

激辩智能投顾

本报记者 罗辑 北京报道

身处科技与金融的交汇点,今天中国的金融服务已经逐步从比拼平台业务的广度,进阶到比拼服务的深度。谁能为用户创造价值,谁就能留住用户,甚至吸引更多的用户。

而这一进阶,目前正在通过人工智能技术、大数据技术推动。率先与投资者“触电”的经纪业务、资管业务亦成为了变革的风暴中心。



国泰君安证券
财富管理部总经理
李可柯

广发证券财富管理部
执行董事
谢军

中信证券
经纪业务市场研究部
副总裁
许多

华夏财富总经理
张晖

兴业数金
算法金融实验室主任
陈强

理财魔方
创始合伙人
马永谱

银科控股金融
创新实验室主任
孙红岩

满足客户多元理财和资产增值需求

《中国经营报》:从金融到金融科技,你如何看待国内智能投顾发展现状以及存在的问题?在资产配置领域,金融科技在哪些方面能为其提速增效?

李可柯:“任何商业模式的建立,其基础都在于是否能为客户持续创造价值。随着金融市场的成熟度与新一轮科技的发展,客户的财富需求目标不断在变化,他们对金融机构服务的深度与广度也在逐步变迁。金融科技是重要推动力。”

谢军:“我们认为线下投顾和线上智能投顾是互为补充的关系,我们内部把贝塔牛作为线下投顾服务营销客户的有效工具。在传统经纪模式下,投资顾问为客户提供股票相关有效服务被证明是伪命题,或者已被证明效果不好,客户不认可、不买账。而在财富管理市

场,投资顾问对产品的专业能力是可以得到客户认可的,我们认为无论线下投顾还是线上智能投顾在财富管理领域都有非常好的作用,能形成业务闭环。线下投顾通过交流了解客户理财配置需求,线上智能投顾提供资产配置模型和产品,并为客户定期跟踪,共同从客户需求出发,提供全生命周期的财富管理方案。”

许多:“虽然智能投顾有着广阔的市场,但是从国内智能投顾的发展现状来看还存在着一些问题。首先,国内的ETF发展还不够成熟,一些大类资产缺乏被动型产品品种;其次,金融机构还是以产品销售为导向,所以国内的智能投顾产品比较多地选择主动管理型产品,这对智能投顾的模型和算法提出了更高的要求。同时,国内对于智能投顾的理

解更多是局部而不是系统性的,智能投顾是包括客户画像、资产配置模型、投资组合构建及动态优化等环节在内的系统性工程,现在的智能投顾产品在客户画像以及后续的动态优化上还比较弱,所以很难做到真正的千人千面。”

张晖:“智能投顾的出发点是满足客户的多元理财和资产增值需求,只不过是采用更多金融科技手段。比如大数据分析、算法模型、云计算等,辅助财富管理机构为客户提供更加个性化的线上体验和更高的投资胜率。不过,智能投顾的内核仍旧是资产配置,有较强资产配置能力的机构在做产品设计时,将有核心优势的体现。”

陈强:“金融科技在其中的价值并不是创造高收益,而是将合适的组合智能匹配给合适的客户,实现

千人千面、动态配置。因此智能投顾未来的发展方向应该是客户偏好、特征的动态匹配,乃至与智能客服相结合,打造能够替代人工理财师的智能财富管理机器人,有效服务于不同层次的财富管理需求。未来潜在的金融业务应用场景可能有基于客户画像的理财规划、金融产品智能推荐、投资者教育等,这就需要建立起庞大的知识图谱。在这其中,算法对金融场景刻画能力以及在此过程中能否形成与场景的演进相匹配的、有应用价值的资产数据,将会是制约人工智能与金融场景有效结合的瓶颈问题。”

