

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。

金融科技大时代：融合、变动、重构

航宇：今年是我们连续第二年讨论金融科技的话题，第一财经作为中国最大的财经媒体集团，对于金融科技可以说是给予了非常高的关注度，进行大量报道，进行很多活动，去年在香港和香港金融科技周合作，举办论坛，同时举办了多场第一财经的技术与创新大会和金融科技峰会。我们去年在金融论坛讨论的主题是金融科技的未来，而今年金融科技已经正在进行时，在2017年，我们看到金融科技一个大爆发的一年，金融和科技进一步的结合，在金融科技各个环节当中，包括内部管理形成一个新的生态，其中中国公司在金融科技发展重要的作用，在2018年，中国企业还将会继续引领金融科技业的发展，可以说现在正处于一个新时代当中，这就是我们今天峰会的主题，金融科技大时代。在这个大时代当中，金融和科技将会如何更进一步的融合，金融科技达到什么程度，可以做哪些事，稍候我们会请到几位在这几个领域资深的嘉宾，为大家作进一步的解读。

首先我要请上第一财经传媒有限公司首席执行官周健工致辞。

周健工：各位嘉宾：上午好！

这是第一财经连续三年在几乎同一个位置举办AFF的分论坛，每年都聚焦在金融科技、金融创新，每年到场嘉宾都非常的踊跃，坐得很满。今年我们继续在金融科技这个话题上做一些更深入的探讨，因为金融科技这样的话题从去年、前年，从一个概念，从一个行业趋势性的展望和探讨，到今年其实已经出现了一批这样的公司，在金融科技领域重新去建构它的业务流程和创造它的新价值。

我们知道今年如果把这个行业看在整个金融行业的大发展背景来看，今年是金融危机的10周年，我们如果看这10周年整个金融行业发生的一个大变化，其实我觉得有三个特点，就是今天跟我们这样一个分论坛结合得特别密切：

第一，金融科技的崛起。这在10年前，我们完全没有这样一个词，更没有这样一个行业。

第二，数码资产的崛起。这更是这两年非常火热的一个话题，因为如果说整个经济向数字经济在迁移的话，未来我们谈到资产的一定是资产的重要表示形式，也是一个数字化的资产。

第三，中国正在成为全球金融科技创新的引领者。这个引领者有几个方面：
1、中国有人数最多的手机用户，人数最多的移动支付和移动各种各样金融应用的用户，使中国在这个领域出现一些非常独特的应用，当然，也发展得很快，出现得最多的金融科技巨头和独角兽的公司。所以这三个非常明显的趋势，使得我

们今天这样一个分论坛探讨这样的话题非常有意义。

第一财经跟香港两个非常重要的论坛是长期合作伙伴：1、亚洲金融论坛。刚才我们已经见到我们贸发局的几位合作伙伴朋友，我们是多年的合作伙伴，这几年尤其聚焦在金融科技领域的，前两年关于人民币国际化、中国金融改革开放也有很多的话题，这两年特别关注这个领域；2、我们跟香港的投资推广署，从去年开始也是一个合作伙伴，我们知道每年10月下旬在香港有一个香港金融科技周，我们也在这个科技周上举办分论坛，我们把中国内地、香港，以及国际上在金融科技领域非常成功和领先的创业者、投资者，也包括一些专家和咨询公司、监管者能够汇聚一堂，共同探讨这个行业的发展，也包括监管。

所以今天我们请到了四位非常优秀的嘉宾来探讨这个话题，他们是：

微软（中国）有限公司首席技术官黎江

宜信集团高级副总裁 张越

中新控股科技集团有限公司首席执行官 彭耀杰

百度金融战略管理负责人 王辉

刚才已经介绍了各位嘉宾的背景，我更深入的说一下，我们在台上的四位嘉宾来自不同行业。首先金融科技或者科技金融一定要有来自科技界和金融界的，来自科技界的是微软的黎总，来自金融界的是彭总，原来是渣打国际的。另外，这个行业既然是一个不断经理颠覆和改变的产业，不断有非常大的跨界空间，我们也有两位原来从事咨询行业，也是全球知名咨询行业的两位嘉宾，一个是张总，以前来自于波士顿集团，一个是王总，现在从麦肯锡加入了百度，负责金融科技的领域。所以我觉得今天四位嘉宾构成一个非常好的组合。

