

中文实录乃根据讲者演讲的普通话即时传译或原声整理，未经讲者审核。

创新金融科技在亚洲的崛起

主持人：接下来我们请出香港数码港管理有限公司董事局主席林家礼致辞。

林家礼：早上好！罗康瑞主席、女士们、先生们，热烈地欢迎大家来到亚洲金融论坛 2018 年的年会。也欢迎大家来到香港数码港的创新对话。AFF 一直在引领创新，我们今年 AFF 主题就是引领增长、启发创新：放眼亚洲至全球。我们知道，金融科技也是在香港、世界最活跃的一个科技领域。昨天聆听了好几个国家的财政部长、金融界人士进行了交流。金融科技已经成为一个主流技术，也成为 AFF 很重要话题。

考虑到金融科技的重要性。香港数码港是金融科技积极倡导者，我们非常荣幸成为香港贸发局金融基础合作伙伴，同时于 AFF2018 年会有机会主持一场创新对话，让我们共同关心亚洲新兴的金融科技。

香港数码港是金融科技积极推动者，在我们数码港超过 1000 家科技公司，250 家金融科技初创企业。2017 年取得了很多成果，有更多业内合作，同时也建立了香港和世界主要金融中心之间的合作，比如说伦敦。我们和深圳也有很多合作，他成为中国大陆金融科技的一个引领者。我们会建立一个金融科技发展的生态系统和合作联盟。我们有来自香港大学的参与者，还有其他的主要的金融机构的一些参与者参与讨论。我们金融科技的公司，去年也取得了巨大的成功。所以在之后一个讨论环节当中，你们会有机会更多地感受他们的风采。有机会能了解在园区初创企业的风采。之后我们有四位园区初创企业创始人跟大家讨论。

要了解金融科技的发展以及金融科技如何对传统金融带来变革，这是今天上午探讨的问题。在这之前，还有非常重要的活动，那就是炉边谈话。我非常荣幸跟大家介绍史维飞先生。史先生是一位传奇的投资者，很多媒体都对他有报道。同时他也是 Vista Equity Partner 创始人、主席兼首席执行官，这是一家科技投资公司。他是高盛第一位专业人士关注互联网的收购并购。主导了苹果、微软、eBay 等收购并购活动，推动了科技产业发展。他本人也有技术投资，他把 Vista 打造成最大的一家金融科技投资公司，投资回报率非常高。过去九年时间年均达到 68%，没有损失，这是了不起的一个成绩。2017 年福布斯把他称之为世界上存活的 100 个最重要的商业头脑之一。他是一位非洲裔美国人，还签署了合约进行裸捐，非常荣幸请出史维飞先生，分享一下对新经济、对亚洲投资新的理念和看法。

史维飞：非常感谢给我所做的介绍。我们在这个地区开展业务超过十年时间，总部是在香港，所以到这儿来很高兴。很高兴与香港数码港合作，我们也感到非常荣幸。看到有这么多创新性人士聚集香港关注金融科技，非常感谢！

林家礼：您对金融科技是一个巨大贡献，把你带到香港也是一件盛事，考虑你的优异投资业绩，以及你对世界的热情，我想知道一点你的公司创始的历史，如何把它变成如此成功？

史维飞：作为工程师，我原来在实验室工作，完成大学学业后，我是一位化学工程师。我们知道工程方面提供了一种思维方式，用系统方式了解世界。化学工程行业是比较有趣的一门学问，我们一开始关注流程控制，从模拟信号逐步转化为数码讯号。软件带来生产效率提升是非常巨大的。在我的方法当中创造了一种想法。软件是过去几十年时间里提升我们业务效率非常重要的工具。在完成了学业之后，我到了高盛，遇到了很多投资者，他们拥有自己的投资公司，他们也关注企业软件开发。我意识到不少公司，比如苹果、eBay 等等，他们各种各样分置的系统，但是没有把这个软件整合到一个大的系统，你可以向他们推销整套企业管理系统，我们可以做的事情就是筹集一些资金，然后对那些所谓的企业软件开发企业进行投资。

