



视觉中国

自立科技门户 银行转型新姿势

本报记者 刘园园

中国民生银行旗下的民生科技有限公司11月初正式发布金融核心系统、金融智能系统、用户感知系统、金融生态系统等4大系列仿生金融服务(BioFaaS),其中应用了分布式架构、人工智能、云计算、大数据

等多种技术。

这些金融产品可以说是当前银行业务转型升级的缩影。不过,比这些金融服务产品更值得关注的,是它们所代表的银行业新趋势。原因在于其开发者并非互联网金融公司,或者其他技术公司,而是由银行专门成立的面向金融业务的科技公司。

变革不仅仅需要技术

与互联网金融公司或其他科技公司相比,由银行成立的金融科技子公司,既有自己的优势,也有一定不足。

“互联网公司的技术储备、技术积淀比较好,但是服务能力是欠缺的,业务理解也是欠缺的,这是它传统的缺陷。”TalkingData创始人崔晓波说。

作为CTO办公室首席架构师黄大川认为,与科技公司相比,银行所成立的金融科技子公司对银行业务和银行的数据积累具有更深的了解。他认为这类的公司能够解决银行在转型中所面临的体制机制问题,因此十分看好。

在牛新庄看来,过去科技对金融的改变,更多是基于感知层,或者更多是基于渠道端,根本没有深入到银行的内部,没有对银行进行全流程的变革,没有对银行进行端到端的变革。而这些变革,不仅仅需要技术,更多的是需要数据以及银行各部门之间的协同。

“我们比所有的科技公司更了解银行用户,更了解银行的需求和想法。”牛新庄认为,这种先天的金融基因,是银行成立的金融科技子公司所具备的不可比拟的优势。

牛新庄举例说,要开发一个应用在银行的

金融系统,很多时候其难点不在于写代码本身,而在于清楚地了解场景需求。科技公司在帮助不同银行开发产品时,需要对对方一个一个地提供场景需求。但对金融科技子公司而言,银行的这些场景需求是现成的。

这一点,在民生科技有限公司最新发布的金融服务产品中也能看出来。

以其中的金融核心系统为例,洪崎介绍,当前银行业科技系统普遍采用传统的集中式架构,运算处理能力和扩展能力均无法适应未来高速增长的业务发展要求,且存在安全可控风险,运营成本高昂。

而BioFaaS金融核心系统则基于金融场景优势,提供了银行业分布式解决方案,这种方案可轻松应对“双十一”这样的海量交易场景,也使目前单账户运营成本由2.2元降低到8分。

近水楼台先得月的优势还体现在另一方面,就是在产品输出之前往往已得到检验。

“有些产品,即使目前不输出给其他银行,我们自己也是需要开发的,也要放在我们的系统中去实践和运行。”牛新庄说,未来在向中小银行输出时,这些产品只需要留出标准的适配接口,就可以很方便地实现对接。

合作才会赢或成常态

与科技公司相比,金融科技公司的短板则在于技术实力偏弱。

余宣杰介绍,对此南京银行的做法是,让其旗下的金融科技子公司与蚂蚁金服合作,引入蚂蚁金服分布式云计算、数据库等相关技术,然后根据银行的需求搭建了账户体系、聚合支付、网贷、理财等相关应用。

余宣杰将这种做法称为“连接”,即连接先进的技术公司,同时服务母行,赋能中小银行,促进它们的业务发展。

“术业有专攻。银行所成立的金融科技子公司,更侧重于应用技术,而不是研发技术本身。”牛新庄认为,研发国产数据库这样的底层技术,是国内顶尖科技公司所扮演的角色,并非金融科技子公司应该涉猎的范畴。在金融场景和金融系统的技术应用上,金融科技子公司反而具有优势。这种在顶层技术的长处,可以弥补其在底

层技术方面的不足。

不过金融科技子公司与科技公司之间的联手将成为常态。与南京银行的做法类似,民生科技有限公司也采取了“他山之石可以攻玉”的做法。这家公司已经与华为签订战略合作协议,将联合研发分布式数据库,此外还与科大讯飞、中国移动物联网等科技公司展开了合作。

对于科技金融领域的两类企业,Gartner研究副总裁孙志勇分析说,互联网金融企业的路径是“互联网+”,它们的角色是以科技为引领,用科技驱动传统行业变革。而银行机构成立的金融科技企业则是“+互联网”,后者是传统机构或企业利用既有优势和行业门槛,借助互联网平台实现转型和发展。

崔晓波则坚信,未来科技金融领域的发展趋势是分层。由于不同企业的基因和能力各不相同,它们会出现分层发展态势,最后形成合作矩阵。

应对银行转型的焦虑

正如民生科技有限公司副总裁蔡蔚红所言,最近科技金融的发展有了新苗头:一是一些互联网金融公司不再做金融业务,而是转而发展支持金融业务的科技;二是银行纷纷成立自己的科技公司,除了民生银行,兴业银行、招商银行、华夏银行、建设银行等多家银行都在此之列。

