金融科技(FinTech)背景下交易金融新蓝图

主持人：英国The Economist经济学人全球商业评论总编吴晨

参会嘉宾：澳大利亚数字货币商务协会主席Ronald M. Tucker(澳大利亚)、上汽通用汽车金融有限公司责任总经理余亚瑞、上汽通用汽车有限公司财务部执行副总监谢蔚、渣打银行集团交易银行部电子及渠道管理产品总监Thomas LIN(新加坡)、中国银行上海市分行现金管理部副总经理丁韡、普华永道中天会计师事务所合伙人姚远等。

Ronald M. Tucker：比特币是在6年前诞生的，消费者能够以很简单的方式，比如说在手机上开一个账户或者在网上开一个账户，就可以使用比特币交易，不需要像银行那样的管理者。这样可以提高透明度，降低交易的成本，可以让消费者以前所未有的方式进行交易。我们澳大利亚的交易量占全世界比特币交易的7%，澳大利亚在这个方面有很多经验，我希望能够将这方面的国际经验介绍到中国，也希望这方面的管理政策能够尽快出台。

中国也是使用数字货币领先的国家，因此中国可能将成为比特币的超级大国，在澳大利亚我们也建立了一些与国际对接的标准，促进比特币等数字货币的商业使用，比如说在澳大利亚股票交易市场，我们可以使用比特币来获得数字资产，并且使用比特币进行清算。同时我们也和区块链技术公司进行合作，区块链领域的中国同行也和我们进行了合作，我们要继续加强这样的合作伙伴关系，提供更多的机会，我们这个委员会力图保障澳大利亚能够与各国的合作伙伴时刻保持联系，能够关注比特币和数字货币方面最新的进展趋势。

Thomas LIN：当大家谈到金融科技的时候，我们要有一个金融科技的构架，这是很大的概念。也有一些小的概念，比如说支付、信贷、保险、区块链，金融科技不仅仅包括数字货币，还有区块链，在支付方面还有很多金融科技。比如说今年世界贸易数据，我们可以看到使用电子钱包进行支付的数额第一次超过使用信用卡支付的数额。同时有很多来自非洲、东南亚银行的行长，他们发现一个问题，有些人没有银行账户，但是他们有手机就够了，作为渣打银行的代表，我们一直给客户强调，我们就是在这些新兴市场有很多的洞见，有很多客户他们可以提供电子情报这种移动终端的支付方式。之前我们研究一些第三方电子支付公司，他们并不是将他们作为竞争对手，而是作为潜在的合作伙伴，现在我们和很多电子钱包公司进行合作，提供一些现金管理的解决方式，包括支付、账款的收缴等等，同时我们和优步进行合作，更进一步颠覆了我们自己的业务，因为现在这些电子支付已经颠覆了我们过去的支付方式，比如支票等等。所以我们一直在学习不断地颠覆自己，如果我们不颠覆自己，就会有别人来颠覆我们，我们也不断地使用这些金融科技来帮助实现最后一公里服务的目标。

丁韡：金融科技FinTech是希望现在的金融环境达到前所未有的效率，包括处理业务的速度、处理业务的准确率。我们以前可能用手工、半自动或者自动对流程的拼接，在新科技支持下，我们有更多的数据筛选能力、判断能力、控制能力以及标准化能力，这样就会导致我们整个处理交易的速度大大提高。同时由于交易正确率的提升，可以进一步促进我们监管政策的改变，现在很多监管政策是因为银行做不到，金融体系控制不了，所以需要加更多的枷锁在里面。今后将有更多系统智能化判断的条件，我觉得从银行的角度来说，在金融科技FinTech的方向上可能更多地看我们交易的自我判断能力、自我处理能力以及大批量的方式。

提到区块链，需要考虑的问题是如何形成标准化的模块，放在公共区域里，供大家读取。作为银行，我一方面对接政策，一方面对接市场，要怎样把所谓政策的要求落实下来，把它变成一个一个标准化的规矩或者方式，才能用其他一些技术手段让它呈现在所谓的公共网络上或者交互的网络上，这是我们现在要考虑及研究的方向。