有很多小企业家，他们非常需要企业资源管理的软件，可以帮助他们提高自己的企业管理效率。2018 年对中国人来说是一个幸运数字，这对我们亦是一个很好的机会，现在我们是世界上第四大软件公司，除了微软、SAP、甲骨文，我们是第四大软件公司。有了我们这样的软件之后，可以帮助客户更好地管理企业的资源。过去几年时间里，进行了三项并购案，在行业里找到最聪明的人士，开发出最有效的企业管理软件。

林家礼：我接下来可以把储蓄存款交给你打理了，这是非常明智的出路。软件是所有金融机构背后的源泉力量之一，对很多中国公司、世界公司都是如此。我们一直在谈第四次工业革命，在您看来，您能不能对第四次工业革命发表您的看法呢？

史维飞：过去 10-15 年当中，大家都在看什么叫 ERP（企业资源规划）或者公司是否太小，是否需要把软件在公司当中作为非常小的部分来进行处置。而现在每个企业、每个公司、每个行业大家都可以看到受到了企业软件的影响。可能有很多的公司运营模式或者传统运营模式，在未来 5-10 年又会不复存在，或者又呈现出全新的做法。这个第四次工业革命是有很多东西所驱动的。那就是计算能力大大提升是第一个。在我们大学求学期间有很多所谓的计算能力的比拼，现在我们要比拼的也是这个速度。第二，我们是大量的设备被高度的互联互通来进行信息的检查和跟踪。所有的这些都是和我们之前所谈到的互联互通是齐平

的。帮助软件公司和客户考虑他是否可以有效改变业务模式、改变公司，提供更好的产品、服务，增加更高交易的公平性、透明度从这个来讲这是我们第四次产业革命非常重要的地方。

香港是一个枢纽港，势必在第四次产业革命中扮演更为重要的桥头堡角色。尤其是在数码丝绸之路，和数码“一带一路”当中扮演重要角色。从这个角度来说我们可以获得足够的赋权，让初创公司、小公司获得更大能力，更为快速、更为有效开展交易。

林家礼：未来的银行业或者说卓越中心的建设，这是我们一直非常重视的，尤其在我们数码港建设当中非常重视的。如果你有机会来到数码港的话，你会看到 Vista 等等其他的软件的支持，或者其他平台的支持，你刚刚谈到数码的丝绸之路，也谈到数码的“一带一路”。同时我们有贸发局，也有香港贸发局罗康瑞主席也在场听会。他也将会为我们介绍更多有关在这方面未来会做什么更多的工作来配合我们的工作。但是我们非常高兴能够请到您作为新时代的马可孛罗开启这样一条所谓的丝绸之路。在您看来，在金融科技方面最有意思、令人兴奋方面的发展是什么？在亚洲、美国的金融科技发展有什么不同呢？

史维飞：如果要打造一个所谓的纯粹意义上的“一带一路”基础设施建设可能是非常难的。如果打造一个数码化“一带一路”，它所释放出的潜力或经济发展活力是异常巨大的，从这个角度来说，过去几十年当中，尤其在过去 20 多年，香港正是这样做的。我们完全定位和其他城市不一样，我们有成熟健全的法律体系，有贸易历史、有金融服务历史，如果很充分运用好这些优势，并且更好地带来管道优势、连接者优势，把中国内地和世界各地进行连接，作为一个超级联系者角色，你将会找到在全球经济发展当中找到定位。未来几年发展对香港尤其重要，尤其要在一些建章立制方面或者拓展未来科技前沿方面要重视连接者的角色，包括机器学习、包括人工智能、分布式技术，包括所谓的区块链技术，之前都不为人所知，现在香港通过这样一种制度安排，通过关系的连接和紧密，我们就成为了这样一个生态体系助推者、建造者，他可以加速我们数码体系的建设。从这个角度来说，我们可以实现更加快速的发展。

