

繁體中文文字記錄資料由香港貿易發展局提供，根據嘉賓現場發言整理而成，未經講者審核。

金融科技的未來：跨界·融合·重塑

時間：2017年1月17日 11：00-12：00

地點：香港會展中心

實錄內容：

周健工：剛才巴曙松教授把整個金融科技從定義一直到監管，幾乎全都講了，我在想我們講什麼。我覺得我們還是有很多說的，我們這三位嘉賓今天的組合非常理想，第一位是張立鈞先生，他是普華永道的，他是來自第三方，這個行業的分析和觀察者。第二位倪行長是來自銀行界的。第三位柳博是在金融科技行業創業的。根據巴曙松教授剛才的演講，我臨時對我的討論作了一點小小的變化，我提問的方式可能有一點變化。因為我們的時間比較緊，首先讓每一位嘉賓用不超過5分鐘的時間談談你自己對金融科技的定義，尤其是結合你自己的研究，或者是你自己的業務。

張立鈞：我想借著巴博士講的金融科技和互聯網金融之間這兩者的定義及區別展開，在座的知道這幾年中國更多的稱呼是互聯網金融，而在國外是金融科技，這兩者之間還是有根本的區別。在中國這幾年叫做互聯網金融，其實更多的是在模式上的創新。剛剛巴博士也提到，它是未來金融2.0的模式，這更多的是在渠道、業務結合上模式的創新。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間的結合。為什麼這兩者在國外和中國會有這樣的區別？我覺得這是中美本身金融體系之間很大的不同。我本人在美國待了20幾年，在中國也待了20幾年，

正好是一半一半，所以正好對這個體系還是有一定的瞭解。除了我個人覺得中美的金融體系，除了體量上，我們講智能手機及互聯網這兩者之間的發展是有共同點的，規模上有共同點。除此之外，大多數，不管是從金融的架構、金融的體制、金融的監管以及金融產品服務的可獲得性是有根本的區別，為什麼這麼說呢？首先從金融的架構上面來講，在座的可能知道，中國過去這幾十年金融行業的發展，它的佈局更多的還是銀行業主導，牌照壟斷的市場。而美國是一個多層次的金融市場，他的資本市場占的比例超過60%，我們所謂的直接融資，中國還是80%間接融資的市場。而相對他是一個更自由化的市場。所以這決定了在這個市場上面，中國市場有很多沒有被服務到的空間。

第二方面，圍繞著牌照的限制，必然決定了在中國傳統的金融服務，從產品、服務對市場上偏遠山區和四五線人群普惠的目的是很難達到的。而美國傳統的市場在基礎設施建設方面做得非常完美，比如說我每次回去美國的時候，不管是信用卡還是支票，我看父母他們還是用支票去支付很多傳統的產品，這個架構做得很成熟，他沒必要做這方面的改變。但是在國內，相信在座的大多數人沒有經歷過所謂的私人支票，即便是信用卡市場，雖然中國和美國的信用卡持有者數字是接近的，都是2億左右，但是總卡量，美國是中國的6倍。所以說所謂的信用卡滲透率，美國是60-70%，中國只有10%幾。從傳統的支付或使用的金融科技手段上講，中國是遠遠落後的。正因為有這個落後，新來的科技可以很快地顛覆、補充這個市場。

最後我想強調的，監管的环境也有很大的不一樣，國內在這幾年相對來講是一個比較開放、比較包容，在政策上支持金融科技的創新。美國還是比較審慎的監管市場。另外一點，互聯網金融的發展本身是去中心化，跨界的，沒有地域限

制的。但在美國，很多監管還是取決於銀行的監管在每個州有自己的監管法律，所以即使有金融科技在業務應用的時候，很難說一定能夠應用到全國。但是在中國，在監管上本身沒有這方面的限制。所以這就是為什麼在中美所謂的互聯網金融跟金融科技在過去這幾年的發展過程中，雙方會有一些不同的側重點。

