

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。

银行业蜕变革新：「科技金融」及「金融科技」将如何重塑银行业的未来

狮恒利：女士们、先生们，大家上午好！我非常关注科技金融与金融科技的结合。我本人来自香港大学，也是负责教有关金融科技方面的话题。科技金融和金融科技如何重塑银行未来，如何用好我们人工智能、区块链技术，新兴技术会带来什么全新的商业和营运模式？我不能保证所有问题都可以有很好的回答，但是这一节的讨论一定会让人非常有收获。我们每一位嘉宾都是重量级的：香港金融管理局副总裁阮国恒先生，平安集团副首席执行官兼集团首席运营官兼集团首席信息执行官陈心颖女士，ING 银行大中华与蒙古区行政总裁何亚扬先生，香港花旗银行总裁及总经理伍燕仪女士。

银行业确实在现在经历了很多的变革。到 2032 年当我们再次召开 AFF 会议的时候，整个银行业会有什么状况？

何亚扬：2013 年我们 CEO 为银行寻找新的战略。他非常清醒地说，我们一个客户说我们不需要银行，但是我们需要银行的业务和服务。银行主要是销售几项产品，投资帐户、现金帐户、抵押贷款、个人贷款，其他就是根据这五个产品进行组合。而客户的体验应该是个人化的、实时的、无缝的。谈到另外一个问题，人们时间越来越少，他们不愿意把时间花在银行上面，他们可能会花在平台、生态系统，比如 Facebook、阿里巴巴、微信。我们需要进入到客户经常进入的平台上，我们需要有一个强有力的品牌，需要个吸引人的品牌。未来银行会呈现什么状况？肯定是数字化了。移动很重要。你也必须是非常开放的，你可以让第三方通过应用程序接 API 接入你的平台，才能让你的平台更有力。你也需要关注客户的体验，这当然需要一个平台。你必须成为平台一部分。所有东西联系在一起就是文化，文化应该是关注创新，你可以在企业内部进行收购并购，创新平台这些都非常重要。

狮恒利：感谢您的回答，平台战略和移动战略是不是应该成为未来发展趋势呢？

伍燕仪：15 年以后我们再次召开 AFF 大会后，整个银行业会有什么状况呢？2032 年也许我们会召开一个虚拟的 AFF 会议，不是让所有人物坐在一起讨论银行业。创新已经很大程度上改变了银行业，因为它改变了消费者的行为、改变了他们的期望。零售客户他们希望找到简单的解决方案，快速获得不同银行产品，而且必须要有隐私保护。银行要如何进行自我变革满足消费者需求呢？我们同意一点，移动性很重要。很多银行，包括花旗银行都把移动作为第一个战略，我不知道为什么把手机带到台上，我不打算给谁打电话，但不能容忍手机离我一米以外。消费者的这些行为需要我们开发出一些新的解决方案，并且能提供给客户。

第二，客户也需要个性化解决方案。通过大数据分析我们可以做到这一点。在风险管理方面我们已经这么做了。我们可以通过大数据分析向不同客户推出不同产品。第三，共同创造。把我们产品放在货架上让消费者选择，我们并不认为这种解决方案是最终，而只是一个过程。

狮恒利：从中国角度来说，Angel 刚才谈的一些事情已经在中国发生了，很多会计公司已经提供这种服务了，十几年后，中国内地整个银行业会呈现什么状况？中国有大的银行，大的科技公司。而且中国金融科技比世界领先 18 个月到 22 个月，2032 年中国银行会是什么样的？

陈心颖：其实在中国，银行也是一个服务业。银行可以成为一个无所不在的服务提供商。大家对于未来可能有一个共同的观点，那就是预测未来是非常困难的。即使是互联网经济，也有起起落落。最大的困难就在于如何把所有的因素包括技术、风险、监管融合到一起。在中国比较幸运一点，我们有三点事情。第一，市场足够大。各种各样创新都可以在市场上得到回报。但是新加坡市场相对就比较小了。第二，消费者非常愿意接受新的技术，即使有时候他们遇到这样那样的问题。第三，我们还有很多投资的空间。在过去的 5 年时间里，中国发展确实令人感到非常兴奋，现在大家在手机上几乎可以做所有的事情，真的不需要带钱包了。而且人工智能正在我们生活当中发生。比如最近在医疗影像领域，我们已经开使用人工智能对图像进行检测，能够快速诊断出或者精确诊断出一些疾病的发生。所以现在有些技术已经达到了实用的程度，也会改变保险公司的一些运作的模式。所以我觉得这些东西真的会改变未来。