余亚瑞：对我们来讲金融科技FinTech既是一个熟悉的话题，又是一个陌生的话题。所谓熟悉，是因为公司成立12年，在IT方面投入很大，做的事情就是将金融与IT结合起来。所谓陌生，现在我们一个新的词金融科技FinTech，我们还不太懂什么叫金融科技FinTech。即使如此，作为金融科技FinTech应用公司来讲，确实感觉到IT技术在汽车运营公司里发生了非常大的作用，也就是说我们业务增长促进了需求。举个例子，我们公司现在合同量每天平均可以超过4000个，理论上一天1万个合同也没有问题的，两三年以前是不可想象的。之所以我们取得这样的进步，第一，我们现在自动审批率从两年前的10%多做到现在50%，一天5000个合同里面，2000多个合同是自动审批出来的。这里面大量的和人民银行、公安部身份证信息中心征信系统的交接、大数据对接，我们内部审批的评分卡，可以自动地审批哪个级别是可以自动过的。这样大大节省了人工审贷的时间和流程，这就是IT技术和我们业务结合以后带来的福利。同样，将来我们对库存的融资车辆，原来通过人工现场审计，将来可以通过远程监控减少或者大量减少人工的使用，FinTech对我们业务的促进是非常重要的。FinTech更重要的一件事情，我们各个业务部门应该用IT的逻辑、IT的语言来设计我们的业务流程，同时IT部门要更多地参与到各个业务部门里面去，单独一个IT的团队不是没有价值，安全是有价值的，服务器、软件、系统是有价值的，但是更多的系统开发、系统更新、系统升级应该是建立在业务流程之上的，而这个业务的来源来自于市场、创新。FinTech这个话题对我们公司下一步的转型是一个更深刻的命题。

谢蔚：谈到金融科技FinTech，从企业的角度现在能够看到的机会很多，或者可能通过区块化进一步地改进给我们带来的可能性。首先自动化，企业本身的自动化包括我们系统的支持，现在都完成了银企直连，所有的交易可以在线上几十分钟内由银行端、企业端包括会计系统实时反映出来，银行这几年里发生非常大的变化，从手工的票据到现在和企业的对接都完成了。下面就是交互的应用，现在金融公司有70%客户终端零售是在GMAC完成的，它现在甚至还帮我们做一件事情，分析各个区域信贷客户的人群、年龄、收入情况、需求，这样它提供的信息可以放到主机厂，帮我们更精准的定位提供了数据上的支持。

如果区块化去中心的形式的确成型的话，所有的资信指标或者征信系统的开放，对我们汽车的交易也会产生相当大的好处。我们知道二手车交易最大的痛点可能就是大家对客户的不信赖，如果将来征信系统能够建立起来，对带动整个业务的发展是会有促进作用的。另外我们上下游包括供应商、经销商所有的这些征信指标或者数据，金融行业掌握的应该是最准的，也应该是最有说服力的，将来这些信息能够给到我们企业，企业也能够参与到当中的评定或者提供我们的意见，可以让这个数据库更加具有说服力，大家也可以有一个交互使用信息的可能性。

姚远：我们从FinTech区块链来讲，区块链本身一个是去中心化，另外是有极强的追溯性，包括央行和金融机构都在做探索性的区块链的项目。第一，区块链对我有什么好处。第二，我实施了区块链我的风险是什么。第三，我怎么推动我区块链业务场景化。区块链第一步核心的技术是什么，底层技术是什么，是算法技术。因为数据从第一点积累到最后一点，每个数据都有积累，这个当中我们怎么做筛选。各个企业家必须要了解怎么打造我的数据技术在企业当中的能力，这会成为你的核心竞争力。第二，我们底层数据和数据交互，怎么建立一个可信的协议，让我的数据交换更快速。第三，价值链的打造，会产生公共链、私有链、联盟链的特征，但是现在第一步创新是在支付层面，BAT公司推的最厉害，推动了整个金融行业的变革。2.0版本可能是更可怕的，会到数字货币，会产生什么结果？你们手里都是数字货币，不用现钞了，对银行的可怕之处，我的记账系统不用记账了，银行现在赚的是利率，没有利率了，因为货币都存在每个人的口袋里了。银行关注的点会有很大的转变，我怎么用客户的钱赚更多的钱，央行的策略基于整个银行的特征，怎么打造区块链的应用特征和应用机会、机会的最大化。同时风控体系，哪些场景会带来风险，什么地方可以控制住的，让黑客不能进来，我相信5年之内在中国肯定会产生区块链巨头型的上市企业。

