

基于长尾理论的“互联网+”第三方理财创新发展研究理论综述

郭秀兰

(广州工程技术职业学院, 广东 广州 510075)

摘要: 信息技术凭借其高效率、低成本、普惠性、个性化的金融服务与数字化网络平台满足了人们个性化的理财服务需求, 互联网+金融的快速发展使得第三方理财公司不再是被动应对客户需求, 而是从整体业务构架、客户拓展模式、企业思维模式等方面进行积极主动的改变和创新。本位旨在对长尾理论在相关领域的应用研究以及我国第三方理财相关的研究进行梳理, 为促进第三方理财的创新发展研究提供一定的理论支撑。

关键词: 第三方理财; 互联网+; 长尾理论

一、背景和意义

伴随过去十年的经济发展和经济结构转型, 我国私人财富市场也发生了巨大变化。2021年, 招商银行联合贝恩公司一起发布了《2021中国私人财富报告》。结合此报告来看, 2020年, 我国个人持有241万亿元的可投资资产。在2021年这个“十四五”开局年当中, 中央经济工作会议提出了要做好区域经济布局的优化工作, 以此来为区域经济的协调好、可持续化发展奠基。一方面是私人财富的不断积累, 另一方面又伴随着通货膨胀的持续走高, 使得居民对财富的管理需求越来越强烈, 人们的理财观念较之以前也普遍有了显著的提高。

与此同时, 在云计算、大数据以及信息技术不断升级发展的背景下, 传统理财市场发展模式也逐渐被打破, 这也为第三方理财的发展带来新的机遇。理财市场上不仅出现了向个人理财客户提供各种各样非同质化的理财服务和理财产品, 甚至还出现了利用强大的信息技术向个人客户提供定制综合理财规划服务, 进而更加精准地满足客户的理财发展需求, 与此同时, 客户根据自己的理财需要科学筛选出自己的理财方案, 可以说, 高效率、低成本、普惠性、个性化的信息技术金融服务与数字化网络平台为人们提供了个性化的理财服务需要。

传统金融业务模式在“互联网+”背景下发生深刻变革, 第三方理财公司更是受到了巨大的冲击。网络技术与金融服务的快速融合发展也将会出现大量新的金融理财发展需要, 网络技术的金融服务的迅猛发展使得第三方理财公司不再是被动应对客户需求, 而是积极主动地将整体业务构架、企业思维模式、客户拓展模式等方面进行改革创新。

二、第三方理财国内外研究现状

国外第三方理财已经有在成熟市场中超过五十年发展历史, 已经有了一个相对完整的发展轨迹, 很多外国学者对第三方理财已经有了很多较为深入的研究, 同时也取得了丰富的研究成果。但在国内, 第三方理财在我国发展起步较晚, 对于第三方理财的研究, 我国金融专家仍处于基础阶段。