香港发生的事情和其他国家发生的事情完全不同，中国已经设立了一个发展目标和路径，设立了一个雄心勃勃发展计划。我们希望未来几十年做些什么、我们如何来调配社会资源、如何提升工作效率，特别是十九大结束之后大家已经很明显听到了很多这种声音，并且也看到了这种明确的发展方向。尤其是要把增长从量转变为质动发展模式。其实我们已经做了很多这方面初步的探索，而香港也将会更好地承托中国政府所设定的宏伟目标。尤其大家刚才所提到的丝绸之路或者“一带一路”这些计划。

林家礼：我们非常高兴听到这些事情，同时我们也听到除了银行业之外，包括保险、资产管理等等，今天在我们观众席还有保险行业方面的主管，还有投资方面的主管，他们多年来也给予我们创新金融在数码港的发展。我们在亚洲有 1 万多名员工。他们越来越多使用香港作为跳板来实现更好的发展。

史维飞：我们现在 51 公司在 57 个行业当中都有运作，包括医疗、健康、数码等方面。特别讲到软件的时候，那些所谓可衡量的活动或者具有创意的活动是非常重要的。我们平均的投资回报率远高于一般投资，而我们工作任务是什么呢？作为企业软件开发商，我们要理解这个公司问题是什么、公司需求是什么，来设计一流解决方案，他很好界定客户问题和需求后，来打造完整的生态系统。这些可能会包括很多的问题，比如认知、识别，包括客户的认同等等。不管你处于哪个行业当中，不管你选哪一个垂直的细分，我们合作伙伴，尤其数码伙伴合作关系，将会帮助和助力大量的企业家开始意识到他们必须要隶属一个生态体系当中，能够实现真正意义上全球化的产业。我们可以为这样目标的实现提供助力，通过 Vista 及大学教育培训项目，全球员工能够通过这个培训机会，了解公司在微观环境下如何通过学习来做人工智能整合。我们相信未来技术的成功和进步将进一步助推和加快我们研发速度。我们认为这是我们可以从这样一种技术发展路径获得益处的地方，这也是我们获得这么高投资回报率的关键所在。高度融通了各种垂直市场细分之后，我们可以实现一个非常优秀、良好的生态系统建设。

林家礼：我看到听众席有很多人在忙着记您讲话的要点，可以看出来您现在的客户关系体系非常强大。比如说中国工商银行(ICBC)，也有其他中国数一数二的经济公司或者经济代表企业、财团的负责人也在座，我当然不能点在座所有人的姓名，但是他们是我们的客户。我想说，如果我们谈论未来，以电讯公司为例，过去包括 IDD 等语音服务，占了公司销售盈利的 99%。可能现在我们已经看到语音是免费的，软件现时也是非常有价值的，你是否认为未来软件也会成为免费的呢？

史维飞：这也是我们这个行业的担忧，但我们必须考虑的是价值的问题。现时价值都是在硬件上，硬件是产品、商品，但是他们不是计算能力，价值在软件当中，所以未来的价值不应仅限于硬件，亦应该隶属于软件。客户所交付的价值最大程度体现在你开发的软件成熟度和技术的先进程度上，相信现时有很多的公司也正在做这样的事情。我们的优势在于拥有对机器学习、大数据和卓越能力的把握能力，而这种把握能力体现在什么方面呢？软件和人，我们要做的是对软件的开发和人的培养，这是价值所在。从这个角度出发，这是不会过时的。

现在这个星球上，差不多有 60、70 亿的人口，但是我们现在覆盖的服务群或者范围仍然非常有限，未来我们将会看到会有更多新的机制和新的平台会开发出来，能够让人们更加容易、快速、便捷的通过系统的高度整合来开展互联互通，而这样的整合的前景将会把更多的重点和关注度推广到每个人面前，让每个人知道软件的价值。

