



# 通过数据实现变革与繁荣：

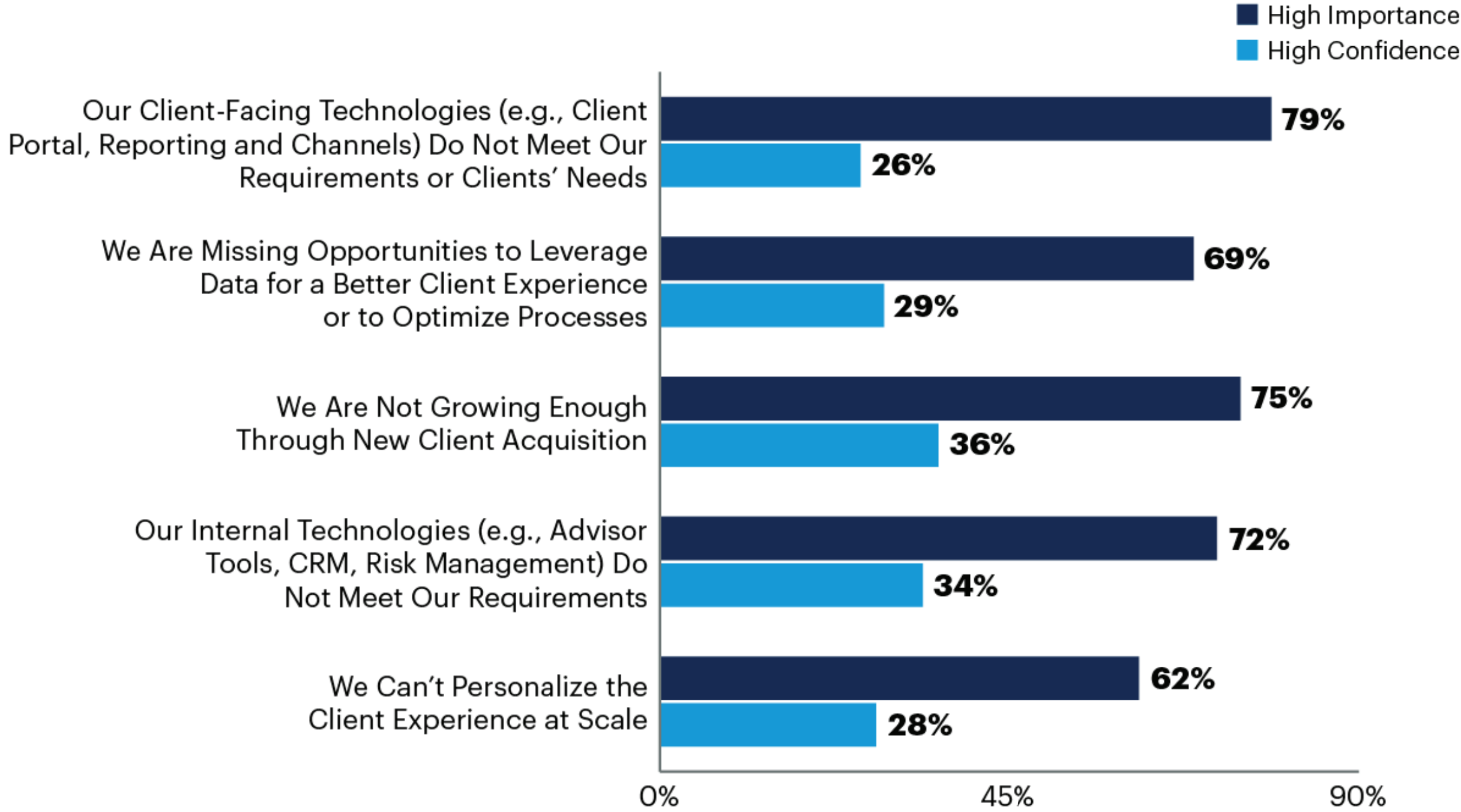
财富和资产管理领域的 3 个最佳仪表盘

如果过去十年对我们有任何启发，那就是改变不可避免，尤其是在财富和资产管理领域。挑战往往会不期而至，疫情是这样、经济下滑是这样，引发二战结束以来最严重衰退的 2008 年债务危机也是如此。它们有时会促成积极的变革，有时又会让金融机构陷入瘫痪。根据 **McKinsey & Company** 的报告，历史记录表明从债务危机中恢复过来几乎要花八年的时间，这与金融和财富管理行业近几年的经历一致。相关组织会受到多方面的影响，包括收入的损失、客户信任度的降低、多达数万亿美元的资产（房产、股票和退休金）缩水、更加严格的监管措施等等。

