

花呗全面接入征信系统，仅仅只是开始

早在蚂蚁金服的上市被叫停之后，有关花呗接入央行征信系统的消息就不绝于耳。虽然相关各方并未给出明确的回应，但是，有关蚂蚁金服利用加杠杆方式进行互联网贷款业务的消息则是不断地出现。曾经被冠以科技光环的高大上的互联网科技业务，到头来只不过是一个挂羊头卖狗肉的买卖。于是，有关金融与科技分野的呼声越来越高。

尽管所谓的金融科技的玩家一直都试图将自己与传统意义上的互联网金融分隔起来，但是，仅仅只是口头上的分隔，实质上却一直借助互联网的方式，用金融的手段收割用户的做法，让所有的说辞都变得苍白无力。事实证明，如果金融科技依然是一个模糊了金融与科技的概念，那么，它的发展必然会陷入到与互联网金融相类似的死胡同里。

以蚂蚁金服的上市被叫停为开端，一场轰轰烈烈的有关金融科技的监管由此开始。此次花呗全面接入央行的征信系统再一次告诉我们，所谓的金融科技依然是死路一条。只有真正将金融与科技分家，让金融的归金融，让科技的归科技，才能让金融行业的发展回归正轨。从这个角度来看，花呗全面接入征信系统，是有着非常明显的标志性意义的。

花呗全面接入征信系统的标志意义

我们都知道，当互联网金融的监管开始，以P2P、网络贷款为代表的诸多互联网金融平台被清退出场，纵然是那些存活下来的互联网金融机构依然不再从事金融方面的业务。对于中小型的玩家来讲，全面推出互联网金融市场是它们的最终归宿，而率先嗅到危险讯号的头部企业则是开始全面转向了以金融科技为代表的新发展方向上。以蚂蚁金服、京东数科为代表的诸多玩家都开始将发展的重点聚焦在了金融科技上。

的确，当玩家们的发展重点转移到金融科技身上，我们看到的是一场比互联网金融靠谱得多的发展新方式。很多的金融科技玩家都在试图通过赋能金融机构的方式来

寻找新的发展机会，他们通过科技上的研发、商业模式上的创新，不断让我们看到了金融科技的新机会。然而，如果仔细分析，我们就会发现，仅仅只是对传统金融机构进行深度赋能，只是玩家们的招牌，实质上，很多的玩家依然在从事着金融的相关业务。

很显然，如果仅仅只是按照流量的思维和平台的逻辑做事，如果仅仅只是将所谓的金融科技看成是收割新的流量的方式和手段，而不是让金融行业真正回归本质，所谓的从互联网金融向金融科技的进化依然是一个概念和噱头，除了可以给玩家们带来一个好的故事范本之外，再也没有其他的内涵和意义。

蚂蚁金服的上市被叫停，为我们非常清晰地展示了这一点。透过蚂蚁金服的上市，让人们看到了所谓的金融科技依然是一个以互联网金融为底层逻辑的存在，而金融科技仅仅只是玩家们一个新的概念，那么，从互联网金融向金融科技的过渡，并不具备太多实质性的内涵与意义。因此，我们需要对金融科技进行再度理顺与肃清。

此次花呗接入央行的征信系统，正是想要通过这样一种方式，让金融的归金融，让科技的归科技。所谓的让金融的归金融，就是让金融真正回归它的本质与意义，即实体经济的支撑者和赋能者的角色，而不是超越实体经济的主体；所谓的让科技的归科技，就是让金融科技的玩家真正扮演好科技研发和创新上的角色和作用，真正让他们为金融服务，让金融更好地回归实体。这时，一条清晰的路线图开始展开。金融科技的玩家通过科技的方式赋能金融，金融再通过金融的方式赋能实体，从科技到金融，从金融再到实体的全方位的发展逻辑由此理顺。

当花呗全面接入央行征信系统之后，金融数据将不再是互联网平台放贷的依据，而是成为稳定金融的依据，从而可以促进金融行业的良性、健康发展；当花呗全面接入央行征信系统，金融科技公司将不再是一个金融与科技模糊的存在，而是变成了一个更加

