



## 2016 中国金融科技“创新与融合”发展论坛

暨《互联网金融行业分析与评估（2016~2017）》金融蓝皮书发布会

国家金融与发展实验室

2016年12月20日

# 2016 中国金融科技“创新与融合” 发展论坛

## 暨《互联网金融行业分析与评估（2016~2017）》 金融蓝皮书发布会

田维赢：

谢谢社科院和国家金融与发展实验室邀请。我这边讲的东西可能跟行业比较相关。当时准备的时候，可能是以这个行业分享的情况做的。大家对对评级感兴趣的话，我们网贷天眼有一个动态的评级，是每个月都会更新的，是对行业的数据评级，是跟这个银监会包括中国互联网协会，和各地政府，提供这个互联网金融的一些数据。那今天我讲的可能不是行业层面的一些东西，是站在这个科技金融这个角度来讲，一个非常小的主题叫做科技金融之道，这是我在五道口金融学院研究的课题之一，所以我的今天来把它写成一个ppt，来分享一些科技金融的东西。我把科技金融分成一个很大的部分。包括刚刚伍旭川老师说很多工业金融，消费金融，这些都是我们整个研究的对象。而今天我讲的是更多的站在场景的研究上去，来研究科技金融的东西。

很多人都知道我们把2013年叫做互联网金融元年，在这一年里面，我们看到了互联网金融的一个爆发式的增长。为什么会爆发式的增长？是因为互联网信息技术带给这个行业四大特点，低成本，高效率，规模大，拓展快，但这4个特点，在早期的时候我们可以看到，为什么会有那么多的草根存在出现？是因为众多的人相信互联网信息技术能够给传统金融和民间金融带来一个非常快速规模化效率的一个东西，但是随着时间的迁移，我们可以看出整个互联网金融的竞争已经到了弱风控，

田维赢

网贷天眼总裁

高风险和高成本的一个点。也就是说。目前的互联网金融其实是。特别是p2p行业，在金融资产的获取上，它的非常高昂的。而且很多人对互联网金融的概念都停留在一个高风险的层面上，导致这个观念的原因我觉得有很多。整个互联网金融一个同质化的竞争，会让大家拼命地抢一些资源。另外大家对于互联网金融核心把控不利的点，导致大家去获取更多的资产，为了满足百万上千万的投资者理财的需求，它们不停地去铺借款人的渠道，去铺线上的门店。导致无论是理财用户的获取，还是借款人的获取，所有的成本都会变得非常高。这就拉高了整个行业的成本和系统性的风险。这也就是为什么这个行业在2015年之后，我们看到了一个系统性风险的爆发，包括像e租宝这样的一些纯骗子的公司能够在非常快速一年之间能够募集的接近千亿这样的一个级别。这就是互联网信息技术给大家的一个影响，速度非常快，规模非常大。而且它的透底是非常快速的。

互联网金融1.0，它更多的是关注的是大家利用互联网金融，利用信息技术特性，草根的金融平台或者是类金融平台，提供一个发展的阶段。这个行业的不断迭代，那么我认为不断提升资产的质量和金融的效率，成为互联网金融最核心的发展。所以在2015年和2016年，大家更多的是去关注怎么样就是实现一个科技金融，怎么抓住互联网的核心或者说金融的核心去铺开互联网金融之道。其实提升资产的效率，或者说提升获取资产的效率，本身就是说提升金融效率。因为在目前的风险评估中，有一个非常核心的特点，它的成本已经变得非常高。那么它成本高昂带来不仅是我们的资产质量的变化，同时是我们是否依然能在这个行业中创造利润，或者创造效率的问题。在目前的很多互联网金融的企业里，经常有媒体报道，现在几千家互联网金融，哪一家是盈利的。

