

简体中文文字记录资料由香港贸易发展局提供，根据嘉宾现场发言/ 普通话传译整理而成，未经讲者审核。

金融科技的未来：跨界·融合·重塑

时间：2017年1月17日 11:00-12:00

地点：香港会展中心

实录内容：

周健工：刚才巴曙松教授把整个金融科技从定义一直到监管，几乎全都讲了，我在想我们讲什么。我觉得我们还是有很多说的，我们这三位嘉宾今天的组合非常理想，第一位是张立钧先生，他是普华永道的，他是来自第三方，这个行业的分析者和观察者。第二位倪行长是来自银行界的。第三位柳博是在金融科技行业创业的。根据巴曙松教授刚才的演讲，我临时对我的讨论作了一点小小的变化，我提问的方式可能有一点变化。因为我们的时间比较紧，首先让每一位嘉宾用不超过5分钟的时间谈谈你自己对金融科技的定义，尤其是结合你自己的研究，或者是你自己的业务。

张立钧：我想借着巴博士讲的金融科技和互联网金融之间这两者的定义及区别展开，在座的知道这几年中国更多的称呼是互联网金融，而在国外是金融科技，这两者之间还是有根本的区别。在中国这几年叫做互联网金融，其实更多的是在模式上的创新。刚刚巴博士也提到，它是未来金融2.0的模式，这更多的是在渠道、业务结合上模式的创新。但是金融科技更多的是再往前走一步，是深度的金融和科技之间的结合。为什么这两者在国外和中国会有这样的区别？我觉得这是中美本身金融体系之间很大的不同。我本人在美国待了20几年，在中国也待了20几年，正好是一半一半，所以正好对这个体系还是有一定的了解。除了我个人觉得中美的金融体系，除了体量上，我们讲智能手机及互联网这两者之间的发展是有共同点的，规模上有共同点。除此之外，大多数，不管是从金融的架构、金融的体制、金融的监管以及金融产品服务的可获得性是有根本的区别，为什么这么说呢？首先从金融的架构上面来讲，在座的可能知道，中国过去这几十年金融行业的发展，它的布局更多的还是银行业主导，牌照垄断的市场。而美国是一个多层次的金融市场，他的资本市场占的比例超过60%，我们所谓的直接融资，中国还是80%间接融资的市场。而相对他是一个更自由化的市场。所以这决定了在这个市场上，中国市场有很多没有被服务到的空间。

第二方面，围绕着牌照的限制，必然决定了在中国传统的金融服务，从产品、服务对市场上偏远山区和四五线人群普惠的目的是很难达到的。而美国传统的市场在基础设施建设方面做得非常完美，比如说我每次回去美国的时候，不管是信用卡还是支票，我看父母他们还是用支票去支付很多传统的产品，这个架构做得

很成熟，他没必要做这方面的改变。但是在国内，相信在座的大多数人没有经历过所谓的私人支票，即便是信用卡市场，虽然中国和美国的信用卡持有者数字是接近的，都是2亿左右，但是总卡量，美国是中国的6倍。所以说所谓的信用卡渗透率，美国是60-70%，中国只有10%几。从传统的支付或使用的金融科技手段上讲，中国是远远落后的。正因为有这个落后，新来的科技可以很快地颠覆、补充这个市场。

最后我想强调的，监管的环境也有很大的不一样，国内在这几年相对来讲是一个比较开放、比较包容，在政策上支持金融科技的创新。美国还是比较审慎的监管市场。另外一点，互联网金融的发展本身是去中心化，跨界的，没有地域限制的。但在美国，很多监管还是取决于银行的监管在每个州有自己的监管法律，所以即使有金融科技在业务应用的时候，很难说一定能够应用到全国。但是在中国，在监管上本身没有这方面的限制。所以这就是为什么在中美所谓的互联网金融跟金融科技在过去这几年的发展过程中，双方会有一些不同的侧重点。

