

## 新金融家联盟讲坛

### 新金融家联盟微信群内部交流系列

#### 专题讲座第七期

(2015 年 9月 19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)整理并经钱道长校订, 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:** 郭龙欣(钱道长)

**分享课题:** 传统金融机构从业人员拥抱互联网金融的几点体会

**主持:** 王秀青 经济观察报汽车与新能源事业部副总经理

**活动时间:** 北京时间 9 月 19 日(周六) 19:00-20: 30

**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：**郭龙欣（钱道长）

现任东亮拾财贷（厦门）资产管理有限公司创办人兼 CEO，曾任厦门市鼎丰融资租赁有限公司总经理，厦门大菁洋网络科技有限公司董事长，泉州国融担保有限公司 董事长，大菁洋机械设备租赁有限公司总经理，厦门大菁洋贸易有限公司总经理。

### **【会议纪要】**

**王秀青：**大家晚上好！我是王秀青，很荣幸主持本次分享，这次请到的嘉宾郭龙欣郭总已和大家打招呼啦！我就不再介绍占用大家时间啦！另外希望群内大家保持好队形，利于交流，下面把群内的主导权交给郭总，有请！

**郭龙欣：**今天我想和大家交流的主题主要是传统金融机构从业人员拥抱互联网+的几点体会。用金融术语主要讲如何构建网络负债端的用户，用互联网术语指的是流量端（资金端）的投资理财用户从哪来，怎么来，又如何把用户留下来？过程中大家有任何想了解和讨论的，随时提出来，我们一块交流。[握手][握手]

我个人觉得作为传统金融业人士，拥抱互联网金融，最难的还是如何解决流量端。大家知道，互联网里有分为用户和客户。用户指的是你的互联网产品的使用者，通常都是免费使用的，客户指的是你的收费对象。我们可以理解为传统银行储户是用户，贷款客户是客户。那么对于互联网金融来说，能否持续的做大用户数就是核心了。

当然今天我交流的主题是流量端，故不涉及资产端，也不是否定资产端的重要性，那么用户即流量怎么获取并留住就是关键了。任何一个用户考虑问题的核心不外乎三个：安全性、收益、及流动性，因此如何留住用户得在安全性、信息透明等方面下文章。同时要给用户很好的使用体验，在互联网尤其是移动互联网，用户其实是无处不在，差别只是获取每一个用户的成本是否划算而已。而流量成本除了投放的流量渠道如百度关键词竞价外，最重要是流量转化率是否能合理这才是问题的关键，也就是说，流量获取不是问题的核心，流量转化才是核心。打个比方，到万达广场的人流很多，若都是逛一逛不买，相当于没有转化率是一回事，因此在流量端第一要务是转化率。

要提升转化率就得要能构建出好的符合用户需求的互联网产品，因此有的互联网金融投放的大量资金广告，但有效用户数上不来，这主要问题除了流量渠道外，根子绝大部分是出在转化率和用户体验不好，所以说一个互联网金融公司产品是灵魂，风控是基础。

很多人误以为我敢砸钱做推广就可以解决用户来源是错误的。往往砸得越凶可能死的越快，我指的是产品还没打磨好之前。互联网产品对用户基本上都是免费的，因此用户不爽下一秒就会离开。所以产品如何构建就非常非常重要。

我接下来谈一谈我们拾财贷自己构建产品的逻辑。大家在拾财贷网站可以看到，除了项目及风控等信息外，一登录平台首先就是一个叫‘8%活期赚’的产品。这款产品就是我们用来做转化率的拳头产品。活期，对于一个新用户来说可以有几点好处。

一是基本没有资金安全的担忧，二是可以用最低 1 块钱体验下整个平台的投资流程。这样对于一个刚来到平台的用户来说，在人性上满足了免费体验、完全由用户做主，不爽马上可以选择提现的心里，再加上活期收益 8%有吸引力。所以这款产品从上线以来，转化率一直是很不错的。

