

## 新金融家联盟讲坛

### 新金融家联盟微信群内部交流系列

#### 专题讲座第六期

(2015 年 9月 4日)

(本纪要为新望院长发起的新金融家联盟微信群的群友内部交流工作笔记, 新金融家联盟微信群由经济观察报研究院发起, 是互联网金融代表性企业家及知名专家的精英生态圈。联盟将发掘相关部门相关行业的资源, 为联盟企业提供服务 and 讯息, 致力于推动国内外互联网金融企业交流学习, 抱团取暖, 互助共赢, 促进互联网金融行业的健康有序发展, 加快中国互联网金融国际化步伐。本群并为各参与群友认可。本工作笔记不代表任何机构的意见, 本期报告由新金融家联盟群群秘王丽娜(电话: 13811006823)、霍倩倩(电话: 15811159262)整理并经吴小平校订, 仅供内部参考, 请勿对外提供, 谢谢。报告经主讲嘉宾本人审阅, 错误在所难免。)

**主讲嘉宾:** 吴小平

**分享课题:** 一个传统金融人向互联网金融转变的心路历程和工作实践以及对互联网金融的一些展望

**主持:** 贾寒冬 新金融家联盟秘书处

**活动时间:** 北京时间 9月4日(周五) 19:00—21:00

**交流方式:** 微信群在线语音及文字结合

**本期纪要整理:** 王丽娜(群秘) 霍倩倩(群秘)

## 主讲嘉宾简介：吴小平

吴小平先生，中金公司财富管理部前任执行总经理，现从事互联网创业及理论研究。

### 【会议纪要】

**贾寒冬：**各位领导、群友们大家好，我是经济观察报金融市场中心互联网金融部贾寒冬，很荣幸今天来主持本期讲座。本期讲座的主题：一个传统金融人向互联网金融转变的心路历程和工作实践以及对互联网金融的一些展望。

希望群友们在接下来两个小时里积极参与话题的讨论。下面的时间，就交给吴小平先生，有请吴老师闪亮登场。

**吴小平：**大家好，我是吴小平。非常荣幸能够跟新金融家联盟群里的四百九十七位朋友一起聊一聊从一个传统的金融人向互联网金融人转变的原因、过程，以及我对互联网金融的一点浅显的认识。一会儿所讲的内容，基本上是在我在两个行业内具体的工作实践，所观察、体会和展望的一些事情。未必很有理论性，所以也希望群里的很多知名理论家或者说一些经济学家多多见谅，也希望能够得到你们的指点。这是第一个。

我的简要工作经历是大学毕业之后留在了北京一家央企工作，是一家制药企业，工作了接近8年。做过财务分析员、证券分析员、厂办主任、以及生产基地的副总经理。基本上一个医药企业的具体的行

政、生产和外联工作，我都略有了解。这个是我在实业中所积累的一些经验。应该说这些经验对我后续参与做金融工作打下了很好的实业基础企业的认识。

我下一份工作是在念完工商管理硕士之后，在一家跨国银行中国区分行，任衍生产品专家。当产品更多的是基于对零售端所开发各种各样的权益挂钩产品。当然他可以衍生出多种形式来，主要是帮助中国区的一些有外汇的客户，能够以多种多样的方式接触到境外的指数、信用、商品、以及其他的一些，包括债券，能够帮助他们以按照自己所想的方式，参与这个国际市场的一些赌博，当然这个赌博说的比较直接了，应该是一些投资的方向。

最近十年呢，我是在中国的一家具有相当知名度的中外合资投行工作，并且在里面担任了机构业务、零售业务和财富管理业务的一些具体营销以及管理的工作，也取得了一定的成绩，这个是我大概的一个工作背景。下面我讲一讲为什么我要从一个在传统金融领域做的还不错的人向互联网金融做一个变迁。这个事最早要追溯到 2013 年 12 月份，我当时参加了长江商学院十周年，太庙的一个演讲活动。我和我们公司的前任的 CEO，中国相当具有知名度的投行家朱云来先生，前后都有一个演讲。他的演讲内容的更加侧重在对中国经济未来发展的分析，以及他个人对经济面相对比较理性和保守的一个估算。我呢，更多的是提到了互联网金融。因为传统金融特点是必须依靠牌照来挣钱，没有牌照就挣不了钱，那我就想这个难道一定是如此吗？如果以后牌照放开了，那么传统金融还有更大的发展吗？从那会儿开始我就

一直在观察这个现象，后来我发现其实传统金融确实有他自己的弊端。你看银行挣的主要是息差，这个我就不细解释了，保险公司在保险产品中挣得也是利差。作为券商而言，挣的最多的是佣金。如果作为传统券商，肯定是作为交易佣金是很重要的。所以我们才会看见会养那么的分析员，来尽可能的找到市场上所有的交易机会，来提醒、促进客户在市场上做更多的交易，也让自己的研究部、或者销售效益部或者是其他的，名字可能各家不一样，能够挣到尽可能多的佣金。但是呢，这个趋势其实是肯定会改变了。因为金融市场的自由化、信息的对称化，一定是一个随着经济发展会出现的一个趋向。那我想这个趋向什么时候会落在我脑袋上呢，我想也许就是 2014 年，也许就是 2015 年，因为当时那个演讲我是 2013 年十二月份做的。