倪荣庆：作为一个从业者，我们在实务当中并没有特别关心分析互联网金融和金融科技的差别，因为我们都非常感兴趣。但如果要讲，互联网金融更加注重基本的实现方式，原来主要靠线下的金融服务，现在主要依靠网络来实现，这在过去我们已经看到发生了很大的变化。而金融科技，我的感觉更多的是从内在实现技术手段的更新上，完全是新的思维和新的方法。这在中国来讲又会掀起很大的业务变革。结合我自己从事的业务来讲，平安普惠是专门做小微金融、普惠金融业务方向的，互联网金融及金融科技会不会带来质的变化？刚才讲到和美国相比，美国和中国有所不同，美国的征信市场很发达，金融机构比较容易获得交委健全的个人征信数据和信息，而中国很难。第二个是美国经过多年的竞争和市场培育，个人金融服务市场比较发达，客户的消费习惯也比较固定。而在中国连续多年来，我们的市场、客群，参与到市场的人群大量变化，大家的网络行为也非常活跃。在这种情况下小微金融有了更好的发展契机。过去几年小微金融、普惠金融在中国也讲了好几年了，但是发展得并不是很好，主要的原因是什么呢？从我的体会来讲，因为过去的小微金融、普惠金融还是沿用了以前传统金融机构，就中大额放款的技术模型，使他的信用评审局限性很小，经营成本很高，他要做这件事情很困难、很复杂，所以做起来就困难重重。你说特朗普要验票，因为很难，所以可能这个事情就很难去做。小微金融也是这样，因为很难，所以要做的都是很有限的。但现在因为金融科技的出现，使普惠金融的信用评审方式是业务结构当中的成本架构，使机构和客户之间的沟通方式都发生了很大的变化。所以金融科技可以帮助小微金融和普惠金融在业务的边界、业务种类当中做很大的创新和丰富，这是我总体的认识。

柳博：金融科技在美国一定是用技术的手段来提升金融体系的效率，它的着重点是在技术上面。而在中国这个的发展是不断变化的。最初的时候叫金融互联网，

是金融的互联网化。逐渐的这个阶段是着重点，大家如何把它互联网化。接下来大家发现了机会，我借着互联网化可以做金融，在中国做金融的吸引力太大了，所以接下来变成了互联网金融，大家的着重点一定是在金融上面。随着监管的变化，大家逐渐又会发现，互联网金融会受到很大的限制和影响，这时候整个行业也逐渐进行自我反思、自我提升，逐渐又走向了金融科技，把落脚点又落在了技术上。这是我的一点理解。

周健工：大家都做金融科技，在中国完全是互联网金融化的一种解释和应用，虽然我们现在很多人不提，但刚才巴曙松教授也谈到了，张立钧先生也谈到中国和美国的不同，反而是互联网公司先进入了金融科技领域。你也是用数据的技术，我们刚才也交流了一下，你用的更多的不是大数据，是一个适用的数据技术。但是在中国谈到金融科技和互联网结合起来的金融服务的时候，大家还是绕不开BAT的问题。刚才巴曙松教授的PPT也谈到了，很多人都认为做金融科技一定要有大数据，在大数据体系上建立起智能化的投顾，在大数据体系上建立起小贷和风控体系，好像拥有了大数据就拥有了一切。我想问一下，除了这些互联网巨头之外，你们做金融科技的优势在哪里？如果他们也进入这个领域，你怎么打败他？

柳博：从目前来看，我20多年的职业生涯一直都是在个人信贷领域，我2005年之前都是在美国，2005年之后在中国，我过去是平安银行的零售总监。从我来看，目前在信贷领域里面对大数据的应用，我觉得应该是说得比实际的效果要多得多。但是我们一定要看到这个行业的发展，在一个将来数据充分发达的情况下，我知道你所有的信息，整个风险控制的技术就会发生全新的变化，因为我看你不用再去猜测，今天的信贷技术是我知道部分信息，我要还原出你整个信息来。而将来你什么情况我都知道，我们之间打的是明牌，所有今天的很多风控技术在将来都会发生非常大的变化。BAT有他的优势，比如说阿里，他也是一个数据化的信贷工厂。但是他的数据更多的是应用体系内的数据，大数据金融也是信贷工厂，我们定义为数据化的信贷工厂。我们所用的数据是各种可供应用的数据，实际上今天这种数据还是传统的、结构化的数据会占到80%以上的权重。应用非结构化数据和大数据，我们在积极探索，但是应用的权重其实还小。

周健工：倪总有什么回应？现在好像说大数据无所不能，如果大家都在做这些业务，平安银行怎么战胜互联网巨头进入这个领域？

倪荣庆：与其说战胜，我自己的感觉是两个，一个是差异，大家都有什么差异，第二个是共同的推动，为什么要共同推动？因为中国的市场广阔程度和差异程度太大了。我刚才讲为什么现在金融科技的出现能够为小微和普惠金融产生一种新的动力呢？比方说在原来的传统里面，要获得信贷服务，客户要自己提供材料，自己申请，是纯粹的金融审核方式。这种方式在大额信贷里面是成立的，一大笔

