

金科巨头怎么调： 强调技术 防范“通吃”



金融科技领域首个顶层设计的金融科技发展规划正式落地，对手持金融牌照又强调科技属性的金融科技巨头有哪些影响，成为了业界的一大关注点。在分析人士看来，从央行披露的规划可以窥探出，对于巨型的金融科技集团，既要限制，也要扶持。

强化科技属性

8月22日，央行披露了《金融科技（FinTech）发展规划（2019—2021年）》（以下简称《规划》），此次三年《规划》在发展目标中提到，要培育一批具有国际知名度和影响力的金融科技市场主体。在分析人士看来，这一重任不仅可能落在持牌系银行金融科技子公司身上，也将有很大可能落在目前现有的包括BATJ等金融科技巨头身上。

近年来，在金融强监管的背景下，从“互联网金融”到“强化科技属性”，从宣称“不做金融”到“更名”体现公司定位，金融科技巨头所谓的“去金融化”行动一度引发市场猜测。但目前来看，巨头们布局金融的步伐从未放慢。最新消息是，今年5月16日，度小满金融通过全资子公司持有哈银消费金融30%的股份，成为

BATJ中率先完成消费金融牌照布局的互联网巨头。

实际上，只要涉及到金融业务，金融牌照便是必需品，在某种程度上，金融业务之于互联网巨头而言，更像是一块“试验田”，有了实际运营金融业务的经验，反而成为它们的优势，有自有场景去沉淀技术，才能更好地向外开放，提供服务。

在实践中，也有巨头公司在金融科技生态圈中确立了差异化的定位。比如目前，苏宁金融已单独成立苏宁金融科技（南京）有限公司，专门负责构建和对外输出金融科技产品和服务。小米金融主要提供实体产融金融服务，围绕集团生态链开展。

正是因为早早厘清了自身定位，意识到科技属性和科技能力之于未来竞争力的重要性并大力布局，在巨头公司营业收入中，金融科技业务成绩也越发突出。比

如，腾讯2019年二季度财报数据显示，金融科技及企业服务收入为229亿元，同比增长37%。

技术输出模式转变

在建设金融科技生态圈的过程中，技术开放与共建成为金融科技巨头发展的关键词。

《规划》提出，要借助应用程序编程接口（API）、软件开发工具包（SDK）等手段深化跨界合作，在依法合规前提下将金融业务整合解构和模块封装，支持合作方在不同应用场景中自行组合与应用，借助各行业优质渠道资源打造新型商业范式，实现资源最大化利用，构建开放、合作、共赢的金融服务生态体系。

分析人士指出，开放API和SDK，是国内开放银行实践的典型模式。着力构建开

放银行是银行在数字化转型突破升级瓶颈的重要手段，未来金融科技与银行的合作不应该局限于流量和产品维度，而应该把目光聚焦在生态共建上。

在为银行尤其是中小型银行服务方面，京东数科探索并提出了“组件化”的理念，将“一朵云+三大中台+开放平台”的服务灵活解耦，通过模块化的输出方式，让银行能够根据实际需求，将技术服务柔性组合，实现“自主可控”的技术应用。

京东数字科技相关负责人表示，作为数字科技公司，京东数科的金融科技业务一定要与金融机构去共建，而不是向金融机构简单输出技术或互联网流量。

不可否认，从概念到具体应用，开放已然成为中国头部互联网公司发展的必由路径，而随着具体产品的落地，打造开放平台的价值日益凸显，技术开放也为金融业带来了更多想象力。

比如，蚂蚁金服旗下的财富号，相当于蚂蚁财富给基金公司提供了一个在支付宝端内的自运营阵地，基金公司在财富号内提供专业的理财产品、以内容载体的理财教育、理财进阶等服务，财富号及其背后的AI能力则帮助这些专业产品和优质服务精准匹配海量用户。财富号上线两年多，吸引了80家基金公司入驻。数据显示，过去一年，入驻机构交易用户数增长了70%、定投用户数增长170%。入驻机构的平均交易金额是同期未入驻机构的62倍，资产管理规模前者是后者的68倍。

警惕“赢者通吃”

在持续加大金融科技扶持力度的同时也需注意，创新的背后往往与风险相伴。《规划》明确，金融科技是技术驱动的金融创新。那么，既然是金融创新，必然要受金融监管。央行前行长周小川曾表示，要警惕BigTech“赢者通吃”可能带来的垄断问题，这不仅会妨碍市场竞争，还会给监管带来更大的挑战。

日前《金融控股公司监督管理试行办法》下发，主要聚焦金融控股集团的稳健经营，防范金融风险，这也为金融科技巨头发展金融业务拉起一道闸门。手持金融牌照，又强调科技属性，在这场监管博弈之下，金融科技巨头未来发展该往哪走？