汽车作为平台带来的产业与金融投资新机遇

● 圆桌论坛二

主持人：英国The Economist经济学人全球商业评论总编吴晨

圆桌嘉宾：上海汽车集团股份有限公司金融事业部副总经理吴珩、上海汽车集团股权投资有限公司总经理陆永涛、浙江吉利控股集团有限公司副总裁李轶梵、美国优步技术有限公司亚太区商务总裁Eric Alexander、上海汽车集团股份有限公司前瞻技术研究部副总经理项党、上海一嗨汽车租赁有限公司执行副总裁蔡礼洪、平安银行交通金融事业部总裁助理何锦峰

吴珩：未来的汽车分两种方向，一种就是作为公共交通的工具，另外一种是私人化的，和你有感情、互动的，而这个感情互动的载体就是大数据，基于你所有出行的记录，你的喜怒哀乐的记录，通过大数据和科技的进步，能够使得车和你有一个互动、交流。我们这次的RX5，非常强调个性化的需求，也就是带有一些私密性的需求，你走过了哪些路，你在这些路上经历过发生过的事情，会烙印在这辆车的痕迹里面。

关于金融方面的设想，还是以RX5为例，我们考虑它整体金融方案的时候，就不单单只是从原来汽车贷款的角度出发，我们会把它的保险、个人账户理财方面的需求结合在一起考虑，这也就是我们上汽金融要提供综合化服务的目标。利用大数据，围绕用户深层次的需求，有时候可能还需要再耐心地倾听一下消费者的声音，可能会有额外的感受。

陆永涛：投资跟着技术走肯定是不错的。然而，从车子的角度来看，我们将来面对的消费者是谁，这是我们从投资角度更要关注的一件事。车和外面有很多交换的东西，现在大数据挖掘的团队在国内很少，海外也不多，能不能通过拿到数据以后做详细分析，为我们整车厂和各方用户提供详细的报告，这方面我认为机会还是很多的。比如，三维地图能不能出来，其对自动驾驶会带来很大的帮助，这些我们已经在布局了，包括我们的UBI，将来和保险公司、金融机构、整车厂的合作，消费者肯定可以享受到很大一块收益。还有一块是从城市交通安全或者智慧安全角度来看，我们的车和车之间的交流，车在行驶过程当中公安交通部门抓到的数据分析，包括我们的手机发出来的信息，这些数据叠加以后，对整个智慧城市、城市安全这块市场机会也是很大的。另外很多新技术带来的机会，比如节能减排的角度，90后出来以后对车使用新的外形、内饰等等对我们投资来说也是必然要布局的方向。

李轶梵：吉利的创始人李书福有一句名言，他说造车很容易，汽车不就是4个轮子加2排沙发吗？回到今天，我们把它简单化地说，未来的汽车趋势无外乎还是4个轮子，沙发我们可以忽略不计，现在是加1台电脑、1块电池，这是未来智能互联汽车的趋势或者方向。用科学一点的语言形容，就是新能源、电气化+互联网+自动驾驶，组成了一个新的未来汽车的业态，从生产车的形式包括出行的方式，都会围绕这几块产生。从主机厂来说，要从以前以固定资产一次性销售这么一个模式，逐渐地转为提供一个端到端出行方式的服务提供商，朝着这个方向走，这是我们对于大方向的看法。

比如说无人驾驶就是趋势。现在无人驾驶还没有完全做到，更多的是生态环境，车和车、车和人、车和基础设施的配套还没有形成，包括法规、保险，整个生态环境还没有形成，假设到了那一天，我们可以预见这么一个场景，我不需要开车，也不需要买车，手机一按3分钟以后车就在门口等着我，我开到上汽，也不用找停车场，一下车电子门锁一锁就走了，这就是汽车工业的未来。

Eric Alexander：我觉得非常大的问题就是规模，中国的汽车保有量不会像西方国家那么大，中国会走不同的路，比如优步、嘀嘀这样的公司就可以帮助中国走新的道路，这些公司可以和汽车公司合作，研发一种新型的汽车，我们在这方面还处于起步阶段，我最近和一些汽车企业的高管交流，发现中国很有趣的一点是汽车公司很愿意和网约车公司合作，这方面美国汽车公司可能没有中国这么激进。中国汽车公司更加开放，有人曾经问我，你要怎么改造车，我说就是要把里程数的表盘放在后座上，这样乘客就知道他跑了多远。作为一个汽车公司的合作伙伴，我希望网约车公司和汽车公司合作，比如说广州的一个汽车公司，他们遇到一个问题，有一种车型卖得不好，他们和我们合作，了解为什么这种车型卖得不好。当有足够多司机做这种车的时候，我们就可以和客户讲，这个车坐的人多，这个车就更加廉价，这是一种新的合作模式。