“银行成立金融科技子公司是未来的趋势。”南京银行首席信息官余宣杰说,南京银行在两年前也成立了金融科技子公司。

这一趋势折射出银行业的焦虑。

“科技给传统银行在客户服务、产品设计、运营模式、风险控制等方面推进改革,带来了重要的战略机遇。”中国民生银行董事长洪崎用“逆水行舟,不进则退”来概括银行业的处境:抓住这一战略机遇的银行,会改变固有的经营理念和业务模式,将自己重构为数字化、智能化的高科技创新型科技企业;相反,错过这一改革机遇的银行则面临着被洗牌的风险。

继续以传统的姿态来应对这一战略机遇,是远远不够的。民生银行总行信息科技部

总经理、民生科技有限公司执行董事、总经理牛新庄道出背后原委。

“传统的银行都有科技部门,但是这些科技部门受制于几个因素。”牛新庄说,一是有限的科技资源和无限的业务需求之间的矛盾;二是银行的很多业务需求是条线式、割裂式的,分散的业务需求不能聚焦;三是在传统的银行中,技术人员所面临的体制机制问题,比如招聘流程有时长达半年。

在这些背景之下,一些银行为加速数字化、智能化转型,开始主动从自己内部的体制机制入手,由它们成立的金融科技子公司便带着使命应运而生。毋庸赘言,这些金融科技公司的角色也十分清晰。

牛新庄告诉科技日报记者,民生科技有限公司的定位首先是提升技术和服务能力,服务中国民生银行的主要业务。在此过程中,会逐步将系统化产品推向市场,面向中小银行进行产品输出。这家公司的未来目标是可以直接帮助中小银行运营金融业务。



电商刷单乱象何时了

第二看台

实习记者 代小佩

哪里有买卖,哪里就有江湖。“互联网产业缺乏良好生态,集草莽、江湖和官场文化于一体,滋生了电商刷单乱象。”互联网行业资深分析师葛甲告诉科技日报记者,电商乱象亟待治理,但取得成效非一朝一夕之功。

日前,有媒体调查发现,“握手网”“宝宝刷单网”等多家网购刷单平台近期异常活跃,其中“握手网”号称有60万“刷手”24小时待命。后续报道称,经曝光后,两家刷单平台改头换面继续运营,刷单业务依然未止。

众所周知,我国电商领域的第一部综合性法律《电子商务法》(以下简称《电商法》)将于2019年1月1日起施行。

排序经济令刷单屡禁不止

刷单是店家花钱请人假扮顾客,通过虚假购买行为提高网店排名和销量,从而获取好评吸引顾客。早年3·15晚会曾曝光过网购刷单内幕。“电商刷单就是商业欺诈,是互联网的痼疾。”葛甲直言。

据了解,京东、阿里都出过相应措施惩治刷单行为。比如阿里专门研发识别和处置刷单的模式,对平台系统进行清查,京东也采用了“反作弊识别系统”。

道高一尺魔高一丈。注册刷单平台或加入刷单群、缴纳会费、接受培训、按步骤买卖……刷单

从单独行动变成团队协作,从“刷好评”到“刷差评”,从单纯在交易量的数字背后加“0”变成以假乱真的购买行为。刷单成了一条日益庞大的灰色产业链,葛甲说:“由于难以被发现且成本低,互联网平台很容易滋生刷单现象。”

葛甲把互联网经济看做“排序经济”,排位越靠前,流量越大,短期收益越丰厚。“大家都追求好看的数据。”葛甲说,卖家雇“刷手”制造店铺繁荣假象,消费者通过销量判断商品是否值得购买,平台需要销量来聚集流量和人气。“但真实数据很少。”葛甲表示,平台的商业模式催生了刷单乱象,使得刷单逐渐成为电商行业潜规则。

在这样的背景下,新店铺产品质量再有保障,苦于店铺等级低流量少,也会被卷入刷单的洪流中。

“要弱化卖家销量的排序。”葛甲直言,需要多维度的数据显示店铺的质量和信誉,否则平台的监管措施无法起到根本性作用,只会让刷单成本越来越高。

葛甲还建议消费者购买商品时不要只看销量。“人多的餐厅饭菜一定好吃吗?不少网红店都是找托儿排队,这和刷单是一个道理。”

互联网时代需要“老字号”吗

“电商刷单严重不是因为它更猖獗而是因为常态化了,以前刷单是偷偷摸摸的小动作,现在成了商家营销的规定动作。”葛甲认为,刷单常态化扰乱了市场秩序。

中国人民大学法学院教授、中国人民大学商法研究所所长刘俊海对此表示认同,他告诉科技

日报记者,刷单是失信行为,其失信收益远高于失信成本。“这造成了好人受气坏人神气、劣币驱逐良币的逆淘汰效应。对消费者和诚信经营而言危害不容小觑。”

刷单就是造假,侵害了消费者知情权、选择权、公平交易权和安全保障权。《电商法》明文禁止这种行为。刘俊海乐观地说:“刷单要承担法律后果,包括民事责任、行政处罚等。市场有眼睛,法律有牙齿,希望法律出台能遏制刷单现象。”

