



人大重阳论坛实录

第七期

金海腾：
金融改革与大数据金融

二零一三年六月十九日

中国人民大学重阳金融研究院成立于2013年1月19日，是由中国人民大学与上海重阳投资管理有限公司联合创办的一所现代化智库。中国人民大学校长、央行货币委员会委员、金融学家陈雨露教授任院长。

中国人民大学重阳金融研究院以“立足人大，放眼世界；把脉金融，观览全局；钻研学术，关注现实；建言国家，服务大众”为宗旨，力求为国家发展培养和输送高级金融人才，立志打造一个以“大金融”研究与传播为核心目标、有中国特色的现代化智库，最终实现金融报国、知识报国的宏愿。



主讲嘉宾：金海腾
广发银行前副行长，上海融至道投资管理咨询有限公司总裁，中小商业银行 CEO 论坛执行主席，中国人民大学重阳金融研究院高级研究员。



主持人：王文
中国人民大学重阳金融研究院执行副院长



主持嘉宾：刘戈
中央电视台财经频道《央视财经评论》专职评论员

重陽論壇實錄

重陽論壇

王文：

各位朋友大家下午好！非常欢迎大家能够参加我们今天中国人民大学重阳金融研究院公益性、开放性的讲座——重阳论坛，今天是第七期的活动。今天也非常荣幸地邀请到知名银行家金海腾先生来给我们做这场讲座。

金海腾老师过去曾担任过广发银行副行长，现在非常著名的公司——上海融至道投资管理咨询有限公司就是他的，也是全国中小商业银行 CEO 论坛执行主席，金海腾还有一些辉煌的经历，他是中国地方官员里的优秀代表。在中国这个政策环境下，最厉害的人都当过地方官，像我们的高层领导必须在地方历练。金老师曾经担任过宁波市鄞县县长，宁波市商业

局局长、物价局局长，是中国改革开放三十年来基层物价和当地经济的亲历者和构建者，金海腾先生也是中国人民大学重阳金融研究院高级研究员。金先生会有一个多小时的主讲，前排就坐的几位，也是非常著名的金融方面和互联网方面的专家，稍后会做简单点评。然后金老师与在座各位做一个面对面交流，下面我们用热烈掌声欢迎金老师的精彩演讲！

金海腾：

感谢王院长！首先声明，第一是班门弄斧；第二我其实不懂互联网，因为我不是学这个专业，所以并不太了解。只是今年上半年以来对电商的兴起以后的现象以及我自

己又是搞金融的，做了一些研究和分析，突然发现这个题目太大，它真的会改变我们。3月27日应邀在深圳农商行做的一个讲座，听众9个人，听了以后反响非常强烈。到今天我们不断做整理，到今天是第14个讲座。我四天前刚从美国回来，和美国加州州立大学和富国银行一些人在探讨，大家认为不管你愿意还是不愿意都已经进入了这个时代。所以，我本人作为黄震老师推荐的重阳金融研究院高级研究员，也应该为院里做一些工作，所以我主动请缨来试讲一下。今天题目叫“金融改革和大数据金融”。

分三个题目：

1、金融现状与金融改革。主要讲银行。





2、大数据金融的冲击。有两个概念，一是互联网金融、非传统金融；二是金融互联网化。

3、大数据的深远影响。

一、金融现状与金融改革，金融业的现状

中国金融业的现状其实非常的糟糕，这不是危言耸听。20年前有专业银行，专业分工，工农中建，现在都商业化了，全开放了。但看看现在的银行都在干什么，现在所有银行都在做同一件事情。中国的银行没有个性化，中国的银行没有任何的定位，这是很可悲的事情。如果说一个生产服装的企业要么生产高端的，要么生产低端的，它有不同的分工。中国银行业都在做同一件事情，今天是6月19日，还有11天就要到6月末了，现在各家银行都在拉存款，而且不计成本拉存款，杀得头破血流。所有银行都在做小微贷，中央号召做小微贷，所有银行都在“傍大款”。

我们上海融至道投资管理咨询有限公司其中有一个板块主要做美国银行业培训，在国内应该说我是做美国银行家培训最多的，去年做了14批，今年估计差不多17批，最近我刚刚带了四家银行去美国，主要是在富国银行学习，也是我比较推崇的。我从2002年到现在一直在跟踪它，去了十多趟，包括2008年金融危机的时候，它成功打败了花旗银行，收购了美联银行，小鱼吃大鱼。

它只做两项业务，一是中小企业贷款，二是住房按揭，其他业务几乎不做。美联银行做国际业务结算业务，现在它只做这三项业务，其他业务基本不做。这次我们去了阿拉米达社区银行，泛太平洋银行也是一个社区银行，生存得很好。阿拉米达银行3.57亿资产规模，4个网点，泛太平洋银行有1个网点，1亿美元总资产，都生存得很好，还有专做公司业务的Comatica。美国银行业分得很细，不像我们国内银行现在的情况。

国内银行原来已经走向资产负债比例管理，存贷比管理，差不多十年前已经完成这一步，现在又走向了贷款用途管理，运用的又是计划经济的手段，银行返回去了。其实中国的银行业真的碰到了一个很大的问题，这个问题在于，真的没有开放，如果按行业来算已经不多多了。我做过商业局长、县长，我经历了中国改革开放三十年中间层次，一路看到中国怎么从计划经济走到市场经济，没有开放的仍然是银行，金融业的现状几乎说明银行业的现状，几乎没有市场化，只是利率市场化刚刚开始。

2011年一个很著名的事件，民生银行行长洪崎说企业利润那么低，银行利润那么高，所以我们有时候利润太高了，自己都不好意思公布，大家有一点为富不仁的感觉。宁波杉杉集团董事长在场，他听了之后很生气，说银行业是为实体经济服务的，实体经济是主人，银行

是保姆，现在主人跳楼了，保姆在后面数钱偷着乐，这怎么能行。

垄断的中国银行业。中国上市银行净利润突破万亿，达到10275亿元，比上年增长17.42%，但实体经济惨不忍睹。作为第三产业，我们国家的支柱产业，而且是靠出口为主，2008年是投资拉动，2411家上市企业利润是4689亿元，下降14.82%，这个经济好得了吗？今天股市大跌是因为消息出台，这可以不去管它，但从数据分析，银行利润里的大饼一半以上，就是实体经济这么一块。

这么一个实体经济支撑这么大一块，而且中国银行业开放度并不高，不像说中国是金融中心、金融大国，“三桶油”、通信类、保险、券商，2411家的数据网络上都有，我是把它摘抄出来的。

1995年《中华人民共和国商业银行法》颁布，其实进入银行的门槛非常低，城商行注册资本金5000万，而全国性商业银行是十亿。从1995年到现在整整过去了18年，仅批了一家渤海银行是全国性股份制商业银行。你说门槛很低，为什么就没批？我曾经想过参与这个事情，也曾经想参与设立一家股份制银行，但最后我没有申报，后来我想觉得不大可能。

一个法律颁布了18年以后，到现在只批了一家渤海银行，还有说村镇银行，我讲的是股份制商业银行。现在我们因为垄断，我不能准入，我们不可能切这块蛋糕，没

有你可能的份。温州金融办主任说“温州金改，温州要的是包子，中央给的是面粉”。温州金改，小贷公司转成村镇银行胎死腹中，因为所有小贷公司转成村镇银行就要求银行放弃，银行不肯放弃。如果银行要放弃早就放弃了，为什么它没放弃？如果参照美国的方法，美国500万美元可以注册一家银行，但它管理和我们不一样。它监管第一大股东，这条很厉害，因为第一大股东对银行才有控股能力，像调动资金、人事。我们现在不监管第一大股东，只要把这一条一改其他都好办。

所以当前，金融、能源、铁路、电信这四大类是我国为数不多、仍受到垄断保护的行业。现在垄断行业的改革已经开始了，2013年5月国务院批转发改委一份文件，要求深化体制改革重点领域。这点非常重要，这是十八大以后行政上采取的的第一个措施，总共1700项，后面会讲到，要放权。这里面讲到抓紧清理有碍公平竞争的政策法规，推动民间资本有效进入金融、能源、铁路、电信等领域，按照转变政府职能、简政放权的原则，制订政府投资条例，企业投资项目核准和备案管理条例。我们应该知道，现在有一些地区已经开始试点了，但是这确实是十八大以后制定的一份比较完整的措施。

十八大所定的东西怎么来落实呢？电信行业，2013年6月5日，首批虚拟运营商名单将在10月份

公布，包括阿里巴巴有望入围，相关运营牌照将在明年第一季度发放。这是相当重大的事情，这是对垄断行业大的突破。铁路行业，新疆成立地方性合资铁路公司，民营资本占一半，东部也将开放。金融行业，目前我们没有看到任何的举动，但其他行业都在开始动了。

