

上海力争五年打造全球金融科技中心

监管创新、行业平台、企业集聚等多维度加速布局

未来版金融科技在上海「剧透」

■本报记者 唐玮婕

在交通银行，一个专门针对中小微企业融资难题的智慧信贷服务平台正在24小时高效运转。通过人行征信、工商红盾、最高法、行政处罚、企业纳税、房产评估等多维度的数据分析，已有接近200万中小微企业客户在线上拿到了授信额度。

大数据、云计算技术赋能之下，银联的乘车码在上海覆盖近1.6万辆公交车及轮渡，累计服务用户超5000万人次；在高校和企业园区，通过接入超过70家服务商，银联支付服务全国近2000座校园、近4000个企事业单位……

这些充满无限遐想空间的场景、数据“剧透”着同一个目标：上海将力争用五年时间，建设成为具有全球竞争力的金融科技中心。眼下，监管创新、行业平台、企业集聚等多个维度的探索正在加速布局，人工智能、大数据、区块链等新兴技术与金融也逐步释放出深度融合后的新动能。

头部企业集聚 打造全球产业高地

基于模型中的各类资产收益和数据变量展开系统分析，对投资组合未来可能收益进行上万次模拟后，计算出最适合投资者风险偏好的投资组合——这样的智能投顾已变为现实。

就在去年，蚂蚁集团与先锋领航集团共同在上海设立先锋领航投顾公司，今年4月，其“帮你投”产品上线支付宝。先锋领航CEO张宇介绍：“我们做的就是给用户更多的信息，告诉他未来可能是怎么样的，你的目标是怎么样的。通过千人千面的服务，让客户收到的信息尽量丰富，而不是简单用情绪去投资决策。”

近年来，上海持续优化营商环境，不断夯实金融资源优势，集聚了一批优质金融科技企业，已成为国内最主要的金融科技头部企业集聚地之一。

大型商业银行方面，国有“五大行”下设的金融科技子公司中已有建设银行、中银金科、交银金科3家设在上海，兴业银行旗下金融科技子公司兴业数金同样选择了这里。支付机构方面，头部机构支付宝、银联占据全国50%以上市

场。金融要素市场方面，中债集团旗下中债数字金融科技有限公司和外汇交易中心旗下中汇信息技术有限公司已经落户。科技企业方面，万国区块链、蚂蚁区块链等更是百花齐放。

“我们定下的目标是用五年时间，培育集聚20家左右具有国际知名度和影响力的金融科技龙头企业。”市金融工作局局长解冬告诉记者，“围绕打响上海金融科技国际化品牌，持续推动完善相关政策，加大对金融科技人才的支持力度，全力营造一流的金融科技发展环境，打造金融科技生态圈，助推国际金融中心建设和科创中心建设联动发展。”

搭建行业平台 产学研用共同引领

在当前金融科技行业分工更加专业化、精细化的趋势下，无论是金融监管部门、金融机构、场景平台，还是金融科技公司、科研机构，都需要从单打独斗走向协作共赢。

上海的做法是：发挥金融市场、要素和基础设施集聚的融合优势，推动金融要素市场、金融机构、科技公司、金融科技公司、高等院校等机构协同合作，通过建立行业组织和智库平台、充分集聚产、学、研、用于一体的引领、带动效应。

今年5月，上海国际集团联合相关金融要素市场、持牌金融机构、头部科技企业等40余家单位成立了“上海金融科技产业联盟”，并同步设立“上海城创金融科技国际产业园”“金融科技安全实验室”“上海国际金融科技创新中心”。这个产业联盟以市场化方式运作，促进行业交流合作，承担金融科技监管试点的咨询解答、组建评审专家库和运行监测辅助等工作，通过创新中心、联合实验室等打造成果转化基地。