林家礼：这是非常美好的图景。我们在数码港谈合作伙伴关系建立的问题，我的确认为展望未来，有很多的政策制定者今天也到会了，他们也听到您非常明确的信息。年轻一代，一方面有这个意愿，第二方面有这个能力，更加投入经济建设的开发当中。谈到“一带一路”，如何针对这些新兴市场，可能不能一下子找到令人放心或者比较熟悉的合作伙伴，可能在这方面区块链可以起到很多的作用，是不是呢？

史维飞：的确如此，我们认为区块链可以帮助我们生态体系的建设，尤其随着我们电子商务逐渐纵深推进，解码和计算能力的提升将是平行推进的，我们必须确保我们永远处于产品开发的前沿，为客户和消费者进行产品的开发，提供基础设施及提高透明度。随着生意不断拓展，你可以了解到你的合作伙伴是谁，可以进行有效的销售，而且可以创设交易的原则，大家都能够非常安全的在这样的环境中开展交易，我们对此，尤其是对区块链技术的发展，也是感到充满信心和乐观。但是关键在于我们必须要做持续的投资，而且要对人才进行投资，所谓的投资会遍布所有你熟悉的公司类型和行业。

林家礼：的确，基础设施很重要，但是软件更重要。你谈到了数码货币，未来货币回走向数码化，是吧？展望未来，您认为有什么其他领域的讯息会支持我们或者再需要强调一下？因为您在技术管理方面非常成功，如果你希望从香港找一些资金助力您的技术管理，你会做些什么呢？我看到您在公共服务方面的业绩非常棒。

史维飞：我其实没有多少钱，但是我们还是要说一个词，价值，我们为我们的社会带来价值，而不是简单的资金。这将催生一大批的发展的机遇，让每个人都能够平等参与到数码经济的浪潮当中。我一直说，香港有非常独特的能力能够这么做。你的确需要这样的制度、这样的机制来做这些事情，我们也相信它的确能够为我们释放更大的潜力，同时也能够让我们不断的拓展我们的产业成熟度和覆盖度。

林家礼：很好，我们再很快的看一下，如何进一步加强美国、欧洲、亚洲的关系，特别是把香港作为一个重要的连接者结合在一起，香港作为一个技术中心也一直是处于这样的新的经济发展浪潮，您怎么看待香港的投资？

史维飞：我们必须共同投资，携手对项目、人才对社会重要的前沿开展投资，我们必须不断进行交流，除了交流我们还要强调更多的行动。尤其是在中国本土，我们必须了解互惠互利是总体的原则，我们的投资为别人带来好处，别人也要对其他生态环境产生积极影响，这不是零和游戏。比如现在的股票市场，绝大多数股票市场的成长来自于生产力或者企业的生产创造力。你现在提到技术的倡议或者项目都是为了服务生产力的提高，而不是简单的实现我财富的增长就是你财富的失去为代价的目标实现的。

林家礼：从您这边我相信我们会期待有更多的跨越大洋、跨越国境的交流。显然我们现在谈论比较多的是粤港澳大湾区的建设项目，近七千万人口的覆盖，这是非常大的市场。再次对你表示感谢。因为时间有限，我们感谢史维飞先生。

史维飞：非常感谢你对我的邀请。

湛家扬：非常感谢我们的林主席，还要感谢我们的史维飞先生，感谢你们给我们的分享。现

在大家对香港都很有信心，我们应该能够成为世界金融科技的中心。今天我要主持一场讨论，我们讨论的主题是“竞争是为失败者准备的，而合作是为赢家准备的”。

我们知道现在大多数人都没有带领带，所以你可以看到我们的风格和其他的发言人不太一样。我们需要有更多的合作，因为有人带了领带，可能我们也需要带上领带了。我简单做一些介绍，再请每位嘉宾都做一下自我介绍。

这里是四位金融科技初创公司的创始人，他们在全球市场的扩张、客户体验、投资者的服务方面都有非常丰富的经验，他们都非常成功，他们可能是我们数码港孵化器里面成功的企业。他们充分利用我们所提供的综合孵化的条件。史锥飞刚才谈到香港的优势，我们是一个国际性的城市，有很多优势。

