



遇见科技之后，  
金融的未来正在朝着回归普惠大众、  
服务实体的初心方向而去，  
“好金融与好社会”  
也愈益值得期待。

# 通向“好金融与好社会” ——普惠金融的“清明上河图”

文 | 本刊编辑部

铺展开《清明上河图》，仕、农、商、医、胥吏、纤夫各色人物跃然纸上，有的赶集，有的买卖、有的拉车、有的聚谈，近旁酒肆、货摊林立，河港、宅舍密集。这幅传世名画描绘的北宋开封盛景，让人不禁流连、回味。而今，若是有人想仿照张择端的笔法描摹现代经济生活，场景丰富、涉及众人的普惠金融无疑是个好题材。

在一般人的印象里，金融总是像投行那样“高大上”，像“华尔街之狼”那样赤裸裸，但世界一直在改变。

普惠金融不再限于传统借贷，向更为广泛的金融领域扩展，服务对象也不仅是大企业和高净值人士，转而满足各个群体的有效金融需求。互联网上的借贷、支付、保险和理财，已经脱下西装革履，融入了社会生活的角角落落。

党的十九大报告指出，中国特色社会主义进入新时代，我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之

间的矛盾。而中国的普惠金融从 20 世纪 90 年代初开始在实践中发展演变，直至如今科技革新所推动的数字普惠金融正是为解决“金融难普惠，金融脱实向虚”等不平衡不充分的金融发展难题而生。

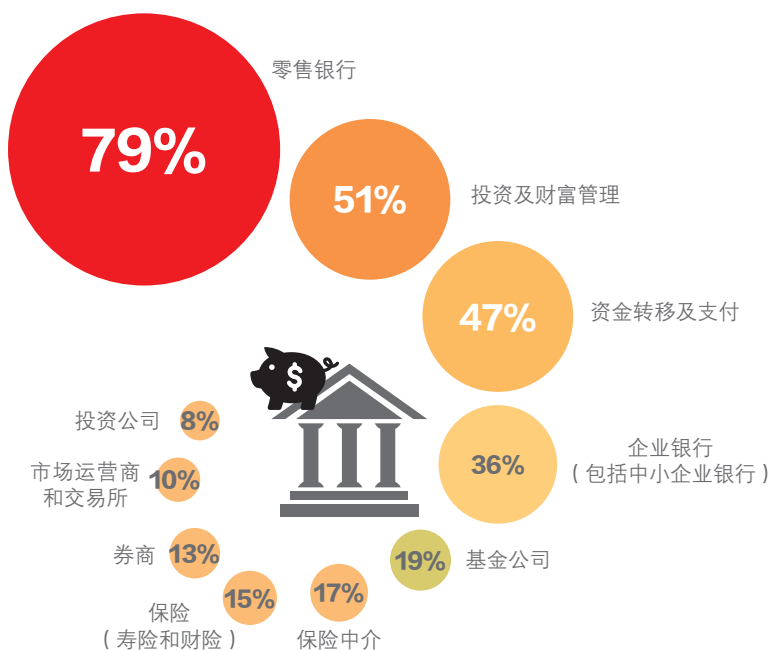
## 微笑脸谱

在西藏定日县珠穆朗玛峰山脚下，海拔 5200 米的珠峰大本营，驻扎着 60 顶帐篷，为游客们提供住宿、吃饭、喝茶、登山导游等服务。24 岁的格丹次仁是第 46 号帐篷茶馆老板，在他的帐篷里，支付宝的二维码就摆在最显眼的位置。

“游客使用支付宝结账的也不少，有时候游客钱没带够，但很喜欢帐篷里的工艺品，他们先带走东西，回去后再用支付宝打过来。”次仁说。他自己的生活和工作中也早就离不开移动支付，转账存钱、手机缴费，全部在支付宝上，方便多了。