我之前已经提到了传统金融他是靠着牌照挣钱以及靠着是一些制度所规定的差额来挣钱。互联网的玩法就完全不一样，我举个财务管理的例子，这是我一直做财务管理所苦苦想解决的问题，那么互联网金融给我了一个解决的方案。我原来做传统金融的时候，假如我今天开发一百个客户，我一定会这么算，假如这一百个客户也许每个客户我要拜访二十次才能成功，那么我就需要有一个一百乘二十是两千次。那么，两千次我要雇多少人，我要看不同人的拜访量不同的拜访效果我要雇佣一定的人。每个人我要开多少工资、有多少奖金多少出差费用以及场租费用。那这东西我肯定要去做一个的通盘考虑，最后计算下来是个相当不低的数字。

更重要的是假如我要做财务管理业务，我发现无论如何用什麼办法我也很难在短期内彻底改变当前市场的格局。大伙儿都在砸钱，尤其是在证券这个行业，领先的证券公司不少。很多证券公司现金、人才、影响度，都还是具有一定的优势，这个时候我要想守正出奇，把自己的客户量做一个很大的数字，我觉得还是很困难的。而且无论我想出任何办法觉得也还是很难突破。这个时候我就是在想互联网金融能给我带来这样的商业机会吗？一接触之后我才发现，互联网金融的威力真的是太大了。尤其是目前现在比较领先的 BAT 这几家做的一些套路一些方式确实给了我很大的冲击。

我希望能够在一年之内，原来可能我们的目标是建立和两百个客户的关系。那这时候呢，我其实更想希望是一年只能建立个二十万客户关系。虽然这二十万客户的单个起点可能要比那两百个客户来的更少，但是我发现，其实二十万客户的忠诚度往往要高于两百个客户。因为那两百个客户能力都很强，资金很大，人才都很多，关系很广，那很难说他会特别忠诚于一家所谓的投行或者卖方的服务。但是这二十万客户往往是无处可去的，他既是知道你有些地方做的不够好，他也有时候会懒的或者说不愿意花时间去做那个迁移。所以各位看到了吧，经济行业这一行其实这么多年来很少有大的真真正正的改变。

一家普通的券商可以做出几十万的客户生意、几百万客户的生意。那我们呢，我就一直在想这个事。很多人说融资融券是一个所谓的创新业务，我觉得都是瞎扯，那完全是嫁接在传统经济业务庞大的客户体量技术上衍生出来的很正常的传统业务。那就算这么一个打着

冒号的创新业务，却给所谓的一些传统券商，一些在我看来没有什么技术含量的券商带来了巨大的生意。而这种生意的规模是非常惊人的。所以有时候我会跟同事或同行或同仁交流，你看这就是傻钱，这就是制度上的钱，让你挣，让你能够放一辈子的钱给客户去放大做交易，因为在中国等于是融资很方便，融券很困难，但这个相当于让大伙往外放钱，证监会鼓励大伙儿往外放钱嘛。

那如果我要想做这样的业务，那我就解决两个问题，第一个我要解决倍数的问题。我到底能够以什么样的灵活度向客户借钱，第二个我能以多少资本机能向客户借钱。这样问题就很大了，我这点可能就不方便具体在阐述下去，因为这涉及到行业以及企业可能不大方便跟所有人交流的内容。但是各位，我只想说的是突然看到了一个巨大的生意机会，那就是帮助客户在资本市场上以比较灵活的方便，以比较高的灵活度来进行投资。

后来我就跟这个中国著名那些网络公司以及那些金融软件上市公司的几个朋在一起做了一个平台，经过九个月非常艰辛的努力，我们取得了很大的成果，那几个月真的是非常痛苦非常全力以赴的几个月。但是呢，因为种种原因，后来这个平台现在我们暂时不在推行原来的义务，我们也希望在新的领域再做一些新的尝试，各位也请原谅我可能不是特别方便讲过多过细的东西，但是我想把互联网金融的威力，大家可以通过我这些比较隐晦的语音感受出来。

我以基本说完了我的互联网金融的大致的转变过程，我想我以后可能会写一些具体的东西来展现一下，一个传统金融人向互联网金融

的整个变形过程，以及互联网金融在很多领域的一些发展。其实互联网金融我们可以看到有支付、众筹、大数据、P2P、甚至说是一些销售大平台，都有，互联网金融的生态是非常多的。在这如果要一一讲来是非常多的，下面就细讲一下 P2P 这个行业吧。