但葛甲谨慎地说,《电商法》出台是第一步。“立法只是告诉你,刷单违法。更重要的是落地细则。而且,打击动作太大是否影响行业发展?都需要考虑。”



数说

11亿元 长沙高新区着力解决中小企业融资难

“我们看到了企业融资方面存在的一些共性问题。部分科技、初创企业反映有订单但流动资金不敢接单,部分企业扩大生产规模但资金难保障,少数上市企业反映存在股权质押平仓风险,甚至还有个别企业因急需资金而陷入‘套路贷’。”近日,在长沙高新区召开的“千人帮千企 金融在行动”银企对接活动上,长沙高新区党工委副书记陈志红如是说。

为此,长沙高新区于日前启动“千人帮千企 金融在行动”银企对接工作,拟对全区290家重点企业进行上门帮扶。通过了解金融需求、送金融政策进企、供金融服务帮企、优金融产品惠企等方式,帮企业缓解融资难。

此外,通过给予企业贷款贴息和担保费补贴,给予银行和担保机构奖励等方式,累计引导金融机构为360家企业发放无抵押纯信用贷款11亿元,支持其他各类贷款200多亿元。在推动金融机构产品创新上,也下了不小功夫,在全省首推了知识产权质押贷款融资模式,支持发展贷款保证保险和专利保险等科技保险,进一步拓展企业融资渠道。

陈志红称,未来,长沙高新区拟与在园区落户设点的16家银行、3家担保机构继续深入合作,围绕金融需求、送金融政策进企、供金融服务帮企、优金融产品惠企四大方面的内容,深入17条产业链,对290家重点企业进行上门帮扶、定制服务,包括开辟审批绿色通道、优惠服务价格、优先保证贷款规模等保障政策。

(记者俞慧友 通讯员余旭华 袁路华)

52.33亿元 贵州为小微企业担保融资

记者从日前召开的贵州省深度贫困县融资担保“4321”专项推进会上了解到,截至10月底,贵州省政策担保体系为2.68万户民营和小微企业担保融资52.33亿元。

据新华社报道,“4321”政银担(政府、银行、担保公司)风险分担机制,是指融资担保业务出现代偿后,担保机构承担40%,省级财政承担30%,合作银行承担20%,担保机构所在地财政承担10%。

今年以来,贵州省通过开展“4321”政银担合作业务,持续加大对56家贫困县政策性担保机构的支持,截至今年10月底,“4321”政银担风险机制完成的52.33亿元担保中,56个贫困县完成43.34亿元,占比83.23%。

据了解,为有效解决地方担保机构与银行合作的准入授信问题,贵州省担保公司发挥龙头作用,与合作银行采取了“总对总”的机构准入方式,截至目前,9家合作银行和1家合作保险机构共准人体系内担保机构410家次,比年初增加327家次,授信总额421.8亿元,比年初增长382%。

579亿元 跨境电商过渡期后监管方案将实施

记者22日从商务部获悉,关于跨境电商过渡期后的监管方案,已经审议并原则通过,商务部将会同相关部门尽快印发并组织实施。

据新华社报道,自2016年5月以来,我国对跨境电商零售进口实行“暂按个人物品监管”的过渡期安排,有效促进了相关行业发展。据中国海关统计,2018年1—9月,我国跨境电商零售进口579亿元人民币,同比增长56.6%。企业也普遍反映,希望尽快明确过渡期后监管方案,稳定市场预期,厘清各方责任,更好地促进行业健康发展。

商务部新闻发言人高峰说,目前,商务部已会同相关部门,在充分听取行业企业意见基础上,形成过渡期后的监管方案,这一方案已经国务院常务会议审议并原则通过。方案按照“包容审慎”的监管原则,延续和完善现行的监管安排。

280亿港元 香港投入数百亿基金推动创科发展

“香港致力于推动创新产业的发展,推进智慧城市建设。在培育企业和人才方面已投入780亿港元,今年施政报告更额外投入280亿港元,营造蓬勃的创科环境。”香港特别行政区创新及科技局副局长钟伟强近日在由荷马国际、联合出版集团、香港华菁会主办,香港数码港和香港科技园、香港大学协办的“Hub Plus 创科1000峰会”上表示。

据中新网报道,香港今年开展六个人工智能项目,涉及网络安全、监察追泊、货物清关等,长远更会在科学园内研发“无人驾驶技术”,配合智慧城市的未来发展。

香港科技园作为推动政产学研一体化发展的重要力量,自2002年起运营,有700+间科技企业,12800+人在内进行研发相关工作。科技园与创新中心及工业村相辅相成,发展香港创新科技枢纽。

据香港科技园首席商务总监徐建介绍,香港《2018/2019财政预算案》中,重点加大投放创科发展,将投入508亿港元推动创科发展,香港科技园将投资100亿在三大发展方向:加强支持本地及海外的初创企业及科技公司,吸引他们加入创科生态;提供一系列的全面增值服务,包括资金筹集、市场应用等其他配套服务;兴建切合市场及业界需要的研发设施,提供科研空间。

(本版图片除标注外来源于网络)

扫一扫 欢迎关注 科报金融 微信公众号