互联网支付是中国互联网金融的源头，也是

## 中国受访者眼中最有可能被金融科技颠覆的领域



资料来源：普华永道《2017年全球金融科技调查中国概要》

数字普惠金融普及程度最高的业务形式。2016年，中国的第三方移动支付交易规模已经达到58.8万亿元人民币，交易量差不多是美国的50倍。凭着操作方便、成本低廉、交易速度快的优势，这种基于网络提供的线上和线下支付渠道，不仅方便了商家和消费者，甚至改变了经济与金融的模式。

杭州是最为典型的例子。这个被称为全球最无现金支付的城市，几乎所有日常消费都可以用一部手机来完成支付：看病可以用手机预约，不必排队；旅行可以不带现金，畅通无阻；打车可以用打车平台，按需预订……类似的场景正在越来越多的地方复制，就连偏远地区的居民也可以

足不出户，就有可能享受到便捷、丰富、高效的金融服务。

融资难、融资贵、融资繁，一直是困扰小微企业的痛点。有机构统计，中国小微企业和个体户数量超过7000万，贡献的GDP超过60%，但是它们的银行贷款余额占比只有24%，显然它们需要更多资金支持。好消息是，各大银行已经成立了普惠金融事业部，随着机构下沉、业务扩展，新的格局正在形成。

兰考的民族乐器企业就赶上了这个好时机。兰考的泡桐远近闻名，又恰是制作民族乐器音板的优质材料，单是埙阳镇就有106家民族乐器企业和1万多名从业者，但是因为规模小、没有抵押物和担保措施，很长时间找不到融资渠道。

中国银行兰考支行通过现场调查、信用评级后，运作出了龙头企业加乐器协会会员的“兰考乐器通宝”十户联保贷款模式，2014年向10个客户授信2800万元，此后两年又分别追加2000万元和2500万元，带动了埙阳镇97家乐器家庭式手工作坊转型成了初具规模的生产加工企业，创造了1500多个就业岗位。

除此之外，网络借贷也蓬勃兴起。以前很难从传统金融机构获得贷款的个人和小微企业，能够直接通过互联网平台实现借贷，P2P平台、电商、网银、小贷公司都能提供此类服务，中国已经是全球个体网络借贷平台数量最多、规模最大的国家。

互联网保险则变得五花八门。赏月险、鞭炮险、摇号险、旅游天气险、股票跌停险、好人险、失眠险、堵车险和熊孩子险……不一而足，正是利用了互联网的长尾效应，极大地拓展了保险市场的覆盖广度和使用深度。

作为“金融科技第一股”的众安在线在港股市场涨幅惊人，其引发的“众安冲击波”迄今在市场中回荡。保监会数据显示，2016年国内保费规模达3.1万亿，巨大的市场空间无疑为互联网保险注入了巨大的驱动力。

比购买保险更频繁的，是在网上理财。对不少人来说，早上起来看看前一天的余额宝收益，已经成了一种习惯。互联网基金的门槛低、操作灵活，被广泛接受。新近兴起的智能投顾，也为高净值人群以外的中小投资者，提供了低成本、高品质的财富管理服务。

不难想象，把这些场景和人物画在图上，里面的每个人都会为享受到普惠金融的润泽，在脸上或是心里挂出一个微笑，这些笑容聚集在一起，为这张图展现出了具有温度的调性。

## 科技版图

把这些微笑连接起来的，是日新月异的科技。

联合国在2005年提出了“普惠金融”这一概念，正是以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务，小微企业、农民、城镇低收入人群等弱势群体是其重点服务对象。那么，什么是好的普惠金融呢？

首先要“普”，所有群体都能够在需要资金融通的时候，平等地得到金融服务；其次要“惠”，意味着可负担的、丰富的金融服务；最后要在商业上可持续，而非依靠捐赠或是扶持。但这三点此前没能同时达到，正是由于现实困难。就像蒙代尔的那个“不可能三角”，在以往大部分的时间里，如果既“普”且“惠”，就不可持续；如果既“普”且可持续，往往是高利贷。

