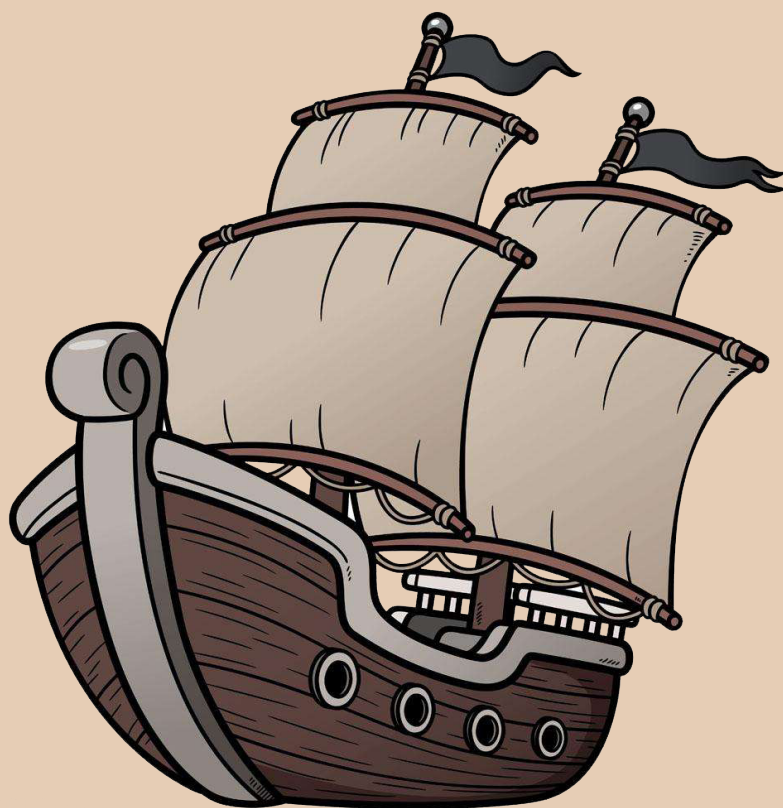


SINGLEE TODAY

今日新利

2017 年第 7 期
总第 39 期

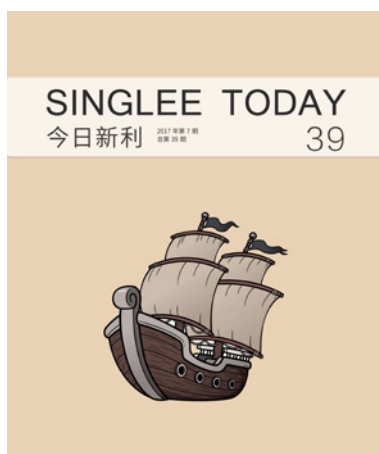
39



CONTENTS | 目录

2017年第7期

总第39期



主办：杭州新利科技有限公司

电话：0571-88480666

传真：0571-89712755

网址：www.singlee.com.cn

地址：杭州市西湖区三墩紫宣路158

号西城博司铭座9栋16层

投稿邮箱

lipu@singlee.com.cn

03 FORE 卷首语

激活“聪明脑”的方法

每个人都有一个“聪明脑”，关键看你怎样去激活它。别把世界留给笨人。

05 NEWS 快报

06 家有喜事

南京银行
徽商银行

07 Singlee Show Time

欢迎新伙伴！

09 POINT 聚焦

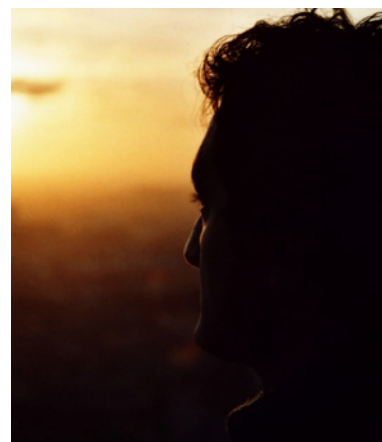
10 / 监管再定调：银行资管转型将何去何从？

“随着未来资管业务监管的逐步实施，前期表外理财业务规模发展过快的部分银行将面临资本计提增加、盈利水平下降、监管指标有所恶化问题。银行业表外理财规模将会收缩，短期内银行业绩或将受到不利影响，但长期来看有利于银行业金融机构的稳健经营。”