刚才我的同事告诉我，我们在筹备这个分论坛的时候，我们很早就联系了四位嘉宾，在筹备过程中，我们四位当中有三位在公司中的职位得到了提升，这非常有意思。我想问哪三位得到提升？为什么得到提升？跟这个行业或者你们新从事的行业有没有关系？另外一位没有提升，也因为进入到这个行业在提升的路上。

先从张总开始。

张越：谢谢第一财经和各位的时间，我叫张越，刚刚加入宜信公司，之前我是波士顿咨询全球合伙人兼董事总经理，一直负责科技金融这个题目。

我也不知道从升值的角度是不是可以这样说，但是我觉得对于我个人的成长和对于这个行业，我从咨询，其实现在进入到行业，我个人是觉得金融到了一个更快的赛道和一个更大的平台。

在做资金行业的时候，做到最后有一种感觉，好像一直帮别人助跑、加油，看到赛道上的选手们跑得非常快，特别在金融科技这条赛道上，已经跑出来非常

好的领先者，那个时候很手痒脚痒，非常希望和他们在这条赛道上跑，给客户带来的影响力越来越大，是一件非常兴奋的事情。我2010年回到中国，我之前在德国做咨询、读书，工作，那时候我在想当年回国是为了做事情，觉得国内非常非常让人兴奋，现在看到一个赛道能够更好的做事情，更快的做事情，干嘛不加入？所以在去年年底的时候就决定加入宜信。

彭耀杰：我非常幸运的参与金融科技，参与这一块已经有将近4年了，我是2013年年底加入中新，那个时候我们叫做中国信贷，这4年，我们从无到有，从0到1，当时公司在我进入董事会的时候是完全围绕着传统金融业务，百分之百。在过去的4年，我们在金融科技发展，我们自己董事会的定位其实是拆分了11个不同的领域，在这11个不同的方向、板块里面，我们直接有参与的有7个方面，包括了支付、贷款等等。在这一块，我们从无到有，在过去4年，现在累积了大概有6000万个注册用户，在平台上面。

今天很高兴跟大家分享集团已经成功，每天能够在自己，在金融科技板块里面形成百万笔交易，每天百万笔交易，每个季度新增1000万个注册用户，达到10亿美金的新创交易额。我本人更多是从一个传统金融进入金融科技的行业，有这个机会加入这个行业非常幸运，选定了时间。

王辉：大家好！我是王辉，来自百度金融，现在是百度金融互联网保险业务的总经理，之前是百度金融战略负责人，我比彭总更心急一点，三年前我还在麦肯锡的时候，我服务过若干家的互联网公司，也看到了金融科技的崛起，就更加的心急加入到百度，我见证了百度金融的三个阶段：2015年成立的时候，是从0到1，打出一片天下，在过去两年快速发展的成长阶段；还有近期我们正在进行的分拆和独立营运的业务分拆阶段，再到现在能够带领我们的互联网保险业务，在更加兴奋的领域里面去做一些科技和保险，乃至更广泛的领域的结合，整个过程其实非常非常兴奋的，与其说升值或者是周总说到提升职位，我觉得能够跟百度各位产品和技术伙伴，以及业界的同行一起推动这个行业，做出一些创新性的成果，真正能够把金融普惠的价值实现，可能意义对我来说更加重要一些，所以今天也借这个场合，能够跟在座的各位分享一下一些潜在的心得。

周健工：因为在一个更快的赛道上，我们需要更重要的职位。黎总，其实我们谈到金融科技的时候，我觉得有两种心态，我不知道概括得对不对：1、对于做传统金融的人来说，他觉得有一个金融科技是一个自我的救赎，防止自己被颠覆，现在看到大传统银行业都在做金融科技，其实整个公司面临着很大的挑战；2、这些科技巨头，我也要金融，我不知道科技巨头做金融出于一种什么目的，尤其像微软，用我的技术可以找到一个更加赚钱的领域，这个领域至于说是金融还是什么无所谓，碰巧它是金融，我就进入了，我不知道我的理解对不对。