数字技术的出现打破了这种非均衡，使其可以变为现实。

先来谈“普”。数字世界遵从摩尔定律，每隔18个月，计算效能就会增加一倍，这意味着在信息时代开启半个世纪之后，计算效能已经提升了数亿倍。今天一台iPhone7的计算能力已经是20年前IBM深蓝计算机的2000多倍，而每GB数据存储成本从1万美元降低至3美分。

史无前例的迭代速度，让手机和互联网只用短短几年时间就普及到了发展中国家，80%的人拥有移动电话；在全球最贫穷的20%人口中，

超过70%的人拥有移动电话，但他们却不一定有清洁的厕所和用水。

强大的计算效能，使数据处理能力更强、设备更廉价，人们非常容易被纳入金融交易与合作的网络，这些使得“普”实现了规模化。

再来分析“惠”。基于云计算技术的第三方支付单笔支付成本，早在几年前已经降到2分钱，而且在持续走低。这笔向商家收取的费用，在美国费率是百分之三左右，在中国仅为千分之六的水平。数亿人的用户规模、因为支付便利带来的更多消费，都让商家的这笔成本物超所值。

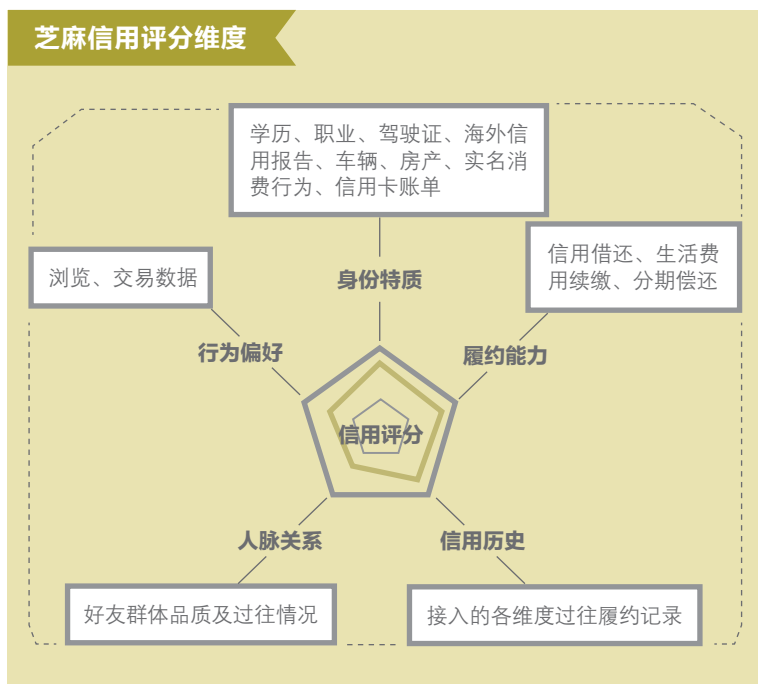
聪明的技术和更为精准的数据，让曾经被忽视的蓝领工人、农户和小微企业等客户能迅速、低成本地把钱收入囊中。投资者可以依据个人的目标收益和风险偏好，一键配置全球的资产并实时调仓，钱再也不容易荒废在失败的P2P项目里难以还魂。由此受“惠”已经成为普遍的现状。

最后来看“可持续”。金融的成本，包括获取用户的成本、风险甄别的成本、经营成本和资金成本。前三种成本都正在被技术摊薄。移动互联网改变了人们触达金融的方式，不再需要客户前往网点，或是信贷员上门“望闻问切”，大大降低了金融机构获取用户的成本。风险甄别的基础是数据，而大数据技术重新打造了这一流程，通过爬虫抓取数据、众包数据源、数据存储、数据挖掘、机器学习、模型应用、资源配置，输出风险控制、征信、预测等结果，大大提升了效率。云计算又进一步助力大数据和人工智能，其成本与传统IT的成本之比是1:10，降低了90%，也直接拉低了经营成本。