金融改革是个重要的顶层设计，没有合适的改革环境保障，金融改革的生命力堪忧，这就是我国目前金融业的一个现状。著名的经济学家吴敬琏说：中国金融业最缺乏的是两条，市场化、法制化。打破垄断一定是市场化；依法办事，如果能够准入应该从法制化，法律颁布了18年只批了一家合不合理？

这里讲一讲吴敬琏的观点，他对十八大的解读。十八大提出两个重要任务，第一，发挥市场在资源配置中的基础性作用，我们从计划经济一路走来，从以计划经济为主，市场调节为辅，到后来有计划的商品经济，再到社会主义市场经济。那么十八大以后市场会有什么样的走向？吴老也谈了他的观点，他说：市场经济到底应该怎么走，其实取决于市场化和法制化，第二个是加快转变经济发展方式，把推动发展的立足点转到提高质量和效益上。中国经济市场化的趋势将会走向何方？这是吴老提到的，中国在经济当中的角色将会从一个提供，也就是“Made in China”要变成一个进口大国，就是向全世界提供具有有效需求的巨大市场，这会是

一个重大的变化。我们拉动GDP的三驾马车：内需、出口、投资，那么现在整个战略基点将提高到内需上来。习近平4月7日在博鳌讲到，要进口10万亿美元的产品，其中对外投资达到5000亿美元，出境旅游有可能达到4亿人次，这是中国巨大的消费能力的体现。为什么阿里巴巴、淘宝会那么兴旺发达？它其实就是伴随着整个内需的变化，而且这一块会越来越大。

习近平重走20年前改革开放路，这里他提出几个观点，其中包括哪些事情应该由市场、社会、政府各自分担，哪些应该由三者共同分担——提到了转变政府职能。80年代初期，我那时候在当物价局长，是宁波物价局副局长，第一批是放开了622种小商品，之前所有的物价都是国家定价，我们连纽扣、大饼、油条，眼睛能看到的东西全部是国家定价，每个商品国家都要发一次文件，你想想看会有多少文件。改革开放之后，简政放权。怎么放？我们的物价改革先行，也叫做价格闯关。我记得那时在宁波市工作的时候，第一批放开622种小商品价格，第二批放开了1035种商品，第三次说放不了了，因为已经点不过来了，于是干脆倒点，倒点18种进行管制，其他全部放开。是这么一种过程，所以现在来看，金融业银行是又回到了计划经济时代。后面会讲，李克强的讲话中提到我们现在到底还管多少种。

法治经济，把权力关进制度的

笼子。李克强的记者招待会，我蛮认真地看了，他非常强调法治经济，对法律要敬畏，要用法治精神来建设现代经济、现代社会、现代政府。十八大之后的这届政府，市场化和法制化，从顶层来说是没有任何问题的，就看下一步怎么实施，这是我们改革的一个大背景。这里讲到行政审批改革 1700 多项，本届政府下决心再削减 1/3 以上，也就是将近 600 项要削减。

我 06 年到 11 年在广东工作，当时在省委书记汪洋推动下，广东省政府已经对广东地区（有所改革），这么多年过后突然发现政府又被赋予了很大权力，他们觉得不应该把很多权力给政府。广东省人大在广东省委的领导下，在三四年前已经开始动手，这里就讲到一句话“把错装在政府身上的手换成市场的手，这是削权，是自我革命，这是发展的需要，是人民的愿望，我们要有壮士断腕的决心。”所以按这个思路去，到底政府要管什么？

我不是妄加评论，最近出台一个房地产管理条例，6 层以上达到多少规模要批过。这样一来，又增加了很多权力部门。出台政策时要有基点，哪些是政府管的，哪些是市场管的。多层建筑里面有多少层，我记得不太清楚，但给我的第一个感觉是，又有很多部门要来管了，又被赋予很多权力了，这应该不符合李克强在记者招待会上讲的精神。

接下来是政府自身改革。这里

有一些数据，由于来源不一定准确，仅供大家参考。这是看“中国企业家亚布力论坛”时谈到的，根据 7000 万人管 13 亿人计算出来的一个比例。发言者王维嘉讲到了很多案例，最后讲到官民比例，从顺着讲一个官员管多少老百姓，倒过来多少老百姓养活一个官员。2005 年是 1:26，现在是 1:18.57，也就是 18.57 个老百姓养活 1 个官员，他说的数字不会准确，但数量不会错。清朝的时候基本达到 1:1000，现在是 1:18，不堪重负，政府这么管下去是没办法养活的。老百姓数量都不到 20 人了，你说怎么管？最近微信上也看到很多关于哪个地方市政府用几辆车的消息。7000 万，这是一个很惊人的数字，大家想想看，已经到了这个地步了。

从经济视角考察，公务员与 GDP 的比例，中国是 100 万比 39 个人，美国和日本是 2.31 和 1.38 人，这两个基本在一个数量级上，但是中国与它们完全不在一个数量级上。上个月国务院机构职能转变动员电视电话会议，讲到几个观点，都是存在行政性垄断，这届政府是非常强调打破垄断的。这里讲到，管理、金融、通信、物流、养老、医疗产业、非义务教育都存在行政性垄断，市场准入的门槛较高甚至很高，而这些产业恰恰是中等收入阶段发展潜力巨大的产业，所以要为经济转型提供源头和水，转变职能，下放权力。

中央对金融改革描绘了一个蓝图，但要推动金融行业改革还需行政管理部门拿出具体措施，需要壮士断腕。斗胆讲一句，中国房价，办公用房的租房房价北京市最高的是哪个地段？金融街。餐饮最贵的是哪个地段？还是金融街。这种情况就意味着一种权力，所以刚才说四个要放开，四个要让民资进入的，顶层设计虽然已经有了，但是还是需要核心的管理部门拿出具体的措



施来。

当前整个金融行业正面临着变革期，多元化的金融机构和“类金融机构”，这是我取出来的名字，它不是金融机构，它不受监管，我们把它叫做“类金融机构”，这些机构都在寻找生存空间，原有格局正在被新生模式不断蚕食。现在有一条微信讲到跨界竞争，确实是跨界竞争，他们来了，这种压力我相信一定将会成为金融改革的重要推

动力。

再看看金融脱媒现象，2010 年企业间接融资，向银行贷款占比 68.97%，达到 2/3 以上。那时候债券、企业自己发债是 8.89% 的占比，到去年年底是 52.10%，这个上升到 14.30%，也就是说企业开始离开银行。除了类金融出来，还有企业可以通过直接融资来解决问题。这个幅度已经很接近了，去年年底还在 52.10%，现在已经掉到 44.7%，

低于 50%，现在银行很担心。我可以下一个推理，大概三年内，现在银行都赚钱，但三年内将有一部分银行要亏损，利率要放开。人家不向你贷款，你银行往哪里去？金融不开放行不行？前面我们说从顶层设计打破金融垄断，现在企业需求也发生变化，这个变化就是不需要你银行。从去年年底 52%，现在是 44.7%，不到 45%，预示着融资渠道的多样化时代已经到来了。



这其实是对的，我们本来银行是包揽一切，所有事情都在银行，现在已经慢慢地离开了。银行三大功能存贷汇，这两年看到的是汇率已经发生大的变化，支付宝已向银行抢存款这块蛋糕，“贷”后面会讲到，还有一块是国际业务结算。

融资租赁在美国是仅次于信贷的第二大工具，在中国几乎可以忽略不计，这个在改革开放当中很像当时的期货，期货被夭折掉了，2006 年全年整个业务总量只有 80 亿，最少的时候我们国家只有 7 家租赁公司，但美国现在是仅次于信贷的第二大工具，也就是有 100 亿贷款的时候另外有 70 亿的融资租赁，这个数字很惊人，但在国内这个金融工具和金融品种几乎无法用起来。

还有一个名字叫做“市场渗透率”，每年固定资产，即使改到设备更新当中，美国全社会渗透率，用融资租赁来解决的，占到 30%，我们是 1%，这个 1% 可以忽略不计的。但是这几年迅猛发展，到去年年底 15500 亿，正好切了银行这一块蛋糕。今年年底这个数字肯定超过 2 万亿以上，从忽略不计到以万亿计算，这不是小数字。这样就看到，传统金融行业在当前的竞争压力下，如果不进行改革，前景堪忧。

二、大数据金融的冲击

再看一下，马上就会引出大数据。互联网金融公司对整个金融行业格局的巨大冲击。

大数据时代，究竟带来哪些冲



击呢？这是我们要讲的第二个题目。十八大已经提出了市场化、法制化，李克强总理、习总书记讲话都意识到这块行业必须要放开。那么目前的现状是什么呢？融资租赁也上来了，企业发债也上来了，银行生存的空间越来越小，不改行不行？实际上我们今天重点要讲大数据金融。不知道有没有看过这部电视剧《纸牌屋》，这是使用大数据很成功的范例。《纸牌屋》是个美剧，它在招标当中第一次运用了大数据，过去美国的电视剧在投拍的时候往往会拍出一两集，请一些电视剧公司来试看，看完以后来投拍。《纸牌屋》没有，它是用大数据，在拍之前它知道这个剧本，它花 1 亿美元买下来了，所有业内人士都目瞪口呆，凭什么？你那么大的胆子？你一定会成功？拍《纸牌屋》这部电视剧的公司 Netflix，它在美国有 2900 万的用户，美国以外大概还有 6、7 百万的用户，