关于理财方面的基础研究成果基本上集中于国外, 作为理财

的理论基础, 货币的时间价值、生命周期消费理论以及现代组合投资理论被相继提出并发展成熟。货币的时间价值就是说, 未来所收到的货币要比目前所拥有相同数量的货币价值更小, 就目前而言, 所拥有的货币可以进行不断地投资、复利。尽管会受到通货膨胀的影响, 但只要将所拥有的货币进行投资, 那么目前所拥有的货币价值远远比它的未来价值更大。这个概念的提出和应用改变了人们对资金管理的理念。在国内, 我国学者多将货币时间价值应用于投资理财方面进行分析, 朱向萍(2015)认为无论是个人还是企业, 都应当培养起货币时间价值的相关观念, 经科学合理的货币时间价值的应用, 更好地服务于自己的经济活动中, 将自身有限的货币资金进行最大化的利用, 进而获得更高的经济收益。生命周期消费理论最初是由美国经济学家提出, 该理论是指人们在较长的时间范围里规划他们的生活收入和开支, 以达到整个生命周期里的开支的最佳比例。该理论在理财方面的应用研究集中在2010年后, 尤其是2013年和2017年, 且多是将生命周期消费理论与各种理财业务的开展结合起来进行的应用研究。1952年美国经济学家马柯维茨(Harry Markowitz)最早提出组合投资理论, 并进行了系统、深入和卓有成效的分析, 他因此获得了诺贝尔经济学奖。利用这个理论, 人们可以用一定的方法将个人资产分配到不同收益模式的资产组合中去, 当某些投资出现亏损时, 而其他投资则可能盈利以弥补损失。在国内, 尹清非(1992)提出了持久财产理论——“一个人将综合考虑他现在的收入、将来的收入, 以及可预期的开支、工作时间、退休时间等诸因素来决定他目前的消费和储蓄, 以使他的消费水平在一生内保持在一个相当平稳的水平上, 而不出现消费水平的大幅震荡, 最终实现在一生中的平滑的或者均匀的消费跨期配置”。这与生命周期理论从本质上是一致的。上述关于理财方面的基础研究在国外已经发展至成熟阶段, 基于我国理财市场还处于起步阶段, 这些理论在我国理财市场上应用的广度和深度还有待提高。

随着理财市场的不断发展, 国内外关于第三方理财的研究成果涉及面越来越广。在国外, 1999年, 美国IT咨询公司Gartner Group提出CRM(客户关系管理), 将营销理念从

“以产品为中心”转变为“以客户需求为中心”。这种以客户需求为中心的营销理念为第三方理财机构的诞生提供了支持。Hendrik Hakenes (2003) 指出理财包含风险分析和风险控制。风险分析是指对风险资产的相关信息总结, 风险控制是指构建风险资产组合来控制客户风险。第三方理财机构作为理财中介机构, 风险分析和风险控制能力是其综合服务能力的体现。玛丽·安娜·佩苏略 (Mary Ann Pezzullo)、菲利普·L·茨威格 (Phillip L. Zweig) 以及利奥·高夫 (Leo Gough) 对西方商业银行个人理财业务的运作框架、发展模式, 以及对于客户的服务方法进行了详细的分析与阐述, 而这一切对第三方理财的经营与发展模式起到了启示作用。国内关于第三方理财的研究在这个时期处于起步阶段, 相关研究主要集中在机构特征、盈利模式等方面。雷婧和黄继 (2008) 研究了西方发达国家和国内第三方理财行业的不同发展轨迹, 国外普遍发展的第三理财主要为客户提供“量身定做”和“专属化”的综合性私人理财顾问服务, 他们认为, 未来国内第三方理财业务的发展应依据我国社会经济发展的实际情况, 借鉴发达国家第三方理财业务成熟的发展经验, 构建具有我国特色的第三方理财业务。李银伟 (2013) 立足于信息披露的立场而言, 增大第三方理财产品的监管力度, 从源头上维护投资者的利益和经济安全。

近几年, 互联网信息技术及大数据分析的飞速发展使传统金融机构的理财业务得到迅猛发展, 而发展相对滞后的第三方理财则迎来新的发展机遇和挑战。国内学者针对“互联网+”环境下的第三方理财展开更为广泛和深入的研究。通过学习国外成熟的经验, 并结合我国的经济特色, 国内学者将研究方向集中在了法律监管、风险控制、人才储备等方面。张风存 (2012) 从我国的金融体系结构和我国的法律环境出发阐述了第三方理财在我国的发展现状, 进一步探讨了促进第三方理财行业长足发展的对策和建议: 第一, 完善相应政策和法律法规; 第二, 加强专业性人才的培养; 第三, 注重品牌的建立和信誉保障。赵明 (2015) 在其研究中指出, 我国的社会征信系统尚未完善, 尤其是在覆盖方面还有很多不足。与此同时, 诚实守信以及企业信用方面问题也比较突出。但是, 社会信用体系是第三方理财机构是否能够可持续发展的重要因素, 所以, 积极构建相应的体系是很有必要的。杨化庆 (2020) 当前 P2P 理财所暴露的风险以及优化策略, 希望能够在梳理 P2P 理财的发展状态的基础上, 助力 P2P 理财行业健康有序成长。