倪榮慶：作為一個從業者，我們在實務當中並沒有特別關心分析互聯網金融和金融科技的差別，因為我們都非常感興趣。但如果要講，互聯網金融更加注重基本的實現方式，原來主要靠線下的金融服務，現在主要依靠網絡來實現，這在過去我們已經看到發生了很大的變化。而金融科技，我的感覺更多的是從內在實現技術手段的更新上，完全是新的思維和新的方法。這在中國來講又會掀起很大的業務變革。結合我自己從事的業務來講，平安普惠是專門做小微金融、普惠金融業務方向的，互聯網金融及金融科技會不會帶來質的變化？剛才講到和美國相比，美國和中國有所不同，美國的征信市場很發達，金融機構比較容易獲得交委健全的個人征信數據和信息，而中國很難。第二個是美國經過多年的競爭和市場培育，個人金融服務市場比較發達，客戶的消費習慣也比較固定。而在中國連續多年來，我們的市場、客群，參與到市場的人群大量變化，大家的網絡行為也非常活躍。在這種情況下小微金融有了更好的發展契機。過去幾年小微金融、普惠金融在中國也講了好幾年了，但是發展得並不是很好，主要的原因是什麼呢？從我的體會來講，因為過去的小微金融、普惠金融還是沿用了以前傳統金融機構，就中大額放款的技術模型，使他的信用評審局限性很小，經營成本很高，他要做這件事情很困難、很複雜，所以做起來就困難重重。你說特朗普要驗票，因為很難，所以可能這個事情就很難去做。小微金融也是這樣，因為很難，所以要做的都是很有局限的。但現在因為金融科技的出現，使普惠金融的信用評審方式是業務結構當中

的成本架構，使機構和客戶之間的溝通方式都發生了很大的變化。所以金融科技可以幫助小微金融和普惠金融在業務的邊界、業務種類當中做很大的創新和豐富，這是我總體的認識。

柳博：金融科技在美國一定是用技術的手段來提升金融體系的效率，它的著重點是在技術上面。而在中國這個的發展是不斷變化的。最初的時候叫金融互聯網，是金融的互聯網化。逐漸的這個階段是著重點，大家如何把它互聯網化。接下來大家發現了機會，我借著互聯網化可以做金融，在中國做金融的吸引力太大了，所以接下來變成了互聯網金融，大家的著重點一定是在金融上面。隨著監管的變化，大家逐漸又會發現，互聯網金融會受到很大的限制和影響，這時候整個行業也逐漸進行自我反思、自我提升，逐漸又走向了金融科技，把落腳點又落在了技術上。這是我的一點理解。

周健工：大家都做金融科技，在中國完全是互聯網金融化的一種解釋和應用，雖然我們現在很多人不提，但剛才巴曙松教授也談到了，張立鈞先生也談到中國和美國的不同，反而是互聯網公司先進入了金融科技領域。你也是用數據的技術，我們剛才也交流了一下，你用的更多的不是大數據，是一個適用的數據技術。但是在中國談到金融科技和互聯網結合起來的金融服務的時候，大家還是繞不開BAT的問題。剛才巴曙松教授的PPT也談到了，很多人都認為做金融科技一定要有大數據，在大數據體系上建立起智能化的投顧，在大數據體系上建立起小貸和風控體系，好像擁有了大數據就擁有了一切。我想問一下，除了這些互聯網巨頭之外，你們做金融科技的優勢在哪裡？如果他們也進入這個領域，你怎麼打敗他？

柳博：從目前來看，我20多年的職業生涯一直都是在個人信貸領域，我2005年之前都是在美國，2005年之後在中國，我過去是平安銀行的零售總監。從我來看，目前在信貸領域裡面對大數據的應用，我覺得應該是說得比實際的效果要多得多。但是我們一定要看到這個行業的發展，在一個將來數據充分發達的情況下，我知道你所有的信息，整個風險控制的技術就會發生全新的變化，因為我看你不用再去猜測，今天的信貸技術是我知道部分信息，我要還原出你整個信息來。而將來你什麼情況我都知道，我們之間打的是明牌，所有今天的很多風控技術在將來都會發生非常大的變化。BAT有他的優勢，比如說阿裡，他也是一個數據化的信貸工廠。但是他的數據更多的是應用體系內的數據，大數據金融也是信貸工廠，我們定義為數據化的信貸工廠。我們所用的數據是各種可供應用的數據，實際上今天這種數據還是傳統的、結構化的數據會占到80%以上的權重。應用非結構化數據和大數據，我們在積極探索，但是應用的權重其實還小。

周健工：倪總有什麼回應？現在好像說大數據無所不能，如果大家都在做這些業務，平安銀行怎麼戰勝互聯網巨頭進入這個領域？

倪榮慶：與其說戰勝，我自己的感覺是兩個，一個是差異，大家都有什麼差異，第二個是共同的推動，為什麼要共同推動？因為中國的市場廣闊程度和差異程度太大了。我剛才講為什麼現在金融科技的出現能夠為小微和普惠金融產生一種新的動力呢？比方說在原來的傳統裡面，要獲得信貸服務，客戶要自己提供材料，自己申請，是純粹的金融審核方式。這種方式在大額信貸裡面是成立的，一大筆放款，當然可以包羅一定的時間和一定的成本，但是在小微信貸裡面這是不成立的，人們很難說用10%的成本，比如10萬塊錢的成本，我可能要花1萬塊錢去驗證，

