

金融助力实体经济

从数字化到规模化:普惠金融“三步走”渐入深水区

本报记者 李晖 北京报道

在中国发展了超过十年的普惠金融正在超越单一金融范畴,一直关注如何实现经济价值和社会价值相统一的综合性问题。

中国人民大学中国普惠金融研究院近日发布的《2017 中国普

“三步走”激活信用价值

对一个人甚至一个企业建立起初级的信用画像,这是新金融机构开展普惠金融的最重要基础。

“我经常问到一些小微企业家,你需要什么?他说缺钱。我又问,如果有人给你投钱,你还缺什么?他说还缺人才、战略、管理……”这是宜信 CEO 唐宁在做天使投资人时常遇到的情况。在他看来,小微企业显然缺钱,但缺的又不仅仅是钱。

中小微企业发展面临着各种各样的问题,除了融资难,还包括主营业务不清晰、财务管理不规范、财务管理成本高、信用缺失、资产抵押不足等问题,最终反映出来的是中国的中小微企业在金融能力方面的缺失。而中小微企业面临的本质问题——从资金到金融能力的匮乏,同样是城市工薪、农村居民等主要普惠群体的主要痛点。

这些痛点从产生到积累指向了同一个根源——普惠群体的信用价值没有被挖掘、激活和释放。

定位金融科技机构的宜信在中国发展超过十年,2006 年起即开始进入普惠金融领域。如何走出具有本土特色的普惠金融实践是创始人唐宁始终思考的问题。在他看来,中国普惠金融的实践应该并正在沿着“三步走”的阶段发展——小额信贷、综合性金融服务(包括保险、理财、支付等)以及能力建设服务。

惠金融发展报告》指出,普惠金融的真正目的不是仅仅提供贷款、提供融资,而是通过金融去挖掘或开发出“中小微弱”的潜在能力,从根本上解决问题。这也为市场参与机构提出更综合性的要求——不但要有全局性的发展思路,也要有综合性“全周期”的业务布局。

对“三步走”的阶段认识来源于“先解决最紧迫问题,再解决根本性问题”的思路。宜信普惠产品与运营中心总经理田颖告诉记者,资金是普惠群体最紧迫的需求,因此信贷支持解决的是燃眉之急;而在获得资金发展后,他们会发现自己对金融的需求是多元的,不论是发展生意还是升级生活,都需要触及保险、理财等综合服务;在此基础上,第三步需要解决的是这些基础薄弱群体如何管理资金,甚至如何管理企业、发展业务,让好生活可持续。

互联网技术渗透导致的数据爆炸让信用激活在“三步走”过程中成为可能。根据此前无法积累甚至无法采用的数据,一个人甚至一个企业建立起初级的信用画像,这是新金融机构开展普惠金融的最重要基础。

借助电商浪潮兴起的小微企业主正是受惠于此的典型。这些企业的管理在初始阶段难言正规,甚至早期财务报表都是缺失的,如何能做出完善的信用评估?宜信旗下的“商通贷”则在电商崛起的大势下做出一个快速选择——为依托于数据的小微企业提供网络信贷服务。“不同于传统金融机构早前做小微金融只能拿到切片式的经营流水,近年来 SaaS 服务软件的兴

借助互联网技术的发展与渗透,一批瞄准普惠市场的新金融参与者在近十年中已有巨大飞跃——从提供基础信贷支持,到围绕需求输出综合性的金融服务,最终通过能力建设改变了普惠群体的金融获得水平和整体生活面貌。

起和很多电商、服务平台的兴起让企业沉淀的数据更加多元,比如退货率、客单价、物流速度,都是反映小微企业经营状态的重要指标。据宜信普惠商通贷总经理孙萌透露,目前商通贷后台捕捉和分析的企业数据可以达到上千维度。

来自广东做陶瓷配件的吴先生 2015 年第一次通过商通贷申请 2 万元,那时候他的家当就是即将配送的一大车陶瓷配件。3 年过去了,他至今已能在平台上借款 10 次,没有任何抵押担保,完全依靠线上各种维度数据,授信金额也从 2 万元提升至 13.4 万元。通过不断融资发展,他目前成为某品牌广东最大的配件供应商,从月销量 2 万元的营业额做到了三个店月营业额超 20 万元。

