



国内外金融科技发展现状、趋势及上海的政策建议

国家金融与发展实验室

2018 年 9 月 18 日

国内外金融科技发展现状、趋势及上海的政策建议

王伟：

谢谢大家，非常感谢杨主任给我和大家交流机会，我讲的和前面几位老师差不多，重复度很高。我大概分享一下我们自己的感想，我在这个行业当中是从业者，和纯做研究人不一样，我这里面从不同角度一些感悟。

金融科技诞生一开始就是在技术诞生初期，其实并没有驱动技术为哪一个行业服务，技术是纯技术，技术研发出来并没有想到未来在什么行业可能会有应用。真正智能投顾这些方面其实是在上世纪60年代已经有了，只不过科技公司作为纯研究型应用在体系内做研究。包括我们说金融科技最初形成态势，其实多半是从金融机构开始的。只不过开始的时候也是作为金融机构的IT部门实施，包括刚刚讲的花旗银行，人民银行，这些IT部门，他当初目的是把技术能够应用到IT或者是作为支撑工具，去提高机构本身运营效率和降低成本。但是慢慢这个技术研发速度和涉及面越来越广，包括现在能够知道从单纯一开始，纯粹作为电子数据传输到现在实际上已经渗透到能够改变本身业务模式变化，国外比较有代表性是比如说电子支付，最早把技术应用到金融领域。国内大家也是很熟悉，现在在某一个层面来说国内公司在金融科技应用可能比国外走的还要快，快的原因是我们说智能手机普及包括国内政策，还有现在人才，包括

王伟

海尔金融副总裁

乐赚金融服务创始人兼总裁

我们说金融市场本身开放的态势和趋势。还有人口红利，加速国内金融科技发展，现状是比较蓬勃。

我大概可以跟大家讲一下，沿着最初发散轨迹，一开始科技在金融，从后台走到前台应用大概过程，一开始纯粹是作为技术，内部支持系统，从财务会计，记账这方面进入金融机构，慢慢因为这方面效率提升很多，所以就慢慢从后台往前台移，包括比如说现在可以看，上面有很多公司，第一批进入这个领域公司未必现在在市场上应用很大，这个跟什么有关？跟人才，跟金融本质风控或者是安全相辅相成，也会同时会涉及到一些规模效应，从刚开始财务会计电子数据化，慢慢向影响他的核心系统，慢慢延伸到可以改进他的业务模式。可以有电子股票，可以有P2P，包括各行各业巨头只要有技术基础和资金能力都想进入这个领域。docomo是一个运营商并不是技术公司也不算纯科技公司，但是因为他有比较强大的用户基础，他的资本包括他的运营商系统数据提供，所以他在日本在2000年初，在世界上他在手机银行，手机钱包这一方面，在进场是一枝独秀，后来在美国慢慢开始有paypal，paypal跟国内发展路线不一样，美国硅谷创业者或者是这个领域应用者多半是以技术研发开始进入市场，他们一开始是因为掌握某一项技术能力之后，我有技术能力如何作为业务应用投放市场，paypal做了电子支付慢慢积累海量数据，后来形成大数据风控，数据积累维度和广度越来越多，慢慢整个行业当中意识到这个数据并不止是交易数据，可能可以有多维度渗透，美国有一家公司是做征信公司，主要提供服务对象不是传统意义上说在银行体系内的，当时针对市场主要是针对新移民或者是学生，没有任何征信记录这些人。用社交领域数据验证征信方面深度，包括现在脸书行业当中应用也是以社交属性数据来做它的征信系统，所以这个在美国这方面研发，从技术上来说走到行业前面。

从行业发展顺序差不多是在2014年之后，我们从纯技术领域应用，慢慢大家可以知道我怎么样把金融增加智能属性，这是伴随一些技术公司或者是技术本身研发，我们说现在讲的AI，物联网，区块链等等，所有的这些领域应用，

