

龍沛智創港首家獨角獸

「初創成功第一步

——尋找金主」



創+故事

經營本港網上借貸平台WeLend及內地「我來貸」的WeLab，去年即公司創辦4年時間，就成為首家躋身「獨角獸公司」（即估值達10億美元的初創企業）的香港初創公司，吸金力毋容置疑，投資者粒粒皆星，公司目前在本港及內地的發展亦頗為順利。創辦人龍沛智坦言，初創金融科技（FinTech）公司想突圍而出，兩條經驗值得留意：首先要突破人才的樽頸，因為做金融的普遍不懂技術，會技術的又不懂金融。第二是要設法找到資金，否則可能捱不到出頭的一日。

■香港文匯報記者 張美婷

作為本港首家躋身「獨角獸公司」的初創公司，WeLab的吸金力驚人，投資者包括長江和記旗下TOM集團、馬來西亞國家主權基金、歐洲大型銀行ING(荷蘭國際集團)、矽谷頂級VC紅杉資本，以及南豐集團等。

此外，WeLab的成長速度亦同樣驚人，由2012年創立至今，短短5年間，根據畢馬威（KPMG）發表的第三屆金融科技研究報告顯示，WeLab在內地排名第六位，在全球排名第卅三位。

WeLab的迅速崛起，相信與有十多年銀行業經驗、曾任職信用卡借貸部主管的龍沛智，能夠準確洞悉市場的「痛點」不無關係。他日前接受香港文匯報訪問時指，「我以前在銀行貸款部工作，發現個人借貸可以改善貸款人的財務困難。

不過，貸款人要親自到銀行辦理手續和簽署文件，貸款申請最終卻可能被拒，於是想到把傳統銀行的風險管理和財資管理優勢結合創新的大數據。利用大數據，可進行24小時批核，無須面對面，也可對人有更深入的認識。」

團隊來自金融科網大企

WeLend以25歲至30歲的年輕人為服務對象，目前全球用戶人數逾1,800萬名。龍沛智表示，免除了面對面的貸款手續，可令企業以幾何級數成長。「每個國家或地區都有相關規管，因此我們先選擇到毗鄰香港、龐大的內地市

場發展。」WeLend在內地以「我來貸」品牌經營。

創業切入點，除能發現及有方法解決市場的「痛點」之外，龍沛智還透露兩條初創FinTech公司突圍而出的重要經驗：首先是人才的專長，他指，目前內地的Fintech公司的人才以管理互聯網數據為主，欠缺從事金融經驗，營運時可能力不從心。WeLab的團隊成員都有着深厚的銀行和互聯網技術背景，過去任職於各知名領導企業，包括花旗銀行、匯豐銀行、高盛集團、德意志銀行、中信銀行、支付寶、騰訊以及百度等。

初期廣告開支高逾五成

第二條經驗是，初創公司要尋找投資者支持，若未有得到「金主」垂青，就可能有倒閉的危機。龍沛智當年開創公司時，第一輪融資約100至200萬美元，B輪融資約1.6億美元。CB Insights數據顯示，這是FinTech界得到最高融資的企業，可見尋找「金主」的重要性。他表示，新創公司開支佔比最大為廣告和人工，兩者均佔4成。新創公司需要於大眾市場增加名氣，便需要投放大量廣告費用，而創業初期廣告開支更逾五成。

WeLab雖然已是本港首家躋身「獨角獸」行列的初創公司，但龍沛智表示，公司暫時未有上市計劃，期望透過人工智能增加市場上的份額，向網上借貸平台龍頭位置邁進。

香港WeLend



內地WeLab



何謂獨角獸公司（Unicorn）？
成立不足10年，估值達10億美元以上的科技初創企業。

人工智能

年輕人平日花數小時上網，喜歡上fb，在Instagram貼圖，留下不少數碼足跡，這些都變成「大數據」，成為不少行業的商機。近年崛起的網上借貸平台，就能藉追蹤客戶在社交媒體的數碼足跡，快速辨別客戶是否優質、是否欺詐。本港最大網上借貸平台之一的WeLend，近年大力發展人工智能（AI），系統能透過客戶的社交圖譜判斷客戶的社交關係，從中預測客戶的信貸表現，並可以在秒級內輸出決策，減省成本及加快流程。