纯粹的存在，从而让金融科技彻底蜕变成为了全新的一种形式，这种全新的形式就是我们经常提到的数字科技；当花呗全面接入央行征信系统之后，一场有关金融科技的洗牌和重塑将会开始，由此后互联网金融时代的金融发展新时代由此开始出现。

可以想见的是，未来将会有更多的企业加入到类似花呗的操作过程当中，最终让金融科技玩家真正蜕变成成为科技玩家，并且真正承担的是数据的收集与应用的角色。由此，一场有关金融科技的新进化将会拉开序幕。

花呗接入征信系统，仅仅只是开始

花呗全面接入征信系统，仅仅只是一个开始。这个开始并不仅仅只是对于蚂蚁金服而言的，对于整个金融科技行业来讲，都将会是一个开始。因此，我们需要站在蚂蚁金服与金融行业的角度来分析，花呗接入央行征信系统后的走向。

从蚂蚁金服方面来看。其实，花呗接入央行的征信系统，目的只有一个，即让蚂蚁金服的数据真正成为优化与梳理金融的工具和手段，让金融系统可以借助蚂蚁金服提供的数据更好地管控金融风险。而不仅仅只是利用数据继续做互联网金融相关的业务，不断做大金融风险。

对于蚂蚁金服来讲，未来的很长一段时间内，就是要理顺数据工具与金融有序运行之间的关系，并且在这个过程中，真正找到合适的商业模式，而不能再像以往那样仅仅只是将收割用户当成是盈利的主要方式和手段。笔者认为，蚂蚁金服需要做的是如何借助数据为金融系统服务，让金融更好地回归实体，而不是让金融仅仅只是做金融，忽略了它最本质的内涵有需求。

当然，除了继续摸索数据方面的新应用之外，蚂蚁金服还需要将自身的金融业务进一步理顺。真正处理好金融与科技的关系，让金融的归金融，真正成为在一个严格意义上的科技平台，而不是一个打着科技旗号，从事金融业务的互联网金融平台。以此为开端，蚂蚁金服或许将会开启一场全新的自我

调整。

从金融科技行业来看。纵然是金融科技市场上，我们依然可以看到很多的玩家，这些玩家包括京东数科、腾讯普惠、360数科等。对于这些玩家来讲，他们需要从花呗全面接入央行征信系统上看到未来的发展道路，即紧跟花呗的脚步，真正将自身相关的业务纳入到央行的征信系统当中，从而可以让金融行业更加健康的发展和运行。

对于整个金融科技行业来讲，一场全新的改变在所难免。同互联网金融时代出清网络贷款、P2P等业务一样，这些金融科技平台真正需要做的就是要让那些自己并不擅长的业务彻底与自身绝缘，真正让自己回到科技的角色里，真正让自己扮演好科技的角色。笔者认为，对于这些类型的金融科技玩家们来讲，他们真正需要做的就是要让互联网沉淀下来的数据资源与金融沉淀下来的资源更好地结合和利用的问题。

换句话说，就是金融科技的玩家要真正成为数字科技的引领者和奠基者的角色。通过将自身转型成为数字科技的玩家，真正让自己与金融相关的业务绝缘，从而投身到更加富有想象力的数字科技的浪潮里。借助他们在数据上的积累，在新技术上的布局，找到IT时代与DT时代的结合点，从而让自身在新的DT时代，继续发挥应当发挥的功能和作用。对于整个金融科技来讲，花呗全面接入央行的征信系统，同样是一个开始，它是金融科技行业真正从IT时代迈向DT时代的开始。

尽管花呗接入征信系统的传言早已不脛而走，但是，等到消息真正被证实的时候，依然还是引发了市场的热议的。在这场热议里，人们更多地讨论的是蚂蚁金服本身的“加杠杆”的操作，甚至还将此定义成为蚂蚁金服方面的孤立事件。其实，人们之所以会讨论，更多地是因为花呗接入征信系统的标志性意义上，认识到这些标志性意义，并且分析由此带来的影响，才能对蚂蚁金服以及未来金融科技的发展有一个全面的认识。

