



比财数据科技

BICAI BIG DATA TECHNOLOGY

# 开放银行时代的银行财富管理新思路

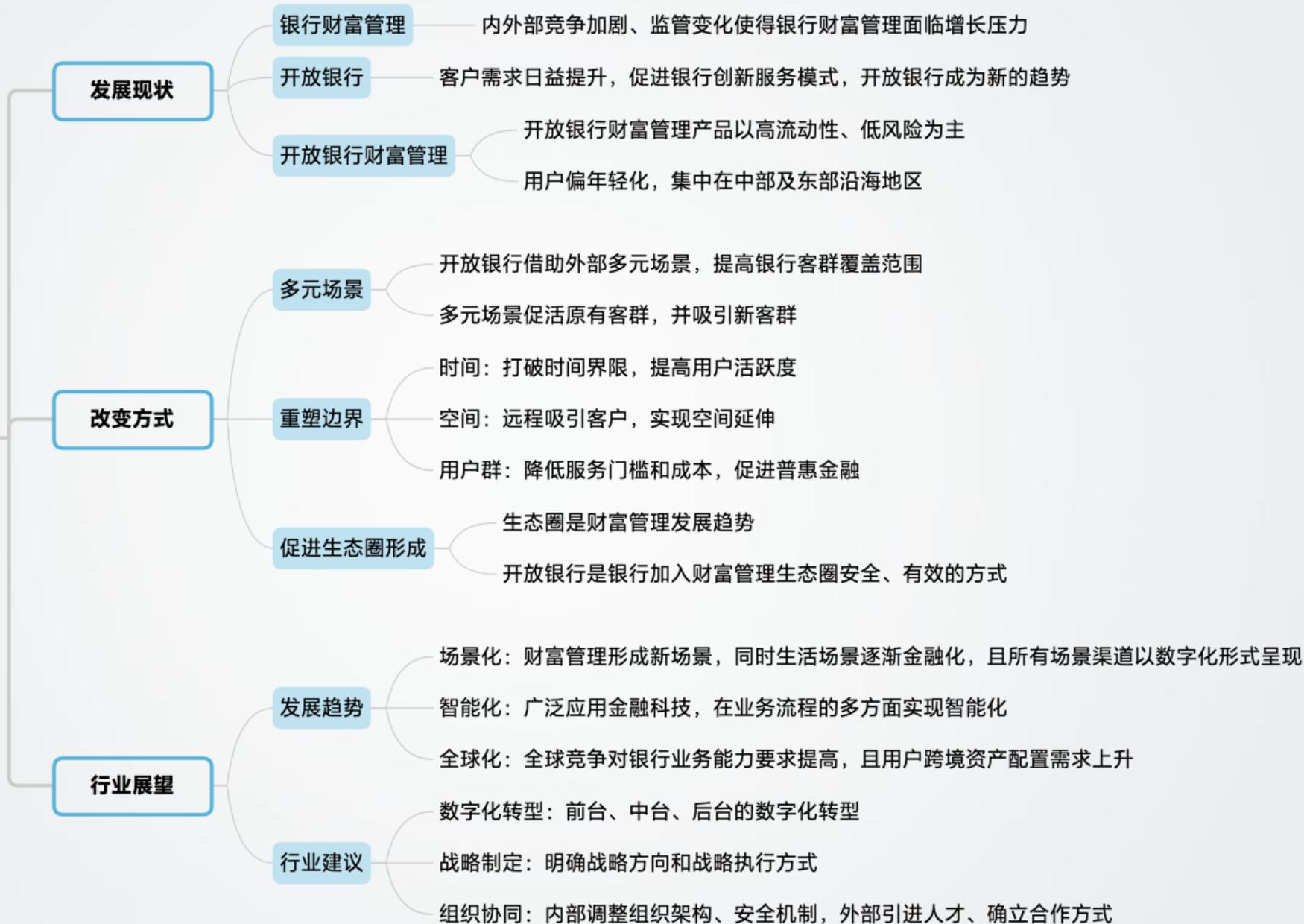
## 2019银行财富管理研究报告

亿欧智库 [www.iyiou.com/intelligence](http://www.iyiou.com/intelligence)

Copyright reserved to EO Intelligence, December 2019

- ◆ 2018年，开放银行席卷全球，以数字化、场景化的方式提供无处不在、无所不能的银行服务，改变银行提供产品和服务的渠道和方式。Brett King在其《Bank 4.0》一书中提到，未来的银行是开放的，银行4.0将是“Banking everywhere, never at a bank”。在受到内外部竞争和监管的影响下，银行财富管理面临增长压力。开放银行能否重塑银行财富管理的业务思路？亿欧智库经过研究和调研作出此份《开放银行时代的银行财富管理新思路》研究报告。
- ◆ 本报告分为三大部分，分别从“是什么”、“为什么”、“怎么做”出发，研究开放银行时代银行财富管理的新变化：
  - 第一部分，“是什么”：探究银行财富管理面临的困境，以及开放银行产生背景，总结基于开放银行的银行财富管理发展现状；
  - 第二部分，“为什么”：分析开放银行影响、重构银行财富管理的方式；
  - 第三部分，“怎么做”：讨论银行财富管理发展方向，并探讨银行应当如何构建开放银行财富管理。
- ◆ 亿欧智库通过对银行财富管理和开放银行的宏观环境、市场状况、财富管理用户需求变化等多方面进行桌面研究和专家访谈，并对进行开放银行财富管理实践的企业做充分调研，得出以下主要研究结论：
  1. 监管降低了银行财富管理服务门槛，增加了银行理财产品提供渠道，但对银行财富管理产品的规范性提出更高要求，开放创新、跨界合作的开放银行将成为银行财富管理破局之道；
  2. 开放银行为银行财富管理带来多元场景，重塑银行财富管理边界并促进财富管理生态圈形成；
  3. 开放银行时代，银行财富管理呈现场景化、智能化、全球化趋势，银行需在数字化转型、战略制定和组织协同方面做好准备，以实现开放银行财富管理。

## 开放银行财富管理



1. 广义财富管理：金融机构为客户提供资金资产流动性和增值管理的业务，包括财富的保全、积累、增值和传承。
2. 狭义财富管理：本报告简称为“财富管理”，指对现金及现金等价物、有价证券等货币资金和金融资产的财富增值服务，是广义财富管理的核心环节。
3. 银行财富管理：本报告指狭义银行财富管理，指由银行提供的、对客户货币资金和金融资产的财富增值服务，涉及产品主要包括存款产品、理财产品、代销基金、代销保险等。
4. 开放银行：一种创新的商业模式和商业理念，指在监管允许的范围内，银行经客户授权，通过开放API等技术与其他银行业金融机构、金融科技公司、垂直行业企业等合作伙伴共享信息和服务，实现银行产品与服务即插即用，共同构建开放的泛银行生态系统。
5. 开放银行财富管理：以开放银行模式开展财富管理业务，即用户通过银行向第三方平台开放的API接口进行账户开立、财富管理产品购买等操作的业务模式。
6. 开放API：API全称应用程序接口，开放API是开放银行的主要技术形式，即银行提供一组可以直接获得银行产品和服务的数据接口，使得合作伙伴可通过该接口把银行产品和服务嵌入自身产品中。
7. 场景：能够满足用户特定需求的情景，如满足用户财富管理需求的财富管理聚合平台、满足用户消费需求的电商平台等。
8. 生态圈：由不同产业链、不同类型企业共同构成的与某一类生活情景相关的综合服务体系，如涉及汽车相关所有消费的汽车生态圈。
9. 银行财富管理产品第三方推荐平台：聚合多方财富管理产品，通过开放银行进行开户、购买、赎回、充值、提现，并能够实现千人千面的智能推荐和多方财富管理账户的统一管理的金融科技平台。

# 目录

## CONTENTS

### Part 1. 基于开放银行的银行财富管理

- 1.1 银行财富管理发展现状.....07
- 1.2 开放银行发展现状.....12
- 1.3 开放银行财富管理发展现状.....20

### Part 2. 开放银行如何重构银行财富管理

- 2.1 开放银行为银行财富管理带来多元场景.....27
- 2.2 开放银行重塑银行财富管理边界.....34
- 2.3 开放银行促进财富管理生态圈形成.....42

### Part 3. 开放银行时代的银行财富管理展望

- 3.1 银行财富管理发展趋势.....49
- 3.2 开放银行财富管理构建之道.....53

# Part.1 基于开放银行的银行财富管理

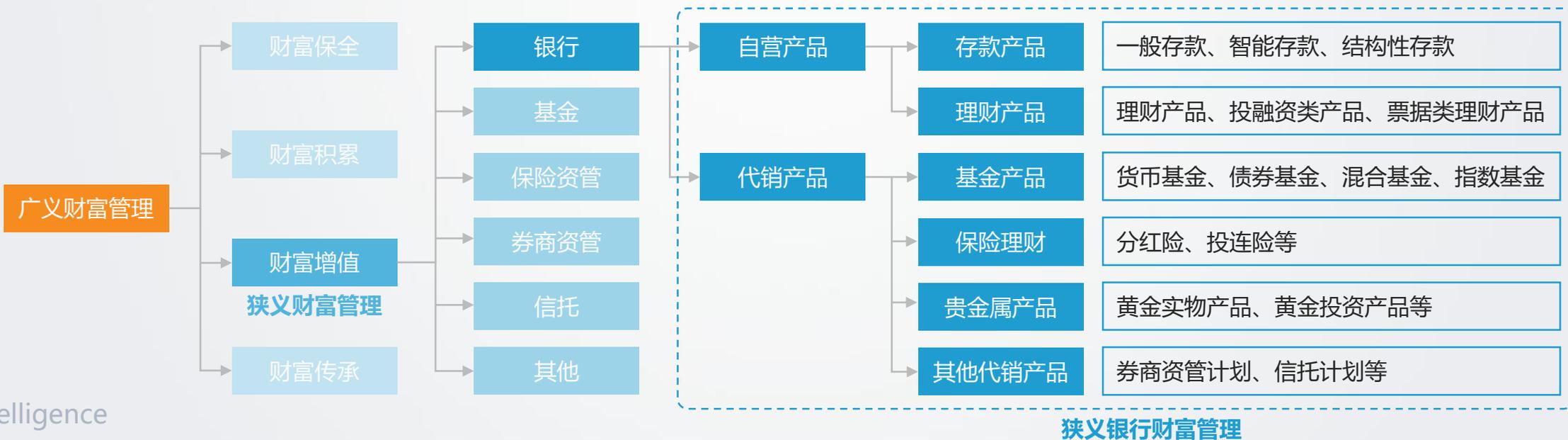
---

## 1.1 银行财富管理发展现状

---

# 本报告所研究的银行财富管理是指由银行提供的，对客户现金及现金等价物、**有价证券等货币资金和金融资产**的**财富增值服务**

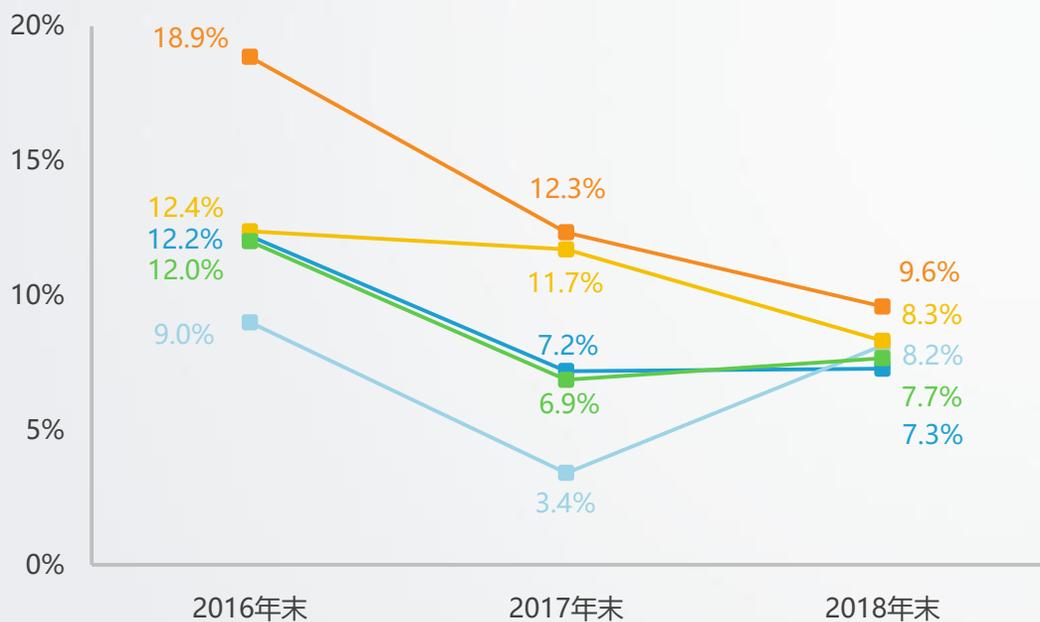
- ◆ 财富管理是金融机构为客户提供资金资产流动性和增值管理的业务，包括财富的保全、积累、增值和传承。财富管理有广义和狭义之分，狭义财富管理是财富管理的核心环节，涉及对**现金及现金等价物、有价证券等货币资金和金融资产**的**财富增值服务**。
- ◆ 狭义财富管理的供给方包括银行、基金、保险资管、券商资管、信托等，其中银行是主要供给方，长期以来银行自营产品占据个人可投资资产规模超过60%。在投资者风险收益和资产配置意识增强，以及金融系统性风险提高的背景下，银行在财富管理行业中将发挥更为重要的作用。同时，互联网和科技的发展也使得银行面临着新的机遇和挑战。
- ◆ 基于狭义财富管理的核心地位以及银行在狭义财富管理中面临的机遇和挑战，本报告研究**狭义银行财富管理**，即**由银行提供的，对客户的货币资金和金融资产的财富增值服务**，涉及产品主要包括存款产品、理财产品、代销基金、代销保险理财等。