我们也看到了，无论是银监、央行、证监会都分别对自己所管辖的互联网金融领域都给予了一些或者说是指导意见，或者说是一些规范性的文件。总体的态度我认为是趋于严肃、趋于保守，可能也是看到了很多发展中所存在的问题。我做的行业是 P2P，但是我觉得 P2P 这个行业面临着很大的问题。可能整个行业本身而言，很多的细分的子行业我认为是不能成立的。有一个很关键的地方就在于高息、或者说我们说好的 P2P 资产，资产端的供给是有困难的，这问题了可能现在很多 P2P 的这个平台都能感受到。我们就可以说，为什么你去网上投资，会做一些调研，那肯定是你在网上投资不愿意投很多，每一个账户，就算你对互联网金融是可以接受的。因为你担心他会跑路，你担心他会倒台，你担心会发现他是自融，你担心他在做一个所谓的见不得人的资金池或者说背后是一个骗局。这样的事情有，而且中国的 P2P 跑路倒台的量很大，给这一行造成了很大的压力。之所以会跑路之所以会有问题，说白了还是因为不能产生可靠的高息资产。我们苦苦追求，有人去抵押车、房、设备、原材料、押艺术品、金融甚至是信用，但是只要 P2P 这个行业能够最后是发生的钱流到客户的账户里，那这个行业本身就产生了第一个问题，他产生类似银行的问题，他可能会有坏账。

那我就先不展开说了，我先说第一点，就是钱流到客户账户里他就产生了和银行一样的问题。我们可以说，P2P 难道可以比银行做的更好吗？这是第一个需要思考的问题。第二个，我在北京的时候和在深圳的时候分别接触一些上市公司，听他们聊了聊 P2P 行业的一些发展，我发现他们还真愿意烧钱。举个例子，有人说愿意要做央企的票据的管理，做央企的应收款和应付款的供应链金融。但问题就来了，央企所愿意支付的利息是比较低的，因为央企的信用本身就很好，但你想要做出个 P2P 金融产品来，无论你怎么拆，你得给出一定的高息和一定的诱惑，我想这怎么解决问题呢，后来主要领导商量后说没什么问题，我们可以先贴一年，贴五个亿。

你们看到了吗？第二个问题来了，P2P 的这个高息资产，供给有问题。没有这么多高息资产，有的话也可能是一些过桥贷款或者说是一些其他性质的一些资产。而这里其实有个最好的资产，我还不是特别方便和大家在录音里和大家讲出来，各位应该可以想象出来，天底下在中国什么样的东西可以形成一个比较稳定的高息资产。什么样的东西呢？他难道是飞镖吗？还是标准的金融品呢，如果是标准的金融品它又是什么呢。大家可以仔细思考一下。这是第二个问题。

好，讲完了，也不方便讲太多了。大家如果愿意和我单独交流，请关注我的公众号：波音大飞机。或者直接微信加我：canadatruck 才疏学浅，能在这里交流一点工作心得，已经很荣幸了。谢谢大家[愉快]

贾寒冬：感谢吴老师今天的分享，感谢在线群友们的在节假日抽出时间共同聆听，我们的讲座到此结束，辛苦大家。后续再有问题，也欢迎私信交流。接下来群秘会整理好今天的讲座内容发到群里，祝大家假期愉快！@吴小平

## “新金融家联盟”活动回顾

### 第一期

**主讲嘉宾：**倪鹏飞 中国社会科学院城市与竞争力研究中心主任，中国社会科学院财经战略研究院院长助理，城市与房地产研究室主任，研究员，博士生导师

**分享课题：**当下中国经济金融格局

**主持：**新望（经济观察报研究院院长，群主）

**活动时间：**北京时间 6 月 22 日（周一）19:30-21:30

**特约点评专家：**管清友（民生证券研究院执行院长）

### 第二期

**主讲嘉宾：**江南愤青（陈宇）互联网金融投资者

**分享课题：**对孵化器的一些简单理解

**主持：**陈里（正和岛投资 CEO）

**活动时间：**北京时间 6 月 27 日（周六）20:30-21:30

**特约点评专家：**解植春（深圳大学客座教授）

### 第三期

**主讲嘉宾：**曾光 深圳市互联网金融协会秘书长

**分享课题：**互联网金融板块能否再次成为资本市场领头羊

**主持：**陈庆 瑞士银行（中国）有限公司（UBS）行长

**活动时间：**北京时间 7 月 11 日（周六）19:30-21:30

**特约点评专家：**樊爽文 中国人民银行支付结算司副司长

### 第四期

**主讲嘉宾：**陈恳

**分享课题：**失控和自控，做一个精益创业的互联网金融创业者

**主持：**王丽娜 经济观察报金融市场中心总监

**活动时间：**北京时间 7 月 24 日（周五）19:00-21:00

**特约点评专家：**李明顺

好贷网创始人兼总裁，资深互联网从业者和创业者，互联网金融千人会（IFC1000）执委、发起人，拥有 15 年互联网经验，于 2013 年 3 月创立贷款第一搜索平台好贷网。

### 第五期

**主讲嘉宾：**林华 兴业银行独立董事 厦门国家会计学院客座教授

**分享课题：**资产证券化解析

**主持：**霍倩倩 新金融家联盟秘书处

**活动时间：**北京时间 8 月 23 日（周日）15:00—16:30