在余缺各方间，资金的往来渠道顺畅，这样的融通过程中，价值也随之产生。

《未来简史》一书中，以色列作家尤瓦尔·赫拉利以宏大的视角审视人类未来的终极命运，表达出惊人的预测：“人工智能和生物基因技术正在重塑世界，人类正面临全新的议题。”其中，他分析人类进步的一个因素就是“货币”，它促

**科技革新所推动的数字普惠金融正是为解决“金融难普难惠，金融脱实向虚”等不平衡不充分的金融发展难题而生。**



资料来源：根据公开资料整理

进了劳动分工，提高了生产力，使金融起到配置的作用。而信用更是社会组织非常重要的部分，信用会产生生产关系，没有信用的社会是不会有经济活动和金融的。

由此推演，技术驱动的信用体系为基础的普惠金融将成为一种应用更为全面的可能。2015年，中国的征信系统中有信贷记录者只占总人口的35%，而美国的这一数据是92%。这意味着，大部分人没有相关的信用记录，想要依靠信用借贷几无可能。而且，已有的记录大多是购房、购车的借贷数据，频次低、变动少，有人评价为“死数据”，难以反映人们的习惯、爱好和参与经济生活的程度。对于企业同样如此，小微企业很少能在大型银行贷款，其实它们生产、经营活跃，业务多与人们的衣食住行息息相关，需求稳定，不太受到经济周期的影响。所以说，过去的信用体系不能充分满足个人和小微企业的需求，而这

部分群体有着高涨的消费、投资和信贷热情。因此，重构一个涵盖个人信用和企业信用的生态系统有着重要意义，信用科技在这方面优势巨大。

比如支付宝上“芝麻信用”就成为一个动态、多维的大数据征信库。最为核心的能力即拥有巨量的数据源，芝麻信用的数据涵盖了网购、信用卡还款、转账、理财、水电煤缴费、租房信息、住址搬迁历史、社交关系等；另外还接入了公安网、工商、教育部等公共机构以及合作伙伴数据。依靠强大的建模能力，在海量的数据中利用算法找到核心变量、揭示规律，分析五项评分指标，即身份特质、履约能力、信用历史、履约记录和人脉关系，用户的信用状况就能被描摹出来。

凭着互联网的征信体系，人们可以在BATJ等在线网商享受租车免押金、部分旅游免签证、无抵押申请小额贷款等特权。对于网上信贷来讲，基于大数据模型的自动化审批，通过信用数据为客户画像，能不断优化信贷审批流程、提升业务量，同时有效控制风险；而高速发展的业务也为大数据模型积累了更为有效的训练样本，使得模型不断迭代更新，真正实现数据和技术驱动的信贷决策。人们的好信用也将成为最有价值的资产。

技术带给互联网保险的变化也是革命性的。传统的保险公司通过历史统计的数据来设计保险产品，更新速度慢，无法满足场景方的需求。而在互联网的模式下，场景方拥有用户的基础数据，结合保险公司的数据，就可以做更精准的风险预测，设计出“千人千面”的具有针对性的产品，并动态调整定价。例如互联网场景下的非车险、健康险，通过使用多维度、跨行业、不同场景、不同变量数据的人工智能分析，发现甚至引领和激活客户的需求。再如车险，在渠道下沉的折扣条件下，智能分析能够帮助找到合适的客户、提高效率、降低成本，并且提高用户的体验。此外，通过H5专属页面嵌入、OpenAPI、SDK包等多种模式可以实现移动快速销售闪电出单，同时通

过提升大数据分析能力，有效利用数据。

## 风险围栏

央行行长周小川在《党的十九大报告辅导读本》中撰文指出，金融是国家重要的核心竞争力，要健全金融监管体系，守住不发生系统性金融风险的底线。既要防止“黑天鹅”事件发生，也要防止“灰犀牛”风险发生。其中，重点提到了部分互联网企业以普惠金融为名，行庞氏骗局之实，线上线下非法集资多发的风险。

