



**北京大学数字金融研究中心**  
Institute of Digital Finance, Peking University



**上海新金融研究院**  
SHANGHAI FINANCE INSTITUTE

# 美国金融科技考察报告

SFI & IDF 美国金融科技考察团

2017年11月





# 美国金融科技考察报告

## 美国金融科技考察团

近年来，金融科技(FinTech)在全球范围内备受瞩目，欧美发达国家和新兴经济体都高度重视和推动金融科技的发展与规范。美国作为 FinTech 一词的诞生地，技术与金融究竟发生了怎样的融合创新？监管者、政府部门如何监管和规范？为促进中美两国金融科技交流对话，当地时间 8 月 22 日-25 日，由上海新金融研究院（SFI）与北京大学数字金融研究中心（IDF）组织的美国金融科技考察团，对多家旧金山金融科技企业展开访问与考察，并与监管机构代表旧金山联储官员及传统金融机构高管座谈交流。考察团成员包括金融监管层代表、学界代表、及国内领先的金融科技企业代表：北京大学数字金融研究中心黄益平、黄卓、沈艳，上海新金融研究院王海明，中国人民银行孙国峰、姚前，互联网金融协会肖翔，蚂蚁金服陈龙，宜信刘大伟，陆金所毛进亮、徐风雷，信而富王光宇。

考察团白天紧锣密鼓地调研、访谈，晚上热火朝天地交流、碰撞，不但获得了关于美国金融科技发展现状的第一手资料，还对美国金融科技对于中国互联网金融健康发展与科学监管的借鉴提出了许多思考与总结。本报告是考察团的集体感悟，当然不一定代表每一位成员的感受。考察团特别感谢上海新金融研究院的张鑫和张文婷、北京大学数字金融研究中心的任洁和王靖一等为考察行程所做的精心准备和周到安排。

10 月 14 日，上海新金融研究院在上海召开“中美金融科技比较与思考”圆桌会议，平安陆金所李仁杰、信而富王征宇、上海银监局蔡莹、中国银联柴洪峰、点融网陈心君、上海你我贷冯炯、麦子金服黄大容、上海浦发银行李麟、东亚银行林志民、中国民生投资刘仕军、中国平安集团任汇川、丽泰金控任军霞、弘毅股权投资管理沈顺辉、中国人民银行上海总部施琍娅、众之金服滕龙、光大云付夏令武、上海高金张春、北京资配易张家林、上海银行张伟国、北京师范大学钟伟和交通银行周昆平等参与了讨论并对考察报告初稿提出了许多修改意见。

本报告由王靖一和黄益平执笔。

2017 年 10 月 14 日





## 目录

1. 美国行业印象 .....	6
1.1 规模有限：FinTech 尚在零星领域起补充作用 .....	6
1.2 模式亮点：小而美的 FinTech 公司 .....	6
1.3 网贷定位：难以做纯粹的信息中介平台 .....	7
1.4 技术支撑：大数据分析至关重要 .....	8
1.5 获客困境：场景建设严重不足 .....	9
1.6 监管滞后：美国的监管没能匹配行业所做出的努力 .....	9
2. 对中国互联网金融监管的启示 .....	10
2.1 积极支持稳健的金融创新 .....	11
2.2 对互联网金融机构必须设置准入门槛 .....	12
2.3 提高“透明度”并实施“投资者适当性”监管 .....	13
2.4 互联网金融的监管政策要统一、协调 .....	14
2.5 尽快建立丰富完整、市场化的征信体系 .....	14
2.6 在保护个人隐私和利用大数据分析之间求得一个平衡 .....	15
2.7 P2P 改善网贷平台作为信息中介的服务 .....	16
2.8 更好地发挥行业协会的作用 .....	16
附一. 美国公司见闻 .....	17
3.1 Prosper .....	17
3.2 SoFi .....	20
3.3 Circle .....	22
3.4 Ripple .....	23
3.5 Coinbase .....	25
3.6 富国银行 .....	26
附二. 美联储会议印象 .....	28
4.1 零售支付、区块链、数字货币与汇款 .....	28
4.2 监管科技，以从业者与监管者角度 .....	30
4.3 借贷与普惠金融 .....	31
4.4 Finlife 午餐会 .....	32

## 1. 美国行业印象

### 1.1 规模有限：FinTech 尚在零星领域起补充作用

在美国，FinTech 行业的发展起步比较早，但并没有真正成规模，主要还是在一些零星的领域，以补充为主。Prosper 所在的信用卡再融资领域，其业务规模和 Lending Club 相加，也只占美国整个信用卡行业的 1%；Sofi 专注于 Henry (High Earner Not Rich Yet, 未来高收入但现在还不富有) 人群，但客群数量相当有限，主要是以更低的利率完成学生贷款再融资，以更低的首付比例发放房屋贷款；Circle 以特殊的方式实现跨境小额汇款的免费化；Ripple 则是为银行的跨境汇款提供技术支持。只有 Coinbase 的业务相对独立，但这种独立并不是其自身能力的体现，而是比特币特性使然。