黎江：我更正一下，微软不做金融，微软一直做技术。

刚才周总的问题提得很好，中国内地做金融实际上是两类人：1、从传统金融行业走到金融科技；2、从互联网，从科技走向了金融。所以金融科技或者科技金融，这两个讲法，我本人1992年-1997年在美国金融机构工作，回国以后一直为中国的金融机构提供产品和服务，跟中国的金融机构一起走了二十多年的历程，确实感觉到了传统的金融机构他们这几年，确实像周总讲的，说实话是非常的焦虑，也非常的痛定思定，因为中国金融界和国际金融界相比，在信息化的时候它是走在前面的，比如中国的金融界在九十年代末开始就做了全国的数据中心大集成，

到了2002年，2003年，在中国大陆任何一笔交易，它的处理都是在一个生产中心处理的，而且它的很多报表汇总，中间都是没有任何的人工环节，直接在年终结算的时候，当天就能看到全国分支机构的所有经营数据。所以在中国的金融机构，在当年的信息化的时候，他们是领先的，但是中国的金融机构确实他们错过了互联网化，他们原来只是把互联网当做一个工具，只是一个网上银行，只是一个销售的渠道，最后其实发现互联网包括了金融，包括互联网的一些新业态、新模式、新品类，出现得非常的快，而且对他们很多业务，特别是零售业务进行了很大的颠覆，所以他们确实很着急。

现在他们在追赶互联网浪潮的时候，大家都知道，这两年人工智能的浪潮要来了，所以中国的金融业，他们在做数字化转型，实际上是互联网化+人工智能化，同时在做，但是在人工智能化的变化过程中，也像周总讲的，像很多互联网公司，或者像更多更新的人工智能的初创公司都在做人工智能，所以我觉得中国的传统行业数字化转型是具有很多的特点。

周健工：黎总谈到一点，如果现在用人工智能或者大数据，包括云计算这些技术来看待很多传统的行业，我记得有一句话说得挺好的「几乎所有行业都值得重新做一遍」，这听起来，所有行业都知道，以前不要再去发明轮子，现在轮子也可以重新发明了，一定是开辟了很多的机会。当然，被重新发明这个机构行业一定是非常焦虑的。其实在座的每一位都在不同的公司，我就想请每一位结合自己的公司来谈，金融科技，结合自己公司所处领域的带来哪些实实在在的机会，我们不谈概念，我在我的公司里面产生一个什么新的业务部门，它为公司或者为客户创造了什么样的价值？我请彭总先讲一下，因为你们是一家金融科技的上市公司，很多事情可以摊开讲一讲。

彭耀杰：谢谢周总。

跟大伙儿分享一下，我们在2014年的时候，当时我们从一个传统的金融公司走进互联网金融，当时的用词并没有金融科技，在2014年的时候，我自己在2014年之前累积了将近二十年传统金融行业的经验，我看到了互联网会带来一般的用户非常高效，非常直接的一些服务，能够打破传统金融不能够提供的一些服务，我们当时围绕着普惠金融去开展工作，开展的工作，第一时间我们看的是怎么样网上理财，带给客人一些基本的投资安排，网上理财能够以最低，当时第

一时间以最低10元人民币做开始，后来增加到今天，以100元人民币做网上投资理财开始，这是普惠金融。

今天我们的技术平台也同时能够给没有机会接触到金融主体的这些人群，能够给他提供服务。中国有14亿人口，大家都知道，真正能够接触，在银行里面能够贷到款的，根据央行的统计数字4亿人口，其他的10亿，抛开老人、小孩，这些大概5亿人口，还有5亿人口不能真真正正接触到银行里面的用户，我们这5亿人群，在过去两年给他们提供简单的消费贷款，他们把数据，基本在手机上的APP，系统上能够根据大数据的分析，给他们在一分钟内，通过审批贷款核实，当然，这些是微小贷款，从2,000元人民币-10,000元人民币不等，从他们提交申请那一秒钟，在1分钟内，平台就能够给他放贷，这就是通过科技的手段，我们可以在普惠金融领域给大众提供很好的服务。

周健工：张总。

张越：宜信，如果大家知道今年年终它12岁了，12年前它诞生的时候其实就是技术，为中国金融行业带来改变的一个结果。大家会知道12年前宜信公司就是在唐宁先生的创建之下，第一个把P2P这个商业模式带进中国，2015年底，我们的宜人贷在美国纽约上市，当时被称为中国第一股。这些是我们历程上的小步骤，但是它伴随着技术在中国金融行业渗透、发展，给中国金融行业赋能的过程，如果没有对于技术的拥抱和掌握带进金融行业，就不会有宜信公司的诞生。