即便在充满变化和不确定性的时期，财富和资产管理公司仍然可以借助一些前车之鉴来增强自己的敏捷性和适应能力。另外，由于意识到必须在这样的时期适应各种变化，这些公司不得不重新构想自己的经营方式以及与客户互动的方式。Charles Schwab、JPMorgan Chase、Broadridge Financial Solutions、Vanguard 和其他全球一流机构正在加速数字化转型，并依靠数据驱动的措施来改善客户体验、顾问效率以及风险管理。这些机构起到了很好的示范作用。在充满不确定性的时期，一些原本犹豫不决的财富和资产管理公司在他们的带动下更加积极地采用数字化工具、支持数据转型，并充分利用高级分析技术。这些机构还能够更好地适应未来的需求，并妥善应对各种变化。

### High Importance Versus High Confidence for Wealth Management Priorities

Percentage of Respondents in Wealth Management, 2018



n = 55-80  
Source: 2019 Gartner Wealth Management Agenda Poll  
708154

每年，Gartner 都会评估成功实施不同计划的重要性与信心之间的差距，对财富管理领域的领导者进行调查。最近，他们透露，成功的重要性和信心之间最大的差距存在于为顾问和客户提供支持的技术相关计划中（参见左图）。调查结果显示，69% 的人意识到了数据的重要性，但错过了使用数据的机会，而 29% 的人表示他们有信心成功使用数据来支持客户，以及流程情况仍然需要改进。

—Gartner, **Improve Three Areas to Support Digital Business Transformation in Wealth Management** (通过三个方面的改善来支持财富管理领域的数字化业务转型)，2019 年 4 月 18 日。



数字化势在必行：  
通过积极采用数据分析来应对变化





Deloitte 的报告“**财富管理领域的 10 个颠覆性趋势**”印证了一个事实，那就是这个行业“正在经历剧变：新一代的投资者正在涌现，这些投资者的期望和偏好深受各种新技术影响，并会反思他们在上一轮金融危机期间的经历。”Deloitte 解释道，新一代投资者有九种与前辈不同的心态：我自己、保持控制力、自己动手做、随时随地、数字化和个性化、同行智慧、怀疑权威、将风险定义为不利因素、不是二等投资者。

市场正在经历天翻地覆的变化，而该报告解释了当前以及未来十年最重要的颠覆性因素（其中之一是新一代投资者），并将这些因素与其他颠覆性力量联系起来。这些颠覆性因素包括：数据的影响、新的竞争模式（例如数字化和自定义程度更高的业务模型）、机器人顾问的兴起以及财富的转移（破坏了已建立的客户和顾问关系）。

资历较老的公司感受到了来自新竞争者的压力，还有日益增加的监管负担，不断上升的风险成本，以及快速增长的资产管理规模 (AUM)，因此他们不得不准备更多数据 — 他们有机会进行选择，并且需要重新审视自己的模型是否能够促成持久的成功。如果无法做到这一点，他们应该考虑是否以及何时集成数字化技术，以此增强顾问和客户之间的协作。可以肯定的是，分析技术可以帮助他们有效应对混乱局面，更有效地与客户进行互动，深化各种关系，并使风险得到控制。Deloitte 和其他咨询机构认为，即便一些公司尚未全面完成提升企业和顾问能力的数字化转型，他们也有望在未来几年内取得快速进展。