下面请各位嘉宾做一些介绍，他们从事哪方面的工作。

陈俊彦：早上好，我叫陈俊彦。我是 BondIT 亚太区的主管，这个工作 4 年前开始，在香港营运了 2 年，主要关注固定收益的投资解决方案。我们主要是产生债券投资方面的策略，并且进行投资方面的部署。。

何思颖：我叫何思颖，是 Clare.AI 联合创始人和首席运营官。我们提供的是一个管理系统，主要是让人工智能获得自然对话的能力，我们能够解决客户 80% 的问询要求，无论是中文、英文还是广东话，所以我们提供的是企业级的解决方案，我们可以帮助企业分析他们跟客户自然对话的内容。

江庆恩：大家好，我是 TNG 金融科技集团的创始人。我们提供下一代的金融服务，为银行没有服务到的人士提供服务，我们每年的增长速度可以达到 50%，速度保持了 20 个月的时间。去年 12 月我们已经拿到五千万美元的融资。我们的服务可以延伸到非常、非常多的领域，包括各种各样的超市以及零售店等等，我们希望建立更为高效的金融服务和平台，来实现汇款的自由流动。我们希望实时实现汇款到达，这样你可以很快在本土银行账户拿到钱。

颜耀辉：我是颜耀辉。我是 Seasonalife & Coherent Capital Advisors 的联合创始人，非常荣幸在这里有一个讨论。我们作为精品零售企业，主要是销售保险方面的产品，可以让我们的客户在数百个保单之间进行比对，现在公司里面有 30 个人，其中一半的人都是数据方面或者数码方面的专家，2018 年对我们来说是非常兴奋的一年。

湛家扬：他们用一分钟的时间展示他们公司最好的一面，说明他们接受了很好的培训。其实在投资圈就只有一分钟的时间来让投资人对你引起兴趣。我想问一下 Fred，你为什么带领带？

颜耀辉：其实我们还是一家咨询公司，所以习惯性的带领带。

湛家扬：昨天我带领带，今天我就拿走了，不带领带了。有时候我们需要对不同的环境做出适应。今天的讨论是合作或竞争，金融服务公司和其他地方的公司是合作还是竞争，有些初

创企业直接和客户打交道，有些是和其他的企业进行合作。所以我们可以看一下不同的业务模式有什么样的好处和劣势。Alex，能不能从你开始和我们分享一下？你是颠覆市场还是和市场进行合作？

江庆恩：这个问题很难回答，我们注意到和传统金融企业之间有很多的合作空间，在尝试了几年之后，我们可以得出一个结论，挑战依然存在，即使在今天，因为事物发展速度很快，成为初创企业，我们必须非常灵活，可以迅速行动。今天的主题是“合作”，合作就像夫妻一样，大家手拉手绕圈跳舞，为了跳出优美的舞姿，我们必须用同样的速度跳舞，如果一方比另一方转得更快，两者之间会产生一定的拉力，就会产生挑战。在未来，我觉得事情会变得更简单，因为我们注意到很多金融机构开放了自己的思想、打开自己的头脑。当你谈到金融科技的时候，你可能觉得这是颠覆性的技术，人们会产生焦虑、恐惧。如果你想象一下，金融科技可以给你带来什么价值，为合作双方带来什么价值，尤其没有被银行服务到的个体所带来的价值。这是两个不同的市场，一方面我们在提供金融服务方面是属于同一个市场，但是我们可以属于不同的市场细分，和传统的金融机构之间有很多的合作空间，我们还需要传统的银行。银行没有信贷的限制，我们还是有我们的信贷限制，这也是一个合作的空间，我们需要传统金融机构看到这点，有些金融机构已经看到这点。