但背后又是什么？我要给金融站一下台，金融科技，科技在每个行业都会渗透，有金融科技、通讯科技、医疗科技等等都会有，而金融科技首先立足于金融，12年前我们创建这家公司的时候并没有太多去想，我们一定要用技术做什么，而是我们看到中国需要建设信用，中国的个人信用基础还非常薄弱，即使到今天，在央行体系里有信用记录的人群不过1亿多，对于广大人民群众来说还有很大的空白，所以这是一个金融命题，但是我们用技术找到一个解决方案，对于某一个人群。现在技术其实正在给宜信带来第二个，我相信下一个12年会是我们另外一个重点，就是财富管理。我们用技术解决什么问题？资产配置。中国的社会经过了40年的改革开放，我们的个人积累了财富，我们也一直在打理财富，怎么做？我们过去储蓄，储蓄也是一种理财，有利息收入，后来我们做什么？我们买固定收益，固定收益对于老百姓的名字叫什么？曾经叫国库券，后来叫理财产品，还有很多大家熟知的名字，也是一种理财。但是在将来够不够？不够，因为我们财富的累积，大家对于财富打理认识在不断深化，要求在不断提高，而我们在行业内都知道金融行业给财富管理唯一一个非常颠扑不破的理论，大家说资产配置。

但是资产配置很困难，我们没有这么多的专业知识，这么多专业人员服务所有人，做到这一点。所以我们再一次期望于技术，看看能不能用技术的方法，把这个理念能够更广泛的用于广大的客户，所以我们发明我们的智能投顾。

科技能够帮你腾飞起来，帮你解决问题，但一定要提出一个好的问题，我们提到看中国当前资产配置的状况和个人作为投资理念，它的成熟度一定要在金融产品层面上有一个创新，这是什么？这是宜信又一次第一次提出母基金的概念，母基金在国外非常的普遍，但是在中国13年前我们首次提出来，用这样一个母子基金的概念，就可以把它下沉到很多客群，让它更广泛的覆盖客户，所以我们一直看到金融行业的逻辑是你的社会，你的经济，你的老百姓有一个诉求，而金融行业在这个诉求里面有它的责任，我的信用问题，我的财富增值、保值问题，再下一步，我的美好生活，金融行业有什么好的解决方案。

金融行业首先有专业的角度解决这个问题，要有资产配置的方案，要有非常好的产品出来，但是同时我们老问题一定要用新方法解决，因为我们面对一个迅速增长的，一个巨大需求的市场，这个时候技术就出来，非常非常伟大，给这些解决方案带来了真的是一个质保性的效应。

所以在宜信公司的过去和将来，我们都会看到它不断面对着市场提出来的问题，你去承担一部分责任，用金融的专业知识，但是用技术把它更好的做出来，回馈给市场，这里面是于人、于己、于商业、于社会都是一个多赢、共赢的局面，这是我们的基本理念，我觉得金融和科技其实没有太多概念性的东西，它是一个非常非常实在的事情，所以刚才在台下，我们还跟黎江老师非常热烈的探讨，马上提出具体的问题也可以分享给大家，去做资产配置首先要干什么，要知道客户的需求，他的风险趋向，他对于资产的认知，他的生活目的等等，你才能做到非常好的给他的解决方案。这个认知如果通过我跟你一遍一遍的了解会非常慢，但是如果跟黎老师聊，黎老师说我有大数据解决方案，我有人工智能，我有非常非常多数据源，我们想太好了，十年可以做出来的业务，可能一年取得非常大的突破，这就是金融科技，是真正在业务上怎么碰撞的。

周健工：现在下面听众可以透过仪器提出问题了。

王辉：周总让我们去讲非常具体的机会，但是在讲三个具体的机会之前，我还是分享一下百度做金融的逻辑。

百度在过去两三年发展过程中走过一些弯路，但是自从卢奇加入，整个管理层重新塑造百度之后，百度已经成为一家人工智能公司，不是说他宣布成为一家人工智能公司就可以变成人工智能公司，从2012年开始到2016年，百度在人工智能上的专利申请成功数量超过1,500件，意味着5年的时间，平均每天都会有一件专利申请成功，这是百度做人工智能的基础。

