

城

人物肖像

2016 陆家嘴论坛日前举行。在代表民营企业应邀发言的嘉宾中,蚂蚁金融服务集团总裁井贤栋人气很旺。他参加了关于普惠金融中国战略的浦江夜话专场,由于讨论热烈,“拖堂”了近半小时,结束后还在台上被记者们团团围住。

到了本周一,蚂蚁金服又在湖南平江宣布与中国扶贫基金会旗下的中和农信达成战略合作,后者专注做农村小额信贷可打通农村金融服务的最后一公里,已累计服务了数十万农村客户。这是场“借来的发布会”,桌子、凳子、场子都是问老乡借来的,而原本开场发布会少不了的好几万元,就省下来当场捐给了平江县淡江村,为村里的 171 个小学生买了保险。井贤栋说:这意味着从此“互联网”和“精准

扶贫”更为紧密地结合在一起,共同为广大农村地区用户提供普惠的金融服务,帮助更多人脱贫致富。在践行普惠金融和扶贫方面,不能急于求成,不能太过关注眼前利益,要做“耐心资本”。

两个月前,蚂蚁金服完成了 B 轮融资,金额为 45 亿美元。这是全球互联网行业迄今最大的单笔私募融资,反映出各方资金看好这一“互联网金融的中国模式”。蚂蚁金服的业务版图,囊括了支付宝、余额宝、招财宝、蚂蚁聚宝、网商银行、蚂蚁花呗、芝麻信用等多个子业务板块。

井贤栋 2007 年加入阿里巴巴集团,先后服务于阿里巴巴和支付宝。现在,他正带领着蚂蚁金服,向世界领先的金融科技公司迈进。



井贤栋在演讲中

本报记者 张龙 摄

蚂蚁金服集团总裁井贤栋畅谈“普惠金融的中国实践”——

平等金融服务带来“小而美”变化

首席记者 谈璿

不忘初心坚持用创新回馈用户

互联网金融在中国经过了数年的超常规发展后,一年来却陡现风高浪急、泥沙俱下的场景,多家 P2P 平台违约倒闭,卷款潜逃丑闻时有耳闻,且不乏以 e 租宝为代表的伪互联网理财企业现出原形,使部分投资者蒙受重大损失,其代价是伤害小投资者的利益和整个行业的公信力。

井贤栋回忆起一百年前黎巴嫩作家纪伯伦的名句:“我们已经走得太远,而忘了当初为什么出发。”他觉得,互联网金融人是时候冷静下来,叩问本心:互联网金融的初心是什么?在创新、安全与可持续之间可走出一条怎样的发展道路?

从最初的支付宝,发展到现在的蚂蚁金服,12 年的探索,解决了互联网支付系统当时看来不可能完成的任务:既要便宜,又要高效,还必须安全。“初心就是把技术创新带来的低成本和高效率回馈给用户。”他一语概括。

井贤栋认为,做互联网金融离不开几项重要的能力:一是普惠金融的初心。企业必须首先考虑,今天做的这件事,究竟是想自己赚钱,还是想实实在在地解决某种社会问题,是否解决了一个普遍意义上的用户需求;二是技术能力。企业是否有对付黑客技术的稳定性,能否通过技术创新不断提升效率、降低成本、保障网络安全;三是基于大数据的风险甄别能力;四是有适当性管理和投资者、融资者信用体系管理,面向消费者、用户、市场的信息能否做到透明、及时和真实。

从数据看,中国城镇和农村个人和小企业享受银行类金融服务的覆盖面仍有待提高,存在广阔的市场空间。而打量那些被丑闻包围的平台和产品,大多是仅以互联网为粉饰道具,以圈钱牟利为目标的庞氏手法重演。井贤栋表示,如果初心不正,如果没有技术和安全能力,互联网金融的道路就如同冒险者的博彩游戏,很容易在金钱的诱惑前渐行渐远。“丢了初心,没了敬畏,还没有能力,就不是真正的互联网金融,也无法持续。”

从这个意义上说,中国“互联网+”的征程道阻且长,普惠金融的需求则不可阻挡。

云计算大数据显著降低交易成本

积跬步,至千里。有了明确的远方,还需踏实地前行。他坚信,每一个人、每一个小微企业都应该获得平等享受金融服务的机会。对互联网金融公司来说,用全新的方式做普惠金融,离不开技术。技术到底改变了什么?井贤栋提出,科技提升了金融的效率。首先,移动互联的技术改变了跟用户触达的传统方式,实现以很快的时间触达数以亿计的用户;其次,云计算改善了大批量计算的效率,极大降低了交易成本;第三,大数据技术改变了信息不对称,让信息变得透明,显著提升风险管理的能力。

“移动支付可以实现很多功能,支付宝已经变成一个巨大的生活平台,提供各种便利,希望用这些改变帮助大众接触到更多的金融服务。”以支付宝为例。伴随着云计算和大数据

的发展,支付宝经历了脱胎换骨的蜕变。特别是最近 5 年,每一个“双十一”大促,都仿佛一次大考,支付峰值从 300 笔秒提升到 8.59 万笔秒,网购场景每天遭受来自超过十万个 IP 的数千万次攻击,但交易资损率仅为十万分之一级别,远低于同行的 PayPal、VISA 等国际机构的水平。支付宝使用自己研发的数据库,终于将单笔交易的技术成本降到近 2 分钱。

互联网技术的应用改变金融产品的发展和创,降低了成本,效率的改变让很多新的模式成为可能。同时互联网更加以用户为中心设计产品,分享开放透明的文化,带来非常不一样的变化。“蚂蚁金服坐拥交易的大数据,如何把它们转化为众多有用的信息,用来精准评定个人信用,普遍降低交易的成本?”

