，2020（32）

<https://kns.cnki.net/KXReader/Detail?TIMESTAMP=637458020225579921&BCODE=CJFD&TABLEName=CJFDLAST2020&FileName=SCZG202032011&RESULT=1&SIGN=ITK6yQou401UyDB0a%2fKsdsX1Miw%3d>

人生是一场成交：我读《富爸爸财务自由之路》



在读博多·舍费尔的《财务自由之路 2》时，读到一则关于猫的寓言，我觉得十分有趣，现在复述给大家听。

两只猫相遇了。一只猫说：“我曾上过猫类哲学学校，我学到了幸福对于我们来说是最重要的，而幸福就藏在我们的尾巴里，每当我追逐自己的尾巴时，我

离幸福就很近。”第二只猫回答道：“我不像你那样睿智，也没去过哲学学校，但是有一点是对的，那就是幸福对于我们来说是最重要的，而且幸福就藏在我们的尾巴里。但是生活教给我另外一些事物，当我做我热爱的事情时，藏在尾巴中的幸福就会自动追随着我。”

我爱阅读，读书让我感觉到幸福，原来我是第二只猫。人生是一连串的成交，这种幸福的体验是我与阅读的友好成交。此刻的您想和什么达成交易以赢得您的幸福心流体验呢？

开场白之后，让我们一起怀着一颗热爱阅读的心开始阅读今天的这本书吧！

《富爸爸财务自由之路》是富爸爸系列书籍之一，作者是罗伯特·清崎和莎伦·莱希特。作者在序言里介绍说，这是一本为那些想改变自身所处象限的人所写的书，尤其适合那些现在是E或S而打算成为B或I的人。

这本书有三个部分共十八章，第一部分现金流象限，描述分别处于E、B、S、I这4个象限人们之间的主要差别，揭示他们困在原地而没有认识到这一点的原因。第一部分包括第1~第6章。第二部分做最好的自己，讲述我们如何进行个人转变，包括第7~9章。第三部分如何成为成功的B和I，揭示迈向现金流象限图右侧象限的七个步骤。第三部分包括10~17章。18章是全书的总结。



已经读过两本富爸爸系列书籍了，感觉都不错，对这本书我充满了期待。现在就坐坐好，燃起心中的小火焰，用愉快的心情和我一起开始阅读第一章。

第一章：为什么不找一份工作

第一章开头就打动了。作者讲述了他和妻子金创业的故事。38岁的罗伯特和28岁的金完全能够找到一份安全、可靠并且高薪的工作，但他们选择了创业。在经历了四年艰苦奋斗之后，他们成了百万富翁，又过了五年，实现了财务自由。他们为什么不找一份工作？他们想要的并不是工作上的稳定，也不想终身为钱而工作，更不想把自己生命的每一天都浪费在上班上，他们的理想是在B象限和I象限工作，目标是追寻财务自由。

作者告诉我们，不用投钱就能挣钱。在他看来，挣钱需要一个梦想、一系列决定、快速学习的决心、正确利用我们天赋的能力以及辨别出我们的收入来自现金流象限哪一部分的本领。

我们的收入来自哪一个象限呢？现金流象限代表获得收入或金钱的不同途

径。不同的挣钱方式需要不同的思维模式、不同的专业技能、不同的教育背景以及不同的性格特征。不同的人被吸引到不同的象限之中。在同一象限挣钱的方式完全相同，但从不同象限中挣钱却需要不同的技能和个性。

不是所有的象限都一样，现金流象限中的每一个象限都不同。大部分人都具有从这四个象限中挣钱的潜力。但是我们的核心价值观、优势、劣势和兴趣的内在差别，影响着我们从某个象限挣钱。作者告诫我们，每个象限中都有百万富翁，也有濒临破产的人，处在某一个象限并不能确保我们在财务上取得成功。要了解每一个象限的不同特征，从而认识到哪一个或哪些象限适合于我们。

