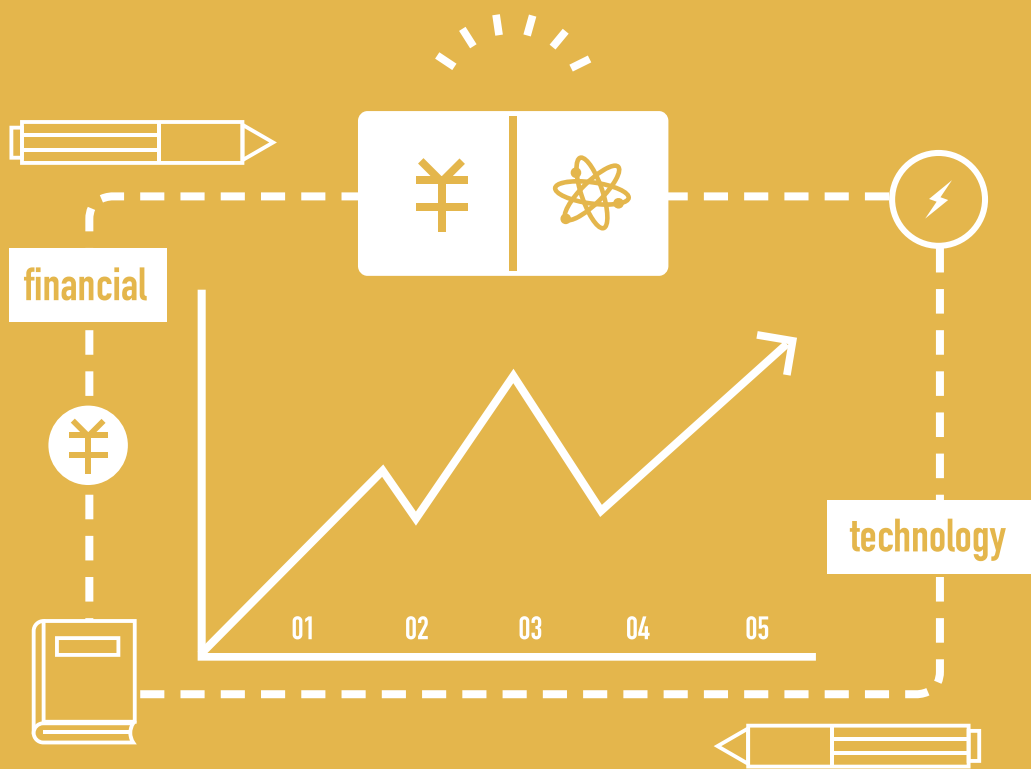




2018-2019

中国金融科技白皮书

2018-2019 China FinTech Whitepaper



创业邦研究中心

创业邦
CYZONE

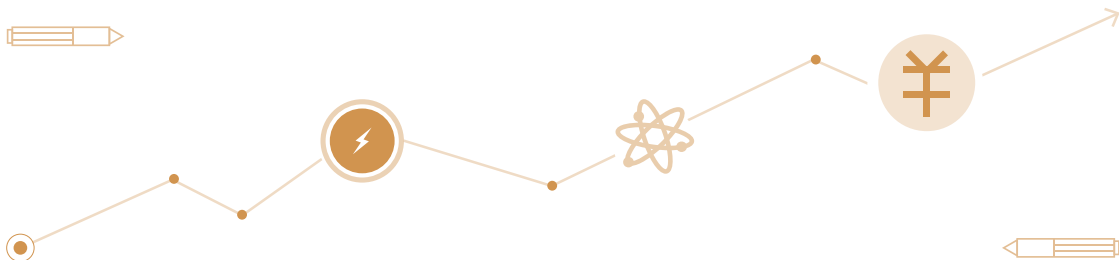
摘要

金融科技即Financial Technology，是金融与信息科学技术高度融合的产物，是互联网金融发展的高级阶段。

2013年-2015年，国内移动互联网爆发式增长，驱动互联网金融快速发展，互联网金融创业公司纷纷涌现，大量互联网金融独角兽崛起：如估值450亿美元的蚂蚁金服、估值180亿美元的陆金所等超级独角兽，估值16.7亿美元的拉卡拉、估值15.8亿美元的人人贷等企业。互联网金融的本质是依靠流量在金融前端产业发力，依靠互联网线上渠道红利实现商业模式的创新和发展。2015年下半年，移动互联网用户快速增长态势缩减，线上渠道流量成本大幅提高，互联网金融需要寻找新的创新发展驱动力，金融科技应运而生。

金融科技的本质仍然是金融，其核心特征是运用大数据、云计算、人工智能、区块链等前沿技术创新金融服务模式、构建更加高效便捷的金融新业态，驱动金融产业从IT(Information Technology)时代的网络化、移动化向DT(Data Technology)时代的数据化、智能化融合发展。互联网巨头、互联网金融公司和传统金融机构等各类公司纷纷在金融科技领域布局拓展，将智能投顾、智能营销、智能支付等智能方案应用到银行、基金、证券、信贷、支付、消费金融等各业务领域。在新一轮科技产业革命时代，技术将为金融插上腾飞的翅膀，推动金融产业迈向更高层次的发展阶段！

本篇对金融科技产业链、驱动因素、市场规模、巨头布局、银行领域的创新模式及产业整体发展趋势进行了深度解析。





目录

CONTENTS

1.

金融科技行业发展概述 P03

- 01 金融科技概念
- 02 金融科技行业发展历程
- 03 金融科技行业典型特征

2.

金融科技产业链及分析 P07

- 01 金融科技发展的基石——上游：基础技术层
- 02 提高金融服务效率——中游：技术方案层
- 03 竞争主战场——下游：业务应用层

3.

金融科技市场环境分析 P28

- 01 金融科技政策
- 02 宏观经济环境
- 03 金融科技市场规模
- 04 金融科技投融资情况分析

4.

金融科技冲击下银行新机遇 P42

- 01 互联网银行
- 02 直销银行
- 03 新零售银行

5.

企业或地区在金融科技的布局 P52

- 01 国外巨头布局
- 02 国内三种典型企业布局
- 03 国内重点区域布局

6.

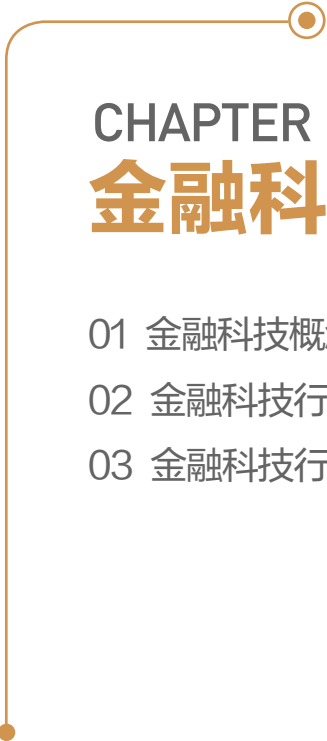
国内 Fintech 创业公司画像分析 P68

- 01 企龄分布
- 02 地域分布
- 03 细分领域分布
- 04 融资轮次分布

7.

金融科技发展趋势及创投机会 P71

- 01 发展趋势
- 02 创投机会



CHAPTER 1

金融科技行业发展概述

- 01 金融科技概念
- 02 金融科技行业发展历程
- 03 金融科技行业典型特征



① 金融科技概念

金融科技（Financial Technology，缩写为FinTech）是金融与科技的高度融合发展的产物，金融稳定理事会（FSB）认为：金融科技是指技术带来的金融创新，它能创造新的模式、业务、流程与产品，从而对金融市场提供的服务和模式造成重大影响。国际证监会组织（IOSCO）认为：金融科技是有潜力改变金融服务行业各种创新的商业模式和新兴技术。通过技术工具变革推动金融体系创新，提升金融服务效率，降低交易成本，重构传统金融形态是大势所趋。

金融科技的核心是金融，科技是手段。金融科技是互联网金融的延伸，是互联网发展的高级阶段，金融科技的应用基础不仅包括传统互联网技术（互联网/移动互联网、物联网），更包括大数据、人工智能、分布式技术（云计算、区块链）等前沿信息技术。

② 金融科技行业发展历程

金融科技在中国的发展最早可以追溯到1993年。1993年《中华人民共和国科学技术促进法》颁布，中国科技金融促进会成立，标志着金融科技在中国诞生。

● 金融科技1.0时代（1993-2004年）

金融科技1.0时代主要是政策主导，资本扶持金融科技技术发展。2004年支付宝问世，金融科技从后台端向前端迈进，渗透在传统金融非核心业务中，征信、众筹、借贷、互联网保险等业务模式不断涌进。这一阶段以金融机构内设IT阶段为主，通过IT软硬件来实现金融机构业务的电子化，降低运营成本，提升金融服务的效率，比较典型的产品是ATM、POS机、网上银行及银行的交易、清算、借贷系统等。

● 金融科技2.0时代（2005-2015年）

2013年余额宝问世，各金融机构开始大规模进行互联网战略布局，金融科技进入互联网金融的2.0时代。这一阶段，互联网、移动互联网在金融体系内大量应用，通过互联网技术汇聚海量用户，实现了金融业务中资产端、交易端、支付端、资金端的互联互通，比较典型的业务有移动支付、P2P、互联网保险、互联网基金销售。2007年拍拍贷成立，标志着互联网主导的金融科技开始在金融的核心业务中渗透。

● 金融科技3.0时代（2016年至今）

2016年，“互联网金融”概念被“金融科技”取代，中国的金融科技进入3.0发展阶段。金融科技3.0有望改变金融业态，该阶段典型特征是大数据、云计算、人工智能、区块链等前沿技术与金融深度融合，在信息采集、投资决策、风险控制方面改革传统金融，更加突出智能性，比较典型的有大数据征信、智能投顾、供应链金融。



③ 金融科技行业典型特征

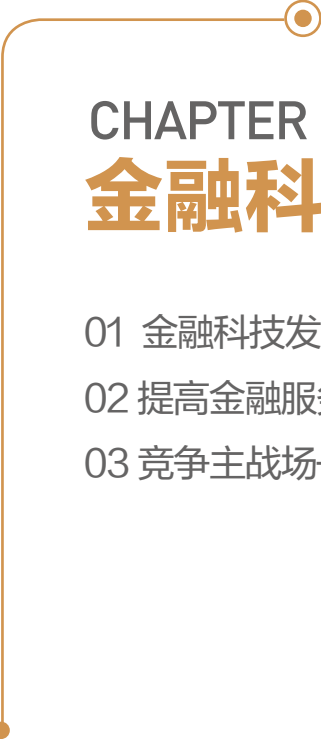
● 以大数据及AI、区块链等前沿技术为核心驱动力

金融行业客户群体庞大，业务类型复杂多样化，信息化程度高，具有海量数据的天然优势。随着大数据、人工智能等众多前沿技术的突破发展，大多数银行、金融服务机构和保险服务机构，通过数据驱动业务发展及服务模式优化。目前，在信息采集、投资决策、风险控制等领域，大数据、人工智能、区块链已经成为变革传统金融的主要驱动力。技术变革的方向朝智能化、自动化和精细化发展，衍生出大数据征信、智能投顾、智能风控、供应链金融等多种智能化解决方案。我国金融科技目前依旧处于初级发展阶段，以大数据、人工智能等为代表的前沿科技将改变金融行业的运作逻辑和业务体系，推进金融行业向更高层次发展。

● 金融科技创新主体多元化，行业竞争加剧，金融服务边界拓宽

传统持牌金融机构、互联网公司、金融服务机构等纷纷加入到金融科技阵营。传统金融机构加大科技研发投入，如银行、保险、借贷等利用云计算、大数据等前沿技术提高产品购买率，拓宽金融业务领域，促进自身金融产品更加多元化；同时，利用技术手段改变现有金融服务形态，比如平安集团推出的陆金所综合理财平台、先锋基金(Vanguard)推出的智能投顾平台等。互联网公司凭借已有的技术优势和客户积累，运用互联网技术与信息通讯技术来提供金融服务或者与金融机构合作推出新业务模式，如独角兽公司蚂蚁金服、京东金融等企业都是依靠自身出色的科技优势扩宽公司边界，实现金融销售等服务模式。金融服务机构，如创略科技为渣打银行、华泰证券打造智能营销方案，容联七陌为人人贷、360金融定制的智能云客服平台。

创新主体多元化，加剧了金融行业的竞争。金融机构开始拓宽业务范围，进行跨界投资，向综合经营发展；互联网金融机构在证券、基金、资产管理等多业务领域布局，拓宽金融服务边界。传统金融机构部分核心业务比如支付，逐渐被第三方支付企业的产品替代。竞争的加剧及服务边界的模糊，对创新主体提出新的挑战，除了在业务模式创新外，更要精准分析用户个性需求，提供个性化金融解决方案，满足多元化金融服务需求。



CHAPTER 2

金融科技产业链及分析

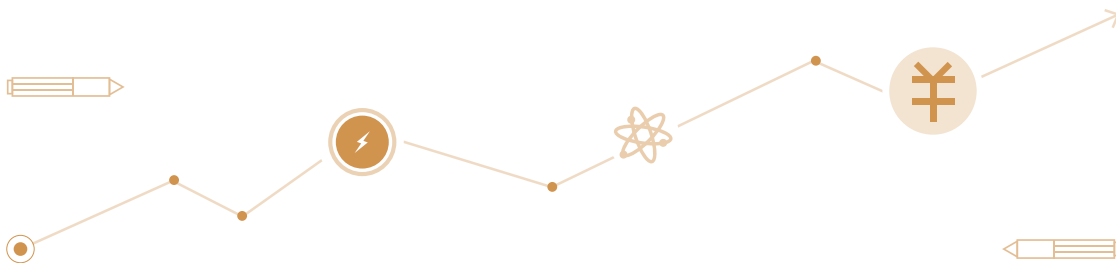
- 01 金融科技发展的基石——上游：基础技术层
- 02 提高金融服务效率——中游：技术方案层
- 03 竞争主战场——下游：业务应用层

在金融科技产业链中，上游企业为基础设施层，是提供支持服务的技术领域，可以划分为四大类：云计算、大数据、人工智能和区块链等前端技术；中游企业为技术方案层，是提供应用技术方案支撑的领域，如智能营销、智能客服、智能风控、智能投顾、智能支付等；下游企业为业务应用层，依据提供的金融服务类型分为不同的金融领域，如银行、保险、第三方支付、消费金融等传统金融与新兴互联网金融相结合的多业务形态，随着金融应用领域不断拓宽，应用边界模糊，竞争加剧，下游成为产业链竞争的主战场。

金融科技产业链图谱



资料来源：创业邦研究中心



① 金融科技发展的基石——上游：基础技术层

云计算、大数据、区块链和人工智能等基础技术在金融科技产业链中作为上游，是金融服务及应用的基石。每一个开展金融业务的企业，都要利用大数据、云计算等前沿技术对业务进行革新升级，如腾讯云、金山云等，已经成为金融IT架构转型的主流方向，金融云的部署能促进企业更快发展。金融机构利用前沿信息技术将传统的证券、保险等业务进行重组规划，为客户提供更加精准、完善的金融产品和服务方案。