放款，当然可以包罗一定的时间和一定的成本，但是在小微信贷里面这是不成立的，人们很难说用10%的成本，比如10万块钱的成本，我可能要花1万块钱去验证，这是不成立的。现在设计上几千、几万块钱的贷款，我要跑几趟服务网点，这也是不成立的。这就为业务的发展提供了新的方式，也就是从以前的客户和金融机构一一对应的单向信息交互变成多维的，信息收集方式、处理方式不一样了，比如信息收集可以用第三方网络收集的信息，这种信息不仅便宜、简单，而且可信度高。还有信息处理的方式变了，原来主要依靠个人的资产、收入稳定来评判，现在尝试用一些客户的行为来做个人信用的评审。这就产生了让各种各样不同背景的公司都有可能加入到这个游戏当中来。

但是作为一个金融出身的，注重金融科技的公司要和BAT比的话，差异在什么地方呢？现在的信息处理，核心还是风控管理，还是多元信息处理的问题，既有很多线上的信息，其实在金融业务当中线下的信息也是非常重要，所以怎么有效地结合，这是所有金融机构非常大的特色。还有一个特色是数据维度的多元性比较广，比如我们也好，银行也有，有上亿条的金融行为信息，这种信息现阶段可能还不是非金融信息所能替代的。所以信息收集的方式和信息处理的方式有所不同。还有一个不同是金融业务还有一个很大的维度，就是时间维度，就是今天看起来可以的东西，在今天的环境下可以，但是在明天，在不同的经济周期下是不是可以，我觉得这个可靠性还是需要验证的。金融机构在金融方面积累的时间长度，我想有足够的信息在不同的环境中做不同的策略调整。在今天中国非常发达，市场客群差异如此巨大的同时，大家从各自的角度共同去推动小微和消费金融的发展。

柳博：我稍微补充一下，当我们谈论技术应用的时候，这其实只是一方面。因为金融科技的技术是要应用在金融领域，我们必须要对金融有深刻的理解，比如信贷领域必须对风险的管理要有深刻的理解，同时你要能够超越技术的层面，技术是什么？是术，在术之上还有道，道是什么？就是对于金融理念的提升，我觉得这是一个非常重要的事情。比如说大数金融，我们除了在数据的应用之外，在很大程度上颠覆了过去在小微贷款上大家众多的迷思，中国的小微贷款从整体而言，目前做的是一般般的。你要实现超越，你必须在理念上提出跟大家不同的观点，不同的方向，你才能够真正做到超越。所以在这些方面都是具有深厚的金融背景的机构能够和市场上所有的公司既竞争，又合作共同发展的机会。

张立钧：我本来也想讲这一点，BAT虽然有优势，他的消费场景、社交场景，还有大数据，但是我们讲金融科技起来金融+科技，不单单只是在科技这一块，他对数据的处理能力和算法，他有互联网的基因，但是他有没有足够的金融基因，你去看美国很多小的金融科技公司，他本身并不是在谷歌或者亚马逊这个体系之内，比如我有很多朋友本来是做交易的，或者在美国比较大的消费金融公司里面工作，他们回国来做智能投顾，做小额的贷款科技公司，他用他金融的基因，融

入科技的基因去做，这本身也有一定的优势。另一方面我想强调的，阿里巴巴本身是一个平台模式，随着未来工业4.0的框架下面，他本身这个平台的模式还会存在吗？在工业4.0是所谓的F2C，工厂直接到个人，所有的东西可以定制化、个性化地直接跟原制造商连接，当然也就没有平台了。在这个框架下电商本身就不存在了，他可能没有所谓的原来消费场景或者大数据的优势了，所以这会改变的。所以很难现在去下定论一定是占主导的优势。

周健工：在中国谈到互联网金融或者金融科技也好，这当然跟监管有关系。我记得前段时间很多人都很兴奋地说中国未来一定会引领互联网金融或金融科技的发展，因为在中国迅速地渗透率，有些方面用户的基础是非常巨大的，很多人就提出这样的看法。但同时在中国也出现了大量以打着金融科技和互联网金融为名的金融欺诈，跑路和高风险事件的发现。我们在谈中国将来一定会引领金融科技的发展，这个命题是否成立？因为伴随着这么多的骗子也在创新，甚至骗子的创新比我们创业者的创新更快。我想问这样一个问题，各位能不能发表一些意见，怎么让金融创新和监管能够同步？能够同时监管，也能够迎接创新的挑战？最起码我们正儿八经做金融科技的创新要比骗子的创新更快一点。