马永谱:“目前,投资端或在定制风险端,AI的使用已经极其广泛和成熟。可以看到的事实是,AI投资已经在美国ETF化。所以,在AI技术融合的考虑上,更核心的是客

服前端的应用程度。而对于后者,虽然智能投顾在一定程度上会降低成本,但要做到让客户感觉舒适、能够交互的机器人则比较困难。比起以机构来进行交互技术的投资布局,不如当交互技术可以实现低成本、高效率的突破时,再接入应用,这也为时未晚。同时,整体而言,AI运用于金融并非无所不能,AI并不能在投资端大规模地获得超额收益,因为理想中的AI投资成熟后,市场会因为高效率AI的存在填平所有价值洼地,战胜市场或落后市场的机会都将不复存在。”

孙红岩:“深度学习技术的发展正在反馈到各个领域,其中就有金融。而考虑到这一技术的互相借力,一方面人工智能在赋能金融,另一方面金融领域所提出、解决的问题也推动着人工智能往前发展。”

业绩波动相对较小,下行风险控制较好

《中国经营报》:在机构积极布局智能投顾的当下,投资机会何在?差异化竞争的核心优势在哪里?

李可柯:“具体在公司案例商,围绕科技+服务的战略导向,国泰君安正在持续对财富管理进行体系化的升级,持续优化“君弘一户通”全账户,集合股票、基金、期货等系列产品服务于一个账户,实现了客户资产的全盘打通。”

谢军:“在今天的行情下,虽然没有特别表现好的单个资产,在大

类资产配置方面,智能投顾业绩总体也表现平平。但与人工投顾项目相比,智能投顾业绩波动相对较小,下行风险控制较好。”

许多:“从细分行业来看,过去,虽然智能化资产配置凭借着低门槛、高效率等特点将资产配置覆盖到了长尾市场,但是一般投资者可能更多会选择银行理财或者货币基金等品种。而在资管新规出台后,银行理财要做净值化管理、打破刚兑,这有利于让投资者对于风险与收益建立起更加理性的认识,低风险

且收益稳健的金融产品有非常大的市场。智能投顾产品会成为比较好的选择。”

张晖:“经过在基金行业十多年的观察,普通客户在投资中的痛点主要集中于三个方面:第一是缺少专业投顾服务;第二是产品选择困难;第三是容易受追涨杀跌情绪的影响。”

陈强:“目前,国内智能投顾发展遇到了一定瓶颈,有些智能投顾实质上就是资产组合的推介,或者就是FOF产品,并未在普通大众

资产配置方面起到切实的作用。目前,兴业数金已经根据市场上的基本面、技术面等指标构建了智能化动态因子库,后续将在因子库维度上做进一步拓展,补充高频财务和实时舆情因子,提高模型对于市场黑天鹅事件的敏感度,获得动态最优的投资组合配置,以实现千时千面。兴业数金尝试过各类机器学习算法,并通过具有高性能GPU资源的PowerAI平台进行训练,随着因子库的不断扩建以及特征工程算法加工的引入,模

型预测的稳定性还将得到进一步提升。”

马永谱:“股市从成立到现在年化收益率是13%,公募基金成立到现在年化收益率是16.2%,对应30%的波动率和60%的回撤率,高波动、高回撤让用户很难坚持拿住并导致亏损。”

孙红岩:“在美国,智能投顾的兴起是因为人工投顾的成本非常高。而据观察,在美国智能投顾市场也在激烈竞争,其原因在于扩大市场占有率。”

金融科技独角兽将集中在新技术领域

本报记者 罗辑 北京报道

2017年整个全球金融科技领域发生融资事件有649笔,同比增长8%,涉及金额1397亿元,同比增长19%。与此同时,根据不久前的独角兽名单,大概共有164家企业,164家企业里涉及到

互联网金融、金融科技的21家,总的估值大概占25.34%。金融科技领域的独角兽,成为市场不可回避的机会。

互联网金融、金融科技的21家,总的估值大概占25.34%。金融科技领域的独角兽,成为市场不可回避的机会。



信中利资本集团
董事总经理、高级合伙人
刘朝晨

汉富资本合伙人
陈俊宇

先锋国盛基金合伙人
庄明

前海惠农农总裁
吕胜云

华创资本投资总监
余振波

百融金服
赵宏强

金融科技独角兽结构将变化

《中国经营报》:如何看待金融科技独角兽所占比例较高这一情况,如何预判其未来趋势?