龍沛智表示，人工智能已成為推動金融業不可取代的工具，公司上半年開始使用人工智能處理客戶的網上借貸服務，只要客戶於網上輸入戶口不同債務，便可即時知道最低還款金額，最快還清的期數和公司利率等。他續指，公司為網上借貸平台，不過依然需要少量人手計算相關借貸

資料，公司去年開始測試相關項目，目前已經可以將大部分借貸工作智能化，相信會為業務帶來更大的效果。

專攻年輕人市場

他表示，公司目前主要的客群，為經常使用手機和網絡平台的人士，年齡則介乎20歲至35歲。內地和本港的借貸市場對年輕人推廣甚少，事關年輕人收入較低，大銀行覺得利潤微薄未必看上眼，但他相信公司主打年輕人的策略，可吸納市場未開發的份額。他引用數據指，本港年輕人平均每月收入約1.5萬元，而公司主要客戶平均每月收入約2.1萬元至2.5萬元，收入較高的年輕人選擇公司平台多於傳統金融機構，故證明公司品牌已於本港市場建立優勢。他補充，目前本港客戶借貸金額最低約1萬元，最高達約70萬元。

WeLab在內地以「我來貸」品牌來經

營，龍沛智稱，內地和本港的網上借貸風氣不一，本港客戶的平均借貸額約8萬元，內地則只有8,000元人民幣；而本港借貸用途主要為清還卡數，內地主要為普通生活消費開支，如購買相機、旅遊或考取牌照。



■年輕人上網時留下的數碼足跡，成為大數據。

秒閱社交圖 閃辨優質客

金融科技門檻高競爭小

8倍。

綜觀本港市場，龍沛智認為，現時本港FinTech的發展仍處於較初步的階段，大部分還停留在探討的層面，能真正使用金融科技發展的新創公司佔比極少，加上本港缺少金融科技方面的人才，新創公司更是難以聘請到合適的人才加盟，令有意以FinTech作招徠的公司處於尷尬的位置。

據安永金融科技應用度指數顯示，香港有29.1%至少使用兩種金融科技產品的「活躍於數碼生活」的人士。但這個數字僅落後於以城市計排第一的紐約(33.1%)，

領先倫敦(25.1%)、悉尼(16.3%)和新加坡(14.7%)等大城市。然而，「活躍」人士雖然多，香港金融業也領先世界，但香港FinTech的發展步伐依然緩慢。

金發局近期亦發表《香港金融科技的未來》及《香港—利用分散式分類帳技術建立信任》兩份研究報告，旨在推動香港金融科技FinTech的進一步發展及應用。金發局主席史美倫指出，香港金融業已達至世界級水準，但金融科技仍處於萌芽期。長遠來看，香港在發展傳統金融項目之餘，也將同時開拓金融科技。

創業初期

一直從事銀行借貸業務的龍沛智，早年為了增值，自己辭職到史丹福攻讀EMBA，他在36歲離開職場，投身創業，開辦全港第一間的網上借貸平台。由打工仔變成公司老闆殊不容易，龍沛智直言，創業沒有蜜月期，你會突然失去大公司支持，很多事都力不從心，尤其是在聘請人才方面。

公司客戶約1800萬人

「當年金融科技（FinTech）亦不流行，需要教育不同的銀行和金融機構，專才未必考慮加入新創企業。」故當時花了許多時間尋找合適人選，不過數年後，經過不同的廣告推廣，公司知名度增加，目前員工已達400至500人；目前公司約1,800萬個客戶，其中8萬個為本港客戶，其餘為內地客戶。

龍沛智笑言，初時以為捱過創業初期，便可「苦盡甘來」，後來發現公司規模擴大，需處理的問題亦更多。不過他指，當見到品牌開始具知名度，亦成為他於處理不同事情的推動力。他自己從不後悔創業的決定，認為與其營役役過一生，倒不如跳出框框為人生留下奮鬥的足印。

辦公室擴張6倍

公司辦公室由開始約500方呎，擴展至目前約3,000方呎。他指，租金佔比不多，只佔每月開支約1成。目前每月開支佔比最大為廣告和人工，兩者均佔4成。

他表示，新創公司需要於大眾市場增加名氣，便需要投放大量資源進行廣告行銷，創業初期公司廣告開支佔比更逾5成。

發展迅速

互聯網無遠弗屆，依托互聯網的金融科技（FinTech），目前正在重塑舊板的金融系統，並將其變得更為高效，特別是對於消費者和小型企業這些用戶，面對現有金融系統無法滿足的巨大個人投資及融資需求，FinTech企業正在填補這片空白，發展前景廣闊。