它总共有 3000 多万用户，《纸牌屋》本来是英国的一部电视剧，英国比较经典的电影，它改编成美剧后，是一部政治惊悚片，讲的是美国政府的政治恐怖片，在它的受众当中，它通过大数据分析，大概喜欢它的人群在 30% 以上，甚至超过 40%。它认为这部片子符合它的观众的口味。这是第一个。

第二个，我们现在真的已经进入大数据时代，通过大数据来发现观众的喜好。我们点搜狐网、搜狐视频以及其他视频的时候会发现，你在看一部电影或电视剧的时候旁边还会跳出来“你或许还喜欢”“你可能会喜欢”，包括演员或电视剧，你有时候就会点一下，链接过去看一下，这时候你已经把你的信息透露出去了。它完全知道观众的喜好，甚至你去上洗手间，这个时候视频可以暂停一下，它把它称为“尿点”，这个“尿点”如果频繁出现，它认为这个地方的剧就有问题，它就告

诉导演要修改。现在拍的电视剧不像前段时间拍的，像《人间正道是沧桑》，50集，很长，好还是不好都要看完，你不看完，它顶多讲一个收视率。但现在不是，它完全是根据观众的喜好，你想看什么我给你拍什么，你希望结尾是什么样，它就可以给你拍这样的结尾。它可以通过大数据分析来获得，甚至比观众还要知道你自己的想法。这个片子大获成功，第一季差不多演完了，我们早就看完了，我们现在等着第二季。《纸牌屋》代表的就是大数据的成功。

我们再看一下阿里、淘宝和天猫的大数据。2012年末，阿里巴巴集团旗下的电子商务网站淘宝网和天猫交易额达到1.16万亿元，京东600亿元，全国电子商务平台交易额为1.32万亿元，其中阿里占到1.1万亿，相当于GDP的2.35%。这个数字不得了，你喜欢它也好，不喜欢它也好，它就是事实。王健林和马云打赌，王健林必输无疑，他怎么可能赢呢？占社会商品零售总额的5.89%。我原来当过商业局长，搞过财贸，这是个巨大的数字，而且这个数字还在不断增长，淘宝、天猫增长54%，11年到12年呈现50%以上增长。大家想想几年以后是什么样，这就是阿里视角的大数据时代。

这留给阿里巴巴的是什么呢？我们大家知道，支付宝今年年初公布了支付宝账单。我们在座的，我算一下估计70%的人会用支付宝。

这个支付宝账单一公布全国哗然，因为大家自己都不清楚原来你所有的购买习惯和喜好，全在上面给你记载的一清二楚。光棍节那天交易量达到1亿笔，2011年只有3389万笔，差不多3倍。那天马云先生请了很多巨鳄在网上看，这个交易量真的是不得了。巅峰的时候每分钟20.5万笔，2011年只有5.5万笔，4倍，非常可怕！金额增长546%，430万人通过手机支付。通过支付宝账单可以分析清楚全中国的情况，这很简单，在大数据里真的很简单，我们最近听到的棱镜就是大数据，波士顿爆炸案怎么破的？就是大数据！只是不知道这几个词而已。生活当中已经完全渗透进了大数据。我们邮箱经常会收到垃圾邮件，你会很奇怪他发过来的邮件名字是正确的——大数据！因为你不经意地早就把你的信息公布出去了，你想或不想，已经进入这个时代，就这么简单。

这里面地区支付面面观很有意思，它可以通过各种视野，各种角度来帮你分析。4月14日，中央电视台二套节目，《对话》栏目请了《大数据时代》的作者，维克托·迈尔·舍恩伯格。21号，也就是7天以后，请阿比来了。工具里阿比提供了整个互联网数据的70%。两个人在《对话》栏目做同一个题目——“大数据”。当你认识到的时候，大数据已经很简单了，上海人最懂精算，台湾嘉义的女人最疼男人，这些都是通过数据分析得来的。

星座，我不大相信星座，但是看完以后也不得不相信。为什么呢？因为你们都有生日啊，你们在支付宝里面都留啦。我们看看这个，这是天蝎座，这个是狮子座。它都给你分析出来了，通过这么多的数据，狮子座在这里排第二，最会花钱。这个狮子座，男的会花钱，女的不会花钱，绝配。这个天蝎座，男的会花钱，女的也会花钱，乱配。这是大数据分析出来的，我不大相信，但这个数据是事实。

这个就是支付宝账单，信用卡在支付宝还款1800万张。1000万张，对各大银行来讲就是数量级。支付宝转账已经是6000万人，这些数字都在不断上涨。账单揭示了阿里巴巴背后的海量数据，淘宝和天猫通过支付宝会聚客户消费信息，将银行隔离在门外。我是做银行的，你银行愿意也好不愿意也好，都没我们什么事儿。

阿里巴巴的大数据：支付宝截至2012年6月底，注册用户数已经达到7亿，日交易额达到45亿元，站外合作商家达到45万家，日交易额达到3369万笔，这是我们银行不敢想象的，虽然我们也是高科技。2012年淘宝累计访问用户数超过3亿，成交用户数为5700万，占总用户量的19%。这是基本的数据概念。

大数据需要投入，金融在科技上算是敢于投入的，我给银行讲课的时候说，投中小银行投100万、1000万可以，大银行投1亿差不多，

马云宣布将在未来五年内向支付宝注资 50 亿，巨额！这是不敢想象的事情，哪家金融企业有如此大的魄力？大数据时代，掌握数据并不一定是胜者。数据有，银行里有数据，互联网金融是对银行的冲击，金融互联网化，我们的数据如何利用，但核心在于数据的挖掘。阿里金融数据应用通过数据分析、模型建立，进行客户细分、精确营销，促进淘宝天猫交易额迅速上升。数据思维、数据源、数据渠道、数据应用策略四个方面，核心不在于数据源，而在于数据思维。这个数据思维就是你怎么分析这些数据，通过哪个角度找到你需要的东西。在淘宝天猫平台上构建阿里小贷的征

信体系和小贷金融，并在实践当中不断完善。

阿里金融是互联网金融服务的一个缩影，传统银行已非企业存贷汇的唯一选择。目前主流的互联网金融形式：第三方互联网支付、P2P 网贷、小微贷款、金融数据服务、个人或企业征信等。跨界来了。

全新的商业模式与信用环境，特别是信用环境，什么是信用？中国，实事求是的讲，至少到现在是一个缺信比较严重的社会，我们做很多事情的成成本很大，现在已经把我们逼到一个什么路上呢？我总是讲因为缺信，使得银行在做事情，发一笔贷款时，认定这个信用上花的成本太大，而现在整个银行信用

体系中有两句话：

第一句话，穷人很难富裕。因为穷人没有钱，不可能贷到钱。第二句，“富人”还可能骗银行。等到出现不良资产时发现，所谓的“富人”在我们银行骗走了很多钱。这是我们社会相对比较缺信。我举一个两家空调经销商的案例来讲信用的认定。今年年初 3 月份的时候，在杭州有一次和朋友聊天，有一个经销商说另外一个事情，夏天快到了，要去备货，要进空调，没钱向银行贷款，其中有一家是有国有企业转制过来的，国有企业转制过来的有个特点，往往在地段比较好的大楼，就是原来的国有资产现在转资了；转资的股东往往不是一股独大，

2.2 阿里视角的大数据时代

■ 通过淘宝天猫衍生的支付宝2012全民对账单

■ 星座男女的故事

♂ 星座男
全年人均消费



【狮子男】拥有远见卓识，不凡花费，有如王者。
在男生中，狮子花费名列第二，人均13,929元。

♀ 星座女
全年人均消费



【狮子女】自信辉煌，不为五斗米折腰。
在女生中，狮子为生活花费最少，人均9588元。



法人代表、总经理也就占 20% 左右的股份，但实力比较强，他拿这个楼向银行贷款 5000 万。银行一看黄金地段有大楼抵押，就给贷了。

另外有一家常山的小老板，同样是做空调企业，向银行贷款，凑凑最后只有两栋别墅，最后贷了几百万贷款。这个信用问题就很清楚。一个他没有钱，贷不到钱；一个有资产他可以贷到钱。这是银行对他们的认定。他们拿到钱去空调制造商拿空调，每年年初空调生产企业也要布货，因为夏天到了他要把配货配出去，要有人帮他经营，要卖。布货也是一种企业放账，这也是一种信用。两家企业各进一万台空调，谁的保证金高呢？大家想想看，一般情况来讲，按银行的信用，你没有钱的，同样一万台，你的保证金至少应该要高点。不是的，有实力那家要交 1500 万的保证金，没有实力那家小老板只要交 50 万的保证金。