13 / 互联网财富管理——超千家机构角力，市场潜力待深挖

15 / 智能投顾站上理财新风口：机器人理财靠谱吗？

18 / 银行扎堆布局区块链 应用落地或迎爆发期



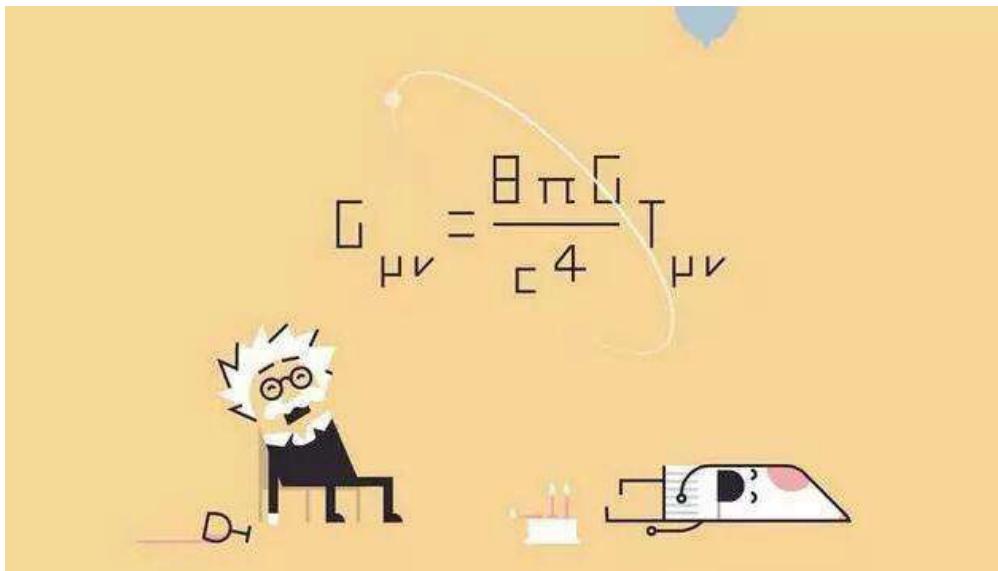
激活“聪明脑”的方法

文 / 连岳

66

心理学上有个有趣的发现是：聪明人是被告知的。

99



聪明人与笨人的区别，在于他们重要判断前问的问题不同：

聪明人问：我是不是被情感绑架？所以，聪明人的感情可控。

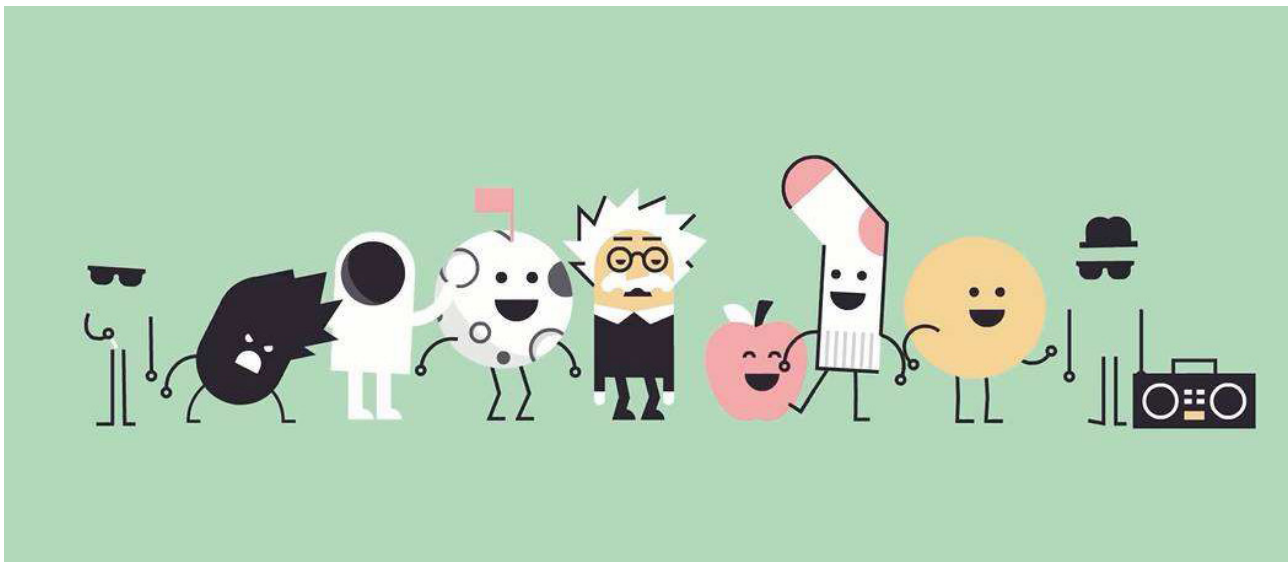
笨人问：我是不是太无情？所以，笨人的感情总是泛滥成灾。

当然，在大多数情况下，人们不会这样为难自己苦苦思索，包括聪明人，他们也是凭本能反应，所以也会做许多蠢事，因为这些蠢事无关紧要，不影响自己的生活，所以也就放过了。

心理学上有个有趣的发现是：聪明人是被告知的。

在进行一个判断时，我事先提醒：这事需要你克服“自我中心”、“过度自信”和“情感冲动”，结果是聪明人往往会避免这些思维陷阱，而笨人依然掉进坑里。

人的大脑，不同的区域处理不同的工作，情绪与社会认知；工作与记忆，它们是分开的，工作与记忆区激活后，它会压制人的无意识决策，令你更加理智，得出更合逻辑的结论。 >>



>> 延续了一段时间的“凉山格斗少年”事件，随着这些少年被送回凉山，已经结束了。

这是笨人的又一胜利。

在多数人的认知模式里，少年该怎样？衣食无忧地在课堂中求学，这是最早跳出来的形象。这不意外，在中国的发达地区，在朋友圈上，你见到的都是这种少年。

凉山的贫穷少年，是不在人们的认知模式里的。格斗少年，一下进行了两次颠覆：竟然有人这么穷！少年竟然不读书，学格斗！

笨人的选择是把少年们送回凉山“快快乐乐地上学”。

聪明人的聪明脑被激活后，就会想到，抚养这些贫穷少年的格斗俱乐部，其实是在高效地解决贫穷问题，是自愿救助的好模板：孩子免费在这里吃住、训练，还有文化课，有天分的，将来可以成为格斗高手，没天分的，也健康成长，比凉山的贫穷无助状态好太多。

全世界范围内，竞技体育，都是穷孩子逆袭的好路径，拳王、球星，太多来自贫民窟。俱乐部抚养格斗少年，让他们有更多逆袭可能。

可惜，格斗或训练看起来的“残忍”，无尽刺激笨人大脑的情绪区域，格斗少年的存在，就是对他们的冒犯。

你这次支持格斗少年，同情被一些媒体指责的俱乐部，那恭喜你，“聪明脑”激活得很好。

不过，挑战还在后面，类似格斗少年这种事件，还会不停发生，但愿你在判断前，永远要告知自己：当一个聪明人。

做个最简单的假设：

比如富士康成立一个童工车间，大规模接收贫穷少年，像此次格斗俱乐部一样，包吃包住，教授文化课，甚至还给工钱，结局会如何？

这举措当然能够迅速提高贫穷地区少年儿童的生存状态。但我保证，它一天也开不下去，它会被口水与泪水淹死，结局是富士康道歉（或者破产），少年们被送回贫穷地区。一次次沿海地区打击非法使用童工，已经证明了这点。