而在融资需求被满足后,一揽子的金融服务成为这些经营者水到渠成的需求。针对于此,宜信“翼启云服”平台则在聚焦企业融资的基础上,提供企业理财、现金管理、财务增值等服务。

“新金融要解决的,就是在企业需要钱的时候,可以通过对企业交易数据的梳理,助力企业获得信用借款;而在企业资金充裕的时候,可以帮助其完成现金管理,比如企业理财和购买相应的企业保险。”唐宁认为。

从数字化到规模化

利用数字手段最终实现小微群体的能力提升是新金融机构在普惠金融实践上区别于传统的关键。

普惠金融由联合国率先在 2005 年首次提出,其诞生背景在于:当时的金融体系并没有为社会所有的人群提供有效的服务,联合国希望通过小额信贷和微型金融发展,促进

金融实践上区别于传统的关键。

事实上,《原则》在去年制定过程中,宜信也参与了讨论。在唐宁看来,普惠金融的原则应该具备四个关键要素:数字化、可持续、负责任、有

宜信将数字普惠金融不断扩大规模,将模式不断复制,向更广泛人群的渗透过程与“三步走”的理念节奏一致并深刻协同:在业务矩阵上,包括针对城市工薪阶层的宜人贷、针对三农人群的宜农贷和农机租赁以及针对小微企业的翼启云服、商通贷等,让普惠金融的服务跳出单一领域;而在服务层次上,业务条线之间又可以按照“三步走”不同阶段的需求,提供不同的细分服务。

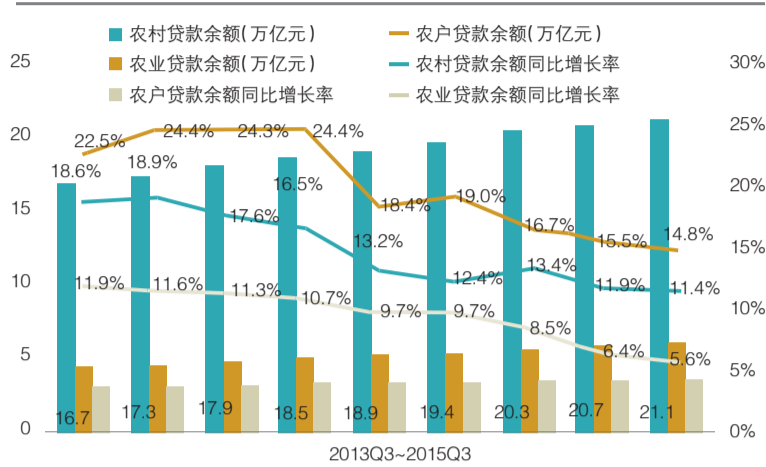
在规模化的过程中,去深入行业,寻找更多产业伙伴也成为目前多数新金融机构普惠业务规模化发展的重要路径。目前,宜信在此领域也已经开始“分层击破”——宜农贷针对农村最底层贫困妇女提供小额贷款,宜信租赁业务板块之一就是针对农机和“活体”牲畜提供创新服务。

据陈欢透露:宜信目前已与一家农业领域有二十年积累的产业巨头进行合作,利用其触角更广泛地触达农村、农户、农资机构。目前,双方已经合资设立了一家专注农业种植管理和资金融通服务的农业互联网公司,聚焦农业精细化管理及大数据应用。

此外,通过面向新金融领域的产业基金,助力例如 tradeshift、大搜车、第一车贷等针对普惠长尾群体的机构成长,也为数字普惠金融的发展提供重要动力。

在陈欢看来,宜信的普惠金融实践得益于严谨专业的态度、捕捉时机的能力以及跨界融合的格局。“普惠金融的发展中,合规是永远的底线和前提。尽管创新能够带来更多可能性,但唯有根据市场需求和业务场景准确判断推出创新模式与业务的时机,才可能形成业务的良性持续。”