從體量規模方面來看，中國內地已經是全球金融科技領導者。英國《經濟學人》雜誌日前發表題為《金融科技，中國成為領導者》文章指出，在互聯網信

貸領域，中國市場規模佔全球市場規模的75%；在全球最具創新力的前5大金融科技公司中，中國佔4席。

P2P三年增28倍

主動擁抱金融科技创新，不只是支付寶、微信支付等非銀行支付機構的專利，P2P平台也在快速崛起。P2P市場貸款餘額已由2014年初的300億元人民幣快速飆升28倍至今年年初的8,500億元人民幣，參與投資的客戶規模也高達400萬人。

PayPal新猷 保障無形商品賣家

香港文匯報訊 網上付款平台PayPal昨日宣佈，擴展賣家交易安全保障範圍至無形商品（數碼產品除外），升級的賣家交易安全保障涵蓋網上旅遊產品、活動門票、服務類交易無形商品，新政策同時實踐PayPal致力協助賣家發展業務的承諾，助他們解決就未經授權的交易所提出的買家索償、信用卡和銀行的撤銷付款等問題。

PayPal高級總監兼香港、韓國和台灣區總經理孫世珉表示，配合PayPal的詐騙防範及風險管理能力，最新的賣家交易安全保障能助更多賣家免去未經授權交易所帶來的風險。深信簡單、快捷和安全的收款方式，能有助賣家拓展其網上業務至海

外市場，盡享快速發展中的電子商貿所帶來的龐大商機。

無須額外登記和費用

PayPal賣家如已提供服務或商品（不包括數碼產品），而遇到買家因未經授權為由而撤銷付款或索償，賣家將會得到保障。

新政策主要涵蓋以下兩種買家索償情況：1. 未經授權的交易：賬戶持有人聲稱未授權的付款；2. 未收到商品：買家聲稱未收到購買的商品或服務。所有合資格的銷售交易都會自動享有賣家交易安全保障，無須額外登記和費用，讓PayPal賣家能得到保障。

亞太區消費信貸投資需求料增

香港文匯報訊（記者 莊程敏）香港金融科技平台FinEX Asia 昨於香港舉辦名為「FINTalks」的金融科技論壇，曾任花旗信用卡及私人貸款業務主管、現任FinEX Asia創始人兼行政總裁伍楊玉如昨於論壇上表示，亞太金融科技的未來發展將會一片光明，美國消費者資產（例如信用卡餘額轉移）長久以來皆有豐厚的報酬率，即使在經濟衰退時期也不例外，惟亞太機構投資人仍對消費借貸資產這類新興資產類別感到陌生，這平台將有助投資者投資這些高質素資產。

FinEX Asia主要業務是幫助亞洲投資者尋求低波動、高回報的環球資產，如美國消費者貸款。

FinEX Asia和中國互聯網金融公司點融合作，已經在對全新的金融科技平台進行Beta測試。該平台採用點融先進的「團團賺」技術。「團團賺」技術可以將出藉資金分散，與海量符合投資人借貸標準的融資需求進行實時匹配，讓他們獲取多種風險收益、不同靈活性的投資機會。

金融科技商平台實時報價

同時，該平台採用多個網貸平台一站式登錄及客戶定製模式，為亞洲投資者提供一整套投資美國消費借貸資產的完整解決方案。它並運用先進的風險建模能力，信用增級及區塊鏈技術等，保證傳輸數據的完整性。此外，投資者可以實時掌握資產

走向，擁有美國免稅申請能力及和二級市場一樣的流動性。

點融行政總裁Soul Hute昨指出，隨着金融科技的發展，普通投資者在投資融資產品時都能像大型機構及專業投資者一樣可享受到高靈活性、接觸到各種投資產品的機會，以及投資工具。新金融將能為更多的中國家庭以及各類型企業帶來財務自由。

論壇將於亞洲三地舉行，首站是香港（17/7），之後是台北（18/7）及新加坡（20/7），旨在促進區內金融科技發展進程，分享金融科技的最新技術發展趨勢，其中重要焦點將在網貸平台的演變、區塊鏈相關金融科技及風險管理方案。