第二章：不同的象限，不同的人

现金流象限不仅仅是两条直线和几个字母。透过这个简单的图形，我们将发现一个完全不同的世界以及观察世界的不同方式。在每个象限获得成功所需要的专业技能和人际沟通技巧通常是不同的，我们必须学会一个象限所需要的技能和思维方式，才能在该象限取得真正的成功。

E象限是雇员的象限，作者说当他听到人们说“保障”或者“福利”的时候，就知道他们本质上属于E象限。“保障”这个词通常反映出恐惧的心理，尤其是涉及金钱和工作时，很多人甚至憎恨那种伴随经济无保障而来的恐惧感，因此他们渴望获得保障。“福利”这个词意味着这类人还喜欢某种额外的报酬，而且是一种明确的有保证的额外津贴。对于E象限的人而言，保障通常比金钱更重要。当然，雇员可以是公司的总裁，也可以是门卫。问题不在于他们做什么，而在于他们与雇佣他们的个人或组织签订了怎样的协议。从本质上讲，E象限为系统工作。

S象限的人是一群想做自己老板的人或者是喜欢为自己做事情的人，他们通常是典型的完美主义者，作者称他们为“亲力亲为的人”。涉及金钱问题时，一个顽固的、典型的S象限人不喜欢让自己的收入取决于别人。如果他们努力工作，那么请付给他们高薪；如果没有努力工作，他们也知道自己不该得到那么多。对于钱，他们有相当独立的态度，钱不是第一位，最重要的是他们的独立性。S象限的人不会通过寻求保障，而是通过控制局势和亲自解决问题来消除恐惧。从本质上来说，S象限虽自成一个系统，但拥有的也是一份工作。

B象限的人几乎就是S象限的对立面，他们建立一个别人为他们工作的系统。S象限不喜欢委派工作，而真正的B象限则喜欢分配工作。B象限的座右铭是：如果你有能力雇用别人为你做事，而且他们能比你做得更好时为什么还要自己做呢？成功的B象限人士需要同时具备经商的技术和领导的艺术。作者认为这两种才能都可以通过学习获得。从本质上来说，B象限创造、拥有的是一个系统，而不是一份工作。

I象限的人用钱来挣钱。他们不必工作，因为他们的钱在为他们工作。正是在I象限，钱开始转变成财富，从本质上来讲，他们投资于系统。I象限并不像人们想象的那样不安全，与其他象限一样有自己的技能和思维方式。投资是资本

和知识的集聚。作者认为，每一个人都应通过学习成为一名投资者。

第三章：人们为什么选择安全而不是自由

作者让我们仔细观察现金流象限图，他指出左侧象限是由安全推动的，右侧象限是由自由推动的。人们很难在 E 象限或 S 象限找到财务安全和财务自由，真正的安全和自由位于右侧象限。富爸爸位于现金流右侧象限，他努力工作的结果就是更多的钱、更多的自由时间。穷爸爸位于现金流左侧象限，他努力工作的结果是闲暇时间越来越少，尽管能挣到更多的钱。

人们为什么寻求工作安全而不是财务自由？在作者看来，人们寻求工作安全的主要原因是他们在家里和学校里接受的就是这样的教导。

很多人也在追求财务自由和幸福生活，但问题是大多数人没有接受适当的学校教育或培训以变得适合在 B 象限和 I 象限工作，所以，他们始终把自己对财务自由的追求限制在现金流的左侧象限。可是从 E 到 E，从 E 到 S，一直在现金流左侧象限工作是不能帮助我们实现财务自由的。作者建议，要想在财务上变得更安全，除了在 E 象限或 S 象限工作外，还应该学会在 B 象限或 I 象限工作，要获得财务安全就得安全地把脚放在两侧的象限。

在作者看来，右侧象限的成功需要有关金钱的知识，即财商。罗伯特的富爸爸这样定义财商：财商不是指你赚了多少钱，而是指你有多少钱，这些钱为你工作的努力程度以及你的钱能维持几代。不过作者告诫我们，要小心 B 象限与 I 象限的不同。每个象限都有不同的游戏规则，商业规则不总是与投资规则相同。因此，作者强调多维教育，他认为同时在 B 和 I 两个象限工作会让我们在财务自由的世界里站得更稳。