这是我今天要讲的科技金融之道，场景金融。那我们先来看一下消费金融，也是在2013年的时候，我们主要是从分期的业务来看，它切入到了我们的生活场景每一个地方，方方面面，从社交教育，甚至到现在的租房，游戏。我们看到在2014年之后，在很多游戏的这个环境里面，我们都能够去产生一笔贷款。现在很多游戏的运营的方式，比如说我们购买这个道具的垫资，那么我们的游戏级别抵押以及道具抵押。那么这些它已经切入到我们生活中的每一个消费场景。这样的话，我们的c端用户，我们在获取c端，包括借款端，理财端的用户，

也非常的具有场景化了。我们称之为无门槛进入。它更自然。现在消费金融里面最大的玩家，我们认为还是一个资源群的，这是BAT的一个玩法。

我们举例阿里的场景金融研究为例。阿里最开始从电商入手，那么它通过标准化的产品，金融标准化从传统银行里做的可能比较少一些，但是互联网金融标准化金融的产品中，阿里是走得最快的公司，特别是在场景金融的研究。从最开始的电商环境入手到现在的支付环境，以及余额宝对于理财用户研究，一个信息源的研究，建立消费理财投资的风险定价系统，去帮助阿里蚂蚁金服的各个环节，各个场景的设计。我们最熟悉的是两个，一个是蚂蚁花呗，一个是余额宝。余额宝获取将近6000多真实的用户理财需求数据，包括银行卡信用卡的信息。而阿里巴巴的淘宝和天猫更多地获取了我们消费者的信息流和动态数据，从而帮助阿里的产品去更多地获取投资者。我们可以看出，拥有标准化金融产品或者标准化互联网产品的公司，它们在金融的研究上的成本比我们的更便宜。

而腾讯另一个案例，更多是从社交属性是否能够带来金融的变革，以及我怎么切入用户社交的金融需求，从红包的设计需求导致标准化金融产品，包括支付理财，从这样一个场景切入之后，可以看到它快速地做到了300亿的规模，只是花了两天，但是p2p，它可能需要花几年的时间来得到这样一个规模。而百度更加简单，它是站在一个搜索点的场景，是站在用户最开始的需求点来研究科技金融，它掌握了用户的需求数据，它很难去切入我们传统的场景金融的提供者，我们叫产品研究。近几年我们可以看到百度做了很多非标准化的这种产品。为什么是非标准化，因为它的场景真的非常难以获取，它只能通过我们今天提到的渠道场景数据，它是否能够跟消费，银行，传统的其它互联网公司的需求，包括它在旅游业的布点相契合。百度现在依然是在卖产品，而不是在生产产品。而腾讯和阿里已经切入到我们本身对于金融消费的场景。这就是我对于基于消费场景的一个金融逻辑。用户对于它的消费场景的需求，所产生的信息流，它能够构建一个比较庞大的模型，从而我们这些为用户提供需求的公司，能够去匹配它也是一个资金需求。那么场景中最有特点的一点是资金。

我们看到无论是您使用花呗或者是京东的白条，这些消费分期这些金融产品，其实有一点最核心的一点，钱是永远都不会到你手上的。这个是我们称之

为科技金融里面最核心的一点，就是现金流的控制。对于有资金需求的人，它的现金流是否会停留在资金需求方。这是在整个科技金融里面，我们讨论的比较大的一个点。传统金融中，在银行金融，它们研究供应链金融的时候，其实最大的风险，在于授信的动态化，很多银行在做授信的时候，无法做到动态去捕获非核心，上下游企业的资金需求，更多的是一锤子买卖。我认为你是核心企业中可控的一家公司，所以我给核心企业授了10个亿，但是核心企业依赖于上下游企业的数据，从而去给中小企业去进行授信。但是整个模式都是一锤子买卖。它的风险在近两年我们看到，包括在大宗商品买卖里面，大宗商品是中国传统金融切入供应链金融最早的一批，它最大的核心点就是现金流的控制。在前两年大宗商品跌得非常严重的时候，我们可以看到很多银行的坏账率是非常高的，核心点还是一个点，现金流控制非常不到位。对于场景金融的研究，科技技术能够做的，一是我们可以做到信息整合，另外用户画像的一个研究，银行对于用户画像更多依赖于央行的征信报告，还有一个我们叫做渠道的场景结合，在现有技术里面，更多的关注的就是区块链技术。另外一个我们叫做信息风控和产品的场景，对现金流的控制，我们把它叫做反向渗透的一个流程。我们通过信息风控和资金控制去做后端的风控，从而实现我们对于产品的把握和风控的定价，去提升金融的效率。