刘朝晨:“过去三年,中国独角兽企业数量不断增加。根据去年最新统计,中国独角兽企业在全中国范围内的占比与美国接近。其中金融公司总估值超出了其数量占比,这是由于蚂蚁金服等三大巨头权重较高。未来,金融科技公司的估值和其他独角兽公司相比,增长性在今明两年或会出现相对放缓。”

陈俊宇:“金融科技是指应用于金融的高科技,即技术驱动下的金融创新。既然是技术驱动型的商业模式,所以科技的金融应用领域比较确定,比如说支付、征信、借贷等,但科技的手段却在不断创新和颠覆,创业者也从不同技术背景涌

现。可以预判,未来金融科技独角兽占独角兽总量比例或会下降,但从结构角度分析,传统靠平台模式驱动的独角兽不会新增,以科技驱动型的FinTech公司会逐渐增加占比。未来Fintech独角兽很可能出自大数据、AI、量子计算、区块链技术等新的应用领域。”

庄明:“将互联网金融和金融科技区分,前者是把传统的金融业务互联网化,从线下到线上。虽然有科技的助推,但是它还是以金融为主导。而对于后者,其是用科技互联网的手段给传统金融赋能,更看重的是科技企业对于技术和系统化解决方案的输出。”

吕胜云:“如果科技金融在帮助缺钱的人找到最低成本的资金,帮助有闲钱的人找到收益最高项目,能够解决这两个痛点,前

景极为可观。所以,未来金融科技独角兽的占比问题将取决于金融科技将在哪些方面创新。值得注意的是其对于民间融资也有着较大的贡献,在一些细分领域,例如车贷可能存在数百万亿级的市场,这方面的互联网金融暂时还未出现独角兽。”

余振波:“就整个行业来讲,金融科技正在深化发展。从创新层面来看,其在更专业、更细分的角度前进。”

赵宏强:“未来金融科技领域独角兽公司的结构一定会发生变化,从以规模化取胜的金融机构转向真正用科技赋能金融机构的公司,为其降本增效。细分来看,在基础设施这个领域,区块链应用、智能应用一定会孕育出大型企业。”

细分领域将涌现新独角兽

《中国经营报》:在金融科技、互联网金融蓬勃发展的今天,哪些细分领域还有投资或发展机会?

刘朝晨:“在认可数据驱动的背景下,投资机会其实在三条线上。第一,To B的服务。第二,To C的消费。第三,金融最核心的资产布局。对数据驱动的认可是在于科技发展中数据挖掘、模型建立、对商业行为的反馈,都基于有更好的数据获取和海量计算。而在三条线上,对于To B而言,科技对产业链产生更好的赋能,例如信贷的风险控制领域,尤其中国几千家中小银行,还相对缺少科技手段。对于To C而言,目前每个个体都在工作和生活中产生大量的数据,但这些数据没有获得合法使用和由此产生的权益分配方案,在这个层面其实未来有可能会产生颠覆性的公司。”

陈俊宇:“回顾我国的金融发展史,可以分为补课阶段和升级阶段。过去中国的金融基础设施非常差劲,所以支付、P2P领域会有机会,这是一个补课阶段。现在这个阶段已然过去,所以再想投出陆金所、蚂蚁金服这样平台型的独角兽公司根本不可能。而升级阶段的机会,在于对真正的科技驱动型的互联网金融的关注。真正的风口就是科技创新,而科技创新是每天都在发生变化的领域。”

庄明:“我们在做金融科技投资的时候会有两条主线,一个是动线,一个是静线。具体来说,动线就是按照行业发展的时间点去布局;静线就是按照一个生态进行布局。整体而言,信息安全,用户画像分析,区块链技术的研究和应用将存在机会。”

吕胜云:“从网贷行业来看,2017年交易额已经突破三万亿元。可以预期2018年也不会低于这个数据。而互联网金融起源于民间借贷,曾经的民间借贷是小圈子、地方性的,企业家借款成本较高,但互联网金融出现后,这部分市场得到释放。而细分下来,这其中车贷、‘三农’或存在机会。”