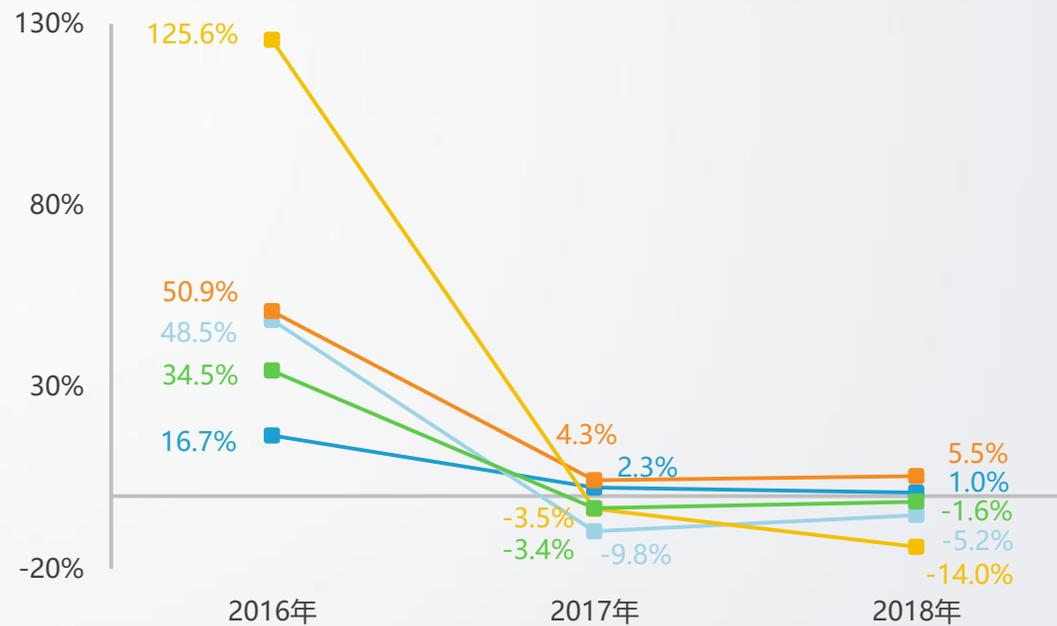
# 受内外部竞争和监管影响，银行存款余额和表外理财业务增长率下滑，银行财富管理面临增长压力

- ◆ 银行作为金融业的支柱，其财富管理业务在获取客户信任方面具有绝对优势。然而，来自证券、基金和新兴金融机构、金融科技公司的外部竞争和资管新规、理财新规等政策带来的影响，使得**银行财富管理业务受到冲击**。
- ◆ **中国的银行财富管理面临增长压力**。根据安永在《中国上市银行2018年回顾及未来展望》报告中统计的47家上市银行情况，中国上市银行存款余额和表外理财手续费收入增长率普遍下行，上市全国股份制银行和农商行的表外理财甚至出现连续两年负增长。

亿欧智库：2016-2018年末中国上市银行存款余额增长率



亿欧智库：2016-2018年中国上市银行表外理财手续费收入增长率



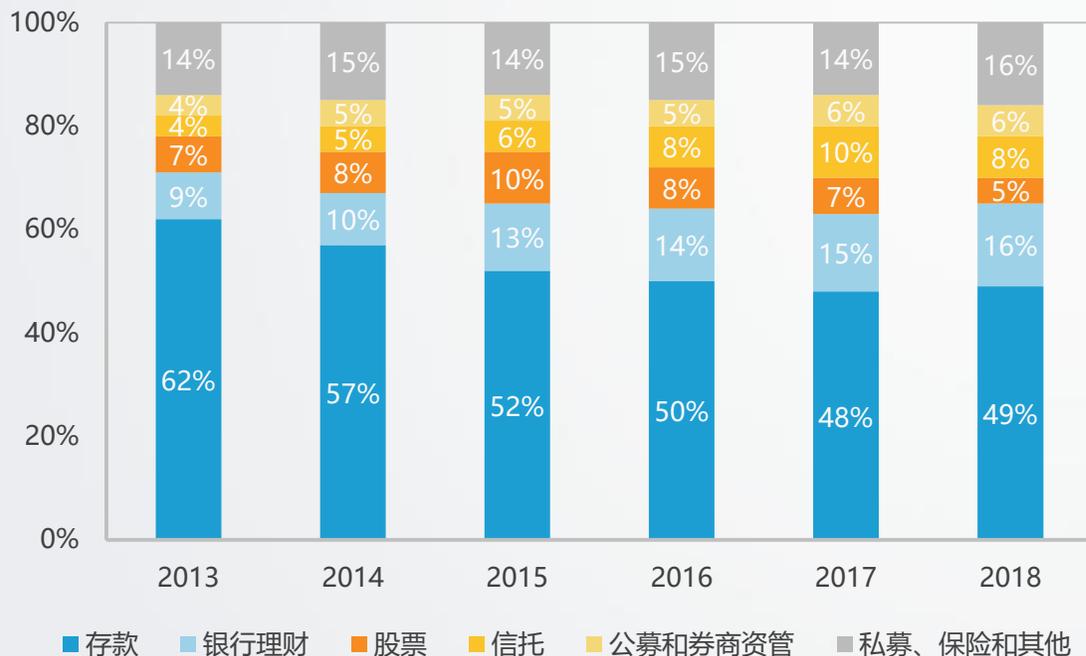
— 大型商业银行 — 全国性股份制银行 — 城商行 — 农商行 — 全部上市公司

— 大型商业银行 — 全国性股份制银行 — 城商行 — 农商行 — 全部上市公司

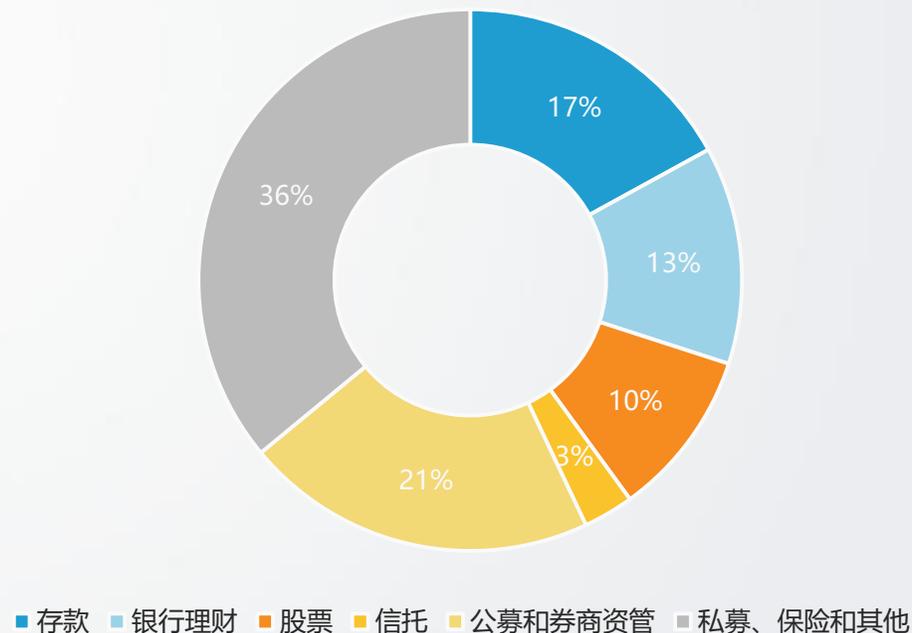
# 整体可投资金融资产配置和互联网资产配置之间存在差异，银行财富管理互联网销售渠道增长空间大

- ◆ 从中国个人可投资金融资产配置情况看，银行存款和银行理财长期占据绝对优势。但从2018年互联网理财客户资产配置比重情况看，银行存款和银行理财之和为30%，远低于个人可投资资产规模中两者之和65%。
- ◆ 整体可投资金融资产配置和互联网资产配置之间存在差异，主要原因是**银行财富管理产品的互联网购买渠道较其他财富管理产品更少**。银行财富管理业务的互联网销售渠道仍有较大增长空间。

亿欧智库：2013-2018年中国个人可投资金融资产配置情况



亿欧智库：2018年中国互联网理财客户资产配置情况



# 破刚兑限制了资管能力较差的中小银行开展理财业务，但投资门槛降低和渠道放开提升了银行理财产品竞争力



## 2018年4月 中国人民银行《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”）

- **机遇：**规范金融机构资产管理业务，统一同类资产管理产品监管标准，有利于促进银行理财业务规范发展；
- **挑战：**资管产品全部净值化，打破刚性兑付，银行理财产品对于低风险偏好投资者的竞争力可能下降。



## 2018年9月 中国银保监会《商业银行理财业务监督管理办法》（以下简称“理财新规”）

- **机遇：**公募理财产品单一投资者销售起点从5万元降低至1万元，降低投资门槛，覆盖更广泛用户；
- **挑战：**规定银行只能通过本行或其他银行业金融机构销售理财产品，导致银行理财产品相对其他财富管理产品销售渠道窄。



## 2018年12月 中国银保监会《商业银行理财子公司管理办法》（以下简称“理财子公司管理办法”）

- **机遇：**取消公募理财产品销售起点，首次购买理财产品不再强制面签，允许具有销售资质的非银行机构代销，覆盖更广泛用户且提高用户体验；
- **挑战：**理财业务从母行剥离成子公司，销售渠道需要重新搭建；零起点理财产品与表内存款形成竞争。



## 2019年10月 中国银保监会《关于进一步规范商业银行结构性存款业务的通知》（以下简称“结构性存款通知”）

- **机遇：**对结构性存款和一般存款、理财产品进行区别，要求结构性存款按照存款管理，纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，增强产品安全；
- **挑战：**要求商业银行发行结构性存款应当具备普通类衍生产品交易业务资格，业务门槛提高，给没有相应资质的中小银行带来较大挑战。

- ◆ 金融的规范化发展要求风险的正确隔离。资管新规及其后一系列政策禁止银行理财产品以刚兑的形式成为变相银行存款，要求银行理财产品回归资管本身，向投资者明确其风险，避免表内外资产的混淆，防范金融风险。更高的规范化要求限制了资管能力较差的中小银行开展理财业务。
- ◆ 监管政策在对银行理财产品提出更高的规范化要求同时，降低了公募理财产品的销售金额起点、开放非银行销售渠道，银行理财真正享有与其他类别资管产品一样的投资门槛和渠道竞争力。

---

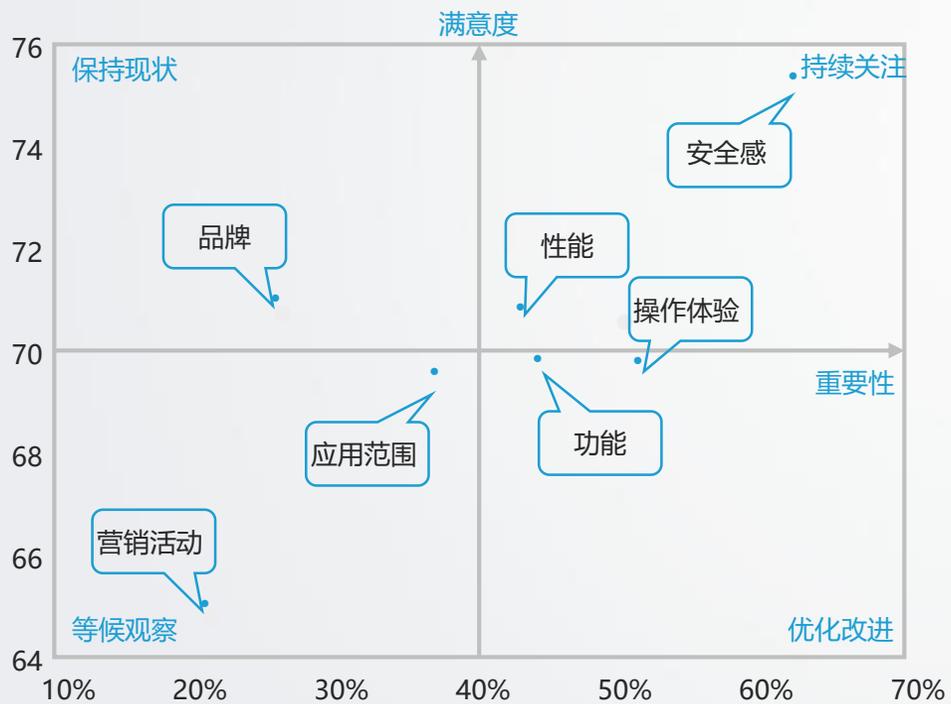
## 1.2 开放银行发展现状

---

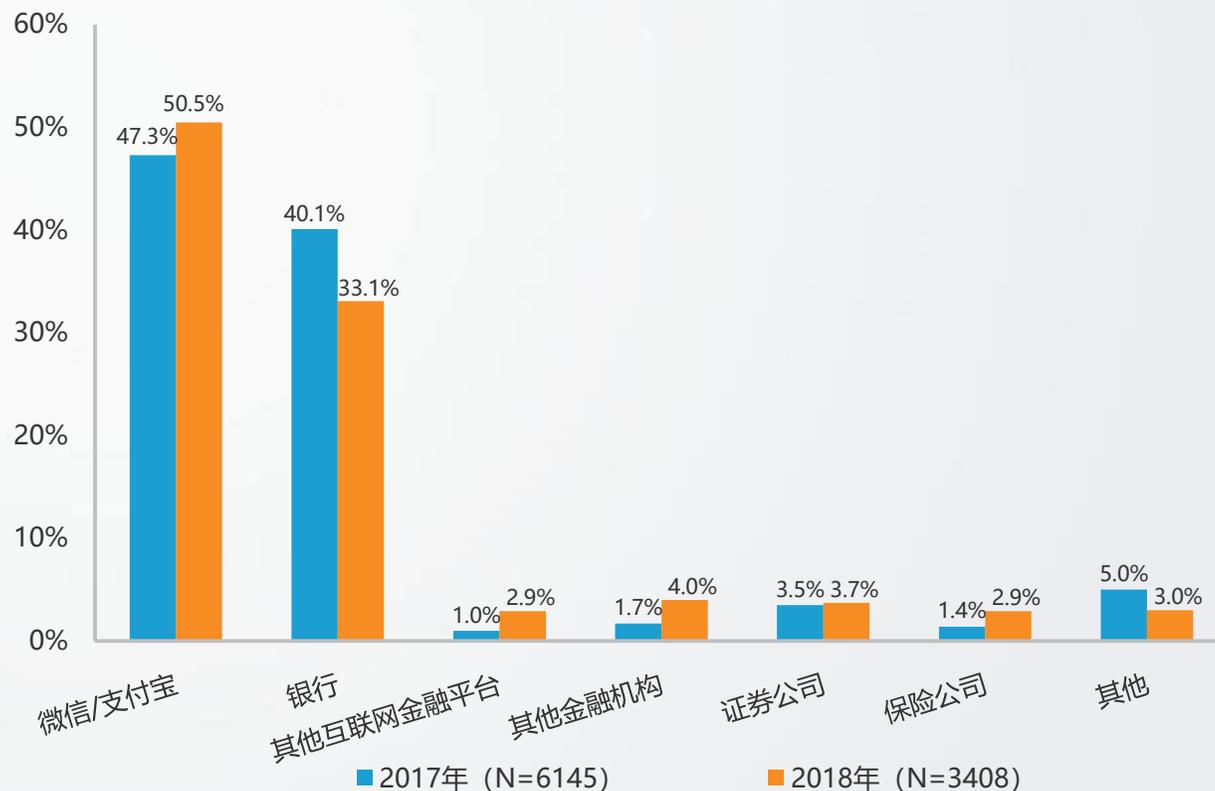
# 银行服务水平与日益提升的客户需求之间存在较大差距，需要创新服务模式以提高服务水平