消费金融我们看到核心的几个点，一个是高频次，用户的高频次带来的是我们是否对用户进行信息的下一次风控，比如说你用京东白条购买一个东西，为什么京东敢给那个钱，但是银行不敢给你这个钱，很核心的一个点，你下一次还会产生购物。这是一个高频次的需求。但是传统金融里边，包括像供应链里面，大家为什么不敢做，其实也是一个点，它对于金融场景的研究，是非高频次。这也是目前现有的互联网金融行业面临的一个很大的问题，它的借款用户非高频次的这种借款需求，带来了我们不可控的风险。那另外的话就是可拓展。我们对于互联网的用户场景。如果无法拓展为金融产品的提升。它本身带来的一个风险，就是资金的流动性会非常差。高频次可拓展，这个就是我们站在信息角度来对我们的金融的一个探讨。一个案例，我们从业人员遇到得很多问题。一个是一些人说我觉得我的这个风险特别大，为什么？原因非常简单。我现在这个平台很大，每天募集的金额可能已经过亿了，但是我对自己没有信

心。另外一个就是有一些平台可能就是觉得，我这个业务一直往上涨，因为它是一个高频次的业务，它的用户不停的借钱不停的还钱，但是它资金的吸取非常少。这样的一个形成，其实在现阶段的互联网金融里面，我觉得是对的，都是成立的状态。为什么？我认为一方面有的人的关注点是整个金融的风险，另一些是从业人员更多的关注的是互联网的风险。我拥有互联网的方式，但是无法设计好金融产品。那这种对立的方式，我们需要做的是场景研究。这是我们做的一张图，描述的是现有的消费金融逻辑。目前现有的这些小微企业，或者说供应链里面需要的一个东西，就是信息化，那么信息化，目前现有的很多产品，包括像有色金属，它们更多的是通过线上去控制上下游的数据，包括你的财务数据，包括资金的流通，都是通过信息化技术，包括这些标准化的金融场景，包括支付，包括票据的应收应还和一些财务数据的支持。那么同时去提供这样一个金融产品，去控制整个高频次的监管需求，同时控制上下游的市场。

我这边大致做了一个现有行业的分析，我认为在现有的互联网金融里面，还有很多可以去做的事情。汽车市场，很多人都是在做抵押和自押，包括现在车辆平台。但是我认为这里面有很多缺点有很多优点。是否能让这些平台和互联网金融能够起到一个作用，我觉得更多的是应该对这些金融场景进行研究。汽车市场具有这些分散性，因为它每单都很小。而且另外汽车是一个动产。我们对于动产研究，如果你的信息化足够的话，其实你在明后年我认为是非常困难的一年，因为在明后年的时候，很多公司可能就开始布局这个车的，特别是车载信息化技术布局，已经有很多公司开始部署。最简单的一个点，车辆的GPS信息。现在奔驰和大众已经开始构建p2p的平台，但是它们构成的平台可能比大家要想象的丰富得很多。那么每一位车主对于它车辆的信息，车辆的变动信息和它的动态数据，都会有大众和奔驰这个家p2p公司进行数据的收集。那在时候，其实我们可能看到目前做车辆抵押和车辆质押的公司的市场将会被这个干掉。第二个就是餐饮酒店，以及零售。其实在整个行业我们能够看到的点就是。目前拥有场景化经营的这种公司，目前的最难的一点就是信息化技术。所以我们认为互联网金融里面，科技金融里面，下一步还是需要革新或者改革的，那就是如何把传统行业信息化。这样的话对于互联网金融和科技金融的发展将会起到一个很大的作用。好，谢谢大家。