百余天后，今年9月，另一个金融科技领域行业组织“智能投研技术联盟”在临港新片区揭牌。联盟由中欧基金、国泰君安、清华大学金融科技研究院等70余家智能投研领域的机构和组织共同发起设立。联盟将与产业联盟错位发展，聚焦资管科技核心领域——智能投研技术，推动金融科技为资管行业持续赋能，促进上海全球金融科技中心和资管中心融合发展，突出上海有别于其他金融科技中心城市的独特优势。

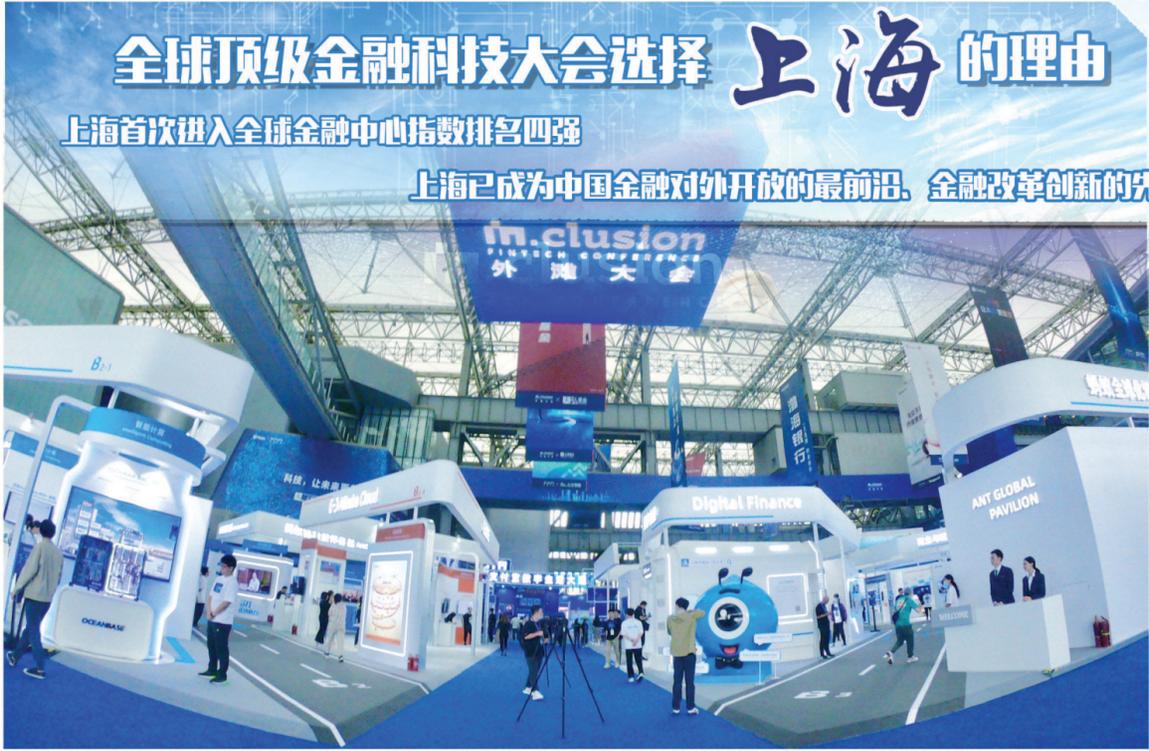
试点“监管沙箱” 形成创新试验田

在上海交通大学上海高级金融学院会计学教授李峰看来，建设全球金融科技中心，核心在于行业内生动力与外部监管条件相匹配，关键在于在产业发展方面通过要素聚集形成金融科技生态，在外部监管方面依托以原则为导向的“监管沙箱”机制，形成较为宽松的监管环境。

作为未来金融科技监管重要路径，“监管沙箱”就是为金融科技应用探索提供“安全空间”，让金融科技企业在一定范围内测试其创新的金融产品、服务、商业模式和营销方式。

随着中国版“监管沙箱”的落地，今年4月，中国人民银行将上海纳入第二批金融科技监管试点范围；7月，上海成为第二批试点中首个发布试点项目城市，首批试点项目8个，金融服务与科技产品入围数量各占一半，包括人工智能、区块链、大数据、多方安全计算等多种高新技术。这些项目体现了金融科技多元融合、多向赋能的特点。