人工智能、大数据、云计算、物联网和区块链等新兴金融科技的突破发展，推动金融机构IT基础设施部署方式和业务服务模式颠覆性变革，塑造新服务、新产品、新的运营和业务模式，实现智能化的信贷和风控，有效提升金融机构服务效率和风控精准性，进而降低运营成本。如在云环境下，大数据分析结合机器学习提供智能化风控决策模式，代替低效率的传统人力风控模式，提高金融机构风控体系效率和精准性；区块链将金融体系的基础制度和交易固化在底层协议中，降低金融业风控合规业务成本；质押贷款服务应用物联网技术对贷款企业实现其运营全流程、多维度、穿透式信息感知，降低银行与中小微企业融资成本；大数据、VR、人脸识别等技术的普及，催生了银行业客户服务层面的应用创新，为银行客户提供个性化、定制化的服务，提升银行整体绩效。

● ABC融合

大数据和云计算的成熟推动人工智能进步，人工智能算法上的突破进一步推动大数据和云计算的智能化，人工智能、大数据和云计算(简称ABC)技术彼此融合广泛应用在金融征信、保险、理财管理、支付等细分领域，为强数据导向的金融行业的创新升级带来发展空间。

人工智能基于大数据和云计算技术，推进银行业务的变革与创新。如生物识别和语音识别技术应用为客户提供线上线下高效和安全的支付、存取款等服务，机器学习、神经网络等人工智能核心技术应用于金融领域的征信与反欺诈、智能投顾、智能量化交易，计算机视觉与生物识别应用于金融领域的身份识别，语音识别及自然语言处理应用于金融领域的智能客服、智能投研等。

大数据具有“体量大、速度快、真实性强、类别多”等特点。目前，金融是大数据应用程度较深的领域，从前端销售、产品创新延伸到监管风险、内部控制，以及流程改进和商业模式创新等金融机构核心的领域。如在前端销售方面，通过对于客户信息数据的采集、沉淀、挖掘分析，建立客户精准画像，推进精准营销；在产品创新服务方面，银行基于客户精准画像，为不同的客户群体，提供定制化、差异化产品；在监管风险与内部风控方面，银行贷款风险评估与欺诈识别，以及证券市场风险实时预警等。

云计算是一种资源交付和使用模式，企业按需获取和配置资源的共享网络服务，为大数据和人工智能提供存储、运算环境。云计算分为IaaS、PaaS和SaaS三种服务。按部署模式分为私有云、公有云、行业云（社区云）和混合云四种，金融行业主要采取私有云和行业云部署模式。云计算显著提升金融数据采集率、集聚能力、流通水平，满足数据多方协同、服务标准化、信息透明访问和业务快速响应等需求。同时，加强银行在数据保护、容错和灾备恢复方面的能力，降低IT投资、运维成本。

2016年7月，银监会发布《中国银行业信息科技“十三五”发展规划监管指导意见》以下简称《意见》，要求中国银行业逐渐开展云计算应用。《意见》鼓励中国银行业“业务上云”开展“金融云”领域的应用实践，各银行积极将业务上云，目前具有代表性有中国银行、工商银行和招商银行等。

云计算转型代表性银行

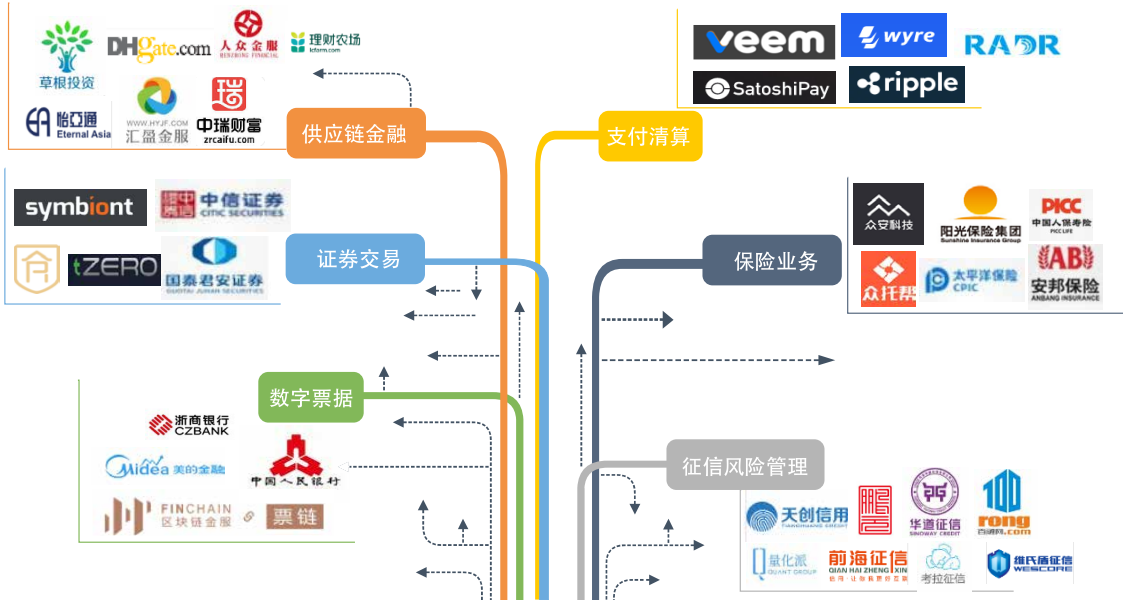
银行名称	项目名称	云计算转型解决方案描述
中国银行	云自动化管理系统	通过云计算、虚拟化和自动化技术整合数据中心 IT 资源、优化基础架构、加快部署速度、简化管理流程、统一运维管理，提升数据中心的资源使用效率、资源管理水平、项目部署能力，降低物理及人力资源成本
中国工商银行	云基础设施项目	面向不同角色用户提供了部署、回收、变更三大核心功能，以及管理和统计展示两大管理功能
招商银行	DevOps 应用云项目	与青云合作，招行应用青云的服务器、高性能分布式块存储系统、资源分配系统、后端运维管理系统等系统与技术，打造了一套更加便捷的应用云，招行 IT 部门能够在此基础上完成更好的设备与成本控制
民生银行	企业信贷风险预警云系统	与百度云合作，百度云为民生银行提供针对信贷企业风险管理和预警这一项目，银行授信体系所有信息储存在云端，便于快速分析和处理
南京银行	“鑫云+”互金业务平台	与阿里合作，应用阿里云和蚂蚁金服的金融云，“1+2+3N”业务合作模式：“1”代表一家银行，即南京银行；“2”代表阿里云和蚂蚁金融云；“3N”分别代表的是医、食、住、教、产、销等 N 个业务场景，旅游、电商、快递等 N 个行业平台
兴业银行	兴业数金	为中小银行、非金融机构、中小企业提供金融云服务，帮助客户开展数字化业务；目前，已累计为 300 多家银行合作用户提供超 400 项从 IaaS、PaaS、SaaS 到 BaaS 的全方位金融行业云服务，是国内最大的银行信息系统云服务平台

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

● 区块链

区块链技术是一种分布式共享数据库，整合加密算法、点对点(P2P)和智能合约等技术，利用程序算法代替人执行合同，构建低成本的互信体系，并通过去中心化的P2P网络进行登记发布、转让交易、清算交割等业务，推动信息互联网向价值互联网过渡。金融行业利用区块链技术的实时交易、高安全性等特征，显著缩减传统金融业务运营环节和交易成本，并实现业务场景的创新。

区块链在金融科技领域的应用图谱



资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

清算与结算。区块链去中心化、点对点网络、交易公开透明和不可篡改的性质，应用于金融机构间小额支付、跨境支付等业务，不需要第三方参与实现交易，降低小额跨境支付的处理成本，有助于实现普惠金融；降低金融机构之间跨境支付对账成本及争议解决的成本，提高交易透明度和交易效率。招商银行落地了国内首个区块链跨境支付应用，民生银行、中国银联也在积极推进。

数字票据。利用区块链建立数字票据平台，连接客户、银行、投资方和监管方等各方参与者，而共识机制和不可篡改的特性，实现数字票据可追溯性，建立互信，降低交易成本，增强风险管控能力和监管能力，有效解决传统商业票据带来的操作风险、市场风险和道德风险三个痛点，可减少虚假买卖等行为，降低风险事件出现。2017年初，央行推出的基于区块链的数字票据交易平台测试成功。浙商银行行业上线了第一个基于区块链技术的移动数字汇票应用。

征信与风险管理。区块链可追溯性、数据全周期记录和智能合约技术与生物识别技术结合应用银行征信系统，在保证客户隐私的前提下，提升对异常交易、金融犯罪的识别效率，提高客户识别（KYC）的效率，降低法律合规成本。同时，有助于对不同机构间的用户身份信息和交易记录实现一致、高效的跟踪，促进监管有效执行。中国平安探索区块链征信应用，创业公司如布比区块链也在尝试。

证券交易。将证券资产整合进区块链中，以数字资产的形式，能够跨过中介直接发起交易。例如，将股权、债券、票据、收益凭证、仓单等整合到区块链中，变成链上数字资产，由行业基础设施类机构进行托管。在执行固

定收益证券、回购协议、各种掉期交易以及银团贷款等业务时，用代码表达业务逻辑、实现合约的自动执行，简化结算和清算环节，实现实时结算和登记。区块链公司Chain与纳斯达克合作推出股权交易平台Linq，私募的股票发行者享有数字化所有权。

保险业务。利用区块链技术存储个人健康档案等，有助于保险公司对投保客户精准分析，设计险种，降低核保成本、提升效率。区块链信息共享提高信息透明度，可降低逆向选择风险；区块链防伪溯源特性，有助于减少道德风险，降低保险管理难度和成本。中国平安、众安保险、中国人寿等多家保险公司也在推进区块链技术应用落地。

供应链金融。区块链把商业银行、保理公司、产业链上下游企业信息记录上链，区块链的全周期记录把整个商业体系中的信用变得可传导、可追溯、透明性、无法篡改，解决银行对于信息不信任的疑虑，减少了资金端的风控成本。同时，金融机构获取更多信息透明、风险可控的优质资产，为中下游优质企业提供融资机会，降低资金成本。广东有贝、腾讯与华夏银行联合推出供应链金融服务平台“星贝云链”。

区块链应用场景

应用行业	应用场景	应用现状	未来趋势
金融业	证券交易	初步早期实验或测试阶段，大部分借助母公司平台或联合金融巨头尝试项目落地；全球大型交易所在探索区块链技术在交易系统可行性	数字化是未来金融发展方向，区块链将助力资产智能化，实现智能证券，自金融和自交易
	保险业务	传统保险公司联合资产管理平台推动区块链技术落地；互联网保险公司成立实验室探索落地前景	智能合约技术下高效简化的保险定价到理赔流程
	征信与风险管理	处于概念及测试阶段，主要从安全性和共享性等方面有理论应用可能性	征信数据安全和共享
	数字票据	测试阶段，主要在于从纸质电子向数字化方向的转变	数字票据平台将逐步应用
	清算与结算	启动阶段，跨境支付应用已实施，银行等金融机构也在积极推进	绕过传统银行和清算所应用
	供应链金融	应用发展势头迅猛，落地效果较好，已初步形成规模	将增强市场中抵押资产的流动性，改善当前最常用的供应链金融工具

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

● 物联网

物联网的特征是对物理世界的实物进行数字化处理，转化为互联网中的信息流，通过数字化技术处理打通实体与虚拟经济的边界。银行借助物联网技术，实现对中小微企业的真实生产场景进行全流程、多维度、穿透式信息感知，降低银行经营风险，整体上提高银行风险管理水平。

实现对银行贷款客户企业运营情况的实时掌控。依托传感器、RFID等技术构建的智能物联网货物质押系统，银行实时掌控贷款企业从企业原料库存、采购渠道、生产过程、成品积压、销售情况和资金使用情况等全流程信息，企业客户因货物采购需求进行贷款时，银行实现按需贷款、按进度放款，进一步提高银行对于贷款企业的风控管理水平。

供应链金融。在供应链金融领域，利用物联网技术连接实物与网络相的特性，实现对动产的无遗漏的实时主动监管，使动产具备不动产属性，促使供应链金融流程中涉及的物权质押、物权处置更加可控，有效解决供应链金融贷款中的风险管理问题，帮助银行控制风险，同时，也为中小企业争取更多风险可控的融资机会。

② 提高金融服务效率——中游：技术方案层

以智能投顾、智能营销、智能风控、智能客服和智能支付为代表的技术方案层，在整个金融科技产业链中起到承上启下的作用。技术方案层承接上游前沿基础技术方案，并与下游应用领域的实际场景相结合，把智能服务技术与终端客户群体进行连接，促进智能分析客户、提供定制化服务方案的实现。客服领域的企业利用上游的大数据、人工智能等技术通过智能化客服，实现效率和质量的双提升。投顾领域的金融企业主要利用大数据、深度学习等技术实现智能投顾，帮助客户规避市场风险获得利益最大化。支付领域的企业，主要运用人脸识别、指纹识别等智能识别实现支付技术的创新发展。

关键技术方案特征及趋势分析

● 智能投顾

◆ 概念

智能投顾是人工智能和投资顾问的结合体，是人工投顾的替代品，它可以在投资管理服务中通过智能软件来代替人工完成许多核心功能，如客户档案创建、投资组合选择、投资组合重设等服务模式。与传统投资顾问一样，智能投顾是用户与金融产品之间的桥梁。

◆ 服务模式/流程

智能投顾根据资产配置模型和智能算法，可以为用户得出最优化的投资组合。对于欠缺专业投资知识与经验的长尾客户可以在手机银行、网上银行等渠道发起服务请求，系统获取客户个人信息后，根据年龄、收入、风险承受能力等来确定基础资产类别和可选择的资产，再根据客户投资意向生成最终推荐的投资组合。客户可直接根据返回的方案进行资金交易和托管，随后智能投顾对投资组合进行实时分析，从而进行追踪和调整。

智能投顾通过算法和模型为用户定制风险组合。这种服务模式解决了传统理财顾问通过和客户沟通识别风险偏好带来的误差。依据大数据来识别用户的风险偏好，为用户推荐个性化理财产品；也可以根据用户的大数据、财务状况等个人因素来识别个性化的风险承受能力等，继而为用户打造出量身定制的理财方案。

智能投顾服务模式



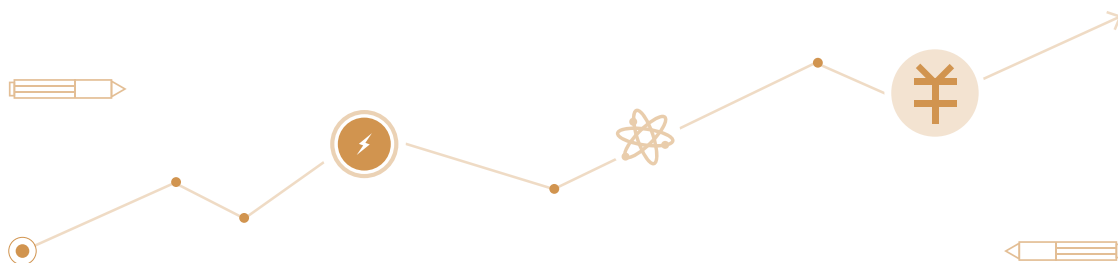
资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

◆ 应用价值

目前，智能投顾主要运用在银行、基金、证券等衍生平台，为用户定制整合个性化、便捷的投资理财产品组合。如招商银行推出的摩羯智投系统，使人工智能技术与银行业务相融合，为客户构建合适的基金组合。理财魔方打造“千人千面”智能投顾平台，为用户提供浮动收益类智能财富产品，匹配最佳投资组合。