为什么差距那么大？因为有实力这家国有的销售能力不行，7 月 30 日库存结算时，到了 7 月 30 日，空调批发环节已经结束了，最多只有零售环节。这时候结算的时候，它往往需要退货了，这时候发现国有转制过来的每年这时候还有一些空调没卖掉，而小老板 5 月份早就卖光了，6 月份要补货，它卖得很欢，他是根据销售能力来决定信用。

我们主流社会的信用体系是什么呢？现在确实银行在用，但我始

终认为 85%—90% 的企业在银行是没有贷款的，但他们的商业活动，你欠我，我欠你，上家和下家，生产企业和零售商都有信用往来，他也活得蛮好，并不是活得不好，到底银行的信用占多大呢？不到 15%，这是经验性的估计，但我看到很多地区也谈到这个概念。所以，我们第二本书《把钱贷给谁》，第一本是《金融道》，最后篇章就讲到空间，商业信用大于银行信用，现在阿里巴巴之所以成功，我现在的判断，就是抓住了商业信用，撇开了银行对他的信用。

要谈这个问题蛮有意思的，其实从信用体系来讲，什么是信用。完全按照 85% 全社会的信用和原来占 15%，但被认为是主流的信用开始碰撞了，85% 的是商业信用，通过阿里巴巴、电子商务、大数据开始慢慢上升，它并不是和银行抢饭吃，但是现在这块产生了巨大的能量。

小额贷款，现在政府都在号召放小额贷款，中小企业，阿里小贷成本 2 元，我们银行做一笔成本 2000 元，1000 倍。大家想想看，怎么比啊？它通过电商平台海量数据获得信用信息，大家想想看，不算上淘宝，就看支付宝的账单，发放信用卡，通过统计你三年购买的东西我就知道你的购买能力，我就敢给你发信用卡，而不是现在根据你的收入和职业来发放信用卡。因为很多收入是不能通过你的职业来反映的，你炒股呢？或者做其他生

意呢？网上递交材料，视频调查，不良率控制在 0.4%、平均每笔贷款金额约 7600 元。包商银行截至 2012 年 6 月累计 326 亿，不够它每个月放的，阿里小贷每个月就超过这个数字，阿里是日均 1 万笔，包商银行是月均 1.1 万笔，包商银行专业信贷员 1300 名，阿里客户经理是 100 名。这块商业信用被挖掘出来后，将会对银行信用带来巨大冲击。这完全是革命性的，而且对整个社会是一次推动，是一次非常好的变革。

比尔盖茨讲，传统银行不改变，将会成为二十世纪的恐龙。我看很多银行真的会成为恐龙。我现在已经不做银行了，回想起来，我们以前做的真的很传统，一个大浪打过来真的会出问题。2013 年 5 月 18 日，阿里小微信贷日，1.8 万家淘宝小卖家 2 个小时放出了 3 亿元的淘宝信用贷款，不需要审批，都是网络审批。这都不是银行会贷的，银行绝对不会贷的，银行不贷的话怎么做生意？现在阿里给他贷款，阿里小微贷款。银行不可能做这类贷款，也没法做。没有任何信贷人员的介入，80% 的店铺钻级在 2 钻以下，钻是根据信用积累，刚刚进去是 1 钻，做好了是 2 钻，他的小微贷款，只允许 2 钻以下，平均每家贷款额是 1.6 万元。它真的是在为我们社会进步做事，传统银行根本贷不到款，这就是在培育客户，我们把它叫做原生态客户。这些企业原来在银行是不可能获得贷款的。2012



年5月18日36分钟1亿元一抢而空，到今年变成3亿元，这对银行小微贷来讲是冲击。

第三方支付的崛起，2013年初共有223家企业获得支付牌照，各类主要的支付企业都已经获得牌照。易观国际《2012年中国第三方支付年度盘点》，2012年中国第三方互联网支付交易规模达到3.8万亿元，同比2011年增长76%，2011年中国第三方互联网支付交易额为2.16万亿元，同比2010年度增长99%。最近“余额宝”一出，各家银行肯定在反思，现在我们在想银行这块占大头，但是现在这块已经上来了，支付链条当中，银行当然处于强势，但客户对于银行的依赖程度正在下降。用户无需开通网银账户就可以直接输入，整个支付链条绕开了商业银行自己的网银，照这样下去银行将成为强弩之末。我在广发银行97—06年当了十年行长，2003年推出了第一个理财产品，叫“新加新”产品，非常好，其实当时我们已经试水过。

P2P（个人对个人）贷款平台，注册上限3万人，累计成交金额200多亿元，P2P网贷公司超过300多家，代表公司“人人贷”，2012年网络交易额爆发性增长。国务院办公厅也发布文件，要关注“人人贷”。怎么看待这个事情？这些事情是我们银行业自己“作”出来的，因为过去存贷比管理你可以放开，现在存贷比管理还要贷款额度，没有贷款额度有存贷比也放

不了款，过去有贷款额度以后也可以，现在还有贷款用途。贷一笔款从头到尾，按现在的规定，打酱油的钱不能买米醋，那是80年代银行的做法，现在就恢复到了这个时代。这种情况下，怎么办？那P2P就上来了。如果你把P2P掐死了，不让它干？这不符合老百姓实际信用需求。我在当宁波市商业局长的时候，那时候有一条罪叫做“投机倒把罪”，那时候是要判刑的，大家想想看，计划供应商品以外，老百姓有需求，后来开放，投机倒把的人就变能人了。

去年“吴英案”，后来没判死刑，吴英案也很有意思。甘肃定西有个农民判了3年，缓期4年，因为非法吸收存款贷给老百姓，记者采访他时，他提到我，说看了我那本书《金融道》，我想我这本书也没有教你犯罪啊，我给他打了电话问怎么回事，但跟他聊了之后我觉得他蛮冤，他做生意以后，赚了一点钱，后来发现金融危机到来，赚钱特别难，他就不想做了，身上有100万、200万，他就把这个钱借给别人，放点高利贷，法律说4倍利率，他放的也不算高。他放了之后收回来，他那个小地方，大家都认识，民间信用挺好，他放得挺顺手，比银行存钱利率高。他说我还不如放放高利贷，做什么实业和买卖。他们家亲戚朋友看到，觉得挺好，我们把钱借给你，你帮我们放一放，结果坏了，被判“非法吸收存款”。有时候老百姓都不知道他怎么会被判

这个刑，其实非常简单，这个合理但不合法。

所以有时候，我们搞物价改革的时候，我们经常会碰到合理不合法或者合法不合理怎么办？当然要合法，那么合法的概念在哪里呢？法要修改。现在我们也在研究草根金融，P2P为什么会有成长的可能性，有这么旺盛的生命力？有它一定的道理，因为银行把自己管死了。2012年P2P网贷也是风投最看好的互联网投资，最近公开的一个案例投资是红杉投资向拍拍贷投资了2500万美元，现在我们给新新贷做咨询。

监管限制是目前最大的问题，是银监会办公厅发了风险提示，要对人人贷关注，但这块市场上升很快，我看央视有报道，应该是正面肯定。上海副市长接见新新贷的张杨，地方政府也在肯定。

陆金所的案例，与国内其他P2P信贷线上交易只负责撮合借贷双方不同，陆金所借助平安集团的信贷，消费风险管理数据模型对每位借款人做借款风险评估，不光是草根金融，现在正规金融也开始玩了。再通过平安融资担保（天津）有限公司对借款方提供偿付违约担保。草根金融上来了，投机倒把的人慢慢变成能人了，大概走的是这条路。

最近我在看《大数据》，只记住了三个人，一个是写书的维克托，另一个是阿比，还有一个就是Zest Finance，他说所有数据都是信用数

据 (All data is Credit data)，那些表现在微信、网络上的非结构型数据其实都是信用数据，这对我们个人征信系统是起到很重要的作用，通过微博等社交网站，信息也能转化为信用评分。它具体的方法是扒数据，至于合不合法，值得探讨，至少这是用于商业上的一种行为。Zest Cash，它瞄准的客户是信用记录不好或者没有信用卡历史的人。大概十年前，我去香港，恒生银行跟我谈一个案例。他说，他向其他银行买黑名单。我当时就很奇怪，为什么黑名单还要买？他说，其实黑名单每个银行要求是不一样的，有的黑名单只是一次违约，没有还款，而他后来就不能申办信用卡。于是他他把名单要过来后，跟这个人谈。他说，如果我把你的贷款还完以后，你现在的收入各方面估量是可以承担的，当然对方也很高兴。现在通过大数据瞄准信用记录不好或没有信用卡的人。所以卡上贷款的数千个信息，刚才讲的这些数据扒出来以后，造成它非常独特的竞争力。对于一个无法进行某次还款的客户，不论他是否主动解释，传统银行都认为他是高风险的，但 Zest Cash 如果发现这种客户如果主动解释其原因，他也有可能全额还款。