**财富管理公司无法在当前模式下扩展规模。他们的生产力受到限制。他们面临着成本压力，因此不会扩大员工队伍。因此，如果要发展壮大，他们只能以数字方式提高顾问的能力。**

—Evan Siegal, **PwC** 数字顾问小组主任

通过像大量其他公司一样成为数据公司，财富和资产管理公司将使自己的分析成熟度得到提高。他们将建立一种强大的数据文化，让顾问、风险分析师、领导者和员工能够使用数据来制定重要且必要的决策，使客户和企业同时受益，即使在危机过后也是如此。客户现在生成的数据不但数量惊人而且种类繁多，再考虑到其数据足迹、活跃的市场或不断扩大的资产管理规模等因素，找到一个值得信任、经过考验的分析领导者作为肩并肩的合作伙伴至关重要。Tableau 的自助式分析可帮助财富和资产管理公司轻松发现关键见解，在这些见解的基础上即时制定决策，更好地支持运营，促进短期和长期的客户投资策略，提升整体客户体验并管理风险。



风险管理往往被当作一项按照清单进行检查的工作，并且金融顾问只会在刚开始与客户建立关系时才会关注这项工作，此后便很少过问。但事实上，市场条件、工作重点以及目标任务必然会发生变化：风险不是固定的，因此顾问必须在客户的整个生命周期积极监测并管理风险。”

—Andrew Aziz, Financial Advisor Magazine, **HNW Wealth Managers Must Shift Gears On Risk Management** (HNW 财富管理师必须改变风险管理模式)

在 PwC 的一项财富管理调查中，**33%** 的受访者表示，对于自己的金融顾问/财富管理师能否使用他们的信息和数据来提供因地制宜的建议，他们对此表示非常有信心。

— PwC, **Digital wealth management: Driving engagement through data-driven insights** (数字化财富管理：通过数据驱动型见解促进互动)



# 三个有助于改善风险管理、顾问工作效率以及客户体验的仪表板

投资者需求的变化频率与市场的变化频率相似，因此风险更容易出现，但增加财富的机会也更多。使用以下三个 Tableau 仪表板，您可以更好地管理风险、提高顾问的工作效率，并发现能够增强顾问与客户关系的见解。下载这些仪表板，尝试借助它们来应对变化以及推动财富和资产管理公司的数字化转型。