湛家扬：我之所以想要你先回答这个问题，是因为支付合作方面挑战很大，我记得去年香港的会上谈到金融科技，我们问了同样的问题——你们是竞争还是合作？大家给不同的答案。你现在有所改变，是合作还是竞争，我觉得两者都存在。我们当中有些人关注不同的领域，250个不同金融科技初创企业进入不同的领域，有些是人工智能，还有机械人，有些则是其他领域。能不能讲一下你们公司是合作更多还是竞争更多？

何思颖：对我们来说肯定是要进行合作的，我觉得现在最大的问题是信任。很多消费者仍然相信大规模的金融机构，作为一个系统集成商我们需要赢得大的金融机构的信任，我们确实需要建立信任，能够为大的金融机构服务。关键在于层面上我们可以拿出什么样的价值，也许有一天我们可以提供很好的产品，销售我们的金融产品，但是现在我们最大的价值是提供这样的平台，收集数据、帮助我们的客户和他们的客户自然的进行沟通和交流，用亚洲的语言进行自然的沟通和交流。

湛家扬：现在获得一个锚定越来越困难，他们很多客户等着和他们合作。所以非常高兴看到这种情况持续下去，我非常高兴看到你们的公司成功。其实香港数码港有超过一千家企业，很多都是女性企业家，这是香港这是一个特点，不仅有男性企业家，还有相当比例知性又美丽的企女性企业家创业者。我们再看另外一个金融科技的领域，Donald，你们觉得合作方面有什么好谈的？

陈俊彦：我们在香港两年时间，2015年进驻香港的数码港，关键的问题在于应该怎么合作，金融技术是不是只有颠覆性的技术？随着我们进驻数码港，我们开始了解市场，尽管我们是初创企业，其实对我们来说关键在于战略和市场的细分，我需要看看我进入那个市场，关键是竞争还是合作。但是债权和固定收益市场是比较成熟的市场，在香港要直接接触消费者或者投资者不是很容易的事，我们对市场的不断了解，随着我们不断将产品推向市场，我们其实提供的是B2B的几个方案，从一定程度说我们需要合作，我们会和银行进行直接的合作。非常有意思的是，我们试着解答的问题，很多人也会问我们这样的问题，那就是为什

么你们关注债券，为什么你们关注固定收益的产品？很多不同的人问我们这样的问题，很多人认为作为数码的咨询公司，你应该进入股票市场或者你应该进入基金或者外汇市场，我提出的问题是，为什么没有人关注债券和固定收益市场？我们需要对这样的市场应用我们新的技术，我们不是来进行交易，交易是另外的事情，我们只是在交易之前提供数字上的解决方案。

在给出数码解决方案之前，我们花了两年时间来进行相关的技术研发，在之后，我们会说：居然没有人关注固定收益市场？这是非常有挑战的市场，尤其数据研究和执行战略的角度来说。为什么我们就不能在这样的领域有所作为呢？我们知道我们的投资者的目标，他们希望投资的期限或者他们的回报，没有人觉得我们能够做到这点，但是去年开始，我们把所有的策略都推了出来，我们给投资者的咨询意见是把资产分配到不同的领域。我们的用户都是基金经理人或者银行的理财师，他们确实认为我能够为他们解决一些问题。上周我和新加坡的银行、马来西亚的银行、瑞士银行等进行对话之后，发现我们的合作可以超越简单固定收益的产品，一两年前他们可能说这个概念还是比较有趣，但是去年对话主题而不仅是非常有趣，开始出现更多对合作的关注，很多银行会说，好吧，要花多少钱？我们的试用期是多长？

简单来说，金融科技是非常宽泛的概念，我们现在关注的是固定收益类产品，我们需要跟银行进行更多的合作，确保为银行提供他们所需要的解决方案。

湛家扬：Donald 他给我们提供了一个例子如何跟国际机构进行合作。我们现在正在充分利用整个生态系统当中所有非常重要的部分，让香港成为尽可能好的金融中心，TNG 在亚洲有非常好的关系，因为是来自马来西亚的，所以在东南亚市场你肯定处于最前沿的。Fred 你可能在精算领域有非常经验，对保险公司非常熟悉，你对这个问题怎么看？