- ◆ 随着技术的发展，客户期望不断提高。客户想要的是直观、无缝的体验，即在任何设备上都能随时享受服务，并实现个性化主张和即时决策。银行用户体验联合实验室调研显示，客户对于银行性能、功能、操作体验、应用范围等满意度较低，且使用银行管理流动资金的用户比例正在降低。**银行迫切需要创新服务模式以提高服务水平。**

亿欧智库：银行总体满意度—重要性评估矩阵



亿欧智库：2017和2018年用户管理流动资金主要平台



# 银行迈入4.0数字银行时代，新兴技术全面改造银行业务运作模式，开放银行应运而生

- ◆ 创新是银行长期发展的基础，围绕客户需求的升级和经营效率的提高，银行一直在采用更加先进的技术去改造业务流程和服务模式。银行业正全面迈入第四个重大发展阶段。基于大数据、云计算、人工智能等新兴技术，银行将全面改造运作模式。
- ◆ 从银行1.0到4.0，银行营业场所更加多元，经营方式更加灵活。在数字银行背景下，以开放、共享为主题的开放银行应运而生。**开放银行是一种创新的商业模式和商业理念**。在监管允许的范围内，银行经客户授权，通过开放API等技术与其他银行业金融机构、金融科技公司、垂直行业企业等合作伙伴共享信息和服务，实现银行产品与服务即插即用，共同构建开放的泛银行生态系统。



# 开放银行扩大银行和第三方平台服务范围，同时通过无缝服务优化用户体验

- ◆ 开放银行通过技术方式把银行服务嵌入该行之外的第三方平台，用户通过第三方平台能够无缝使用银行产品和服务，扩大银行和第三方平台服务范围，同时用户体验得到优化。
- ◆ 开放银行主要“开放”两大类银行数据：**账户数据**，以及**产品和服务数据**。对于**银行**而言，账户的开放打破了银行服务提供的地域限制，产品和服务的开放则直接扩大了银行的客群覆盖范围和用户活跃度；对于**第三方平台**而言，借助银行账户的开放能够获取银行金融能力同时增加收入来源；对于**用户**而言，开放银行实现跨行账户统一管理，且能够在多方场景获取无缝金融服务，差异化需求得以实现，投资体验更加便利。

## 银行

- 通过向第三方开放账户的形式打破银行服务地域限制，扩大业务覆盖半径
- 借助第三方平台的场景和流量吸引并留存客户，提高用户覆盖率和活跃度
- 把产品和服务通过开放API的形式嵌入合适的场景，实现产品和服务的精准营销和个性化定制

## 第三方平台

- 第三方平台通过开放银行引入银行账户体系，向用户提供金融能力，扩大业务版图，增强用户粘性
- 非金融机构第三方平台通过银行产品和服务的开放，帮助银行进行导流，增加流量变现途径，提高收入来源

## 用户

- 开放银行实现跨行账户的聚合，方便用户对分布在各行的账户资金和理财资产进行统一管理
- 在第三方平台无缝进行银行二类账户的开户、银行产品和服务的购买、银行交易的完成，操作简单，用户体验得到优化

# 监管和市场共同驱动开放银行在全球范围内的爆发，开放银行成为不可逆转的发展趋势



# 中国各部门政策持续鼓励和支持金融机构进行金融创新、跨界合作、构建开放生态，开放银行土壤已形成



- 国务院、银监会、人民银行等监管机构持续鼓励金融机构通过科技进行**金融创新、跨界合作、构建开放生态**。开放银行是银行实现以上三个目标的最佳实践，其在中国的发展土壤已经形成。
- 2018年底，中国人民银行科技司副司长陈立武在第二届中国互联网金融论坛上透露，人民银行正在着手出台关于开放银行的指导性意见。开放银行指引的出台将有助于推动全面构建更加高效、安全、可控的开放银行生态。

# 国务院鼓励金融机构平台经济，中国人民银行在北京试点金融科技“监管沙盒”，金融科技创新进入落地阶段

- ◆ 2019年8月，国务院办公厅发布《关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》，鼓励银行业金融机构基于互联网和大数据等技术手段为平台经济发展提出支持，但设立金融机构、从事金融活动、提供金融信息中介和交易撮合服务，必须依法接受准入管理。信息平台监管的提出鼓励并支持了基于开放银行的第三方平台的规范化发展。
- ◆ 2019年12月，中国人民银行宣布启动金融科技创新监管试点工作，宣布在北京市率先开展金融科技创新监管试点，引导持牌金融机构在依法合规、保护消费者权益的前提下，运用现代信息技术赋能金融提质增效，营造守正、安全、普惠、开放的金融科技创新发展环境。监管试点的建立使得金融机构和金融科技公司能够在该“沙盒”中测试创新产品和商业模式，避免金融创新在初步实践过程中由于不确定因素受到监管规则的约束。“监管沙盒”的概念由英国金融行为监管局在2015年率先提出，并于2016年正式实践。此后，澳大利亚、美国、新加坡等国家纷纷采用以支持、鼓励金融创新和科技创新。**监管沙盒的设立为开放银行等创新商业模式的实践提供了试验的土壤，鼓励银行在没有开放银行指引的情况下，积极进行金融创新。**

## 监管沙盒

小范围试验，避免创新带来的未知风险大规模扩散

仅对特定的创新产品和商业模式提供，明确金融创新边界

仅允许特定企业进入监管沙盒进行试验，避免风险过度

限定监管下限，放开金融创新上限，释放金融创新潜力

随时管控风险，避免过度创新，在创新的基础上保证金融稳定

- 对于监管机构而言，监管沙盒试点使得监管机构能够在金融创新和科技创新大规模应用之前，**提前识别其潜在风险**，有利于其后续政策的制定；
- 监管沙盒落地是监管机构**鼓励金融创新**最有效的方式之一，使得银行等金融机构在依法合规、保障消费者权益的前提下大胆创新，避免金融创新和科技创新可能受到的来自监管方的未知风险，但也有可能在一定程度上**限制了非试点地区创新的潜力**。

# 中国已有超过50家银行布局开放银行，开放能力以账户开立、产品展示、支付结算、账户管理、投资理财为主

- ◆ 2012年，中国银行提出并于次年建立“中银开放平台”，开放平台的概念开始在中国出现。然而，2013年的中银开放平台主要用于银行内部信息交流，与目前的开放银行概念并不一致。中国真正意义上的开放银行起步较晚，直到2018年各大银行集中建设开放平台，才正式进入发展元年。**据亿欧智库不完全统计，截至2019年11月，全国至少有50家银行已有开放银行布局，开放能力以账户开立、产品展示、支付结算、账户管理、投资理财为主。**

## 中国银行

- 2013年9月推出“中银开放平台”，最初目的为实现总行对分行开放，不对外开放
- 2015年12月31日首次对外开放，提供包括账户余额查询、未出账单查询、理财产品列表、投资理财协议签署在内的共21个API接口可供第三方接入

## 平安银行

- 2017年底，平安银行推出能力开放平台
- 能力开放平台向开发者、服务商、渠道商提供业务需要的各种能力、帮助及服务接口，致力于为开发者提供支付、理财、信用、安全、营销等各类能力及行业解决方案

## 中国工商银行

- 2018年4月，工商银行上线互联网金融开放平台
- 工银互联网金融开放平台提供账户管理、资金结算、投资理财等9大类34种服务的标准化封装输出，合作方涉及线上交易、交通出行、政府民生、高校市场、汽车行业、零售餐饮等领域

## 浦发银行

- 2018年7月，浦发银行推出API Bank无界开放银行
- API Bank提供37类功能服务，以开放、共享、高效、直达的API开放平台为承载媒介，将能力输出，嵌入合作伙伴的平台和业务中，进行产品和服务快速创新，形成跨界金融服务，无界延伸银行服务触点

## 中国建设银行

- 2018年8月，建行投产开放银行管理平台，2019年11月仍处于内测阶段
- 开放银行管理平台将账户开立、支付结算、投资理财等建行已有核心金融服务以标准SDK/API的方式对外发布，使得第三方合作伙伴可以标准化便捷介入

## 众邦银行

- 2018年10月，众邦银行推出开放平台
- 众邦银行开放平台依托其银行账户体系和支付通道，通过SDK/API/H5快速为场景平台构筑金融级账户能力，通过组件式开放，提供完整的综合金融服务能力，提供供应链融资、投资、消费信贷、账户解决方案

---

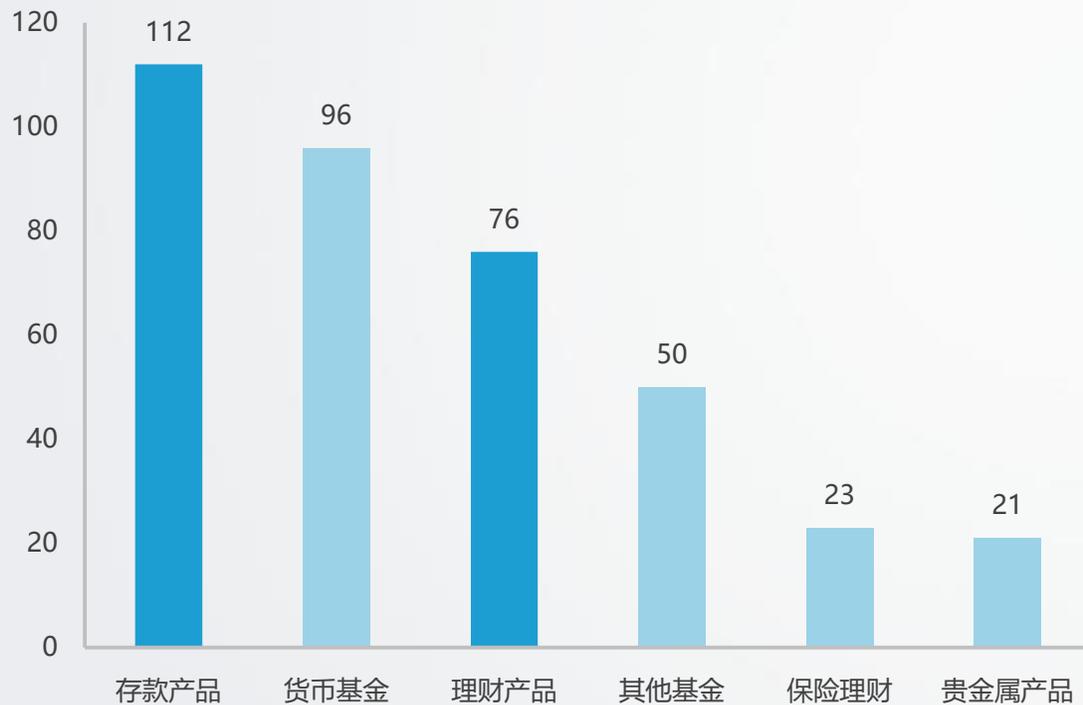
## 1.3 开放银行财富管理发展现状

---

# 银行线上财富管理产品包括银行自营产品和银行代销产品，以低风险、低门槛、面向大众的产品为主

◆ 银行线上财富管理产品包括银行自营产品和银行代理销售产品，自营产品包括存款产品和理财产品，代销产品包括基金（含货币基金和其他基金）、保险理财和贵金属产品等。银行线上财富管理主要以**低风险、低门槛、面向大众**的产品为主。在155家已上线的直销银行（含民营银行）中，上线存款产品的银行数量最多，达到112家。

亿欧智库：上线不同类型财富管理产品直销银行数量（家）



## 银行自营产品

### 存款产品

现金管理类的活期存款、定期存款、智能存款、大额存单、结构性存款等

### 理财产品

银行发行的理财产品、投融资类产品、票据类理财产品



## 银行代销产品

### 货币基金

投资于低风险货币市场的开放式基金

### 其他基金

债券基金、混合基金等，不含货币基金

### 保险理财

分红险、投连险、万能险等

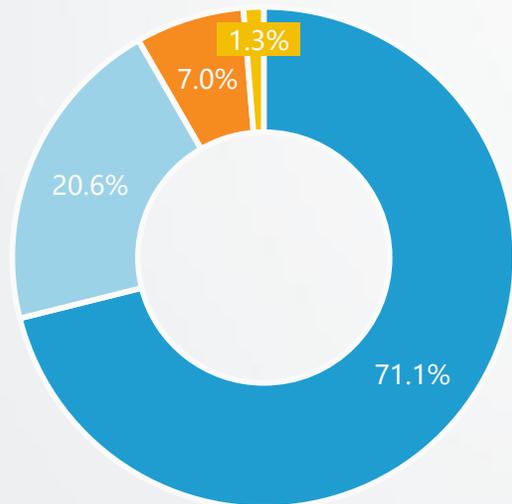
### 贵金属产品

多为黄金实物产品及黄金投资产品

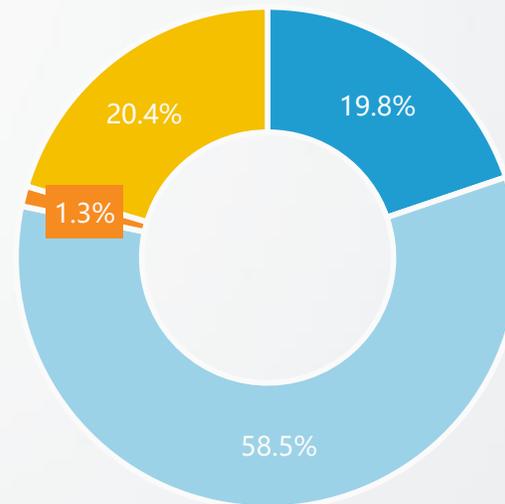
# 开放银行财富管理产品数量以理财产品居多，存款产品销售规模最大

- ◆ 开放银行财富管理是以开放银行模式开展财富管理业务，即用户通过银行向第三方平台开放的API接口进行账户开立、财富管理产品购买等操作的业务模式。开放银行财富管理主要面向银行外部渠道投资者，与网上银行、手机银行、直销银行等银行其他线上渠道相比，银行对用户掌控力相对较弱，主要提供**存款产品、理财产品、货币基金和债券基金**等风险较低的财富管理产品。
- ◆ 从产品数量来看，银行理财产品多为封闭式产品，单只产品有额度上限，规模的提高需要通过增加产品期次来实现，是开放银行财富管理数量最多的产品。随着理财子公司建立，银行理财产品互联网销售即将破局，开放银行渠道的重要性将会更加凸显。从产品销售规模来看，存款产品风险最低、流动性相对较强，销售规模最大，其次为风险水平低于存款的货币基金。