狮恒利：接下来会有专门的关于人工智能方面的演讲。我的同事会跟大家介绍一下人工智能最新发展，这是一个非常大的主题。现在我们讨论的话题是，银行业正在发生变化，在中国几乎用手机可以做所有的事情。作为监管者，看到新的技术公司进入这些生态系统，这些生态系统原来都是由一些传统公司统治的。

阮国恒：中午好，女士们、先生们。我也听了其他的讨论嘉宾的讨论，其实很多人都关注客户的体验，我觉得这是对的。金融业中介的业务也会发生很大的改变。从我的角度来说，当我们谈到新来者，我们总是关心那些彻底革命化的体验的变化。其实银行的目的是什么？银行根本目的就是为了满足发展需求，把闲钱提供给有需要钱的人。必须产生经济上利益才能让整个银行业有存在价值。无论是传统参与者还是新的参与者，你必须要应对比如说流通性风险、期限匹配风险、以及其他和银行业相关风险。无论新进企业还是银行业从业者，都愿意看到技术的发展。我们希望看到消费面变革，而且我们还是关心风险，关注如何对风险进行控制。15 年以后如果技术公司在金融中介领域占有一席之地，那些科技公司不会受到影响吗？他们受到的影响跟我们在全球金融危机的时候看到受影响公司的受影响方式是

一样的。无论传统金融公司还是科技公司，最终都会对整个经济产生影响。你可以让整个金融业务开展的更有效率，可以让整个金融中介效率更高。但是我们还是要确保在整个周期当中对风险进行管理。

狮恒利：谈到风险之后，回到用户体验这个问题。Jessica 刚才谈到如何为人们提供所需要的创新，让他们获得好的体验。在德国便有银行完全没有任何分支机构，他们百分之百建立在数码世界当中。他们是如何做到这一点的？

何亚扬：有的时候我们会说我们是第一家金融科技公司，我们 20 年前就开始我们的业务。我们是在互联网上建立我们的银行。我们是完全围绕互联网打造我们银行，而且取得了巨大成功。现在在 9 个国家进行银行业的直销。2017 年上半年有超过 14 亿客户接触点。要么是通过手机，要么是通过互联网或者网页，跟 98% 客户进行沟通交流。ING 是德国一家关注银行零售业的企业。我们刚刚成立这样一个机构，还取得了很大的成功。我们是整个德国最轻资产的一家银行，利率成本是零或者比零稍微多一些，2016 年资本回报率超过 20%。我们在美国亚特兰大也提供了一个借贷平台，或者在西班牙你可以在 10 分钟内获得贷款批准，48 小时内钱就可以到帐。你可以在其他银行帐户里接收 ING 的钱，我觉得未来可能银行都会朝着完全没有分支机构的银行业这个方向发展。

狮恒利：金融科技方面发展很大程度受到亚洲的推动，中国本身市场就非常大。你们在全球层面是不是有足够的 IT 技能让你在美国和亚洲同时开展业务呢？

伍燕仪：我必须要破解一些不实之词。作为一家全球企业，战略当然是在纽约的总部来制定的。但是在执行创新方面我们有一些本土做法。给大家一些例子，两年前我们推出客户声音识别系统，这是美国的一个想法，然后推广到全美、全世界。但是亚洲地区我们也取得了很好的成功。很多国家我们的客户可以用信用卡消费，我们会给他信用卡积分点，现在只是在新加坡和香港可行。我们有本土化的创新，比如印度的虚拟银行、亚洲其他地区还有我们社交媒体银行，我们可以在在线上进行消费者帐户交易。其实在亚洲也孵化了很多很有趣的想法和创意。在香港，我们是首家推出手机上电子外汇操作系统。香港是最早推出这样一个平台的城市。现在美国和欧洲也渐渐赶上了。虽然我们是一家全球性银行，但是很多创新想法都是来自本土市场，因为市场不一样、消费者行为也不一样。

狮恒利：两年前人们怀疑在中国在这方面取得领先地位，但是现在大家确实认为中国在这方面走在前面，尤其是金融科技、大数据分析等等都走在前面。你刚才谈到如何使用人工智能分析性技术，能不能讲讲这方面创新吗？然后再谈谈未来？

