

#传统金融服务的模式存在哪些问题至今无法解决？

第一个是信息不对称：

服务端与被服务端掌握的关键信息程度不对等。举个例子：作为一个客户经理可能不太清楚这个客户是什么样的一个画像，直接给客户去进行一些产品的推荐，或者推荐解决方案。但这个他可能并不是客户所需要的，同时客户也不知道银行的这些产品是什么样子的；

第二个是服务率效率低：

大部分展业是依赖于传统的地推、转介绍等方式，且绝大部分金融服务人员，只能通过人工的方式去帮助客户去匹配客户想要的产品。那我就需要查看该客户的所有相关资料来看有没有多少存款？基金买了多少？保险买了多少？还有多少的这个可能性我们可以去挖掘去营销的，这些都需要人工不断去判断去分析才能给客户做相应的推荐，这种效率是非常低下的；

第三个就是机构的限制：

当我们在传统的这些机构里面任职时，大家都知道我们只能去推荐所在金融机构里面的产品，也就是说如果说在给客户分析过之后，发现这个客户可能很适合的金融产品不是所在机构的，从真正解决客户需求的角度出发时，可能就会出现“飞单”；

第四个是很难触达中低净值客户：

作为传统金融服务出身

的人来说，我们可能更愿意去服务中高净值人群

，虽然我们大家都知道服务一个中高净值人群与服务一个低净值人群的成本是一样的，但是这两者能产生的价值是干差地别的，因此从整个社会来说，大量大量的下沉客户群体我们还远远没有触达与渗透。

我发现在我的身边，有很多前辈与同行们选择了离开传统的金融机构出来寻找新的方向。有些选择了去第三方财富公司。也有的比如说自己搭建一个理财工作室，这些工作室像线下家办或者线上的自媒体都有。

这里我想提一个相对“反面的案例”，我记得曾经我在银行的有些客户经理的同事，在离开了银行之后加入了某家三方财富公司，但是他们在加入到离开的整个过程里也发现，其实也没有真真正正解决上面提到的几个问题，我发现问题有以下几点：

首先无论是任何金融服务机构，要真正解决客户的所有金融需求。大前提都需要有一个全量的金融产品库，才有可能实现

根据客户的画像

与需求，为客户匹配最适合他的

金融产品解决方案

，但这个事情目前其实是没有任何一家机构能够做得到的。究其原因是，传统的金融服务里面存在着核心的问题就是卖方思维，因为客户经理都有销售的任务。除此之外，综合非常多的其他因素，结果是目前还有至少13亿的居民还没有真正得到他们想要的金融服务。

再落到我们平常大家都非常

熟悉的例子就是，像融资难、[融资贵](#)

这样的“金融服务端的问题”都还是一直存在的，其他的我们就先暂时不展开讲。