综上, 可以看到国内外关于第三方理财的研究多集中于理论本质、法律机制等方面的研究, 而有关“互联网+”的迅猛发展促使第三方理财回归本质, 为第三方理财带来的创新发展机遇方面的研究相对缺乏。

三、长尾理论国内外研究现状

长尾理论是由美国学者克里斯·安德森最先提出, 但是从理论提出到现在仍没有正式定义。安德森 (Chris Anderson, 2004) 提出最完美的长尾理论定义和解释包含以下三个关键组成部分:

热卖品向 Niches 的转变; 富足经济 (The Economics of Abundance); 许许多多小市场聚合成一个大市场。虽然其他学者对长尾理论的定义做出了各种解释, 但无论是外国学者还是国内学者对长尾的理论、经济以及效益均未完全解释出其的深刻内涵。

国内外学者有关长尾理论应用的研究涉及新兴的电子传媒行业、智力化的科技行, 还包括传统的出版行业、银行业和销售行业。辛云勇 (2006) 认为长尾将影响整个传统产业, 如中间业务和零售业务将支撑商业银行的未来成长空间。保罗·珍妮 (Paul Genoni, 2007) 通过比较性分析发现图书馆将最终实现局部长尾的消失和资源共享的全国性或大范围型长尾效应。练小川 (2007) 发现闪电之源 (Lightning Source)、英格拉姆 (Ingram) 和兰登书屋等出版公司根据长尾原理提供客户个性需求服务的经营模式取得成功。黄孝章和刘双双 (2008) 认为“长尾效应”给媒体带来了良好的发展机遇, 重视和发展长尾“小众产品”将是媒体经营单位新的经济增长方式。

近期, 伴随“互联网+”的发展, 有学者将长尾理论的应用研究放到共享金融、互联网金融以及中小企业融资等方向。牛瑞芳 (2016) 提出通过网络融资平台上的聚集效应, 可以有效提高小微企业的整体市场地位, 体现出长尾市场的重要性。孙剑 (2017) 从介绍长尾理论的内容和来源, 对网络技术下的金融发展中长尾效应进行了分析, 并结合我国互联网金融的发展背景、现状以及要求, 提出了一些发展建议。

上述国内外长尾理论相关研究有理论的, 也有实证的, 研究结果在一定程度上论证了长尾理论对不同行业的应用, 但是将长尾理论应用于第三方理财, 为第三方理财的创新发展提供理论基础方面的研究在国内外都比较少, 资料比较少见。

四、结语

目前国内居民理财意识不断提升, 个人财富积累增长速度加快, “互联网+”下金融行业迅猛发展, 但与此同时国内第三方理财的刚刚起步, 据有关媒体报道, 目前我国的第三方理财机构数量有数万家, 尽管第三方理财市场发展得如火如荼, 但由于人们对第三方理财的整体认知度还不高, 国内第三方理财在国内只占整个理财市场份额的 1% 左右, 与欧美等发达国家第三方理财 40%–60% 的市场份额相比还有很大差距, 市场份额过小以及发展相对滞后等现状使得关于第三方理财服务的供需矛盾越来越突出。长尾理论的提出, 不仅解释了“互联网+”下第三方理财发展的经济新形态, 为其创新发展提供了新的指导思想, 同时也指出了新的发展思路。

参考文献:

- [1] (美) 克里斯·安德森著. 乔江涛译. 长尾理论 [M]. 北京: 中信出版社, 2006.
- [2] Chris Anderson. The long tail: Why the future of business is selling less of more. New York: Hyperion, 2006.
- [3] 文婧. 招商银行《2021 中国私人财富报告》关注“新财富群体”财富传承理念受到新富人群青睐 [J]. 家族企业, 2021(6): 6.