当我们在讲整个大市场环境，从中国制造变成「中国智造」的时候，人工智能是一个非常非常大的领域。反过来，当百度成为一家人工智能公司的时候，人工智能在哪里可以去发挥更好的作用？大家也能从公开媒体上看到百度布局的几个大赛道：1、现在非常非常热的赛道，无人车。车是一个非常非常大的领域，在这里面有极多的人工智能的应用。但是它相对来说比较远，它对于百度是一个中长期计划；2、智能家居。我们可以达到所有重新做一遍的产品里面，从冰箱

到电视，从喇叭到洗衣机，当有了硬件和软件的结合、交互的时候，这个家具确实值得重新再做一遍，这是中期的一个视野；3、百度旗下有一家控股公司，叫做爱奇艺，爱奇艺推了一档在座各位很熟悉但也许很陌生的节目，叫做《中国有嘻哈》，中国有嘻哈是怎么诞生出来的？背后有非常非常多数据和人工智能的分析，它不是一个偶然现象，它看似一个偶然现象，但其实背后有非常多的隐形，也意味着我们的生活因为技术变得越来越有时间的時候，上一个互联网时代的诉求会变成这个时代的诉求，大家以后会有非常非常多的时间，因此文娱是一个一个非常大的领域；4、但是这些在我们内部看来都不是一个直接的应用场景，哪个领域是人工智能最佳的应用场景？一定是金融。为什么？因为人工智能和金融都是纯数码、纯虚拟的业务，金融所有业务多是虚拟的，我们最早的时候爱一个纸质化的时候，但很快进入到电子化的时代，很快进入到互联网的时代，现在又进入到人工智能的时代。所以我们讲金融于百度而言，是百度作为一家金融科技必须布局的，而且必须要跑的赛道，这是百度金融的逻辑。

我们看人工智能技术基于金融领域在百度有哪些机会？第一，其实很多同行都在做普惠，百度最早做的一个业务是学生贷款，教育信贷，大家可能很难想象来百度借款的时候都是一些大专，甚至中专的学生，他们去学IT的培训，他们去学美容美发，他们学厨师、挖掘机，但是这些学费从1-3万不等，他们去到银行的时候，不是没有借款，就是额度只有2,000元，我们不想让这些优质的、有成长抱负的年轻人的梦想倒在贷款面前，我们相信百度的数据和技术能够更好的给他做一个模拟征信，这就是大家刚刚说过的，截止2012年10月份，央行记录的经济活跃人口是4亿，人数很薄的就是6亿，这就是我们说的5亿无征信的普惠空间。

我们在医疗、领域都有很多很多的布局，这些额度都低于5000元，但是面临的服务是5万元的消费分期和服务分期的机会。在百度上能够实现秒批贷款的比例很早就超过90%，就是因为百度的数据和技术能够去模拟这个用户的画像，能够去做有效的反欺诈，同时能够在信用上进行一个非常好的模拟和验证，我们才能够做到这一点，到目前为止，我们已经服务了百万用户，这百万用户与5亿是星星之火，但是我们相信它一定可以燎原。

第二，小微企业的机会。大家说中小企业融资难、融资贵，已经说了很多很多年。但是有没有一种办法，通过技术的力量和数据的力量，能够让这个融资的成本低且方便，在百度的生态里面有60多万家中小企业，非常多的人会在百度上投放搜索广告，也会跟百度有流量数据和技术方面的合作，这些合作得越长，对它的生命周期以及经营效果就会越有认知。在这个基础上，我们联合商业银行对于这家机构的传统，或者已有的信用评估有一个迭加的效果，就能够让大家更容易、更方便给小微企业进行放贷。我们开发一个产品叫做联盟贷，也就是百度广告联盟商户可以在这里面贷款了，秒批，最高额度3,000万，这就是用技术生态手段解决了中小企业融资难、融资贵的问题。对于我们做的这些也是星星之火，