亿欧智库：开放银行财富管理产品数量占比



亿欧智库：开放银行产品类别销售比例



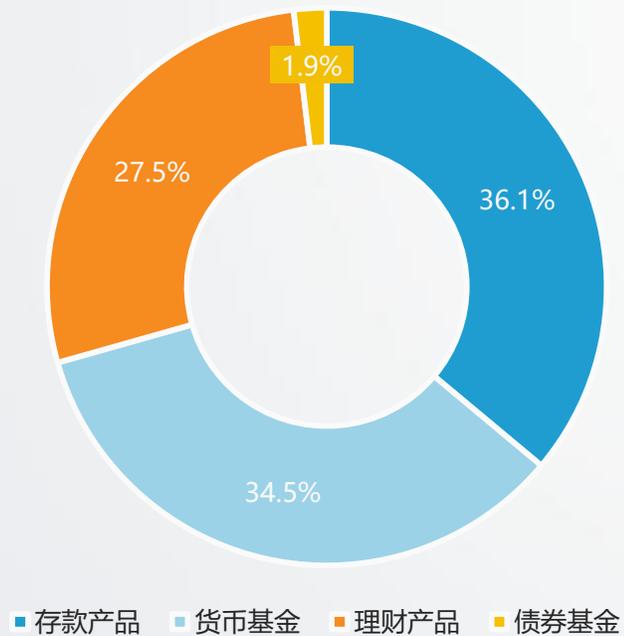
■ 理财产品 ■ 存款产品 ■ 债券基金 ■ 货币基金

■ 理财产品 ■ 存款产品 ■ 债券基金 ■ 货币基金

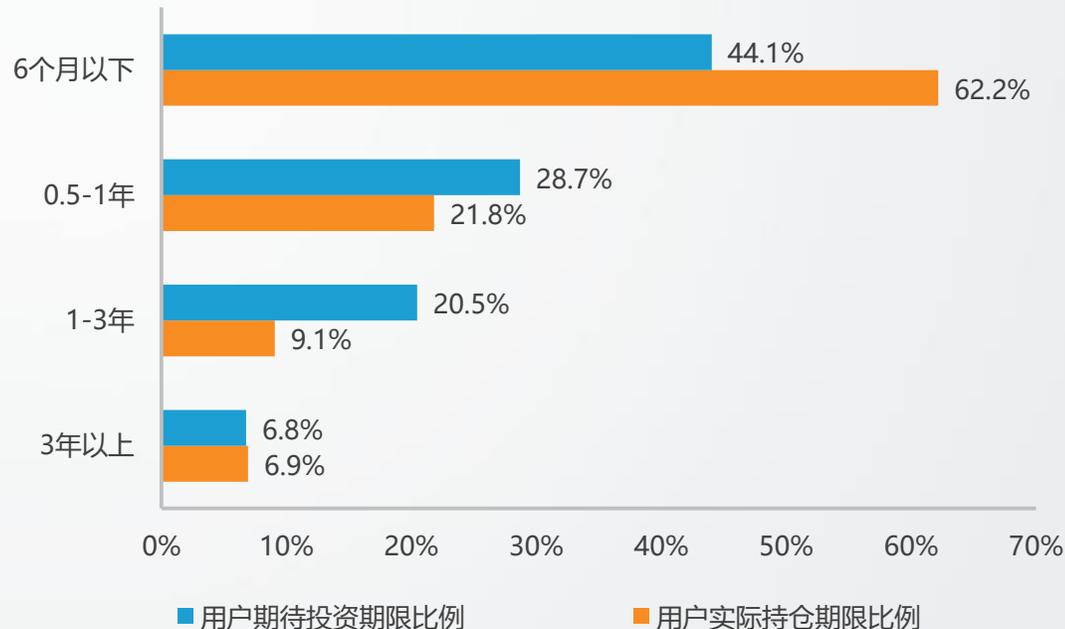
# 开放银行财富管理用户偏好固定收益类及流动性强的产品，中长期投资偏好的用户期限错配问题明显

- ◆ 从开放银行财富管理用户实际持仓期限及用户期待投资期限比例对比情况看，**用户更偏好存款产品和货币基金等收益率确定性较强的固定收益类产品。**
- ◆ 从用户期待投资期限和用户实际持仓期限比例情况看，**开放银行财富管理用户更倾向于购买6个月以下，流动性强的短期产品。**用户实际持仓期限比例中，大部分期待投资1-3年（中长期）的用户实际投向了流动性更强的产品，出现期限错配，可能导致实际收益与预期收益的减少。

亿欧智库：开放银行用户投资产品类别比例



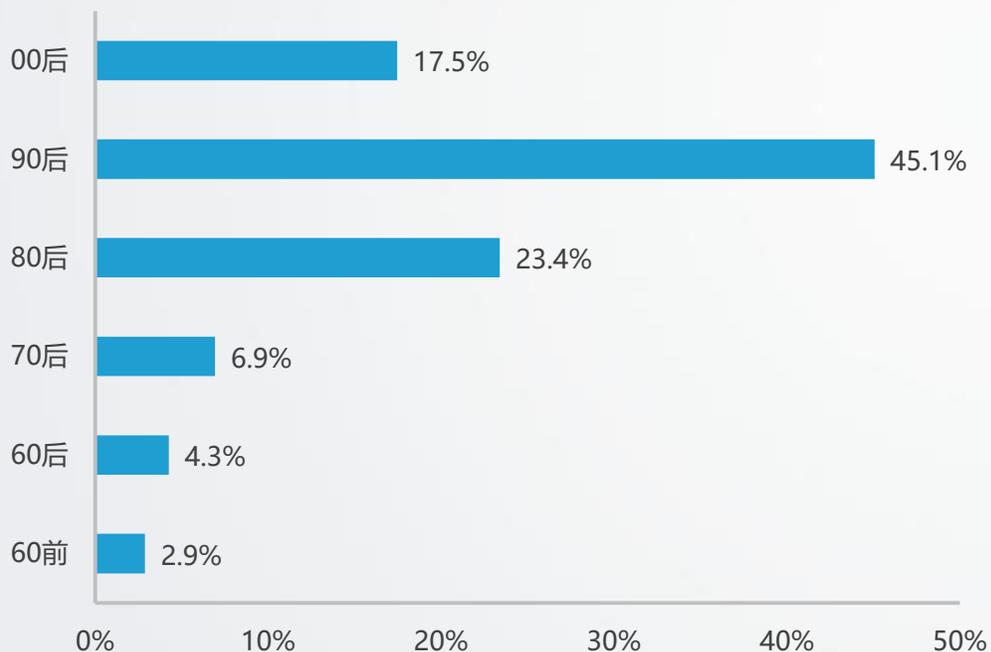
亿欧智库：开放银行用户期待投资期限及实际持仓期限比例



# 开放银行财富管理用户以90后为主，平均年龄低于银行整体水平，主要集中在中部及东部沿海地区

- ◆ 开放银行财富管理用户偏年轻化，90后及00后用户占比超过60%，其中90后占45.1%。开放银行财富管理用户平均年龄低于银行整体水平。对于传统银行，借助开放银行拓展财富管理业务将有利于其优化客户年龄结构，吸引更多年轻客户，提前抢占市场。
- ◆ 从地域分布看，开放银行财富管理用户主要分布在中部及东部沿海地区，其中河南用户数量最多，占总用户数15.1%，其次为山东、江苏、湖北、湖南等人口数量众多，但金融机构分布相对较少的省份。

亿欧智库：开放银行财富管理用户年龄层分布



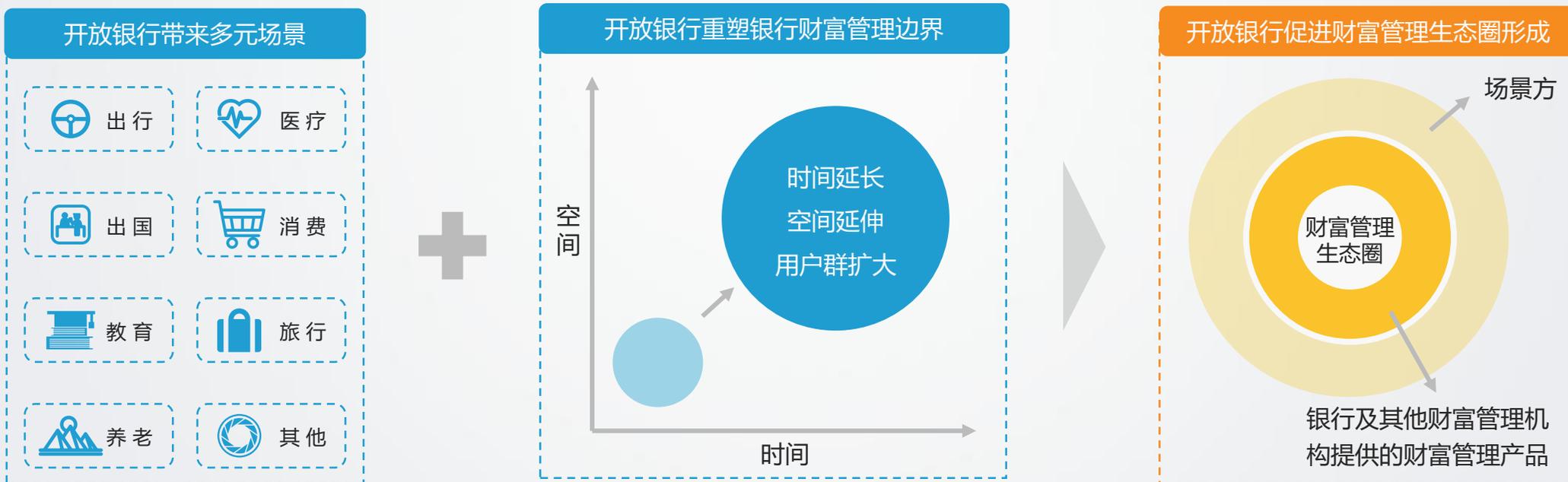
亿欧智库：开放银行财富管理用户地域分布 (TOP 12)



## Part.2 开放银行如何重构银行财富管理

# 开放银行带来多元场景，重塑银行财富管理边界并促进财富管理生态圈形成

- ◆ 从银行的角度看，开放银行以提供API标准接口为技术手段，使得银行可以借助场景方流量，覆盖更广泛客户群体。丰富的场景方为银行提供更多获客和销售转化渠道，银行客户获取及留存能力得以增强。从场景方角度看，开放银行以安全、高效的方式丰富了产品类型，提高用户粘性和用户满意度。同时，场景方聚合用户在多家银行购买不同产品的行为特征，能够根据用户偏好进行高匹配度产品推荐，形成用户财富管理闭环。
- ◆ 不局限于自有场景的开放银行**缩短了用户获取银行服务的半径**，不再依赖于存量客户留存率或银行品牌影响力，**银行开展财富管理业务的边界得以重塑**。同时，借助开放银行，**银行与其他财富管理机构、场景方、用户形成一体化生态圈**。



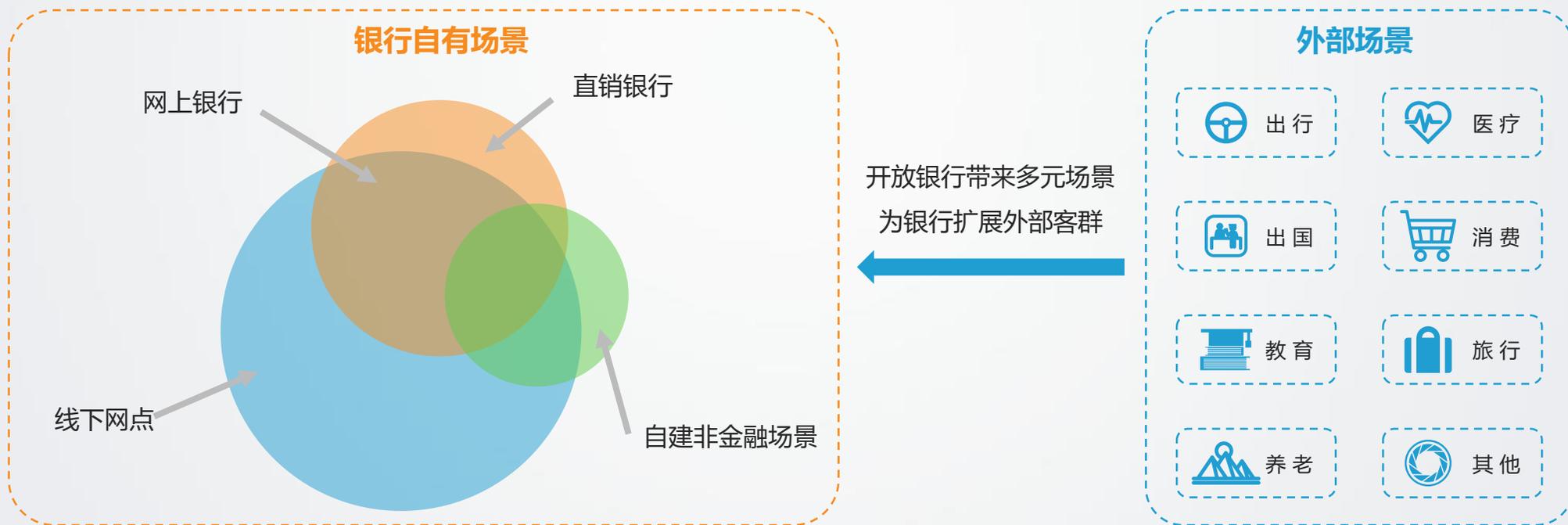
---

## 2.1 开放银行为银行财富管理带来多元场景

---

# 银行服务长期处于单一场景，被动服务存量客户，吸引新客户能力有限

- ◆ 长期以来，银行业务开展依赖于自有场景的构建，以线下网点作为主要服务提供渠道。线下网点不仅建设成本高，而且需要较高的运维成本，成为中小银行业务发展的制约因素。对于线下网点数量受限的民营银行而言，如何摆脱自我渠道的局限更是其发展财富管理业务的瓶颈。
- ◆ 网上银行和直销银行虽然能够作为银行线下网点的补充，在一定程度上降低银行服务客户的成本，但依然把银行服务局限于自有场景，被动服务存量客户，没有从根本上解决新客获取难题。**开放银行借助银行外部多元化场景，扩大了银行客群的覆盖范围。**



