

财经透视 白士洋

# 也谈数码银行发展之道

新加坡金融管理局刚刚公布数码银行执照申请结果，媒体舆论关注，尤其数码银行将如何摆阵布局，经营发展，在竞争剧烈的金融服务业里占一席之地。

众多舆论都认为，数码银行应该善用互联网和科技为客户提供更好服务。其实传统大银行也能用互联网和科技为客户服务，它们甚至已经这么做了。

但数码银行首先可以专攻一般被传统大银行所忽略的客户群，如中小微企业、非常年轻“低头”手机消费者、新型科技零工、自由工作者（疫情也造就了更多居家厨师，居家烘焙师，直播促销者等）、偏僻乡村山区人群等等。善用拥有这些客户群在网上活动的信息，如购物、打车、消费、汇款、社交活动等，整合分析这些零碎数据，洞察这些客户群的财务行为，然后通过手机软件和人工智能，为他们更好地设计小额贷款或其他金融服务。

传统大银行基于借贷要求较高，更注重客户信用评级，因此通常无法满足这类小客户群的微型贷款需求；数码银行恰恰可以填补传统大银行的不足与缺位。

世界银行所提供数据显示，全球有17亿的成年人没有银行账户，但这些人中的三分之二却都拥有手机，其中不少是在东南亚。这就突显出新加坡数码银行可以利用移动互联网和金融科技，来覆盖这些被传统大银行所忽略的人群，为他们提供包容性普惠金融的大好机会。

数码银行象小游艇，灵活快捷到海岸线任何地方接送客户，大银行则像巨型渡假游轮，缺乏灵活性，只能在较大港口靠岸接送客户。

笔者觉得“小”“快”“准”应该是数码银行的业务战略。

还有，不要小看这些弱势群体，以为他们不可能成为数码银行可赚钱的客户。著名的孟加拉国“穷人银行”——格莱珉银行（Grameen Bank）为贫困乡村农民提供金融服务的成功案例，其中主要原因之一是它对小额贷款的精心的设计。它的创始人尤纳斯教授甚至在2006年获得诺贝尔和平奖，肯定他所创办的格莱珉银行，为贫困农民做出了杰出贡献。这应该对数码银行有所启发，也带给数码银行灵感与鼓励。

传统大银行，一来是历史包袱，已为现有的

信息或科技系统做了巨大的投入；二来，多年来已建立了银行本身的客户群与服务渠道和方法，形成“自我主义”的企业文化，不善于甚至抗拒与第三方合作。

但数码银行从零开始，没有实体分支行的负担，充分利用互联网网络及科技所带来的好处，进行数字化和自动化，实现直通式高效的简洁工作流程。

有了这些成本低、效率高、轻便灵活的操作方式，数码银行可以和股东或集团内企业合作，利用科技集合和整合（aggregate and integrate）客户的总体关系，给予适当的奖励，以吸引新客户。比如给网上购物、网上打车、网上订递送服务等累计奖励分，然后凭奖励分给客户一些金融服务上的实惠，如不设最低存款额，差别化存款或贷款利率等。

再来，在集团之外，数码银行可以更主动和第三方如科技公司、各个行业伙伴，共建行业多方生态系统数字化平台，善用应用程序接口（Application Programming Interface）收集更多宝贵的客户数据，并为客户提供无缝嵌入式（embedded）更便捷的各项服务，包括融资或支付等金融服务。

比如房地产、旅游、汽车等行业的”线上市场“（online marketplace），让客户可以获取“信息—咨询—交易—融资—售后服务”一站式服务；再如中国的”区块链+供应链金融或产业链金融”数字化平台，都是打造生态系统式的新型金融服务平台（ecosystem-based financing platform），让多方取长补短“协作共赢”。

假以时日，当时机成熟时，数码银行也可以考虑开拓新型通证经济的金融服务（Token Finance）。通证指的是可流通的加密数字权益证明，把实体世界里的各种资产和权益通证化（Tokenisation）。

数码银行以科技挂帅，将能充分利用区块链技术，打造新型智能与价值互联网（Internet of value），促进通证的发行、交易、融资与流通，创造一个更包容、更普惠、更有效率的通证经济。

作者白士洋是新加坡国立大学客座教授、李白金金融学院院长、原新加坡金融管理局学院院长