◆ 发展趋势

我国智能投顾起步较晚，目前领域的程度较低，技术基础薄弱，如果想呈现一个完全成熟的智能市场环境，需要进一步研发加深算法。智能投顾依靠算法支撑，针对不同投资目的来应用，如果算法设计不完善，将会给用户的投资组合结果带来不利影响。在我国，尽管很多企业已经对智能投顾开展研究并付诸实施，但经验相对较少，算法模型也和国外存在一定差距，智能投顾仍然处于需再深度发掘阶段。另外，一部分投资者的风险管理意识尚未确立，有着相对跟风、炒主题的倾向来获取高收益，所以在一定程度上用户对智能投顾的认可度较低。目前，由于技术限制和传统金融机构客户、渠道资源的影响，半智能投顾处于一个领先的地位，但随着技术深层次的研发和居民风险意识的普及，未来全智能投顾会成为市场主流的应用模式。



智能投顾典型企业/产品示例

企业 / 产品	成立时间	最新融资轮次	最新融资金额	产品 / 解决方案
雪球 / 蛋卷基金	2010.3	D 轮	1.2 亿美元	雪球基金 2016 年 5 月上线，为一款理财 App，主要销售公募基金，通过产品精选，按照“安睡计划”和“斗牛计划”两个类别推荐： - 安睡计划为债券基金，收益率年化 6% 左右，收益高走势稳 - 斗牛计划为股票基金，针对高收益用户 蛋卷基金 2016 年 8 月上线“蛋卷家族理财计划” - 推出七款生命周期组合，根据不同年龄投资需求，开发出不同组合策略，投资标的覆盖国内主流大类资产，由用户按需自主选择
理财魔方	2014.12	C 轮	4000 万元	“千人千面”智能投顾顾问于 2017 年 5 月上线，中国首家通过 AI 算法实现“千人千面”的智能投顾产品： - 打造浮动收益类智能财富管理平台，为 C 端用户提供基于 APP 和人工智能的投顾服务 - 资产配置上遵循“跨地域国别、跨资产类别”的原则 - 根据投资者的客观特征的改变，动态修正投资者的风险承受能力，动态匹配最佳投资组合
数禾科技 / 拿铁智投	2015.8	天使轮	未披露	拿铁智投于 2016 年 3 月份推出，为白领阶层定制专属资产配置方案： 提供资讯获取、财务规划、理财产品交易、信用卡代还等服务
PINTEC 品钛 / 璇玑智投	2012.3	IPO	—	璇玑智投于 2016 年 8 月上线，提供数字化资产配置服务： - 以 Markowitz 现代投资组合理论为基础，分散投资在 10 大类资产 - 覆盖国内和海外各类型股票、债券以及商品，充分捕捉了投资机会的同时有效规避极端风险 - 提供 6 个风险等级的投资组合，收益在 0.5% 至 5.1% 之间
蓝海智投	2015.1	Pre-A 轮	1500 万元	蓝海智投 2015 年 10 月上线，宣称为中国乃至亚洲首款智能投顾产品，主要投资于国内 ETF、QDII 以及海外 ETF： - 借鉴“耶鲁模式”，根据用户的风险偏好自动配置资产组合 - 投资国内与国外股票、债券、对冲基金、私募股权基金以及房地产等资产 - 为投资者提供 10 个风险等级的投资组合，2016 年的总收益在 11.2% 至 14.3% 之间

企业 / 产品	成立时间	最新融资轮次	最新融资金额	产品 / 解决方案
谱蓝	2015.2	A 轮	数千万元	谱蓝 APP, 利用大数据算法自动创建并持续优化投资组合: • 利用历史数据寻找相关性较低的资产, 同根据宏观经济数据预判资产未来走势, 优选 ETF 基金 • 通过 Markowitz 模型构建智能算法, 寻求投资者风险收益平衡点 • 在全球资产配置中寻求最优投资组合, 计算每个组合的最大回撤和回本周期, 严格控制投资风险
财智云 / 财鱼管家	2014.10	A 轮	2000 万元	财智云主要是为理财进阶型用户设计智能理财管理工具: • 帮助用户汇总记录各种形式的资产, 一键获得各处资产的余额及损益变化 • 及时发现资产安排上的问题, 高效地理财赚钱
弥财金融	2014.6	Pre-A 轮	未披露	弥财, 机器人投顾产品, 号称“中国版 Wealthfront”。投资产品主要为全球 ETF, 包括 8 只海外 ETF 基金: • 自动再平衡: 证券市场发生波动时, 自动调整用户的投资组合, 帮助降低风险和确保收益 • 红利再投资: 获得的投资回报自动转为本金进行继续投资
财鲸科技	2015.8	Pre-A 轮	1000 万美元	财鲸科技是一家智能投顾服务平台, 提供人工智能的投资配置建议: • 通过线上线下相结合的服务, 帮助中高净值家庭建立全球投资组合, 实现个性化资产定制和实时优化 • 支持多种投资周期选择、市场异常提醒、多资产组合优化等功能
金贝塔	2014.8	B 轮	未披露	金贝塔是一个证券组合投资平台: • 联合新财富上榜分析师、行业投资顾问, 提供专业的组合投资建议, 解决传统金融行业信息不对称
聚爱财	2014.7	B 轮	数千万元	聚爱财 Plus, 智能理财平台, 其主打的服务卖点为“固定 + 浮动”双收益: • 不需要填写风险评估问卷, 转动收益圈可以根据年化收益和投资期限选择投资组合
钱景财富	2012.11	A 轮	数千万元	钱景私人理财宣称是国内的首个基金智能投顾平台: • 可以根据用户的年龄、风险偏好和个人情况量身定制基金组合投资方案

资料来源: 互联网公开信息, 创业邦研究中心整理

● 智能营销

◆ 概念

智能营销是建立在人工智能、云计算、大数据、物联网、移动互联等新兴技术之上的一种全新营销模式。应用于银行业领域，智能营销对客户数据信息，从年龄、性别、婚姻状况、消费能力、风险偏好等维度标签化，建立客户画像与画像分层，根据用户客户画像和画像分层建立个性化推荐引擎系统；通过智能技术实现自动化营销、事件化营销和营销优化等功能，帮助银行建立一套营销决策科学化、营销管理流程化、营销业务精准化和资源投入最佳化的智能营销闭环体系。

◆ 服务模式/流程

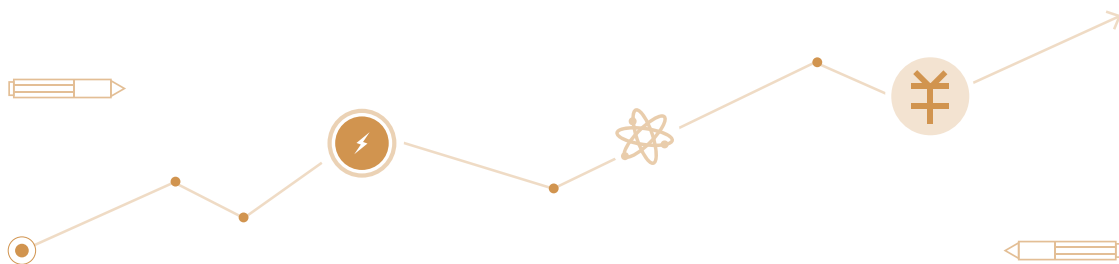
智能营销提供的解决方案从用户角度出发，以用户价值最大化为目的，将智能化及大数据作为驱动力在每个环节进行赋能以便达成企业服务多渠道、多触点的延伸，挖掘和判断用户的消费需求。通过用户的基本信息、所浏览筛选的条件洞察用户轨迹，并通过用户消费的记录、基础的指标和查询动作进一步了解用户的消费习惯，在营销过程中自动为用户添加属性并随时更新用户标签。另外，智能营销根据用户画像和大数据模型可以精准找到目标用户，以用户个性化、碎片化需求为出发点，在可量化的基础上通过用户的属性分析出用户的投资模式、特征等。最终根据运用思路来制定自动营销的规则，如单次营销、周期营销、优惠营销，或对目标人群进行针对性的营销策略和个性化推荐。

◆ 应用价值

智能营销的服务应用领域非常广泛，在快消、游戏等行业都有涉及。对于金融行业，智能营销提供量身定制的数据营销服务，从策略支持、客户维系等多纬度帮助用户实现端到端流程再造、应用方案的提升。

◆ 发展趋势

当前的营销方式已经从“人为经验”的营销时代转向基于智能技术的营销时代，数据技术是金融行业的核心发展，依托数据技术的精准营销将会随着数字技术的进步变得更加准确。未来，智能营销所带来的个性化服务、定制产品、用户画像将在销售环节辅助企业，推动企业加速发展，也推动更多智能营销领域的技术方案供应商的发展。



智能营销典型企业/产品示例

公司	成立时间	最新融资轮次	最新融资金额	产品 / 解决方案
及刻	2014.10	A 轮	5500 万元	场景智能服务平台： - 与场景方、服务方协作互补，与手机品牌商形成战略合作 - 运用自主研发的定位技术及计算模型，实现场景自动识别，提供智能场景服务 - 建设高效的“智慧场景”新生态
碧虎科技	2015.4	B 轮	数千万元	首创 TBA 广告形式（智能出租车后窗屏广告）全新户外媒体： - 致力于汽车端互联网应用的研究 - 通过云端计算和多项专业技术手段建立人车互联网生态体系
慧投互动	2016.2	A 轮	5000 万元	- 以文字链接、图片、视频等创意形式推广 - 拥有亿万级日活量产品应用的广告资源，有效准确推送
威脉	2015.6	A 轮	200 万美元	成立于 2015 年 6 月，国内社群营销平台的开创者： - 致力于打造“威脉社群营销平台” - 自主研发核心产品“威脉”，一款帮助企业提升业绩的数据化“口碑拓客系统” - 对微信内容传播轨迹智能统计分析，挖掘企业内容、人（员工、客户）和关系链之间的价值 - 为企业提供营销获客、销售过程管理、数据化运营等服务
Video++	2014.10	C+ 轮	未披露	专注于消费级视频，提供 AI、电商、互动娱乐、情景广告、视频搜索、视频头条等系统应用
赢纳科技	2015.5	A 轮	未披露	成立于 2015 年，中国领先的商业 WiFi 运营联盟的缔造者，打造商业 WiFi 运营的全新生态： - 大数据、云计算和线下数据结合，创造按场景分人群多渠道立体营销网络 - 整合碎片化商用 WiFi 市场，提升广告主投放效率和 WiFi 运营商的变现能力 - 渠道接入商业 WiFi 热点超 200 万颗，涵盖全国 400 多个城市，日均展现广告破亿次
AnG	2010.4	A 轮	数百万美元	2008 年成立于美国硅谷，通过大数据分析帮助广告主进行精准定向投放并不断提升广告投放效率
商助科技	2004.11	A 轮	4000 万元	提供一体化智能营销云服务方案

公司	成立时间	最新融资轮次	最新融资金额	产品 / 解决方案
云和互动	2016.4	天使轮	未披露	信息采集加工、数据分析、数据挖掘、信息产品开发等: • 对外提供的可靠、安全、易用的大数据处理平台 • 按需部署大数据处理服务实现数据处理需求, 如报表展示, 数据提取、分析, 客户画像等大数据应用 • 多渠道汽车相关线索、房产装修相关线索收集, 汽车相关线索、房产装修相关线索售卖
驿氪	2015.4	B 轮	2000 万美元	创建零售新科技生态系统: • 以前所未有的方式进行销售、提供服务、组织营销 • 使消费者真正成为品牌和零售发展的核心资产
舞象云	2014.4	战略投资	未披露	成立于 2014 年, 是国内聚客营销创导者: • 利用移动互联网、云计算、大数据等技术, 自主研发会员智能营销系统和新零售 SaaS-PaaS 云服务平台 • 为零售企业品牌升级、技术创新、渠道融合、会员管理、数据分析、精准营销提供核心解决方案
原昇科技	2017.1	Pre-A 轮	1000 万元	易数宝以搜索引擎自动化为核心, 提供自动化数字营销平台: • 包括 SEM、SEO、网页制作及优化、信息流广告自动化等工具产品

资料来源: 互联网公开信息, 创业邦研究中心整理

● 智能风控

◆ 概念

智能风控是人工智能在金融领域的重要应用, 它是综合运用互联网、大数据、云计算、人工智能等先进技术手段, 对用户资料信息审查、信用评估, 贷中反欺诈、决策授信, 贷后逾期管理和风险监控的风控全流程建立反欺诈、反洗钱、用户信用评定、风险预测等重要模型, 帮助金融机构完善标准化、模块化、智能化的风控体系, 提供贷款风险评估、欺诈交易识别和反洗钱分析服务。减少了传统模式因信息不足引发的坏账率及风控审核规则繁琐造成的时间消耗, 并且降低风控成本, 确保Fintech平台和各项金融业务的高效运转。

◆ 服务模式/流程

智能风控建立了大数据风控体系, 为企业打造专业的风控平台, 有效降低金融行业在投资领域、业务领域中将会遇到的风险。智能风控的应用分为三个步骤: 首先采集用户数据, 一般从用户注册时提交的数据, 使用过程中产生的数据, 交易时的数据和政府、征信机构等第三方的数据; 通过对于这些数据的处理, 形成有价值的用户信用评价组合, 保证金融机构用户的真实可靠性。其次, 建立关于风控的反欺诈、信用评定两个重要模型, 直接影响用户使用平台的安全性和经营的结果。最后, 风控模型经过周期性的运作后, 在实践中不断的进行智能优化和迭代, 为用户带来安全且无风险的平台环境。

智能风控主要模式

运营模式

分析模型训练、运营及对应软件都在云端

以提供类似SAAS软件及分析API的方式帮助金融机构识别风险，如同盾科技、甄信

分析模型和系统都部署在本地

利用通用的机器学习平台，帮助识别风险、营销分析、交叉销售分析等，如第四范式 and 桃树科技

识别
风险类型

欺诈风险

利用非监督型机器学习、打标数据和监督型机器学习、设备指纹等技术，其中实现欺诈风险的预测以及自学习，如DataVisor、41st

信用分析

利用社交网络数据在云端帮助识别个人的信用风险，如美国的 ZestFinance

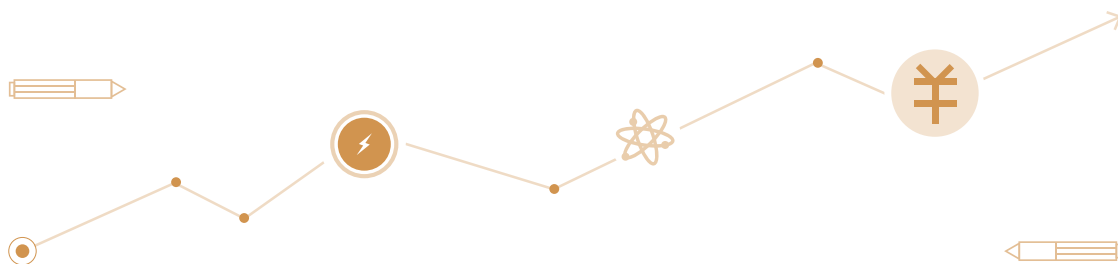
资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

◆ 应用价值

如今，智能风控已经成为金融机构的标配，部分金融机构已经研发了属于自己的智能风控系统，如拍拍贷推出的“魔镜”通过大数据和模型算法对用户的征信、消费、社交等百亿条数据进行分析来确保用户的无风险环境。

