

技术出海+服务传统金融机构 MinTech的科技赋能之路进行时

陈晨

2019年的全国两会上,对互联网金融、金融科技的关注还在持续。尤其在“一带一路”的国家倡议之下,中国金融科技企业在持续不断地输出成功经验和科技,共建沿线的金融生态。MinTech联合创始人兼CEO李英浩表示:“我们应该走出去,让大家看到中国金融科技的力量,以及它的时代性意义和普惠性价值。”

科技赋能传统金融 携手银行共走创新路

《金融科技蓝皮书:中国金融科技发展报告(2018)》指出,当前国内的金融行业正面临着高增长难以持续、结构性问题日益凸显等瓶颈,这将阻碍金融行业高质量的持续性发展。金融企业要解决这些问题,既需要落实普惠金

融,又要提高金融服务的质量。

以大数据、云计算、区块链、人工智能为核心的金融科技,扩大了金融服务的辐射范围,正迅速冲击着金融行业的生态布局。对此,金融机构开始主动携手科技企业,致力于提升整体服务能力,但传统金融机构的许多业务智能化程度并不高,技术和流量成了其一大痛点。

MinTech坚持“科技赋能+数字驱动”的理念,通过量化分析、精准营销、智能匹配、跟踪反馈等新技术为中小型金融机构提供技术服务。其自主研发的“智能量子引擎”是一套集获客、风控、资金匹配和贷后管理的全流程运营系统,为城商行、农商行、村镇银行等中小银行提供稳定、高效的金融技术服务。

李英浩透露,4年间,MinTech服务的传统金融机构已达20多家,包括银行、消费金融公司等各

细分领域。李英浩认为,未来银行的趋势是走向新零售,中国将成为最大的消费金融、零售金融市场,有核心技术优势的金融科技企业将迎来更大的机会。

“出海”进行时,金融 技术服务持续输出

处在“一带一路”的实践中,中国金融科技企业海外市场拓展的机遇与挑战并存。

亚太地区的金融科技发展并不平衡,东南亚地区的金融覆盖率相对较低,而他们对金融服务和金融科技的需求很大。中国金融科技企业的出海,如果能参与当地的底层基础设施建设,再进一步寻求未来发展,会为我国金融业占领未来全球竞争制高点打下基础。

MinTech的海外业务正是深度参与各地区的智能金融基础设施建设。MinTech早于2015年在



李英浩

美国成立智能金融科技研发中心,并与澳大利亚金融科技Detech开展深度合作。目前业务已拓展至美国、印尼、菲律宾等市场,短期内还将重点布局东南亚、拉美、非洲等地区,预计两年内拓

展至少10个国家。

与机遇并存,中国金融科技企业“出海”也面临着如何完成本土化建设、消除跨文化障碍、适应当地监管要求等问题。

MinTech在本地化落地方面有着明显优势,其团队拥有天然的国际化基因。MinTech全球员工700余人,创始团队及高管等数十人有着海外背景,本身具备一定的国际化视野,这在消除地域和文化隔阂方面起到了很大的积极作用。另外,团队还在不断引进国际化人才。

李英浩表示:“中国企业吃苦耐劳的奋斗精神、国际化的团队背景、过硬的业务能力,这是MinTech相较其他企业的优势。”以科技发展为核心,一方面对内服务传统金融业,促进银行业态创新;另一方面对外积极扩张海外市场,参与“一带一路”建设,MinTech的金融服务赋能之路正在进行时。

轻易贷创始人李勇会:合规不流于形式 坚守服务小微初心

刘颖

近年来,随着金融科技技术的发展和渗透,互联网金融在服务实体、助力小微,推动普惠金融的发展方面带来看得见的成果。央行报告指出,互联网金融在弥补传统金融服务不足、便利居民借贷等方面发挥了积极作用。

互联网金融为破解 小微难题找到新路径

2019年全国两会期间,深化金融改革,通过金融科技的力量破解中小微融资难题再次成为全国政协委员们的热议话题。

有委员指出,金融科技成就了中国金融科技在世界金融舞台上的弯道超车,与此同时,由于传统监管模式与新的业务业态之间还存在需要弥合的区域,金融科

技在中国的应用潜力犹在。未来,激发这些潜力,同时配合科创板、金融服务业双向开放等一系列举措,中国有望在破解小微企业融资世界性难题和防控风险方面实现并驾齐驱。

以网贷为代表的互联网金融正在为破解小微难题找到新路径,根据第三方数据统计,网贷服务小微的规模已经突破8000亿,效果显著。

以开元金融旗下的网络借贷中介信息服务平台轻易贷为例,成立四年间通过金融科技驱动,不断提高风控能力和服务效率,服务小微企业及个人用户超30万,累计交易额超过900亿。