陈心颖：我想说一些振奋性的东西。比如在贷款方面，去年我们用微表情对贷款进行评估，我们可以用视频方式跟客户进行面试。我们用人工智能提供一些问题，通过微表情分析看一下我们的客户是不是在说真话。我们有庞大的数据库，比如通过一些在你家附近的超市或者其他的终端等等来捕捉一些相关的数据信息源。通过脸部识别和微表情识别，尤其在一抬眉、一抬手的时候，我们就可以做相关的操作。特别在年轻人群体当中这是非常酷的事情。中国有很多人都是开车的，不少更是新手，我们有很多客户群负责车险理赔处理，所有这些服务的过程都是通过人工智能进行，比会会看这样的事故是正常的吗？或者是通过其他途径造成的吗？有很多时候就不需要去现场了。然而，对女性车主来说，他们总是希望你们来到现场的，我们会用大数据作出预测，确保能在接到通知后，短时间内根据你的要求出现在你所需要的地方。

我们可以对所有驾驶行为和驾驶习惯，包括每个驾驶员驾驶模式进行判断和预测，我们会有三类不同的地图，三类不同的条件分布，我们也会在驾驶模式、驾驶条件下对具体的人进行确定。我们把这样的技术发挥到了极致了。这些服务听上去很炫，但是都是一些初级的服务。特别是讲到汽车，汽车未来有新的增长潜力，包括引擎技术、设计技术、工程技术等等，我们能够做的就是把这些所有技术推广到整个供应链当中每个层面和链接。我们所谈的每一点都是高度定制化服务，但是高度定制化服务业可以进行普遍适配，对我们规管者来说，在这样一个时代每个人都可以提供他们各自具有创新度的产品，如何对具有高度差异性进行规管，也是他们需要考虑的。未来不出几年，每个人都可以成为技术发布者、技术改造者。

狮恒利：之前每次谈到监管者的角色，我们会说他们做一些相关的监督和管理，但是监管者步伐似乎永远滞后于市场的步伐，你是怎么看的？

阮国恒：我认为监管框架应该取得了长足的进步。比如建立分布式分类账技术（DLT），只要是金融中介就可以做这些技术，可以实时交易演算，资源也可以更多元化配置。在需要做出更多判断的领域，可以把一些技术跟金融公司整合，成为理财财富管理的机制。总体来说就是他们可根据客户需要推出需要的产品。这个系统要如何防止做假？如何确保设计过程、技术需要的过程也是可以得到全域的监督和管理呢？对于这些目前我们正在考虑如何进行充实和丰满。但是随着更多技术引入，这个也是可以克服的。

第二，监管者和银行之间的界面如何有效加以打造。通常我们会使用一些传统方法对接。展望未来，我们会回归根本，要求银行开放他们数据库，只需要进入并且选择我们所需要的信息就可以了。对信息技术计算处置上，银行没有必要走传统的监管提交的路径，这样可以

提高数据传输和利用效率。现在有一些机构已经这么开始做试点了。可以通过比较智能方式做这些的工作。

狮恒利：超级技术运用可以更好完善监管当局和银行之间的界面。如果两年前开 AFF，所有银行都会谈到金融科技、谈到金融实验室、创新氛围等等，但是过去 2、3 年，金融科技已经比较成熟了。科研机构、实验室也在不断建立当中，也是比较好的营销方式。如何让它落地变得更为重要。现在我们如何站在一个新的起点，把金融、科技和我们文化，尤其是企业文化进行高度整合。

伍燕仪：这是一个非常好的观点。要落实需要要一个非常长的过程，尤其高层要贯彻持久的推动和一致的声音。我们 CEO 有时候会来了解这方面进展他对此是充满激情的，而且也希望通过把这种激情传递到每一个员工、每一个层面。尤其需要对消费者层面进行助力。我们需要尽可能走出去、尽可能拓展到更多使用者、使用终端，一方面建立起更多与金融科技企业的联系。所以我们有了创新实验室。在创新实验室当中，我们欢迎所有的人来到这样的实验室谈论自己的想法。同时会给予他们资源的支持和帮助。现在我们有四个实验室，在特拉维夫、新加坡、都柏林，都有我们创新实验室。另一方面，我们需要进一步走出去，把触角拓展到尽可能多的社会层面。去年我们香港面临的一个挑战，很多会议上提到有哪些比较的解决方案能够更好地建立比较良好的机制，一方面可以打开大门，第二，可以建立良好合作关系。这亦有利地区发展，包括南美、印度、新加坡等在内的国家都是非常值得效仿。第三，对人才进行教育培育，让他们有一个数码化头脑，我们世界发生变化，商业模式发生变化，员工也必须跟着变，必需先改变人，改变工作方式，改变企业文化，来作出全方位适应。所以不仅仅是创新实验室，其实改变的范围更多、更广。

