

■“外滩大会”将于9月24日在上海黄浦世博园区开幕
本报记者 陈梦泽 摄

金融+科技 上海按下快进键

本报记者 金志刚

3个问题

金融科技盛会 承接外滩荣光

■ 今年3月发布的第27期全球金融中心指数(GFCI)显示:上海首次晋级全球第四

外滩大会是什么?

外滩大会,是迄今为止全球范围内影响力最大的金融科技大会,全球经济学家、诺奖得主、企业家、技术大咖将汇聚一堂,共同探讨最前沿的金融科技技术及商业落地。
从名字就可以看出,“外滩大会”彰显着深刻的上海金融发展史。百年前,被“外滩”所寓意的上海已成为东方第一金融中心。同期的上海还是仅次于芝加哥的全球第二大期货交易

中心,是全球最大黄金现货交易中心、全球第二大钻石现货交易中心、全球三大有色金属定价中心之一。
上世纪90年代,中央就对上海提出建设国际金融城市的重大战略决策。金融是上海这座城市的重要基因。经过多年努力,上海已经成为中国金融对外开放的最前沿、金融改革开放创新的先行区,金融市场体系完备,中外金融机构集聚,是金融发展

环境最友好的城市之一。上海金融开放涵盖银行、证券、基金、保险、资管等领域,拥有外资企业5万多家、金融机构1600多家,外资银行230多家,是全国外资企业、金融机构最多的城市。
今年3月,第27期全球金融中心指数(GFCI)公布,上海首次晋级全球第四。与排名第二、第三位的伦敦、东京的差距仅2分和1分。从

历史排名来看,最早上海与第一名的差距为193分,而现在分差仅29分。这是2018年9月以来,上海连续第四次位列全球五大国际金融中心。金融业增加值、金融市场交易额等多项指标国际排名居世界前列。
以“外滩”命名大会,既回望历史,着眼现在,又展望未来。金融+科技,上海正重新定义未来金融中心。

区块链“养牛”

■养殖户用牛肉做抵押贷款,银行可能担心“看不见这1000头牛”而不敢放贷。区块链技术给每头牛一个电子身份,采集实时信息上链,且信息无法篡改,银行可以放心,养殖户也得益

区块链或有颠覆性突破

其在区块链等技术领域领先全球。

以上海万向区块链股份公司为例,该公司的区块链技术为各行各业提供企业级区块链产品与应用解决方案,赋能传统产业以新的产业模式,并具有在供应链金融、汽车供应链物流、大宗商品监管与贸易融资、生物资产等多个领域提供多场景适配的能力。

该公司副总经理杜宇向记者解释道:“目前,区块链最擅长的领域,就是用技术解决信用问题。”以肉牛监管平台为例:顶级的肉牛牛犊,一头就要两三万元,对于养殖户来说,养1000头牛就得有2000万元以上的资金,这笔钱向银行贷款,之前银行会担心“看不见这1000头牛、不知道进展如何”而不敢放贷。现在,可以给每头牛一个电子身份,用物联网采集实时信息,每头牛的体重、健康情况等信息都会上链,等于银行职员拿出手

机,就能看到每头牛的各种情况,且这些信息都是无法篡改的,银行可以放心了,养殖户也可以拿到低利率的贷款——“这就是用区块链技术为中小企业提供金融服务。”

万向区块链还有慈善信托账户管理平台。今年新冠疫情最严重时,有客户通过这个平台,以商品物资形式向新冠肺炎武汉定点医院定向捐赠500万元,用于为一线医务人员免费提供和配送餐食——客户通过平台下达捐赠意愿和指令,“以商品物资形式向武汉市定点医院捐赠,确保医护人员特殊时期的就餐保障”;平台验证客户意愿后,将下一指令写入区块链,捐赠人可直接在账户查看区块高度、写入时间、原始数据、具体内容等;物资捐赠后,平台将实时反馈捐赠情况,将每日向各个定点医院的情况播报在平台中,方便捐赠人掌握自己的捐赠动态。

保险“线上化”

■ 客户无需“跑腿”,可在线完成理赔申请、影像资料收集,在银联校验、字符识别、人脸识别、电子签名等新技术、新手段的加持下,最快1秒就可结案

今年的疫情,给各行各业都带来深刻的影响,但危机中也孕育着机遇。麦肯锡的研究报告指出,疫情过后,保险行业将迎来三大变化:一是客户行为加速线上化,二是产品形态更具创新性,三是运营模式全面数字化。

太平人寿保险有限公司战略发展部总经理张永滢对此深有感触:“我们有40万多名代理人,服务着4000万-5000万名客户。以前靠‘跑腿’面对面,疫情一来,线上化刻不容缓——疫情在倒逼保险企业科技创新,更多地拥抱互联网。”

保险领域的科技创新,对于老百

在沪开有何优势?