轻易贷独辟蹊径,开拓了物流金融的新模式,基于小微物流企业真实需求场景提供服务,以专属的针对性产品形成完整的产业服务链条,全面覆盖购车者日



李勇会

常加油、定期保养、汽配更换、汽车维修等多个方面。

轻易贷本身就是民营企业,其母公司开元金融又服务了24年的中小微企业,轻易贷创始人李

勇会对民营企业,特别是中小微民营企业的痛点深有体会。

李勇会指出:“互联网金融作为传统金融业务的补充,需要辐射更大的群体,也应该由拥有金融从业经验、足够资金实力的企业来操刀,这才是普惠金融的真谛。开元金融和轻易贷始终致力于服务全国中小微民营实体企业,致力于解决中小企业融资难、融资贵的难题。”

打铁还需自身硬 合规建设下功夫

将专业的事交给专业的人,作为服务中小微企业的机构,自身的综合实力和合规发展必须放在首位,只有专业、合规的平台才能让中小微企业安心和放心。

轻易贷以国家对行业要求的“一个办法、三个指引”及《网络借

贷信息中介机构合规检查问题清单》为标准,第一时间进行了平台自查。

在信息披露层面,轻易贷持续通过官网及其他渠道向社会公众展示轻易贷的平台数据、风险管理、法律法规和相关信息。另一方面轻易贷也非常重视行业数据孤岛打破,积极与业内探讨诚信体系建设、共享黑名单、严厉打击老赖等行为。

值得注意的是,轻易贷已经达到了资金存管银行白名单、增值电信业务经营许可证、信息系统安全等级保护三级证明等硬性指标。

“对轻易贷而言,合规是一种规矩与初心的结合,是企业与生俱来的坚持,是文化血液里始终流淌的基因。我们的合规经营绝不会流于形式,这是企业坚信的标配,也是企业强烈的社会责任感决定的。”李勇会表示。

做扎根于实体经济的金融科技创新者

成少勇

在中国,传统金融机构服务用户有很多难点:服务成本高、有效覆盖难、信息不对称、风险管理难。而基于这些难点,金融科技正在扮演越来越重要的角色。没有被充分满足的消费金融需求、不够健全的信用体系、迅猛发展的数据挖掘和处理能力、领先于全球的移动互联网市场,都给金融科技的未来发展展现了宏伟的蓝图。

金融科技赋能普惠金融 打通最后一公里

近年来,国务院多次研究部署普惠金融领域的政策措施,激励各类金融机构和市场主体加大



成少勇

普惠金融服务力度。2018年的中央经济工作会议再次强调要着力

解决小微企业融资难、融资贵的问题。

当前,解决普惠金融的核心在于更好运营金融科技,提升普惠金融服务的效率,降低服务的成本,打通资金到达实体经济的“最后一公里”。

由于传统金融的弊端和中国的信贷基础设施并不完善,诸多工作人员并没有信贷历史记录。金融服务在中国的覆盖率不够充分的原因主要是成本。零售贷款的规模其实很小,覆盖率与其他国家相比还有很大差距。其次,相关信息尚未准备妥当,信贷信息不够完整,也限制了普惠金融的发展。目前的科技发展日新月异,数据量庞大,基本设施完备。金融科技是填补这一

空白的最佳解决方案。

小赢科技助力实体经济的普惠金融实践

有大量小微企业主时常有特别紧迫的资金周转的需求,而现有的传统金融机构的信贷流程和门槛,让他们望而却步。小赢科技旗下的普惠金融产品——小赢卡贷,服务于中国市场庞大的有借贷需求的消费金融个人和小微企业主,也因能够充分满足他们的需求而广受欢迎。

而小赢科技旗下的小赢网金则一方面更好地满足中国旺盛的消费金融需求,另一方面在投资理财方面,为手机用户提供高质量的投资选项。

小赢科技创建了WinSAFE智赢风控体系,从机制、文化、团队、技术、数据等多重角度,用智能决策引擎、数据引擎、反欺诈模型、信用模型、抵押物估值模型等一系列紧密咬合的“零件”,组成彼此数据流相通、互相牵制的精密体系,在确保安全性和运营效率的基础上,大大提升了用户体验。

在过去的几年,小赢科技开展了一系列有效的普惠金融的市场实践,也积累了一些借助金融科技服务小微企业的实践经验。未来,小赢科技会继续不断创新、锐意进取,努力成为深化金融供给侧结构性改革、解决小微企业融资难融资贵问题的有生力量,成为扎根于实体经济的真正的金融创新的实践者! (作者系小赢科技总裁)