◆ 发展趋势

智能风控成为金融机构应用重点。随着科技发展，简单的依托第三方机构提供客户流量入口和风控技术的放贷模式将慢慢取缔，风控能力将成为消费金融的竞争重点。2017年，消费金融在金融科技领域持续扩大发展，而监管与合规贯穿了行业内的变化始终，在金融科技的发展趋势中，强监管力度还持续加码，重点领域的风险防范仍是首要举措。消费金融需要极强的风控能力来确保企业的可持续性发展，这就需要依托人工智能技术和大数据来实现综合的智能风控，从企业政策、审批、信用评级等各个方面建立完善的系统。



智能风控典型企业/产品示例

企业 / 产品	成立时间	融资轮次	融资金额	产品 / 解决方案
通付盾	2011.10	C 轮	未披露	金融科技和网络安全两大产品线： 金融科技 • 依托创新的身份、获客、风控技术，为金融客户建设以智能分析为中心的第二核心系统，包括智能风控和信贷科技两大产品 • 产品服务包括：设备指纹探针、风险决策引擎、信贷生命周期产品、信用认证平台、风险信息共享、多因子身份认证、远程实名认证、智能加密短信、滑动验证服务 网络安全 • 提供一站式移动网络安全解决方案，包括移动应用安全和服务两大产品体系 • 产品服务包括：Android 检测、Android 加固、iOS 检测、iOS 加固、全渠道应用检测、终端威胁感知、风险评估、渗透测试、反病毒引擎、防界面劫持 SDK、通信协议加密 SDK、移动大数据分析安全分析系统、应用盾、网站安全监测
同盾科技	2012.10	C 轮	7280 万美元	作为第三方智能风险管理商，主要提供反欺诈服务信贷风控服务、核心风控工具： • 决策引擎是策略管理 BRMS 解决方案核心产品，提供全生命周期管理，包括可重用的简单规则、决策表、决策树等组件的编辑、部署、运行等功能；模型平台是大数据风险控制的核心产品之一，提供模型的全生命周期管理，包括数据上传、模型构建等功能 • 复杂网络是大数据关联分析的核心产品，实现对所有信贷、电商、O2O 等场景的大数据可视化的实时关联分析和追踪，还提供了自动化团伙欺诈的可视化分析报告；案件管理系统通过汇集全方位案件数据、融合复杂网络关联分析工具、为用户提供可视化调查分析平台，形成欺诈处理闭环
量化派	2014.1	D 轮	未披露	专注于人工智能和机器学习技术在消费金融的研究和应用： • 利用大数据对申请贷款的客户进行信用评分，将不能得到良好金融服务的客户群体不断筛选后提供更优质的产品和服务，培养客户的长期信用 • 在评估贷款风险时开发出一套风险定价模型，根据用户的信用及收入等信息，预测贷后的消费、逾期、违约等行为。同时根据用户行为，计算潜在价值，后在此基础上对用户进行定价，不仅能够准确对用户进行身份核实以及评估，同时有效链接前端消费者，消费场景和后端的金融机构
百融金服	2014.3	C 轮	10 亿元	• 使用线上、线下融合非金融与金融数据进行信用风险建模，通过风险模型识别欺诈风险和信用风险，产品有关于欺诈和信用风险识别的授信评估系列产品，包括企业征信、个人信用评估 • 在贷后模块提供用户增值、风险预警等服务。基于人工智能和大数据技术，提供快速的模型迭代和检验，提高行业的运转效率，为合作伙伴发掘价值

企业 / 产品	成立时间	融资轮次	融资金额	产品 / 解决方案
邦盛科技	2010.5	C 轮	15 亿元	自主研发一整套金融领域实时反欺诈与授信产品： - 服务领域包括银行、第三方支付、互联网金融等。针对 100 多个金融风险场景，建立了 2400 多个规则与模型，形成了国内金融风控领域的规则模型库，拥有全行业的欺诈信息数据库 - 产品和服务主要有：实时交易反欺诈、申请反欺诈、互联网授信、设备指纹、互联网风险数据服务等
冰鉴科技	2015.6	Pre-B 轮	1.55 亿元	家为金融机构提供独立第三方智能风控服务： - 优势是拥有硅谷领先的机器学习建模算法，数据来源主要来自公共数据、签约的数据，在此基础上进行相应的建模、分析和评估 - 产品线有标准化和定制化两种产品，标准化产品包括明鉴、火眸、慧眼等消费贷解决方案。定制化产品则是对银行等金融机构做体系化输出，根据不同的风控要求制定系统产品
明特量化	2015.10	B 轮	1 亿元	一家智能信贷机构的金融科技子公司，致力于大数据和机器学习打造智能信贷技术服务： 贷后催收技术用先进的模型和算法来驱动，通过智能化的大数据来预测客户最终逾期还款的概率，搭配相应催收的策略
快牛金科	2014.1	B+ 轮	未披露	专注智能模型的综合金融科技企业，以人工智能为核心进行信用画像与精准的授信决策： - 风控模型分别是海量弱特征数据，数据特征，快牛金科大数据模型，模型验证、迭代，信用画像、评分等 - 建模流程中，通过机器学习与深度学习对数据样本实施特征工程提取，提取与人信用有关的样本进行深度分析与重复学习。在机器进行深度学习与足够多的样本训练之后，运用逻辑回归、随机森林、支持向量机与决策树等几种建模方式实施建模。最后将收集而来的数据信息灌入模型，升级迭代优化模型，使其更加精准
DataVisor	2016.9	D 轮	未披露	金融风控服务商： 独创的无监督反欺诈机器学习引擎无需人工干预，自动识别恶意账户、事件之间的细微关联，并自动建立相应的规则和应对机制，利用格式的数据，改善金融行业不能使用其他数据的情况
誉存科技	2014.10	B 轮	未披露	国内领先的金融大数据服务商： - 覆盖全部具有工商信息的企业，对企业行为分析后，累计筛选出 500 万高风险企业 - 对企业行为信息挖掘，如贷前的反欺诈，通过信息勘查企业有没有欺诈的可能性 - 在企业有高风险事件发生时向金融机构预警，提升业务和风控效率

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

● 智能客服

◆ 概念

智能客服是在大规模知识处理基础上发展起来的一项多行业技术应用，通过语音识别、自然语言处理等技术，与客户进行简要的问答、沟通和回复，是企业与用户沟通的便捷手段，同时为企业提供基于客户数据的统计分析。

◆ 服务模式/流程

企业业务运营过程中，客户服务是值得关注的重点，智能客服技术可以模拟真人帮助顾客解决遇到的问题，自动联系上下文而不是单纯机械式的答复，实现业务的自动引导。不同于其他人工智能技术的应用，智能客服技术所面向的群体变化多端，每一位用户的特征、问题、情况都不大一样，所以迅速掌握用户的差异性、多样性是智能客服技术的根本。其运用了大规模的知识处理技术、自然语言理解技术、知识管理技术、自动问答系统、推理等多项行业技术以便充分理解和掌握用户的需求和问题。企业所运用的智能客服还会了解企业的业务，在与用户的沟通对话中，识别不同用户的信息，帮助用户自动处理业务，并实现用户实时在线查询业务及办理业务的功能。同时，智能客服还会持续学习，自动发现新的知识点让知识库不断扩展丰富，以便延展回复问题的范围来为客户更智能、高效的提供服务。智能客服技术的应用也体现在人机协作上，协助人工客服的工作，并且有情绪识别功能，及时发现用户情绪的变化来保障服务的满意程度。

◆ 应用价值

智能客服在金融领域中的应用，解决了传统自助服务带来的繁碎感，减少了客户花费的时间，增强客户体验；同时，降低金融机构人力成本。如玖富在信贷业务中推出的智能客服机器人可以基于大数据、人工智能等技术快速响应用户需求，时刻在线服务。小能在线客服提供的智慧云客服解决方案，与客户及时沟通，处理留言反馈，构成一体化用户服务平台。

◆ 发展趋势

智能客服市场潜力巨大，据相关机构统计，国内客服的市场规模已经超过千亿，但仍然以人工客服为主，智能客服的使用率不高。随着信息通信技术的不断发展和用户习惯的改善，传统人工客服的形态需要向自动化、智能化、人性化等方面演进。在客服领域中存在二八定理，即八成以上的客户服务都是重复的，只有少数用户所遇到的问题需要人工帮助。对于八成以上的问题，只要知识库提供足够的支撑，智能客服就可以响应客户，为用户提供满意的回复和解决方案。在智能客服的应用中，企业的客服工作会更加规范化、流程化、为企业解决高成本的人工重复劳动。目前我国智能客服仍处于起步阶段，但已被众多金融企业认可和开展实施，有很大的发展空间，随着技术的积累和进步，智能客服应用会更加广泛。

智能客服典型企业/产品示例

企业 / 产品	成立时间	最新融资轮次	最新融资金额	产品 / 解决方案
智齿客服	2012.12	B+ 轮	1.5 亿元	智齿客服系统整合自然语言理解、机器学习及大数据技术，构建智能全客服平台： • 包括云呼叫中心、智能机器人客服、人工在线客服、工单系统、智齿 360
Udesk	2013.12	C 轮	3 亿元	中国最具创新力的客户服务平台： • 依托云计算、大数据等技术，用一个通用的平台连接电话、在线客服、手机 APP、微信、微博、短信、邮箱、web 等所有企业级入口
晓多 / 智能客服机器人	2014	A 轮	千万元	致力于应用人工智能技术改进客户服务工作，解决企业与顾客的沟通问题： • 不同于传统的关键词和检索匹配方法，晓多客服机器人将机器学习技术融入智能客服产品，拥有“智能应答方法及装置”、“基于客户问题识别销售阶段的方法”等发明专利，实现了人工智能技术的产品化和商业化
容联七陌 / 云客服	2009.3	A 轮	3500 万元	针对企业客户服务售前、售中、售后过程的各种痛点，推出云客服产品
美洽 / 美洽机器人	2015.9	A 轮	500 万美元	• 匹配知识库中的答案、过滤重复问题，分担客服压力，减轻客服人员工作强度，为人工客服提供实时辅助 • 机器转人工规则自定义，可优先转入人工客服，预设知识库供机器人学习，自动学习人工客服聊天历史记录
云问科技 / 企业智能服务平台	2013.8	A 轮	3000 万元	FAQ Robot 智能问答机器人企业百事通是在各种交互界面（网页、微信端等）： • 通过与机器人一问一答的形式，智能理解、精确地定位员工所需要提问的知识
追一科技	2016.3	B 轮	2060 万美元	YiBot 聊天机器人，依托于海量服务架构，基于语料数据积累，利用大网页搜索积累自然语言处理技术，实现企业信息智能化的提升： • 在银行业务中，提升金融智能化体验挖掘客服中心服务潜力，提高银行服务效率，降服务成本 • 在保险业务中做为客户的保险助理，加快核保理赔，提升客户价值 • 在证券基金中打造定制化辅助决策的投资助理，全方位提升用户体验

企业 / 产品	成立时间	最新融资轮次	最新融资金额	产品 / 解决方案
光年无限 / 图灵机器人	2010.7	C+ 轮	未披露	图灵机器人是中文语境下智能度最高的“机器人大大脑”： • 对中文语义理解准确率高达 90%，为智能化软硬件产品提供中文语义分析、自然语言对话、深度问答等技术服务
小能科技	2007.9	D 轮	未披露	作为智慧云客服解决方案服务商，一直是客服领域的先行者和倡领者： • 用户可以即时通讯，实时沟通，智能客服快速处理用户留言反馈，构成一体化用户服务平台
V5 智能客服	2012.12	B 轮	未披露	V5 智能客服是深圳市智客网络科技有限公司专注人工智能技术研究与应用： • 涉及电商、互联网金融、家电、快消、美妆、医疗等各个领域 覆盖 C 端用户数 1.48 亿

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

● 智能支付

◆ 概念

智能支付是人工智能领域开发的一个新的支付方式，通过生物识别等技术进行身份鉴定，以实现交易多方资金的高效和安全转移。目前，智能支付的运用中以技术分类，主要为智能语音支付、人脸识别支付和机器学习支付。

◆ 服务模式/流程

智能支付技术是一种综合性的高科技学科技术，它包含了计算机技术、光学技术、声学技术、生物统计学技术等，这些技术的密切结合才有了生物识别技术。利用人体指纹、视网膜、掌纹等不可变的固有特征和声音、笔迹等行为特征来鉴定个人身份，提高支付效率的同时确保支付的安全性。

生物识别当前最为火的是人脸识别，它基于人的面部特征进行采集识别，借助摄像头采集人脸的静态头像、动态头像、三位特征、不同位置及表情等信息；通过人脸图像预处理、特征提取形成每个人的身份识别码；最后通过人脸图像匹配进行识别。通常情况下，五秒内用户就可以通过人脸识别完成支付，十分便捷。



人脸识别过程

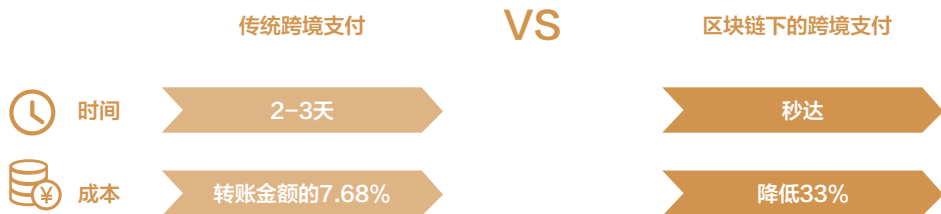


资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

除了人脸识别，还有声纹识别等生物识别技术、非接触式支付创新、智能穿戴设备支付创新、生物识别技术支付创新等技术，都极大地简化了支付流程。

另外，跨境支付使用区块链技术减少支付流程中的人工处理环节，可提升交易速度、降低交易成本、提高资金流动性。

两种跨境支付模式对比



资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

◆ 应用价值

支持多场景使用，保护用户安全，提高用户体验。金融领域主要用到的是智能支付技术，包括指纹识别、静脉识别、人脸识别。旷视科技推出的Face++新型视觉服务平台，拥有人脸检测、人脸对比、人脸属性等功能，可以在互联网金融移动支付场景中所应用。平安银行也有自己的智能支付平台——平安付，在平安口袋银行等多个场景中支持人脸识别、语音识别等生物识别技术，保证客户的使用安全。

◆ 发展趋势

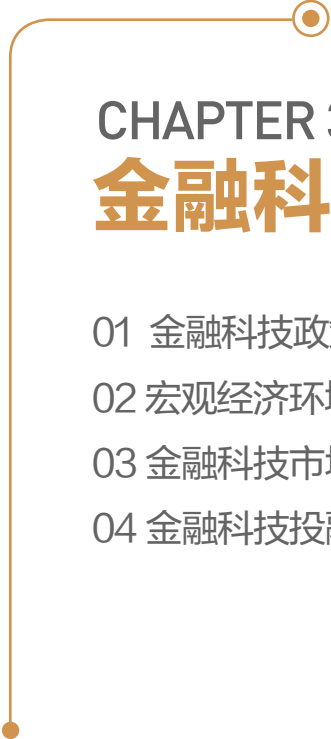
智能支付技术越向多元化融合。目前，主要运用的支付方式包括指纹支付、人脸支付，但这种支付方式存在着容易被复制、识别不稳定等隐患，虹膜识别等方式又欠缺便捷性，所以生物识别系统还需继续完善和加强。银行、支付、操作系统以及行业内标准兼容性领域需要共同开发可靠的、跨平台的实用安全程序。小额交易可以运用智能支付完成操作，但巨额交易需要极高的精确度，需要多种生物组合识别共造的安全支付环境支撑。