余振波:“首先,就传统金融领域来看,基于保险行业的较低渗透率,其行业本身存在较大的空间,就像五年甚至十年前的消费信贷。可以预期,未来的5-10年,保险科技或值得关注。同时,就技术领域来看,我们正密切关注区块链相关技术。虽然其伴随着一些泡沫,但从底层技术来看,的确有不同于以往技术的创新。我们也观察到,不管是金融机构、金融科技的企业均在研究区块链技术怎么去和产品、业务结合和应用,这里面很有可能孕育出目前尚无法预期形态、模式的‘独角兽’。”

赵宏强:“研判是否有投资或发展的机会,我们着重看几点。第一,其技术本身在金融领域的应用是否广泛,第二,核心技术能够解决金融领域核心痛点。而整体而言,在大数据、人工智能、区块链领域会出现2到3家独角兽公司。例如,区块链在金融场景中的介入,在资金资产的对接过程中,负责风控和选择资产。”

上接 B6

《中国经营报》:房子是一个大额交易的场景,说它是消费品也好、投资品也好,这种交易在金融切入的场景上和3C、汽车的区别在哪儿?如何切入?

熊力:如果按照互联网思维把交易分成低频、中频和高频,显然3C是非常高频的需求。而对于装修和租赁来说,它的周期是非常长的。在整个服务过程中,会碰到各种各样的问题,如装修过程没有按照原有图纸进行,如租赁时房东没有及时维修损坏物品等。消费者购买商品、服务时,如果没有达到预期,就可能不愿意为这个服务买单,从而造成纠纷。

所以对于贝壳金服来说,首先我们会为合作的装修公司设置了准入门槛;其次,我们会派风控人员到线下,检验装修公司的产品情况和服务情况,帮助客户处理一些可能发生的纠纷事项。因此,我们不单单给用户好的金融服务体验,更多地是从租赁、装修这些主营业务入手,提高整个生态的服务质量。

信息通达保障效率

《中国经营报》:保险产品跟人打交道时多数是专属定制,能否谈谈专属定制和场景怎样更好地结合?

殷晓松:目前保险离真正的专属定制还差很远,真正的专属定制应该是用户将需求发送过来,我们用强大的数据源迅速判断其风险、界定价格,随后后出售给用户,这是保险行业的终极目标。现在的定制更多是保险销售人员用现成的产品,根据用户的年龄、家庭收支情况等信息,为用户未来做好安排,还远没到私人定制的程度。

要想达到真正的私人定制需要一个长期的过程。从目前来看,我认为迫切需要解决的是信息通达的问题,保险行业现在在通达方面是有问题的。比较好的状态是,我们可以利用移动互联网迅速了解行业的爆点,并根据自己的特点分析各种需求,迅速联系到所需行业或公司。

《中国经营报》:场景与金融,尤其汽车消费的场景与金融如何更完美地结合,目前来看场景创新的情况怎么样?

彭锋:用在线化、数据化、智能化的方式帮助车商提高效率,开发好金融场景后与金融机构对接,是我们做的事情。以弹个车为例,二手车商想卖新车,主机厂也想开辟新渠道,作为用户来讲希望有更加便捷的用车方式,我们以此需求为背景做了融资租赁产品弹个车,这是一个典型的场景金融。

《中国经营报》:在互联网消费、互联网金融场景下如何对风险进行定价,科技实际上占有非常重要的权重,洋钱罐是如何通过用户的精准画像实现风险定价的?

贾旭东:洋钱罐创立之初就希望通过技术的方式提高传统金融的效率,我们将大数据和人工智能技术应用于各个环节。以出借人员为例,所有匹配的逻辑都是由机器自动完成的,系统会自动根据出借人找到适合他们的借款人;对于借款人而言,从发掘、做风控、出具结果到借款、还款,我们全程无干预。以我们的实际经验来看,技术确实能够帮助我们提高风控水平。

具体来讲,以技术为支撑的大数据系统最大限度地丰富了借款人的数据信息,方便我们迅速、准确地了解借款人的详细信息;技术还可以避免很多人工带来的问题;同时,传统风控更关注于总结历史规律,而人工智能还可以及时关注当下变化;最后,人工智能的迭代速度更快。