政府政策支持 发展环境友好

■ 上海有敢为人先、开放创新的基因,很多新业态、新模式,都在上海首先取得突破走向全国

而在上海金融与法律研究院院长傅蔚冈看来,全球金融中心竞争日趋白热化,科技成了上海的核心竞争力,可以说,举办外滩大会,是上海5年内建成金融科技中心的重要举措。未来的金融中心一定是科技中心,外滩大会将成为上海建设金融科技品牌新名片。

金融科技激发效率的提升,在国际上率先实现普惠金融。

除了政策支持外,上海同样重视在金融科技的投入,并拥有最广泛的科技企业。通过金融科技,上海拉升了政务、民生、商业服务的效率,极大地拓展了金融服务的深度和广度。上海已成为中国金融对外开放的最前沿、金融改革开放创新的先行区,是金融发展环境最友好的城市之一。

“之所以选择上海,主要是因为上海有敢为人先、开放创新的基因,很多新业态、新模式都在上海首先取得突破,然后走向全国。”蚂蚁集团董

《关于促进金融科技发展 支持上海建设金融科技中心的指导意见》,为把上海建设成为与国际金融中心地位相适应的金融科技中心提供有力支撑。

2020年1月,上海市金融局发布《关于加快推进上海金融科技中心建设的实施方案》,上海将在5年内建成金融科技中心,通过金融科技企业扶持、税收优惠、人才引进、长三角监管协作等手段,孵化更多全球领先的金融科技机构。这意味着,上海会加速引领人工智能、区块链、5G等前沿技术与金融业相结合的应用实践,以

首届大会看什么?

全球大咖云集 既好玩又好看

■ “1+40+X”办会模式:1场主论坛、40场分论坛和X场配套文娱活动

首届外滩大会大咖云集,权威思想观点必将火花四射,未来感十足;同时也是一场老百姓可以亲近的金融科技盛宴,甚至是好玩又好看的。

外滩大会采用“1+40+X”办会模式,即1场主论坛、40场分论坛和X场配套文娱活动。

首届全球金融科技大会——外滩大会将于9月24日-9月26日在上海黄浦世博园区召开,主题为“科技让未来更普惠”。
外滩大会由上海市政府指导、支付宝和蚂蚁集团主办,永久落户上海,是上海加快推进国际金融科技中心建设的重要举措。本报记者给你带来第一手资讯,解读大会三大问题——

3个应用

连日来,记者走访沪上金融科技企业时发现,其实“高深而神秘”的金融科技,离咱老百姓非常近,很多创新成果我们都在用,正如大会主题中的“普惠”一词——金融靠科技走近普罗大众,也助力企业实现自身发展,助推上海建设具有国际竞争力的金融科技中心。

“网贷”高效率

■ 实名认证、刷脸识别技术的发展,让用户不去网点也能证明“我是我”;而数据与AI技术,让用户可以在无抵押、无担保、不提交纸质材料的情况下,也能证明“我有信用”

小微企业贷手机搞定

小微企业信贷是一个世界性的难题。尤努斯创办的格莱珉银行,因较早进行小微信贷实践而荣膺诺贝尔奖。而在中国,过去的5年里,互联网银行利用科技手段服务小微企业和个体户,通过线上触达、大数据风控和人工智能,实现大规模、低成本、高效率的服务,开创了中国独有的创新模式。

上海创业者朱诚有一家早教中心和一家设计公司,今年的疫情曾一度让早教中心和设计公司完全停摆,急需贷款支持。而线下贷款需要跑门店、提交材料,疫情期间极为不便。他将目光投向了线上,通过支付宝上的网商贷,不到3分钟,他就收到了20万元贷款,解决了房租和工资的燃眉之急。

线下小微企业如此,网店也一样。今年疫情期间,霸蛮米粉作为一家餐饮连锁企业,线下60家门店经营收入降低为0。但现在收入不仅没有降低,反而增长了,尤其电商业务增长了400%。当时无法卖成品,霸蛮就全员转型线上云复工卖半成品,公司自行开发电商分销系统、直播500余场,开通了霸蛮天猫旗舰店。网商银行“无接触贷款助微计划”发起后,霸蛮米粉获得了无接触贷款和0账期提前收款服务(零售行业一般回款要1-2个月,但现在一天都不用等,一发货就能拿到钱)。

朱诚和霸蛮米粉曾经遇到的困难,在过去可能无解,因为没有抵押物也没有担保人,小微企业很难得到金融服务。2015年在网商银行开业仪式上,马云回忆了创业初期的贷款难:“我那时候创办一家小企业‘海博翻译社’,为借3万块钱,我花3个月时间,把家里所有的发票凑起来抵押,还是没有借到。那时候想,如果有一家银行有一天能够专门做这样的事情,我觉得能够帮助很多人成功。”

正是科技的力量,让网商银行开始做之前传统银行“做了就铁定亏本”的小微贷款;实名认证、刷脸识别技术的发展,让用户不去网点也能证明“我是我”;而数据与AI技术,让用户可以在无抵押、无担保、不提交纸质材料的情况下,也能证明“我有信用”。传统金融机构是把“风控”比作“刹车”,网商银行视之为“引擎”——始终坚持大部

分客户是好的,首先不预设任何一个坏人,通过个体账户关联和网络评估的结合,以及经营流水的数据和行为数据的结合,实时动态评估客户资质;通过大计算技术汇总,形成了10万+项指标,网商银行创建了100多种预测模型和3000多项策略,实现了小微企业3分钟申请、1秒钟放贷、0人工介入的贷款流程。

发展至今,可以看到科技的力量是惊人的。2019年双11贷款累计总资金量达到3000亿元,服务商家数超过300万,但是网商银行却只投入了20人。网商银行行长金晓龙说:“科技是最大的功臣,如果是20个信贷员,完不成这个任务,但是20个产品经理和工程师,就可以完成。”

了,但现在,AI图像识别较好地解决了这个问题——“只要人眼能识别出来的票据,AI也能识别出来!”
科技创新,同样在帮助保险代理人提高工作效率。如今,太平人寿的40万名代理人都已“线上化”——他们通过一部手机,就能掌握更多、更准确的信息:以前需要“人脑”来记忆客户的信息,现在手机上点点,所有信息轻松掌握,为客户服务自然更加精准、周全。