

持续渗透设置场景 零售金融多方式布局金融科技

见习记者 许孝如

在金融科技浪潮下,如何看待AI与零售金融的结合?在由证券时报主办的“2017中国AI金融探路者峰会”上,新网银行行长赵卫星、招商银行总行网络金融部总经理助理杜兵、平安银行总行零售网络金融事业部产品总监姚芳、中欧基金副总经理许欣、鹏华基金副总裁高鹏,就此话题分享经验,共献良策。

新网银行赵卫星:产品不能过于自我

新网银行是四川首家民营银行,同时也是新一代互联网银行。
“涉及线下的票据和纯现金业务,没有网点,没有客户经理,甚至没有一个APP。8个多月时间,新网银行的活跃客户数超过500万。这源于背后的金融科技,或者称之为链接的精神。”新网银行行长赵卫星表示。

新金融,依靠数据和技术驱动业务运营,实现金融和科技的融合。赵卫星认为银行需要创造开放式架构,把轻结算、代收付、在线风险控制镶嵌在这个环节中。银行的产品不能过于自我。
赵卫星举例,例如买车,如果你完成购车了再提出要申请汽车按揭或者汽车分期,这是反人性的做法。你应该在准备购车的环节里带着授信和金额去完成你的购车,你关心的是购车,不关心金融,这就是AI带来的不同。”

招行杜兵:做好数据研究工作

招商银行总行网络金融部总经理助理杜兵表示,线上线下一体化的获客方式是各家银行面临的难题。传统银行有大量的网点,需要利用科技手段让网点变得更轻盈。另外丰富线下的获客手段,降低传统银行的获客成本,值得市场探索。

据了解,招行的APP上设计了智能营销和智能风控,但杜兵认为如何利用好数据,提升产品的客户体验和智能服务能力最为关键。

杜兵强调,人工智能现阶段只是刚刚起步,对银行业而言,做好海量数据是最基础和需要补短板的工作。

招行有30年财富管理的经验,旗下的摩羯智投的规模已达到60亿,将财富管理能力和科技结合,这是他们努力的方向。

平安银行姚芳:围绕账户进行多种渗透

银行的优势是账户,围绕账户可以串联起金融和生活消费的全场景。”平安银行总行零售网络金融事业部产品总监姚芳表示。

据了解,平安银行新上线的口袋APP,是把原来的口袋银行、橙子银行和平安信用卡的APP整合到一个新口袋上,打造贷款、理财、信用卡消费等生活各方面的场景。

在移动互联网的时代,我们尝试通过产品和全方位的服务,把客户吸引到我们的平台上,甚至是客户生活消费的全场景当中,利用科技的手段进行多种渗透。”姚芳表示。

同时,姚芳认为银行的本业是从传统金融进化而来,要往互联网金融的方向发展,考量的是线上线下的串联结合能力。对技术、产品和服务的洞察,决定着能否给市场提供差异化的服务。

中欧基金许欣:产业链垂直整合

怎么选出最好的产品?对投资者而言很难,目前中国基金市场有4300支公募基金,比股票的数量还多。

中欧基金副总经理许欣认为,金融产品的零售,某种程度上需要产业链的垂直整合。许欣介绍,中欧基金和其旗下子公司正是应用金融科技帮助用户实现一键理财。第一步,从4300多支产品中选出最有价值的底层资产池;第二步,通过专业化的策略团队,基于客户需求和产品的收益特征来构建策略;最后,就是智能投顾,在平台上根据客户的特性,帮助客户一键下单,购买一系列组合,然后策略团队不断输出定期的报表,并帮助客户优化。”

鹏华基金高鹏:建立场景化余额理财

鹏华基金副总裁高鹏表示,鹏华基金多年的稳健经营和金融科技的使用密不可分。

据了解,鹏华基金于2013年推出第一代钱包系统,在引入金融科技后,将原来基金公司、券商、银行以及各个互联网的合作,拓展到了场景化的余额理财合作。

高鹏表示,传统金融企业在IT方面投入较薄弱,过去时常面临系统架构跟不上业务需求的难题。通过与互联网公司的深度合作,基金公司充分意识到IT技术架构对创新业务的深刻影响,从而倒逼自身加快系统架构及服务流程的改进建设,进一步提升科技竞争力。

他补充,金融科技对于基金零售领域的变革,不仅在于激发基金公司开发独立知识产权的技术系统,更能将基金公司的投资管理、后台运营能力及技术开发能力等综合输出至银行、券商及互联网公司,改变传统的代理销售合作模式,建立场景化余额理财的新型合作关系。



本版摄影:宋春雨 本版制图:官兵

创新与风险再平衡 金融科技助消费金融提升竞争力

见习记者 詹晨

在科技的驱动下,有相当一部分金融业务朝着“人工智能”的方向转变,智能投顾、大数据风控等技术从概念走向成熟,并开始商业化,人工智能正深刻改变金融行业格局。

在证券时报日前举办的2017中国AI金融探路者峰会上,佰仟金融创始人、董事长刘实、包银消费金融总经理王睿晖、拉卡拉金融总裁王国强、中银消费金融副总经理章涛及招联消费金融首席市场官谢云立围绕消费金融现状及人工智能如何助推消费金融发展展开讨论。

消费金融迈入红海

从2010年试点,到2014年消费金融管理正式出台,再到之后持牌与非持牌机构的迅猛发展,消费金融已走过七个年头,这七年间,消费金融有着怎样的发展?现在正面临怎样的局面?