苏宁金融研究院金融科技中心主任孙扬提出了未来金融科技巨头发展的两个定

位：其一是做生态连接器，传统金融机构能够通过金融科技巨头连接互联网巨大的流量，获得更多生态角色；其二是通过金融科技“赋能”金融业务，促进普惠金融、小微金融、供应链金融等发展；“赋能”要求从前端到后端提供系统化的解决方案，通过系统、服务持续促进其服务业务。

那么，在金融科技巨头发展之路上还会面临哪些挑战，未来市场竞争格局将何去何从？

孙扬指出，现在很多金融科技公司只是卖产品，金融机构很难将买到的“碎片”产品聚合起来形成对业务的合力，未来就需要金融科技巨头提供如咨询、整体解决方案的合作，真正对机构业务发展贡献价值，让机构获得利息收入、营业收入和用户生态增长。金融科技公司在为传统金融机构提供服务时，还需考虑其业务发展实际情况，不能直接建设一整套非常完整的体系，而应根据其业务发展的实际情况，由小到大、由近到远、由初级到高级，构建一个循序渐进的金融科技体系。

“未来金融科技公司将成为一个系统化解决方案的提供者，而不是单一产品的提供者。未来金融科技产品将更多来自于有实际业务运营经验的金融科技巨头那里，而不是专门开发金融科技产品的厂商。”孙扬如是说。

值得一提的是，近年来，金融科技竞争逐渐走向深水区，一些金融机构由原本积极与互联网巨头合作转变为大力发展自主研究金融科技，这也势必对金融科技企业形成压力。本次《规划》提到，要依法合规探索设立金融科技子公司等创新模式。而近两年来，建信金科、工银科技、中银金科等银行系金融科技子公司密集设立，它们也许将成为目前互联网系金融科技巨头们的重点竞争对象。

孙扬指出，传统金融机构诞生的金融科技子公司实力强大，并且非常理解机构痛点，知道该如何为机构交付、配合其上线金融科技产品和业务。虽然金融科技巨头有非常高大的产品、算法、系统，但是“阳春白雪”不一定适配“下里巴人”，一定需要深刻理解传统金融机构的痛点。未来，金融科技格局竞争一定是多巨头的，将在传统金融机构的金融科技子公司与金融科技巨头、新兴互金机构之间形成竞争和平衡。

北京商报记者 岳品瑜 马婧

百亿基金已完成清算 预计下周为投资者分配支付现金

8月27日，嘉实基金发布《嘉实元和直投封闭混合型发起式证券投资基金清算报告》（以下简称《清算报告》），嘉实元和直投封闭混合型发起式证券投资基金清算资金发放公告。根据《清算报告》，嘉实元和最后运作日为8月12日，所有者权益合计103.13亿元；另据《资金发放公告》，嘉实元和清算期间为2019年8月13日—14日，基金清算资金发放的权益登记日为2019年8月28日，清算资金发放日为2019年9月3日。这意味着嘉实元和完成财产清算工作后，将在下周为投资者分配支付现金，提升了投资者的资金流动性，确保投资者尽快落袋为安。

据《清算报告》基金运作情况说明，自2014年9月29日至2019年8月12日期间，该基金按基金合同约定正常运作。根据《中华人民共和国证券投资基金法》《公开募集证券投资基金运作管理办法》《嘉实元和直投封闭混合型发起式证券投资基金基金合同》的有关规定，根据《基金合同》第十九部分基金合同的变更、终止与基金财产的清算中“二《基金合同》的终止事由”规定：“出现下列情形之一的，为本基金合同的终止事由：……（5）本基金所持有的目标公司权益（《基金合同》期限届满前全部变现……出现基金合同终止事由的，应依照本基金合同的约定进行清算。”本基金所持有的目标公司权益现已全部变现，属于基金合同约定的基金合同应予以终止的事由，本基金应当按照基金合同的约定进行清算。根据基金财产变现进度，本基金的最后运作日为2019年8月12日，自2019年8月13日起根据相关法律法规、基金合同等规定履行基金财产清算程序。

嘉实元和基金资产50%投资于中石化销售公司未上市股权，另外50%投资于固定收益市

场，采取封闭运作，封闭期为五年；嘉实元和成立以来共进行现金分配8次，累计现金分配金额16.51亿元。截至2019年8月12日嘉实元和最后运作日，基金到期收益率近19%，同期上证综指涨幅19%、深证成指涨幅11%、创业板指涨幅1%，因主要投资特定、单一投资标的，且存续期内集中持有目标公司权益，因此该基金与普通封闭式基金和混合型基金的风险收益特征并不相同。市场普遍认为，从上市进程看，中石化销售公司在嘉实元和今年9月即将到期前，几无可能完成上市，在现阶段嘉实元和能够成功变现未上市公司股权，锁定正收益并且提供流动性，以及短期内完成财产清算工作，让投资者落袋为安，充分体现了基金持有人利益优先原则。

