

银行“优步时刻”将至

科技让金融业的游戏规则快速改变，欧美银行已经先行入水，未来金融科技领域的原创技术试验场将会是中国，中国传统银行业可以充分拥抱金融科技，化被动为主动。

文 | 莱瑞



2016年年底，Uber再次震惊世界——其高达680亿美元的估值，已力压通用、福特等老牌车企，以及Netflix、PayPal在内的多家IT新贵。也几乎在同期，一个新词“Uberization”开始越来越多地被引用。

Uberization，即优步化。字面上看，它指通过互联网整合闲散资源，实现了交通供需双方去中介化。但从更广的意义上看，Uberization代表了一种服务者和用户可以直接联系的商业模式。

作为诸多被影响的行业之一，金融业正在经历优步化。2016年3月，花旗银行全球视角及解决方案部门发布报告，明确指出“因为金融科技（Fintech）对于银行经营模式的颠覆性改变，银行们Uber时刻即将到来”。

这里提及的金融科技，不仅包括已经耳熟能详的大数据分析、区块链、支付清算系统，还有仍然在推陈出新的网络安全技术、直接借贷系统、交易平台，新信贷模型、风险模型、合规与反洗钱系统等。

新技术让金融的游戏规则快速改变，就像毕马威会计事务所在2016年10月的一份报告《遇见EVA——你的开明虚拟助手和无形银行的未来面孔》中描述，到2030年，科技将主导银行的所有操作，类似Siri的人工智能助手EVA将提供全部金融服务。

这绝不是危言耸听，金融科技已经在改变这个行业。那么在2017年，传统金融机构如何见招拆招？

欧美银行先入水

直到近几年，金融科技的概念才被业界正式提出，但此前，类似的产品就已在美国硅谷和英国伦敦的IT创业公司出现。

2008年，过度繁荣的银行业备受金融危机打击，首当其冲的就是欧美多家大型商业银行。

舆论压力之下，巴塞尔银行监管委员会大幅提升了监管的资本要求。随后，为避免金融机构倒闭，多国政府动用公共资金注入银行体系。但这种做法，直接导致民众对传统金融业失去了信赖。

与此同时，行业的客户结构正在发生深刻的变化，最明显的就是以年轻客户为代表的长尾用户异军突起。在这两种变化的带动之下，金融科技应运而生。

最初，IT公司把一些信息技术用于非银行支付交易中，以改进交易流程和提升安全水平；后来，车联网、大数据、人工智能等各种最前沿的信息与IT技术，被应用到证券经纪交易、银行信贷、保险、资产管理等零售金融业务领域。