何亚扬：从 ING 角度出发，创新必须在所有行业全面出击，这是公司 DNA 的一部分。音容科技都是平行整合的，快、高效、灵活、为市场所接受是重点。我们已经推出了一系列新的方法进行组织重构，同时必须改变整个生态体系，包括内部体系、外部体系，让他适应整个组织发展。我们有首席讯息办公室负责对接金融科技方面的投资机遇、投资项目。基于我们的投资理念以及我们现在培训方式，我们从员工收到了逾千个各种项建议，各种理念在各种培训平台上得到碰撞交流。我们非常重视这些非常棒的理念，并且把这些理念找一个合适方式交流推动，让它对接未来发展需要。这是非常大的系统工程。首先目的要很明确。作为 ING 来说，赋予客户权利，让他们比别人先走一步，棋高一招。第二，文化。这个公司应该怎么做，应该灵活、应该高效。

阮国恒：从我们监管角度来讲，许多机构当都适应这样的办公室存在。就像我们坐在下面的官员一样，他们也会让我们通过完全不同角度思考问题，从市场角度出发或者从员工角度出发，监管框架和监管体系必须在这个过程中起到合作配合作用。我们采取一些方式来降低

和减少摩擦，减少对发展所造成的影响。我当然希望这些金融科技方面的从业人员同意我这个观点，其实科技金融在过去 15 年中作非常好，为香港找到合作发展的路径。

狮恒利：大家谈到科技办公室的重要性，未来我想会有很多企业都有科技办公室的存在。谈到银行的创新，如何改变我们思维模式、包括严管者模式，您是否认为中国的公司他们对此问题看法不一样？

陈心颖：首先我同意您的观点，这是非常难的，尤其创新公司找到这个路径是不太容易的，我们必须协调很多不同的利益，找到一个共同的模式让大家都能接受。如果把它放在一个非常高度独立化环境当中，即使你有一个非常强大的团队，把它做成的可能性亦不高。我在集团层面做过这样的尝试，结果真是不堪回首。分三个阶段来说，第一阶段，招人，那个时候我想的很简单，招更多的人，人多好办事。但是人多能解决问题吗？不一定，他们只知道技术是什么，但是不知道技术怎么跟金融结合，这是最大的问题。第二，招什么人、到哪招。对一个金融服务公司，这里面有很多文化冲突。然后我们进入第二个阶段，花了 2-3 年，大家开始心态渐渐平和下来。我们怎么开展对大家更好呢？就像狼和羊的关系一样，双方永远是属于你追我、我怕你的过程。在做 CIO 的工作，我曾放弃了 70% 左右业务板块，目的是为了重组整合。现在已经和当时不可同日而语，现在可以设定非常具有雄心勃勃的目标，当时即使再有能力的 CEO 也无法在短期内实现现在的工作。一切都证明了我们这么做也是有一定原因的，可以说经历了痛苦过程，我们成长速度非常快。短短一年当中可以实现其他市场两三年做的工作。这是非常酷的事情。

狮恒利：数据显示，2/3 银行的工作会消失。到 2027 年，当中的 1/3 都不需要出现在这个会场了。你们现在雇佣人，需要什么技能？关注什么技能？三年后、五年后呢。现在雇佣的员工跟以前有什么不一样的地方？

何亚扬：先讲一讲关于文化的事情。我觉得我们能培养人才，能给员工一些挑战，让他们不断发展成长。ING 始终是处在执行新的企业文化前列，管理上可以看到更多的平行结构，没有那么多垂直管理，尽可能减少繁文缛节，保持自己的活力。我们需要一些全能的人，这也是我们组织内部提倡的这样一种活力，也是我们所寻找的这样一些员工。这对我们现有劳动力，我们希望他们保持活力。就质量而言，可能是流程工程师、数据分析师，但这并不意味着我们不再寻找一些传统的劳动力，不说我们就不需要传统职位了。比如说我们需要前台、还需要合规人员、风控人员。关键是要快速拥抱变化。