2013Q3~2015Q3“三农”贷款余额



数据来源:中国人民银行调查统计局

形成有效、全方位为社会所有阶层和群体提供服务的金融体系。

在此之后,金融机构针对普惠金融的实践进入探索发展期。2015 年国务院发布《推进普惠金融发展规划(2016-2020 年)》报告,中国普惠金融的发展逐渐由战略落实到实践。在 2016 年的杭州 G20 峰会上,《二十国集团数字普惠金融高级原则》(以下简称《原则》)发布,并提出 8 项原则和 66 条行动建议——标志着普惠金融的全球实践正式进入数字化阶段。

这也意味着在全球视野内,技术驱动已经被视为促进普惠金融发展的重要手段。记者采访的多位宜信高层管理人士同意上述观点,在他们看来,利用数字手段最终实现小微群体的能力提升是新金融机构在普惠

智慧。而在此基础上,宜信对于自身的普惠金融业务发展也总结出四个准绳:规范化、专业化、数字化与规模化。

这四个准绳中,前两者更倾向于业务发展的内控层面,是任何金融企业展业的基础。而后两者则更具有对行业发展普惠金融的借鉴意义——当数字化被不断运用在各种金融业务场景中时,应该如何让这种数字化服务更加综合、协同、可复制,进而可以不断扩大规模,惠及更广泛群体。

宜信公司高级副总裁、首席战略官陈欢告诉记者,在普惠金融领域,宜信多年来已经服务了超过 300 万客户,实现近 3000 亿元的借贷规模,业务覆盖 255 个城市和 20 个省的农村地区。

重构产业链:狐狸金服“双擎”驱动行业金融进化

文/李欣醒

在产业升级和消费升级的大背景下,如何将金融服务有效嵌入实体,并助力经济转型成为金融

机构的重要命题。值得注意的是,一些科技属性鲜明的新金融机构已经在探索如何通过行业应用和技术创新这两大“引擎”,让金融服务在节支增效上发挥更大价值。

双引擎驱动:产业升级带动金融科技升级

金融科技的核心价值在于普惠和高效,具体而言,如何才能提升效率提高利润呢?狐狸金服创始人兼 CEO 何捷指出,“行业应用与科技创新是打造 Fintech 竞争力的双引擎。”

金融科技的发展必须结合实际应用才能产生更大的价值,通过科技+金融+行业的模式能够更大幅度地提升效率、节约成本、提升盈利性。

狐狸金服在业务发展过程中率先进行了基于行业的模式创新,通过深入行业,能够快速发现需求痛点,便于进行产品创新;通过打通产业链,有利于优化交易环节,提升效率;结合场景,明确资金用途,打通行业信息流,有效进行风险控制;有利于打造生态闭环,形成产业协同。

除了行业应用模式创新,科技创新是打造 Fintech 核心竞争力的又一重要引擎,大数据、机器学习、人工智能、区块链等技术在风险控

制、智能投资决策和平台安全等方面都起到了重大的促进作用。

在互联网金融刚刚兴起的阶段,通过互联网服务和一些浅层的数据应用,效率开始显现,资本大量涌入,推动互联网金融开始快速规模化。成交额、用户数等是比较各大平台影响力的最直观指数,而“利润率”这个在商业中最核心的指数却鲜有人提及。

随着技术的发展,金融与科技的融合更加深入,技术类型进一步丰富,涵盖互联网、大数据、人工智能、生物识别、区块链等,同时,技术与金融的结合进一步深入,开始从前台向大数据风控、安全、分布记账等中后台进行延伸,科技提升金融效率的优势进一步显现。

“互联网时代用户为王的商业逻辑,使得资源快速转换为用户规模和交易规模,无论行业和从业企业都把交易规模和用户规模看成最重要的关键成功要素。进入

Fintech 时代,互联网用户红利的消失,竞争的加剧让行业开始重新审视行业发展的驱动因素,规模将不再是衡量 Fintech 的最重要指标。”何捷指出。

狐狸金服通过科技在应用层和技术层发力打造狐狸金服的核心竞争力。狐狸金服基于大数据和人工智能技术打造的风控系统风刃,能够在用户授权的前提下收集超过 8000 条数据,通过机器学习 and 深度学习对数据进行关联分析,并实现精准授信,同时使用人工智能自动配置工作流程,提高风控效率。