柳博：我觉得整个行业的发展一定和监管的监管水平有极大的关系。在过去的一二十年里头，中国的监管机构对于传统机构的监管逐渐摸索出了一套成熟的办法，监管总体而言应该是有效的。但是随着这一大拨金融科技的创新，不但是中国，即使是在世界范围内对它的监管也仍然处在摸索的阶段。所以显然对监管者是一个挑战。从监管者来讲他应该快速地理解这些新的技术，理解这些技术会给行业带来的影响，正面的和负面的。只有当他们真正进入到金融科技的世界里，他才能够真正地了解这里面的事情。监管者从思维上不能够画地为牢，说你不是我的直接监管对象，咱们交流放一放，他们需要更深入地了解这个东西。第二个是监管要透明，作为一个金融科技的公司要透明，要赢得公众的信任，监管也要透明，让金融科技公司能够预判我应该往哪个方向去走。第三个是消费者的保护，从总体而言监管的重点是保证银行的稳健经营，这是他的监管重点。在消费者保护上有，但是使的力气显然是不够的。所以我觉得这是一个很重要的事情。从总体上来讲中国的事往往是一管就死，一放就乱，如果直接管不好，我觉得不如是间接监管。现在监管的思路就是让金融科技公司和持牌金融机构合作，我觉得这就是一个很好的监管思路，让市场来检验，通过市场化的方法挑选出真正有市场价值的创新技术。持牌的金融机构必须要保证自己的合规性，当他自己的合规性纳入在传统的监管框架之下的。这样的话所有金融科技公司所做的事情就被间接地纳入了监管之下，保证了金融系统的稳定，我觉得这应该是一个很有效的方法。

张立钧：我觉得创新跟监管风控是永恒的话题，永远是一个硬币的两面。随着金融科技的发展，监管要跟上，这有几个方面，一个是监管的理念，然后是监管的

手段跟监管的方式。什么是监管的理念呢？刚刚柳总也提到，你不能按照传统的，比如在中国还是所谓的分业主体监管，但其实兼容行业，特别是金融科技的驱动下已经是跨界，就我们主题讲的它一定是融合，已经是混业的体系下，你还做主体分业监管。所以你要考虑到的是行为监管，我们所谓的功能监管，从实质性的，他提供的金融本质是信贷，是支付，是资本市场的功能。很多时候监管机构还在说谁家的孩子谁抱走，这种理念首先要改变。第二个是整体的手段，我们还是用传统的那种管理模式，而不是用先进的，有巨大数据的金融科技。大家可能听过一个新的概念监管科技，监管科技不单单是监管方，当然也包括被监管方，大家都很期待。因为现在全球监管的要求越来越烦琐，而有些其实是有监管真空的。所以怎么样提升监管科技来促进监管本身的有效性。最后从方式上面来讲，你怎么样做一个平衡，在鼓励创新，但同时又能够控制安全的体系上面。前两年相对来讲中国是相对放松的环境，出现了几千家P2P的跑步，还有更多众筹的公司出现的道德风险。本身这个社会的道德底线，这些标准是有一定问题的。在这种很宽泛的环境下可能就产生劣币驱逐良币的市场。另外一方面，在美国是相对比较严格的。所以我们可以考虑更多的，比如英国的这种所谓的沙盘演练的模式，他更多的是折中，他允许前端更多的创新在一定的范围之内，然后在事后中后端的管控。监管机构经常说我放开前端，管住中后端，但怎么样让这种理念、手段和模式真正落地。

周健工：因为时间不够了，在转入问答之前我再给三位提问一个问题，我们知道区块链也很热，现在谈得太多了，不谈区块链好像自己都不够新，不够出席主流的论坛。我问一个很现实的问题，每个人简短地回答这个问题，区块链在主流金融服务中的应用，并且创造价值，到这时候还有多久？

张立钧：我觉得至少还有五年以上，看你怎么定义主流，就像互联网，我们觉得什么时候互联网的应用是主流，TCP/IP的技术在70年代末就产生了，90年代初才开始商业化运营。我们现在的区块链技术，区块链相当于价值的交换当年TCP/IP的技术，相当于在70年代末80年代初的阶段。当然现在的科技发展进步得很快，但我觉得大范围的商业化应用至少还要五年。