统计据，2016年，仅仅国内的第三方移动支付交易规模就达25万亿，而第三方支付运用的技术关键就是智能支付，所以移动智能支付的普及和发展有着庞大的市场规模，发展潜力巨大。

③ 竞争主战场——下游：业务应用层

业务应用层是金融科技在银行、消费金融、小额信贷、第三方支付等金融领域应用。它是整个金融科技产业链中竞争的主战场，传统金融企业通过金融科技的支撑，衍生出了全新的业务模式，如银行创新推出互联网银行、直销银行和零售银行等新形式服务；另外，以BAT为代表的互联网企业结合自身优势，借助金融科技力量，大力发展创新型金融业务，构筑自己的生态系统，增强竞争优势。如消费金融（蚂蚁花呗、京东白条）、小额信贷（蚂蚁借呗）、征信（腾讯信用）、第三方支付（支付宝、微信支付）等新兴业务平台。





CHAPTER 3

金融科技市场环境分析

- 01 金融科技政策
- 02 宏观经济环境
- 03 金融科技市场规模
- 04 金融科技投融资情况分析



① 金融科技政策

我国在政策上，鼓励金融科技创新发展，推动合规与良性发展。习近平总书记在十九大报告中提出，“创新是引领发展的第一动力，是建设现代化经济体系的战略支撑”，提出推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合。而金融作为经济体系运行的核心，其与科技的融合发展，正在不断推动着金融业组织结构、服务能力等深刻变革。同时，金融科技快速发展，使得金融服务在时间、空间和范围上不断拓展，并对金融市场产生重大影响，一定程度上也将影响金融稳定。

国务院发布的《十三五国家科技创新规划》中明确提及了促进科技金融产品和服务创新，建设国家科技金融创新中心等。其中具体包括了银行为创新创业企业提供股权与债权融资方式；加快发展保险科技；探索保险资金支持重大科技项目和科技企业发展等。

在全球治理体系和国际秩序变革加速以及中国经济由高速发展转向高质量发展的背景下，金融维稳、防范金融风险成为政策重点。进一步去杠杆和防范金融风险仍是国家层面金融行业主要政策驱动力，金融监管态势将延续，银保监会将继续整治影子银行、不正当关联交易、交叉金融产品等市场乱象。2018年初资管新规的颁布，有利于银行业风险的控制，但也会加剧银行理财业务的竞争，作为理财业务主体的商业银行零售业务之间的竞争将会更加激烈，因此在技术外部驱动与转型发展内生需求的作用下，中国金融业特别是银行业加快金融科技应用探索和实践的步伐，在金融云计算、金融大数据、金融区块链等方面，积极探索、不断创新，成为金融发展的重要推动力量。

近三年主要金融科技政策一览

政策名称	发布主体	发布时间	主要内容
关于大力推进体制机制创新扎实做好科技金融服务意见	一行三会、科技部等	2015 年 12 月	大力培育和发展服务科技创新的金融组织体系，加快推进信贷产品和服务模式创新，探索构建符合科技特点的保险产品和服务，进一步深化科技金融结合试点。
十三五国家科技创新规划	国务院	2016 年 8 月	引导银行等金融机构创新信贷产品与服务，加快发展科技保险，鼓励机构发起或参与设立创业投资基金探索和规范发展服务创新的互联网金融，推进各具特色科技专营机构和服务中心建设。
中国金融业信息技术“十三五”发展规划	中国人民银行	2017 年 6 月	提出“十三五”金融业信息技术工作的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施 具体列出五项重点任务，其中提到完善金融信息基础设施建设；推动新技术应用；优化金融信息技术治理体系，提升信息技术服务水平
关于服务实体经济防控金融风险深化金融改革的若干意见	全国金融工作会议	2017 年 7 月	2017 年第五次全国金融工作会后，中共中央、国务院提出“发展完善科技金融”，明确了金融科技的发展方向
关于防范代币发行融资风险的公告	央行等七部委	2017 年 9 月	针对 ICO 融资，投机炒作等干扰了经济金融秩序的情况，进行禁止代币发行融资、加强代币融资交易平台管理等
十九大报告	中共中央	2017 年 10 月	习近平总书记提出推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合
关于规范金融机构资产管理业务的指导意见（征求意见稿）	央行	2017 年 11 月	金融机构运用人工智能技术、采用机器人投资顾问开展资产管理业务应当经金融监管部门许可，取得相应的投资顾问资质，充分披露信息，报备智能投顾模型的主要参数以及资产配置
国务院关于印发进一步深化中国（广东）自由贸易试验区改革开放方案的通知	国务院	2018 年 5 月	将建设广东区域性股权市场，根据资本市场对外开放进程，适时引进港澳及国际投资机构参与交易。大力发展金融科技，在依法合规前提下，加快区块链、大数据技术的研究和运用。
关于防范以“虚拟货币”“区块链”名义进行非法集资的提示	银保监会、中央网信办、央行等五部委	2018 年 8 月	针对是市场不法分子打着“金融创新”、“区块链”的旗号，通过发行“虚拟货币”吸收资金，侵害公众合法权益的乱象公开发表声明

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

一系列政策对支付、网贷、股权众筹、互联网资产管理、虚拟货币等细分行业进行规范和整改，标志着金融科技进入穿透式强监管时代，也标志着金融科技进入规范运行的阶段。其中对支付行业的回归通道、账户分级、费率调整，会使小微支付中介业务更加强化，支付更加快捷与便捷；对网贷行业进行的限额设定、禁止混业经营、银行存管等，会对行业规范竞争，行业洗牌；针对股权众筹行业的核准制、业务穿透式修改，会导致行业规模增速的放缓；对互联网资产管理行业规定不允许跨界经营，对原有行业巨头具有优势；对虚拟货币领域的ICO融资的禁止，代币融资交易平台的规范，防止了过度投机炒作乃至金融风险的发生。

监管科技（RegTech）是逐步发展出来的金融科技分支之一，本质是利用最新的科技手段来服务于监管和合规。央行货币政策司司长孙国峰认为，在Fintech不断发展的前提下，不论是金融机构还是监管者，都需要Regtech提供的技术加持，因金融科技很容易形成金融风险与技术风险的叠加，形成系统性风险，而人工智能的监管科技更能识别此类风险。中国央行于去年成立金融科技委员会，将人工智能与监管结合，旨在加强金融科技工作的研究规划和统筹协调，主要工作有：研究金融科技发展对货币政策及金融市场稳定等领域的影响，制定金融科技发展战略规划，强化监管科技应用实践等。

对于企业来说，RegTech可以提高金融机构的合规效率，以银行业为例，AI将有能力替代目前由人工手动执行的昂贵功能，帮助银行开展对反洗钱或员工不当行为的检测。央行孙国峰认为，如果监管机构不采用RegTech，将面临以下问题：一是更严重的信息不对称问题；二是更高级的监管套利；三是更严重的系统性风险。一旦金融机构更大范围、更大程度地采用RegTech时，这一趋势将倒逼监管机构提升监管能力。

② 宏观经济环境

2018年中国宏观经济虽面临复杂严峻的国际形势和国内艰巨繁重的改革发展任务，但国民经济运行在合理区间，保持总体平稳、稳中有进的发展态势。2018年前三季度GDP增速为6.7%。消费对经济增长贡献已达78%，高于去年14%。流动性方面，央行今年降准四次，货币政策从“降杠杆”转为“稳增长”，三季度M2和社融增速反弹，流动性结构得到一定改善。外汇方面，今年人民币汇率较年初贬值7%，近日人民币汇率中间价创下十年来新低，前三季度外汇相较去年同期收窄28%，外汇储备今年以来持续下降到3.1万亿美元以下。在经济下行压力不断加大的背景下，以间接融资为主的中国金融体系，商业银行背负更大的风险管控压力，但同时也承担政策执行职能，因此，对于一些风险管控能力较佳商业银行会迎来新一轮的发展白银期。

在严峻的国际形势和艰巨繁重的国内改革发展任务的双重压力下，市场对经济预期比较悲观，对未来前景信心不足。外部环境影响因素有：中美贸易摩擦的不确定性；美联储加息增速、美国1.5万亿美元减税计划导致的美国经济信心提振、制造业回流、美元资本回流；新兴经济体爆发货币危机带来的传染效应。国内影响因素方面，随着防范化解重大风险、精准脱贫、污染防治三大攻坚战展开，市场对于去杠杆导致的流动性风险担忧；市场对于经济转型过程中的下行压力的担忧；经济运行中的结构性矛盾仍较突出；防范金融风险的任务依然艰巨，不确定性犹在。虽然宏观经济运行面临诸多不确定性，但我国经济有很强韧性，经济结构继续优化升级，增长推动从传统动能向新动能转变，有条件保持稳健态势。以国务院金融稳定发展委员会为核心的监管体制下，货币、财政、监管、产业等政策之间的协调机制更加有效，以中央银行为核心的宏观审慎管理理念和框架逐步确立，系统性风险防范机制进一步强化。供给侧结构性改革深入推进，改变了银行业以前的高增长、高盈利、低风险发展格局，银行业发展速度回归、业务模式重构及转型升级发展成为新常态。利率市场化的推进以及银行不良贷款占比增

加，驱动银行业探索新业态模式、寻找新的利润增长点，促进银行从信贷业为主的业务向中间业务、多元化、综合化业务发展。

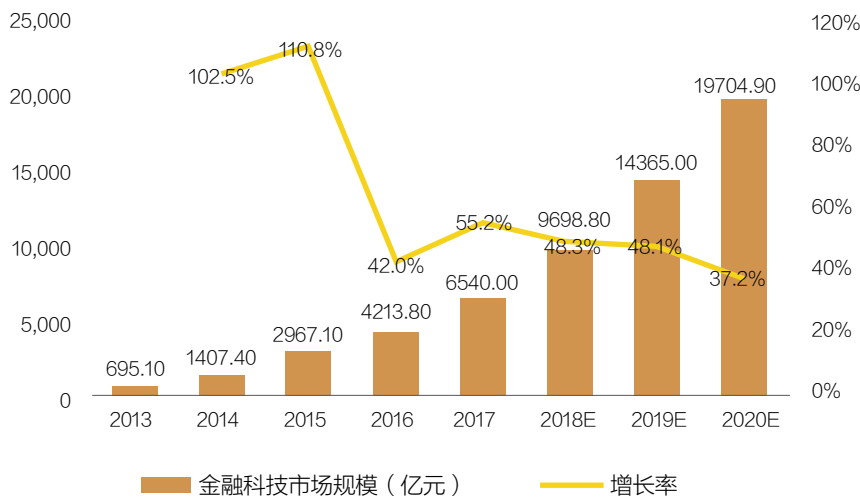
中国经济稳中向好发展、居民可支配收入及资产配置的需求增加，个人金融需求进一步增加，中产崛起、消费升级还驱动国内新零售银行的发展。云计算、物联网、人工智能等新兴信息技术的不断发展以及对传统金融业态的渗透融合，大大冲击了传统银行业的运营、组织模式，倒逼传统银行业转型升级。

③ 金融科技市场规模

● 整体市场规模

我国金融科技产业前景广阔。2017年，我国金融科技营收已达到6540亿元，同比增幅55.2%，预计2020年营收将可达到19704.9亿元。

2013-2020中国金融科技营收规模及预测



数据来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

● 主要细分市场规模

我国金融科技领域用户渗透率快速提升、细分领域市场规模差异较大。

第三方支付市场规模。便捷的第三方支付应用使当前中国4.25亿手机用户将手机作为电子钱包使用，使用手机的用户中更是有多于65%的人使用手机进行消费支付，创造了全球范围最高的使用比例。据前瞻产业研究院数据显

示，2016年中国第三方支付移动支付交易规模达到58.5万亿元，同比增长率超300%，相当于美国同类市场规模的50倍，2017年中国第三方支付移动支付交易规模达到98.7万亿元，增长率为68%，预计2018年中国第三方支付移动支付交易市场规模将超165万亿元。

智能投顾市场规模。居民财富加速积累，对资金管理及投资需求增强，国内智能投顾市场需求广阔。据BCG测算，到2020年底我国可投资资产总规模达到200万亿元，假设智能投顾渗透率达4%，预计2020年我国智能投顾资管规模将达8万亿元；按照0.2%管理费估算，行业空间超过160亿元。若再考虑其他增值服务的发展，我国智能投顾市场发展空间巨大。

保险市场规模。2018年是保险大数据的元年，截至2017年前三季度，中国保险业的原保费收入为3.04万亿，增长了21%，市场规模已经成为全球第三，保费额度增长率高于欧、美、日本。在金融科技的发展下，我国保险科技市场的总规模在2021年预计达到1.4万亿人民币。

消费金融市场规模。在可支配收入逐年增加，国民消费观念日益转变的大市场环境下，消费金融前景广阔，根据央行数据显示短期消费信贷占居民最终消费的比率持续增高，由2008年的3.6%上涨到2016年的17.1%，但相比美国的28%仍有巨大增长空间。我国2007年至2015年的网购消费金融市场规模8年内复合增速到69.4%，网购占比在2012年就已赶超美国，预计到2018年底总额将扩大到7.5万亿，至2020年消费金融市场规模将达到45万亿。

消费信贷市场规模。国家金融与发展实验室发布的《中国消费金融创新报告》显示，我国当前消费信贷市场规模估计接近6万亿元，如果按照20%的增速预测，我国消费信贷的规模到2020年可超过12万亿元。

据百度金融研究的估算，中国金融科技行业在信贷、理财资管、保险等领域的线上化率均不超过10%。未来可通过科技的手段提高金融各领域服务效率和客户体验。

金融科技对信贷、资管等领域的提升



资料来源：百度金融，创业邦研究中心整理

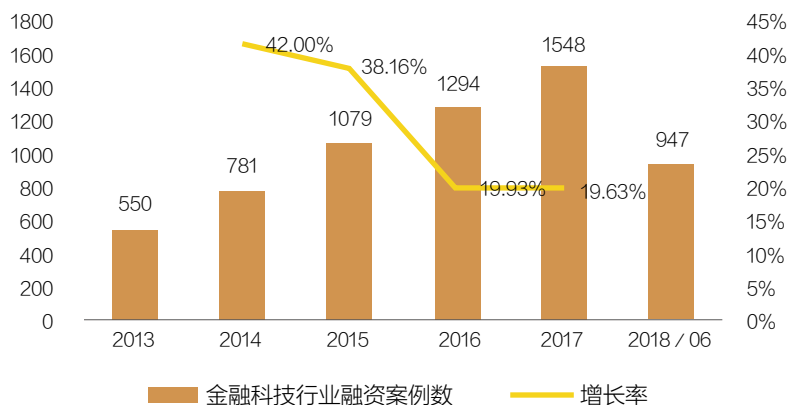
4 金融科技投融资情况分析

● 全球投融资情况分析

◆ 投融资案例数及金额

全球金融科技企业融资案例数量近五年呈现增长态势，2016、2017年增长幅度分别达到19.93%、19.63%。2018年上半年全球金融科技企业共发生融资案例数947起。

