



# 未来宜信



2018年5月28日，宜信公司成立12周年。这12年来，宜信一方面走得艰辛，一方面走得踏实。艰辛是因为在中国做金融，建立中国的信用体系，改变投资者的思维方式是非常不容易的事情；踏实是因为有大家的信任、关爱和支持，以及对未来的信心，同时也因为能够与大家一起努力。我们的所有努力和行动都在传递这样一个信息：宜信是一家伟大的企业，宜信将会继续成为一家伟大的企业。

### “5、3、1”创造变化引领时代

我认为一家企业能够不断成长、进步和保持长青，三个数字至关重要。

第一个数字是“5”。被誉为“当代德鲁克”“美国商业的传奇”杰克·韦尔奇最为推崇的咨询大师拉姆·查兰曾说，组织每5年要重塑自己一次。组织不是恒定的，每5年就要建立起新的核心竞争力，这些能力是在这五年开启的时候所不具备的。

第二个关键数字是“3”。组织重塑有3个步骤。第一步，对于组织往哪里去的大方向要有极为清晰的方向感、目标感，明确组织未来会在哪里。从宜信创业的第一天开始，我们的目标感、方向感就是中国一定会成为信用社会。中国国家经济体一定会以信用为价值尺度，而不是抵押担保。人与人之间，企业与企业之间，企业与人之间应该有、且一定会有信用。即便在当时做市场调研时得到的基本上都是否定的反馈，我们也一往无前地按照这个目标走下去，因为宜信对自身大方向有非常清晰的认识。普惠金融事业如此，财富管理事业也如此。

在布局财富管理方面时，我们也有着非常清晰的大方向。中国未来的财富管理一定是基于资产配置。虽然请客户理解并做出改变很难，但是越困难的事情越值得做。因为一家企业的价值取决于它解决了多大的商业问题和社会问题。财富管理解决的是社会资源更好分配的难题，是一群能够活到百岁的投资者和我们的下一代如何老有所养、老有所依的问题。这样的一个大难题，值得一家组织为之奋斗一生，值得一家组织立即采取行动。因此从第一步来讲，宜信在大方向上清晰且明确。

在知道了要去哪里时，还要明确合适的路径。这是第二步。是走过去、飞过去，或用其他的方法抵达目的地，要有基本正确的路径。路径很难完全正确，因为具有很多不确定性，但这是创业创新的魅力和挑战所在。一家组织、企业和团队要基于明确的大方向，建立起基本正确的路径。这需要具备想象力，具有相应的战略规划，如此才能确保路径不会出现大的偏差。

第三步，明确了目的，知晓了路径，就要开始践行前进的行动。坚定且灵活地执行好每一步行动。改变组织异常艰难，当组织每 5 年进行下一次重塑时，都会像蜕一层皮一样痛苦，以至当组织越来越大时，重塑会变得比早期创业还要艰难。

第三个关键数字是“1”。这个“1”代表客户的未来需求，这里面的“未来”一词是关键，为之计深远，关注客户长线、正确但可能是隐性的需求。如果一家组织仅仅围绕着今天的客户需求，那么这家组织则只是一

个追随者，不可能做到行业引领。核心竞争力的建立往往需要几年的时间，改变组织需要一个过程。因此，真正的组织要做的是看到 5 年之后客户的需求，甚至客户自己都不曾意识到会有的需求。组织不仅要看到这些需求，而且要围绕这些需求去建立起核心竞争力。

只有建立起核心竞争力，且在几年后与客户在未来需求那里会师，这样的组织才是未来的赢家。满足客户今天需求相对容易很多，容易判断，也容易解释，但是发现客户未来需求，且坚定地围绕它去建立组织的核心竞争力，则难上加难。我认为，只要坚持“5、3、1”原则，组织的重塑或永生是非常有希望的。

### 普惠金融的大格局观

对于宜信公司，我们共同珍惜并一手打造的这样一个平台，如何成长？

为此，宜信普惠金融事业提出非常明确的“三步走”战略。未被传统金融服务所充分覆盖的中小微企业、兼职创业的工薪阶层、消费者，以及广大农户，他们有着各种金融需求。通过信息数据，同行业其他机构的数据信息，以及我们的金融云平台上叠加的各种科技，这些中小微企业、个人、农户可以更好地管理自己的生意、客户、企业和团队成员。当然，这些功能不一定是我们自己开发的，是和全国、全世界的合作伙伴一起去服务这些企业和个人。这是我们看到的普惠金融的未来，从小额信贷，到其他金融服务，再到能力建设，让我们的客户更好地去做生意，更好地提升自我，进入这样的一个未来。

在普惠金融业务发展的过程中，我们讲四化，即规范化、专业化、数字化和规模化。规范化指的是合规。不论我们在创新之中，还是已有规章制度之时，合规守纪永远是第一位的，这是金融的底线。第二是专业化。每一项金融业务都有其极强的专业性，需要有国际范围内最为专业水平的团队成员，以最为专业的方式开展业务，一定要处理好试错与金融基本逻辑的关系。数字化是指利用科技，利用数字化资产。第四是规模化。金融每一个需求都是巨大的，当我们做对了的时候，一定会规模化地解决这个问题。

对于财富管理事业，我们非常明确地看到了行业发展的五大趋势。

从固定收益类到权益类。过去投资者买信托、银行理财、互联网金融理财，会看提供刚性兑付的机构是怎样的背景，再看期限和回报，这种理财方式已一去不复返。未来能够给大家提供更高回报的投资来自权益类，权益类占个人家庭资产组合中的比例一定要一半以上。

从短期投机到长期投资。有些人认为现在中国市场上的是短期投资，我认为是短期投机。所谓的炒作、炒房，如果炒的时间长一点就糊了，所以就要快进快出。从短期投机到长期投资，是完全不同的改变。

从中国到全球。大家的投资理财、资产组合不会仅限于人民币资产，而应该是全球性资产。

从单一产品到资产配置。过去是找单一的机会，而面向未来应该是自

上而下地看自己的组合到底应该怎样配置。

让中国 200 万超高净值、巨大财富拥有者可以高质量、低风险、平稳且保价保值地将财富传到下一代，这对中国下一阶段的发展至关重要。这是世界上第一次如此巨大的财富在短时间内被创造出来，而且又要在短时间内传下去。这些第一代的企业家、创业者和价值创造者们，在他们五六十岁的阶段，需要在未来几年的时间里解决这个难题。

这是我们清晰看到的在财富管理方面的客户未来需求。如果要去满足他们现在的需求，他们会问你哪里还有两位数的固收产品，哪些板块的概念或者哪支股票值得炒等等——不应该是这样的一个逻辑。

我们基于客户的未来需求打造了三个核心竞争力。客户未来一定是组合国际化的家庭，所以我们要打造国际化的能力；客户未来要在投资能力上有根本的提升，不再是那种刚性兑付之下的没有任何含金量的投资，而要去判断价值投资机会，所以说投资能力建设是未来财富管理赢家的根本；另外科技能力可以改变产品、投资、渠道，以及管理。因此这三个核心竞争力一定能让我们的财富管理业务在五年之后和客户的需求完美会师。

**预览已结束，完整报告链接和二维码如下：**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_32127](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_32127)