其实它的最终目的无外乎就是两个，首先是绩效，提高效率，提高精准度，提高它的质量。第二是降成本，降成本又从两个方面考虑，一个是运营推广成本，第二是风控或者是止损成本。我的数据是比较多维度，全方位，所以我们现在讲的是金融科技公司，能够对用户去进行征信判断，已经远远脱离传统金融征信概念。并不一定要证明你现在有多少收入，举一个例子，之前开玩笑，我想知道什么是高净值人群很简单，看微信他发红包比例，频率，他周围关联人是什么收入。在中国手机支付已经非常普及，所以很多的维度，现在已经超越我们说传统金融机构之前定义征信行为。

金融科技我个人理解它是经过差不多三个阶段，2013年6月份余额宝进入市场，那时候很多人突然领悟到中国还有一个非常广大的市场是之前没有人关注过。那时候开始万众创业都进入了P2P或者是互联网金融行业，那时候还不是金融科技，进入之后大家才有e租宝之前阶段。那时候其实所有的创业公司或者是互联网金融公司，他们目标是把银行业传统金融机构作为假想敌或者是挑战目标。当时传统银行业优势，一个是人才，金融科技不离开两个因素，一个是懂金融或者是有金融资源，第二是懂技术有科技资源。所以传统银行业他的优势非常明显，他有关大量专业人，尤其是在风控和评估内部完善系统，和流动性管理很强势，很有优势。第三是分销网点，最大市场是经营网点，没有任何一个真正现在我们说机构，你没有分销网点，分销网点价格可能是在下降，但是资产和壁垒已经形成了。还有一点是用户基础，所有银行有基础能力，所有资金是跟用户相关，他的网点用户基础很扎实，用户很相信他。之前没有人想到我是开银行可以没有门店，没有网点，我可以去开银行，所以这个是他一个优势，最关键一点他是在这个行业这种趋势还有监管，包括市场敏锐度是远超过一般金融公司。我们在这个行业当中从业人员大家也会交流，对某一个监管政策出来以后，原则上来说非金融机构人肯定是我们先说讨论一下这是什么意思。对于纯金融机构出来的人，他对所有的政策后面一个含义，或者是引申带来一些问题他们很了解，他们非常熟悉中国金融监管。当时情况包括现在也

是，传统金融业信贷规模和网贷规模是不可以相比，网贷是对金融体系是一个比较有效的补充。

第二阶段我看了现在Big Tech进入之后，我觉得是非常有意思发生了一个变化，因为我们之前讲的所有传统金融机构优势还是存在的，但是对于金融科技发展来说Big Tech进入他带来优势又是传统金融机构不太具备的。比如说第一个是技术，技术包括研发能力，收购能力，投资能力。它在研发实施应用一个技术，包括我们说它的内部管理流程体系，相对来说会非常扁平化，他所有的技术进入市场的时候，这个过程会很短，和传统金融机构相比这是一个优势，就是非常快和灵活。第二，信息。他的信息多维度和定制化特点，多维度前面讲过不止具有金融属性数据，我会知道你的平均圈，你的社交，你的消费行为，你的出行，你一些爱好，你吃什么口味菜我都知道，所有的数据都有，因为有这些信息，他就可以深挖很多传统金融机构不可获取信息。他可以提供定制化产品，或者说可以重新开辟一个新领域。这是他一个优势。第三我认为是营销方面优势，营销方面一个是低附加成本，低附加成本意思原来微软在它的市值，九几年市值最高的时候，华尔街喜欢评论一个评语就是它低附加成本能力，他软件投入成本是固定的，是被摊销了，多增加一个用户或者是多分销一个用户，分销成本是零，因为在网络上就可以传输，一份软件再复制一份没有什么成本。第二他的营销高效精准，他可以做交叉营销，可以做跨界营销，通过很多技术手段，它的能力提高了很多，而且Big Tech自身带了一个属性，他的品牌很好，用户基础很好，这是他天生优势。最后一点是规模，规模第一个讲是用户技术，无论是国内BATJ还是国外微软，苹果，谷歌，亚马逊，他都有非常强大用户基础，也有很多不同资产，当他一个新的产品准备应用到市场的时候，他所带来属性，我研发一个产品，可能我进入不是我本身领域，第一个是竞争对手，对他没有预防，第二个他的特点每一个产品当他推入市场，可能有跨板块，跨行业特性，而且传播速度非常快，这是他的规模效应。