笨人们有毒的同情，他们制定的法律，他们煽情的报道，目前已经断绝了贫穷少年儿童逆袭自救的路径，也使真正伸出援手的雇主陷入违法的风险，再没人敢做这种善人。

这一切需要改变，这世界不能沦落到笨人手里。

你我在下次类似事件中，先提醒自己一句：我是不是被情感绑架了？先叫醒自己的聪明脑。

聪明人多起来，世界就不一样了。✍

NEWS | 快报



南京银行 - 中标 / 家有喜事 / P6

徽商银行 - 中标 / 家有喜事 / P6

SINGLEE SHOW TIME / 新员工介绍 / P7

南京银行

同业综合业务管理项目系统（中标）

2017年7月31日（北京时间）

经江苏省国际招标公司评审与审批，杭州新利科技有限公司对南京银行股份有限公司鑫同业综合业务管理项目系统的投标中标。



徽商银行 - 资金管理系统升级 - 中标

2017年7月28日（北京时间）

经徽商银行集中采购委员会仔细评鉴，杭州新利科技有限公司在徽商银行“资金管理系统升级”招标项目中中标。





Hello, 大家好，我叫石晶，来自杭州。
7月份入职，很高兴加入新利。平时喜欢出去旅游和打篮球，已经游览过欧洲、澳洲以及亚洲大部分地区。在以后的工作中，希望快速的积累业务知识，力争做到业务专家，实现自我价值，给公司壮大贡献自己的力量。

大家好，我是沈骏国。7月3日入职到今天也有一个多月时间了，很高兴有机会加入到新利集团这个大家庭。我来自湖州，平时喜欢旅游和运动，有空上上网关注下行业趋势信息。对于以后的规划希望能尽快提升自己的业务能力和技能水平，能在这个团队中发挥自己的贡献，实现自我的价值。
希望在新利这个大家庭中一起努力，共同进步！



大家好，我叫乔玉，5月12号入职到现在已经快三个月了，很高兴能有机会加入新利这个大家庭，也要谢谢大家对我帮助。
我来自哈尔滨，比较喜欢旅游，因为旅游是放松心情和开阔眼界，希望自己以后能在工作中实现自我价值，希望在新利这个大家庭中一起成长。





大家好，我是李林杰。

6月19号入职到今天，不知不觉已经在公司工作两个多月了。非常开心能加入到新利集团这个大家庭。我来自山西长治，平时喜欢打篮球、唱歌，喜欢交朋友。每年也会去一些名胜古迹走走看看。对于以后的规划，我需要尽快熟悉业务，提高技能水平，能高效的完成自己的工作，实现自我价值。

希望在新利大家庭中，一起努力，共同进步，早日实现自己的目标！

大家好，我是资金部的丁昊，来自安徽安庆，2017年6月非常荣幸的加入新利大家庭。

我喜欢旅游和运动，喜欢游戏，对工作和生活充满积极性。这段时间的工作让我接触到许多新利的同事，同事的真诚和耐心让我很轻松融入工作。喜欢这份工作带给我的成长，能够不停的学习充实自己，公司的管理很自由，希望今后的工作能够实现自己的人生价值，同新利公司一起奔向未来。



TRENDS | 聚焦



监管再定调，银行资管转型将何去何从？ / 杜冰 / P10

互联网财富管理：超千家机构角力 市场潜力待深挖 / 胡萍 / P13

智能投顾站上理财新风口：机器人理财靠谱吗？ / 孟扬 / P15

银行扎堆布局区块链 应用落地或迎爆发期 / 赵萌 / P18

监管再定调，银行资管转型将何去何从？

文 / 杜冰

“随着未来资管业务监管的逐步实施，前期表外理财业务规模发展较快的部分银行将面临资本计提增加、盈利水平下降、监管指标有所恶化问题。银行业表外理财规模将会收缩，短期内银行业绩或将受到不利影响，但长期来看有利于银行业金融机构的稳健经营。”东方金诚首席分析师徐承远在接受记者采访时表示。



多位业内专家预计，近期央行频繁提示资管问题并强调将采取的监管措施，提前引导市场预期，这或意味着备受市场关注的资管新规将于近期出台。对于银行业而言，大资管的强监管趋势在短期来看不利影响因素较多，未来银行业需围绕打破刚兑、回归代客理财的监管初衷，进一步加快理财产品转型。

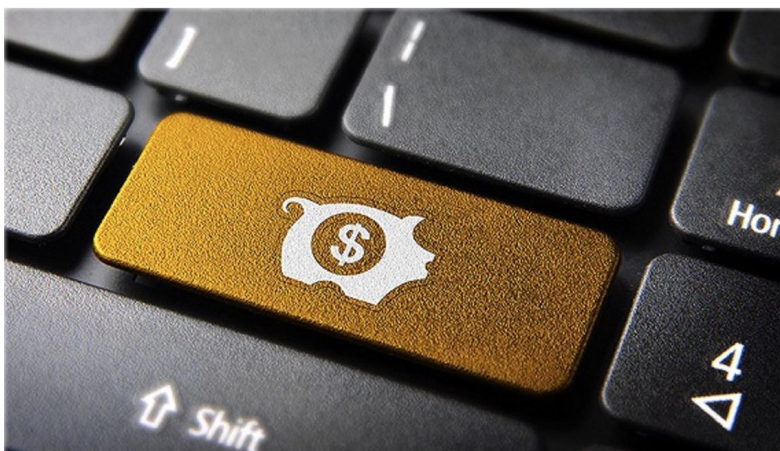
“随着未来资管业务监管的逐步实施，前期表外理财业务规模发展较快的部分银行将面临资本计提增加、盈利水平下降、监管指标有所恶化问题。银行业表外理财规模将会收缩，短期内银行业绩或将受到不利影响，但长期来看有利于银行业金融机构的稳健经营。”东方金诚首席分析师徐承远在接受记者采访时表示。