# 开放银行通过构建多元场景促活存量客户并吸引增量客户，解决银行财富管理流量和获客困境

- ◆ 银行财富管理仅使用自有场景时，在流量、获客方面存在难题，开放银行通过促进多元场景构建从两方面解决银行困境：第一，**促活存量客户**，提高客户活跃度和用户粘性，最大化挖掘存量客户价值；第二，**吸引增量客户**，增加获客渠道，吸引年轻客户。

## 01.促活存量客户

- 开放银行通过构建场景或加入他方多元化场景，提高用户使用银行服务的比例，提高用户活跃度和用户粘性。
- 借助合适的场景引导银行现有客户购买财富管理产品，提高用户转化率，挖掘客户潜在价值。

## 02.吸引增量客户

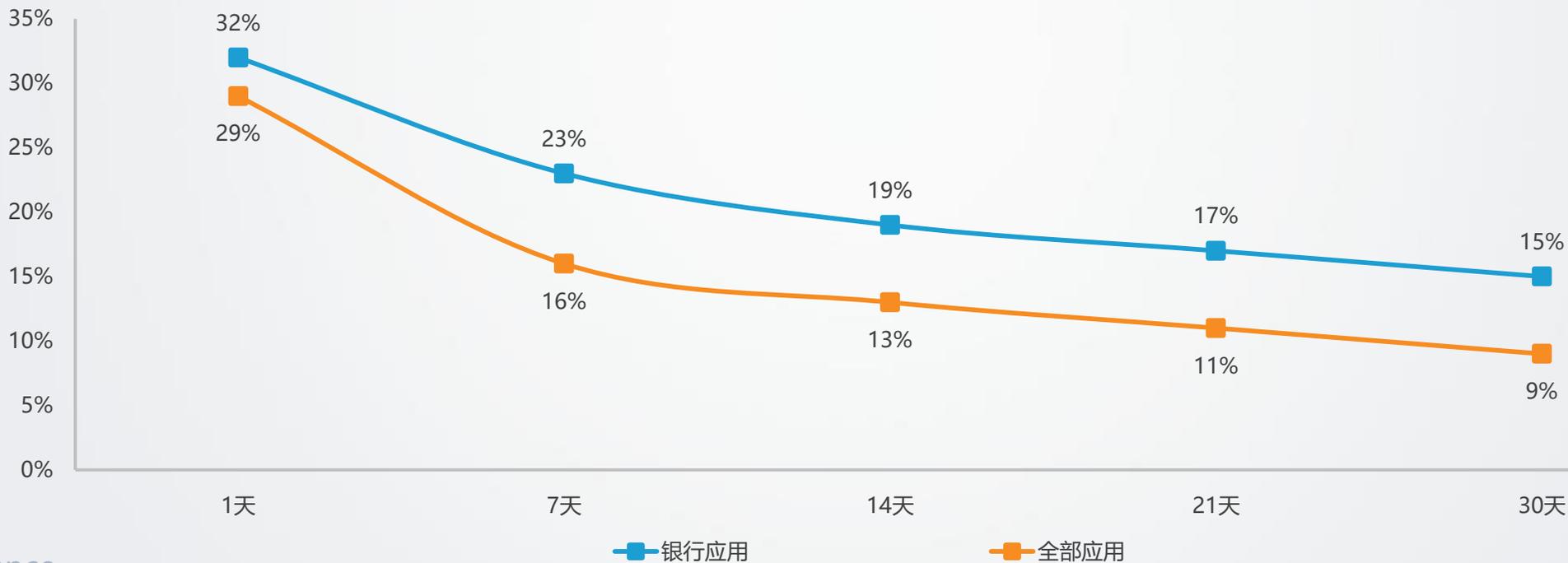
- 多元场景为银行提供了更多接触客户的机会，增加银行获客渠道。
- 《中国金融家》报道显示，工商银行2017年前三季度新客平均年龄为34岁，较2016年同期降低5岁。新客年龄的下降与银行互联网化关系密切，互联网场景能够吸引年轻客户的关注，优化客户年龄结构。



# 银行客户忠诚度高、流失率低，开放银行借助场景能够有效转化场景用户为银行客户

- ◆ 公众对银行相较其他机构信任度更高，因此银行客户留存率较高。《2019移动金融报告》数据显示，银行应用留存率普遍高于全部应用平均水平，且变动趋于平缓，意味着银行应用的客户流失率低。
- ◆ 对于银行而言，**开放银行扩展了银行提供产品和服务的场景，使其能够从多渠道、更加高频地接触更加广泛的用户群体**，并借助用户对银行天然的高信任度和忠诚度，使场景用户转变为银行客户，达到有效获客的目的。

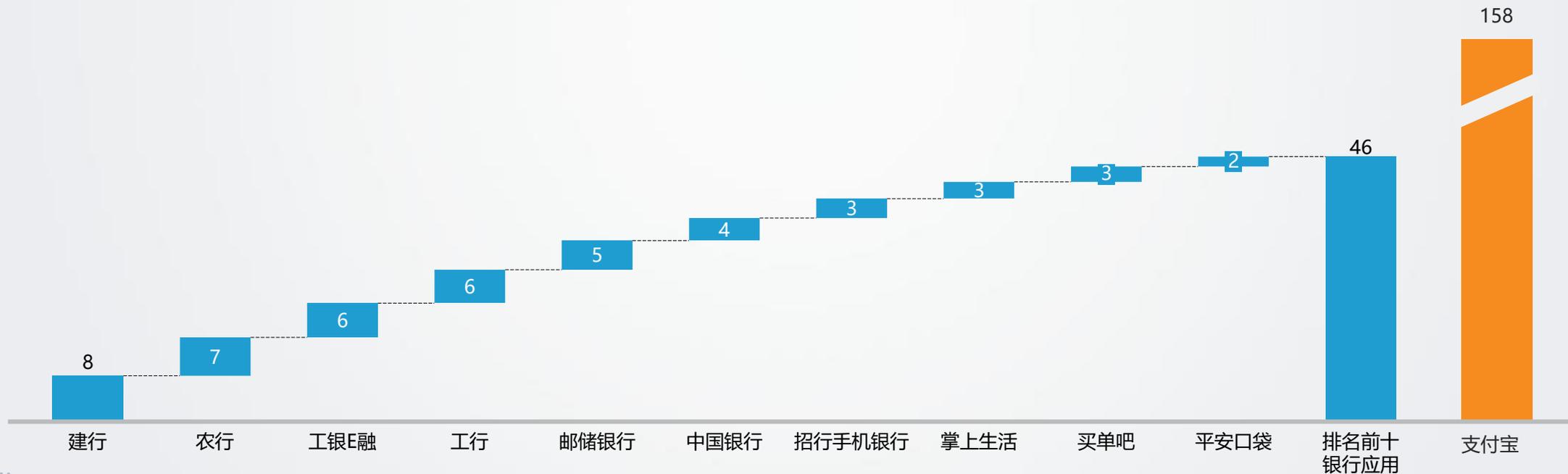
亿欧智库：2019年上半年全球银行应用及全部应用安装后留存率



# 开放银行通过构建或加入多元场景解决银行应用用户使用低频、活跃度低的难题

- ◆ 与支付宝、微信等场景应用相比，银行应用日活跃用户量较低。麦肯锡统计数据显示，排名前十的银行应用日活跃用户量之和不足支付宝日活量的三分之一。以支付宝和微信为代表的消费、社交平台以构建生活场景为核心，在线上线下同时吸引并留存用户，并通过分析用户行为刻画用户画像，提供千人千面的定制化服务。银行应用由于用户使用较为低频，难以维持高活跃度。
- ◆ 与其他银行服务相比，存款产品、理财产品、代销基金等银行财富管理业务更为低频。因此，如何留住客户成为银行财富管理面临的难题。**开放银行通过构建或加入多元场景，通过场景提高用户活跃度，解决银行流量困境。**

亿欧智库：银行应用活跃度与支付宝日活跃用户量（百万）对比（数据统计时间为2017年12月）



# 四类银行财富管理场景角色：供应商、集成商、代销平台、聚合平台

- ◆ 银行财富管理服务的场景角色主要分为四类：**银行财富管理产品供应商、自产自销的银行财富管理集成商、代理销售多方财富管理产品的代销平台和作为连接器的产品聚合平台。**
- ◆ 不同银行和机构在其中所处的位置不固定，如某家银行可能是自有产品的集成商，但同时也代销其他银行发行的财富管理产品。
- ◆ 传统银行提供财富管理服务以自营的集成商模式为主。理财新规和理财子公司管理办法的规定，使得银行理财产品不再局限于自有销售渠道，供应商和代销平台逐步兴起。
- ◆ 随着产品多样化程度的提高和投资者对用户体验要求的上升，能够进行整体资金资产的统筹规划，并在统一平台中进行不同银行账户管理和财富管理产品比较的聚合平台开始出现。**以API直连作为用户与银行连接方式的开放银行成为聚合平台实现无缝用户体验的基础方式。**

## 研发产品提供给第三方销售

银行财富管理产品**供应商**，以提供财富管理产品为主，较少参与销售环节，主要由外部渠道代为销售，银行理财子公司将主要作为银行理财产品供应商

## 银行财富管理产品连接器

银行财富管理产品**聚合平台**，连接银行财富管理产品供应商、代销平台和投资者，进行跨行账户统一管理、产品比较、资金资产统筹规划等综合资产配置

## 银行自产自销财富管理产品

银行财富管理产品**集成商**，自产自销，通过自有渠道销售本行财富管理产品。全国性银行的存款产品以内部研发产品、通过自有渠道销售的自营集成商模式为主

## 代销其他银行财富管理产品

银行财富管理产品**代销平台**。拥有代销银行财富管理产品资质的机构或平台使用自有渠道销售银行研发的财富管理产品

# 开放银行的出现使得聚合平台从“比价”、“广告”平台转化为银行财富管理产品第三方推荐平台

- ◆ 在开放银行模式被广泛应用之前，银行财富管理产品只能通过自有途径或同业方式销售，因此通过作为非金融机构的聚合平台购买银行财富管理产品时，需要跳转至该产品相应银行应用。此时的聚合平台相当于承担了银行财富管理产品的比价、广告等产品展示功能，可称之为**聚合比价平台**。
- ◆ 随着开户、购买、赎回、充值、提现等由开放银行提供的功能的加入，聚合平台能够实现千人千面的智能推荐，并在同一平台上进行跨行资产配置，成为**银行财富管理产品的第三方推荐平台**。

## 聚合比价平台

提供银行财富管理产品展示，供用户对不同产品进行期限、风险、利率等方面的对比

用户需跳转至相应产品所属银行应用，或到该行线下网点进行开户及财富管理产品的申购和赎回

购买多行产品的用户进行银行资产配置需要横跨不同平台，操作繁琐

## 银行财富管理产品 第三方推荐平台

提供银行财富管理产品展示，供用户对不同产品进行期限、风险、利率等方面的对比

开户、申购、赎回、充值、提现通过银行提供的API接口在同一平台完成，用户可通过同一平台管理多家银行财富管理产品

通过建立用户和产品的数据标签体系，根据用户偏好对财富管理产品进行精准匹配

---

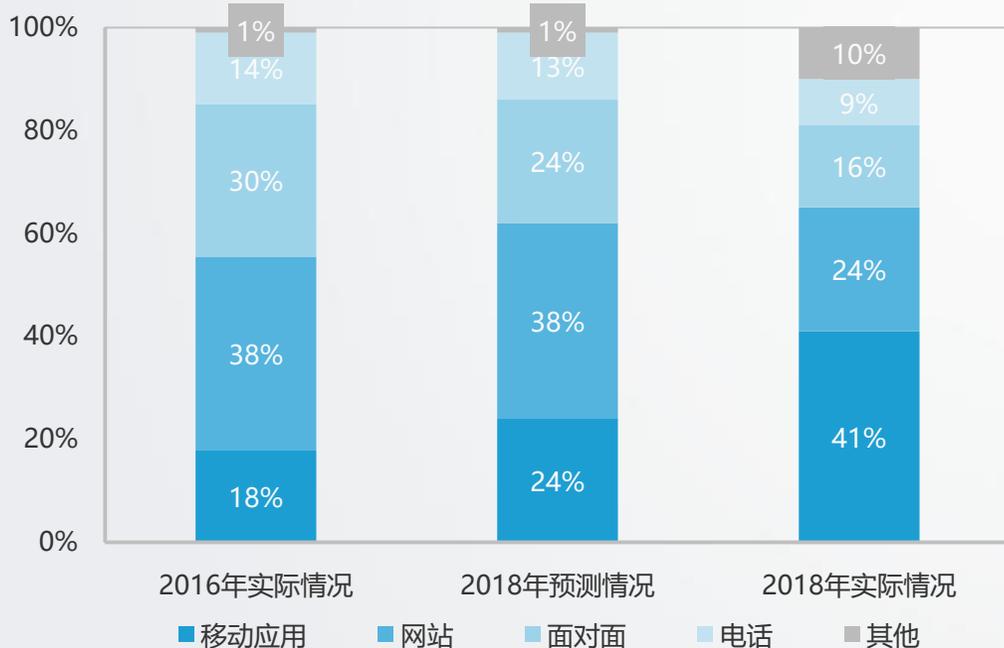
## 2.2 开放银行重塑银行财富管理边界

---

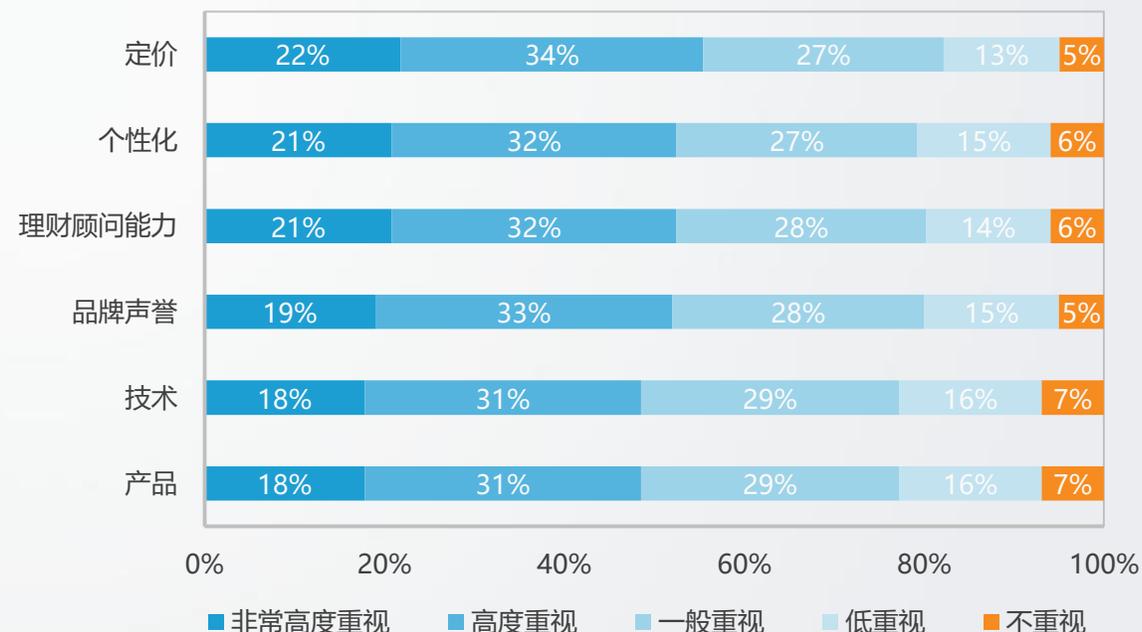
# 财富管理客户选择财富管理机构偏好数字渠道，最关注定价、个性化和理财顾问能力

- ◆ 互联网和移动设备的普及改变了大众消费习惯，数字化成为各行业趋势。**财富管理客户对数字渠道的偏好快速增长**，尤其是对移动渠道的增长显著高于预期。安永《2019全球财富管理报告》调研显示，2018年客户首选财富管理数字渠道（包括移动应用和网站）比例达到65%，其中移动应用渠道比例为41%，是2016年的2.3倍，远超出2016年作出的对2018年的预测值24%。
- ◆ **随着投资者资产配置意识的增强，在选择财富管理机构时，财富管理客户将更加重视财富管理机构的资产配置能力。**安永调研数据显示，客户对定价、个性化和理财顾问能力的重视程度高于产品本身。