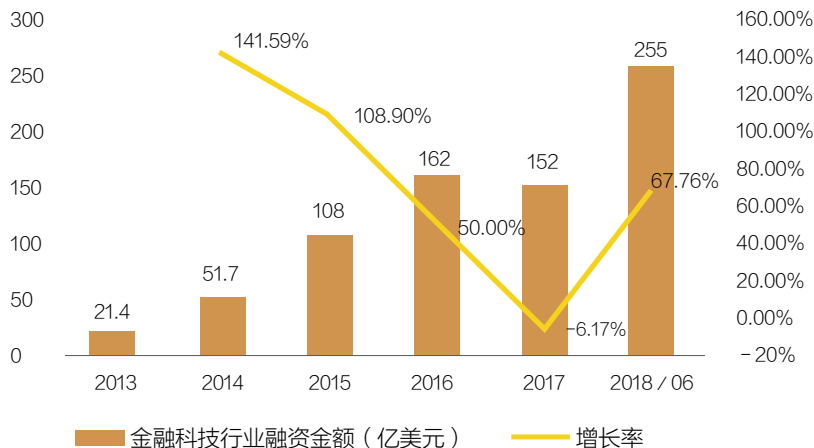
2013-2018年全球金融科技企业融资案例数量



数据来源：CB Insights《Fintech Trends to Watch in 2018》，创业邦研究中心整理

全球金融科技企业融资总额近五年，整体上同样呈现增长态势，但增速波动幅度大，从2013年的21.4亿美元增长到2017年的152亿美元，增幅达到610%，并在今年上半年，创出历史新高，达到255亿美元，然而，2017年融资总额低于2016年。

2013-2018年全球金融科技企业融资案例金额（亿美元）



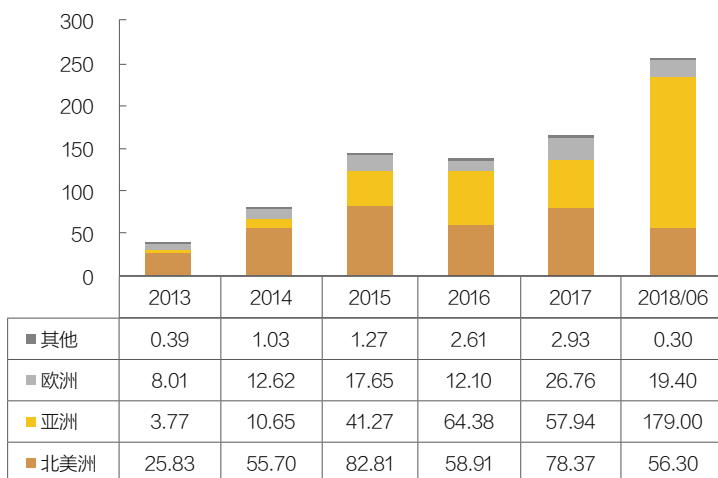
数据来源：CB Insights，创业邦研究中心整理



◆ 投融资地域分布

全球金融科技投融资地域分布主要集中在北美洲、亚洲和欧洲地区，亚洲地区金融科技投融资金额全球占比在2013-2017年呈现增长趋势，从2013年的占比全球9.92%增长到2017年的占比全球34.9%。2018年上半年亚洲地区金融科技投融资金额全球占比约为70.2%，预计2018年全年，亚洲地区金融科技投融资金额全球占比达到历史新高。

2013-2018年全球金融科技企业融资金额（亿美元）地域分布

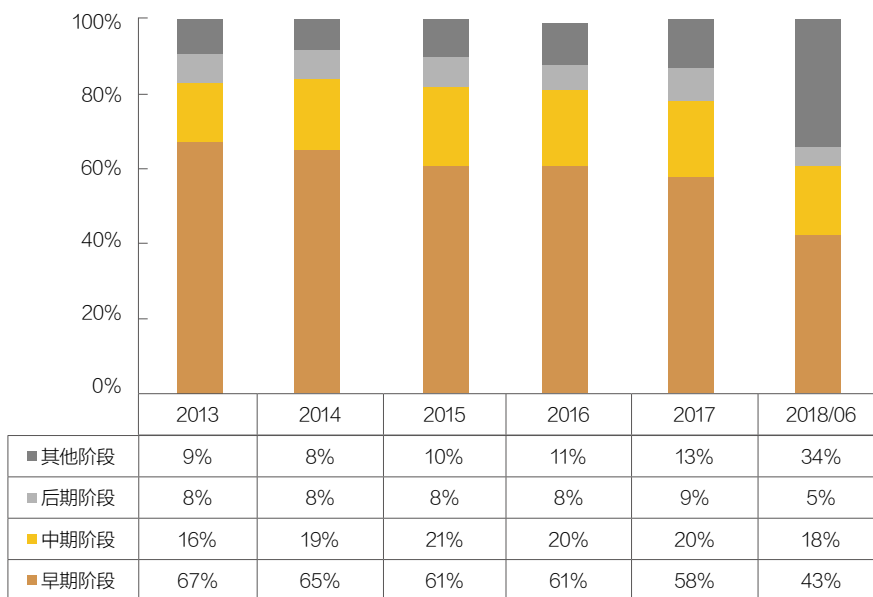


数据来源：CB Insights，创业邦研究中心整理

◆ 全球金融科技投融资阶段分布

全球金融科技企业融资阶段主要分布在早期阶段，2013-2017年早期阶段占比均在60%左右，2018年上半年早期阶段占比仅为43%，后期阶段及其他阶段占比上升，2018年整体投资案例略微向中后期转移。

2013-2018年全球金融科技企业融资阶段分布



资料来源：CBinsights，创业邦研究中心整理

◆ 全球金融科技投融资TOP 20榜单

2018金融科技全球投融资TOP20企业中，有15家企业来自中国，占比高达75%。从融资方式来看，以IPO方式融资的企业有5家，以战略投资方式融资的企业有5家，Pro-IPO 有1家；其余9家企业融资覆盖 A、B、D、F、E 轮。

2018年全球Fintech融资额TOP 20排行榜

平台名称	国家	业务标签	融资金额	轮次	主要投资方
蚂蚁金服	中国	综合金融	140 亿美元	Pre-IPO	GIC 新加坡政府投资公司、华平投资、加拿大养老基金 (CPPIB)、Temasek 淡马锡、凯雷亚洲基金等
京东金融	中国	综合金融	20 亿美元	战略投资	中信建投资本
度小满	中国	综合金融	19 亿美元	战略投资	凯雷亚洲基金、PG 德太资本、泰康人寿、农银国际
众安在线	中国	互联网保险	97 亿美元	IPO	—
Paytm	印度	支付	14 亿美元	D 轮	软银日本
趣店	中国	网贷消费金融	9 美元	IPO	—
易鑫集团	中国	汽车金融	56 亿元	IPO	
苏宁金融	中国	综合金融	53.35 亿元	战略投资	深创投、新华联集团、光际资本 (IDG-光大)、金浦投资、云锋基金、中金置达、佳事莱投资、英才元投资
金融壹账通	中国	网贷	6.5 亿美元	A 轮	IDG、SBI 集团
易鑫集团	中国	汽车金融	32 亿元	D 轮	腾讯、东方资产、易车网、顺丰创始人王卫
SoFi	美国	网贷	5 亿美元	F 轮	日本软银集团、DCM Ventures、对冲基金 Third Point 等
优信拍	中国	汽车金融	未披露	IPO	—
瓜子二手车	中国	消费金融 / 汽车金融	1.6 亿美元	C+ 轮	HCAPITAL、招银电信新趋势股权投资基金、首钢基金旗下京西创投等
大搜车	中国	汽车金融第三方	5.78 亿美元	F 轮	阿里巴巴、华平投资、春华资本、招银国际
Robin hood	印度	支付	3.63 亿美元	D 轮	DST Global、Google Capital、凯鹏华盈中国基金、红杉资本中国等
百信银行	中国	互联网银行	20 亿元	战略投资	中信银行、百度
捷信中国	中国	消费金融	20 亿元	战略投资	大盟投资集团 (PAG)
AvidXchange	美国	支付	3 亿美元	F 轮	万事达卡公司、淡马锡控股、Caisse de Depot et Placement du Quebec PeterThiel
拍拍贷	中国	网贷	2.7 亿美元	IPO	—
Transferwise	英国	支付	2.8 亿美元	E 轮	Infinity Venture Partners (IVP)、Old Mutual Global Investors

资料来源：零壹数据，创业邦研究中心整理

● 国内金融科技投融资情况

◆ 2018年国内金融科技公司 IPO情况

2018年上市的4家金融科技公司中，有3家在港股上市，有1家在美股纳斯达克上市。上市企业集中在互联网金融、第三方支付细分领域，这些企业的商业模式大多集中在B2C领域。此外，还有小赢科技、微贷网、Pintec、Welab、中新控股、凡普金科、天逸金融等7家已经递交上市申请的金融科技企业。

国内金融科技公司上市一览

上市时间	公司名称	类型	交易所
2018.07	51 信用卡	互联网金融	香港联交所
2018.06	维信金科	互联网消费金融	香港联交所
2018.06	汇付天下	第三方支付	香港联交所
2018.03	点牛金融	互联网金融	纳斯达克
2017.12	乐信	互联网金融	纳斯达克
2017.11	简普科技	互联网金融	纽交所
2017.11	拍拍贷	互联网金融	纽交所
2017.11	和信贷	互联网金融	纳斯达克
2017.10	趣店	互联网金融	纽交所
2017.07	易联金控	第三方支付	新三板
2017.06	盈通股份	互联网金融	新三板
2017.05	资和信	第三方支付	新三板
2017.04	信而富	互联网金融	纽交所

数据来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

◆ 2017-2018年国内金融科技公司融资情况

2017到2018年5月，投融资过亿的金融科技公司达到32家，融资轮次覆盖A轮到E轮，其中B轮最多，有11家；C轮紧随其后，达到10家；A轮占比第三，7家；D轮和E轮各一家。融资企业集中在消费金融和网贷领域；上榜企业商业模式以B2C居多。

2017-2018/05金融科技创业公司亿元以上融资案例事件

公司名称	轮次	金额	投资方	业务类型
富途证券	C 轮	1.5 亿元	腾讯 / 经纬 / 红杉	互联网证券
聚信立	B 轮	1 亿元	竑观资产 / 领沨投资	金融大数据
大数金融	C 轮	8 亿元	PAG/ 春华资本, 红杉 / 光大控股	网贷
乐赚金融	A 轮	2 亿元	青岛融海金融控股	综合金融服务集团
浅橙科技	B 轮	2 亿元	天图资本 / 51 信用卡	消费金融
爱钱帮	B 轮	5 亿元	张培峰	网贷
点融网	D 轮	2.2 亿美元	新加坡政府投资 / 中民国际融资租赁 / Simone 投资管理	网贷
联易融	B 轮	2 亿元	腾讯 / 招商局创投 / 贝塔斯曼亚洲 / 中信资本 / 正新谷资本	供应链金融
民生易贷	A 轮	4 亿元	复朴投资 / 远洋集团旗下投资基金等机构	消费金融
来用车	A 轮	1 亿元	美利金融集团 / 金科文化 / 乐奕创投 / 悦炜资本	汽车金融
保准牛	B 轮	1 亿元	远毅资本 / 中关村大河资本 / 经纬创投	科技保险
房司令	E 轮	3 亿元	玖富 / 唯猎资本 / 玖创资本 / 赢知资本 / 明道金控	房产金融
水滴筹	A 轮	1.6 亿元	腾讯 / 蓝驰创投 / 创新工场 / 高榕资本 / IDG 资本 / 美团点评 / 彤程公益基金	消费金融
开始吧	C 轮	1.9 亿元	云锋基金 / 晟道投资	众筹
THG Wallet	A 轮	1.15 亿美元	联创永宣	支付 +
合盘金融	B 轮	2 亿元	众鼎集团	网贷
抓钱猫	B 轮	2 亿元	大连鼎晟投资	财富管理
钱包生活	B 轮	10 亿元	高榕资本 / 国融金	消费金融
牛板金	A 轮	2 亿元	春晓天泽	消费金融

公司名称	轮次	金额	投资方	业务类型
随手科技	C 轮	2 亿美元	KKR 集团 / 红杉	其他
用钱宝	C 轮	4.66 亿元	金砖资本 / 中金甲子 / 国科嘉和 / 源码资本 / 创新工场	消费金融
爱财集团	C 轮	2.2 亿元	中顺易 / 星辉互动 / 神州泰岳	消费金融
聚财猫	A 轮	1 亿元	春晓资本	网贷
小赢科技	B 轮	10 亿元	金螳螂 / 金科娱乐 / 上海市地产控股	网贷
小雨伞保险	B 轮	1 亿元	经纬中国 / 天士力资本	科技保险
黄金钱包	C 轮	2 亿元	中银国际渤海中盛 / 光控众盈资本 / 软银中国 / 慧科资本	供应链金融
大道金服	B 轮	2 亿元	华兴私募股权基金 / 红杉资本 / PAG	房产金融
会分期	C 轮	2.3 亿元	联络互动	房产金融
什马金融	C 轮	3 亿元	汉能投资集团 / 信中利资本 / 宜信财富 / 铜板街互联网金融 / 华创资本	互联网金融
投哪网	C 轮	3 亿元	中电坤润基金	互联网金融

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

◆ 国内金融科技活跃投资机构情况

从20家活跃风险投资机构在金融科技领域的投资布局重点来看，消费信贷、风控和保险领域最受投资机构青睐。

消费信贷领域，贝塔斯曼亚洲风险基金，投出了像乐信的分期乐、农分期的产品，乐信在美国成功上市。消费者和小微企业的需求催生了我国民间借贷的机会和发展，促进消费信贷产品机构的发展，推动投资机构在此领域投下重金。

风控领域，IDG资本、华创资本以及天图资本投资了国内第三方风险管理服务提供商——同盾科技，该公司利用人工智能、区块链等技术为金融机构、互联网企业提供智能风控和反欺诈服务。随着金融运营模式和产品创新的趋向同质化日益严重，风控能力将成为衡量各大金融机构实力的重要指标，智能风控发展潜力巨大，未来仍将获得投资机构垂青。

保险领域，美国投资机构已经从火热的信贷领域里转向保险科技，国内投资机构也开始重视这片蓝海市场。蓝驰创投和真格基金投资了水滴互助，一个互帮互助社群，社群里的会员共同抵御癌症和意外等风险。加入水滴互助社群，会员如果不幸患癌或者遭遇意外可以按照“一人患病，众人均摊”的既定规则获得一笔医疗资金，最高可获得30万元，成为保险商业模式创新的典型。