针对资管业务的快速发展以及存在的风险隐患，央行近期频繁提示风险，并在多场合提到了对资管业务的监管。央行8月11日晚间发布的《2017年第二季度中国货币政策执行报告》，在最后一个专栏中，再次重点提及资管业务未来的监管方向。

多位业内专家预计，近期央行频繁提示资管问题并强调将采取的监管措施，提前引导市场预期，这或意味着备受市场关注的资管新规将于近期出台。对于银行业而言，大资管的强监管趋势在短期来看不利影响因素较多，未来银行业需围绕打破刚兑、回归代客理财的监管初衷，进一步加快理财产品转型。

五大风险主要指向同业链条

央行在近日发布的《2017年第二季度中国货币政策执行报告》中，>>



>> 就如何促进资管业务规范发展开设专栏，深入分析当前资管行业存在的五大突出问题，包括在资金池操作、产品多层嵌套、影子银行监管不足、刚性兑付和部分金融机构无序开展资管业务。

业内人士分析认为，这五大风险主要指向了同业链条。中信证券表示，同业链条的产生是由于投资范围、资本计提、分级杠杆等监管标准在不同行业存在差异等因素，出现了不同金融机构相互合作、多层嵌套的资产管理业务模式，当套利空间不断缩小时，同业链条不断加长，杠杆层层累加，金融系统风险高企。

以2015年以来快速扩张的“同业存单-同业理财-委外投资”模式为例，银行理财发行同业存单和购买结构化资管计划优先级，非银机构募集资金后投向其他结构化产品。由于有劣后级资金做“安全垫”，银行理财产品等个体的风险并不大，但经过嵌套投资后整个金融体系都处于高杠杆中，单个机构的市场等风险却演化成为整个金融体系的系统性风险，整个金融体系稳定性有所降低。

“此轮金融领域杠杆的快速上升，根源在于实体经济的下行，表现形式却是资管产品的杠杆运作，包括产品嵌套投资以及单个资管产品的高杠杆操作。而单个资管产品投资的市场风险却演变为整个金融领域的系统性风险。”徐承远认为。

不过从金融稳定角度出发，预期监管层将遵循“疏堵结合、循序渐进”的原则，预留相当的缓冲期引导资产管理业务逐步趋于规范，以避免资管新规正式出台可能给市场带来过大冲击。

“近期央行频繁提示资管问题，主要目的很可能是提前引导市场 >>

>> 的预期，减小新规正式出台带来的冲击，从而为后续出台的新规做好铺垫。”徐承远认为。

银行短期业绩或受影响

过去3年泛资产管理行业管理资产规模呈爆发式增长，《2016年中国银行业理财业务发展报告》显示，截至去年末，大资管行业总体规模已达116.18万亿元，剔除重复计算部分，总规模在70万亿元左右，其中银行资管业务是29万亿元，占比超过40%。

专家分析认为，在央行提及的资管业务监管要求下，前期表外理财业务规模发展过快的部分，银行将面临资本计提增加、盈利水平下降、监管指标有所恶化等问题。

一方面，表外理财纳入MPA考核后，银行表外理财规模出现下降。据统计，2013至2016年，银行表外理财规模年均复合增长率达到52.39%，其占全部理财产品的比重由63.80%上升至79.56%。在“去杠杆、抑泡沫、防风险”的要求下，今年一季度表外理财被正式纳入广义信贷核算，导致部分中小银行面临较严格的MPA考核，其表外理财规模面临萎缩。

另一方面，目前银行理财基本为预期收益型产品，发行方主要采取委托外部投资的模式兑付约定收益。而受限于自身投研能力的不足以及非银机构明显的优势效应，专家认为，银行净值型产品发行可能会面临严峻的考验，尤其是中小型银行。

此外，资管产品的去通道化，也将迫使前期通过购买其他资管产品藏匿不良贷款或投向政府融资平台等限制性领域的部分银行面临资金投向不足的困境，进而拖累全行盈利水平。

值得一提的是，实施穿透式监管原则后，部分银行还面临资本计提的压力。

“前期银行出于规避资本计提的目的，使得银行理财产

品少提或未提风险资本。穿透登记底层资产后，部分前期表外理财业务发展过快的银行将面临资本计提压力。”徐承远表示。

银行理财产品转型趋向标准化

业内普遍认为，未来统一资管新规后金融机构加快转型的过程可能较长且较为痛苦，但对行业长期发展而言是机会。

“监管的有效性进一步提高后，资管行业可能会经历‘质增量减’的过程。”央行金融稳定局副局长陶玲近日参加2017中国资产管理年会时表示，质量提升，就是让资管真正回归受人之托、代人理财的本源；量减，则是资管行业的规模可能会有所缩减，挤出泡沫、消除套利、抑制杠杆，有利于让资金真正流向实体经济。

在监管层致力于打破资管业务刚性兑付、引导其回归代客理财属性的初衷下，专家认为，银行需要从产品转型着手推动和引导投资者的投资习惯和思维转变。从目前来看，产品转型对银行有一定的现实困难，需要在渠道、投研和基础设施等方面加强核心能力建设，加快转型步伐。