所指的是谁呢？我们先听一则故事，《现金贷老哥的“撸口子”人生》。现金贷叫口子，借钱叫撸口子。额度高、周期长，是为大口子；额度低、期限短，是为小口子。

“撸口子和吸鸦片一样，会上瘾的！马上金融下了4000，平安i贷下了4000，拍拍贷下了6000，用钱宝2000，现金巴士只下了1500……”除了这些金额稍大的，还有曹操贷、贷你嗨、大腿贷等等只下了几百块的小口子，老哥在赌场上拆东墙补西墙，全部加起来已经撸了十几个口子，总共欠款6万多了。

只要在QQ中搜索“现金贷口子”立马出现上百个千人大群，便可知他们和我们的距离，其实并不遥远。

随着趣店、和信贷、拍拍贷等现金贷在美国资本市场上市，它们凭借强劲的盈利能力被资本热捧，现金贷的一些问题也开始浮出水面。

现金贷业务的壁垒较低，想要捞一把就走的浑水摸鱼者自然也多了起来。恰好遇上了前两年互联网的流量红利，现金贷利率高、期限短的特点让不少公司“闭着眼睛放贷”都能赚钱。虽然大家都声称有“大数据风控”，但某些平台却不断冲破行业的底线，学生可以放，无业人士也可以放，甚至连“网黑”都先给他一定的额度，一人多贷的现象在现金贷平台特别普遍。

在2016年财报中“自曝”互联网金融服务业务毛利率高达98.51%的某公司就算了一笔这

样的账：目前市面上的现金贷业务，资金成本按月测算为1%，获客成本按月为2%~5%，信审、支付成本按月为0.5%，人力、运营成本按月为0.5%~1%，坏账按月为4%~6%，综合而言，每月成本占当月贷款额的8%~13.5%。按年测算，平台的息、费年化综合成本为96%~162%。

“如果以年化利率36%来划线，那现金贷业务根本无法覆盖成本，整个行业也就不存在了。”这正是现金贷业务的痛点所在。国内绝大多数的线上现金贷业务没有消费场景把持，通过纯线上获客吸引而来的不少是“坏客户”。但高昂的费用让现金贷平台别无选择，即使明知客户资质差也只能降低自己的风控标准放贷，否则就是死路一条。而且引导老客户循环多次借贷成为现金贷扭亏为盈的关键点，这意味着获客成本为零，但这样的运营模式却变相地将更多客户推向了负债累累的深渊。

更有甚者，有的平台还欲把现金贷做成资产证券化，包装成理财产品打包销售。这无疑加剧了风险，形成庞氏骗局，助长了一些人不劳而获、不讲信誉的坏习气。

不容否认，由于技术发展带来的连接机会，这类金融机构获客的信息成本降低，尽管我国已经成为互联网、移动互联网使用大国，但是针对普惠金融服务对象的全方面覆盖依然存在盲区。由此衍生出的道德风险不得不重视。

监管的介入是必须的，从加强信息披露、杜绝高利贷和防止暴力催收三个方面入手都正当其时。在左冲右突的风险前面，竖起紧密的围栏，才能保持秩序、保护安全。

诺贝尔经济学奖得主罗伯特·席勒在《金融与好的社会》中提到：“金融并不是社会的寄生虫，社会离不开金融，金融也应当服务于社会，而且我们需要更多的金融创新。”遇见科技之后，金融的未来正在往回到初心的方向而去，“好金融与好社会”也愈加值得期待。☐

（本文由本刊主笔马力、本刊记者苏慧婷执笔）

**“金融并不是社会的寄生虫，社会离不开金融，金融也应当服务于社会，而且我们需要更多的金融创新。”**