



麦肯锡中国银行业 CEO 季刊 | 资管行业大数据规模化应用蓝 图和实践



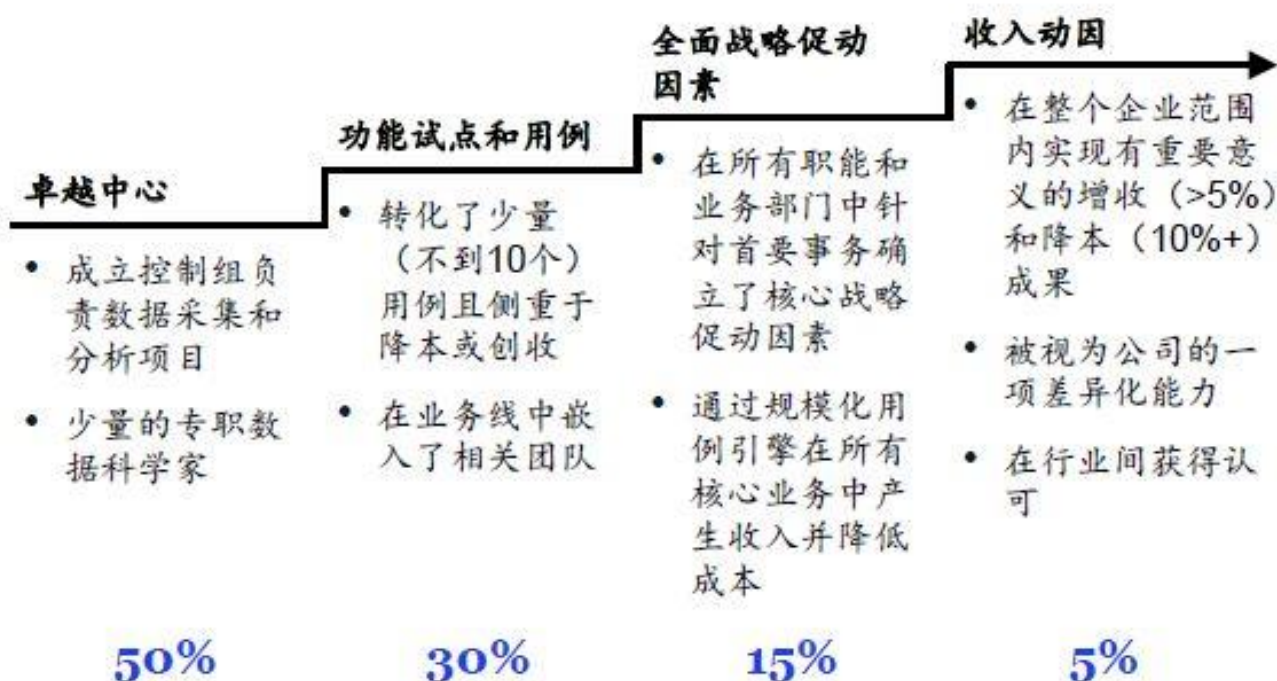
大数据规模化应用是资管科技的重要价值来源。全球领先资管公司在数据领域投入的比例已经逐步超过科技领域。如何构建起一套以数据用例驱动，以规模化大数据应用为核心的管理闭环以及相配套的科技平台、数据平台和组织模式是全球领先资管公司需要思考的关键议题。

作者：曲向军、周宁人、马奔、徐海超和郭景函

推动大数据高级分析应用正在成为全球领先资管公司的潮流

根据麦肯锡调研，全球范围内已经有 50%左右的资管机构启动了大数据高级分析应用，30%的资管机构开始转化部分大数据用例试点，15%的资管机构全面推动组织内部规模化数据应用落地，5%的机构已经利用大数据高级分析捕捉到了客观的业务价值，实现了 5%以上的增收或者 10%以上效率提升（见图 1）。

图1 行业领先者正在积极推动数字化技术和高级分析技术的规模化应用，已经有15%的资产管理公司将数字化和高级分析作为驱动业务模式变革的战略要素



大数据高级分析能够为资产管理全价值链创造可观的价值

围绕客户销售和营销、投资管理以及中后台专业管理和运营能力提升这三大领域，大数据高级分析都能创造出可观价值（见图2）。

图2 大数据高级分析可以实现对资产管理价值链的全面赋能

非穷尽



资料来源：麦肯锡全球财富及资产管理业务

大数据分析在资产管理价值链客户端的作用，主要体现在赋能零售渠道分销以及推动直销体系智能化两大领域。

赋能零售分销渠道

在零售分销领域，全球领先的资管公司正在积极推动通过大数据规模化应用，优化销售覆盖、赋能渠道理财经理更好地为客户提供精准的产品

推荐或者帮助渠道设计客群导向的产品组合。

以一家国际领先的资管机构为例，该机构利用大数据高级分析大幅度提升了渠道覆盖的人均效率和销售转化率，具体包括：

推动直销体系智能化

D2C 直销是全球领先资管公司的重要战略，由于直销平台可以直接触达客户，因此资管公司可以直接通过大数据分析客户，从而根据客户的产品购买历史、风险偏好、交易行为和渠道线上行为数据，建立客户 360 度画像，然后深入挖掘需求，进行客户分层，并精准匹配产品和投资方案。