讲我个人的例子。我退休了，在上海工作，办了一个公司，每个月有工资收入，我公司有基本账户，在建设银行。我想要办张信用卡，到建行去申请，我说，我公司基本账户也在你这里，个人账户也在你

这里，我原来是广发行的白金卡，我想在你这儿办一张普通的信用卡捆绑在一起，就这么简单。建行接待我后说，好的，要经过审核。一个月以后短信来了：我们非常遗憾地通知你，你没有被获准。我说理由呢？一，你是外地户口，二，你是退休老头。那算了，此处不留爷自有留爷处。后来我搬到上海虹桥机场，我经常要去成都出差，经常坐栖霞航空的飞机，我经常坐头等舱，栖霞航空和兴业银行是合作伙伴。我换登机牌的时候，他就找到我，说你能不能办张信用卡，我说我是被建设银行否决的，他说你可以到我们这里申领。我说可能吗？他说有可能。因为我经常在这儿登飞机，平均一两个月有两三次，于是，他就在 Google、百度里搜我的名字，知道我在干什么。结果三天以后电话来了，获准了金卡。他说：“请问你要多少额度？”我说：“还有这么好的事情？”真的是这样，到今天为止我一天没有进兴业银行的门，频繁使用网上银行。其实很简单，这就是利用了大数据。如果用大数据重新鉴别一个人的信用，这些都是非常好的案例。

这就是所谓的 Zest Finance 与个人征信，就是 Douglas Merrill 提出来的“所有数据都是信用数据”。所以我们微博上的很多东西和浏览痕迹都已经被人盯上了。它还会通过网站上停留的时间反映了真实世界人们对信用申请的谨慎程度与还款诚意。你怎么能想得到？

作为信用评分的考量因素，这都是过去 FICO 信用评分系统所无法想象的。完全变了！

大数据与互联网金融。小微金融 VS 阿里小贷，信用卡 VS 支付宝信用支付，国内信用证、支付结算 VS 支付宝，委托贷款 VS P2P 贷款，供应链金融 VS 电商平台下的贸易链融资。全是跨界！金融数据上，现在金融数据里用的最好的是彭博社；互联网金融功能上，“三马”合作卖保险——马云、马化腾、马明哲。所以，我再重复一下刚才讲到的概念。互联网金融和金融互联网化，互联网金融是跨界的，金融互联网化就是我们搞银行的如何利用大数据。

根据中央改革政策与市场化思想，金融市场与牌照放开进程将加快，如果让阿里小贷吸收存款，如果让淘宝天猫发行实体信用卡，信用卡讲的就是还款能力，如果让支付宝做信用评级机构（个人征信），哪家银行能 hold 住？后天我给山东全省银监部门也是讲这个，我要让监管部门看看，如果让他们进来了，哪家银行能 hold 住？

这是我当时的一个推理，还没有具体数字。我说如果让支付宝发信用卡，工商银行就输了。工商银行是世界上最大的银行，支付宝一下子就可以打倒工商银行。工农中建交五大银行再加上 12 家股份制银行，没有一家银行想超过工商银行，在原来传统模式下，不可能，但是跨界有可能。这是数据表，工



商银行是 7000 多万张，招商银行 4000 多万张，1000 万张是个数量级概念。支付宝是多少？8000 多万张，已经赢了，而且这（工商银行）7000 万张是发的卡，不是活跃卡，活跃卡能有 40%，就是说 2800 多万张是真正用的，阿里巴巴已经有 8000 多万张了，只是现在没让它发而已。跨界真的是厉害！这就是互联网金融的影响。

三、大数据的深远影响

这里有几个观点，我们可以看看。

叶檀说：电子商务公司引领金融潮流，是信息时代的必然结果，其庞大的用户量，市场黏着度（你被支付宝黏着，你永远逃不掉）、低廉的成本，都在传统金融行业之上；除了成本与收益之外，依赖电子商务重塑金融领域的信用（就是那种穷人不可能富裕，富人有可能

骗银行的信用，现在要重塑）才是电子金融最大的功劳。中国金融行业改革过于滞后，仍然停留在传统的钱庄范畴，大家都在拉存款，都在做小微贷，做同一件事情，与信息时代的脱节越来越严重。

闫冰竹（北京银行董事长）说：“大数据战略”是赢得未来竞争的关键。银行是经营信用的企业，数据的力量尤为关键和重要。在大数据时代，以互联网为代表的现代信息科技，特别是门户网站、社区论坛、微博、微信等新型传播方式的蓬勃发展，移动支付、搜索引擎和云计算的广泛应用等海量数据、多样化对银行业的竞争带来全面的挑战。

巴曙松说：一定程度上扭转信贷资源分配的不对称格局。

大数据时代下，工具方面的创新将成为打破垄断的重要工具。微

信打破了短信的垄断，余额宝打破了存款的垄断，菜鸟网络重新组合了物流业，阿里小贷创造了小微贷款的新模式。互联网金融的显著优势，通过互联网交易成本大幅下降，高度的便捷性和云端化，前端设备要求不断下降，移动互联网带来了金融模式的变革，数据云端化带来了数据挖掘的可能性。数据挖掘就是用来扒的工具，（代表性人物）就是 4 月 20 日《对话》里的阿比，这是技术的概念，但是有一个正确的数据思维很重要，“你想要什么”这个点很重要，工具并不能给你解决，工具给你解决的是技术。在大数据时代竞争的时候，数据思维就显得尤为重要。主受众是当今的年轻人，代表着未来的前进方向。

互联网金融只是大数据模式再造的一个部分。互联网金融会使不



少企业从中受益，整个社会的需求模式将从原来的 B2B、B2C、C2C 到达最具人性化的模式，那就是 C2B。

我们再看一下淘宝聚定制，主要是品牌商品预售和新品定制，通过前期数据分析和调研，提前定制成品或半成品来销售，根据订单安排生产和发货，通过降低库存，让消费者拿到更高性价比的东西，完全 C2B，满足个性化需求。

这里面有两个案例。第一个是外贸的经销商，这人也姓金，他销售产品，通过北京的易付网站销售，结果这个销售爆发性增长 70%，记者采访他，目前出口这么饱和，你为什么增长这么快？他自己也搞不清楚，说只是用了北京的易付网站。易付说：他这个网站一挂上之后，讲西班牙语的国家地区消费者特别喜欢。他当时就是先作为普遍的调查一样发出去了，这时候就是数据思维了，有这么多数据给你的时候，你来分析，刚才说的星座也是一种分析方法，他突然发现西班牙语行，西班牙语又主要在南美，那么他主要往南美销售，产品销售呈现爆发性增长。这是一个利用大数据很好的案例。

第二个例子是银行的案例，在美国发信用卡曾经是最大的公司，现在美国排名前五叫 Capital One，20 年前它是福建的一家小银行，这家小银行有两个年轻人做了一个信用卡的方案，跑了 20 家银行来探讨，说我们这个方案挺好，那个时候正好是互联网兴起。我 1994

年到北京工作，1993 年互联网开始，那时候三环 10 月 1 日开通，首都机场高速 1994 年开通，那时候我才知道信息化高速公路。现在我们生活已经离不开（互联网）。而那个时候他们发信用卡就是通过互联网，用这样一种发行模式，结果弗吉尼亚一家小银行，他就接受了这个方案，说这个方案我们也不会弄，你们的方案也不错，那么你们两个当信用卡部的老总吧，就把他们两个留下来，20 年后成为全美信用卡最大的公司，从小到我们老家城里都不如的一家小银行做到全美第五大。

我们打信用卡的客服，大概都会碰到这样的场景，拿起电话打通以后，电话那头是什么？普通话请按一，English 请按二，讲了 20 秒钟你不知道该按几，搞不好你还忘记了。Capital One 呢，你打进电话以后，0.1 秒钟，他通过数据已经分析清楚了你这个电话打过去前面所有电话的大概时间，无非是查账单和商户，信用卡几个服务的关节点他全给你分析清楚了。接通 0.1 秒之后回复过来了第一句话，他说：某某先生，你信用卡欠账多少，最低还款额多少，还款时间是哪一天，其它服务请按 0。这就是大数据，可以应用到这么先进，你听完之后不用说一句话就可以放掉，而不是普通话请按 1，English 请按 2，弄个半天。这就是大数据！而且大数据可以分析到什么呢？过去你的投诉搜索时间起码 5 个工作日，现在