从产品端来看，在打破刚性兑付的要求下，银行资管的常规产品将进一步标准化，逐步转型为货币型、阶梯型和可变期限型等标准化的开放式产品。专家认为，银行资管产品未来可能出现的特点是：一是以高净值客户为主的投资主体，以股票权益为投资方向的权益性资管产品；二是以ETF为代表的被动性投资产品；三是以固定收益为主的货基、债基产品；四是服务机构客户的专户产品。

从资金端来看，在资金获取上要更重视两类资金，一是通过提升现金管理类产品的收益表现和客户体验，获得稳定的短期低成本资金，发挥银行在流动性管理方面的优势；二是丰富开放式净值型产品体系，这也是银行应监管要求进行的转型之举。✍

互联网财富管理—— 超千家机构角力 市场潜力待深挖

文 / 胡萍

“目前广义的互联网财富管理机构已超过千家，我国互联网财富管理行业仍在壮大。”由金融时报社、中国互联网金融创新研究院联合发布的“2017 互联网财富管理（行业）白皮书”（以下简称“白皮书”）称，虽然国内目前尚未形成成熟的互联网财富管理市场，但是中国个人可投资资产的快速增加已为其未来的发展奠定了基础。

有着巨量市场作为支撑，互联网财富管理或成不可逆转之势。白皮书从国内数千家广义互联网财富管理机构中评选出 100 强机构并对其进行分析，刻画出中国互联网财富管理行业发展的最新趋势和特点。

线上渠道为主 多渠道协同

简单而言，互联网财富管理是借助于互联网工具为客户提供财富管理服务。白皮书认为，未来的财富管理将产生以线上渠道为主，多渠道协同经营的模式，产品和服务由标准化转变为个性化。

所谓多渠道，将包括线上（互联网）、线下、远程（电话）等渠道，多渠道对接可避免传统模式里可能带来的客户误导、强行销售等弊端，多渠道经营使信息传递链条减短，能减少信息的流失。同时，通过线上线下渠道的结合，将决策权交给客户，因为客户在线上可以对产品和服务看得更直接，能够更好地挖掘客户需求。

平安财富宝相关负责人告诉记者：“多服务渠道这一经营模式继承了传统财富管理的线下优势，又将互联网带来的线上优势融入，而在线上线下的承接中也巧妙地利用平安集团一贯的优势——远程电话座席。基于客户的需求，三种渠道服务于客户需求发展的不同阶段，互相配合与承接，可谓在线上财富管理领域的重要突破。”据了解，截至今年 6 月底，平安财富宝注册用户已接近 750 万，通过平台达成交易的人均资产为 41 万元。

离“一站式服务”尚远

“财富管理的基础是做全类型的大类资产配置，目前分业监管体系下缺乏适应的监管政策支持这类业务，不少互联网财富管理平台宣传大数据投顾、智能投顾、机器人投顾等概念，由于监管政策要求及自身金融牌照的限制，实际能通过平台配置的资产类别非常有限。”白皮书相关负责人告诉记者。

白皮书认为，行业现阶段基本还处于 1.0 初级发展模式，即更多的通过互联网平台来获客和展示产品信息，尽管降低了客户信息搜索成本和交易的时间成本，但并没有创造出更好的财富管理服务价值。

从 100 家互联网财富管理前沿平台的产品丰富度来看，大多数未能达到满足真正意义上“一站式财富管理”需求的产品类型和服务的要求。近半数平台只能提供两种不同的财富管理资产类型，25% 的平台可提供 3 种资产类型、16% 的平台可提供 4 种资产类型，13% 的平台可提供 5 种及以上资产类型。

另外，尽管京东金融、苏宁金融、陆金所大型互联网财富平台能提供更多元化的投资产品选择，但若无法提供相应的财富管理专业咨询服务或相关辅助措施，对于大多数缺乏财富管理经验和必要知识的用户而言，无非是面对一个更大规模的理财产品商城（超市）而已，并没有提供真正意义上的财富管理服务。

>>



监高净值用户线上需求多元化

从客群定位来看，60% 服务全客层，18% 偏重高端客层，22% 偏重大众客层。白皮书建议，面向全客层的“一站式”财富管理平台不必是唯一的定位方向，也可借鉴平安财富宝专注于做高端用户的 O2O 财富管理模式，通过平台差异化的客户、功能、产品定位，满足特定客户群体的个性化财富管理需求。

白皮书调查显示，高净值客户更强调私密性，客户经理仍然是最重要的接触点：65% 的受访者选择客户经理作为主要的接触点，36% 的受访者参与过互联网金融投资，60% 的高净值客户愿意接受移动端服务，但是更倾向于作为资讯的接收方，同时更偏向于使用线上平台作为了解产品和投资信息的交易平台，而非沟通平台。

白皮书认为，高端财富管理市场需思考未来服务模式和产品发展方向的转型，要回归“受人之托，代人理财”的资管本质，从以标准化产品为中心的服务模式向以客户为中心的“个性化定制化”服务模式转变；从重金融产品服务向金融与非金融并驾齐驱的全方位服务模式转变；从注重本部门产品销售向全方位为客户筛选产品转变；从只注重投资理财向资金融通等全方位的财富管理转变。产品发展要多元化，