对此,刘实表示,业内通常把2015年称为消费金融元年,而从去年至今,这个行业的竞争进一步加剧。中国任何行业从蓝海到红海都是快速迭代的过程,消费金融的发展仍停留在初期阶段,消费金融的人均渗透率相比成熟市场还有很大差距,

今年会进入更加有序快速的发展阶段,而且这一阶段至少会持续2-3年时间。”

王睿晖对上述说法也表达了认同,她表示,消费金融目前仍是增量市场,关键看业内持续的发展能力。从今年的金融工作会议上来看,发展与规范同步进行。2015年是鼓励创新、快步发展的阶段,现在是创新与风险再平衡阶段。”

王国强则表示,做金融不能脱离金融的本质,未来不仅是消费金融公司、银行卡公司,还有小贷公司,都会面临对资本金的要求,对于金融的规范会成为金融领域的主旋律。

章涛介绍道,中银消费自2010年成立至2017年,经历了业务线从简单到复杂,从线上为主到线上线下比翼齐飞的过程。无论是红海还是蓝海,至少现阶段能在崇山峻岭中看海,还可以上船到海洋里去。

现在来看,整个市场总量发展速度依然很快,从竞争的角度已经看到红海的出现。”谢云立表示,另一方面,消费金融市场的风险也在逐渐暴露。

AI将如何落地?

在消费金融从蓝海向红海迈进的过程中,可以通过什么方式提升行业竞争力?人工智能在消费金融领域会出现怎样的应用?

刘实表示,AI让金融的门槛越来越低。他介绍,AI在金融领域的应用分为以下部分:专家系统、图像识别、机器人和自然语音、智能客服、智能审批、审核、语音识别、活体人脸识别以及反欺诈方面的应用。

朱来金融的竞争在于两方面:一是金融产品不断提高效率,控制风险,尽可能降低成本;二是AI技术的普及和不断进步,让金融产品慢慢变成基础产品。未来金融差异化的竞争将体现在科技如何应用在金融上。”刘实说。

王睿晖则表示,人工智能ABC构成了消费金融的基础设置,A指的是AI,B为大数据,C是云。在以往没有这些科技手段的时候,做消费金融像跑在乡间小路上,现在则是跑在高速公路上。

王国强分析,AI对于所在公司而言最直观的影响在于风险成本,风险成本分为反欺诈成本、欺诈成本和征信成本。如果人工智能能贯彻到金融的初段到末端,把客户从获取到经营的全生命周期都涵盖进来,可以有效降低成本。

AI的概念很广泛,并非指某一项特定的技术,在中银消费内部部分为基础性应用和探索性应用,无论线上还是线下,都是流程中必不可少的环节。不过,人工智能的概念也存在过度炒作的现象。”章涛说。



2017中国金融科技先锋榜获奖名单

2017中国汽车金融先锋榜

第1车贷

2017中国网贷先锋榜

上海拍拍贷金融信息服务有限公司
人人贷商务顾问(北京)有限公司
积木盒子
点融网

2017中国金融科技创新榜

富国基金管理有限公司
鼎信基金销售有限公司
厦门国际金融科技有限公司
百融金融信息服务股份有限公司
深圳市薛菲财富管理技术有限公司

目标盈定投
A加平台
国金ABS云平台
百融金服
薛菲云

2017中国智能投顾新锐榜

招商银行 摩羯智投
汇添富基金 添富智投
中欧基金 钱滚滚
PINTEC集团 斐讯智投

2017中国智能财富管理先锋榜

陆金所
兴业银行 钱大掌柜
民生银行 直销银行
中海基金管理有限公司
汇付天下有限公司 外滩云财富
北京中关村融汇金融信息服务有限公司

2017中国第三方支付先锋榜

支付宝(中国)网络技术有限公司
银联商务股份有限公司
拉卡拉支付股份有限公司
平安付科技服务有限公司
通联支付网络服务股份有限公司

2017中国智能消费金融先锋榜

深圳前海微众银行股份有限公司
捷信消费金融有限公司
招联消费金融有限公司
中银消费金融有限公司
马上消费金融股份有限公司
拉卡拉金融股份有限公司

2017中国民营银行先锋榜

深圳前海微众银行股份有限公司
浙江网商银行股份有限公司
四川新网银行股份有限公司

2017中国银行业创新先锋榜

招商银行手机银行
中国工商银行融e行
平安银行口袋银行
中信银行手机银行
浦发银行手机银行
上海银行手机银行
华夏银行直销银行

2017中国金融科技领军人物先锋榜

大数金融创始人兼董事长 柳博
乐信集团CEO 肖文杰
平安壹钱包董事长兼总经理 诸寅嘉

2017中国AI金融拓荒榜

腾讯金融云
招商银行
京东金融
百度金融