

从校园贷说开去,看数字科技的出路在哪?

校园贷禁止进校园不得不说是一件好消息。作为互联网金融时代的产物,校园贷的落幕再一次告诉我们,以收割流量为终极追求的发展模式走到了尽头。

提起校园贷,我的脑海当中首先浮现的是因过度消费而被迫进行校园贷,最后因无力偿还被暴力催债的大学生的模样,还有网贷平台们不断以各种手段来诱骗大学生们借贷的情形。

可以说,校园贷真正将网贷发挥到了极致,真正向人们展示了网贷最为真实的一面。它让人们看清了所谓的网贷只不过是平台方为了轻松盈利而不择手段的丑恶嘴脸。

透过校园贷的乱象,我们不得不庆幸有关互联网金融的监管是何等及时和必要。

当校园贷禁止进校园的消息一出,我更多地想到了:金融与科技结合的终极目的是什么?难道金融与科技的结合仅仅只是为了收割韭菜?难道金融与科技结合仅仅只是为了非法房贷?难道金融与科技结合仅仅只是为了包装和营销?

很显然,都不是。

在我看来,金融与科技的结合应该更好地促进金融良性的发展,实现金融更加有益的变革,让金融更好地回归实体,更好地助力人们的美好生活,而不仅仅只是将金融与科技的结合看成是一种营销手段,更不能将金融与科技的结合看成是收割流量的工具。

这让我想起了前段时间比较火热的一个话题:互联网的终极归宿究竟是什么?

一

前段时间,很多人开始讨论互联网的终极归宿是什么。其中,有一个观点引发了关注,即所谓的互联网的终极归宿就是金融和放贷。

虽然这个观点有些偏激,但是,这无疑反映了外界对于当下互联网行业发展业态的某种担忧。

因为按照经典意义上的互联网模式,流量始终是它的生存命脉,因流量而生,因流量而死。

不断寻找和变换获取流量的方式和方法,是每一个互联网平台都必然要面临的

要课题。

而金融行业作为与人们的生活密切关系的存在,自然成为互联网玩家们进行流量买卖的主要途径。

在这种观念的影响下,我们看到的是一场以互联网金融为肇始点的新发展运动。即所有的互联网平台都在做互联网金融,所有的互联网平台都在从事金融相关的服务,所有的互联网平台都知道金融是一笔好买卖。

后来事情的发展告诉我们,仅仅只是将互联网与金融进行简单相加,仅仅只是将金融看成是互联网获取和收割流量的主要手段,非但无法促进互联网的良性发展,甚至还有可能将互联网行业的发展带入到死胡同。

随着政策监管的持续加码,我们看到的网贷的清零、互联网金融巨头的遭遇监管都是这一现象的直接体现。

可见,以流量收割为终极追求的互联网与金融之间的结合方式是无法持续的,我们需要寻找金融与科技结合的新方式和新方法。

在这个过程中,我们需要遵循如下几点:

第一,金融与科技的结合应当以金融为本。互联网金融之所以出现问题,其中一个很重要的原因就在于,互联网金融最后变成了一种互联网类型,而不再是金融类型,所谓的互联网金融彻底沦为了一种获取和收割流量的手段,彻底背离的金融的原始本义。很多的互联网金融平台并不具备金融的相关资质,仅仅只是一个撮合和中介的平台而已。

在这种情况下,很多的互联网金融平台其实是一种“裸奔”的状态,倒掉是迟早的事。所以,在探索金融与科技结合的新方式和新方法的时候,我们需要立足金融本身,让金融与科技的结合最终落脚在金融上,而不是科技上。

只有这样,金融与科技的结合才不会偏离正确的轨道。

第二,金融与科技的结合应当以产业为本。无论金融如何变革,它都应该成为助力

实体经济和实体产业发展的工具,而不应该成为收割流量的工具。

而互联网金融的经历恰恰向我们展示了相反的一面,即金融与科技的结合仅仅只是为了收割流量,而没有真正回归产业本身。

当我们在探索金融与科技结合的方式和方法的时候,应该更多地去思考和探索让金融回归产业的正确方式和方法,而不仅仅只是为了让金融与产业脱节,甚至变成一种收割流量的手段。

需要明确的是,所谓的以产业为本,不仅仅只是将金融与科技的结合聚焦在金融产业,而是要不仅包含金融产业,还要覆盖到金融之外的更多产业当中。

只有这样,金融才能名副其实地成为行业发展的“毛细血管”。

第三,金融与科技的结合应当有新物种的产生。在生产资料和生产要素都在发生深刻变革的大背景下,金融与科技的结合不应该只是局限在传统金融的产品类型上,而是要有新物种的产生,通过新产品来丰富和发展金融行业,最终让金融行业的发展和进化跟得上发展潮流,实现它更好地支撑实体经济发展的目的。