花旗银行曾研究哪些金融业务受到金融科技影响最大，个人贷款、中小企业贷款、移动支付和财富管理首当其冲，但事实上，传统金融机构需要警惕的危险名单早已更长。

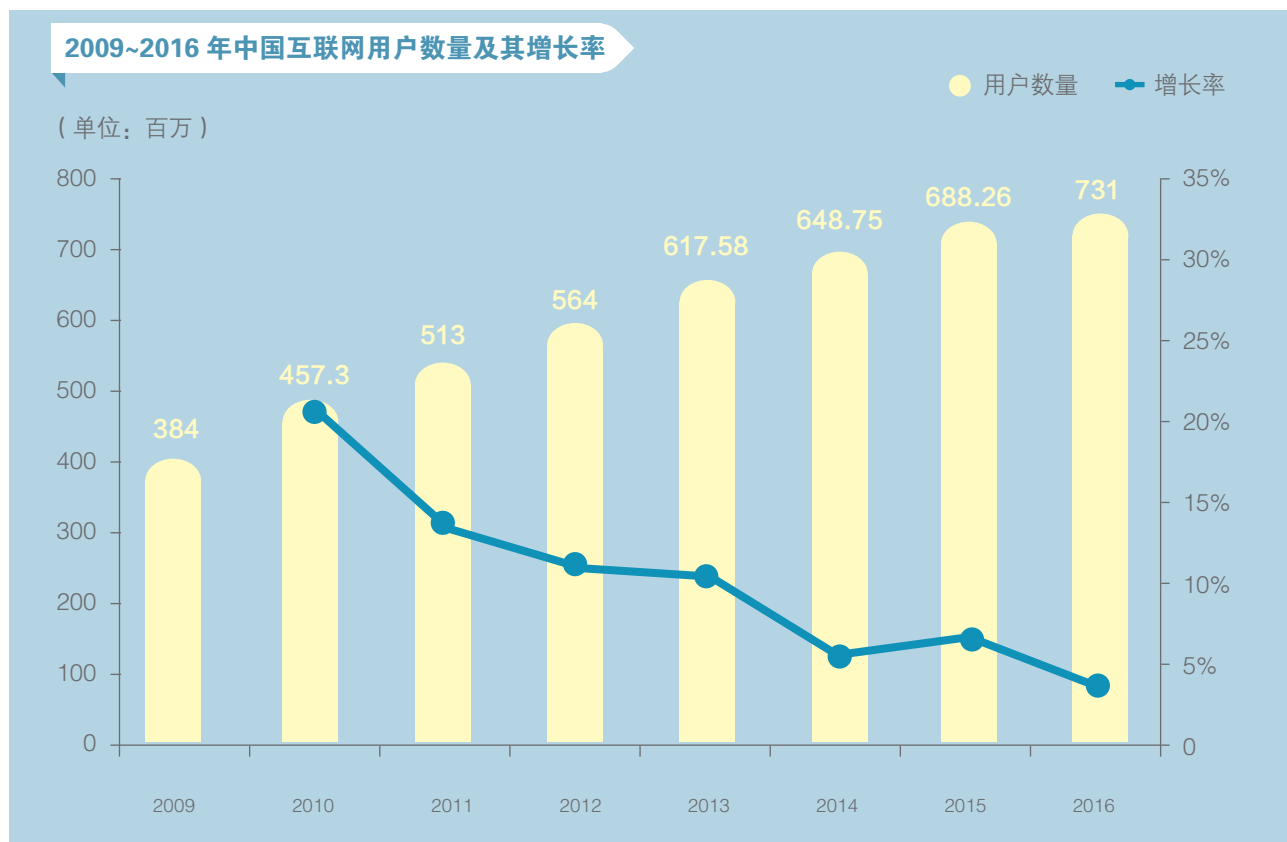
从2014~2016年，金融科技可谓全面渗入传统金融机构，已经涵盖了银行所有主体业务——既包括支付结算业务、信贷资产业务、存款等资金来源业务，也有热门的理财等中间业务，以及投资银行业务等。

比如巴克莱银行，其在2015年与美国知名加速器Techstars合作开设Barclays Accelerator，通过250人设计团队，协助银行团队找到问题核心，帮助其把核心技术转为市场应用，以解决金融科技相关领域的问题。

除了银行传统业务，金融科技更偏好一些长期被银行忽视的“痛点”领域，而这也让传统金融机构不得不放下身价，与之合作。

比如摩根大通，这家以“财大气粗”著称的投行，为了提升自己的中小企业贷款业务和市场份额，在2015年拿出80亿美元与P2P借贷公司On Deck Capital Inc合作。对于这次合作，外界认为摩根大通“拼了”，因为前期On Deck并

除了银行传统业务，金融科技更偏好一些长期被银行忽视的“痛点”领域。



数据来源: CNNIC

不出资,却要根据每笔贷款的金额得到手续费和服务费,同时通过内部优化模型进行决策和放贷。摩根大通这样看似风险极大的选择,无疑是为了提高市场份额,让自身快速进入金融科技领域。