网约车早已不再是那个网约车

看似平静的网约车市场再起波澜，一场似曾相识的大战即将开启。之所以会说似曾相识，其中一个很重要的原因在于，我们曾经在“千车大战”的时候看到过类似的场景。在那个时候，竞争远比现在激烈得多。虽然现在竞争的场面没有以前那样激烈，但是，从玩家们的动作来看，我们原本以为业已尘埃落定的网约车市场似乎还存在着诸多的不确定性。

有人曾经说过，网约车市场并不是一个进入门槛很高的领域，只要愿意做，随时都可以做。如果事情真的如此，我们就可以理解，为什么会有如此多的玩家会在很短的时间内就出现在网约车市场当中。当网约车市场的玩家增多，资本的轮番入局，一场新的大战正在拉开序幕。

一

从资本方面来看，前段时间曹操出行刚刚宣布融资38亿元的消息，而最近又有消息传出，T3出行也即将完成新一轮的融资，其中，股权融资超50亿元。如此大规模的融资，对于网约车市场来讲，无疑是一剂强心针。除了可以给网约车市场带来丰沛的资金支持，玩家们可以放开手脚大干一番之外，同样可以吸引更多新的资本的加入。可以预见的是，未来的一段时间，还会有资本介入到网约车市场当中。

从玩家方面来看，早已在布局网约车市场的T3出行、曹操出行、美团打车将会继续在网约车市场存在，而以百度地图、高德地图为代表的玩家的加入，更是进一步充实了网约车市场上的玩家体量。随着越来越多的玩家开始投身到网约车市场的战局当中，虽然我们看不到“千车大战”的盛况，但是，竞争激烈的程度或许丝毫不比那个时候缓和多少。

正是因为如此，我们几乎可以断定的是，一场新的大战将会在网约车市场展开。对于广大的用户来讲，特别是已经经历了互联网洗礼的用户来讲，无疑可以在这样一场新的战局里继续获得红利。同时，网约车市场看似业已确定的市场格局，似乎又有了新的可能性。对于每一个试图加入到网约车市场的玩家来讲，同样是一个巨大的机会。

曾经，很多人一度以为网约车市场已经尘埃落定，它会出现一个与其他类型的互

网市场相类似的市场，但是，至少从现在的发展情况来看，这种局面并未出现。至少在众所周知的原因出现的情况下，这样的情况并未发现。可以想见的是，对于业已占据了网约车市场大部分份额的头部企业来讲，出现这样一个局面是非常不幸的，这预示它需要重新确立原有的市场地位，在这个过程中，需要付出比以往更大的成本和代价，甚至无法再度获得绝对优势。

一场非常规的网约车市场大战由此开启。这将会是未来网约车市场的主旋律。我们可以将这样一场全新的大战定义为“非互联网式”的大战，并由此将会开启网约车大战的新局面。

二

按照传统意义上的网约车大战，只要玩家获得了资本和流量的支持，就可以在很短的时间内确立自身的市场优势地位。这一点，我们已经可以在“千车大战”的时候看出一些端倪。那个时候，所有的玩家几乎都将关注的焦点聚焦在了资本和流量上面，除此之外，再无其他。

说白了，那样一种竞争模式，与其他类型的“互联网+”模式并没有本质上的区别。说到底，就是资本和流量的买卖。如今，资本和流量的红利早已不再，网约车市场的战局同样进入到了非常规、非互联网的发展阶段。对于玩家们来讲，获得资本的支撑，仅仅只是一个必需的条件，但是，如果想在这样一场非常规的战局里获得最终的胜利，或许还需要其他因素的支持。

此外，单单从资本的角度来看，当前阶段的资本同早期的资本性质同样发生了深刻而又彻底的变化。我们都知道，早期的网约车市场同其他类型的互联网平台一样，主要是以外国资本为主的，他们主要关注的是如何快速建立规模优势，快速对用户进行收割，并不会考虑太多合规的因素。这是我们看到在那样一个时期，网约车市场不断出现市场乱象的根本原因。

当网约车市场的战局进入到非常规的阶段之后，特别是从曹操出行和T3出行的融资情况来看，我们看到的是越来越多的国有资本的加入。对于网约车市场来讲，国有资本的加入，可以规避掉类似早期那样一种发展的弊端，让网约车市场的发展更加合规