這是不成立的。現在設計上幾千、幾萬塊錢的貸款，我要跑幾趟服務網點，這也是不成立的。這就為業務的發展提供了新的方式，也就是從以前的客戶和金融機構一一對應的單向信息交互變成多維的，信息收集方式、處理方式不一樣了，比如信息收集可以用第三方網絡收集的信息，這種信息不僅便宜、簡單，而且可信度高。還有信息處理的方式變了，原來主要依靠個人的資產、收入穩定來評判，現在嘗試用一些客戶的行為來做個人信用的評審。這就產生了讓各種各樣不同背景的公司都有可能加入到這個遊戲當中來。

但是作為一個金融出身的，注重金融科技的公司要和BAT比的話，差異在什麼地方呢？現在的信息處理，核心還是風控管理，還是多元信息處理的問題，既有很多線上的信息，其實在金融業務當中線下的信息也是非常重要，所以怎麼有效地結合，這是所有金融機構非常大的特色。還有一個特色是數據維度的多元性比較廣，比如我們也好，銀行也有，有上億條的金融行為信息，這種信息現階段可能還不是非金融信息所能替代的。所以信息收集的方式和信息處理的方式有所不同。還有一個不同是金融業務還有一個很大的維度，就是時間維度，就是今天看起來可以的東西，在今天的環境下可以，但是在明天，在不同的經濟週期下是不是可以，我覺得這個可靠性還是需要驗證的。金融機構在金融方面積累的時間長度，我想有足夠的信息在不同的環境中做不同的策略調整。在今天中國非常發達，市場客群差異如此巨大的同時，大家從各自的角度共同去推動小微和消費金融的發展。

柳博：我稍微補充一下，當我們談論技術應用的時候，這其實只是一方面。因為金融科技的技術是要應用在金融領域，我們必須要對金融有深刻的理解，比如信貸領域必須對風險的管理要有深刻的理解，同時你要能夠超越技術的層面，技術

是什麼？是術，在術之上還有道，道是什麼？就是對於金融理念的提升，我覺得這是一個非常重要的事情。比如說大數金融，我們除了在數據的應用之外，在很大程度上顛覆了過去在小微貸款上大家眾多的迷思，中國的小微貸款從整體而言，目前做的是一般般的。你要實現超越，你必須在理念上提出跟大家不同的觀點，不同的方向，你才能夠真正做到超越。所以在這些方面都是具有深厚的金融背景的機構能夠和市場上所有的公司既競爭，又合作共同發展的機會。

張立鈞：我本來也想講這一點，BAT雖然有優勢，他的消費場景、社交場景，還有大數據，但是我們講金融科技起來金融+科技，不單單只是在科技這一塊，他對數據的處理能力和算法，他有互聯網的基因，但是他有沒有足夠的金融基因，你去看美國很多小的金融科技公司，他本身並不是在穀歌或者亞馬遜這個體系之內，比如我有很多朋友本來是做交易的，或者在美國比較大的消費金融公司裡面工作，他們回國來做智能投顧，做小額的貸款科技公司，他用他金融的基因，融入科技的基因去做，這本身也有一定的優勢。另一方面我想強調的，阿裡巴巴本身是一個平臺模式，隨著未來工業4.0的框架下面，他本身這個平臺的模式還會存在嗎？在工業4.0是所謂的F2C，工廠直接到個人，所有的東西可以定制化、個性化地直接跟原製造商連接，當然也就沒有平臺了。在這個框架下電商本身就不存在了，他可能沒有所謂的原來消費場景或者大數據的優勢了，所以這會改變的。所以很難現在去下定論一定是占主導的優勢。

周健工：在中國談到互聯網金融或者金融科技也好，這當然跟監管有關係。我記得前段時間很多人都很興奮地說中國未來一定會引領互聯網金融或金融科技的發展，因為在中國迅速地滲透率，有些方面用戶的基礎是非常巨大的，很多人就

提出這樣的看法。但同時在中國也出現了大量以打著金融科技和互聯網金融為名的金融欺詐，跑路和高風險事件的發現。我們在談中國將來一定會引領金融科技的發展，這個命題是否成立？因為伴隨著這麼多的騙子也在創新，甚至騙子的創新比我們創業者的創新更快。我想問這樣一個問題，各位能不能發表一些意見，怎麼讓金融創新和監管能夠同步？能夠同時監管，也能夠迎接創新的挑戰？最起碼我們正兒八經做金融科技的創新要比騙子的創新更快一點。