颜耀辉：从保险技术角度来说，要颠覆这个市场不是那么容易，在保险业有很多机会和问题。但是现实来说，整个保险行业非常复杂，有客户、有中介机构、有保险公司、再保险公司。在颠覆和合作之间我们可能更多选择合作。当然有些事情我们擅长，有些事情我们不擅长。比如我们没有机器学习的算法，我们也没有足够财务资源做所有我们想做的事情，我们只能提供我们特有的价值。现在保险业也是一个比较开放的行业，愿意跟我们合作，我们非常希望能够创造一种多赢格局。

湛家扬：基于你们过去各自的经验，你们觉得能不能给出一个非常具有挑战的场景或者让你感到最为欣慰的场景。不知道在座哪位可以跟我们各自的故事，尤其从个人经验和角度出发，分享几个例子？

江庆恩：一直到现在我们没有更多的经验可以就合作或者跟银行的合作跟大家分享，我们仍然在做探索。最近我们去新加坡，希望在那边开一个帐户。他们说你在做电子钱包或者提供相关服务给我们大众，这是非常非常复杂、非常有风险的行业，所以我们没有办法帮助你开设帐户。这是做基础商业、基础贸易这么一件事情，如果你没有办法开设一个帐户的话，就没有做一个公司、也没有办法做一个产业，也没有办法更好推动所谓金融科技发展。我们回到我们自己的所在地，也有同样的挑战，不仅仅在开设帐户遇到挑战，比如要说服一些大的公司包括公共交通服务公司来使用多少服务也会遇到挑战。因为我们作为一个初创企业，必

须要与一些所谓的初创问题做斗争。而要做一个专业化服务供应商，我们必须要在做决定的时候有很多基础的信息确保。有些时候跟交通部门谈的时候，他们会说你们的理念没有任何的不对，但如果要对现有产业调整变革，意味着有些人会失去他们现有的工作。这就是我们为什么要敦促政府或者相关机构，我们也像银行一样也是受到规管的，如果政府能成为接受 TNG 支付的第一批人，这将很好地撬动新的一些制度方面的改革，也可以释放出一个积极的信号，尤其向大的企业释放信号说 TNG 这种支付是非常好的。我们非常感谢数码港，在说服那些交通公司在接受 TNG 支付手段做公共交通的时候，他们做了很多工作。所以我们只能找到数码港，他们可以用自己的方法和资源来确保他们可以做一些融通。然后公共交通部门就说好，没有问题，我们就这样做吧。现差不多有几个月之后，我们会看到近 90% 以上公共交通会使用我们 TNG 支付手段，没有必要买一张单程的或者另外买一张公共汽车票。这是数码港扮演的重要的角色的例子。

湛家扬：我们一方面支持他们孵化项目，同时确保相关政府部门和公共服务机构能够很好地采纳一些相关的有道理的想法。

何思颖：我们做的业务很多，包括资产管理，包括保险，包括地区、包括国家、包括国际。对银行来说，我们需要和很多银行来谈，整个商谈过程是非常漫长，每个银行都需要考虑他们是否从各自的角度来配套相关的支持。这个也是我们需要考虑的。

陈俊彦：我们从数码港那边获得的支持，一方面从金融方面他们给了我们一些启动的资金。另外一方面我们的解决方案也得益于数码港，我们可以很好地把我们的解决方案提供给相关的资产管理者。从另外一个角度来讲也是有一个挑战，那就是如何能够和决策制定者有机会面对面交流，让他们决策的时候不失偏颇考虑各个方面的意见和想法。这样我们能够配套合适的人、合适的资源和经验来做一些提升，所以合适的合作伙伴关系建立，尤其第一时间和一些相关政策制定者面对面交流是极其重要的。另外一个需要做的事情就是需要了解规管，我们需要政策体系怎么运作、怎么管理的，如何跨越一些障碍或者鸿沟。这些都是些关键点。这也是我们所谓的数码港可以助力这些企业实现发展的领域。