当然对于平台来说，活期只是作为提升转化率手段，再往下就是怎么解决活期用户到定期产品。我们产品设计上，允许活期账户直接去认购定期的所有产品，这样就打通活期与定期之间的界线。收益率高低可以调的。我主要是从产品逻辑说明如何把用户转化进来。其实任何一个互联网金融平台都得构建符合三类人群的产品。一是小额高频指的是钱包用户，二是投资理财用户，买了不怎么管的用户，三是投机套利用户，这三类人群无论我们怎么想都是客观存在的。因此作为一个互联网金融平台，如何构建不同产品留住不同人群，或只单纯服务某一类人群都是必须面对的问题，简单说，针对小额用户，主要是构建一个移动端的手机钱包来作为抓取流量（用户）工具，针对投资理财用户，只要提供在风险与收益均衡的定期理财产品即可，针对套利用户则要设法满足其套利需求的产品才行。

从这个角度说，余额宝相当与是用来抓流量（用户）的，具体比例就需要后台数据跟踪，由运营部门在不同产品板块投放相应比例资产。据我所知目前余额宝用户规模过 2 亿，人均投资额应该不会超过 3000-4000 元。蚂蚁招财宝目前用户规模 800 万，管理资产 3100 亿，

人均 3.875 万。从余额宝到招财宝在产品逻辑上和我上述说的道理是完全一致的。

我接触过非常多的传统金融机构从业人员做互联网金融，主要面临的障碍就是在互联网端及流量端的产品构建与互联网规律相违背。其实在三类人群你放开让市场去发展，一定会呈现一个有趣的比例。钱包用户数最多，但资产规模基本不会超过 20-30%，投资用户数不会其次但资产规模会占到 50-60%，投机用户数少，但交易频次高因此交易额最大。在我们平台，我们搭建的体系主要是允许做市商进来活跃交易市场，满足活期用户流动需求，我们平台资产端都由合作的融资机构主要是融资租赁公司来提供，目前活期产品基本上已经是互联网金融平台的标配。

我今天和大家主要想表达的是，传统金融机构拥抱互联网最大的障碍是流量端的产品构建和人员体系，而这一块对于从事互联网人士来说基本没有任何问题，但对于传统金融机构来说，这个挑战是非常大的。要有互联网的思维去构建好互联网端的产品体系，这样传统金融机构在资产端的优势才能得到发挥。在人员配置上大的框架需要有这么以下核心人员配置：

互联网端：技术、产品、运营、推广、技术负责账户、交易、信息安全等等。

产品包括：设计、UI 交互、美工等。

推广负责引流量，包括搜索引擎竞价广告、网络联盟等等渠道投放。

这样几条线协同作业，再加后台数据分析部门不断通过数据优化改进，基本能把互联网端的事情办出个样子。

这里面要强调下，数据部非常重要，互联网公司不通过数据分析改进上述各项事情，则麻烦大了。资产端最核心就两个：一资产端来源及平台资金投向，二是风险控制。要注意的是资产端与流量端有很多矛盾点。比如投资人喜欢周期越短越好，资产端希望期限越长越好，投资人喜欢收益高，资产端希望成本低。这时就要求资产端除了要考虑风险外，还得适当配合投资人端的需求，当然这里面就要求产品及运营要进行综合考虑。主要还是互联网端的人才争夺更为激烈，资产端人才目前银行体系还是有充足资源的。基本上未来 3-5 年大量银行优秀人才外互联网走的趋势应该是大概率。

今天和大家简单沟通的是我自己在拥抱互联网过程中的真实体会，希望对传统金融机构人员尤其是要去拥抱互联网的人士有所裨益。当然也希望得到群里真正的互联网专家的指正。目前大多数支付公司费率千分之一点五到二点五，但是互联网金融指导意见要求资金托管要由银行做，因此我们正在接触的几家银行在费率上若用规模带动银行存款，应该可以谈到千分之一左右。

**王秀青：**谢谢郭总的分享，感谢群友的积极参与，今天的交流仅仅是开始，欢迎大家各种私信，主持到此结束啦！周末愉快！

## “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

## 第六期

**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