狐狸金服率先创立风刃风控系统作为基础技术支持,构建了庞大的以技术为驱动的金融服务体系。风刃系统是狐狸金服依托搜狐的互联网门户海量数据,并通过与电信运营商、银联以及第三方数据服务公司合作,建立的涵盖多个维度的,基于全生命周期管理的智能风控系统。

所谓全生命周期,指的是风刃系统不再局限于贷前、贷中、贷后的风险控制,而是放眼于整体业务核算层面,从人工智能指导风控发展到人工智能指导整体业务。用智能化技术进行风险定价、成本预测、动态规划乃至流程管理,以求得利润、服务、效率的最优解,践行狐狸金服让金融更简单的使命。

针对狐狸金服旗下各项业务,风刃系统通过海量共享数据进行风险监控与预警,并智能适配个性化的工作流引擎及规则模型引擎,实现动态规划风控流程,即利用人



工智能干预和适配流程的各个环节,提高效率,降低成本。这改变了之前各业务线预配置单一业务流程的模式,针对不同用户、不同信用等级、不同社交网络、不同行为数据等实时监控、实时反馈,最终确立个性化工作流程,保证最低风控成本,根据实际情况精准定价,从而实现企业利润最大化。

狐狸金服的财富管理平台从获客渠道到产品销售的整个流程都采用了数据化管理,将用户根据年龄、地区、充值提现频率、投资偏好、投资历史数据等进行数据化和标签化管理。在大数据的支持下,通过分析用户属性和行为实施优化获客和营销方案。在用户管理方面,通过大数据分析发现用户的维护节点期,高价值投资期、平稳期等,实施用户全生命周期管理。

据介绍,在模式创新和科技应用的双重驱动下,狐狸金服节支增效效果显著,其获客成本仅为行业水平的一半,逾期率仅为 0.34%,员工人数仅为 400 人,员工效率是传统金融机构的 10 倍。

金控化布局:协同赋能实体

今年 1 月,在搜易贷基础上,狐狸金服集团成立,对网络借贷、消费金融、企业征信等既有业务板块进行有机整合。此后几个月内,互联网综合财富管理平台狐狸慧赚推出,互联网小贷牌照也收入囊中,业务触角再次得到延伸。

至此,在整个集团体系内,网贷、互联网小贷、消费金融、保理、融资租赁、企业征信等金融业务版图更为清晰,以科技为驱动,专注打造的智能金融服务体系的金融布局框架逐渐成型,通过科技为实施优化获客和营销方案。在用户管理方面,通过大数据分析发现用户的维护节点期,高价值投资期、平稳期等,实施用户全生命周期管理。

上述业务板块既相互独立、又互为补充,例如旗下云狐征信则除了在企业征信领域开疆扩土之外,更为各兄弟业务板块如互联网小贷、网贷等提供数据支持,成为集团业务提质的重要保障。而立足产业应用和科技创新始终是狐狸金服发展的底层逻辑。

金融的本源是回归实体。而在何捷看来,金融科技的核心价值在于普惠与高效。“金融科技之所以出现,并不是替代传统金融,而是通过技术创新降低小微企业的金融服务成本,提高效率。因此,长期来看,衡量一家公司核心价值的指标之一就是节支增效来创造利润的能力。”

在具体的业务实践中,通过行业的渗透与赋能,可以看到狐狸金服在业务发展过程中率先进行了基于行业的模式创新。在何捷看来,向产业和传统金融机构双向科技赋能将成为金融科技企业未来的发展趋势——一方面,金融科技要基于产业提供普惠金融服务并向客户进行科技输出,例如,为行业里的小微企业客户提供科技解决方案,在提升产业效率的同时,利用科技转化为数据价值,进而更好地提供金融服务,另一方面,金融科技公司向传统金融机构进行技术与产品输出,提升整个金融行业的运营效率。