伍燕仪：我可能是那 30%人当中一个。也许十年之内会退休，我希望是这样。我经常鼓励我的员工不要成为那 30%的人。而是想想如何增加你的价值，如何改变你自己的技能。在内部我们有一种说法，我们希望我们公司、我们员工都能够面向未来，世界在发生变化，客户在变化，公司在变化，我们当然需要变化，应对周围每一个人，我们希望每个人很好融入未来、接入未来，我们也帮助员工创造这样一种文化，为他们提供一种合适的结构激励他们。无论是风险控制还是技术、前台或规管，我们都愿意招募他们。我们希望我们员工非常灵活，能够在很短时间里解决问题，或者很短时间里向我汇报，或者直接向我索求各种各样资源。希望他们了解未来相关模型是什么样的，我们也为他们提供这样一种环境。新的办公模式不会每个人都有办公室，我们希望大家都融合在一起，你可以随时移动，如果你愿意在这里工作，可以在这里工作。我们希望让员工尽可能感受到舒服，尤其是千禧一代。我们为他们提供一种自由企业家精神的环境。同时培育一种负责任的态度和精神，这是一个基本趋势。谈到雇佣，银行过去经常从财政、金融专业进行雇用，或者从印度最好的大学里雇用最好的学生。现在我们员工是各种各样背景，不在乎你学什么专业，最重要你必须要有多元化的态度和能力。来自不同领域的人对客户的需求理解可能会更好一点。

狮恒利：从监管者角度来说，你刚才谈到在进行创新方面会有很多挑战。换句话说，在 2025 年你觉得监管者会以什么状态出现？

阮国恒：我不知道还会有不会有监管者，我希望还会有吧。如果没有监管者，这意味着我们可以依靠银行业的自律，这应该是任何一个市场最终的目标。我意思是要实现这样的目标恐怕还有很长的路要走，监管部门现在还有存在的价值。就技能而言，即使对监管部门，我们还是要防范特定的风险，过去我们会雇佣一些人他们之前没有任何监管方面的经验，然后对他们进行培训。现在要这么做变得越来越困难了，这里面是有一定风险的。我们现在开始从市场上直接雇用风险控制方面的专家。希望这些知识能逐步进入企业内部，甚至成立由风险专家构成专门团队。我们希望这些专家能够了解我们的互联网的风险，这不是我们通过培训所能够完成的事情。所以我们选择的员工可能变得越来越专业。另外一点，无论是银行还是我，很快会面临一个问题，技术改变了金融业，同时也改变了金融和银行公司员工的行为、改变了客户的行为，我们需要能理解这些变化的人才，行为科学本身也会有非常重要的角色可以扮演，以前我们只关注结果。现在我们目的需要更多的了解过程，也就是说从此岸到彼岸是怎么过去的。

狮恒利：在平安是如何应对人才问题的？现在千禧一代经常会换工作，在一个公司工作不到一年就会换工作。中国大陆和香港会有什么不太一样吗？

陈心颖：首先我们肯定需要专才和通才。不在乎你的学术背景是什么，但是你必须在所有学科方面都必须非常的成功。我跟我女儿说，如果你做一个心理学家，你必须成为一流的心理

学家。我觉得专才和通才可能是金融行业越来越欢迎的两类人才。提到千禧一代，在中国有一点困难，因为他们选择太多，收入不断增加。我们最难管理的那些人是跟我们已经两到三年的人，他们可以很容易找到新的工作，获得更高的收入，这对我们来说确实是一个痛苦的过程。我们用两种方法解决这个问题，对真正的人才，我们会给他们很多很多机会。真正一流的科学家他们能解决我们真实的问题。他们的工作绝对没有任何问题，所以一流人才必须千方百计留下来，他们也许收入不是最高，但是要确保他们所能获得最好的项目。对其他人我们则会设定一个流失率的参数。而且当我们建立一个团队，往往从不同团队抽人、不同部门抽人，确保不会因为某个人离职导致项目进行不下去。

狮恒利：能不能建立一种模式防止别人离开你的公司？

陈心颖：我们当然有留住人才的计划和项目。

何亚扬：我确实同意这种说法，就是要提供机会，转岗位、轮岗位。尤其对一家全球企业而言，我们可以在不同国家、不同岗位之间，让我们员工进行轮岗位。你的人力资源政策也应该进行适当调整。