和理性。同样，国有资本的加入，还可以让用户不再是被收割的对象，而是变成了一个取之于民，用之于民的公共属性很高的存在。

三

如果说，资本属性的改变让网约车市场的战局从底层动力上发生了改变的话，那么，玩家们的属性，同样将网约车市场的大战带入了一个全新的发展阶段，最终让网约车的新战局发生了本质上的改变。

我们都知道，早期的网约车玩家通常都是没有经验的小白，他们仅仅只是看到了网约车市场存在着的巨大的市场机会。特别是国内的网约车玩家，同样都是如此。当网约车市场上的玩家以这样一种成分构成出现的时候，我们将会看到的是一场与其他行业类似的发展状况。换句话说，资本成为决定早期网约车玩家能否继续在牌桌上的关键要素。

当网约车市场经历了一系列的洗礼之后，玩家们早已发生了深刻而又彻底的改变。观察现在网约车市场上的玩家，要么是以T3出行、曹操出行为代表的在网约车市场精耕多年的玩家，要么是以百度、高德、美团为代表的自身有流量资源、生态资源的。玩家们构成成分的改变，最终让当下的网约车市场大战带入了一个全新的发展阶段里。

如果我们将早期的网约车市场大战看成是一种粗放式的战局的话，那么，现在的网约车市场大战更像是一场精细化的战局。它考验的并不仅仅是资本的力量，更多地考验的是，玩家们背后的资源以及如何将这些资源利用起来，真正获得用户的能

力。在这种情况下，如果我们仅仅只是按照早期的逻辑，按照早期的打法来参与到网约车市场的大战里，势必无法取得真正想要的效果。因此，从网约车玩家们的属性来讲，同样是一场非常规的大战。

三

如果我们将早期的网约车市场大战看成是一个流量时代的大战的话，那么，现在的网约车市场则是一个存量时代的大战。在流量时代，用户是主动的，寻找网约车的状态；在存量时代，用户是被动的，被网约车

寻找的状态。从这个角度来看，现在的网约车市场，同样进入到了非常规的战局当中。

这其实与电商有很多类似之处。早期的电商是“人找货”，现在的电商是“货找人”。如何利用自身的技术，如何借助自身的方式，尽可能多地在存量市场获得尽可能多的用户，才是决定是否真正能够在这样一场新战局里获胜的关键所在。

我们看到，现在很多的玩家从表面上依然在打广告，做推广，从表面上，他们依然在沿用以往的打法，但是，如果他们在实际上依然还是按照以往的打法，而不去关注从流量市场到存量时代的这样一种本质的改变的话，那么，就算是他们砸了很多钱打广告，或许也无法获得真正意义上的效果。

从这个逻辑上来看，现在的网约车市场同样不再是以往的网约车市场，流量时代过渡到存量时代的现实，同样需要让玩家们转变原有的竞争方式，通过更多地挖掘适合存量时代的运营方式和方法，才能真正在这样一场新战局里获胜。

四

除了资本、玩家和用户发生了深刻改变之外，网约车市场本身的改变，同样让它的发展带入了一个全新的发展状态里。

回顾早期的网约车市场，我们可以看到的是，玩家们真正关注的是用户流量和市场规模，只要有了两者，他们就可以获得资本的关注，就可以快速确立市场优势，从而建构其自身的护城河。因此，这样一个阶段的网约车市场，是一个野蛮生长，杀伐征战的年代。

可以说，网约车市场正在从一个野蛮生长的市场，变成一个精耕细作的市场。真正决定网约车市场地位的，已经不再是我们以往所认识的那些要素，而是以安全、合规为前提的要素。从这个角度来看，网约车市场同样早已不再是那个网约车了。

当资本不断入局，玩家不断加入，人们似乎又嗅到了熟悉的味道。实质上，现在的网约车市场已经发生了深刻而又全面的改变，现在的网约车市场早已不再是以往那个网约车市场。真正认识到这种转变，才能在这样一场新战局里获胜，而不再让这样一场新战局变成一个换汤不换药的游戏。