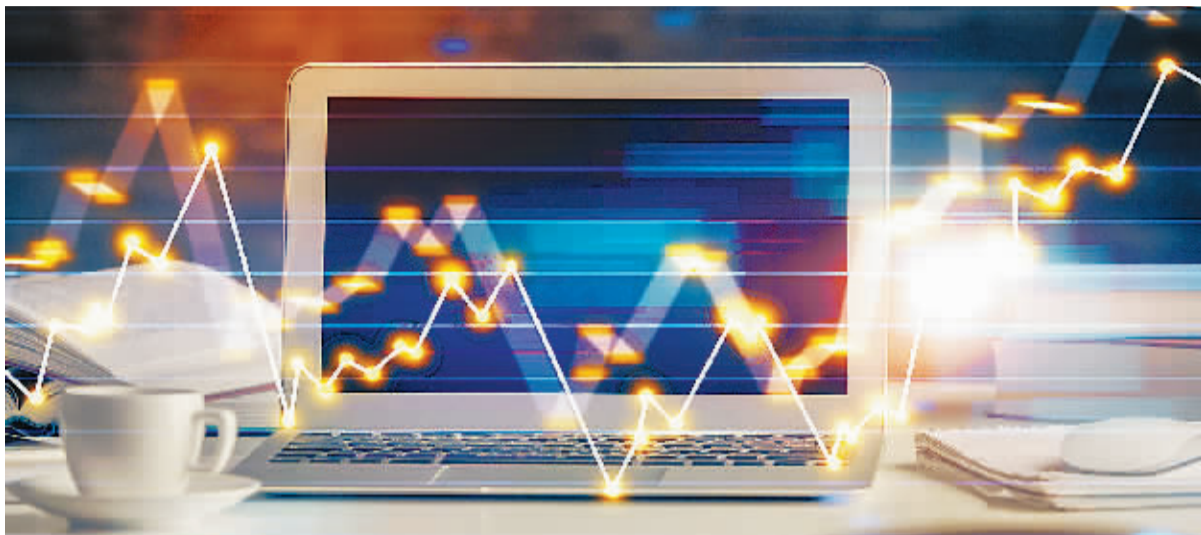


金科变形记：技术输出挑大梁

近年来,伴随行业大环境变化,金融监管趋严,从一出生便背负着小微金融服务使命的金融科技公司在低调谋变。从野蛮发展到“绝地求生”,从信贷摸索到技术输出,回顾近两年发展轨迹,金融科技行业已然迎来“阵痛”与“新生”双重进阶局面。而随着金融科技行业模式之变,小微金融、普惠金融等服务也随之进一步深化,并迎来健康有序发展。



服务模式进阶

从“互联网金融”进阶至“金融科技”,回首这两年,仅从名称变化这一点来看,就不难窥出行业的变化轨迹。具体来看,既出现各类互联网金融机构进阶为“金融科技”机构,不断收缩自身信贷业务,策略重点从金融产品转向科技输出;也不乏一些互联网金融巨头,开始区分金融业务和科技板块,甚至有从金融机构转为科技公司之意。

比如,2020年7月13日,蚂蚁金服运营主体浙江蚂蚁小微金融服务集团股份有限公司正式变更企业名称,变更后为蚂蚁科技集团股份有限公司,此次更名,从“金服”变身成“科技”;2019年9月,北京小米支付技术有限公司更名为小米数字科技有限公司,在名称上弱化了金融属性,加强了科技定位;2018年12月,京东金融更名为“京东数科”。

深耕“小微田”,从自营放贷到技术输出这一模式之变,亦可从多家金融科技上市公司近几次财报中寻得端倪。北京商报记者注意到,从近两年来各家业务发展和技术投入等情况来看,不难窥出金融科技公司在调整自身战略,一方面,多家公司开始大幅缩减自营放贷业务,不断提高机构资金占比,将业务重心转到技术输出上;此外也有机构基于自身用户基础,通过开放流量、数据、技术,加速推进金融科技to B。

财报显示,2019年四季度,信也科技机构资金占比已上升至100%,成功完成了平台资金来源从以个人投资者为主转变为全部通过机构资金提供的战略转型。此外,截至2020年3月31日,小赢科技平台贷款资金来源中,机构资金占比达到81.7%,高于2019年四季度末的50.2%。截至目前,小赢科技平台上的新增放款中,机构资金占比已达到100%。

“瞄准小微,从互联网金融变身为金融科技,这是时代变化下的必然选择。”麻袋金融研究院高级研究员苏筱芮告诉北京商报记者,互联网金融曾遭受污名化,在监管不断收紧政策,反复强调金融业务需持牌的大背景下,互联网金融公司要么选择持牌,要么选择转型至科技输出业务,这是监管环境变化带来的现实选择。另从自身服务模式来看,这些公司先通过自己做业务累积经验,再利用过去的经验对外部进行输出,也是顺势而为的举动,关键是要在合规的前提下开展业务,管理好属于自己的“试验田”,只有打磨成熟后,才能再向外输出。