伍燕仪：我经常告诉我们员工说，在花旗银行你要当自己每两年便进入一家新的公司，你会有新的同事、新的老板。

狮恒利：区块链在过去两年非常热。2013 年是加密货币产生的元年，你觉得在零售银行部门会不会来处理这种加密货币的交易呢？

伍燕仪：我不能说完全不可能。其实花旗银行对于加密货币之后的技术，也就是区块链非常感兴趣，区块链可以应用到很多的场景。但是对加密货币作为一个交易工具，我们本身兴趣还不是特别大。因为这个领域有多新的发展，我们还会关注的。

狮恒利：你们确实有很多商业用户，你们有商业用户对这个领域感兴趣或者参与这个项目投资吗？

何亚扬：我们总是会寻找这样的机会，是不是速度可以提高 10 倍、成本降低 10 倍、质量提高 10 倍。比特币用的是区块链技术。我们也希望在银行里面使用区块链技术。我们自己的一个项目，比如我们向非洲、向中国进行油品出口的时候，就使用了区块链技术。我们使用区块链技术之后，整个操作时间从三个小时降低到 24 分钟，等于降低了 90% 流程时间。



狮恒利：从监管者角度来说，你们如何来有效对一些新的发展趋势进行监管呢？

阮国恒：这里确实有好几个问题。很多的央行他们都在关注数码货币，我们也在关注，但是还太早，所以不便提供太多观点。但是谈到 DLT 技术的应用，我们在香港也有一个项目，主要是在香港建立一个基于 DLT 金融交易的平台。我们会用 DLT 技术连接香港市场和国外金融市场。他和整个金融交易有非常紧密的联系。你只是和新加坡联系在一起，但是新加坡和香港贸易量没有那么大。其实贸易融资不需要让真实货物进入市场。我们这里讲的是完全不同的问题。谈到 DLT 技术以及它的应用，我们香港七个银行都加入了计划。

至于加密货币，我们并不认为他有货币属性，或者称之为加密的资产、加密的商品会更好。因为其匿名性质，当中肯定会存在洗钱风险，我们需要非常小心。2014 年我们已经告诉银行，当你面对参与交易的工作，必须要确保这里面不会有任何洗钱、反洗钱的行為。

第二个问题可能和投资者教育有关。所谓的加密技术，大家现在都比较感兴趣。今天上午我上维基百科看了加密货币现在情况怎么样。到 2018 年 1 月 4 日已经有 1384 个加密货币在互联网上供大家购买。因为挖矿成本会越来越高，某一加密货币可能会说它的供应是有限的，但是每个人都可以推出自己的加密货币，将会有愈来愈多不同的加密货币出现。

现在的世界，如果想变得富有的话，你可以设计一些听上去很有科技感的货币的名字，然后我们几个人各自推出自己竹的加密货币，然后我们之间进行相互的交易，创造一种虚假的市场需求的感觉。因为我们是自己推出这些加密货币，一旦受到市场追捧，我们就把手中货币倾销到市场上。

狮恒利：接下来几年时间里我们确实需要好好地关注一下这样一些加密货币。现在还是 1 月份，我们预测一下 2018 年。2018 年什么东西让你晚上睡不着觉？

伍燕仪：2018 年关注的应该是大数据分析，无论是银行业还是银行业以外的应用。如果让我晚上睡不着觉，应该是网络安全。

何亚扬：2018 年我希望看到区块链应用推广，一定会给客户带来非常正面的意义。让我晚上睡不着觉的，其实创新的速度是难以令人置信的，我们需要加快战略实施，虽然我们正在这么做，但是创新速度真的非常非常快，也不知道下一步创新会从哪来。

陈心颖：未来人工智能发展将会进入新的阶段。我有一个科学学习的背景。我觉得 2018 年应该是能够实现很多你之前不可能实现愿望的年份，我的工作就是训练机器，把机器转变成能够比人做更好工作的这么一些东西。我也同意另外一位嘉宾的观点，信息安全也是非常重要的，我们从来不能说现在比以往更安全了。安全是我们随时随地需要关注的问题。

狮恒利：计算网络安全，你是从分析角度看是从保护角度看？

陈心颖：我们必须非常谨慎。如果做创新的话，我们必须要做很好的界定。他是非常有效的还是非常灵活的，还是他只是做一个技术提升而已。每过两三个星期我们都会做漏洞的修补。但是有些漏洞是你现在都不知道的，我们也会支持监管当局谈到的这些项目。有一些门户很容易被打开，也很容易被植入。所以从我们角度，我们应该确保信息的安全。