满足客户多元化的需求，不断开拓海外资产配置，开发私募股权、房地产信托投资基金等各种另类投资产品，以全面满足客户的多样化需求。

参与者众多 差异化竞争显现

作为最新的“风口”行业，白皮书预计仍将有更多的实力参与者进入行业：一是有更多的传统金融机构在财富管理 O2O 模式上的拓展；二是有巨大流量和客户规模的电商平台向个人金融服务领域的多元化发展；三是非金融业的实业企业，利用自身的线下客户基础及独特的使用场景切入互联网财富管理行业；四是一些 P2P 互联网借贷平台转型升级为互联网财富管理平台。

尽管先行者具有业务规模和网络效应的优势，但行业短期内也较难形成具有市场统治力的行业“寡头”。新进入者一般都有一定的客群基础并且会设计与自身原有业务特点相协同的互联网财富管理平台产品，因此有机会参与做大市场并分得一杯羹。

另外，金融科技的不断创新和产品应用场景的不断挖掘，也将催生较多的“蓝海”市场机遇，如基于智能投顾应用的财富管理产品、从而基于场景化的财富管理产品等，衍生出差异化的竞争机会。✍

智能投顾站上理财新风口：机器人理财靠谱吗？

文 / 孟扬

随着人工智能的广泛应用，传统金融机构纷纷搭上智能化转型的列车，加强智能金融产品和服务创新，一场“机器人理财”的浪潮正席卷而来。

专家表示，从绩效角度看，“智能投顾”的投资业绩取决于资产配置的能力。例如，“摩羯智投”对标的资产的甄选和动态调整是其业绩出色的保障。但目前“智能投顾”系统只可作为辅助决策，与线下理财师结合，提升资产管理的专业化水平，而离独立决策的阶段还有一定距离。

继招商银行、浦发银行、兴业银行等股份制银行推出“智能投顾”产品后，城商行也加入到布局“智能投顾”的行列。日前，江苏银行手机银行在国内首家推出投融资一体化的“智能投顾”功能，以先进科技推动金融创新，为投资者提供个性化、定制化的智慧金融服务。

国务院于7月20日发布《新一代人工智能发展规划》，要求到2030年中国人工智能产业竞争力达到国际领先水平，人工智能核心产业规模超过1万亿元，带动相关产业规模超过10万亿元，标志着人工智能正式上升为国家战略。

随着人工智能的广泛应用，传统金融机构纷纷搭上智能化转型的列车，加强智能金融产品和服务创新，一场“机器人理财”的浪潮正席卷而来。

解密“智能投顾”

据了解，“智能投顾”（Robo-Advisor）又称机器人理财，是虚拟机器人基于客户自身理财需求，通过算法和产品来完成以往人工提供的理财顾问服务。

近两年，“智能投顾”在美国兴起，它提供全自动的、以算法为基础的投资组合管理建议。据花旗最新报告显示，机器人投顾的管理资产规模（AUM）从2012年几乎为零增加到了2016年的3000亿美元，美国机器人投顾的领头羊Wealthfront、Betterment分别拥有了35亿美元和40亿美元的管理资产。

也许正是看到这样巨大的市场潜力，“智能投顾”的热潮也迅速蔓延到中国。

在投资人看来，中国的投顾市场有着相当大的提升潜力。《中国新中产智能投顾研究报告》认为，无与伦比的新中产人口规模、前所未有的移动互联网普及，>>



>> 在连同长期缺失的传统投顾市场，是中国“智能投顾”市场能够在未来得以迅速扩容的基础。

2016 年被称为“智能投顾元年”，一批嗅觉较为灵敏的券商、基金、第三方财富管理、互金等金融机构开始悄悄布局这一市场。2016 年年底，国内“智能投顾”终于迎来一个标志性的时刻——招商银行推出“摩羯智投”，真正向广大普通用户打开了“智能投顾”的大门，并迅速扩大了“智能投顾”市场规模。

根据最新数据，“摩羯智投”已经不仅仅是国内银行业首家“智能投顾”，同时也已成长为国内最大的“智能投顾”，规模突破 50 亿元。

“投资 + 融资”一体化

据介绍，“摩羯智投”是运用机器学习算法，并融入招商银行 10 多年财富管理实践及基金研究经验，在此基础上构建的以公募基金为基础的、全球资产配置“智能基金组合配置服务”。在客户进行投资期限和风险收益选择后，“摩羯智投”会根据客户自主选择的目标—收益要求构建基金组合，由客户进行决策，“一键购买”并享受后续服务。

银行业人士表示，“摩羯智投”的推出开创了财富管理领域“人与机器”、线上线下的融合服务新模式。

记者注意到，目前国内银行推出的“智能投顾”，范围基本只局限于基金投资。但是，此次江苏银行推出的“智

能投顾”不仅包含基金，更囊括理财、保险、贷款等多个领域，成为国内首个“投资 + 融资”一体化的线上综合服务模块。

用户登陆江苏银行手机银行后，即可享受“智能投顾”提供的各种个性化服务。例如，可通过其中的“智能财富”进行财富“体检”，从流动性、信用度、增值力、安全性、稳健型 5 个维度全方位了解自身财富状况，并自动匹配包含理财、基金、保险在内的投资产品和各类贷款产品。通过“智能投顾”中的“智慧贷款”功能，用户可以一键测算贷款额度，知道自己能贷多少钱；倘若确实需要贷款，就可以一键进行线上申请，方便快捷。

与此同时，和“智能投顾”一起上线的还有“阿尔法智投”功能。该功能融合了江苏银行 10 多年来财富管理实践及基金研究经验，结合大数据和实时云计算，可以更好地满足“没时间、没经验”的互联网客户的投资需求，是“智能投顾”领域的新创举。

值得关注的是，江苏银行“阿尔法智投”并非单纯依赖数据或经验，而是契合投资者需求、以人为本的“人 + 机器”智能化投资模式。“阿尔法智投”可根据投资人的不同收益目标及风险承受能力，建立用户画像，依托大数据多维度精准了解客户，运用改良的金融投资模型与专家策略分析，智能计算风险和收益的平衡点，对止盈、止损实时提供温馨提醒，并可根据市场反馈实现一键平衡调仓，为投资 >>