中国市场可挖掘

在通常的概念中,谁拥有了领先的某项科技,谁就将在未来的竞争中占有先机。但金融科技领域或许是一个例外。目前为止,这一领域的原创

技术很多都是在欧美出现,但未来的试验场或将是中国。

出现这种局面的原因有二。

第一个原因是人口基数。根据国际电联2016年版《宽带状况报告》,全球互联网用户人数在2016年年底前已经达到35亿,中国互联网用户人数达7.21亿,位居全球第一,而欧美的相关用户都在3亿之下,均不足中国的1/2。因此,这些国家创新金融科技之后,不仅普及成

本高，规模效益小。相反在中国，得益于人口基础规模与平台数量优势，传统银行参与金融科技的速度非常快。

第二个原因是法律制约。欧美市场往往更愿意使用成熟的技术，而非新技术。一个明显的表现是，很多产品的最新版本肯定率先出现在中国等新兴市场。之所以这么做，是因为欧美对于消费者的保护措施非常严苛，新产品一旦出现问题，需要付出极高的赔偿金。因此，在生产新产品和新技术后，他们宁愿率先让新兴市场先行使用，而这种出于谨慎的退让，也给金融科技在中国爆发创造了条件。

当下，欧美的投资已经开始开始放缓，据统计，2016年美国在金融科技的风险投资下降了30%，英国下跌了近25%，但与此同时，包括中国在内的亚洲投资开始出现增长。

2015年前，中国的金融科技的形态主要表现为“互联网金融”，并对传统金融的业务产生了很大影响。一个最明显的例子就是支付宝提现收费规则的实施。

有评论指出，只要用户把钱放进支付宝，就可以实现其生态圈里的生产、消费、娱乐、休闲、投资等等活动，满足支付结算金融消费的需要。下一步，诸多金融交易、金融活动都会被锁定在支付宝的闭环之中。

这也正是银行最担心的地方。自诞生之日以来，银行承担的是中介功能，依靠承担风险、承担信用赚取利润。但现在，金融科技解决了风险和信用问题，这无形中使得传统银行的中介功能被取代，银行自身的价值逐渐在消失。2017年，互联网金融之外的其他金融科技形式还将不断发展，这意味着，银行原有的中间地带或将进一步缩小。

银行需要升级版

面对金融科技，欧美的拥抱姿态固然值得

借鉴，但事实上，无论是欧洲银行业还是美国银行业，都在快速发展的科技压力之下有点措手不及，很多银行不得不采取裁撤网点、遣散员工的做法。

如果想神闲气定地应对、从容不迫地转型，银行需要重新寻找自己的核心竞争力，并如物种进化一样，寻找全新的思维方式，对自身业务进行升级。

众所周知，传统银行的优势在于财富实力、管理经验。但事实上，银行的核心竞争力，是对风险的识别判断与管理。

不管是P2P、网络支付还是股权众筹融资，虽然有一层“科技的光环”，但归根到底还是金融中介，它需要对整个资金客户的信用做分析与判断。况且，互联网金融的主要业务是移动支付，它的重点在于客户得到便捷服务方式。但当金融科技进入，新的交易方式将出现，新的风险管理问题也将随之而来。因此，依托传统银行的力量，提升识别风险的能力，是金融行业良好运行，甚至社会经济正常发展的前提。

在升级后，未来的银行还需要进化，把自己定位为高科技公司。

当前，无论是制造业还是工商业中，都普遍存在一个共识——数据化、互联网化和智能化将是未来的方向与出路。银行也将被这种大趋势所影响，其金融交易和 market 分析判断都将依托高科技而生，因此，科技化转型不可小视。

2016年，麦肯锡曾发布一篇被称为“银行死亡笔记”的报告，但事实上，这份报告也可以被看作“银行的机会分析”。因为其对金融科技的前景进行了展望——金融领域数字化将让股本回报率ROE也有望上升2%~3%，数字化则可以扩大4%~12%的销售空间。从这个意义上看，传统银行完全可以充分拥抱金融科技的挑战，变被动为主动，并有望获得新的机遇。□

(作者系资深金融人士)

据统计，2016年美国在金融科技的风险投资下降了30%，英国下跌了近25%，但与此同时，亚洲包括中国的投资开始出现增长。