柳博：我覺得整個行業的發展一定和監管的監管水平有極大的關係。在過去的一二十年裡頭，中國的監管機構對於傳統機構的監管逐漸摸索出了一套成熟的辦法，監管總體而言應該是有效的。但是隨著這一大撥金融科技的創新，不但是中國，即使是在世界範圍內對它的監管也仍然處在摸索的階段。所以顯然對監管者是一個挑戰。從監管者來講他應該快速地理解這些新的技術，理解這些技術會給行業帶來的影響，正面的和負面的。只有當他們真正進入到金融科技的世界裡，他才能夠真正地瞭解這裡面的事情。監管者從思維上不能夠畫地為牢，說你不是我的直接監管對象，咱們交流放一放，他們需要更深入地瞭解這個東西。第二個是監管要透明，作為一個金融科技的公司要透明，要贏得公眾的信任，監管也要透明，讓金融科技公司能夠預判我應該往哪個方向去走。第三個是消費者的保護，從總體而言監管的重點是保證銀行的穩健經營，這是他的監管重點。在消費者保護上有，但是使的力氣顯然是不夠的。所以我覺得這是一個很重要的事情。從總體上來講中國的事往往是一管就死，一放就亂，如果直接管不好，我覺得不如是間接監管。現在監管的思路就是讓金融科技公司和持牌金融機構合作，我覺得這就是一個很好的監管思路，讓市場來檢驗，通過市場化的方法挑選出真正有市場價值的創新技術。持牌的金融機構必須要保證自己的合規性，當他自己的合規性納入



在傳統的監管框架之下的。這樣的話所有金融科技公司所做的事情就被間接地納入了監管之下，保證了金融系統的穩定，我覺得這應該是一個很有效的方法。

張立鈞：我覺得創新跟監管風控是永恆的話題，永遠是一個硬幣的兩面。隨著金融科技的發展，監管要跟上，這有幾個方面，一個是監管的理念，然後是監管的手段跟監管的方式。什麼是監管的理念呢？剛剛柳總也提到，你不能按照傳統的，比如在中國還是所謂的分業主體監管，但其實兼容行業，特別是金融科技的驅動下已經是跨界，就我們主題講的它一定是融合，已經是混業的體系下，你還做主體分業監管。所以你要考慮到的是行為監管，我們所謂的功能監管，從實質性的，他提供的金融本質是信貸，是支付，是資本市場的功能。很多時候監管機構還在說誰家的孩子誰抱走，這種理念首先要改變。第二個是整體的手段，我們還是用傳統的那種管理模式，而不是用先進的，有巨大數據的金融科技。大家可能聽過一個新的概念監管科技，監管科技不單單是監管方，當然也包括被監管方，大家都很期待。因為現在全球監管的要求越來越煩瑣，而有些其實是有監管真空的。所以怎麼樣提升監管科技來促進監管本身的有效性。最後從方式上面來講，你怎麼樣做一個平衡，在鼓勵創新，但同時又能夠控制安全的體系上面。前兩年相對來講中國是相對放鬆的環境，出現了幾千家P2P的跑步，還有更多眾籌的公司出現的道德風險。本身這個社會的道德底線，這些標準是有一定問題的。在這種很寬泛的環境下可能就產生劣幣驅逐良幣的市場。另外一方面，在美國是相對比較嚴格的。所以我們可以考慮更多的，比如英國的這種所謂的沙盤演練的模式，他更多的是折中，他允許前端更多的創新在一定的範圍之內，然後在事後中後端的管控。監管機構經常說我放開前端，管住中後端，但怎麼樣讓這種理念、手段和模式真正落地。

周健工：因為時間不夠了，在轉入問答之前我再給三位提問一個問題，我們知道區塊鏈也很熱，現在談得太多了，不談區塊鏈好像自己都不夠新，不夠出席主流的論壇。我問一個很現實的問題，每個人簡短地回答這個問題，區塊鏈在主流金融服務中的應用，並且創造價值，到這時候還有多久？

張立鈞：我覺得至少還有五年以上，看你怎麼定義主流，就像互聯網，我們覺得什麼時候互聯網的應用是主流，TCP/IP的技術在70年代末就產生了，90年代初才開始商業化運營。我們現在的區塊鏈技術，區塊鏈相當於價值的交換當年TCP/IP的技術，相當於在70年代末80年代初的階段。當然現在的科技發展進步得很快，但我覺得大範圍的商業化應用至少還要五年。