金融科技领域活跃投资机构

序号	机构名称	代表项目
1	贝塔斯曼	易鑫金融、乐信、农分期、美信金融、Bigo Live、Baca、Linklogis 联易融金融
2	创世伙伴资本	京东、宜信、喜马拉雅、秒拍、融 360
3	高榕资本	中融金、艾卡二手车金融、量化派、钱袋宝、水滴互助、元宝铺、钱包金服、芥末金服、普惠金服、聚财猫
4	红杉中国	融 360、随手记、大数金融、诺亚财富、买单侠、京东金融、富途证券
5	IDG 资本	宜信、挖财、轻松筹、闪银、百融金服、易鑫集团、同盾科技
6	蓝驰创投	趣店、水滴互助、黄金管家、51dang、芝麻盒子
7	启明创投	阿博茨科技、挖财网、巨杉数据库
8	源码资本	趣店集团、智融集团、银客集团、随手记、农分期、会分期、借钱快、磁金融、以太资本、资产 360、格上财富、懒投资、小虎金融、聚爱财、贝米钱包、阿博茨、米筐科技、Lean Work、领金信息
9	远毅资本	保准牛、知因智慧、数来宝、知因智慧、e 家保险、彩虹无线、盛事金服、智道控股、黄金管家、妥妥递
10	祥峰投资	InstaReM、Turnkey Lender、Maxent 猛犸反欺诈
11	光速中国	拍拍贷、简普科技、小黑鱼、翹翔集团、e 代理
12	经纬中国	富途证券、乐信、品钛、第一车贷、保准牛、磁金融、魔法现金
13	曦域资本	米么金服、群星金融、乐惠、融数科技、宽睿
14	顺为资本	积木盒子、买单侠、农分期、米么金服、数美、什马金融
15	创东方	东方财富、网贷之家、高搜易、企查查、白骑士、慧择保险
16	华创资本	量化派、铜板街、同盾科技
17	梅花天使	农分期、悟空宝、美信金融
18	险峰长青	乐信、牛股王、老虎证券、腾保、大特保、梦多啦
19	真格基金	氮信、安心 de 利、水滴互助、老虎证券
20	天图投资	同盾科技、浅橙科技、京东金融、51 信用卡

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

CHAPTER 4

金融科技冲击下银行新机遇

01 互联网银行

02 直销银行

03 新零售银行

在金融科技蓬勃发展的大背景下，中国银行业积极探索新模式、新技术，银行业由于其行业特殊及监管严控等特性，更加关注风控、加密等领域。全球银行业积极与金融科技行业开展的合作，目前主要有三类模式：1.银行投资或并购与其业务模式互补的金融科技产品；2.银行与金融科技产品签订战略合作协议，发挥各自优势，共同研发符合金融科技产品；3.银行与科技公司共同组建新机构进行创新技术储备。据普华永道调查报告显示，商业银行与金融科技公司在应用成果的合作最多，侧重于通过金融科技产品促进自身的科技能力建设。

在中国银行业新模式的探索方面，经过近几年发展，衍生出了互联网银行、直销银行、新零售银行的新银行业态，诞生了诸如微众银行、网商银行、百信银行等独角兽企业。

① 互联网银行

● 互联网银行发展概述

互联网银行(Internet-E-Bank)是民营银行的一种,它是指借助移动互联、物联网、云计算、大数据、人工智能等新兴技术,为小微企业和个人消费者客户提供存、贷、汇等金融服务,其业务覆盖存款、支付、投资理财等大部分金融服务,其客户群体与民营银行客户重点目标客户群体类似。互联网银行的股东多以互联网企业为主,例如微众、网商等互联网银行的股东为腾讯、阿里。

互联网银行区别于传统银行有四大特点,互联网银行与传统银行之间最明显的区别是,互联网银行无需分行,服务全球,业务完全在网上开展;其次,拥有一个非常强大安全的平台,保证所有操作在线完成,流程简单,服务便捷高效可靠,真正无间断服务;再次,通过互联网技术,取消物理网点和降低人力资源等成本,与传统银行相比,具有极强的竞争优势;最后,以客户体验为中心,用互联网精神做金融服务,共享、透明、开放、全球互联,这是未来银行的必然发展方向。

中国互联网银行一览表

银行名称	开业时间	控股股东	定位
微众银行	2014 年 12 月	腾讯、百业源投资	互联网银行
网商银行	2015 年 6 月	蚂蚁金服、复星工业	互联网银行
新网银行	2016 年 12 月	新希望集团、小米	互联网银行
华通银行	2017 年 1 月	永辉超市、阳光控股	科技金融
众邦银行	2017 年 5 月	卓尔控股、当代科技	交易服务银行
中关村银行	2017 年 7 月	用友网络、碧水源	服务创新
苏宁银行	2017 年 6 月	苏宁云商、日出东方	科技驱动的 O2O 银行
亿联银行	2017 年 5 月	中发金控、吉林三快科技	智能网络银行

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

● 互联网银行运营模式

依托股东的数据、场景和技术支持，结合现有人脸识别、人工智能、互联网数据分析等金融科技技术，快速触达客户，为客户提供个人消费贷款、小微企业贷款等产品服务。互联网银行较为成熟的运营模式是微众和网商银行，如微众利用腾讯用户及其资源，为微信和QQ提供“微粒贷”等个人小额信用贷款服务。

以线上业务为主，突破地域、网点限制，扩大服务客户的数量。互联网银行走“轻资产”、“平台化”、“交易型”路线，不大量吸收存款，多是担任中间人角色搭建同业合作的平台，通过同业拆借和产品合作开展业务，负责提供客户、渠道、技术、数据分析的支持以及产品设计和推广创新服务。风险控制能力强、不良贷款率低，根据银保监会监会的数据，截至2017年末，民营银行不良贷款率0.53%，低于商业银行平均水平1.22个百分点；微众银行不良贷款率为0.64%，网商银行不良贷款率为1.23%。

● 互联网银行典型案例分析

浙江网商银行

◆ 企业概述

浙江网商银行（网商银行）2015年6月25日在杭州开业，是首批5家民营银行中最后一家获准开业的银行。

网商银行主要发起人是阿里巴巴旗下的蚂蚁金服、上海复星工业技术发展有限公司、万向三农集团有限公司、宁波市金润资产经营有限公司、杭州禾博士和金字火腿等6家企业，注册资本为40亿元人民币。其中，蚂蚁金服、上海复星、万向、宁波金润四家股东持股比例分别为30%、25%、18%、16%。

网商银行是一家为中小微企业服务的银行，主攻贷款不超过500万元。网商银行的口号是无微不至，希望未来五年能服务1000万家企业，目标是“做中国小微企业客户数最多的一家银行”。

◆ 主要产品与服务

产品方面，根据客户群体的不同，分为网商贷、旺农贷及信任付。“网商贷”主要依托支付宝、淘宝、天猫等电商平台，服务入驻供应商；“旺农贷”面对阿里巴巴“千村万县”计划和“淘宝村”平台，服务于入驻农户，发展农村电商业务；信任付是由网商银行提供给小微经营者“先拿货、后付款”的采购后付服务，支持1688平台先采购后付款。依靠阿里云计算以及客户源的优势，网商银行充分对其电商、农商等客户的信用进行评估，从而精准的对不同客户实行差异化金融服务，实现高风险下的可观收益。另外，网商银行通过线下收款二维码定位了百万计的“码商”，拓展了线下金融业务。通过收款码可精确了解小微商家的经营状况和行为，并通过风控建模，对小微商家的信用进行评估。目前，超过200万的小微商家获得了网商银行的放贷，模式与线上“310”模式相同，即3分钟申请，1秒钟放贷，0人干预。2017年6月开始，目前新增小微商户户数达300万，不良率仅为0.54%，复贷率35%。

网商银行通过蚂蚁金服全资子公司商融（上海）商业保理有限公司开展供应链金融服务，对采购商开放了自保理服务、对供应商开放回款宝服务。网商银行通过对应收账款的放贷，极大地节约了采购商和供应商双方的成本，有助于盘活资金，提高采购能力，并从中获取收益。

◆ 企业运营模式

网商银行以互联网方式经营，不设物理网点、不做现金业务、没有存款、没有分行、没有柜台，纯粹线上运营。

“小微企业、个人消费者和农村用户”，是网商银行的三大目标客户群体。

网商银行基于云计算的技术、大数据驱动的风险控制能力，采取“轻资产、交易型、平台化”的运营思路。网商银行通过网络数据对个人信用进行分析，运行业务。在网商银行300多名员工中，三分之二是科技人员，从事数据建模等工作。线下小商家缺乏完善的信用数据积累，为了破解相关难题，网商银行在商户身份识别、商家经营状况分析和预测、反欺诈等一系列方面进行了深入的风控技术探索，AI、云计算等技术在其中发挥了关键作用。

据介绍，过去发放一笔小微企业贷款的平均人力成本为2000元，而网商银行通过技术支撑的“310”模式，每笔贷款的平均运营成本仅为2.3元，其中2元为计算和存储硬件等技术投入费用。

● 互联网银行发展趋势

搭建轻资产同业合作平台资源。深圳微众、浙江网商等互联网银行扩张迅速，相比之下成立之初缺乏互联网基因的互联网银行发展相对较慢，如天津金城银行2017年年末的业绩显示，资产负债均下滑。微众、网商依托于股东互联网金融平台的生态，如微众银行背靠腾讯旗下的财付通，网商银行背靠阿里旗下的蚂蚁金服，背靠这类互联网股东，两者在流量、场景、用户支持方面有更为丰富的资源。两者运营模式上都定位在“轻资产、平台化、交易型银行”，不以吸收存款为主，更注重搭建同业合作平台以拓展业务。此外，如果互联网银行背靠的互联网巨头本身在金融科技领域布局较强，使得其借助互联网平台有效引流量的同时，还与金融服务场景有效结合。使得两者无论在业务规模还是盈利能力方面，都具备先发优势，在业务成就上，与其他银行拉开差距。

与商业银行互补发展、错位竞争趋势。目前的互联网银行主营业务种类大多定位于消费金融、普惠金融等领域，主要服务客户大多定位于服务中小微企业和个人，业务运营方面均突出以“金融科技”、“互联网技术助力”。互联网银行内部之间业务同质化严重，市场竞争趋于激烈和白热化；且受到外部商业银行和互联网金融巨头在消费金融、普惠金融等相似业务领域的市场竞争威胁。在这种现状下，“错位竞争”是互联网银行未来发展趋势，即建立差异化竞争策略。互联网银行依托自身股东所在区域、背靠资源、技术能力等资源优势，根据能力找准定位，建立自身与众不同的优势业务，形成比较优势。例如中关村银行依托于中关村创新创业园区背书，将自身业务发展策略定位于创业者银行，聚焦于三创，服务于创客、创投和创业企业。

融合新兴技术，挖掘更多传统商业银行忽视的利润价值。互联网银行的优势在于利用大数据和云计算等技术，能够对用户的信用情况进行分析以给出最终的信用评分并提供服务。在传统银行最为看重的贷款业务上，互联网银行有极强的速度优势，传统银行需要5-10工作日的审批和放款，互联网银行可能只需要15-20分钟而且只需要线上操作就能够实现。这样更为便捷的操作是格外有利于增强用户粘性的。

② 直销银行

● 直销银行发展概述

直销银行是互联网时代下应运而生的一种新型银行运作模式，是金融科技环境下的一种新型金融产物。直销银行没有实体网点和柜台，不发放实体银行卡，通过互联网入口提供线上银行服务。因没有网点经营费用和管理费用，降低运营成本，直销银行可以为客户提供更有竞争力的存贷款价格及更低的手续费率，是银行业转型降本增效的新型业态之一。在业务模式上，直销银行以基金销售、理财产品销售、汇款等银行中间业务为主，只有少量比例的直销银行经营存款、贷款等业务。

直销银行诞生于20世纪90年代初的欧美等发达国家，目前已形成成熟的商业模式，在各国市场份额已达9%—10%，且比例在不断扩大。直销银行在国内衍生于2013年—2014年，主要驱动因素有两点：一是利率市场化进程加快，传统商业银行盈利点下滑；二是传统商业银行受到新兴金融科技企业的冲击，需要借助互联网工具，降本增效。2015年百度与中信银行合作，推出国内第一家独立法人运作模式的直销银行——百信银行。

直销银行与其他银行的区别

	直销银行	电子银行 / 网上银行	互联网银行
主要业务	以银行中间业务为主，汇款、投资理财、基金销售；贷款业务比例较少	传统银行存汇贷各领域业务，是传统银行业务的渠道补充	以资产业务为主，即贷款业务为主，少数投资理财业务
目标客户	针对增量客户：获取本银行外部客户—包括其他银行客户和非银行客户	针对本行的存量客户	主要面对传统银行覆盖不到的客户，与商业银行传统零售业务呈差异化
组织架构运营主体	可以独立法人制，也可以是传统商业银行下属独立事业部	没有独立法人资格，传统商业银行下属部门	可以独立法人制，多为互联网企业或其他实业企业控股
性质	传统银行布局互联网金融	传统银行原有业务的线上渠道	互联网企业布局金融 / 传统实业集团开拓互联网金融业务服务于战略转型

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

直销银行可以是商业银行下属独立事业部，也可以采用独立法人机制运营。因此，按照组织架构形式分类，直销银行分为传统银行下属事业部直销银行和独立法人形式的直销银行。目前我国除百信银行外，其他直销银行均为商业银行下属事业部，无独立经营牌照。

两种直销银行运营模式及特点对比

	银行下属事业部直销银行	独立法人直销银行
运营模式	• 商业银行下属独立部门；不设实体网点和物理柜台 • 通过电脑、手机、电子邮件等方式提供银行服务	• 具有独立法人地位的直销银行，可独立运营 • 服务模式融合线上线下
特点	• 产品和业务缺乏独立性，与母银行同质化严重 • 网络信贷业务受到严格监管 • 成本低、服务不被物理网点局限	• 与银行事业部直销银行相比，受到监管限制相对较小 • 独立经营，明确支持普惠金融发展

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

● 直销银行运营模式

根据统计，截至2017年9月，我国直销银行总数113家：其中，城商行所属直销银行30家，农商行属直销银行68家，股份制商业银行所属直销银行11家。其中，其余4家直销银行从属母银行及母银行性质如下：

四家直销银行性质一览

直销银行名称	所从属银行	性质
工银直销	工商银行	国有商业银行
华瑞直销	上海华瑞银行	民营银行
韩亚 1QBank	韩亚银行大中华区（总部韩国）	外资商业银行
大华直销银行	大华银行（中国）（总部新加坡）	外资商业银行

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

从数量统计上看，城商行和农商行等中小银行是布局、发力直销银行的主力军，占直销银行总数比例的86%。股份制商业银行与国有四大银行仅少量布局，如中国工商银行布局直销银行业务。

城商行、农商行等中小银行布局直销银行这种纯线模式主要原因有：首先是来自全国性大型商业银行的竞争压力，如市场、资源、人力、技术方面都无法与大型商业银行形成对等竞争力；其次是陆金所、趣店等互联网金融对整个银行业形成巨大冲击，在这种市场形势下，中小型城商行、农商行的生存空间受到了更大冲击，在这种形势下，中小型银行布局轻资产、低成本的直销银行业务，以形成差异化市场竞争能力。

目前直销银行的运营模式主要分为纯线上平台模式、线上与线下结合模式、线上加第三方平台等三类主要模式。

◆ 纯线上平台模式

这类直销银行不设线下实体机构，只通过线上进行金融服务。客户从开户、存取款、转账汇款、购买理财等通过互联网操作就可完成。这类直销银行也与他行打通账号互联，做到无需注册即可享受金融服务。例如兴业银行直销银行，用户可直接在直销银行网站上办理业务、购买理财等，支持他行银行卡直接支付而无需重新注册。这种模式的直销银行节约了实体机构的运营成本，也充分发挥了线上互联网的优势。

◆ 线上平台+线下无人门店模式

这类模式的直销银行结合了线上平台与传统银行实体，但相比传统银行创新的一点是线下门店采取无人模式，全部业务均由ATM、VTM等自动化设备执行，例如客户在实体门店用VTM进行开户、ATM进行存款转账等。其余业务均在线上直销银行完成。

例如北京银行不仅在线上提供电子化银行服务，线下也开设直销门店对特定区域或年龄段的客户进行门店服务。这种模式的直销银行考虑到社区或年龄段分布开设线下实体门店，方便对实体门店有需求的客户进行现场银行