第四章：商业系统的三种类型

在进入 B 象限时，首先要明确你要拥有一个系统，然后让人们通过这个系统为你工作。目前有三种常用的企业系统，它们是传统的由企业主创办的企业、特许经营权、网络营销。每种类型的系统都各有优缺点，但这几种类型的系统归根到底都是在做相同的事情。如果用心良好，每种系统都能提供稳定的现金流，而且不用企业主消耗太多的体力和精力，问题是如何让它运行良好。

本章中作者提出可以迅速成为 B 的三种途径，包括：（1）找一位导师，这位导师应该是一个已做过并且成功地做了你想做的事情的人，而不是一位只会提建议的人；（2）购买特许经营权，但应注意不要成为只想做自己事情的 S；（3）通过网络营销建立新的系统。

由于技术进步，成为一位成功的企业主的风险大大降低了，任何人都有机会拥有自己的企业系统。作者认为，这些企业系统可以看成是一座桥梁，一座使我们安全地从现金流左侧象限迈向右侧象限的桥梁，一座通往财务自由的桥梁。

第五章：投资者的七个等级

在这一章里，作者为我们描述了投资者的七个等级。

第 0 级：一无所有的投资者

这些人没有钱来投资，他们不是花掉了自己挣来的每一分钱，就是花的比挣的还多。

第1级：借钱者

这些人通过借钱解决财务问题，他们甚至还用借来的钱进行投资。他们有时可能也会拥有一些资产，但实际上是负债增加了。他们拥有的任何有价值的东西都跟负债有关，是彻底的消费者。他们的问题不在于收入多少，而在于用钱的习惯，他们改不了借钱、购物、消费的习惯。这个等级的投资者通常看起来很有钱，但是如果检查一下他们的账目，就会发现他们是用借来的钱购物，他们也可能挣很多的钱，但是随时有发生财务危机的危险。

第2级：储蓄者

这些人通常定期地把小钱存起来。他们储蓄通常是为了消费，而不是为了投资。这个等级的人经常浪费他们最宝贵的时间去节省某一分钱。如果不去努力地省钱，他们可以把这些时间用来学习如何投资。

第3级：“聪明的”投资者

通常他们是受过良好教育的聪明人，我们称之为中产阶级，但是对于投资他们却不甚精通。这组中有三种不同类型的投资者。3-A级构成了“别来烦我”族，他们确信自己弄不懂钱是怎么回事，而且永远也不会懂。3-B级是“愤世嫉俗者”，他们知道一项投资会失败的所有原因，但是在聪明的外表下，他们不过是懦夫，对他们而言安全比游戏的乐趣更重要。3-C级的人叫做“赌徒”，他们通常不够谨慎，总是凭运气来进行投资。他们不靠长期的勤勉、学习和领悟，而是寻找投资的“秘诀”或“圣杯”。他们参加游戏，却不知道谁是玩家以及谁制定了游戏规则。

第4级：长期投资者

这类投资者非常清楚投资的必要性，他们积极地参与自己的投资决策，十分清楚地列出长期计划并通过该计划达到财务目标。他们往往在真正投资之前会投资于自身教育。

第5级：成熟投资者

这些投资者财力充足，能够制定出更积极的或者更有风险的投资战略。他们有良好的财务习惯、坚实的财力和卓越的投资智慧。他们在投资领域受过很好的培训，能积极寻找新信息。他们谨慎，但不愤世嫉俗，始终保持着开放的头脑。

第6级：资本家

世界上只有少数人能达到这个投资精英所在的等级。这类人通常既是优秀的B，又是优秀的I，他们能够同时创办企业，又创造投资机会，他们知道如何管理风险，知道如何不用花钱就能挣到钱。他们生命中的游戏是钱生钱的游戏，他们喜欢金钱游戏胜过任何其他游戏。

