

► 老年
大学“观
察员”王
阿姨感受
VR 骑行



「扫」出超级生活

会上,有学者说:金融科技是一种生态,而非狭义的画像;有参观者说:金融科技让人与人更近了,比如面对“扫一扫”,就形成了一种连接……

入园门票验证、入场参会确认、入馆参加体验,想了解更多信息,想购买心仪商品,想打卡互动体验,或是饿了、渴了都只要“扫一扫”就能满足需求。“扫一扫”似乎成为外滩大会上最“高频”的动作,也“扫”出一幅超级生活图景。

“潮”阿姨很会玩

王阿姨今年66岁了,一头白发的她第一次戴上VR眼镜,踩着咯呀共享单车体验虚拟现实,引来一群年轻人给她加油喝彩。“不太习惯,有点头晕。”王阿姨没坚持到最后,有点儿不好意思。她是支付宝大学邀请来的外滩大会老年观察团成员,平时就是老年大学的“学霸”,钢琴书画都学过。她身上的团服上恤特别潮,胸前写着“未来趋势观察团”,背后印着“我全都要”,阿姨笑着说,就想来看看年轻人在玩些啥。

体验结束,去展位上用支付宝“扫一扫”,就能打卡领纪念品,“这个我有,手机上装着呢!现在买菜都不用带钱了,啥都能在手机上方便完成,连炒股都是。”王阿姨很感慨,“不过,炒股还是电脑好,手机太小了,看不清K线图……”

集结着各种潮流“玩家”的露天超级生活集市也很有趣,不过所有交易都只能扫码支付。男生都有个机甲梦,充满金属感的原创手办“机械觉”一上午就卖出了好几只盲盒产品;另一侧,音乐酒吧也来凑摊,跨界文创琳琅满目,与盒马和盗墓笔记联名款米酒很受欢迎。

“声音邮局”传祝福

集市上的公益好玩,人气也旺。阿拉善SEE公益机构曾为保护动物录下它们的声音,这些珍贵的音频存储在网络空间。摊位前设立的“声音邮局”贴满了这些声音“主人”的明信片,上面的每一枚二维码就像一扇门,通向虚拟却真实的动物世界。机构将同样的技术带到集市,邀请参观者扫码制作个性化的有声明信片,发到朋友圈就能传递祝福。

蹬一会儿特制的单车,就能启动“粉碎机”,碾碎回收来的塑料瓶盖,细碎的彩色塑料小块成为最好的文创原料,再经过加热重新塑形,变成好看的海龟、海豚、鲨鱼等海洋动物钥匙圈。上海亿鲸海洋研究中心的摊位设置了这场体验,希望关注海洋严重的塑料污染问题。

绝美的海洋生物却附着在本不应该出现的东西——塑料上画,一幅幅震撼人心的照片是亿鲸海洋研究中心的潜水员们在深海所摄。这些真实海洋的定格,印制成文创产品,却让买家自由标价。一位参会嘉宾扫码输入168元,带走一只小小的冰箱贴和一把伞,摊主称谢。可听完深海的故事,他觉得:“给少了。”

午后,欢畅的歌声传来,人们围坐在集市入口的一块小草坪上听歌。歌手面前的谱架上,放着一只手机和一台平板电脑,没有舞台没有乐队,乐谱、歌词,伴奏、声效,一场小型音乐会仍然轻松搞定。

链接着人与人、人与世界,这就是科技带来的超级生活。

本报记者 易蓉

金融科技 给你超能力

阿拉准备好了!昨天在首届外滩大会开幕式伊始,大屏幕上出现的这句话让许多在场嘉宾和观众倍感振奋。如今,每个普通人都能为金融科技发展贡献智慧力量。

100年前的上海滩曾经出现过1元起存的业务。在新金融时代,不仅能1元钱理财,还能智能地将工资转成你所需要的理财产品。正如蚂蚁集团董事长井贤栋在开幕式上所说,新金融的服务核心从以钱为中心到以人为中心,过去的金融是人找钱、企业找钱,新金融是让钱找人,钱去找企业。

在昨天的开幕式上,一位4岁女孩提问68岁“世界互联网教父”凯文·凯利未来是什么样子?凯文·凯利描绘了一个非常诱人的前景:如果给每个新生儿一笔小投资,用区块链等科技追根溯源,让这笔投资可以伴着孩子一同成长,等他们到21岁时再拿到收益,享受整个世界的普遍繁荣。目前金融科技发展的力量才发挥了一小部分,我们每个普通人的参与,将使其呈现出不可估量的潜力。今天的上海,正以金融科技打造新金融的未来。大数据、人工智能、区块链、5G等新兴技术与金融业深度融合,助力各