面对本报记者提出的问题,井总提起前段时间他在贵阳参加大数据博览会,一位来自印度的学院院长有句话令他印象深刻:“现在很多人谈大数据,我们却没有对数据本身的洞见。”井贤栋接着说,光有大量数据对企业来说可能是一个巨大的负债,要花很大的成本维护。有了对数据的洞见,转化成为产品或者服务,给用户创造价值,这才是成功运用大数据的关键。他说,传统体系里面都是依赖于借款、还款的历史,来评价信用等级。大数据拓宽了评价信用的多个维度。“就拿经常举的例子,如果你的 139 手机号码用了 10 年没变,说明你既没有金钱的债,又没有感情的债,可能就是一个好信用的证明。从不同的数据维度,可以刻画一个人的信用情况。”

互联网信用数据推动无抵押借贷

信息和信用,是传统金融机构从事普惠金融的两个主要障碍。互联网发展给人们提供了信用表达的机会,从小额信用服务开始,慢慢积累个人信用,贷款额度增加,利率逐渐降低。

“常常有人问我,没有网点,如何去识别、触达客户,做贷后的监控和管理?”井贤栋给出的回答是,克服这些挑战的是数据核心能力的建设。“和传统金融机构相通的是,我们更强调依托数据能力去构建一套有效的风险甄别系统和风险控制流程。”

12 年前,支付宝成立。“支付宝创立不是为了解决支付,它解决了信任的问题,买卖双方可以建立一个信任的机制,极大促进金融的

发展。”井贤栋不吝对支付宝的赞美:“这个信任机制在中国电子商务发展史上有重要的作用。2003 年中国电子商务的零售额在 10 亿元左右,去年是 3.85 万亿元,涨了 3000 多倍,极大促进了网络零售的发展。网络消费成为中国经济转型非常重要的动力。”蚂蚁金服从支付宝起步,截至去年底,蚂蚁金服在中国拥有 4.5 亿活跃用户。

信用能为每个人创造财富。以给小微企业提供小额贷款为例,通过完全基于数据的征信放贷系统为小微企业提供纯信用贷款。“大约在 5 年前我们推出了这项服务。截至目前,约 300 万家小微企业从我们的平台上获得了贷

款,累计发放 6000 多亿元。平均每笔贷款金额很小,低于 4 万元。”这个贷款总额,已经是著名的“穷人的银行”——格莱珉银行成立数十年以来放贷总金额的 4 倍之多。

另一个信用数据降低交易成本的案例来自“芝麻信用”。通过与公共自行车租赁公司进行合作,为用户提供了“零押金”自行车租赁服务,只要芝麻信用分超过 600 分的用户,均可免押金在异地租用自行车。在产品推出的前三个月中,共有 40 个城市的 600 万人使用了这项服务,目前使用数已超过 3000 万人次,提供了绿色出行的方式。“这就是我们所说的,给人们的生活带来微小但美好的变化。”

中国模式互联网金融成全球标杆

讲起蚂蚁金服集团名字的由来,井贤栋解释说:“蚂蚁代表我们专注的领域。我们专注于小的用户,即普通大众,包括小微企业和消费者。”蚂蚁金服致力于做一个全球化的公司,用科技改变全球范围内金融的可获得性,为更多老百姓提供金融的平等服务。

比如:蚂蚁金服旗下的支付宝累计服务的三农用户已经超过 1.4 亿,为广大农村用户提供了网络消费、转账汇款、缴费服务、医院挂号就诊等各类服务,方便了村里老百姓的生活。蚂蚁金服旗下的网商银行和蚂蚁小贷也已累计为超过 2000 万的三农用户提供各类信贷服务,业务覆盖全国 95%以上的县域,其中在国

家级贫困县覆盖约 300 万三农户。蚂蚁金服旗下的余额宝已累计服务农村用户超过 9000 万人,给农村用户创造了超过 90 亿元的收入。

井贤栋认为,小微企业从规模、就业人数和对 GDP 的贡献度指标看,获得的社会融资比例应该在 15%-20%, 其实社会融资对它们的支持是不足的。市场主体理应得到更多的支持,享受更好的环境,激活它们的活力。

在互联网金融领域,以蚂蚁金服为代表的中国模式已经成为全球其他国家的标杆。蚂蚁金服着手全球化视野的布局。投资的印度 Paytm 公司,利用蚂蚁金服和支付宝的标准和技术,已经让印度当地 1.2 亿用户获得平等的

移动金融服务,并成为全球第四大电子钱包。而在韩国,蚂蚁金服参股的互联网银行 K-bank 也正在筹备之中。

蚂蚁金服还有一个打算,和有关机构合作,在支付宝、蚂蚁聚宝的平台上办成一个面向大众普及金融知识的网上基地,把金融背后的风险、消费金融需要的知识告诉老百姓。

“蚂蚁相信,每一个人都可以通过努力工作获得更体面的生活。”井贤栋一直在提倡多方合作发展普惠金融服务,他也赞同这句话:不要考虑分蛋糕,而是考虑做大蛋糕。“面向未来,通过合作创造更大的价值,才是我们要做的事。”