第六章：你不能光用眼睛看钱

一般人在投资的时候，95%靠眼睛，仅有5%靠头脑。富爸爸教导罗伯特说，

不能光用眼睛看钱，如果想成为右侧象限的 B 和 I 那样的专业人员，需要训练眼睛只看事情的 5%，训练头脑看剩余的 95%。富爸爸告诉罗伯特说，如果钱在你的头脑中不是第一位的，那么它就不会粘到你的手上，如果它不粘到你的手上，那么钱以及有钱人都会远离你。

如何训练用大脑看钱呢？首先，要掌握金融学，金融学使你具有理解资本语言和数字系统的能力。在作者看来，用钱挣钱的能力源于对这些资本语言和数字的理解。我们的财务生存依靠事实，而数字能够告诉我们事实。大多数人在财务上努力挣扎，但一生都在靠接受建议而不是根据事实来作出财务决策。其次，学会识别真正的风险。作者说，投资更像飞行，如果念过飞行学校，那么飞行就会充满乐趣、令人兴奋。作者认为投资没有风险，没文化才产生风险。做财务决策时听取建议是可以的，但当我们不能区分出好建议和坏建议时将是非常危险的，坏的财务建议是有风险的。

作者提出，金钱实际上是一个概念，用我们的大脑观察它比用我们的眼睛观察会更清楚。了解金钱游戏和掌握它的玩法是通向财务自由过程中的一个重要部分，但更为重要的是我们需要成为现金流右侧象限的那种人，从而在财务上成熟起来。

第七章：成为你自己

选择不断奋斗，我们会成为一种人；选择退出，我们也会成为一种人，但绝不是同一种人。有时候我们很难改变，我们内心的斗争使得整个改变过程变得非常困难。这是一场已经发生了改变的我们与想要成为的另一个我们之间的艰苦战争。作者建议我们，始终记住开始时一心要做的事情，一味过多地担心自己，恐惧就会出来吞噬我们的灵魂。不忘初心，用热情来建立事业，不畏惧，始终要记住我们能成为我们想成为的任何象限的人。

我们能成为我们自己想成为的人，只要有足够的勇气。勇敢地面对这个世界并学习新事物，不要幻想躲起来。当我们得到越来越多关于右侧象限的经验和知识时，我们的视野将会更加开阔，就会看到左侧象限的人看不到的东西，也会明白为什么用寻找工作安全来回避风险是最危险的事情。我们将不断发展我们的财务视觉，而不是盲目地接受别人的建议。

作者提出，在右侧象限我们能够做任何我们想要做的事情，并且使事情进行得和我们喜欢的一样快，从而挣到我们希望挣到的钱，但是我们必须为此付出努力。我们可以进展得很快，但是也要记住，不存在任何捷径。

第八章：我怎样才能致富

如果我们想变富，我们需要思考，独立思考而不是盲从他人。作者认为富人最大的一项资产就是他们与众不同的思考方式。如果要变富，首先需要改变的是我们的思考方式。也就是说，为了去做需要做的事情，我们首先需要“成为”谁。如果我们仍旧持有穷人或中产阶级的信念和想法却做着富人做的事情，那么我们最终仍然只会拥有穷人和中产阶级拥有的东西。如何改变我们的核心观念以便我

们能采取行动，最终实现财务自由呢？作者认为，这其实是一个“成为-做-拥有”的问题。

作者提出，现金流象限是关于“成为”，而不是“做”的问题。通过现金流象限，我们要明白的不是 B 或者 I 所做的事情，而是他们如何思考，或者说他们本质上是属于什么样的人。作者认为安全性是 E 关心的事情，完美主义是 S 关心的事情，右侧象限的人经常想着“聪明地做事，学会驾驭风险”。

改变思想不需要花钱，然而不幸的是有时很难改变某些内心深处有关金钱的核心思想，它们是代代相传的，或者是你从你的朋友、工作中和学习里学来的，对于你而言这些都是根深蒂固的思想。当我们试图从一个象限跨向另一个象限时，要时刻注意我们内心的对白，最重要的交谈是自己与自己的交谈。当我们能控制我们的情感，并努力朝理智的方向发展，我们就很有可能完成这次跨越。从一个象限到另一个象限的转变过程，其实是一次内心的旅程，这是从一套基本信仰和技能转变到另一套新的基本信仰和技能的过程。从左侧象限移到右侧象限的过程是情感多于技巧的过程，如果不能控制情感，就不能开始这段旅程。如果一个人的情感在替自己思考，那么他们的眼睛通常会被蒙蔽，使他们看不见其他任何事情。