亿欧智库：客户首选财富管理渠道



亿欧智库：客户选择财富管理机构关注维度



# 银行财富管理从1.0资金管理时代向2.0资产配置时代过渡，从“以产品为中心”转变为“以客户为中心”

- ◆ 客户对数字渠道的偏好和对财富管理机构的定价和个性化的关注促进了银行财富管理从1.0资金管理时代向2.0资产配置时代过渡。银行财富管理1.0时代以银行通过自有渠道，提供单一化、标准化财富管理产品作为特征，是“以产品为中心”的资金管理理念。随着居民财富积累的增加、客户财富增值和风险收益观念增强、银行财富管理产品的日益丰富，银行财富管理从1.0资金管理时代向2.0资产配置时代过渡。
- ◆ 资产配置时代的银行财富管理从用户角度出发，综合考虑用户的风险承受能力、风险容忍度、家庭财富情况等多方面因素，实现“以客户为中心”，不仅为用户提供闲余资金的财富管理产品推荐，还能够通过多样化产品实现其财富利益最大化定制。



# 开放银行打破银行财富管理时间、空间和用户群界限，促进资产配置时代的实现

- ◆ 资产配置时代的银行财富管理对用户获取服务的便利性和广泛性提出更高要求。**开放银行打破银行财富管理时间、空间和用户群的界限，在资产配置时代重塑了银行财富管理的边界。**
- ◆ 时间上，与网上银行、手机银行等其他电子渠道一样，开放银行通过互联网打破时间界限，用户可以随时购买银行财富管理产品；空间上，开放银行带来的多元场景为银行财富管理提供更多服务渠道，实现服务在空间上的延伸；用户群上，开放银行能够降低银行运营成本，使得银行能够以更高的效率服务长尾客户。



# 打破时间限制的开放银行财富管理意味着可以随时、高频地服务于客户财富管理需求，增加客户活跃度

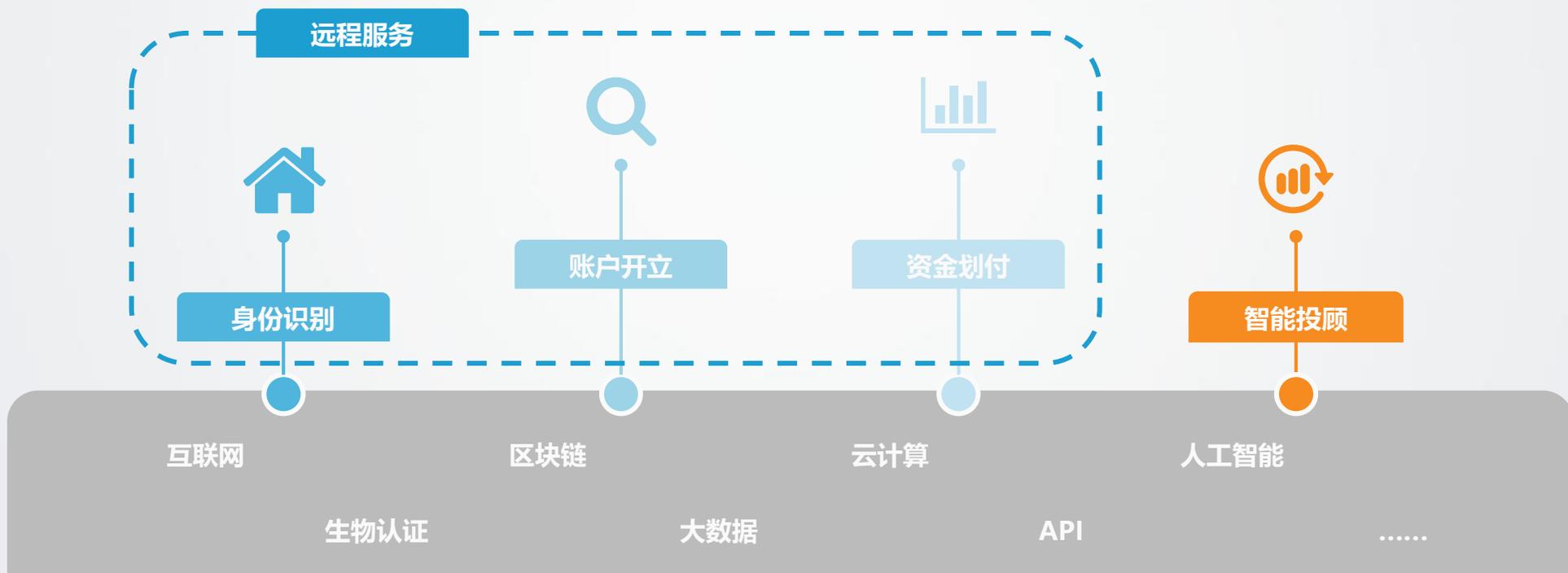
- ◆ 从银行财富管理产品第三方推荐平台比财的用户购买时段分布情况看，除银行线下渠道营业时间以外，用户财富管理产品高峰还发生在18点到22点之间。开放银行延长了银行服务财富管理客户的时间范围，一方面使得**客户服务获取时间能够更加机动**；另一方面**吸引并留住互联网客群**，增强用户粘性，提高客户活跃度。

亿欧智库：比财平台理财用户购买产品时段分布



# 开放银行提供多样化财富管理获取渠道，并通过远程的方式吸引新的异地客户并提供服务，实现空间延伸

- ◆ 在传统的银行财富管理过程中，由于人工成本高，仅有高净值人群能够获取专业的财富管理建议。金融科技的发展带来的自动化、智能化，以及开放银行模式带来的渠道多元化，使得银行财富管理服务对象从小众、高净值人群扩展到更广泛的大众群体。
- ◆ 科技的发展使得身份识别、账户开立、资金划付等银行财富管理流程得以远程实现。智能投顾能够实现财富管理规划的千人千面，降低银行财富管理门槛。**开放银行财富管理通过“远程服务+智能投顾”的方式实现银行财富管理的低成本、规模化发展。**



# 开放银行能够有效降低财富管理成本，门槛低、利率高、覆盖广、选择多，促进普惠金融的实现

◆ 开放银行财富管理**门槛低、利率高、覆盖广、选择多**，与普惠金融的理念相匹配。开放银行通过互联网和金融科技降低银行财富管理服务门槛，使得大众能够更广泛获取专业的财富管理产品和服务，降低银行财富管理对于服务人群数量和投资金额的门槛。同时，线上化和科技化带来成本降低，一部分成本降低带来的利润被让渡到客户，使得客户能够获得同等情况下更高的财富增值利率，也让不同风险偏好的用户群有更多的产品选择。



## 门槛低

投资金额单笔数额限制降低、对客户净值要求降低，能够吸纳并吸引更多投资预算小，但数量众多的长尾投资者



## 覆盖广

通过互联网和金融科技实现远程服务，跨越时间和空间限制，能够覆盖更广泛地域投资者，为区域性银行吸引异地投资者



## 利率高

同样风险程度下财富管理产品的价格下降、利率提高，由于银行营运成本降低，从而总成本降低，部分被让渡到客户中，实现价格降低或利率拉升



## 选择多

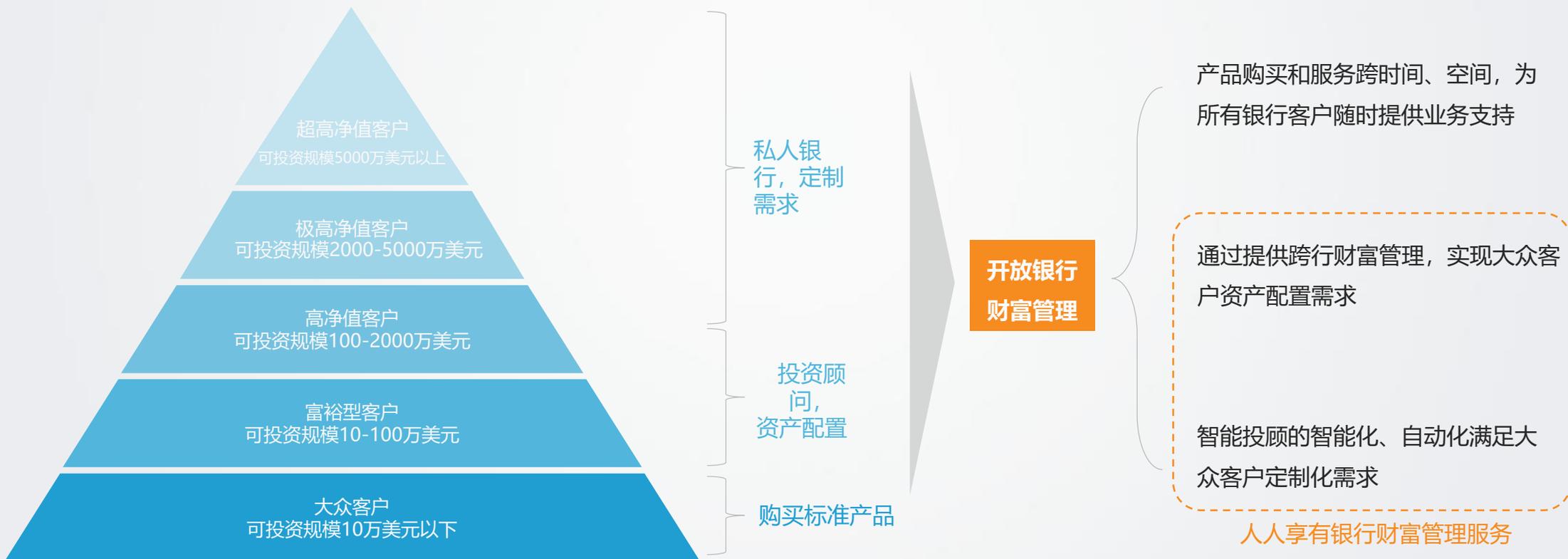
产品种类更加丰富、类型更加全面、购买渠道更加多元，且能够通过开放API等技术实现跨行资产配置，满足不同风险承受能力和风险偏好用户群体的多层次财富管理需求

### 普惠金融

立足机会平等要求和商业可持续原则，以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务

# 开放银行使得不同客户可以平等享有银行财富管理服务，银行财富管理边界得以扩大

- ◆ 开放银行通过打破时间、空间和用户群的限制，改变了银行财富管理原有的业务渠道、展业方式和客户接触方式。开放银行财富管理使得特征不同、可投资规模不同的客户可以平等享有财富管理服务，银行财富管理的边界将由少部分富裕以上人群的特殊服务扩大到能够满足所有银行客户随时、随地财富管理需求的大众服务。



---

## 2.3 开放银行促进财富管理生态圈形成

---

# 销售单一产品的分散财富管理不利于客户留存，生态圈通过提供多元产品实现资产配置

- ◆ 传统财富管理通过不同财富管理机构提供分散、单一标准化产品销售为基础，如购买银行理财产品需要在银行渠道面签、购买，购买基金产品则需要在基金公司或基金代销机构中开户、申购、赎回。对于用户而言，资金分散在不同渠道和平台，无法进行有效、统一的资产配置；对于财富管理机构而言，由于无法获取用户可投资资产整体状况，因此提供个性化服务的能力较弱。
- ◆ 随着财富管理机构合作加强和财富管理产品第三方推荐平台的出现，财富管理生态圈逐渐形成。**财富管理生态圈能够聚合更加多元、全面、综合的财富管理产品，在向用户输出财富管理产品的同时，还能够提供综合的资产配置服务，用户体验得到极大提升。**