项党：现在智能汽车是智能网联+新能源，智能化、电动化、网联化，带来分享化。汽车的目的无论是智能汽车还是传统汽车，目的就是服务，服务就要安全、高效、节能、便捷。为什么最近我们强调智能汽车、网联汽车？今后的汽车发展有几个特性，它是可感知化的、可连接化的，同样可个性化，也可以分享化。智能网联汽车今后的发展方向是围绕这四个方面，所谓感知化，人、车、路，这是一个物理世界，怎么变成数据世界？首先车要感知路才能做到智能驾驶，同样人要感知车，车也要感知人。人感知车，可以通过人来控制车，比如空调的需求。感知的基础，融合了很多东西。我们先不谈硬件，不谈形成数据接收的传感系统，这么多数据算法是非常红火的，怎么让这些技术结构化，为车服务，这是一个方向，即所谓的可感知性。第二，可连接性。我们现在经常讲车联网，但车联网分为广义和狭义的，现在更多提的是车和云端通信，我们的V2X、V2P、V2I，这个其实是更多地帮助你在整个智能驾驶过程中更好的服务。你的避让等都是通过V2X的方式实现的，是连接化。第三，个性化。电子行业，芯片技术、传健技术不断发展，我认为可能汽车会成为一个驾驶脑，可以把环境感知、抉择、控制、信息安全、娱乐、服务都集于一体，它可以记住你的爱好、驾驶习惯，一样也可以定制你的驾驶风格，当自动驾驶的时候，你爱去的饭店、旅游路线，它都记得。最后一个是共享化，车更多地是作为交通工具，很多人有两部车，排放污染很严重，有大量的车作为一个端口，怎么把这个车共享，就是以上这四个方向。

蔡礼洪：过去两年，围绕着出行在中国可以说是发生了翻天覆地的变化，从2013年Uber要进中国，后来还有嘀嘀，到今天交通部的新政和地方细则的落地，几乎是日新月异的变化。围绕出行，中国的蛋糕是非常大的。

租车行业其实在美国有近90年历史，是非常成熟的市场。我们中国市场肯定不能将其直接拷贝过来，中国的租赁市场有它自己的发展轨迹，首先我们汽车行业的发展和汽车租赁是相关的，现在在北上广深一线城市包括杭州、天津已经限购了，作为一般的消费者不能随心所欲地买一辆车，一些城市包括上海牌照比车还贵，这个时候很多年轻一代，对车辆的拥有权不那么在意，更多关注使用的便捷，创造一个新的市场平衡。未来很多年轻人可能是本本族，今天中国有3亿多人有驾照，但是私家车拥有量不到1.5亿。

现在看年轻人生活方式，半径越来越大，很多年轻人想圣诞节、元旦去哪里玩，规划去哪里玩的时候就要想到出行，出行是自驾还是用嘀嘀、优步的服务。我们观察一下中国的基础设施和美国又不一样，中国现在是八横八纵高铁网，对我们是巨大的利好。远距离交通，通过高铁、飞机解决了，到了目的地，最后100、50公里就是我们汽车租赁的天下了，距离再短一点可能是出租或者带司机的服务。

何锦峰：现在汽车金融服务进入了一个百花齐放、百家争鸣的时代，首先服务的主体大范围的增加了，包括一些租赁公司、担保公司也在介入，提供汽车产业金融主体非常多，现在作为一个消费者，如果想做一个汽车消费方面的金融融资，可能有非常多的渠道可以获取这种服务。

还有一个大的变化，整个汽车产业不断地在做一些产业自身的升级、优化、商业模式变化，金融服务在这个过程当中配套地提供了很多，包括风险投资、并购、上市、资产证券化等等，这些可能不是传统商业银行主要做的事情，但是在整个金融市场我们可以看到是风起云涌，商业银行也在努力地介入，我们银行也专门成立了投资银行部。可以看到未来可能很长一段时间都处于百花齐放的状态，我们也非常开放地欢迎这种状态。