风险管理



顾问工作效率



客户体验





## 探索市场风险管理 (Market Risk Management) 仪表板

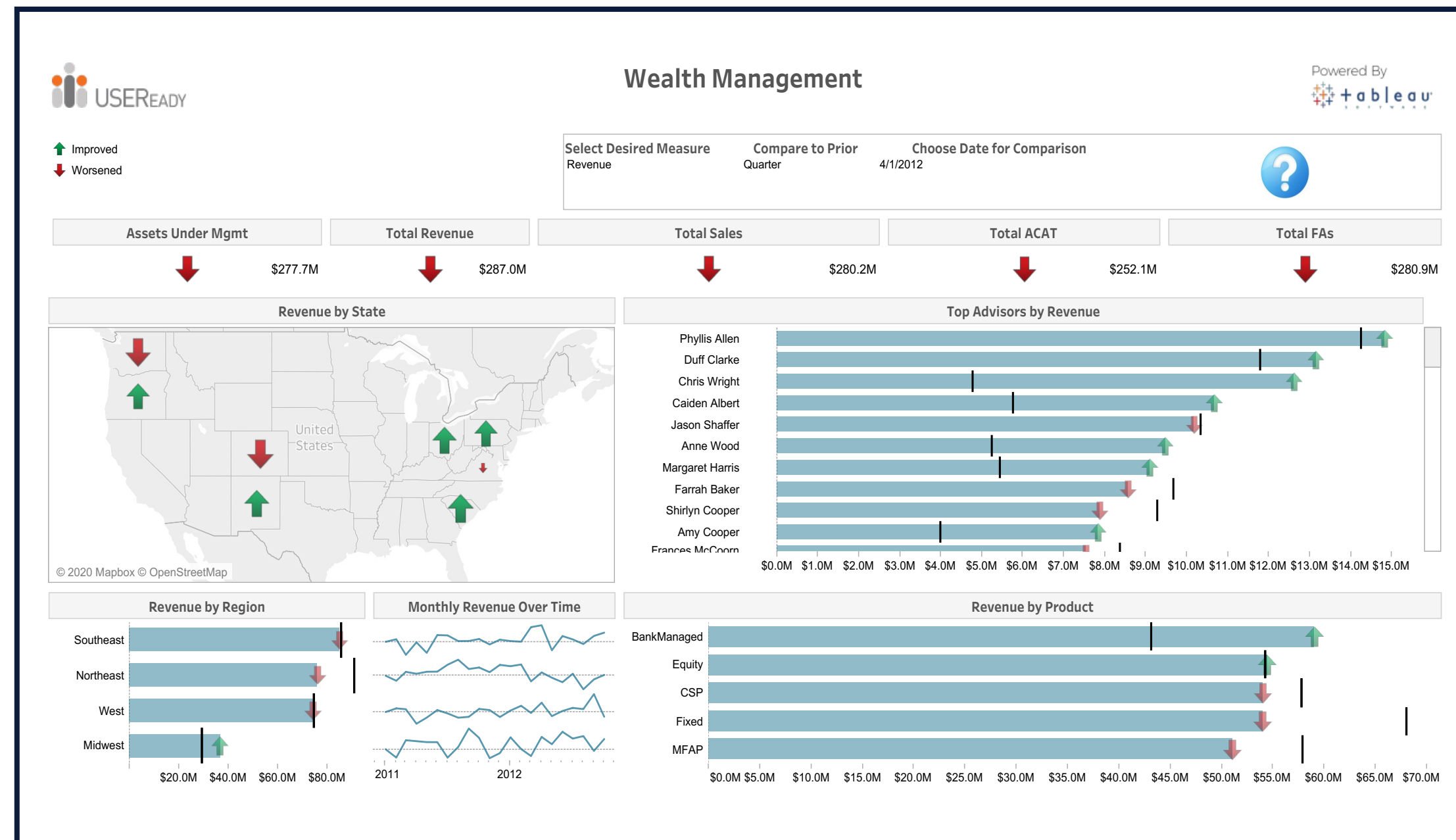


这个**市场风险管理仪表板**由 **USEReady** 制作，可以帮助顾问、风险管理人员以及投资组合经理盘点交易市场的系统性风险。通过参考此仪表板，用户可以了解与金融市场直接相关的历史趋势和波动。这些情况包括：衰退、经济下行、政治事件等。通过这种分析，经理和顾问可以决定是否应该停止交易，或者通过买入看跌期权、选择未受影响的证券或投资于波动较小的指数基金来对冲风险。最终，通过采取快速有效的行动，他们将增强相互信任的客户关系并为客户提高绩效，同时确保所在机构的盈利能力。