## 分散的财富管理



以分散、单一产品销售为基础，  
向用户提供标准化财富管理产品

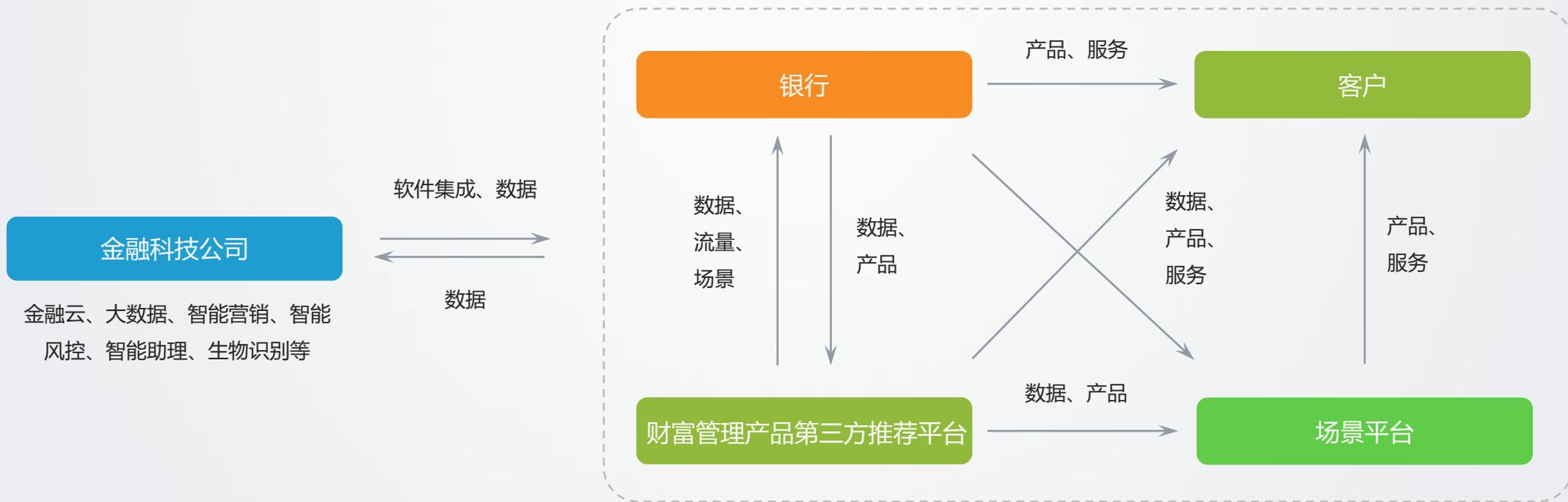
## 财富管理生态圈



通过聚合多样化财富管理产品，在向用户输出产品的同  
时提供综合资产配置服务

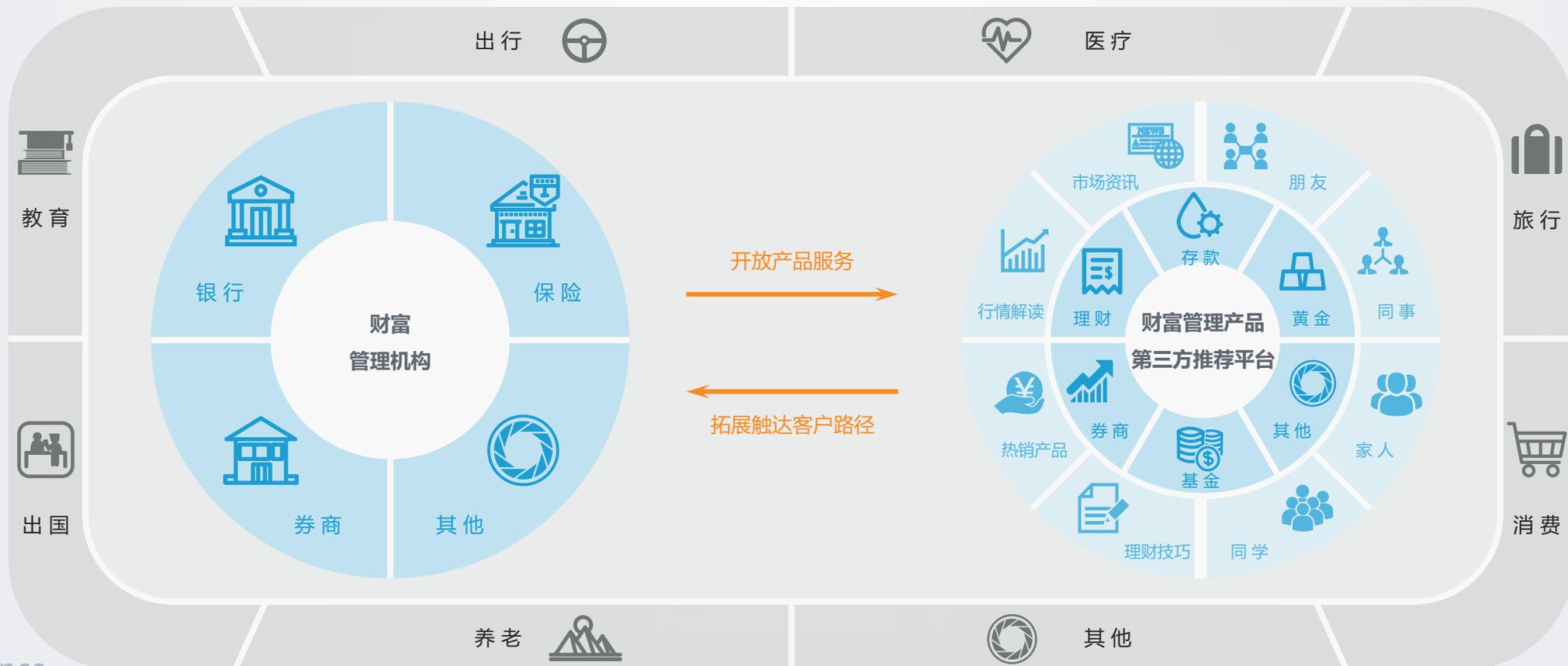
# 开放银行实现基于银行引入金融科技，以技术手段向财富管理产品第三方推荐平台和场景平台开放产品和数据

- ◆ 开放银行使得银行能够在接入第三方平台的同时保证用户账户和资金的安全，是银行接入财富管理开放平台的基础。**通过开放银行形式开展财富管理，需要银行“引进来”金融科技，并向合作伙伴“走出去”。**
- ◆ 在“引进来”过程中，银行需要进行数字化转型，并增强与金融云、大数据、智能营销、智能风控、智能助理、生物识别等金融科技公司合作，为开放银行奠定开放的数字化基础。在“走出去”过程中，开放银行通常以开放API（应用程序接口）为主要技术形式，即提供一组可以直接获得银行产品和服务的数据接口，使得财富管理产品第三方推荐平台和场景平台等合作伙伴可通过该接口把银行产品和服务嵌入自身产品中。



# 财富管理产品第三方平台聚合产品、渗透场景，吸引并留存客户，并反向促进财富管理机构优化

- ◆ 财富管理生态圈由财富管理机构、场景、用户共同形成，财富管理产品第三方推荐平台则是三者的对接平台。财富管理产品第三方推荐平台聚合财富管理机构的财富管理产品，渗透进各类场景，以场景方流量和附加服务吸引并留存客户，并向财富管理机构反馈用户的需求，反向促进财富管理机构产品和服务的优化，形成互联互通的一体化生态系统。





**平安银行**  
PING AN BANK

平安银行借助平安集团科技和综合金融服务优势，结合金融服务与消费场景，以开放银行输出银行能力，建设金融服务、医疗健康、汽车服务、房产服务、智慧城市五大生态圈，从生态圈中获取、留存、促活用户，并转变为银行客户。



## 金融服务生态圈

通过“开放平台+开放市场”完成资产与资金的链接，其中平台旗下陆金所控股是综合性线上财富管理与个人借款科技平台



## 医疗健康生态圈

在流量端，平安好医生服务超2.89亿用户；在支付端，平安医保科技以“智慧医保”一体化平台为业务核心，服务医保管理机构和参保人



## 汽车服务生态圈

平安银行与汽车之家、平安产险和平安融资租赁等公司共同提供汽车相关服务，打造“看车、买车、用车”的全流程汽车服务生态圈



## 房产服务生态圈

平安通过平安城科打造“1+1+3+N”的开放式、全流程产品体系，搭建了涵盖建设、交易、服务三大核心环节的协同服务平台



## 智慧城市生态圈

通过优政、兴业、惠民三大主题，聚焦智慧政务、智慧教育、智慧经营、智慧生活、智慧交通等，累计覆盖全国超100个城市



**平安银行** | 开放平台  
PING AN BANK | OPEN API

通过SDK+API+行业解决方案，使得个人、企业通过互联网快速接入平安银行提供的支付、财富管理、开户、身份认证、签约等服务

支付

财富管理

开户、身份认证、签约等

橙e收款

跨行快付

跨行快收

电商见证宝

T0基金

黄金账户

基金直销

票据池

云鉴权

云签约



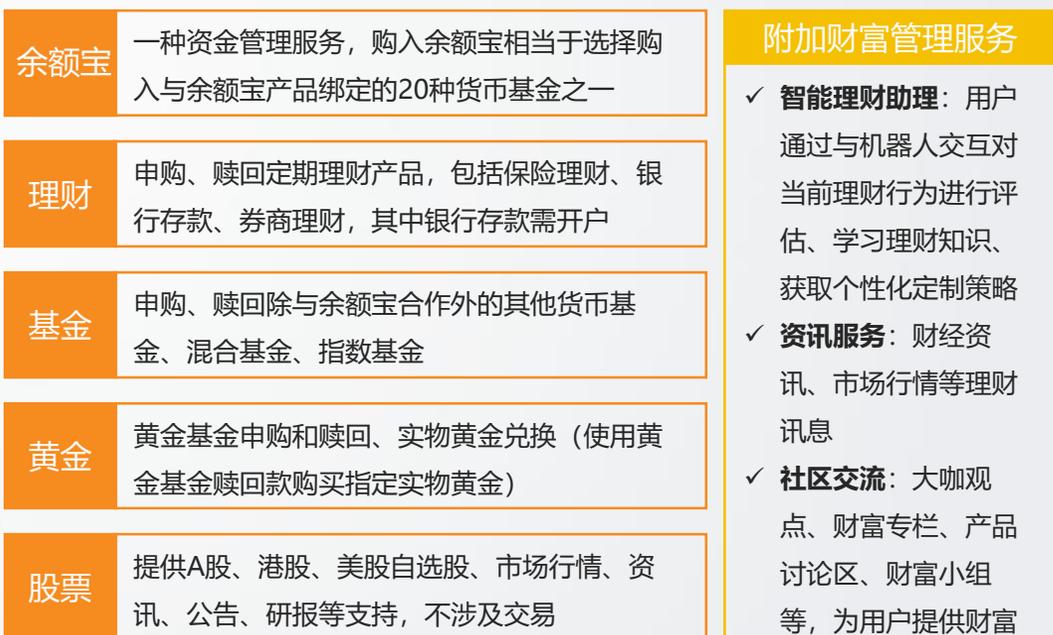
蚂蚁金服通过第三方支付平台支付宝切入购物娱乐、第三方服务等各类生活场景吸引并留存客户，与提供财富管理产品和财富管理附加服务的蚂蚁财富共同形成其财富管理业务板块。用户可以在支付宝或蚂蚁财富平台上使用同一账号，实现余额宝、定期理财、基金、黄金等各类综合财富管理产品的交易，并获得智能理财助理、资讯服务、社区交流等附加财富管理支持服务。



切入多元化生活场景吸引、留存客户

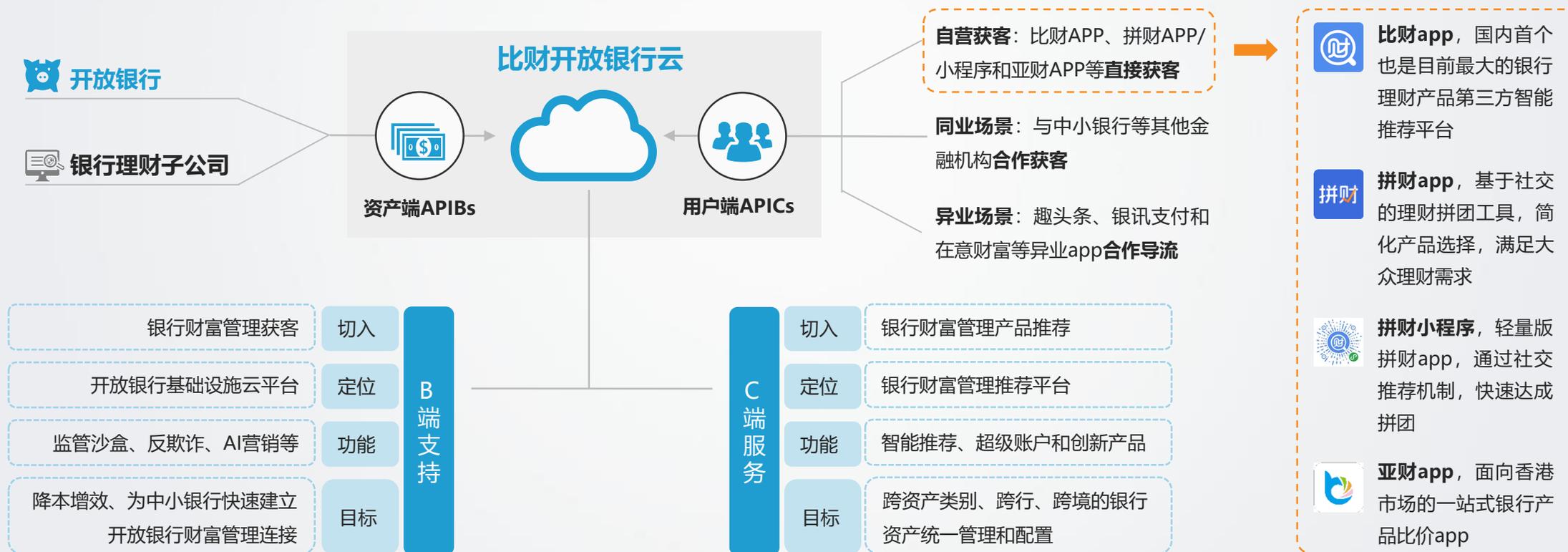


提供综合财富管理产品和附加服务





比财数据科技在国内首创开放银行财富管理产品比价场景，聚焦**银行财富管理垂直领域**，通过开放银行模式，以**银行开放API直连**的形式提供由银行自营或代销的存款、理财产品、基金等财富管理产品，通过银行电子账户认证、开户、财富管理产品智能推荐、财富管理产品智能比价、银行账户管理等功能为用户进行**跨资产类别、跨行、跨境的银行资产统一管理**和配置。