但也一定可以燎原。

第三，资产配置的机会。我们必须得知道，在轻资产时代来临的时候，如何通过数据和技术的手段能够穿透资产评估底层资产的风险是核心。当我们用核心技术去构建一个新的风险评估模型的时候，底层资产的风险可以被更加容易和透明的评估、呈现的时候，资产管理和资产配置才能成为一种可能。举例，我们现在看到非常多的消费金融资产，通过资产证券化的形式，形成某种产品，推向有一定风险偏向的。用时空的数据去模拟某一个商铺或者某一个商业地产的人流状况，能够更好的对这个商业地产资产状况进行评估也可以构建所谓的大数据中心。当我们用数据和技术的手段能够在资产的风险评估上做出判断出来的时候，这才是人工智能真正能够实现「中国智造」的“智”的部分。不管是B2C的普惠信贷还是B2B的中小企业贷款，还是在资产配置领域，通过数据和技术的手段能够进行风险再评估，进行穿透式的评估，人工智能的技术都可以跟金融行业进行融合、驱动和成功。

周健工：王总不愧是做咨询出身的，开头很好，中间阐述也很充分，也作了总结。

黎总，您刚刚一直说我们微软不做金融，但是你们一定是支持金融，赋能金融，能不能讲一讲你们跟金融哪些环节，能够帮助它提升效率或者创造价值？

黎江：大家都知道微软是一家已经有42年历史的公司，微软最早开创了软件独立于硬件的一个新时代，微软以前的商业模式更多是卖软件的许可证，这几年微软做了很大的转型，像云计算、大数据、人工智能的转型。在云计算、大数据、人工智能这样一个很强的生产力平台建立以后，我觉得对我们来说，和金融界，和很多行业，一个最好的就是要建设一个新的，有科技型的创新体系，就像刚才这几位发言人介绍的一样，大家可能都能感觉到：第一，推广的速度非常快。第二，现在其实互联网金融、金融科技可以突破的点有很多，这些方面可能不是完全靠我们传统金融机构的一个团队，一个事业部或者是一个开发中心就能解决的，而这个要和很多的外部新型创业公司一起合作，共同共创很多新的场景才能解决的。所以我觉得微软这几年，我们一直在做的事情就是和金融界一起，在全国不断的推出新体系，比如我们在中国大陆有24个孵化器，我们在北京和上海有两个加速器，这两个加速器每年招两批学员，我们的录取率非常低，录取的门槛很高，1,000家创业公司才能录取15-17家，我们目前在中国内地已经培育了171家的新型创业企业。

同时我们还要把我们的微软研究院，微软互联网工程研究院这样的资源整合起来，一起为行业服务。为行业的服务，其实案例很多，我举几个大家感兴趣的例子，比如说我们前一段和国内的一家公募基金合作，它就是用微软的新科技、人工智能的算法，刚才张总讲了，不仅是研究用户画像，而且在研究投资者，包括他的公募基金的基金经理人画像，很多层次的画像，同时在通过大数据、人工智能分析的时候，因为我们知道这里面对计算力的要求很强，很多时候在很多节点的情况下，有的时候很多计算遇到很多瓶颈。我们怎么样通过我们微软科技+

的算法，把它的计算力从原来要计算上几十个小时的，能够几个小时算出来。我们也跟大金融机构合作，他们的节点有3,000多个，他们的数据量也非常的大，它也同时解决了很多传统金融的一些创新问题，同时也制造了很多科技的问题。我们的这些科学家，我们这些人员在一些创新领域，在前沿的领域一起合作，大家一起来研究、突破这些技术的瓶颈。

周健工：下面的结合我的这些问题，我先问一个大家很关心的问题，刚才你们三位都提到了你们的消费贷款和现金贷款问题，但是国内在最近关于消费贷和现金贷，监管部门出台了一些政策，核心围绕着几个方面，一个是年化利率的问题，第二个是有没有不当和过度接待的问题，适当性的问题，第三个是不是产生了跟坏账产生和催生的问题？请问你们怎么看待关于这方面的监管问题？

张越：鉴于我们是中国第一家把P2P引入进来，也是当P2P有了上万家之后，我们成为第一家在美国上市的公司，所以我想这个过程我们是经历过的，对这些问题是切身的体会。

我自己的感觉，首先这些问题的第一个根源是一定要用专业的态度去看待它，我们先抛开各种恶意对待这个市场，各种本身就没有一个很好的商业目标去做这件事，先把它抛开，就像我们先把欺诈抛开。我们来看这个市场专业困难在哪儿？定价，实际上要覆盖风险，然后加上自己的盈利和成本，这样子去构成。在覆盖风险这一块的时候，其实在每一家机构，它自己对于目标人群的风险掌握程度和他掌握的方法是不一样的，如果这件事情能有一个技术上的突破或者专业上的突破，实际上他可以把这个层面上造成的定价高的问题，在这一块上进行解决。