此外，元和封闭式基金的设计为投资者做了流动性管理的安排。据公开资料显示，嘉实元和和2015年3月16日于场内上市交易，投资者可以在二级市场买卖。公开信息显示，嘉实元和场内最高收盘价1.215元，最低收盘价0.841元；嘉实元和持有人户数变化也体现了产品的流动性，嘉实元和2015年末持有人11767户，2016年末持有人9806户，2017年末持有人11253户，2018年末持有人12913户。

正因为有场内交易，对于市场普遍关注的未上市股权的实际价值，业内人士表示，二级市场的买卖价格，一定程度上真实客观地反映了市场上的供求关系。因此，嘉实元和所持有的未上市中石化销售公司股权的价值，已从其二级市场交易价格得到比较客观的体现，由市场决定的价格毫无疑问是投资价值最坚实的锚，从元和场内交易表现来看也体现了投资者的价值判断。

中国银行手机银行 科技创新开启“智慧”金融新生活

随着移动通讯技术的飞速发展和智能手机的广泛普及，手机银行已经成为银行继网点柜台、自助银行、电话银行、网上银行之后的又一大新兴渠道。近年来，中国银行坚持科技引领，强化金融科技赋能，以手机银行为核心，提升电子渠道服务效能，持续打造中银集团综合金融移动门户。

中国银行手机银行在今年6月升级了全新6.0版，以用户为中心，应用云计算、大数据和人工智能等金融科技，聚焦智能决策、智能营销、智能投顾、智能风控、智能运营、智能客服等领域，持续提升金融服务水平，使传统银行业务向着更加智能化、便捷化的方向发展。

以如今被大力推广的ETC业务为例，中行手机银行就在7月上线了ETC发行功能，实现了与路网中心ETC互联网发行平台的总对总互联，成为首批对接平台的金融机构之一。这样一来，百姓办理ETC业务就更加方便了，无需前往银行网点，动动手指就能轻松搞定。据中行北京分行工作人员介绍，客户只需打开手机银行，就可以线上申请ETC，ETC车载装置（含ETC卡）将直接邮寄到家，自助安装即可使用，非常方便快捷，大大提升了申办效率。

在中国银行，更多“黑科技”的运用也进一步推动了产品创新。诸如中银E贷、中银慧投等产品就是传统银行服务注入网络化、智能化“基因”的产物，使客户享受到了更加便捷、人性的“智慧”服务；而他行卡转账、扫码取款等服务则拓宽了业务办理渠道，给客户提供了更多选择。同时，中国银行还利用智能风控实施风险管理，有效保障客户资金安全。

更为重要的是，中国银行手机银行6.0已不仅仅是客户享受金融服务的平台，如今，它还整合了各种生活服务，深入到百姓日常衣食住行的很多方面，使金融服务与生活场景深度融合，让用户可以享受到丰富多元的本地



化专属优惠和衣食住行服务等。在北京地区，中国银行北京市分行就结合北京地区生活服务场景进行了探索尝试，在线上引入优质商户入驻手机银行生活频道功能专区，在线下与商户合作开展丰富多彩的营销活动。例如，美食爱好者通过手机银行支付下单，可以在味多美、好利来、金凤成祥、多乐之日、巴黎贝甜等面包店享受最高立减20元的优惠，还可以在友宝、银海之星自动贩卖机扫码支付一折购水；在交通出行方面，可以在手机银行生活频道参加滴滴出行5折抢券、火车票购票随机立减等活动；为了满足百姓日益增长的文化消费需求，中行北京分行也推出了1元抢购国家大剧院演出票等超值优惠活动。

此外，中国银行手机银行还提供了更多便民惠民的生活场景。在这里，可以获取包括北京协和医院、中国人民解放军总医院等医院的就医挂号服务；进行水、电、燃气、取暖、有线电视等日常生活缴费；还可以享受话费充值、北京社保缴费、本地交通罚款代缴、物业费代缴、公积金查询等20大类100余项服务。

作为一家百年老店，在互联网金融的浪潮中，中国银行将积极拥抱科技变革，以手机银行作为战略转型的重要工程，将手机银行打造成为客户服务主渠道，为用户提供更加智能、便捷、安全的服务。