解冬表示，在金融科技监管试点方面，上海将加强多方协作，发挥资源集聚优势和上海国际金融中心引领辐射作用，激发市场主体创新活力，营造守正、安全、普惠、开放的金融科技创新发展环境，开拓金融科技发展的广阔蓝海。



外滩大会现场设置13000平方米展厅，方便参会者近距离了解科技在金融等领域的应用。

本报记者 袁婧摄

全球顶级金融科技大会选择上海的理由

上海首次进入全球金融中心指数排名四强

上海已成为中国金融对外开放的最前沿，金融改革创新的先行区

- 2019年，上海金融市场成交总额1934.31万亿元，同比增长16.6%，全国直接融资总额中的85%以上来自这里
- 截至7月21日，科创板市值超过千亿元的6家企业中，上海占了4家
- 截至2019年末，上海外资金融机构超过510家，外资金融机构占上海金融机构总数近30%

金融科技应用场景日渐丰富，覆盖保险、贷款、理财等众多领域

科技创新，让普惠金融惠及百姓

■本报记者 徐晶卉

当科技与金融相遇，会产生什么化学反应？你或许未曾感知，但它已悄然渗透生活。当你购买的保险产生理赔，过去反复递交材料的烦恼不见了，十多分钟就能到账的小额理赔，背后是人工智能的算力支撑；你申请为自己的小店贷款，在合适时间拿到合适贷款，背后是大数据智能模型的精准预测……

为金融赋能，与金融共生，以技术为驱动力的金融创新正在改变我们的生活，成为金融行业高质量发展的引擎。今天，金融科技的应用场景日渐丰富，保险、投资、贷款……它覆盖我们金融生活的每个环节，也让普惠金融变成可能。

■ 应用场景：保险
曾经的“高大上”变得平易近人

保险行业在过去几年最大的变化是趋于碎片化、多元化、个性化。运费险、碎屏险、航空延误险……场景丰富的财产险在过去几年里逐渐走进生活日常，小到几元钱的保费，让曾经“高大上”的保险变得平易近人。

“目前，全国平均每六张保单中，就有一张来自众安。”众安保险CEO姜兴告诉记者，今年上半年，公司服务用户超过4亿人，其中35岁以下用户占约55%，人均保单数9张，人均保费16.9元。这家总部位于上海、2013年9月才成立的国内首家互联网保险公司，一直以科技作为驱动力，过去连续六年中，在互联网非车险市场排名第一，在财险市

场中的整体排名从2014年的第43位升至2019年的第11位。“保险科技作为金融科技的新风口，其核心命题是科技赋能保险价值链，不仅包括产品的定价和设计创新，也包括营销、理赔、后期服务与运营管理。”

对于传统保险公司而言，科技则帮助它们把业务覆盖到更大范围。太平人寿经代业务部副总经理李四化介绍，聚焦健康险需求爆发机遇，太平人寿通过数据分析和客户画像，开发出互联网化的产品。最近，在蚂蚁保险“少儿”区域，有一款新品“教育金”，就是太平人寿结合互联网场景化推出的定制产品，父母根据孩子年龄和未来希望考入大学类型来预估所需教育金，并制定攒入计划。李四化透露，这个更有场景化的界面已有75万人投保。

■ 应用场景：小微企业贷款
给合适的人，贷合适的钱

在支付宝的页面里，有一个很神奇的功能：如果你是个人消费者，那么，页面上的按钮是花呗，它属于消费贷；如果你是小商铺经营者，那么，按钮则变成“网商贷”，由网商银行来负责。

中国有数以百万计中小微企业及工商个体户，每个市场主体背景和情况各不相同。在金融风险管理体系中，如何给最合适的人在最合适的时间放最合适的钱，是金融科技最艺术的地方。在网商银行风险管理部副总经理汪佳看来，基于大数据智能模型，网商银行可实现商家交易精准预测。