第九章：做银行，而不是银行经理

在本章里作者提出，通过“成为”拥有右侧象限的技能和思维方式的人，就能做好准备识别出变化带来的机会，并准备好去“做”能使我们“拥有”财务成功的事情。比如作者在要“做银行，而不是银行经理”的过程中，学习财务、经济，去理解银行的游戏。在学会这种游戏之后，用他发现的東西去做他想做的事情，轻松获取收益。

第十章：小步迈进

千里之行，始于跬步。本章里，作者告诫我们，不要总想迈出一大步，而要先学会迈出一小步。长期的财务成功不是以步幅的大小来衡量的，而是用前进的步数、方向和年数来衡量的。作者认为，这是所有成功或失败都适用的规则。他提出在金钱方面他见过太多的人，包括他自己，都试图用最少的付出做出太多的事情，而这样做的后果只能是失败和崩溃。如果想变富，必须改变我们的规则。作者建议，有七个步骤可以帮助我们通往右侧象限，但要从小步开始迈进，在能跑之前必须先学会走。

这本书的第 10~17 章是迈向现金流象限图右侧象限的七个步骤，包括：第一步考虑你自己事业的时候到了；第二步控制你的现金流；第三步了解风险与冒险的区别；第四步决定你想成为哪种类型的投资者；第五步寻找导师；第六步将失望转化成力量；第七步信心的力量。

作者提出，这七步是他和妻子金在短短几年里，从无家可归变为财务自由者所使用的步骤。这七个步骤让他们找到了属于他们的财务快车道。他相信这些步骤能够帮助我们设计出通往财务自由的道路。他告诫我们要对自己诚恳、让一切简单

化,每天设立一个小目标,一小步一小步来完成,直到我们开始像富人一样思考。

《富爸爸财务自由之路》这本书读完了,不负期望,是场悦读之旅。任何事情的开始都很难,但幸好最艰难的部分往往只在开始。

财富是对勇气、勤劳和智慧的奖赏,也是通向精神自由的桥梁。对于那些懂得致富法则的人来讲,人生既是一场成交,又是一趟实现财务自由的旅程。

我们是谁?我们该如何思考?我们该如何看待这个世界?通过回答这些基本问题学会对自己诚恳,以挖掘出我们内心深处的真实,然后相信我们的天赋和能力,给自己一个远大的梦想,再去聪明地学习、认真地改变,永不放弃地成长。

现在就是最好的时刻。从今天开始改变,从此刻开始行动。相信自己!用热爱的心去学更多的东西,并用心实践所学到的东西,我们终会成为那个最好的自己,从而顺利踏上通向财务自由的列车。

作者:常叶青 山东工商学院会计学院

来源:山东工商学院图书馆微信公众号

<https://mp.weixin.qq.com/s/JA-TvCK5QeBwPEmG9cC6kw>

★学术资源推荐

图书推荐

1. 《中国居民收入与财富调查报告 2019》

作者:中南财经政法大学收入分配与现代财政研究院

出版发行:北京:经济科学出版社,2020.12

ISBN号:978-7-5218-1831-4

2. 《家族财富管理战略 控制与传承》

作者:陈科军

出版发行:北京:中国法律图书有限公司,2020.10

ISBN号:978-7-5197-5064-0

中图法分类号:D922.291

3. 《逻辑重述 家族财富管理整体解决方案》

作者:张钧,张晓初,赖逸凡,胡弯,梁嘉颖

出版发行:广州:广东人民出版社,2020.10

ISBN号:978-7-218-14536-5

内容提要:本书是“家族世代·家族财富管理整体解决方案实战系列”丛书中的一本,划分为本立、道生、家和与世丰四篇,共27章、108篇文章,主线是从背景出发走向未来,结合全球财富管理环境逐步“透明化”的大背景进行分析,以“家族生态系统”解决财富管理整体解决方案的高度问题,以“家族力”解决财富管理整体解决方案的深度问题,以“家族(企业)所有权结构”及“家族(企