几分钟就可以把你投诉记录搜索出来，甚至可以从你的语态、讲话语气当中，根据大数据来判断你最近的情况是怎样的。

大数据金融重塑电商平台小微企业的信用体系，改变了中国一直存在的信用供给不平衡，对中国存在的信用体系是一个巨大的冲击。

下面来看一个案例。慧聪网和民生的新 E 贷信用卡，P2P 贷款平台都是在打造一种全新的信用生态，已经脱离了传统的银行信用生态。信用生态是整个社会发展所必需的一个重要生态体系。其实我们应该承认这一条，确信中国式过马路，其实现在治标不治本，真的很累，中国式排队、中国式占座，这需要很重要的信用生态系统。最近我和阿里巴巴的曾鸣、阿里小贷的彭蕾交流，马云让我们和他们两个交流我们公司合作的背景，其中我们都会谈到信用生态和整个社会发展重要的生态体系有什么样的关系，这确实困扰着中国的发展。

今天我要讲一个模式，郁南模式。郁南是广东的一个落后地区，不发达地区。我一个同事去那里当县委书记，那里主要生产两种产品，一种叫黄皮，还有一种叫沙糖桔。郁南模式，你很难想象他让 4497 户贫困户全部贷到了款，没有任何担保，不良率几乎为 0。农民可以向信用社借钱，最后全部还款，你想象得到吗？过去会认为这是天方夜谭。我去过两三次，我们看一看这个方案是怎么来的。



郁南模式是郁南县政府主推的普惠金融，成功在全县打造社会信用体系，有效促进当地经济和社会的协调发展，社会生态焕然一新。步骤从金融扶贫开始探索，全面推广信用村建设，建立起特色的县域征信体系。县域征信，跨部门信息共享，一个村里熟人社会，双向激励，正向激励，反向制约，最后达到信用贷款。

信用村的评定，村民信用等级分为四等，优秀、较好、一般、较差。优秀者贷款额度3万，较好者额度1万，两者都不需要抵押。“尊老爱幼，家庭团结，邻里和睦”加2分，5年内遵守计划生育政策加12分，家庭成员应征入伍加2分，子女为全日制大专及以上加2分。这是正向激励。

反向制约就是一票否决，曾参与黄、赌、毒的，有不良贷款记录者，贷了款不还的一票否决。我们去的时候听到一个例子，现在小伙子找对象，最后双方父母见面，首先打听对方是不是信用用户，如果不是信用用户，嫁给他，钱贷不到怎么去发展生产？通过这种信用村建设，最后确定了4497户几乎是0的不良记录，严格地讲有一户没有还，因为人让车给撞死了，这是天灾人祸，再说它有担保。郁南模式当中，整村授信，对较好信用评级以上的用户整体授信。金融扶贫，以发放贷款代替扶贫款，1000万扶贫捐赠款，通过担保杠杆放大5倍，对全县4497户贫困户的5000万元整体

授信提供担保。将传统扶贫中的被动救济转为主动的生产。全面的社会信用管理，企业和个人信用信息的收集、整理并进行信用管理。

郁南县征信中心放在人民银行里，这属于人民银行原来有的，现在这块叫非结构性数据，就是企业非银行信息查询系统，农户信用信息查询系统，包括他们之间的往来，人情之间的交往方方面面，包括正向激励、反向制约都在里面。郁南模式看似是金融创新，但它用金融撬动了整个社会信用体系的建设，其本身就超越了金融创新，推动了整个社会管理水平的提升。这其实也是每个金融机构金融从业者的社会责任。这讲的是一个大道理，它里面核心的问题是，在这个小的数据模式中，通过社交信息转化为信用评分，有效改善了郁南当地的信用生态，更优化了社会生态。互联网金融的兴起，它们实际上很好地运用了不被银行运用的商业信用体系。这个信用体系使得传统银行的信用体系不得不屈服于这一块，也就是我们之前讲到的平安也开始做P2P了。

这个信用生态能不能达到现在自然生态环保问题的解决？现在我们喝水有问题，吸的空气有问题，吃的食品有问题，从某种程度上说，我们真的是一个缺信的社会。这个缺信的社会能不能从信用生态直接到自然生态？不可能，中间一定有个环节叫社会生态。当时和阿里巴巴谈的时候，我们认为这条路应该是从信用生态到社会生态，社会生

态靠地方政府，再从社会生态到自然生态，从而完成整个社会生态的构建。

借助于大数据编制出互联网的金融体系，将首先改善中国的信用生态，进而影响社会生态，最后达到自然生态。这就是大数据时代最重要的意义。

谢谢大家！

王文：

非常感谢海腾老师，相信这是让今天在座各位都蛮震撼的一堂课，我觉得是一场头脑风暴课，对我来说最有意思的是有一句话，“传统银行不改变的话，将会成为21世纪的恐龙”。我几个月前离开报业的时候说：如果报纸不改变的话，将会成为21世纪的恐龙。实际上这句话的意思是互联网正在改变和冲击着整个人类社会，不仅仅改变着媒体业，也改变着金融业，还有许许多多其他的行业。今天金老师从金融的角度来给我们分享了一堂非常重要的互联网改变金融业的案例和经验、以及一些思想观念。

今天前排来了几位重要的嘉宾，有请中央财经大学金融研究所所长黄震教授，来自中国移动通信联合会的常务副会长倪建中老师，原光大银行分行行长王衍行老师，还有一位中央电视台财经频道专职评论员刘戈老师，几位老师先后做点评，然后再有请金老师与大家互动。

黄震

（中央财经大学金融法研究所所长）：

金老师是我的老朋友，我们从想做一个村镇银行结识，但村镇银行没有做成，我们成了好朋友。他今天这堂课给我完全一种新的认识，过去我认为他可能更熟悉的是传统银行这一块，但他今天对于我自认为比较了解的互联网金融领域，比我要认识深刻得多。我认为这基于他的人生阅历，做过商业局局长，做过地方政府县长，做过广发银行，现在又有更超越的视角，做管理咨询公司，所以他领悟到金融的本质比我们很多人要深。

我今天集中谈一点，他今天最后讲到的，借助大数据编制我们互联网信用管理体系，我认为这点是我已经思考了很长时间，而他却已经找到答案的一个问题。我刚刚布置我的学生写了一篇论文，就是谈互联网信用管理，但很遗憾，我认为他应该早一点拜你为师来学一学，可能就能写得更好。

当前中国最大的问题，每个人

站在不同的角度会有不同的思考，但是我认为共同的问题是信用稀缺，不仅是稀缺，而且是信用严重地损害。每个人不经意之间就可能成为这种信用体系的铺排，不仅仅是商业体系中的无商不奸，也不仅是政府体系的官员失信、法律失信。我曾经说过中国信用体系的重建可能是最先突围的地方，但很遗憾，三年过去了，我还没看到希望。但今天金老师讲的，让我看到了希望，借助大数据，用爬数据的技术把每个人在互联网生态中留下的痕迹采集下来，进行挖掘和整理，让每个人在“天网恢恢”的互联网中间真正的无处可逃。

我记得《人民日报》曾经发过一篇文章，就是谈“民间借贷网得住吗？”，其实就是质疑我曾经提出的一个观点：我认为民间借贷的希望就在于互联网。当时我看了他们的质疑觉得有一点道理，但我还是坚信我的信念，我认为，要从信贷传统业务中间转向更基础性

的支持体系。因为我当时认为有两个支持体系是核心的，一是互联网的信用生态体系。如果没有互联网整个信用生态体系，那确实建立在互联网基础上的借贷可能网不住；第二个是金融法制体系，如果违法了，没有办法追究，你赢了官司，赔了钱，拿到了判决书却得不到执行的时候，那就可能无法去相信能够借助互联网起到制裁的作用。那么，和互联网相关的就是互联网的金融生态，必须建立在互联网信用管理体系的基础之上。如果没有大数据的技术，我们过去各自有一些数据痕迹或内部系统就没有办法链接起来。

刚才金老师引用了原 Google 一位副总裁的话，“一切的数据都是信用数据”。我早些年研究微博的时候发现，微博已经具有信用认证的功能。谁在微博上曾经失信，人们就不会对他再次那么信任，它实际是社交媒体中的信任。刚才金老师讲到的农村郁南模式，我和中国





互联网电子商务协会江秘书长正在探讨如何运用金融支持农村开发建设。在农村已经有了成功的模式，借助于互联网化，可以把村民的信用管理起来，这就真正能让互联网无处不在，能够管理好我们的信用体系。

谢谢！

倪健中

（中国移动通信联合会常务副会长）：

刚才金行长做了很震撼的演讲。这个演讲，从他个人阅历，对社会、对世界敏锐程度来说都透出了很深的功力。概括起来，我认为他今天演讲的当中有三个关键词：一个是大数据，一个是跨界，另一个虽然他没讲，但这两个字已经跃然纸上，就是颠覆。