>> 人打造量身定制的资产配置方案。

“智能投顾”发展仍存阻力

因“智能投顾”拥有可通过算法为个人提供定制化理财服务、降低“私行化”理财服务门槛、避免情绪化操作、可不断深化学习等诸多“光环”，被业内视为即将颠覆资产管理行业未来的一大“革命者”。

但是，机器人理财真的靠谱吗？

从绩效角度看，“智能投顾”的投资业绩取决于资产配置的能力。例如，“摩羯智投”对标的资产的甄选和动态调整是其业绩出色的保障。今年以来，在波动加剧的市场中，“摩羯智投”通过全球资产配置，在各类基金中寻找相关性低的资产，构建个性化的投资组合，绩效表现突出。

但是，“所谓资产配置面对的用户是‘千人千面’的，每个用户的理财需求都不一样，但是‘智能投顾’不管算法多厉害，往往只能做到‘千人一面’，把用户大致分为几大类来配置不同的组合标的。另外，用户的投资偏好也存在持续性的问题。打个比方，在证券市场，当遇到熊市时，投资者可能会偏向于撤资；当遇到牛市时，投资者可能会更偏向于激进式投资，如此一来，用户画像的匹配度就会出现问题。”一位不愿具名的资深基金人士这样告诉记者。

因此，不少业内专家认为，目前“智能投顾”系统只可作为辅助决策，与线下理财师结合，提升资产管理的专业化水平，离独立决策的阶段还有一定距离。

此外，对于新生的“智能投顾”来说，风险把控是未来发展过程中不可忽视的一个要素。“现阶段的‘智能投顾’在资产种类上缺乏多元化，用户资产配置容易雷同，易造成风险累积的趋势，无法起到风险对冲的效果，有可能形成金融风险。”有分析人士称。✍

银行扎堆布局区块链应用落地或迎爆发期

文：赵萌



区块链技术在银行的落地应用正获得积极推进。近日，微众银行联合上海万向区块链股份公司、矩阵元技术（深圳）有限公司发布消息称，三家机构近一年来潜心开发且经实践检验的区块链底层平台 BCOS（取 BlockChain OpenSource 涵义命名）完全开源。与此同时，光大银行首个基于区块链技术的泛资管阳光链正式上线。而农业银行也在近日上线了基于区块链的涉农互联网电商融资系统，成为国内首个将区块链技术应用于电商供应链金融领域的银行。

事实上，在我国 2016 年发布的《“十三五”国家信息化规划》中，区块链技术即被与人工智能、虚拟现实等一起定义为战略性前沿技术，此后，国内多家银行对区块链技术的创新应用不断升温。业内人士表示，区块链正在引发银行业的一场技术革命。

区块链落地应用加速

区块链具有去中心化、去信任中介、交易结果不可篡改和用户匿名参与等显著优势，这使其具备了推动金融业深刻变革的潜力，因此，自区块链技术诞生以来，各银行业金融机构纷纷围绕该技术进行多方面的应用尝试，业务领域包括电子货币、支付结算、票据、供应链金融、反洗钱和客户识别等等。

近日，农业银行面向“三农”客户提供的电商供应链融资产品——“E链贷”，是将区块链技术优势与供应链业务特点深度融合，在充分挖掘和利用农行涉农电商数据的基础上，向电商供应链的法人客户提供完整的电商融资服务，功能包括订单采购、批量授信、灵活定价、自动审批、受托

支付、自助还款等。

而中信银行日前也在官网发布公告称，推出国内首个基于区块链技术的信用证信息传输系统（BCLC），这是国内银行业首次将区块链技术应用于信用证结算领域。值得一提的是，此次推出该系统的还有民生银行，且两家银行打算以此为契机，建立银行间互联网技术联盟，吸引更多银行加盟。

“成功的区块链平台一定是开源的。”中国邮政储蓄银行信息科技部架构标准处处长朱峰认为，领先的区块链平台一定要做到开源，在开放环境中经过验证，可针对不同的应用环境配置，可支持多个层面的智能合约，完成功能治理，具有开放架构。

而这正是微众银行的“大动作”，由其参与研发的区块链底层平台 BCOS 近日实现了完全开源。据介绍，BCOS 平台从中国的商业可行性与监管要求出发，进行了深度理解和定制，更加适合国内企业使用。同时，微众银行等三家机构本身就具有大规模的商用业务需求，对生产环境里能达到的 >>