运营这方面带来的成本也需要用定价去覆盖，技术也能帮到很多忙。当你非常多的纸质，无效的一些流程的时候，这些成本最后都要追加到某个地方上去，还有资金的成本等等。所以我们看定价问题一定要把它拆开，资金成本一部分，运营成本一部分，风险一部分，一个一个的去解决。一个有责任的机构作为金融，首先要解决你能解决的问题，更多首先在专业层面上，对于风险管控你是怎么理解的，用什么方式去做的，我们的上市网贷宜人贷，在美国上市这部分，经过自己十几年的摸索，有一整套数据的抓取、分析，最后定价的过程。在这种情况下，它可以在这个层面上优化定价，定价首先优化是精准的问题，我不是给所有人都定20%，也不是给所有人定5%，一定要根据客群自己的特点。这样的气氛，如果没有强的风险控制知识和技术的帮助，是不可以实现的，所以我觉得凡事要把它拆分来看，到底怎么解决问题。

首先有责任的机构，从自己，从客户的利益出发都不会愿意多投借贷，他也投了，我也投了，最后出了风险，每个人都逃不了。在这一点上，宜信公司唐宁先生自己是北京互联网金融协会的会长，我们也是第一家公司表态多投借贷的问题，数据的开放我们可以先做，因为我们是第一家在市场上成立的，总有一个人要迈进一步，跟商业上我们必须这样做，我们要拿出来，不是因为我们高尚，这是一个在商言商的决定。因为我们知道日本、韩国、台湾发生什么事情，那个时候谁能活得下去，谁能活得好？在这些情况之下，监管、行业、技术等等都要一同去解决这个问题。

当然，如果市场进入到一来解决问题，我来收获成果，这样不健康。当一个行业进入到大多数人能够看得出来，如果不解决这个问题所有人都能够出路的时候，这个问题就有了解决的方向和方案。这是多投借贷的问题。

其实在监管过程中，我们一直跟监管机构进行持续的沟通…新的事物出来，风险点到底在哪儿，用什么样的手段、工具去监管，拿捏的尺度和节奏，这些东西并不是一个监管者天生就会有，也不是行业天生就会有，这是摸索出来的。监管者一直希望的是行业能够合法合规健康的发展，从业者也是，客户也是，没有人真的愿意它去乱。在这种情况下，回到解决问题的层面又是一个非常实在的事情，数据在哪儿，什么样的工具，谁来做这件事情，怎么去试点，怎么最后沉淀成法律法规，怎么确保它的执行和完整，这些东西是一个共建的过程，所以在这个过程中，我们作为一家金融机构，我们是被监管者，而且我们非常欢迎这种监管，因为我们一直知道行业如果乱起来的话，其实最吃亏的是在行业里真正想做事，知道想长久的机会，真正想走路的可能早就已经走了。所以从这个角度出发，我们一直跟监管保持非常密切的沟通，而且在有些事情需要有人先走一步的话，我们会先走。

催收，也是一个技术行业标准能够解决的问题。首先其实是一个什么问题？是一个找到债权人的问题，它的源头不在催收环节，它的源头就是应该正确放贷，放给正确的人，放正确的额度，放给一个人500元放给他5万元，同样一个人带来的风险不一样，500元没问题，他做他该做的事情，你给他50万，很容易出事了。这不是一个黑白的问题，专业就在这些地方，你该放给谁，什么时候，你知道吗？给农民放款，他种马铃薯，从开花到结果，你要给他大量的钱，如果…这些东西从那里来，这些东西是行业的积累是一个专业机构做事的态度，也和技术都有关系。所以催收问题要解决，首先要源头，是不是贷给正确的人。第二是方法。催收是一门学问，如果在正确的时点早期预警，大部分的催收问题可以解决。

问题在哪儿？早期预警，什么能够发现？怎么能够低成本、高效发现债务人，联系上，这同样又是技术。

周健工：第二个问题。大家认为金融科技之所以在中国发展得这么快，或者互联网金融，是因为中国对于用户个人信息和个人隐私、个人数据的保护相对宽松，或者相对不完善而导致的，你们怎么在展开业务的同时又能符合中国的法律法规，同时也能照顾到你们对用户隐私数据的承诺？谁愿意回答这个问题？百度可以回答一下吗？