最后一点，作为一个从业者我们这一家公司我是在上海的团队，我自己感觉在几年发展过程当中，在现在这个阶段，我们有一个很大挑战。第一个挑战是创新与安全平衡，创新与安全平衡，现在金融板块是密集型的，后阶段时代，市场上有很多优质公司，最后依靠什么竞争，依靠资源，这个时候大家去分配，或者是想一下，怎么样去做这种竞争，我做同质化竞争还是资源怎么样放大效果，竞争的时候我这个走的速度要有多快，还是为了抢占市场忽略安全考量。

市场集中度提高，竞争公平性也会有影响，这个时候大家无外乎想到你有什么资源，有可能你资源越大，就是说贫富分化越集中，所以不平等性会慢慢作用显现出来。还有隐私保护和信息安全，在中国市场我觉得还有待提高。这个话题在中国很陌生，包括去年一个学生，比如说入学之后收到很多电话，我自己也会经常收到很多信息和电话，这个隐私保护信息安全在中国也是亟待解决的，信息本身没有错，但是要看在谁的手里被使用。

征信系统有待完善，这一方面我自己的感触，我认为应该是到现在不够很全面，征信中国目前来说运营商数据，也有电商平台数据，有央行征信系统数据，所有的维度并没有把这个网织到一起。在国外的三大（英文）数据规则一样，数据源一样，数据也是共享。但是在中国很多数据源规则不一样，数据不一定共享，大家使用规则也不一定很规范，所以这个征信系统是有待完善，还有一点是国外所有征信系统是跟着社会安全系统挂钩。美国有一个最重要指标，他是三大征信机构它的底层数据是用（英文），他在美国没有身份证这个概念，是有一个社会安全号码，这个号码是超过征信系统的，因为不止看你信用风险，看你有没有社会安全风险，社会安全风险这个环节目前在中国没有这么重要，但是美国可能会知道，那里人人持枪，所以对社会安全重要性是超过我们说传统的金融征信之上，这是中国目前来说我了解，在这方面最起码还没有到社会化应用程度。

最后一点，并购和整合。强洗牌强监管留下来可能有资源同质化问题，资金成本，流量入口，风控能力，资产获取能力，可能会有同质化竞争问题，也可能出现刚刚前面有专家举例的，Big Tech和银行机构联手，不管怎么说这都是下一轮市场趋势，必然走的一个结果。对于我们来说机遇在什么地方，一个是深耕细分市场。我们公司自己做供应链金融出来的，我选择这个领域很简单，因为海尔在生产制造业有非常强大生态系统，可以给我提供一个天然屏障，这是我所谓从业者资源，依赖于资源发展你的业务。因为我有这个供应链生态系统，我也有门店，分销竞销系统，所以我才敢进入这个领域做。

我们选择赋能一些金融机构，你可以做业务模式，但是业务模式可能最后拼资源。你的能力，这个能力是以技术作为支撑，技术支撑未来可能会形成你另外一个可扩张领域，就是做技术提供商，不一定挖矿可以卖水。

跨界合作，之前有几年大家都经常会说打败你不一定是你同行，实际上也是。比如说真正在消费金融这个领域做的，现在来说发展势头最猛，未必是零售商，也未必是金融机构，反而是金融科技，或者是有场景的金融科技公司。

洞察市场先机，金融市场或者是行业发展具有一定规律，既然是做金融不离金融本质，他可能面临我们说的监管，大环境影响，技术研发，市场成熟度，对我们来说都是非常重要的提醒或者是警醒作用，这里谁能够洞察先机，谁就早布局一步。谢谢大家。