业)治理”解决财富管理整体解决方案的宽度问题,为具有家族财富管理整体解决方案诉求的财富家族及财富管理专业人士提供系统支持。

4. 《财富自由思维方法和道路》

作者:博多舍费尔

出版发行:北京:现代出版社,2020.07

ISBN号:978-7-5143-7287-8

5. 《中国慈善信托法基本原理》

作者:赵廉慧

出版发行:北京:中国社会科学出版社,2020.11

ISBN号:978-7-5203-7352-4

内容提要:本书从慈善法和慈善信托法的关系,慈善信托法和信托法的关系,慈善信托法的应然和实然之间的关系,国外法和国内法的关系等四个理论维度展开。研究慈善信托法律制度的时候,参考先进国家的制度和理论内核固然不可或缺,但是,如何在我国的法律制度框架内对慈善信托法的原理和制度进行合乎逻辑的解释,催生中国慈善信托法的自洽话语体系,才是本书稿的核心关切。本书稿对现行慈善信托相关法律规则进行体系的理论化解读,在分析具体规则的过程中呈现慈善信托法的理念和制度价值,发现既有规范的内在逻辑,尝试构建具有中国特色的慈善信托法解释论。

6. 《英国慈善史》

出版发行:北京:社会科学文献出版社,2020.10

ISBN号:978-7-5201-7061-1

内容提要:本书是完整介绍英国近代慈善事业转型的重要学术作品。作者用70多万字的篇幅介绍了英国慈善事业如何从17世纪中期的伊丽莎白体系,途径维多利亚体系,最终成功转型到现代的福利国家体系。1601年,伊丽莎白女王通过《慈善用益法》,为英国的近现代慈善事业奠定了基础,但这部法律也存在,对慈善事业的范畴限定过死、对慈善目的的变更限定过严、对慈善遗赠的财产种类限定过窄等问题。随着英国完成宗教改革,社会阶层逐步完成更替,一种全新的公益事业开始登上舞台。于是,英国出现了大量社会实践活动家,他们创办医院、学校,并开展规模浩大的社会调查。这些举动取得了一定的成效,但无法解决根本问题。第二次世界大战后,福利国家开始成为时代主流。政府大面积接手原本为私人慈善组织所占据的领域,开始有组织,有系统的搭建一套国家福利体系。本书对这一历史脉络做了全面梳理,并用大量的历史史实、报章评论、文献资料等对每个阶段的情况做了说明。

论文推荐

1. 我国产业结构调整对外部财富的影响机制研究/那明,李照丽/合肥工业大学经济学院

摘要:为研究我国产业结构调整对外部财富的作用影响及其影响机制,本文从贸易传导渠道及金融传导渠道出发,建立理论模型,分析并阐述了双渠道传导

下,产业结构调整影响外部财富的作用机理,同时运用时变参数状态空间模型进一步验证。研究表明,我国产业结构调整通过贸易传导渠道对外部财富起正向积累作用,并从金融传导渠道对外部财富进行负向削减,两者存在抵消效应。且我国第二产业产值比及第三、二产业产值比的扩大对外部财富存在区别影响。当下正处于全球产业链重构关键时期,本文期望从调整外部财富角度助力于我国产业结构的优化。

关键词: 产业结构; 外部财富; Kalman 滤波; 状态空间模型; 抵消效应; 双渠道传导;

基金资助: 国家自然科学基金“估值效应渠道对中国外部财富的调整研究”(项目编号: JZ2015GJQN0417);

分类号: F121.3

来源及全文链接: 《工业技术经济》, 2021, 40 (01)