倪荣庆：我不能预判多长时间，但短时间内恐怕比较难，区块链技术可能运用的一个方向，在我们的业务当中，也就是新型的个人征信体系的建立，要么是央行的，是非常权威的，但大多数的机构是不能接入的，哪怕接入以后，央行的数据主要是为了有丰富数据的城市人口，大概4亿人口是不能覆盖的。而恰恰这4亿人群在金融服务方面的获得性、及时性是比较差的。但是行业又要求做，不是非常官方的机构，所以需要有一个中心化的东西，这很难做起来。所以用现在新型的分步技术，可能提供一种技术的可能。

柳博：我觉得更悲观一点，因为它还涉及到整个外部的环境，包括法律等一系列的问题。在目前来讲，所有这些金融科技的技术，在传统的金融机构里面都是处于相对边缘化的状态，除了很个别的银行以外，转了基因的传统金融机构以外，基本上还是处在我不弄一弄就好像说不太过去，但是你说我花了多大的精力在弄，这就是一个很大的问号。大家都是在互相地看。

周健工：三位的意见，在金融科技领域内的创业者是比较悲观的，甚至觉得短期内看不到。第三方提出了至少五年。反而在银行业里面的积极尝试探索。这是一个非常有意思的回答。我们下面进入问答环节，回答一两个问题。

提问：主持人、各位嘉宾好，（晶晶）是侧重于做金融和影视文化产业的企业集团，我今天问的问题也是跟这两个行业相关的，过去几年时间里面影视文化产业是政府大力发展的行业，各类资本也是趋之若鹜，在这个过程中票房收入每年也是在创新高，但如果关注这个行业的朋友会注意到在2016年，随着行业里面的一些通病，包括票房注水的现象浮出水面之后，对这个行业来说2016年是一个蛮大的转型期。在这个过程中大量的影视投资基金出现了亏损，也有一些据我所知在财富管理固守类的产品出现了兑付的问题，对社会稳定和行业发展都带来了一定的影响。包括我们集团也在参与一些金融科技方面的项目，我们通过对大数据的学习，通过人工智能来发展出一些对电影票房的预测，然后来分析每一个影视项目在不同的阶段，在预备阶段，在拍摄阶段，上线推广阶段，以及在票房收入的回收阶段，金融机构在什么阶段进入投资，做一些类似于供应链金融方面的服务？这个可以提供我们在产品研发和定价方面的。我的问题是结合今天的话题，金融+科技+电影的跨界，我主要是想问张总，您是怎么看跨界方面，科技如何对金融、电影行业产生积极的影响？

张立钧：很有挑战的问题，因为我本身并不太了解影视文化产业。但是我之前也提到，未来是一个融合，是一个跨界的社会，金融本身的服务肯定是更多地结合这个场景，结合商业应用，这个趋势绝对是没有错的。您刚刚提到的中国的票房，我马上想到票房的造假在中国这几年是一个普遍的问题。在这里面如何通过区块链的手段，我不知道具体在技术上怎么实现，但是我认为肯定有一种方法可以从发行到票房实际的收入，应该是有一个方法去识别本身的真实性。有了这个真实性的话，我相信对于整个供应链倒推回去，供应链潜在的价值，首先我保证这个数字的真实性，我再去采用金融的手段就会更加准确一点。另外在影视的过程当中有很多的影视工具共享，比如说租赁这一块，很多东西不一定需要每一家拍摄公司自己本身没有必要去购买所有的东西，未来的经济大家都知道是一个共享经济的社会，我不求拥有，只求使用。这里面不管是从工具、场景、场地、人员，这种租赁共享的模式，在这个过程当中金融科技是可以发挥作用，就像现在应用在airbnb、Uber，在房屋和出行的共享上，我认为只要有这些资源都可以共享，

用共享金融的模式去实现。

周健工：我们虽然知道在金融科技也好，互联网金融也好，P2P 也好，遇到各种各样的问题，但我们知道有一个大趋势是不会变的，就是经济日益数字化，我觉得这个大数据是不会变的。整个经济的数字化趋势带来一个非常重要的服务领域就是金融服务领域也会日益数字化，这是一个前提，这个趋势一定是不变的。在这块我们不能脱离经济的基本面，我们怎么最有效率地给金融消费者提供最好的体验，我觉得这个商业逻辑是永远不会改变的，不管用什么技术。另外风险的控制。在以上几个方面，我们三位嘉宾都从各自不同的从业领域给我们提出了非常好的分享。我们今天的讨论就到此为止，让我们感谢分享嘉宾。