对大数据这个词如何理解，我曾经在不同场合不断地在讲一个观点——大数据是微时代的伟大的生产力。我们进入到了一个微时代，微时代的定义是以无线带宽进行全球性覆盖的前提。我要讲一句话，就是无线宽带建得越快，我们传统电信运营商死得越快。因为我们传统运营商都是靠收取电话费来赚取高额利润，而移动互联网起来以后，这么多的应用，包括我们现在人人都在用的微信，实际上已经把这种传统模式彻底打死了。同样，今天淘宝出现的模式，在移动互联网、微时代上创新的这种模式已经把我们的传统的银行业彻底打死，虽然现在还没有，但是我们已经能够看到

这样的前景。所以微时代的大数据是我们发挥这种神奇力量的核心。

大数据是一个什么样的数据？包括电信运营商中国移动一直在讲大数据，但在他们理解当中，大数据就是我有客户，包括客户的名字、家庭住址，他们每天在消费我的话费。这些不叫大数据，只能叫数据。大数据是人的所有行为的画像系统。大数据实际上打破了行业壁垒，打破了企业壁垒，从而把各种各样的应用和行为进行描摹出来。所以，大数据不是单维的，是多维的。我们现在离大数据还远得很，包括我们运营商、银行、民航的大数据都不是大数据，只有把这些数据综合统一应用才是真正的大数据，才是对我们每个人的行为进行全方位的统计。但统计也不是大数据，大数据是在精准的挖掘和分析前提下，最终这才是大数据。

有一个小公司叫字节跳动，福布斯对中国创业成功的30岁以下年轻人做了一个评选，这家公司评到了第一名。就在他评到了第一名的前一个月，他融到了1200万美金，谁给他这笔钱呢？是给Facebook投资的一家公司，全球顶级的风险投资公司。字节跳动公司老总张一鸣和我非常熟悉，他做了一个产品叫做“今日头条”，他的“今日头条”跟别人有什么不一样的地方？看手机报，做新闻有的是“今日头条”，但别人融不到钱，为什么他就能融到这么一大笔钱？这个团队才45个人，技术人员15个，

营销人员4个。他的“今日头条”的核心就在于你每天看新闻，他可以随时随地给你提供，包括我们的人民日报和其它网，他所有的都弄得非常清楚，不像我们的移动手机报每个月还要收你5块钱，然后每天发的就是那几条烂东西。对他来讲，他是有跨界的，他通过网络爬虫计算机技术，把网站和自媒体上的新闻扒过来。去年年底他的用户数是1000万，今年发展到3000多万。Facebook的投资人为什么看中他？实际是两个：《纸牌屋》里面有一个公司叫头条网，这家公司利用了手机来竞选总统，其中他就利用了这个名字“今日头条”。如果我搞投资的时候，比如说建一栋楼，最好是像帝国大厦、双子座，能模拟出来，投资人就很清楚。同样他就说我和美国一样，在中国要建一个这样的网，投资人一看很清楚，而且中国有这么大的市场肯定可以。

他的技术核心实际上很简单，就是根据用户习惯，你点击了什么，它就向你推出什么。还有一个就是根据你所处的位置再来给你配送新闻，例如你今天在北京，北京的新闻就给你推送得多，你今天到了杭州，那么杭州的新闻就推送得多。每一个人看到的头条都是不一样的，两个人同时坐在这儿，我打开页面阅读的头条和你阅读的就一样。这实际上就是基于数据的精准分析进行的精准推送，精准推送下面是数据挖掘和精准营销。现在淘

宝就在做这方面的事情，这种架构模式获得了成功。从目前情况看，这种网络小媒体很可能在短短几年内把我们现在的“恐龙”：央视、人民网打的落花流水，没有人会再看，中国移动手机报也没有人看，而且它还要收钱。

比尔·盖茨讲过一句话：你如果不改变，你将会成为过去。传统的行业，传统的社会在移动互联网面前都要改变，不改变，都会成为“恐龙”，这是我要讲的一点。

第二点就是移动互联网是个伟大的时代，美国奥巴马把它作为国家创新的四个重要点的第一点，就是无线带宽战略，建设一个很强大的无线网。无线带宽给我们带来什么东西呢？目前我们的移动互联网里有三种味道，第一种味道叫奶味，第二种味道是烟味，第三种味道是饭菜味。所谓奶味就是人与人之间的交往，这是移动互联网的初级阶段，现在的腾讯网、QQ、微信都是奶味，大家在这上面闻到奶腥味很兴奋，但是以后会不会出现一个新的模式呢？我觉得这种模式随时会出现，就像微信马上要替代微博一样。这种奶味转变的渠道核心就是基于社交的O2O。那么微博它是另一种模式，就是我说的烟味。一般的愤青在网上发发言论，语不惊人死不休，发过头了不是共产党收拾你，要么就是讲多了，社会也改变不了，自己也觉得没劲，讲的也没有人关注了，这都长久不了。

真正能持久的就是我们的饭

菜，饭菜味是什么呢？就是我们生活刚需所结合起来的。阿里是个很好的例子，阿里有可能成为一个比微软还要伟大的公司，这是我们中国人在移动互联网时代面向全球的一个保卫战。

所以阿里占据了三大平台，第一个是交易平台，第二个是网络物流平台，第三个是金融交易平台，这三个平台的互动构成了一个帝国的雏形，这是中国实现大金融战略值得重点培养和研究的课题。因为我们传统的银行在现在的互联网时代，它的基因不行，它最多只能金融信息化，而不能做到信息化的金融。这和我们传统媒体和传统电信运营商都是一个道理，在这里我们要充分认识到移动互联网时代是个伟大的时代，我们在这个时代里，第一要感到荣幸，第二要抓住机会，因为这个社会会颠覆一切。

谢谢！

王衍行

（中国银行业声誉风险管理联席会常务副主席）

感谢金老师，我五六年前做工作的时候，就利用大数据“挖掘”过金老师的业绩，金老师这几年在杭州确实树立了广发银行唯一一面旗帜，宝刀不老，外语，数据挖掘能力，对金融敏锐把握程度都是一流的。我原来在建设银行当过支行行长，在哈尔滨银行做副行长，也做过小微，现在哈尔滨银行排在全国城乡银行前十位，在光大银行也当过行长。我一直在做信贷，金

老师的讲话确实给我耳目一新的感觉。

第一个感觉就是，阿里小微金融确实是在提供一个方向，能不能颠覆“恐龙”还是个问号，因为它顶多算赤脚医生，算不上专业医生。赤脚医生能了解农村的事儿，了解不了国际和世界的事儿。第一阶段被颠覆了，这要承认。而且我作为银行工作者要感谢阿里金融，因为它为金融转型提供了一个重要的通道，要没有它，金融这么大的恐龙转不了型，世界是要灭亡的。

金融方面的启示，前几天有一篇文章，说杭州一个金融专科学校产生了5000多位副行长，那是假的。其实最强的是人民大学的金融系，按照金融资历算，我们人民大学是它的数倍。因为现在是知识化的年代，没有本科学历，你是竞聘上岗也好，当金融家也好，你上不去，所以那篇新闻稿带有欺骗的色彩。我们纪宝成院长说比它要强，经济学科两个委员都是黄达的学生，我们把财政金融、经济牢牢统治了，刘鸿儒基金奖一共7个人，人民大学就占了4个。

第二点感觉就是大的商业银行不可替代，它仍然掌握着中国金融总资产的80%以上，而且它掌握着中国最精良的人才资源，但是它对于将来成为“恐龙”的这种压力，我感觉到现在还没有，因为它的重点还没有关注到这种游击队和草根（阿里巴巴等）。建行商务金融走得比较快，它比较关注这个事儿，



对他来讲会有转换的互动，收购它（阿里巴巴），它就完了。

金海腾：

建行最早合作的就是阿里巴巴，但是因为双方的信贷文化不符合，所以最后分道扬镳，他自己在合作的基础上也做过善融商务，但效果不太理想。

王衍行：

所以说这块它的金额小，接触的客户群也是一部分，不是全部，但是它提供的理念各个行都知道。

第三个，刚才各位讲的非常好，建立一个诚信社会。大家知道的数据有用也好没用也好，都知道，知道的比较多，包括我一直在呼吁地方平台贷款的危险，产能过剩，绿色信贷，都知道，但现在知而不行，你得有一个比较执著的，好比管制的，利用规律进行颠覆。我和哈工大一个团队接触，他们有一个工具能挖掘数据的70%，我们一般的工具也就挖掘5%。

我有一个案例，四五年前我挖掘了太阳能最有名的企业，无锡尚德、汉能，得出一个印象，它的高管团队和技术团队没有一个搞太阳能的，包括施振荣，从澳大利亚金融太阳能之父那儿拿了一个博士之后，对它的团队就没有精心打造，它是个融资平台，不是产业团队。

第四个，我感觉中国要利用大数据有很多文章要做，并不是简单的颠覆，要和文化、政治、经济体制相联系的。大数据一个重要的观点是民主参与，现在我们民主参与的路程要推进要进步，但要理想化不太可能实现。