<https://kns.cnki.net/KXReader/Detail?TIMESTAMP=637461269235517891&BCODE=CJFD&TABLEName=CJFDAUTO&FileName=GHZJ202101004&RESULT=1&SIGN=tT8sv7cvqrMyouKuiphlyR7Gabc%3d>

2. 金融素养、家庭财富与家庭创业决策/贾立谭, 雯阿布木乃/四川大学经济学院

摘要: 本文利用 2015 年中国家庭金融调查(CHFS)数据,分析了金融素养、家庭财富与家庭创业决策三者之间的关系。整体上,金融素养的提高显著增加了家庭参与创业的可能性,但家庭参与创业面临着“财富约束效应”;而金融素养对家庭财富具有替代作用,提高金融素养有效缓解了家庭的“财富约束效应”,促进家庭参与创业。同时,研究发现家庭财富对家庭创业决策的影响并不存在明显的城乡差异,但金融素养更能缓解农村家庭创业所面临的“财富约束效应”。另外,提高金融素养能有效缓解家庭的信贷约束,增加其风险偏好,间接地促进创业。

关键词: 金融素养; 金融教育; 家庭财富; 创业决策; 企业家能力; 财富管理; 人力资本; 社会资本;

基金资助: 国家社会科学基金一般项目“西部地区农民金融能力对其获得感的影响机理研究”(18BJL036);

分类号: F832; F279.2

来源及全文链接: 《西南金融》, 网络首发时间: 2020-12-11

<https://kns.cnki.net/kcms/detail/detail.aspx?dbcode=CAPJ&dbname=CAPJLAST&filename=SCJR20201209002&v=67HHqRUN14YECXO26msylKLSU6ZA8DuOLDMYB8fDFsd09S%25mmd2F1nON4Zu11HRynebgN>

3. 社会情感财富、创新环境与家族企业创新投入/于树江, 杨睿, 李艳双/河北工业大学经济管理学院

摘要: 本文基于多元回归分析方法,以 2015~2019 年中国上市家族企业数据为样本,实证检验社会情感财富对家族企业创新投入的影响,以及创新环境对这种影响的调节作用。本文将社会情感财富分为 4 个维度:家族控制、政商关系、家族认同和代际传承意愿。研究表明:家族控制和家族认同对家族企业创新投入有消极影响;政商关系和代际传承意愿对家族企业创新投入有积极影响;家族企业所处区域的创新环境会缓解家族控制和家族认同对创新投入的消极影响,并加强代际传承意愿对创新投入的积极影响。

关键词: 家族企业; 创新投入; 社会情感财富; 创新环境; 回归分析; 差异

化特征；

基金资助：河北省自然科学基金项目“社会情感财富的代际传承与家族企业战略转型研究”（项目编号：G2019202134）；

分类号：F832.51；F276.5；F273.1；C912.3

来源及全文链接：《工业技术经济》，2020，39（12）

<https://kns.cnki.net/KXReader/Detail?TIMESTAMP=637461277594150703&DBCODE=CJFD&TABLEName=CJFDAUTO&FileName=GHZJ202012009&RESULT=1&SIGN=u%2b%2fJl61EsF%2fBN1Rm6xc44C1eosk%3d>

4. 消费者信心、资产财富与居民消费行为——基于家庭资产配置结构的解释/卢现祥，李慧/中南财经政法大学经济学院

摘要：近年来，我国居民的家庭财富不断增加，而消费却持续低迷。首先，从宏观角度出发，将消费者信心加入资产—消费模型分析消费者信心与资产财富对居民消费行为的影响。研究发现：消费者信心使金融资产财富对城镇居民总消费的影响由负向抑制转为正向促进，却增强了房产财富对城镇居民总消费的负向抑制作用，消费者信心与资产财富对不同消费项目的作用存在差异。基于要素市场理论，从微观层面的家庭资产配置结构角度做进一步分析，结果表明家庭资产配置结构越扭曲，即房产占比越高，越不利于家庭消费。因此，推进土地要素市场化改革，促进资产市场发展，能够从根本上消除导致房价上涨的因素，改善家庭资产配置结构，稳定经济给居民创造良好的预期，提升居民消费水平。