行各业普惠发展、提升超大城市品质生活,无论年龄、地域或者财富的多少,每个个体都能获得金融的助力,拥有平等发展的机会。

外滩大会不仅将为金融科技发展贡献智慧力量,还将更好助力上海国际金融中心和科创中心建设。如果说首届外滩大会力求成为让“普通人也能看懂”的金融科技大会,那么在这几天会上碰撞出的思想火花,将从金融、科技和产业等方面积极探索,助力上海加快打造具有国际竞争力的金融科技中心。

本报记者 方翔



◀ 参观者在超级生活集市体验全新的零售科技,感受集演艺、美食、科技、互动的跨界共享集市

卫星遥感信贷技术

农田“圈”出来 贷款几分钟到账

农民在手机地图上把自己的农田“圈”出来,然后再简单操作几步,接下来就交给卫星了,几分钟后,几万甚至几十万元贷款就到账了。今天上午,外滩大会上传来好消息:卫星遥感技术将正式全面在农村金融领域商用,成为解决农户贷款难的新钥匙。中国也将成为全球范围内第一个将卫星遥感技术运用于数字贷款领域的国家。

技术原理:“天地握手”

农村贷款最大的痛点是,银行很难知道农户有多少资产,耕地到底产量多少,价值多少。“通过人工勘查肯定不现实,农村地广人稀,人力成本巨大,平均一笔贷款仅人力勘查成本就达到几百上千元。”网商银行农村金融风险总监顾欣欣介绍说。

既然靠人看不行,那就靠卫星看。“农户可以拿着手机,绕地走一圈,或是在支付宝上把自家的地在地图上圈出来,卫星就可以去识别这块地的农作物面积、作物类

型,分辨出水稻、玉米、小麦、花生、烟草等多种作物的区别,目前准确率已达到93%以上。农户圈出的地块是否准确,也可以和农户在政府机构登记的土地流转、农业保险等数据进行交叉验证。”网商银行农村金融首席算法专家王剑解释道。

换言之,“天”和“地”的信息一握手,农户最值钱的资产——“农作物”的信息就出来了。“有了这个关键信息,再结合气候、行业景气度等情况,通过几十个风控模型,就可以预估产量和价值,从而向农户提供额度与合理的还款周期。”顾欣欣介绍说。

卫星具有低成本、广覆盖等优势,所以这一技术在导航、保险理赔等领域都有着广泛运用,但是,在信贷领域,全球范围却从未有过运用,原因是计算量太巨大了。要对信贷风控有帮助,卫星看一次可不够,必须经常观察作物的长势,目前,以五天为周期,网商银行需要实时更新卫星影像和识别结果,监测农作物的长势,判断作物所处的育苗期、拔节期或收割期等阶段,进而分析农户插秧、打药、追肥以及收割时期的不同资金需求。随着技术的突破,海量算力的问题通过云计算得以解决,而中国的算法能力在全球范围颇具优势。

全国1/3涉农县区试用

试用期间,已有农户成为这项新技术的受益者。来自江西宜春市的种粮大户刘迎峰就是其中一位,她种植了2000亩水稻,每年插秧、追肥期和收割期,都需要大笔资金。今年9月,她在手机上标注了自己的地块,几分钟后,35万元贷款就到账了,解决了种子化肥的采购和雇佣工人的劳务费问题。

“种粮大户都缺钱,规模越大越缺钱。因为没有抵押物,以前银行不敢相信我,没想到,如今天上的卫星,只是在手机上圈了下我的地,银行马上相信了我。”刘迎峰说。

而这一新方式,也得到许多政府的支持,“传统信贷,一套手续下来,黄花菜都凉了,农作物不等你时间。卫星遥感技术真正做到了跟国民政策相符合,能快速把资金送达农户,我们希望卫星遥感技术在全市落地推广,让所有农户没有后顾之忧。”宜春市金融办副主任易宜斌表示。

据了解,包括宜春的涉农县区在内,全国约1/3县域(690余个涉农县区)从今年9月开始,率先推广使用这一技术,这些涉农县区此前也都与网商银行就农村金融达成过战略合作。

本报记者 金志刚

◀ 参观者与智能理财AI机器人对话

本版摄影 记者 孙中钦

国内首个智能理财AI

贴身投资顾问 有人一聊90分钟

“你好,我有笔钱想投资,预期收益在6到10个点,花一年时间吧,有什么选择?”

