

金融科技化要有金融科技化的样子



在产业科技化日渐深入的当下,越来越多的产业开始了与新技术深度融合的序幕。

作为与人们的生产和生活密切相关的行业,金融行业亦不例外。

不过,在金融产业科技化的过程中,我们看到了某些“互联网+”的影子,最终让好生生的金融科技化变成了互联网金融的代名词。

很显然,如果金融行业的科技化仅仅只是将新技术与金融行业简单相加,而忽略了新技术与金融行业的深度融合,所谓的金融科技化或许仅仅只是一个概念。

为了避免出现这种情况,我们必然需要选择一种有别于“互联网+”的模式,所谓金融科技化的才能真正跳出互联网的固定思维,真正进入到一个全新时代。

那么,什么才是有别于“互联网+”的模式呢?其实,很简单。只要我们弄清楚了“互联网+”模式的“关键部件”,在金融科技化的过程中,避免与这些“关键部件”触碰,那么,跳出“互联网+”的怪圈,便不再是一种幻想。

回顾“互联网+”模式,我们可以非常清晰地看到流量和资本在其中扮演着非常重要的作用。几乎所有的“互联网+”玩家都把获取流量和资本看成是发展的“生命线”。

因此,避免对流量和资本的依赖,找到流量和资本之外的新驱动元素,成为金融科技化真正开启的关键所在。

这就需要深度思考互联网时代的玩家对流量和资本依赖的根本原因。找到了解决这些问题的方式和方法,玩家们对于流量和资本的依赖便会迎刃而解。

其实,互联网时代的玩家们之所以会把流量和资本看得如此重要,其中一个很重要的原因

在于流量和资本是互联网玩家们的吸收养分,光合作用的关键要素。

资本的投资是互联网玩家在获取养分,流量的获取是互联网玩家在光合作用。只有两者相互协同,互联网玩家才有生存下来的可能性。

为了避免金融科技化陷入到“互联网+”的怪圈,我们真正需要做的就是建构一个全新的生态系统,重塑玩家们的能量获取与消耗体系。

1

根据我的理解,金融科技化的养分更多地来自于对于金融行业的激活、重塑和再造,而不是简单地进行流量收割。主要原因如下:

首先,金融行业的流量并不如互联网时代充沛。

相对于互联网时代的以C端用户为主,金融科技化时代的流量主要是以B端用户为主的。

我们都知道,在互联网金融时代,很多的互联网平台有少则上千万,多则上亿的流量,并且这些流量的获取成本是相当低的。

到了金融科技化时代,流量早已不像那个时代那样充沛,流量的获取成本同样正在不断攀升。在这个时候,我们再去用流量作为发展的生命线,无疑会使我们的发展路子越来越窄。

因此,我们不能再把流量作为发展的生命线了,我们需要在流量之外找到新的增长引擎,以驱动金融行业驶向更加遥远的深海。

这就需要立足金融行业本身,从战略纵深上下功夫,通过对于金融行业的深度精耕来获得新的发展动能。

其次,资本的投资策略发生改变,更多地开始坚持长期主义。

相对于互联网时代资本的狂热与躁动,现在的资本市场越来越趋于理性与客观。现如今,我们听到的最多的就是长期主义,命运共同体等理念。

说到底,资本已经不再把自己当成是一个第三方,不再把自己当成是一个旁观者,而是开始更多地参与到行业的建设与运作过程当中,以此来实现投资收益的最大化。

当资本市场的投资策略开始发生这样的变化,我们的策略同样需要发生相应的调整,只有这样,才能真正符合发展的需要。

对于金融科技化的玩家们来讲,我们同样需要进行相类似的调整,以适应资本市场的新变化,从而更好地发挥资本的作用。

从这个角度来看,金融科技化的玩家同样需要放弃以往只做平台的思维,通过更加深度地参与到行业的实际运作过程当中,通过长期的精耕细作实现与资本市场的协同与共生。

从互联网时代的两条生命线——资本和流量来看,我们都需要更加深度地介入到金融行业本身,通过对金融行业本身的深度改造,才能跳出原有的怪圈,真正进入到属于金融科技化自己的“时区”里。

2

既然在金融科技化时代,我们需要立足金融行业本身,通过对金融行业的深度改造来获得新的发展动能,那么,我们究竟要如何才能将这种目标付诸实现呢?