王辉：这个问题跟刚才那个问题有非常强的相关性。我觉得监管其实带来三个好处，回到现金贷这个问题上。第一个好处是保护了消费者的利益，36%明文。第二个，它其实推动了非常多的基础设施建设。

周健工：我们不谈监管，就谈用户的数据。

王辉：这非常重要。因为信联的产生和发展就是解决这个问题，我们8家都是首批申请征信牌照的，都没有申请下来，所以都成为信联的首批股东。

周健工：下一个问题，请问彭总，谈金融科技，现在一定会谈比特币，比特币或者数字货币，最后一轮，回答完就完了，你们觉得比特币或者数字货币、加密货币应该完全禁止吗？如果是的就不用回答了，如果不是的，那应该给它一个怎样的发展空间？监管是什么样的态度？

彭耀杰：快速的回答周总这几个问题。

中新2016年就开始进入区块链，两个问题，首先我们对区块链本身的技术百分之百赞同，区块链上面的数码货币。另外一个问题，现在大约有1,400个数码货币，为什么我们对区块链感兴趣？

周健工：简单回答我的问题。

彭耀杰：我认为不应该禁止，让市场自己去定价，我认为应该开放，它的技术本身有价值，在智能合约和一本帐本多种记账方式，这本身非常有优势。

黎江：首先我觉得禁止不了，也不应该禁止，因为虚拟货币或者比特币自身就是区块链很重要的一个特性，通过这个可以产生原来的传统科技所做不到的价值共享等等很多发展的前景，但是我觉得监管完全可以有作为的，比如说在它的发行要求上、监管上，在什么样的投资者能够进入这个领域方面，包括将来在很多对交易方面的监管上都可以做很多事情。所以我觉得我们不应该把这个东西极端化，用禁止这种方法。

张越：第一，区块链和比特币是两回事，区块链技术一定要大力研究，因为这个事情将来一定会是对金融行业相对产生颠覆性影响的一个技术，因为这是信用创造的新模式，这是颠覆性的。

第二，比特币以及其他的数码货币，这件事情要监管起来，而且应该是从主权国家的层面联合民间，联合各方面一起研究。因为它的成败和发展，将来不光是个别商业机构你和我买点什么，不买点什么，这是中国经济实力将来危及到这方面的问题，所以在这一点不是我们禁止、关门完事了，而是恰恰要从顶层有一个非常非常好的规划和带领大家研究的力量，如果数码货币真的像大家畅想的样子，成为全球能够流通的经济载体和现象，那是整个中国的问题，并不是个别商业机构的忧患问题，所以对于数码货币的态度一定不是一个简单、粗暴的禁止或不禁止的问题，而是我们要应对它，它一定会来，某种方式，而且别的国家也同样进入赛道，所以这个时候真的是中国人民团结起来的时候。

王辉：我代表我个人的观点，不代表百度。

三句话：第一，区块链的技术要大力发展，不仅是在金融领域，非常多的领域都有很大的希望，它有可能会颠覆PNDG。

第二，数码货币要大力发展，这是一个好东西，就像移动支付一样。

第三，坚决拥护“十九大”的号召，金融必须持牌经营，不管是区块链还是数字货币，没牌不行，必须强监管。

周健工：我也三句话总结：第一，我们处在一个技术变革的时代，我们必须拥抱这个时代，而不是无视这个时代，无视这个趋势。

第二，技术创新带来的问题一定要用更好的技术和更好的监管解决，而不是走回头路，把技术抹掉了。

第三，当你创新的时候一定要记住，尤其在金融领域，最先创新的很肯定是骗子，骗子可能比你更创新。

这是我总结的三句话。最后我这里还有六七个问题，有些没有机会回答，我们今年10月份还会在这里举办论坛，明年1月份还会举办论坛，这是一个非常快的赛道，也是一个走得很远的赛道，我们也希望跟我们业界的翘楚，和我们台下的嘉宾，一起共同探讨和推动这个行业的发展，尤其是中国在这个行业已经发挥了一些引领的作用，我们希望在中國能够实现更大的机会。

我们最后以热烈的掌声感谢我们嘉宾给我们的分享，谢谢。

周健工：我们今天的峰会就到这里结束了，请各位嘉宾留步，我们大合照。