## 探索高管业务绩效跟踪 (Executive Business Performance Tracking) 仪表板



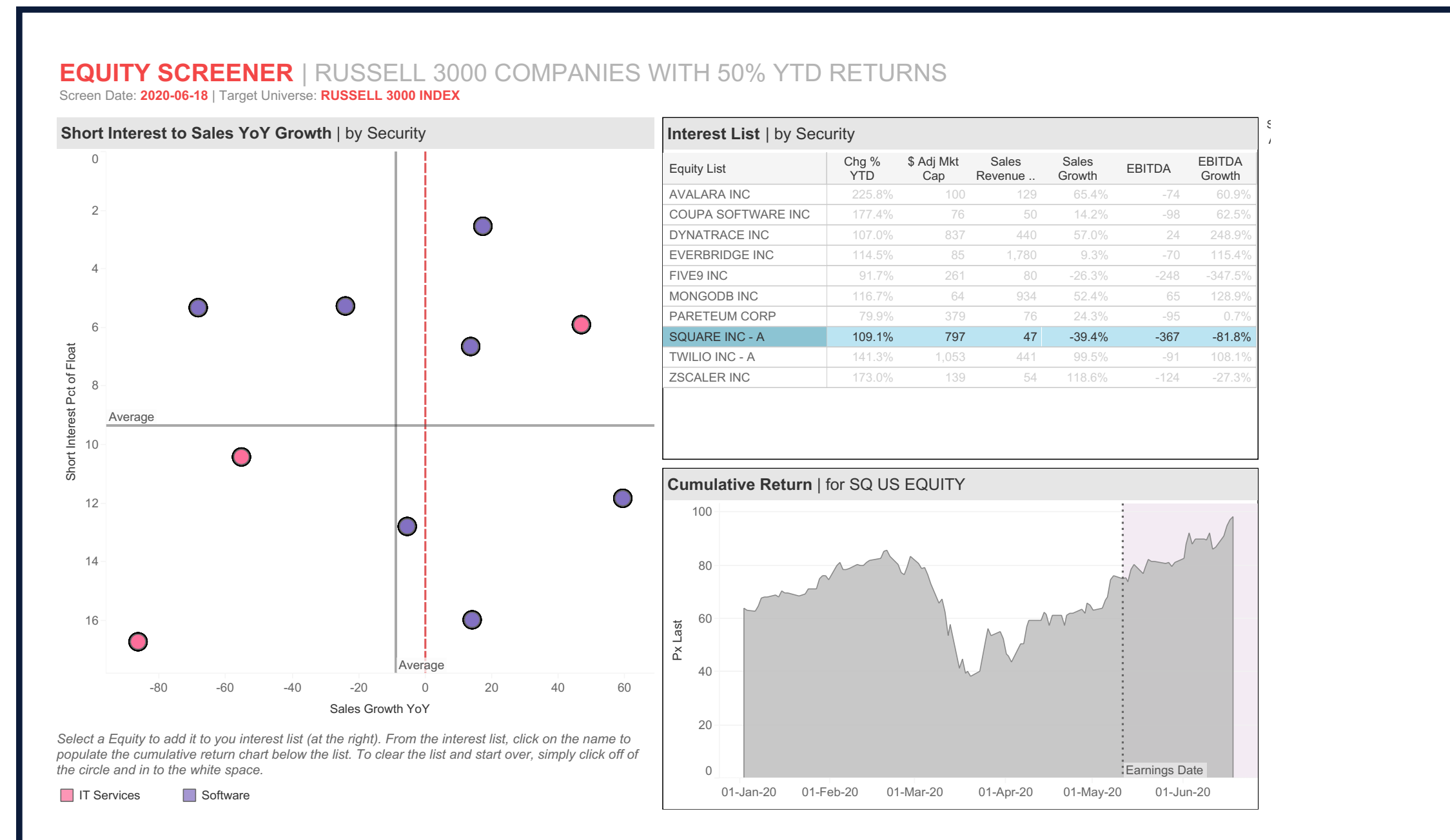
在当今瞬息万变的市场中，即便我们没有看到重大市场波动，财富和资产管理领导者也一直在关注企业的健康状况以及客户或企业的盈利情况。此**高管业务绩效跟踪仪表板**由 **USEReady** (Tableau 合作伙伴，商业智能、数据分析、大数据、云以及 Salesforce 规程等领域的解决方案、最佳做法和流程的开拓者) 制作，清楚地表明了 KPI 的变化情况并可灵活地按照指标进行筛选 (例如收入、销售额、新增资金净额、资产管理规模)。

用户可以在同一个视图中进行逐年、逐季度或逐月绩效比较，还可以按顾问、产品以及州/省或地区进行筛选。





## 探索股权市场筛选器 (Equity Markets Screener) 仪表板



对于正在为现有客户或新客户构建投资组合或希望设立新基金的顾问，**股权市场筛选器仪表板**可以提供有用的投资清单，供他们进行对照监测。可以更加仔细地研究年同比增长之类的因素，以便找出能够对投资组合产生最大影响，或者可以考虑纳入新产品中的高收益投资或高累计收益投资。如果希望进行多元化投资，您也可以按行业筛选数据，以便做出更加明智的选择。

无论您的客户是正在变老的婴儿潮一代、千禧一代还是高资产净值人士，他们都希望购置并扩大能够在当前以及今后持续提供可观回报率的投资组合。您可以参考这个仪表板，了解影响市场的各种投资项目，并确定其中哪些投资可以添加到客户的投资组合中。



## 财富和资产管理公司如何使用 Tableau 增强适应能力

作为 90% 以上的《财富》500 强金融服务企业的首选企业商业智能平台，Tableau 帮助许多财富和资产管理公司通过部署和扩展分析来应对变化。听听他们的一些故事，了解数据如何使企业和客户受益。