狮恒利：人工智能也是非常重要的，接下来午餐会就是有关人工智能的，大家可以了解很多这方面的信息。

阮国恒：我和他们观点一样，就是计算安全和网络安全的问题。所谓安全这方面漏洞是非常之多，对我们永远是一个压力点。尤其从监管角度来讲，尤其如此。对智能或者信息共享来说，总体来说安全度比以往有了更大提高，但是和我们期待的理想水平相比，仍然有很长一段距离要走，很多工作需要开展。因此我非常同意前面几位观点，我们要做更多的事情。2018 年 10 月我们已经推出新的措施，而我期待看到的是虚拟银行在香港的出现，希望在 2018 年在这方面有突破。

狮恒利：虚拟银行、网络安全等等这都是非常有趣的点。我们进入最后一个阶段，我们会会有一个投票环节。请大家用两到三个词回答这样一个问题，大家可以用铃做击鼓传花。第一个是问伍燕仪，你知道我们未来要做什么或者什么不能做的话，你对其他人学习会做出什么建议呢？

陈心颖：心理学，人工智能就是对人思维模拟，所以需要心理学。

狮恒利：如果推荐我们听众读一本书话，你会推荐哪一本书？

阮国恒：我不想推荐一本书，巴塞尔监管局有关金融科技的监管报告应该是不错的读物。

狮恒利：如果你 18 岁侄子让你给他人生建议。你会加入新兴企业还是规管当局还是其他企业？

阮国恒：我是建议大家进入新兴企业，不要进入监管当局，这是最危险的工作之一。

陈心颖：我也是建议进入新兴企业。因为他什么都会教会你。

何亚扬：也是新兴企业。或者银行里面一个新兴部门

伍燕仪：可以是参与银行的创新实验室，做两年就可以自己成立创新企业了。

狮恒利：如果给你 100 万美元让你可以打造一个新的科技公司，你会首先怎么做？

伍燕仪：当然要做一个消费银行。

何亚扬：数码化 SME 借贷。

陈心颖：数码银行服务。

阮国恒：SME 借贷，这是非常重要的金融稳定的范畴，亦一直未有被重视。

狮恒利：如果朋友买了比特币，你会怎么说？

伍燕仪：卖掉它。

何亚扬：看着办。

陈心颖：我也会选择把它卖掉。

阮国恒：不要告诉我。

狮恒利：如果你建立一个新的公司，你要选择你的合作伙伴，你会选择马云还是朱克伯格还是亚马逊 CEO Jeff Bezos?

阮国恒：我会选择亚马逊 Jeff Bezos，因为经常用亚马逊的服务，相信他可以让我变得更成功。

陈心颖：我选择朱克伯格。因为我们是管人的，人和人的连接这是未来。

伍燕仪：我会选马云，因为他是亚洲最有影响力人物之一了。

狮恒利：快将要开达沃斯了。如果在上面提问，你会提什么问题？

伍燕仪：这个很难。问题太多了，随便说说都是问题。要不还是谈网络安全吧。

何亚扬：全球变暖。

陈心颖：我会说金融安全。

阮国恒：我会提如何解决过去十年财政宽松的问题。

狮恒利：我们有很多人不是香港本地的，我们可以看一下香港本地的情况。每天都会有很多新的问题出现，如果你觉得可以做一些事情改变香港的话，你觉得你希望改变哪件事？

阮国恒：我会说不要再说我们在金融科技方面香港处于落后地位了。

陈心颖：我觉得可能是要能自由跨境就好了。因为可以互联互通。

何亚扬：我会希望多来中国。

伍燕仪：让城市充满创新感和前瞻的意识。

狮恒利：这是我最后一个问题，也是我最喜欢的问题。如果你现在不做你现在的工作，你会选择什么工作？

伍燕仪：我喜欢美食，这不太容易被人工智能取代，所以美食家还不错。

何亚扬：我希望做一个艺术家，但是我不觉得我会是一个好的艺术家，我还蛮喜欢木刻的。

陈心颖：我可能会选择做一个企业家。

阮国恒：我会做中小企业借贷的初创企业。

狮恒利：谢谢大家的听讲，再次感谢我们参会嘉宾。