首先,需要寻找新的“手术刀”。

在互联网时代,我们需要解决的是信息不对称的问题,将原本需要投入大量人力、物力才能完成的工作通过互联网的方式来实现。

在这个背景下,互联网其实就是解决这种痛点和难题的“手术刀”。互联网平台便是在这个背景下诞生,并且发展起来的。

当金融科技化时代来临,重塑与再造金融行业成为主要的痛点和难题。这些已经不再是互联网技术所能解决的,于是,我们就需要寻找新的“手术刀”。

跳出金融行业本身,我们可以看到一条更加清晰的发展路线图:当下,以大数据、云计算、区块链和人工智能为代表的新技术正在越来越多地成为改造行业发展的“利器”。

在这个大背景下,它们同样具备成为金融行业“手术刀”的潜质。通过将它们应用到金融行业里,我们的确可以解决那些互联网技术无法解决的痛点和难题。

其次,需要寻找新的“互联网平台”。

这里所说的“互联网平台”其实仅仅只

是一个代名词,它所做的早已不再是互联网时代简单地撮合和中介的角色。

在金融科技化时代,所谓的“互联网平台”更像是一个联接器的角色,它将新技术应用到金融行业当中,让金融行业内部烟囱林立的信息孤岛打通,从而建构一个全新的金融运行体系。

虽然我们依然用“互联网平台”来称呼它,其实它的功能和作用早就已经超脱了“互联网平台”本身,从而具有了更多的内涵与意义。

在金融科技化的过程中,这个角色是相当重要的,它直接关系到新技术能否真正应用到金融行业当中,金融行业本身能否真正发声根本性的改变,金融行业的重塑能否真正达成。

正是因为如此,我才会用“互联网平台”这个大家都耳熟能详的概念来定义它。通过这种定位,我们才能真正明白它在金融科技化时代的重要作用 and 地位。

再次,需要寻找新的“产业链”。

互联网金融之所以会出现问题,其中一个很重要的原因它过度地放大了金融行业的投资和理财的属性,忽略了金融行业产业链的打造。早在几年前,我就意识到了“产业链”的重要性。这不仅仅只是在金融行业重要,即使是在其他的行业,同样是至关重要的。互联网金融的一个最大的问题就在于金融上下游的“断层”,最终让金融行业的风险无限扩大。当金融科技化时代来临,我们必然需要用“产业链”来弥补金融行业的“断层”,从而让金融行业的发展进入到全新的时代。

所谓的新金融产业链,其实就是要修复互联网金融缺失的,被阉割的“断层”,从而让金融行业重新回到完整、有序的发展阶段。对于金融科技化的玩家们来讲,这就需要他们不仅仅只是要做金融本身,还要做金融相关的流程和环节的工作,从而将金融行业打造成为一个全新的生态体系,彻底规避互联网金融的痛点和难题。

当金融科技化的大门开启,产业科技化的大军当中又多了一个有力的参与者。

可以确定的是,金融科技化与互联网金融本身是存在着巨大差别的。

这就要求我们不能简单地用互联网思维来实践金融科技化,于是,寻找金融科技化的正确方式和方法,成为当务之急。

在这个过程中,我们不仅需要寻找新的“手术刀”,寻找新的“互联网平台”,还要打造新的“产业链”,只有这样,金融科技化才能真正跳出“互联网+”的牵绊,真正进入到属于自己时区。

这时,金融科技化才有金融科技化的样子。

细看日本菅义伟首相外交首秀的三个特点

受到新冠肺炎疫情的影响,各国的国际外交处于滞缓状态,但这也并没有能够阻止中美对立升级这样的事态。在此背景下,日前在东京召开的第二次日美澳印4国外长会谈,作为菅义伟首相的外交首秀,无疑成为了焦点。简单点说,这场外交首秀成功占据了各大日媒的头版头条。但是,不禁令人发问的是,日本的这场秀该打几分?