### Charles Schwab

**Charles Schwab** 使用 Tableau 回答重要的问题并在整个企业中形成了民主化、数据驱动型的文化。这包括数据科学团队、产品营销团队、公司营销团队和高级领导。Schwab 在全国 13 个呼叫中心和 345 个零售分支机构中利用 Tableau 来监测客户活动和满意度，他们因此发现了改善客户体验、客户服务和整体业务成果的机会。Schwab 的客户总资产中也有大约一半来自于投资者服务（截至 2018 年 12 月），了解产品的受欢迎程度、竞争对手和销售情况非常重要，只有这样才能衡量需要改进的领域并确保客户获得理想的结果。借助整合的 MySales 分行分析报告仪表盘，Schwab 让 1,200 位财务顾问、分行经理、地区领导和投资者服务部门领导掌握了数据。

### JPMorgan Chase & Co.

**JPMorgan Chase & Co.** 通过合并和收购实现了业务成长，他们认识到数据对其业务运营和战略至关重要——降低风险、提升客户体验，并提供能够影响关键策略的情报。JPMC 实现了从 IT 主导型分析到业务主导型自助式分析的转型，这种转型使其能够时刻掌握瞬息万变的行业趋势，并通过优化措施实现成功。在卓越中心的推动和 IT 的支持下，JPMC 采用了 Tableau，并将用户人数从 2011 年的 400 名扩展到如今的 30,000 多名，从而改善了企业范围内的数据准确性和风险管理效果。





## Broadridge Financial Solutions

拥有可操作的数据是全球化金融科技公司 **Broadridge Financial Solutions** 的重点目标。对于该公司甚至整个行业而言，数据聚合和规范化一直是一个巨大的痛点，而这又是买方客户期望 Broadridge 做到的。Broadridge 对 Tableau 和自己的资产和财富管理软件进行了搭配使用，使该公司的投资客户能够通过自助式功能访问个性化分析、自定义报告和交互式仪表盘。这使他们能够轻松快速地浏览交易、投资组合和运营信息。在客户需求不断变化的环境中，这种能力非常重要。受益于 Tableau 的 Broadridge 投资管理客户包括买方和卖方对冲基金、对冲基金管理人、资产经理、银行和主要经纪人。





## 结语

我们认识到行业将面临新的挑战，有些挑战是我们从未见过的，另一些则看起来很熟悉。在任何情况下（尤其是在当今复杂的投资和商业环境下），Tableau 都是经过证明并且经得起考验的合作伙伴，可帮助顶级财富和资产管理公司大规模部署分析、管理风险和发展业务。我们使用自助式分析来满足这些公司的数据需求，无论这些需求多么基础或多么复杂。这种自助式分析可以加快见解获取速度、增强竞争优势和适应能力并改进客户体验。

发扬并投资于数据文化，这有利于金融服务公司在当下和将来以正确的思维方式确立领先优势。**了解数据文化如何**在组织内激发重大变革、构建数据文化的重要性（例如让所有员工都能够制定数据驱动型决策），以及了解 Tableau 如何帮助贵公司通过创建数据文化来利用各种机遇并应对意外挑战。

上述三个仪表板以及我们分享的实例表明，数据驱动型见解可以从众多领域让您受益，进而证明了将功能强大的分析技术与企业进行深度整合是多么重要的举措。通过使用这些仪表板，您可以在风险管理、顾问工作效率和客户体验方面实现改进。



## 资源

- 访问我们的[银行服务和财富管理解决方案页面](#)，了解 Tableau 可以如何帮助您在当前和今后获得成功，从数据中获取最大价值。
- 下载 [Tableau Desktop](#) 免费试用版，体验 Tableau 的可靠性和可扩展性。
- 了解我们荣膺大奖的合作伙伴 [USEReady](#)，以及他们的战略服务如何与我们的可视化分析相结合，帮助客户以不同的方式思考数据，与数据交互，并从数据中获取知识。

## 关于 Tableau

Tableau 帮助人们将数据转化为可以付诸行动，发挥重大作用的见解。轻松连接到以任何形式存储在任意地点的数据。快速执行临时分析，发现隐藏的机会。通过拖放操作，创建包含高级可视化分析的交互式仪表盘。然后在整个组织共享，让其他团队成员能够从自己的数据视角进行探索。从全球性企业到早期初创企业和小企业，使用 Tableau 的分析平台来查看和理解数据的人无处不在。