## Part.3 开放银行时代的银行财富管理展望

---

## 3.1 银行财富管理发展趋势

---

# 场景化：用户对多样化服务的偏好促进银行财富管理场景化和生活场景金融化，并最终通过数字渠道提供

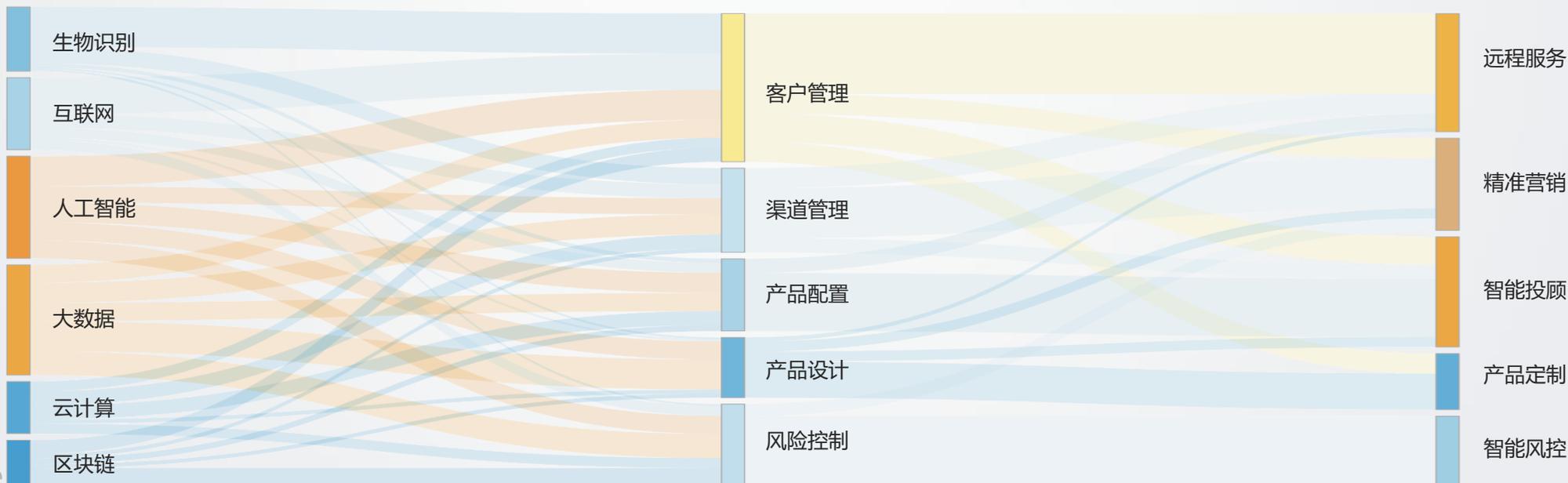
- ◆ 智能手机在近十多年来极大地改变了用户的消费习惯。移动互联网的便利化提高了用户对各类服务的需求。用户越来越偏向于通过简单、数字化的渠道获取多样化服务。
- ◆ 一方面，对于银行财富管理而言，其提供的存款、理财是用户资产增值的需求品，将与其他财富管理机构提供的财富管理产品一起，形成特定的财富管理业务场景，使得用户能够通过统一平台获得综合的财富管理服务。另一方面，拥有高用户活跃度的生活场景也在逐渐引入财富管理等金融产品。**无论是财富管理业务场景还是金融化的生活场景，都以数字化方式作为其主要展现形式。**



# 智能化：银行财富管理广泛应用金融科技，从远程服务、精准营销、智能投顾、产品定制、智能风控等多方面实现智能化

- ◆ 银行财富管理借助人工智能、大数据、云计算、区块链、互联网、生物识别等科技力量，从**产品设计、渠道管理、产品配置、客户管理、风险控制**等方面出发，为客户提供**远程服务、精准营销、智能投顾、产品定制、智能风控**等智能化服务。
- ◆ 开放银行不仅从多个远程场景获取和管理客户，并能够从多个维度了解客户的投资潜在需求、财务实力、风险偏好、风险承受能力等特征，对客户进行360度精准画像，从而实现精准营销和针对特定客户的产品定制，并通过智能投顾实现资产配置自动化。
- ◆ 开放银行生态圈的构建使得银行能够实时、自动抓取外部数据，从宏观经济、行业状况、产业链变动等多个方面关注潜在风险，提高风险预警的能力。智能风控也将成为银行财富管理智能化的另一趋势。

亿欧智库：银行财富管理科技应用



# 全球化：经济和金融全球化深入，银行直面全球金融竞争，对业务能力提出更高要求，用户跨境资产配置需求增长

- ◆ 随着经济全球化的逐步深入和中国在金融领域的开放程度加深，中国金融市场与国际金融市场联系日益密切，**国内银行将直面全球金融竞争**，对其财富管理产品设计和经营能力提出更高要求。
- ◆ 从用户角度看，**经济和金融全球化提高了跨境资产配置需求**。跨境资产配置既为银行扩展多元化财富管理产品带来机遇，也为以境内业务为主的银行财富管理带来了业务变革的挑战。



## 银行直面全球金融竞争

《商业银行理财子公司管理办法》中明确规定，银行理财子公司可以由商业银行全资设立，也可以与境内外金融机构、境内非金融企业共同出资设立。银行理财子公司引进在财富管理方面有专长和国际影响力的外资金融机构投资入股，将有利于引入国际上资产管理行业先进成熟的投资理念、经营策略、激励机制和合规风控体系，激发市场竞争活力。但金融业的开放也使得银行财富管理将直面全球金融竞争，对银行财富管理产品设计和经营能力都提出更高要求。



## 跨境资产配置需求增长

随着资本国际流动的加强，境内投资者跨境资产配置和理财需求也出现增长。粤港澳大湾区的建设更是直接促进内地投资者赴港投资。在跨境投资趋势下，银行作为财富管理的主要机构，也将需要逐步增加跨境财富管理产品投资品类，提高跨境资产配置服务能力。

---

## 3.2 开放银行财富管理构建之道

---

# 数字化转型是开放银行财富管理实现的前提，银行数字化转型需要对前台、中台、后台进行全方面升级和改造

- ◆ 数字化转型是开放银行财富管理实现的前提。开放银行把银行能力开放给第三方，数字化是最主要的形式。数字化的实现需要银行对其前台、中台、后台进行全方面升级和改造。
- ◆ **前台**需要提高业务执行和客户服务提供的敏捷性，包括客户服务、渠道管理、产品设计和生态合作等方面；**中台**的转型主要包括数据中台的建立和风控中台的完善；**后台**则是从技术应用、IT架构、组织架构、企业文化等方面提高银行的互联网化程度，构建互联网基础设施并形成互联网企业文化。

## 前台

- 客户服务：建立场景获客能力，提高开放银行远程客户服务能力。
- 渠道管理：提高数字渠道比例，增强银行对线下线上渠道的联合管理能力。
- 产品设计：注重客户个性化需求，增强银行财富管理产品定制能力，提高个性化财富管理和资产配置服务提供能力。
- 生态合作：加强生态合作，构建或加入生态圈，建立与其他机构生态圈和产业链间的业务协同。

## 中台

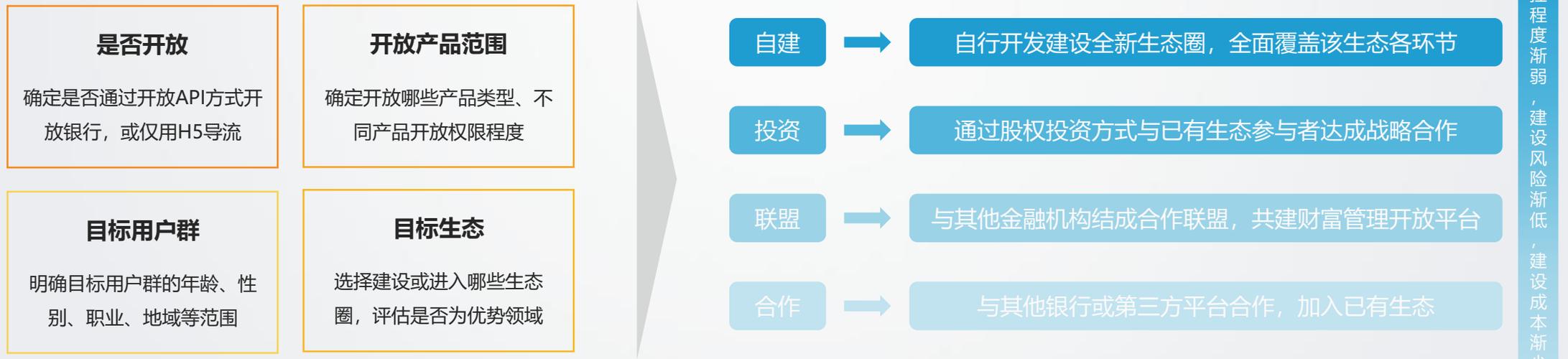
- 数据中台：开放银行的实现需要基于大量数据，数据中台的建立将为银行财富管理提供强大的数据获取、存储和分析能力。
- 风控中台：银行对第三方的开放拉长了银行风险链条，开放银行需要更加健全的银行风控体系。风控中台的建立将增强银行风险控制能力。

## 后台

- 技术应用：加大银行对人工智能、区块链、云计算等金融科技的应用。
- IT架构：改变成本高昂的集中式架构，向扩展成本低的分布式架构转型。
- 组织架构：由总分行向更加开放、敏捷的互联网式组织架构转型，吸引互联网和科技人才，提高组织敏捷性。
- 企业文化：构建以客户为中心的互联网企业文化，更加注重效率和用户体验，提高客户服务效率和客户满意度。

# 战略方向和战略执行方式的制定是银行以开放银行方式开展财富管理业务执行的基础

- ◆ 战略制定是开放银行财富管理业务执行的基础。在实现开放银行财富管理前，银行需要确定战略方向和战略执行方式。
- ◆ **战略方向包括银行是否开放API、开放的财富管理产品范围、选择哪些目标用户群、选择哪些目标生态等。** 战略方向的选择取决于银行自身特征，如某银行在养老产业中有较为长久和深度的布局，则可以从相应产业特征为切入口制定开放银行财富管理战略方向。
- ◆ **战略执行方式是银行建设或加入开放银行财富管理生态的路径，包括自建、投资、联盟、合作四种方式。** 选择何种战略执行方式取决于银行对财富管理业务的期望与银行的资金预算、技术实力等综合因素，如对业务场景和流量入口有较强掌控需求、且资金实力较为雄厚的银行可以选择自建或投资方式，而希望以较低成本和风险快速开展开放银行财富管理业务的中小银行则倾向于采用联盟或合作方式。



◆ 从传统银行财富管理到开放银行财富管理的转变是商业模式的变化，银行从自有渠道向他方渠道拓展，财富管理从单一产品销售到资产配置和高度定制化。公司治理的组织架构是商业模式的支撑。兵马未动，粮草先行，开放银行财富管理的实现需要提前做好银行组织层面的准备，包括**内部组织架构的调整**、**安全机制的制定**，以及**外部相关人才的引入**和**与生态圈中其他参与者利润分配方式**的确立。



## 内部

**组织架构：**开放银行使得IT、产品、运维等不同职能人员成为一条产品线上的同一团队，需要银行改变原有信息不对称、沟通成本高的集中式组织架构，向更加扁平化、敏捷、开放、互通的互联网式组织架构转变

**安全机制：**开放银行通过技术方式与其他平台连接，对外输出产品和数据，扩大了黑客攻击的范围、增加系统漏洞风险，可能造成数据泄露，需要提前制定技术防御和数据保护的安全机制，保证安全开放



## 外部

**人才引入：**银行财富管理相关部门以业务人员为主。开放银行对银行的科技能力、互联网服务能力和个性化产品定制能力提出更高要求，需要银行从科技行业和互联网行业中引入更多科技和产品相关人才

**利润分配：**财富管理生态圈是某一特定场景下的利益共同体。在开放银行财富管理形成的生态圈中，需要确立被各生态参与者接受的利润分配方式，形成可持续发展的生态关系

- ◆ 亿欧智库经过桌面研究及对相关企业、专家进行访谈后完成此份报告，本报告基于往期研究对开放银行及财富管理的理解，从银行财富管理面临的挑战出发，探索开放银行如何解决银行财富管理困境，并对开放银行时代，银行如何通过开放银行开展财富管理业务提出建议。感谢相关企业和银行对本报告的支持。
- ◆ 未来，亿欧智库将持续密切关注银行及金融其他相关领域，进行更深入探讨，持续输出更多研究成果，以帮助企业可持续健康发展，推动产业升级。欢迎大家与我们联系交流，提出宝贵意见。
- ◆ 报告作者：



**李欣 Helena**

分析师

Email: zk@iyiou.com



**薄纯敏 Hannah**

研究主管&高级分析师

Email: bochunmin@iyiou.com



**由天宇 Deco**

亿欧公司副总裁、亿欧智库研究院院长

Email: youtianyu@iyiou.com

- ◆ 往期相关研究回顾：

[《2019开放银行与金融科技发展研究报告》](#)

[《财富管理发展的制胜之道——2019全球财富管理研究报告》](#)

- ◆ 北京比财数据科技有限公司是一家财富金融科技企业，公司在国内首创直销银行理财产品比价场景，目前公司已成为国内最大的开放银行理财产品第三方推荐引擎。公司自有平台主要包含比财app、拼财app/小程序和亚财app：



**比财app**是国内首个也是目前最大的银行理财产品第三方推荐引擎，通过连接开放银行，为用户提供银行自营的理财类/存款类产品、银行代销的各类资管产品以及即将推出的银行理财子公司产品的一站式理财平台。借助智能推荐算法，比财为用户提供千人千面的产品选择，向用户推荐最适合的产品。



**拼财app**是一款基于社交的理财拼团工具，包含金额拼团和人数拼团。拼财在满足大众理财需求的同时，基于用户参与拼团所做的贡献，为用户带来更高收益。相较于比财自助筛选产品的理财方式，拼财的产品选择更简单，也更加符合理财小白用户。



**拼财小程序**是拼财app的轻量版，通过简化拼团产品选择，让用户能快捷的进行拼团理财，并通过社交推荐机制，快速达成拼团。



**亚财app**是公司在香港的全资子公司比财数据科技（香港）有限公司面向香港市场推出的一站式银行产品比价app，基于香港金管局的银行业开放API框架，为内地对境外投资感兴趣的用户以及香港本地用户提供账户比较、预约开户、产品比价、理财投资等服务。

## ◆ 团队介绍:

- 亿欧智库是亿欧公司旗下专业的研究与咨询业务部门。
- 智库专注于以人工智能、大数据、移动互联网为代表的前瞻性科技研究；以及前瞻性科技与不同领域传统产业结合、实现产业升级的研究，涉及行业包括汽车、金融、家居、医疗、教育、消费品、安防等等；智库将力求基于对科技的深入理解和对行业的深刻洞察，输出具有影响力和专业度的行业研究报告、提供具有针对性的企业定制化研究和咨询服务。
- 智库团队成员来自于知名研究公司、大集团战略研究部、科技媒体等，是一支具有深度思考分析能力、专业的领域知识、丰富行业人脉资源的优秀分析师团队。

## ◆ 版权声明:

- 本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映亿欧智库于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，亿欧智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。亿欧智库不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，亿欧智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。
- 本报告版权属于亿欧智库，欢迎因研究需要引用本报告内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。



 亿欧智库

网址: [www.iyiou.com/intelligence](http://www.iyiou.com/intelligence)

邮箱: [zk@iyiou.com](mailto:zk@iyiou.com)

电话: 010-57293241

地址: 北京市朝阳区霞光里9号中电发展大厦A座10层