“先生,您好。按照您的需求,适合购买为期一年的固收+基金,它70%左右的钱会投向债券,30%投向股票,仓位会随着行情灵活调整。”

这段常出现在投资者与专业投资顾问之间的对话,9月24日发生在上海外滩大会的财富伙伴大会现场。但不一样的是,这次对话的双方一个是真实的人,一个是虚拟的智能理财AI机器人。蚂蚁集团财富事业群首席技术官邓宏和智能理财AI“支小宝”进行了一场类似“图灵测试”的实验,现场超半数人认为,“比较像真人”。

据邓宏介绍,支小宝的升级方向是拥有更智能的对话本领,能像真人理财顾问一样为用户提供理财建议。为此,蚂蚁的技术专家搭建了长期陪伴的智能对话系统,通过对用户历史服务的长期记忆,结合金融知识图谱精准推理对话意图,对对话结构策略主动挖掘,基于用户反馈做决策并强化学习。

在外滩大会展示区,线下版的“支小宝”已经率先亮相,可语音互动。相比于市场上各类现有智能设备对金融知识的“无知”,支小宝对各类金融理财知识的掌握堪称“满

这样一来,效率比传统流程提升70%以上。

善用科技共创价值

“2020年上半年,中国民众每月通过社交媒体谈论健身、健康饮食话题的平均数量增长超过两倍。消费者通过通过使用预设的移动及数字化装置,在预防疾病、实现便捷生活及自行管理健康方面的兴趣有增无减。”友邦保险集团首席执行官兼总裁李源祥昨天在论坛上表示。他说,在未来十年亚洲地区将有14亿人口加入中产行列,这一数字是全球其他地区的7倍。新冠疫情影响下,大众的消费重点发生基础性转变,人们寻求增强抗压的能力及加大风险保障的方式,而消费者对数字化渠道的偏好也发生了巨大改变。

李源祥认为,保险行业面临前所未有的机遇,很重要的一点是要了解快速转变的消费者行为,并善用科技以满足消费者的需要,创造共同价值。

本报记者 谈璐

全链路保险“理赔大脑”

理赔材料总管 107类凭证煞煞清

一眼就认出。第二张,被辨别出为模糊材料。网上理赔报案材料里,模糊、翻拍、缺失关键性凭证的占比较大,这也给后端理赔审核服务带来极大的压力。第三张是翻拍自电脑屏幕的画面,系统马上作出提示:请使用真实文档来拍摄。第四个识别就更厉害了,报案什么样的疾病,就需要对应提供什么样的材料。如果没有提供,线上智能相机在前端报案时就会提示缺少了什么材料,比如出院小结、医生签字、医院盖章等。

方勇介绍,一个住院7天的重大疾病患者,公估公司为他做理赔调查取回的医疗记录材料平均总页数为165页。审核人员要看完全部材料,查找对应图片,翻出对应的证据,找到对应的时间,筛选和审核的时间短不了。通过“理赔大脑”的处理,会把50%不满足报案条件或者未达到标准的案件,直接先过滤掉;20%有明确既往症证据的案件,接下来处理掉;剩下的案件,把材料全部按照时间顺序整理好,提示审核人员哪些地方会有风险。

李源祥认为,保险行业面临前所未有的机遇,很重要的一点是要了解快速转变的消费者行为,并善用科技以满足消费者的需要,创造共同价值。

李源祥认为,保险行业面临前所未有的机遇,很重要的一点是要了解快速转变的消费者行为,并善用科技以满足消费者的需要,创造共同价值。

李源祥认为,保险行业面临前所未有的机遇,很重要的一点是要了解快速转变的消费者行为,并善用科技以满足消费者的需要,创造共同价值。

李源祥认为,保险行业面临前所未有的机遇,很重要的一点是要了解快速转变的消费者行为,并善用科技以满足消费者的需要,创造共同价值。

李源祥认为,保险行业面临前所未有的机遇,很重要的一点是要了解快速转变的消费者行为,并善用科技以满足消费者的需要,创造共同价值。

变往返跑为不用跑

理赔材料的收集,让客户最头痛。传统方式下比较复杂的疾病理赔,需要用户把所有相关的材料交到保险公司柜台。像恶性肿瘤必须提交术中的病理报告,而双耳失聪根据术后几个月的损害鉴定报告才能确定理赔程度。“普通用户不一定搞得清楚,可能需要在医院、自己家和保险公司之间往返多次。”蚂蚁集团保险智能产品部总经理方勇说,他们的系统中识别的凭证数量共有107类,这么多多种凭证对于一位没有受过专业培训的用户来讲,太难了。