湛家扬：还有两个非常重要的，一个是企业，就像在座每一位企业代表一样，我们这里有很多机构，包括中行、中信、汇丰等等在内的银行，我们都会从各自角度寻求解决方案实现。第二，社会。我们成立了数码港社区团队，这样我们可以更好地把社会需求和企业需求进行对接，他能够为双方都带来好处，成为对接双方需求的重要的桥梁。Fred 有什么需要跟我们分享的？

颜耀辉：我想分享一些保险业的例子，去年和一些新的保险公司打交道，选择了一些创新理念。但是我们知道这些公司都有各自的历史、各自的项目开展经验和成功的过去，所以如何基于他们的经验做一些创新，是非常有挑战性的。如果他们不认为这是工作重点，他们不见得会完全支持你。我们必须跨越这些过去的藩篱和障碍，以及跨越这些鸿沟。有些时候成本非常低，门槛也非常低，所以有些时候大家都可以做一些反复的尝试，但是从根本上来讲我们都会对这种不同的尝试做一些界定和性质上的区分。有以上反馈回路，机制就是不一样的。我们确保和大公司相比，作为一个初创公司拥有自己的意识和拥有自己的优势，如果要找初创企业，数码港有几百家了，可以随意找到一些优秀代表。

湛家扬：客户价值回归是非常重要的，你可以找到非常重要的合作伙伴，在数码港找到志同道合的兄弟姐妹跟你共同发挥优势，扬长避短，实现你的发展目的。所以不妨给大家一个机会，能够更好地让这些初创企业跟大家有一个合作的机会。我们只有 5 分钟不到的时间了。你们看一下 2018 年对金融科技生态体系有什么期待呢？

江庆恩：过去两年我们的行业发展轨迹令人感到满意，尤其是高通量，并且实现高盈利、高稳定性。今年我们预计基础会越来越扎实。特别是会同我们香港的监管者共同合作，在这个基础上我们会推出一些全新的服务，对那些高频度、高收益以及高总量的产业，一定会推出全新的服务。这个对我来说是最具值得期待的一年。

湛家扬：许多人都说 2018 年是金融科技爆发年，尤其是保险科技是非常重要的发展元年，你是怎么看待？

颜耀辉：我们过去一到两年当中一直打造团队，做团队准备。我们认为 2018 年应该是可以大规模拓展和成长的年份。总体想法是需要花一定时间和耐心等待成熟时机。尤其是数码保险产业发展和保险科技的发展，需要花一点时间。即使没有这些问题现成解决方案，但是至少要对这些问题予以关注，并且要未雨绸缪做好事先准备。有合适团队、合适理念，今年一定会很棒。

湛家扬：很多人都在谈论人工智能，你是怎么看待的？

何思颖：2018 年是学习一年、是成长一年，我们有非常强大的基础打造更坚实的商业体系，同时我们也会雇用更多的人，尤其在数码港的帮助和支持下建立起更加强大的企业文化，让更多人认同我们企业机制，我们这里有更多合作伙伴，我们希望未来更多企业携手，随着企业越来越成熟、越来越多的项目推出，到时候我们会有更多基于大数据的合作。我们也将会成为负责的提供商。

陈俊彦：从我们角度作为一个解决方案提供商来说，必须要有一个明确的重点。我们重点是放在如何提升用户友好性上。尤其是用户友好界面建设和高度自动化的吸取和应用是非常必须的。从市场来说，我们会把眼光从亚洲进一步拓展到美国市场以及其他海外市场，我们需要更多数据才能驱动我们解决方案。有了我们这些经验，我们的投资项目、投资策略会更多基于我们现在的情况做一些重点的区分。

湛家扬：感谢所有嘉宾的参与，相信听众也受益不浅，感谢香港贸发局安排了那么重要一场讨论环节。