>> 并发用户数、访问量、吞吐量、响应时间、可用性、安全性等要求更高，BCOS 平台的优势正在于力求满足这些内在需求。

区块链缘何受热捧

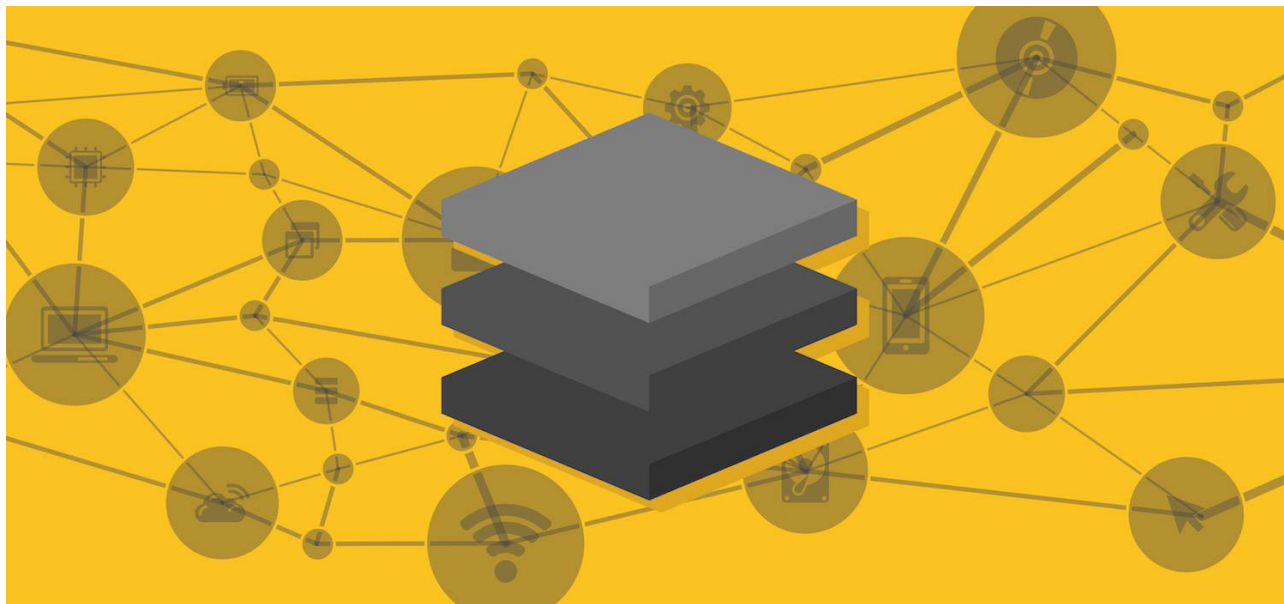
据悉，目前还有邮储银行、招商银行、贵阳银行等也推出了基于区块链的金融应用，涉及资产托管、跨境清算、公益捐款、联合放贷等方面。此外，还有多家银行正在研究区块链应用，但尚未发布产品。

区块链缘何会在银行业如此受到追捧？朱峰表示，大致可归结为三方面原因：一是银行为了应对和阻挡潜在的颠覆者，控制新技术；二是降低基础设施建设成本和运营成本；三是探索新的业务机遇。

记者了解到，在金融行业，全球总市值超过 6000 亿美元的 42 家银行已经加入 R3 区块链联盟，中国的平安银行和招商银行也加入了 R3，业内人士认为，未来会有越来越多的银行发力区块链技术的应用落地。

而除了掌握新技术、抢占先机的考虑之外，降低运营成本、提高业务效率、增强安全系数也是各家银行非常看重的因素。巴克莱银行研究与开发部副总裁表示，“如果银行开始共享数据，并且这些数据使用了专门设计的区块链，那么就不再需要中间商和大量的人工处理工作，而且可以加快交易、降低成本。”

中信银行相关负责人表示该行基于区块链技术的信用证信息传输系统改变了银行传统信用证业务模式，使信用证的开立、通知、交单、承兑报文、付款报文各个环节均通过该系统实施，缩短了信用证及单据传输的时间，报文传输时间可达秒级，大幅提高信用证业务处理效率，同时利用区块链的防篡改特性提高了信用证业务的安全性。 >>



>> 此外，该信息传输系统将银行和买卖方连接成一个网络，使得操作过程更加透明可追踪，各个节点（包括买卖双方）都能看到整个信用证业务的办理流程 and 主要信息，比传统信用证业务更加透明和高效，避免错误和欺诈的发生，不仅有利于维护客户利益，还可以极大地提高用户体验水平，增强银行的获客能力。

而光大银行参与发起建设的泛资管阳光链则致力于构建资产管理托管大生态网，不仅能够实现管理人和托管人全面的信息共享，还可实时审计、监督以及监管，解决了目前泛资管行业的痛点。

区块链应用仍存挑战

专家认为，区块链技术在多领域应用中面临的机遇与挑战是并存的，与各行业的关联仍需要更加深层与广阔的结合，因此需要行业共同推动区块链在国内外的的发展。

中国中投证券有限责任公司高级经济师孟庆江表示，目前，区块链技术在金融领域还面临诸多障碍。例如，为确保区块链的去中心化与安全问题，需要保证多个节点同时参与记账，这将带来电力高能耗的问题；区块链数据库需要记录

从创建初始延续至今的所有节点信息的存储，并要求完全同步，这种存储空间容量模式对硬件提出了较高要求；区块链技术所基于的非对称密码学原理若受到破解将威胁其安全性，需要更加安全可靠的加密原理才能保障；区块链技术的普及，还将面临全球监管机构的监管新规挑战，在技术上需要无数次试验运行这个新系统，将操作风险降到最低。

值得关注的是，我国银行业已经建成了比较成熟的 IT 基础设施，利用区块链技术搭建新的 IT 基础设施，可能会降低一些运营成本，但是代价也很大，总体来看是否会节约成本以及金融机构是否会对未成熟的技术冒险，值得思考。以欧洲的情况来看，虽然 50% 的银行号称开始对区块链进行概念验证，但没有一家银行将区块链应用在实际生产环境中。

业内人士强调，任何科学技术的应用都需要采取理性、科学、客观的态度去应对，防止盲目跟风。因此，面对区块链的热潮，银行业应该冷静思考，尊重科学技术发展的客观规律，保持理性，通过充分的学习和研究，结合自身发展的规律和特点，谨慎选取业务场景进行试验和应用。✍



新利软件（集团）股份有限公司

www.singlee.com.cn

电话：0571-88480666

传真：0571-89712755

信箱：singleeweb@singlee.com.cn

网址：www.singlee.com.cn

地址：杭州市西湖区三墩紫宣路 158 号西城博司铭座 9 栋 16 层