耕好“小微田”

种种迹象表明,在监管规范下,金融科技行业发展形势已产生“质”的改变,而这一变化,也进一步规范了小微金融服务市场,成为推动小微金融健康有序发展的“助力器”。

从小微金融服务角度,零壹研究院院长于百程进一步指出,目前,小微这一群体相对弱势、小而分散,且缺少抵押物,征信等数据不健全,因此金融服务很难做到既普及又惠。利用传统的借贷方式,一方面服务的小微企业数量有限;另一方面又因为缺乏规模效应,业务的波动性比较大。因此,金融科技企业利用互联网、大数据、人工智能和区块链等技术,不断完善数据基础设施,可一方面降低业务成本,提升业务效率,另一方面也将提升风控效能控制住坏账率,从而在更大范围内实现更加健康有效的小微金融服务。

一行业资深从业者同样告诉北京商报记者,“收缩成本、凝聚科技主业、加大研发已成为金融科技行业的一种普遍现象,无论是开放平台、数据驱动、科技赋能亦或其他提法,其实本质上都是为了资金资产的高效匹配,这也是所有金融科技企业的核心竞争领域。尽管金融科技公司业务模式在转变,但其中介的性质没有转变,以大数据为基础的风控体系也没有转变”。

事实上,近日发布的《商业互联网贷款管理暂行办法》(以下简称《办法》),也对金融科技机构助贷业务释放出利好信号。总体来看,《办法》将适应金融科技发展的趋势,抛弃一刀切的简单监管思路,并预留监管政策空间。

谈及哪一类金融科技机构更有先发优势,苏筱芮直言道:“我个人更看好自有业务+科技输出的组合模式,对内具有实操意义,可以将最新研发的科技能力进行验证;对外又具有输出能力,将自身已验证过的最新科技进行推广,像头部银行+金融科技子公司,以及全牌照金融集团就具备这样的优势”。

互联网金融巨头更名大事记

- 2020年7月
蚂蚁金服更名为蚂蚁集团
- 2019年9月
小米支付更名为小米数科
- 2018年12月
京东金融更名为京东数科



要啃硬骨头

仍需注意的是,尽管金融科技公司和金融机构深度合作已是大势所趋,也已有多家金融科技公司在逐渐铺开to B市场,但行业仍存一些难点需要解决。前述行业资深从业者直言,单从资金端层面来看,尽管机构资金有着规模大、利率低、延续性强等优点,但同时也有着前期调研时间长、合规成本高、细节要求多等缺点,很多时候金融科技公司的哪怕达到要求也无法及时获取,也有少数金融科技公司因门槛限制根本无法企及。

“在服务小微的过程中,下半场金融科技机构的资金端转型并非一蹴而就,还需要长时间的积累和一定的试错成本。”前述人士进一步称,不过,随着机构资金接入模式的成熟,随着监管形势的逐渐稳定,金融科技行业合规化成本也有望进一步摊薄,对于企业而言,经营情况能得到进一步改善,对于用户而言,金融服务的费用也有望进一步降低。

在多位分析人士看来,随着近年来监管部门的清理整顿,金融科技行业已发展得越来越规范,未来,市场将不断向头部金融科技企业聚集,马太效应也会更加明显,机构需要立足线上市场和小微市场,增强金融科技能力,为银行做有效补充。

正如于百程指出,经过了互联网金融的专项整治后,金融科技行业一直在寻找转型方向。从目前看,头部公司已经基本转型成功,主要业务依然立足于助贷,特别是不兜底风险的轻资产模式,能够发挥互联网运营和风控的优势;另外,还有实力强的公司转型持牌金融机构。

不过,苏筱芮则指出,尽管发展越发规范,但金融科技行业仍面临同质化这一难题,当前各家的金融科技都使用相似的技术、相近的风控维度,寻找的客群也都是易于获取数据的优质小微,这也导致了小微市场上的优质客群争抢激烈,但其实还有更为下沉的客群,其需求还远远未能满足。

苏筱芮建议,寻找差异化客群很关键,对于自身数据来源并不丰富的中小金融科技企业而言,更需要拥有敢为人先的精神,去啃大机构触达不到的“硬骨头”;此外,要想耕好“小微田”,机构还需要练好内功,如科技研发能力、营销和输出能力、人才管理能力等,不断引入先进人才,理解小微需求,知悉小微痛点,通过加强研发来拓展业务场景,从而打造拳头产品,为小微提供一站式解决方案。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红