倪榮慶：我不能預判多長時間，但短時間內恐怕比較難，區塊鏈技術可能運用的——一個方向，在我們的業務當中，也就是新型的個人征信體系的建立，要麼是央行的，是非常權威的，但大多數的機構是不能接入的，哪怕接入以後，央行的數據主要是為了有豐富數據的城市人口，大概4億人口是不能覆蓋的。而恰恰這4億人群在金融服務方面的獲得性、及時性是比較差的。但是行業又要求做，不是非常官方的機構，所以就需要一個中心化的東西，這很難做起來。所以用現在新型的分步技術，可能提供一種技術的可能。

柳博：我覺得更悲觀一點，因為它還涉及到整個外部的環境，包括法律等一系列的問題。在目前來講，所有這些金融科技的技术，在傳統的金融機構裡面都是處於相對邊緣化的狀態，除了很個別的銀行以外，轉了基因的傳統金融機構以外，基本上還是處在我不弄一弄就好像說不太過去，但是你說我花了多大的精力在弄，

這就是一個很大的問號。大家都是在互相地看。

周健工：三位的意見，在金融科技領域內的創業者是比較悲觀的，甚至覺得短期內看不到。第三方提出了至少五年。反而在銀行業裡面的積極嘗試探索。這是一個非常有意思的回答。我們下面進入問答環節，回答一兩個問題。

提問：主持人、各位嘉賓好，（品晶）是側重于做金融和影視文化產業的企業集團，我今天問的問題也是跟這兩個行業相關的，過去幾年時間裡面影視文化產業是政府大力發展的行業，各類資本也是趨之若鶩，在這個過程中票房收入每年也是在創新高，但如果關注這個行業的朋友會注意到在2016年，隨著行業裡面的一些通病，包括票房注水的現象浮出水面之後，對這個行業來說2016年是一個蠻大的轉型期。在這個過程中大量的影視投資基金出現了虧損，也有一些據我所知在財富管理固守類的產品出現了兌付的問題，對社會穩定和行業發展都帶來了一定的影響。包括我們集團也在參與一些金融科技方面的項目，我們通過對大數據的學習，通過人工智能來發展出一些對電影票房的預測，然後來分析每一個影視項目在不同的階段，在預備階段，在拍攝階段，上線推廣階段，以及在票房收入的回收階段，金融機構在什麼階段進入投資，做一些類似于供應鏈金融方面的服務？這個可以提供我們在產品研發和定價方面的。我的問題是結合今天的話題，金融+科技+電影的跨界，我主要是想問張總，您是怎麼看跨界方面，科技如何對金融、電影行業產生積極的影響？

張立鈞：很有挑戰的問題，因為我本身並不太瞭解影視文化產業。但是我之前也提到，未來是一個融合，是一個跨界的社會，金融本身的服務肯定是更多地結合

這個場景，結合商業應用，這個趨勢絕對是沒有錯的。您剛剛提到的中國的票房，我馬上想到票房的造假在中國這幾年是一個普遍的問題。在這裡面如何通過區塊鏈的手段，我不知道具體在技術上怎麼實現，但是我認為肯定有一種方法可以從發行到票房實際的收入，應該是有一個方法去識別本身的真實性。有了這個真實性的話，我相信對於整個供應鏈倒推回去，供應鏈潛在的價值，首先我保證這個數字的真實性，我再去採用金融的手段就會更加準確一點。另外在影視的過程當中有很多的影視工具共享，就比如說租賃這一塊，很多東西不一定需要每一家拍攝公司自己本身沒有必要去購買所有的東西，未來的經濟大家都知道是一個共享經濟的社會，我不求擁有，只求使用。這裡面不管是從工具、場景、場地、人員，這種租賃共享的模式，在這個過程當中金融科技是可以發揮作用，就像現在應用在airbnb、Uber，在房屋和出行的共享上，我認為只要有這些資源都可以共享，用共享金融的模式去實現。

周健工：我們雖然知道在金融科技也好，互聯網金融也好，P2P 也好，遇到各種各樣的問題，但我們知道有一個大趨勢是不會變的，就是經濟日益數字化，我覺得這個大數據是不會變的。整個經濟的數字化趨勢帶來一個非常重要的服務領域就是金融服務領域也會日益數字化，這是一個前提，這個趨勢一定是不變的。在這塊我們不能脫離經濟的基本面，我們怎麼最有效率地給金融消費者提供最好的體驗，我覺得這個商業邏輯是永遠不會改變的，不管用什麼技術。另外風險的控制。在以上幾個方面，我們三位嘉賓都從各自不同的從業領域給我們提出了非常好的分享。我們今天的討論就到此為止，讓我們感謝分享嘉賓。