此次论坛上,全链路的“理赔大脑”首次对外展示。它包括智能材料收集系统、智能调查系统和智能审核系统三个方面,支撑这三大系统的是底层数据、算法、知识图谱。方勇当场演示线上智能相机到底能做什么。蚂蚁集团保险智能产品部率先把很多的模型算法前置到了APP端,让APP在用户手中就能够实时做一些提示和拦截,提高便利度。

“慧眼”一扫效率提高

来看看线上智能相机的本领。

四张画面,第一张是住院单的首页,系统

四张画面,第一张是住院单的首页,系统

四张画面,第一张是住院单的首页,系统

数字化后浪来袭

■ 东盟国家,正成为全球范围数字化生活新兴“后浪”

■ 德勤预测:到2025年,亚洲地区移动消费将增长三倍以上

新加坡人最爱网购线上旅游和酒店,线上支付聚焦在高端产品;马来西亚是全球第二个可以扫码坐地铁的国家;泰国年轻人会在便利店充值数字钱包后,在线玩游戏充值、买东西;印度人在电商平台买东西后,更爱货到付款……在东盟和南亚国家,数字化生活正在快速发展,让这些地区成为全球范围内的新兴“后浪”。

今天上午,德勤与“外滩大会”合作出品的报告《后浪来袭:东盟与南亚的璀璨数字生活》正式发布,德勤通过对新加坡、马来西亚、泰国、印度尼西亚、菲律宾、印度、孟加拉国以及巴基斯坦八国各年龄人群的调研,发现21-40岁青春壮年的数字生活最丰富,数字支付正作为切入口和更多的应用场景相连接,改变着用户的社交、金融服务、数字娱乐、生活服务和购物方式。“对于整体东盟及南亚来说,这一趋势还处于初级阶段。”德勤中国TMT行业主管合伙人林国恩说,在这世界上人口最多、经济最具活力的两大地区内,除了新加坡数字支付较为成熟外,其他国家仍有很大进步空间。今年COVID-19危机之后,数字支付可以避免货币接触,更加安全卫生,渗透率因此加快,引发数字支付的急剧上升。

报告显示,疫情后,东盟和南亚78%的消费者增加了数字服务的使用。线上网购、朋友转账和线下零售支付成为了数字支付最常见的三个应用场景。无论是在家点外卖还是用支付宝在手机上付款,以无接触服务为主的数字生活方式迅速从中、日、韩等数字经济较为发达的国家向东盟及南亚等传统上较为欠发达的国家和地区扩散。以数字支付为基础的无接触服务,改变了这些国家人口倾向于使用现金的传统习惯。德勤据此预测:到2025年,亚洲地区的移动消费,将比2019年增长三倍以上。

本报记者 张钰芸

智能化理财进阶

■ 大数据加持,专业理财服务不再昂贵

■ 更好地连接用户与机构,助力全民理财进阶

“过去许多投资者不敢、不懂也不会理财,但专业的理财师费用昂贵,通常服务于高净值群体。但现在科技正逐渐让金融变得更普惠,智能可以更好地连接用户与机构,助力全民理财进阶。”昨天下午,蚂蚁集团数字金融总裁黄浩在外滩大会财富伙伴大会分论坛上说。

要想完全理解智能化对理财整个链条的帮助是一个复杂的过程。蚂蚁集团数字金融财富事业群总经理王珺在现场举了个例子:“如果讲智能化在家庭上的应用,你回家后窗帘会自动打开,有机器人会在你上班时帮你打扫房间,都非常能理解。但是把智能化场景应用在理财上,用户做决策是一个长链路、深决策,需要深判断辅助的过程。”

王珺认为,理财领域的智能化分为两条线,一个看得见智能,比如智能理财机器人。一个是看不见的智能,穿插在整个平台当中,比如平台会记录用户每次交易、浏览的信息、偏好,还有所有金融属性行为,经过智能化处理,给用户提供更好的服务。

“今天,大家打开支付宝理财频道,绝大部分内容、服务和产品都是由智能驱动的。我们使用大规模推理网络来帮助我们更好地理解用户,持续升级产品体验。我们还通过智能去理解金融市场和金融产品,用强大算力和精准算法去处理海量公开市场的数据,挖掘数据背后的规律和有价值信息,提升服务专业度。这些都是我们现在在做的事情。未来这些技术还将快速发展,更重要的是,他们会走向融合。”蚂蚁集团财富事业部首席技术官邓宏表示。

光大德信基金总经理刘翔认为,有效触达是资产管理机构的关注重点。“实现有效触达后,我们跟客户的互动就更加频繁,客户理财体验更好,也能实现自己的成长。在理财过程中,我们要做的不仅是一个讲师,不断向客户灌输或者推送。更重要的是,要成为一个教练,使客户和我们一起成长。”

本报记者 杨硕