从我们有限的观察看，主要是两个方面的原因，一是监管部门管得比较严，包括在牌照发放和业务操作方面。一个网贷机构需要从不同的州获得不同的执业牌照，大大提高了从业的成本。而公平信贷 (fair lending) 条款则又极大地限制了金融科技公司利用大数据帮助信贷决策的空间。二是来自传统金融机构的竞争压力非常大，比如富国银行同样利用打分、不见面的方式给小微企业提供贷款，并且长久的技术积累、信用沉淀与更低的资金成本，都表明富国银行的优势可以保持；信用卡的优惠也显著挤压新的支付业务的空间，1% 的客户奖励与整体便捷的支付场景使得美国人并没有理由改变日常支付习惯。换句话说，传统金融部门的服务相对比较充分，对金融科技的需求就不如在中国那么强劲。

综上，考察团的感觉是目前美国 FinTech 的发展空间在总体上不如中国。

### 1.2 模式亮点：小而美的 FinTech 公司

在美国，确实存在一批定位清楚、技术先进、运营规范的 FinTech 公司。比如 Ripple 和 Coinbase 都很好地运用了区块链技术，运营程序也透明、规范；SoFi 的定位非常清晰，不仅只服务于信用资质比较高的高校毕业生（控制了信用风险的前提下），而且从再融资入手，对目标客户提供全方位的、全生命周期的金融服务；Prosper 的产品十分规范、标准，这样容易对接资金与产品；Ripple 也把自己定位为向金融机构提供跨境支付的基础设施服务，业务重点在于为 Fin 提供 Tech，而不是



与 Fin 直接竞争；Upstart 利用有限的的数据如信用文件、收入、职业、雇主、学校、学位、专业、地区生活指数、申请时点和数字身份等做更加精准的信用评估。

发达的传统金融环境，在压缩 FinTech 业务空间的同时，也为其发展提供了良好的发展标杆与平台优势。例如，Prosper 和 Sofi 都可以通过将其所发放贷款进行资产证券化，公开市场再根据其资产质量进行定价投资，一方面来自资本市场的资金成本大幅低于向散户募资，降低开销有利于做大做强；另一方面，伴随金融机构的监管与评级，也实质上起到了对网贷公司自身监管的作用，提高了透明度，降低了风险，保证参与人的利益。同时，明确的市场环境与成功的先行案例，使得创业公司完全可以类似地，寻找成熟业态中，可简化的环节，进行有针对性的创新，并及时对接成熟的市场与资金，降低创业的难度，也对部分创业项目“画饼”，资本疯狂追捧、恶性循环的势头有所抑制。

### 1.3 网贷定位：难以做纯粹的信息中介平台

即使在美国，P2P 也很难完全做到信息中介平台的定位。投资者在做投资决策时往往同时考虑“产品+平台”，在一定意义上平台更重要，所以平台不得不同时考虑资产和负债两端。Prosper 从 13 年初全部都是零售投资者到现在机构投资者占到 90%（Lending Club 大概是 70%），机构投资者有能力做投资决策，但未必认为对每一笔小额贷款申请做出风险评估是一件值得的事情。（但实际上平台还是对机构投资者做了批发商的工作，并非单纯的信息中介），同时，机构投资者的资金具有较大的不确定性，其波动会给平台造成一定规模的冲击，于是 Prosper 希望再度增加来自个人投资者的资金。

根据富国银行的经验，贷款金额在百万美元左右，有不动产作为质押的贷款业务难度较低，小银行也可以解决，但是贷款金额在几万美元的纯信用小微贷款，只有大型银行才有足够的人才技术可以解决。而如果网络借贷平台仅将个人的贷款申请罗列于网上，出借人有限的信息与有限的能力都在事实上增加了风险，而非监管者所预期地降低风险。无论 Prosper 还是 SoFi，机构投资者均是评定其资产证券化产品的风险等级，而非逐笔申请的风险值，平台将贷款申请合理甄别打包，批发给

机构投资者，虽然最终决定由投资机构做出，但平台这一环节中，并不是完全没有参与信用评级。

#### 1.4 技术支撑：大数据分析至关重要

大数据分析技术在美国 FinTech 发展中起到了关键性作用。FICO 分虽然明确易懂，但仍然不足以满足信用评估的需要。如 Prosper 的前总裁 Ron Suber 所言，FICO 分像截图，大数据分析的结果更像视频。但问题是很多 FinTech 公司没有大数据可分析，受“公平信贷”条款的约束，不敢把一些可能有歧视嫌疑的数据用于分析信用，比如年龄、性别、种族、大学等等。而没有大数据分析做支撑，一些 FinTech 公司的竞争优势就仅限于运营流程（如 Prosper 高管说不需要像花旗集团那样开很多的会）或者市场定位（如 Sofi），这样的竞争优势的可持续性值得观察。

虽然 FICO 分数不足以支撑 FinTech 公司的风险管理，但一个相对完善的征信系统则在三个方面有力支撑了美国 FinTech 公司的发展。

其一，廉价的大规模获客。不论传统金融机构，还是新兴创业公司，都可以以极低的成本从征信系统进行初步筛选，并获得获客所需的信息，这为后续业务的发展创造了机会，也有力压低了企业的运营成本。

其二，合法全面的数据源。虽然 FICO 分数不足以为银行和 FinTech 公司采信，但二者进行风险分析的数据事实上也来自征信系统，合法可选择地获取适合自己的数据，比如富国银行拿到 200 多个变量只需要几美分每人；Prosper 声称采用了银行未选择购买的信息对客户进行详细建模；SoFi 称自己 100% 查证申请者的收入，而这一比例在 Prosper 只有 20%-30%；Upstart 对于人群的更细致甄别，也是建立在选

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_1926](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_1926)