汪佳介绍，网商银行建立了商家交易预测模型，把客户的经营销售分成3个层级：洋流模块可预测整体经营情况和趋势；潮汐模块则是季节性分析，如一些行业的淡旺季等；波浪模块则加入随机性分析，用于捕捉客户的打爆款行为，“这三个层级叠加，市场主体变得千人千面，利用互联网和数据技术的优势，我们更能准确地为中小企业服务”。

作为中国首批试点开业的互联网银行之一，网商银行也是中国第一家将核心系统架构于金融云上、提供“无接触贷款”的银行。过去五年，它让100万元以下小微贷款可得率大幅提升，全国小店贷款可得率超过50%。数据显示，网商银行已累计服务小微经营者超2900万，户均贷款3.6万元，其中80%的经营者过去从未获得过银行贷款。

■ 应用场景：个人理财
把投资理财门槛降低到800元

如果说余额宝把货币基金这种相对比较稳健的投资方式推向普惠，那么，先锋领航投顾CEO张宇则觉得，企业正在做的，是探索金融科技让个人理财变得更简单。

个人理财是一件很复杂的事，市场上有7000多支基金，投资组合无数，但个人投资者往往既不懂金融知识，也耗不起大量时间。今年4月，先锋领航投顾在支付宝上线基金投资顾问服务“帮你投”，结合智能模型，从用户画像、风险评估、大类资产配置等方面，对每个投资者的账户进行每日监测，并做出及时的智能调仓。在张宇看来，这项

金融的科技底色为行业发展按下“加速键”

“无接触贷款”成疫情下“供血库”

■本报记者 徐晶卉

突如其来的疫情，颠覆了金融行业传统的经营模式。在此背景下，金融科技究竟能发挥什么作用？外滩大会开幕之际，记者走访不少企业发现，金融科技所具备的“无接触”特性被更多金融机构认可，科技底色则为行业发展按下“加速键”。

疫情期间，Zoo Coffee新天地店一度关门，但每月近10万元的店铺和员工成本依然需要“填充”。门店老板朱诚急需贷款，他抱着试试看的心情，在支付宝尝试“网商贷”，结果，不到3分钟，就收到20万元贷款，在关键时刻解了燃眉之急。解决朱诚在疫情期间贷款难题的，是网商银行首创的“310”无接触贷款模式，即3分钟申贷，1秒钟放款，全程0人工。基于数字技术，商家可获得全天候24小时金融服务，在物理条件受阻的情况下，“不见面贷款”发挥了重要的“供血库”作用。

金融行业素以严谨闻名，朱诚的这笔贷款究竟是如何过审的？网商银行风险管理部副总经理汪佳揭秘说，金融科技显示了它的弹性优势：基

于宏观分析体系，这套智能测算模型往下调整了指标，在经营性指标中，小店开业营业便可被视为复工复产的积极作为，更多维度的数据也为“人物画像”提供了更多支撑。数据交叉对比后，银行发现，急需周转资金的朱诚家境富裕，除咖啡店外，他还经营着一家早教机构和一家设计公司，只不过在疫情期间都暂时“熄火”。正是这些“佐证”，帮助朱诚拿到了贷款。

今年疫情期间，“无接触贷款”的特殊作用进一步触及其成为行业趋势，也加速了银行的合作与优势互补。3月，网商银行与全国工商联会同多家行业协会，共同发起“无接触贷款”助微计划，100家银行集结加入计划。计划发布后，在快消、餐饮、物流、汽车等行业，马上有超过100家企业加入。

麦肯锡全球研究院一份研究报告认为，疫情发生后，保险行业将迎来三大变化：客户行为加速线上化，产品形态更具创新性，运营模式全面数字化。身处保险行业，传统企业的转型感受最为明显。太平人寿战略发展部总经理张永滢介绍，疫情正倒逼整个保险行业进行全链条改变，“太平人寿在疫情期间设计了一个‘保单升级’的产品，当月保费已超过10亿元，我们认识到互联网不能替代的优势，未来的发展方向将越来越清晰”。