第五个，我觉得本届党政治理国家的水平在提高。大数据能起到一定的作用，但这个作用能起到多少需要金融领域的参与，需要政治、社会各方面参与，单方面参与是不起作用的。

谢谢！

刘戈：

我对这个话题还是很感兴趣的。我们早已进入信息时代，数据已经掌握很多年，它实际上提供给我们另外一种思路，就是过去这么多年来积累的数据，我们还能干点什么？

马云有一次说，现在全中国什么地方的人最爱穿游泳衣，这在我们日常调查里是不会有这样的科目，甚至全中国不同地方女孩子胸部的大小，连卫生部门也不会做这个调查，但淘宝有这样的数据，这就是大数据。后来给出了答案，至于后面一个问题的答案我就不说了，怕引起地域的歧视，但前面的答案是全中国买游泳衣人均最多的女孩子是内蒙古，这是我们绝对想不到的数据。这样的数据未来会有很大的商业价值。当然这可以有各种解释，我是内蒙古人，因为离水太远，对游泳就特别渴望，游不成功的时候也经常买泳衣在家里试试。

还有一个例子是流行病感冒的



路径，Google 最后调查出来了。他根据大家上网时去寻找感冒药画出一张清晰的表，显示出这一轮流行性感冒从美国什么城市开始，以什么样的速度进入到哪一个州，然后在哪一个机场会形成传播途径，这样就对卫生系统防治疾病又产生了非常大的作用。所以，未来的大数据不仅仅是像我们所想到的工具给我们带来方便那样显而易见的。当有很多人带着专业背景去研究各个网站、各个系统曾经像矿渣一样被扔掉的数据垃圾的时候，在里面寻找越来越多的价值，这对整个商业模式的颠覆可能是更大的。所以，从这个角度来理解，他们干的这些事儿很有可能被别人用来作为银行的“掘墓人”来使用。也就是说，当你们通过精心的设计，大量的工作去建立起来这个信用体系以后，这样的数据如果被别人使用的话，可能就会颠覆到银行这个商业模式了。

大数据时代最大的影响就是，对于所有过去靠信息不对称解构自己商业模式的行业都会产生巨大的冲击，包括媒体、银行都是靠信息不对称进行基本的生存。当我们每一个人都知道其它人的信用，如果我都知道谁要钱，要钱的人知道谁有钱，那么我还要银行干嘛？我们互相之间就可以完成各种借贷和金融活动，这是一种可能性。

前段时间就金融大数据问题我专门跑了几个银行，在光大银行看到了客户经理手上拿一个 iPad，

当每个储户进到银行需要划卡拿排号机排号时，这个客户经理手里已经有了这个人大概的资料，他就上去找到他说，张先生、李先生你来这儿。我看到这个很受启发，进一步说，如果我们知道来了的这个人是说湖南方言的老太太，我甚至可以直接把她引到懂湖南话的营业员身边，这样可以节省大量的时间。

但我又想不对，可能有人愿意接受这样的服务，有的人恰好不愿意接受这样的服务，因为它让我们很害怕，如果我们银行用每个储户的信息来为我服务的时候，我是不是愿意？我在任何地方留下来的信息都不可能让银行掌握得那么详细，当大数据时代来临，银行迫于竞争的压力，开始大规模使用我们的信息时，我们发现银行都开始变成了我们的老大哥，就像美国政府现在做的事儿，可以监控我们每个人的行为，甚至说下个月你打算把钱转走的话，我这儿有上个月你打给某个人的钱。也就是说当大数据和信息安全发生矛盾的时候，这个问题怎么解决？我们在实践当中，当我们的道德、法律和营销上的需要在大数据时代发生冲突时，怎么来解决这个问题？现在您是怎么思考这个问题的？

金海腾：

刘老师提了一个非常好的问题，“棱镜”其实就碰到这样的问

题，它是对网络安全和对每个人的信用监制。我们在研究数据时确实发现个人隐私的问题，我们公司也在做一个产品个人征信系统叫“聚信来”，我们和苏州银行在进一步探讨。说实在的，我个人还没有解决好这个问题，哪些属于隐私，哪些不属于。聚信来的产品，第一它是一个个人征信系统，而不是原来人民银行那套东西。它需要个人授权，就是你到我这儿来贷款，我不像阿里巴巴的淘宝、天猫都有客户信息，我这儿没有，我要通过你提供，这不违反传统银行的规定。如果我们到一家银行贷款，我们肯定要向那家银行提供我们的信息。这一点我觉得不会涉及到个人隐私或非法获取。在爬数据当中确实会发现某些隐私的东西，那么如何处理呢？我们推出这个产品时，我们肯定不会去把它公开，只是作为银行的判断，和银行进行约定，同意贷或不同意贷。

虽然今天是开放论坛，但关起门来讲，这确实是个很难的问题，一直没有解决好，这个题目太深了，都会碰到，但是像 Merrill 所说的“所有数据都是信用数据”，他已经表达了这样一个概念，就像刚才刘老师刚刚讲到的两个例子一样，其实大家一听就明白，你买一个东西，我当然知道你买的是什么，只是不要把它点破会比较好一点。

王衍行：

我看美国信息案例很高兴，我



很关注信息战，这不是真刀真枪的战争，发生这个战争，我觉得我们和美国的距离在缩小。有一个山东大学教授能把美国所有的密码全部破解，知道这个消息之后，我感觉到非常高兴，因为用在军事上是一样的，谁也别打谁，用在隐私上，合作是主题，谁也别欺骗谁。最近还有一个消息，美国一个水平非常低的记者挖掘到我们的信息，轻松得到美国最高奖，它这个消息是报道中国领导人的，他得这个奖太轻松了！在座各位全能得。

马云颠覆商业银行，人民大学另外两个高手在颠覆马云。他起步比较晚，一个是社会学毕业的京东商城的刘强东，一轮两轮三轮地颠覆。另一个是人民大学财金系学生会主席，曾经向耶鲁大学捐 800 万美金的张磊。这两个人都是顶尖的高手，一个有胆，一个有识，看他们能不能颠覆马云。我们人民大学的校友要在学校看看十年、二十年后谁是王者，这个世界我感觉没有赢家，一直颠覆着、被颠覆着，一直循环往复。

谢谢！

王文：

由于时间关系，请在座各位两个问题。

问：

金老师您好！民众和学者、金融专家对金改的呼声特别高，但政府一直迟迟没动，不知道是因为既

得利益不愿意改革还是政府在忧虑什么？

金海腾：

我比较难回答，因为我不是政府，但是我和你的想法完全一样。

因为金融改革没那么复杂，我相信所有的事情还是利益。我记得汪洋讲过一句话，前三十年的改革争来争去是意识形态，姓“社”还是姓“资”。我们经历过那个时代，老在扯淡，这三十年这一页翻过去了，小平同志一句话：不要扯，摸着石头过河，抓着老鼠就是好猫，就这么简单。后来议论改革，争论的一定是利益！这一轮改革不会争名分或姓社姓资，一定是利益！因为 1700 多项权力要下放，本届政府要削减 1/3，我相信一定是利益。

我不是政府，我不知道政府怎么想，但是我知道一定跟利益有关。谢谢！

问：

金老师好！我是北大出版社的编辑，一直做财经书，也听过很多财经老师和专家讲课。我本来对大数据尤其金融大数据方面的演讲不是特别期待，但是今天我听金老师的演讲，真觉得是赚到了！我很少听到能把数据讲的这么生动活泼，而且很有趣味性。

刚才大家一直在探讨阿里，我一直在思考阿里的一个问题，它的支付宝其实充当的是银行一部分功能，所有都是没有手续费的，这相当于银行一个很大的损失。我在想

在中国这个体制下，这几大银行怎么能够容忍呢？他们能袖手旁观吗？我想听一下金老师对支付宝未来的看法。

金海腾：

这是监管当中的一个问题，你作为一个普通的群众，你希望有人马上来干预吗？当然不希望。像现在微信收费一样的道理，因为跨界了，它打破了原来已经形成的格局，用另外一种方法进来了，如果马上把它扼杀掉，这不公平！就像刚开始我讲到的，原来有“投机倒把罪名”的后来变成能人了。你不能说你（银行）就是正的，它就是不对的。我们常说三个代表代表人民利益，既然老百姓喜欢这个，你能不让他生存？当然要让他生存。所以我认为应该支持。

王文：

非常感谢金老师！我认为今天金老师讲的最重要的是在大数据时代还有一个词，就是大家经常听到的“跨界”。大数据时代打破了界限，所以能够跨界就是赢家。

最后感谢大家的参与！谢谢大家！（结束）



网址：<http://rdcy-sf.ruc.edu.cn>

地址：中国·北京市海淀区中关村大街59号文化大厦6层

Add: 6th Floor, Wenhua Building No. 59 Zhongguancun Street, Haidian District, Beijing 100872 P.R. China