二

在流量见顶、政策监管的双重重力之下,这种以科技为外衣,以流量为终极追求的发展模式很显然是难以以为继的。

因为它们并不符合上文所提到的那三个方向,于是,人们开始探索新的发展模式。

金融科技、数字科技便是在这样的大背景下诞生的。

虽然金融科技、数字科技彻底与金融绝缘,甚至有些玩家声称自己不再做金融相关的业务,但是,当金融与科技的结合彻底与金融绝缘,而又找不到与实体经济结合的正确方式和方法,所谓的金融与科技的结合只有一种可能,即仅仅只是一个概念而已。

之所以会出现这种局面,并不仅仅只是因为玩家们不想做这方面的尝试,而是一些基础条件并不具备。

在我看来,以金融科技、数字科技为代表的金融进化的新概念真正跳出传统金融

和传统互联网的发展怪圈是需要一定的先天条件的。

在这些先天条件尚未成熟之前,作为“毛细血管”的金融行业率先变革,颇有几分越俎代庖的味道。

这里的先天条件,主要包括如下几个方面:

第一,实体行业数字化的达成和实现。如果我们要寻找后互联网时代的发展新模式的话,数字时代无疑是一个主要方向。

何为数字时代?所谓的数字时代是一个实体行业的内在元素和运行机制完全数字化的时代。

换句话说,我们现在所看到的一切传统元素都将会被数字、数据所取代。

当实体行业的数字化完成之后,我们再应用数字科技去打通和促进实体行业的发展,才是正确的发展之道。

反之,如果实体行业依然是传统的、原始的,我们去用数字科技来支撑其发展的时候,必然会遭遇“栓塞”,不但无法促进实体经济的发展,而且数字科技的功能和作用都无法得到最大程度上的发挥。

第二,金融行业数字化的达成和实现。不得不说,数字科技是一个非常具有前瞻性的概念。

三

透过校园贷被禁止进校园的现象,我们可以看出,以网贷为主导的收割流量式的经典的互联网金融模式彻底走入到了死胡同。

金融与科技结合的方式还是要回归金融本身,回归实体经济,回归新物种。

这是后互联网金融时代出现了那么多的金融新类型,却始终都无法摆脱互联网金融的根本原因。

也是以金融科技、数字科技为代表的玩家之所以会一直徘徊不前,甚至又回到互联网金融老路的根本原因。

诚然,金融科技、数字科技的的确是规避掉了互联网金融发展过程当中的某些陷阱,但是,在金融、金融之外的行业并未彻底数字化的大背景下,金融科技、数字科技的功能和作用是无法取得最大程度的发挥的。



嘉盟地产

UnionPlus Realty

全职房地产经纪人

MD、VA、DC 执照

1-084





王志浩

Owner/Principal Broker

* ABR 认证买方代理人
 * CBR 注册买方代理人
 * CIPS 注册境外资产专家
 * CRB 注册住房经理
 * CRS 注册住房买卖专家
 * CRI 房地产经纪人学院毕业
 * e-Pro 房地产网络专家

公司: (301)309-8859 手机: (202)276-6928
 传真: (301)738-8158 免费: 1-800-908-5188
 email: hallwang1688@yahoo.com 维州: (703)688-3298

● 二十年以上房地产买卖经验

● 在全部买卖过程亲自把关

● 多项优惠购屋计划

● 客户换房时卖房本人只收1%佣金

● 第一次买房者将获免费赠送本人执笔的买房必读宝典《购屋指南》

地址: 751 Rockville Pike, #27-B, Rockville, MD 20852

本公司诚征经纪人, 全职、半职均可



叶黎

Li Ye

Broker/Owner

202-271-8066 (C)

301-292-1000 (公司)

E-mail: liye@remax.net

Licensed in MD, VA and DC



华府首家华人创办的 RE/MAX 房地产公司诚聘新经纪人

● 诚邀房产经纪加盟 ● 全国联网, 环球客源 ● 免费定制个人网页
 ● 定期业务培训 ● 交流成功案例 ● 一流办公设施 ● 专业规范管理



Samantha He 何青

240-686-5588

samantha.q.he@gmail.com



Jay Yu 余海豪

301-529-3985

Yujayhomes@gmail.com



Ana Maria Carretero

301-740-5488

amcarr07@yahoo.com



Betty Tang

240-988-6110

chengbettytang@gmail.com



Elaine Wu

240-704-2008

elainewu.realty@gmail.com



Jing Liu 刘景

301-215-0629

jingliuhomes@gmail.com

地址: 17B Firstfield Rd., Ste 208, Gaithersburg, MD 20878





5-035

鸿运贷款公司

FORTUNE MORTGAGAE

CO. (NMLS# 201418)

PRESIDENT 王立明 (NMLS# 206213)

JOE WANG TEL: 301-309-1818

各类房屋贷款

信用第一 文件保密 快捷通过

最新推出适合医生职业的贷款项目

5% down, no MI, no Point,

3.125% for 5yr Arm

另有 80/20 100% LTV 产品, \$0 首付, no MI