这场4国外长会谈给人的感觉就是,美国对华咄咄逼人,即便来访的蓬佩奥不说,其姿态外界也能猜出几分。澳大利亚的不怀好意,印度的别有用心,也绝非一时兴起。相比之下,从双边关系回暖升温,走到合作抗疫的“山川异域,风月同天”。应当说,在对华关系上,日本有着很

大的特殊性和足够空间。但是,日本想要怎样处理与中国的交往,取决于日本新首相的所思所想所为。可以认为,一贯性、暧昧性、平衡性是菅义伟首相这次外交首秀的三大特点。

第一,一贯地支持构建区域性安保体系。主要内容一是明确强化日美同盟关系。日美同盟是日本国际政治的核心保障,也是日本眼中的“定海神针”。如果说,美国还活在“顺我者昌,逆我者亡”的传统心态里的话,那么日本一定是紧跟其步伐的“老铁”,把日美同盟视为绝不可碰触的“铁则”。这其中,既有现实的利益需要,恐怕随着日本国际政治追求的变化,也有无法言表的无奈。二是打造于己有利的安保网络。

日本希望在亚太地区的政治舞台上有所作为,同时也心存许多大家都知道的战略忧虑。美、澳、印在对华态度上的战略共性同样也可成为日本拿来点燃自己梦想的火把。

第二,暧昧地游走于中美之间。美国不惜一切手段大搞对华制衡,除了让自己很难看,也让自己的小伙伴很为难。丝毫不见降温的中美冲突面前,日本做何选择已是其政府的一大难题。4国外长会谈中,针对共同构筑所谓区域安保体系,日本采用了“只表态、不指名”的暧昧方式,既阐明了心意,也迎合了3国来意,还保留了最后一张对华的窗户纸。毕竟,在现实利益面前,日本总要算一笔综合账。

第三,在各国间寻求平衡点。安倍晋三

在任时提出“俯瞰地球仪外交”,功成几何褒贬不一。菅义伟一定有自己的风格,但整体继承了其路线。面对某些国家拿中国来说事的做法,日本既抓住时机去串联,以所谓的“尖阁诸岛”遭受侵犯、中国的海洋霸权等为料寻找“共识”,又细致地捕捉像印度这种或仍和中国玩平衡外交的他国微妙心态,为自己实现利益最大化。

有人说,日本也不是什么“善茬”。善与恶,或并不是政治的评判标准。共赢,应是双边关系的最大目标。友好,当属最美的国民感情产品。中日关系风雨走过,彩虹见过,合作、共赢当是永恒的主题。换了新首相的日本,无论要走何种路线,对此都应当是理性对待的。

华府橱柜

病毒无情人有情,疫情期间安全营业,服务大家!

Washington Cabinetry

主营批发:装修公司工程队特惠套餐 10x10 厨房橱柜\$1,000起

●拥有华府地区最大现货橱柜仓库,当天提货,5年质保

●A级建筑商执照,百万全额保险

●免费估价,高档设计,数十种实木橱柜选择,相同品质比homedepot便宜50%以上

●拆旧,安装到台面一条龙服务

地址:45448 E Severn Way, Ste. 100, Sterling, VA 20166

电话: 703-466-5388 传真: 703-476-8485

Email: frontdesk@wcabinet.com

展厅营业时间: 周一到周五 9am-5pm 周六、周日 10am-4pm 仓库营业时间: 周一到周五 8:30am-5pm 其他时间请电话预约

急招! 厨卫橱柜设计师/销售。待遇优! 571-279-3494(黄先生)

厂家直销当天取 高档橱柜平民价