例如，美国一家领先资管公司针对个人客户建立了数字化投顾平台+远程专属人工相结合的混合智能投顾平台，基于客户财务情况及投资目标，系统可以根据以往的收益和风险组合，自动生成资产配置和投资组合，并进行持续的动态监控，不断完善和优化客户的投资组合。

对于中国资管公司来说，由于直销平台客户流量仍然较小，因此以数字化精准营销和裂变营销为重点的智能化客户获取更为重要。

比如，在客户洞见的精准营销用例上，通过与流量平台合作识别与自身客户类似的客群，展开针对性的营销策划和触达转化。在大数据裂变营销上，基于社交媒体实现客户推荐客户的扩散营销，从而实现目标客群的快速扩张。

投资管理

全球领先资管机构越来越关注大数据高级分析在投资管理领域的应用，其中 36%的公司已经开始在这个领域实施大数据应用。

1 大数据因子分析赋能资产配置、被动投资和量化投资

因子分析正在资产配置、ETF 和量化投资领域发挥越来越大的价值。例如，基于数字化技术的因子研究能力可以有效帮助资管机构构建 Smart Beta 产品线，赋能量化投资策略的开发，甚至帮助部分机构实现在因子层面的资产配置。比如某全球领先的资管公司就建立了专门的因子研究实验室，推动其 ETF 业务、Smart Beta 业务和量化投资业务的发展。

2 非传统数据获取赋能基本面投资和量化投资

非传统数据的采集、分析和应用是全球资管行业关注的焦点。全球领先资管机构正在通过借用互联网平台销量、流量数据等非传统结构化数据，以及卫星数据、文字数据、音频数据等非结构化数据，借用新技术和算力实现高级分析，产生洞见，从而赋能基本面投资或者直接生成量化投资策略。

3 基于行为金融学和机器学习的投资经理除偏应用

通过将机器学习的算法应用于历史投资数据，可加强对过往投资决策偏见及其动因的鉴别，通过主动干预手段，发现决策过程中一贯存在的偏见以及决策制定者的伴随情绪，从而有效减少决策偏见，更大程度改善投资决策。

一家全球主动投资基金管理公司曾通过高级分析除偏应用消除两名基金管理人的交易偏见。通过对 1) 基金组合的历史收益、权重、出售时点, 2) 基金经理及分析师决策制定流程和证券选择、权重分配和出售过程, 3) 基金经理个人行为等多重因素进行基于机器学习的聚类 and 归因分析, 做出与特定证券和特征相关的基金经理个人决策偏见及潜在动因的诊断, 并制定出消除未来决策偏见的计划和方法。

4 智能交易流排期工具

智能化交易流排期工具可以根据动态市场数据优化交易执行决策。传统上, 低流动性市场或较大规模投资组合往往导致交易拆分至数日执行, 产生较大的执行成本。交易流排期工具通过动态市场数据监控, 根据大数据模型, 推荐交易实施计划。该系统可以提供最佳组合进/出和每日交易量的优化建议, 并结合客户自己的预测提供有针对性的解决方案。整套系统可以大幅度降低大规模交易以及低流动性组合的交易成本。

中后台专业化能力和运营提升

大数据不但可以赋能前端销售营销和投资管理, 还能够提升中后台专业化管理水平和运营效率, 部分用例包括:

1 高级分析驱动的信用评级和预警

近年来, 中国信用债市场违约事件不断增多, 信用评级和预警能力日益重要。全球和中国领先资管公司都在积极构建智能信用评级和预警系统,

通过抓取和高效清理海量数据，舆情信息的高频动态观察预警、非结构化信息驱动的信评结果验证和增强，评级结果的自动化相互校验等功能赋能信评团队。

2 高级分析驱动的风险量化分析

以精细化量化工具和高级分析模型对投资风险进行精密的可视化监控、分析和洞见挖掘。如全球领先资管公司建立了独立的量化风险分析职能组织，可以针对市场风险、交易对手信用风险、流动性风险、金融资产估值风险、全球敞口风险以及杠杆风险等六大类投资风险进行量化实时监控，有效赋能投资组合风险管理。

3 高级分析驱动的人力资源管理

人力资源管理对于资管公司至关重要，但是往往也是数字化程度较低的职能之一。根据全球经验，大数据高级分析可以大幅度提升人力资源管理的效率，并实现招聘、员工培养和保留的精准化应用。比如大数据人岗适配简历筛查、关键人才流失预警等用例都能够有效赋能资管人才管理。

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_33687