关键词：消费者信心；房产；金融资产；资产配置结构；消费；

基金资助：国家社会科学基金项目“制度性交易成本的界定、测度及降低对策研究”（17BJL010）；中南财经政法大学一流学科项目“新制度经济学与中国转型经济研究”（412/31510000048）；中南财经政法大学研究生教育创新资助项目“制度性交易成本、企业的进入退出与民营企业发展”（2018-1-03-42）；

分类号：F126.1；F832

来源及全文链接：《江西财经大学学报》，2020（06）

<https://kns.cnki.net/kcms/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFDLAS T2020&filename=JXCZ202006004&v=1%25mmd2Bp%25mmd2FJl2QJ9I%25mmd2FzsFLjCXusbQPuduFlrepGWzqzJtM193PrVo6894nVc9zqtOdgZYZ>

5. 共在的伦理之维——兼及共在作为社会财富共享的一种依据/易小明/湖南师范大学道德文化研究院

摘要：探讨共在与共享的关系是一个很有意思的话题。海德格尔认为，人的此在就是一种共在，这是对胡塞尔关于他人是由本己自我构造出来的客观产物之思想的反思和超越。而列维纳斯则认为，在自我意识发生之前，自我就已经被他人纠缠，就已经是他人的“人质”。因此，主体性或自我，不是规定他者的出发点，而是对他人的替代与责任。赵汀阳先生又进一步阐明了人的存在的伦理维度，他把“是”落脚到“做”，认为做事使人的存在变成一个价值事实和具有价值的存在。我们认为，无论怎样从客观方面阐释存在的伦理属性，都可能与人的存在本质相去甚远。人的存在之所以表现出某种伦理性，就在于人本身就是伦理主体，存在的伦理价值其实是伦理主体赋予的，是伦理主体伦理行为表现的直接结果。所以，共享的根本理由不在于客观的共在，而在于主体为他的伦理规定，在于主体本身希求共享。

关键词：共在；共享；替代；伦理主体；社会财富；

基金资助：国家社会科学基金项目“分配正义两个基本原则的协同机制研究”

(18BZX032)； 中宣部四个一批人才资助项目“个体完善研究”；

分类号：B82-0

来源及全文链接：《齐鲁学刊》，2020（06）

<https://kns.cnki.net/kcms/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFDAUTO&filename=QLXK202006012&v=1DeAA%25mmd2FMKYzYvGIW70fFYZoQXNh9h9QvRa9rwQoPd847%25mmd2FS5F7vBqCS%25mmd2F0%25mmd2FVQJwj%25mmd2FL>

6. 民间财富传承的制度变迁：从继承到寿险和信托/梅傲，戴宇倩/西南政法大学国际法学院

摘要：在经济社会不断跃进的时代背景下，民间财富传承的制度变迁经历了从继承到寿险再到信托的过程。继承制度表现了民间财富传承的原始愿望，遗赠扶养协议制度则是中华民族智慧的结晶。寿险、信托两种新型财富传承工具的出现，实质上是社会分工的精细化体现。而保险机构和信托机构作为第三方得以“染指”被继承人的遗产，又是对传统中国文化中“财不外露”思想的突破和革新。民众的财富不断累积，财富的种类更是随着技术的突飞猛进轻而易举地便能拥有崭新的面貌。民间财富传承是一个复杂宏大又跟每一个人息息相关的议题，需要我们用发展的眼光去对待，财富传承的体系化规范也应当尽快建立并完善。

关键词：民间财富；继承；人寿保险；信托；家族传承；

基金资助：国家社科基金项目“人工智能时代责任保险公共职能的理论再建构研究”（18XFX009）；

分类号：D923.5；D922.28

来源及全文链接：《学术交流》，2020（10）

<https://kns.cnki.net/KXReader/Detail?TIMESTAMP=637461290792969063&DBCODE=CJFD&TABLEName=CJFDLAST2020&FileName=XSJL202010005&RESULT=1&SIGN=fsbogOR02gBN4dalImMpL7gC2HA%3d>