金融服务，这种模式将远程服务和实体店到访的优势相结合。此外，作为光大银行下属直销银行的阳光银行，采用线上+线下O2O经营模式。阳光银行通过线上+线下渠道为客户提供贷款业务：例如，客户可通过阳光银行线上App进行测评，得到为自己量身定制的贷款额度和利率信息，再去线下实体店面签，获得贷款。与传统银行相比，直销银行线上+线下门店结合的运营模式，一方面比线下物理网点审批贷款额度节约时间，另一方面客户亲自去门店进行贷款也保证了到手资金的安全。此外，阳光银行通过线上+线下全渠道，还方便与出国金融、商城、生活服务等生活场景紧密结合，进行多场景引流。

◆ 线上平台+第三方互联网平台模式

这类模式的直销银行通过与互联网巨头合作，利用互联网巨头企业的客户资源优势，进行大数据共享。直销银行通过互联网企业掌握的大数据，全面把握客户的偏好、特点，实现精准化、个性化服务，从而提高客户满意度。直销银行也通过互联网企业开发新客户。互联网企业与银行进行专业化合作，开展金融业务，也可以为自身带来价值。例如民生银行与阿里巴巴集团合作，借助阿里巴巴长期积累的大数据对客户进行精确分析，实现精准服务。具体来看，民生银行通过淘宝开设直销银行店铺，线上销售金融产品，也为客户提供资金周转和消费金融服务。华夏银行借助与第三方互联网平台合作，如在线旅游平台，通过第三方互联网旅游平台接入旅游场景进行引流。

● 直销银行典型案例

包商银行“有氧金融”

◆ 企业概述

包商银行基于目前金融数字化的趋势，直接着眼于数字银行的运营特征来设计直销银行，于2015年8月正式上线国内首家数字银行业务平台“有氧金融”。

包商银行采用现有组织架构下独立性最强的事业部方式来运营直销数字银行，在总行层面增设与原有的公司金融、个人与小微金融以及金融市场三大板块并列的互联网金融板块，对应数字银行事业部（直销银行部门），隔离传统的网上银行业务。包商银行将直销银行业务与传统银行业务完全独立，“有氧金融”作为独立的个体运营。

◆ 主要产品与业务

包商直销数字银行的发展方向是移动化、数字化和深度场景化。在移动化方面，包商直销数字银行就坚持纯线上业务，客户APP线上开户，通过银行Ⅱ类账户进行存取款、转账、理财等银行业务。

包商直销数字银行建成大数据平台、SAS分析平台和营销系统等数据基础设施，对数据进行精准地分析，实现精准营销与精确风控。利用大数据、云计算等技术，追赶互联网巨头在数据上的优势，对信贷审批、客户服务、风险管理等提供强大的支持。

◆ 主要运营模式

包商直销数字银行将银行金融服务与客户生活有机的结合，提升客户体验，打造场景化金融。包商直销数字银行将汽车金融服务融入汽车相关场景，在客户有汽车金融需求时能及时准确地为其服务。再如，包商直销数字银行创新性推出的“精准扶贫马上帮”模式，成功融入了“精准扶贫”场景。包商银行员工通过“精准扶贫马上帮”

项目直接或间接帮扶了建档立卡贫困户112户，共350余人，取得了良好的效果。

● 直销银行发展趋势

更加注重线上线下融合。直销银行利用其资源优势，更加注重线上线下融合，以增强其获客、业务等能力，更好的提升市场占有率和客户体验。具体来看，直销银行与互联网巨头合作，利用互联网巨头的客户优势，发掘更多的客户源，也拓展了自身的业务渠道。

直销银行服务平台化。平台经济是世界经济未来发展大方向，直销银行利用其线上平台，对其聚集的大量客户开展平台化金融服务。例如类P2P业务，平台作为信息中介，发布融资方的借款需求，投资者根据融资方的信用进行投资获取收益，并自担风险。直销银行通过将企业、客户与产品服务等的有机结合，实现对企业、个人的全面平台化服务。

中间业务成为直销银行下一个发力点。除传统借贷业务外，中间业务如同业业务，本外币结算、银行卡、信用证、备用信用证、票据担保、贷款承诺等都可以成为直销银行下一个发力点。直销银行利用其线上平台优势，可以将中间业务更迅速准确的进行，为直销银行带来更大收益。

朝独立法人方向发展。国外直销银行多采用独立法人经营模式，随着我国首家独立法人直销银行——百信银行正式开业，未来将会有越来越多的独立法人直销银行成立。独立化的法人银行会减少作为银行子公司发展的束缚，在产品创新、风险隔离、客户经营、业务多元化等方面有很大的优势。

③ 新零售银行

● 新零售银行发展概述

新零售银行是商业银行传统零售业务在ABC等新兴技术迅速发展及各类新零售业态涌现的基础上衍生发展起来的。随着新零售模式的应用领域不断扩大，新零售业务的实现过程需要有配套的消费金融、支付方式和信用系统来支撑，作为商业银行重点发展之一的零售业务，也需要在消费金融、支付等领域与新的金融需求同步。否则会影响用户体验，以及压缩商业银行在零售业务的收入和利润。

商业银行向新零售业态转型的趋势明显。从大型股份制商业银行到国有银行再到中小城商银行，纷纷构建大零售发展战略，产品导向转为以客户为中心，利用ABC等技术以及充分应用金融科技创新升级零售银行线上线下产品和服务渠道，充分挖掘客户价值，构建新零售银行业态格局。

新零售银行的市场潜在的空间巨大。就横向对比来说，欧美等发达国家市场，由于利率市场化，银行业充分竞争，市场发展成熟，零售银行业务在整体银行业务总市场规模中占比最高。BCG全球银行业数据库显示，美欧等已实现利率自由化的成熟市场中，零售银行收入占比普遍在40%以上。就纵向对比来说，据麦肯锡统计数据显示，中国零售银行业收入以每年 30% 的速度递增，并且在经济发展动能由投资型驱动经济转向消费驱动型的背景下，麦肯锡预测到2020年我国将成为亚洲最大的零售银行市场，有望于2020年突破 2.6万亿元，占中国银行业整体收入的40%以上。

● 新零售银行运营模式

新零售银行的运营模式包括运用智能技术、全渠道多场景批量获客、场景化服务。首先是技术赋能渠道，充分利

用ABC等新兴科技，整合线上线下渠道、产品和服务，提升客户体验，包括改造传统零售银行物流网点，进行网点智能化升级以及充分利用大数据分析挖掘技术对客户群体进行分析。其次是线上线下全渠道、多场景接入批量获客，新零售银行通过采用网上银行、App、社交平台等线上渠道结合线下网点智能门店进行全渠道整合，从而更加高效、批量模式获取客户。第三，与衣食住行等多生活场景结合，将新零售网点设在社区服务站、便利店周边，采用社区化网点经营模式，使客户除了存贷汇款、理财等传统金融零售业务之外，还可以结合具体场景直接在网点进行消费以增加营收。这种运用新兴技术和全新线下网点布局带来的新模式是新零售银行区别于传统零售银行的关键。

● 新零售银行典型案例

平安银行“新零售”战略转型

2016年，平安银行制定零售银行业务战略转型的目标。依托自身科技创新优势和多年来金融业务经验，平安银行将战略转型主要定位为：确立零售业务为全行主体，对标互联网企业，构建以“智能化+O2O+用户体验”为核心的产品和服务体系。

“以客户为中心，运用人工智能、生物识别、大数据、云计算、区块链等前沿科技，优化业务流程与用户体验”是平安银行新零售银行业态转型的主要目标。具体实操方面，平安银行将对公业务实行分行集中化管理，全力打造“口袋银行”和新零售门店，将所有线下网点转为零售门店网点，对于零售门店网点主要特征定位为“轻型化、社区化、和多元化”。通过集合“口袋银行”线上App和“新零售门店”线下体验全渠道为一体，平安银行建立了金融新零售模式—即OMO(线上线下融合)，“金融+互联网”的智能化零售银行。

◆ 线上渠道—口袋银行“三合一”

2017年8月，平安银行推出平安口袋银行4.0版本，这是平安银行全零售产品线的主要产品：将原来的平安口袋App、直销银行橙子银行App及信用卡App“三合一”：用户可通过口袋银行开设一个线上账户，完成集贷款、理财、信用卡、支付等综合金融解决方案。

◆ 线下渠道—新零售银行门店

与平安口袋银行4.0版本的发布相呼应，2017年8月底，平安银行广州流花支行成立，这是平安银行为承接其新零售战略转型而建成的升级版3.0网点，是一家纯零售门店网点“智能门店”。在智能门店网点，客户可以通过一个线上账户，在需要的时候进入线下实体店访问，一站式办理零售银行和综合金融业务。其中，零售银行业务集信用卡、消费信贷、汽车金融等个人零售业务为一体，还可以帮助客户完成预约出国签证的贷款业务。

该“智能门店”在零售银行业务方面还引入社区化经营理念，与电影院、餐厅、加油站等零售商家合作，为客户“衣食住行”等需求场景提供个人金融解决方案服务：例如持平安银行卡可享用电影、加油站、美食等打折服务。

此外，门店还设立了“综合金融服务区”主要承载平安集团的综合金融服务，综合金融业务将金融服务与平安集团旗下的证券、车险、医疗等业务对接，为这些服务场景提供金融解决方案“入口”。

◆ 平安银行“新零售”转型目的和效果

平安银行新零售转型通过“线上+线下”全渠道整合的方式，采用线上App整合，线下智能门店一站式办理：每

位客户的线下到访数据和反馈都可通过线上绑定的该客户账号记录下来，从而全面挖掘客户需求，增强客户粘性。通过借助科技的手段，助力平安银行金融业务转型，银行在拓展增量客户的同时，也可对于存量客户进行全面需求挖掘，从而增加存量客户的粘性，提高业务效率。

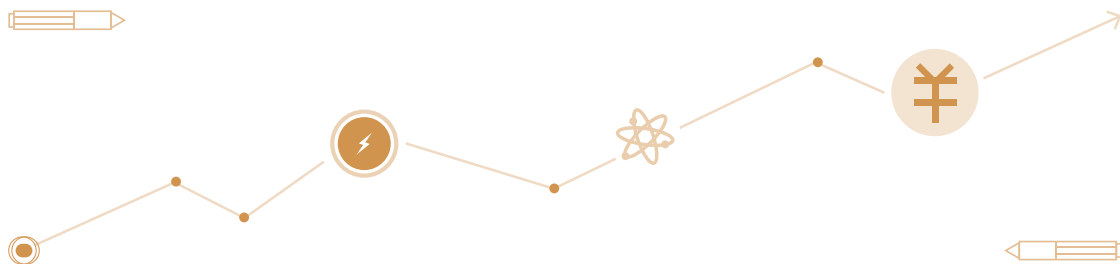
平安银行新零售战略转型效果显著。截至2017年底零售营收占比从2016年的30.6%增至44.1%，零售净利润从2016年的41.2%增至67.6%；其中，私行、零售客户数增速均破30%。零售存款余额增26.76%，零售贷款余额增56.95%，信用卡交易额增38.01%

● 新零售银行发展趋势

大数据、智能分析等新兴技术在新零售银行中应用价值巨大。根据麦肯锡研究，对于零售银行收入具有最为显著影响力的因素来自于“客户价值迁移”。其中，存量客户对于收入增长的贡献更高，而新客户对于业务收入贡献相对较低。新零售银行充分挖掘存量客户的价值，让存量客户更愿意贡献更高收入，通过大数据技术进行用户研究和分层，一是为用户推出更加符合自身需求的零售金融产品和服务；二是在渠道、产品、服务等方面提升用户体验；三是在交互层，提供对于客户来说更加简单易用，节省客户时间的产品和服务。

新零售银行服务趋向场景化。新零售银行线上平台除了线上线下全渠道向结合外，还与其他互联网平台对接（如社交、电商、旅行等多场景），从而整合信息流、资金流、物流，将银行金融服务嵌入场景服务，为客户提供综合金融服务。零售银行与客户日常生活衣食住行紧密结合，对接其他互联网平台，有助于零售银行业务增效降本。

银行网点智能化转型升级，切入新零售消费场景。银行物理网点与新零售的线下体验场景无缝对接，增加客户可操作性，银行降本增效。主要有以下两种形式：第一便利店银行：将网点开在超市、购物中心等附近，以距离近、分布多而方便客户、方便获客，显著实现了获客。第二是智能化自助服务银行替代人工柜员：由智能机器人和触屏电子设备供自助服务，节省客户时间，同时节约人工成本。



CHAPTER 5

企业或地区在金融科技的布局

- 01 国外巨头布局
- 02 国内三种典型企业布局
- 03 国内重点区域布局

① 国外巨头布局

在过去几年中，包括花旗集团、高盛和摩根大通在内的多家银行，积极投资于金融科技创新公司，覆盖了数据分析、基础设施建设、另类贷款、个人理财管理等领域。

国外巨头在金融科技领域的布局

金融机构	排名	区块链	数据分析	保险	个人理财	财富管理	金融服务软件	贷款	支付与结算	房地产	监管技术
Citi	1		KENSHC		claritymoney	Betterment		C2FO			
			[PERSADO]		Linkable						
											
			AYASDI								
											
Goldman Sachs	2		KENSHC	oscar	CompareAsia	motif		Financiel		CADRE	
			[PERSADO]								
											
											
											
JPMORGAN CHASE & CO.	3		KENSHC			motif		PROPER			
											
											
											
Morgan Stanley	4		KENSHC	众安保险							
											
											

资料来源：CBInsights, 创业邦研究中心整理

② 国内三种典型企业布局

● BAT等巨头布局

互联网巨头公司试图转型成金融科技平台，互联网领军企业BAT结合自身优势和现有平台、客户资源，在其强大的影响力下逐步将金融深度植入各类生活场景之中，使得自家业务构成闭环生态系统。互联网巨头与传统金融机构的合作可以使彼此获得在金融科技领域的延伸，百度和腾讯通过与银行、保险等公司的合作覆盖了全部金融业务，成为了金融科技竞争中领先的代表。滴滴出行、小米也同样利用自身互联网技术开展如第三方支付、信贷等业务。

BAT 等互联网巨头 Fintech 布局 (一)

	阿里巴巴		京东		百度	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案	名称	布局应用
银行	网商银行	采取“小存小贷”业务模式，以电商小微企业和个人消费者为服务对象；提供 20 万以下个人存款产品和 500 万以下贷款产品	—	—	百信银行	国内首家互联网公司与传统银行合作的直销银行，由中信银行与百度公司联合发起；将中信研发能力及风控系统和百度互联网技术与用户流量资源整合，满足客户个性化需求
证券	—	—	京东股票	京东股票为投资者提供了股票账户开户、股票交易操作、股票相关知识	国联证券	百度与国金证券共同推出国内首只大数据量化基金——“国金百度大数据基金”；利用大数据技术掘金二级市场，百度负责发挥数据资源、云计算基础架构以及 AI 技术作用，国金证券负责系统策略开发和资金募集
保险	众安保险	国内首家互联网保险公司，由蚂蚁金服、腾讯、中国平安等发起设立；众安保险业务流程全程在线，全国不设任何分支机构，完全通过互联网进行承保和理赔服务	京东金融保险	为消费者提供场景型保险，为保险公司提供风控模型	百安保险	百度、安联保险和高瓴资本共同发起成立；全国在线销售保险，同时面向个人客户和中小型商家，涵盖旅游、餐饮、出行、医疗和教育等险种
基金	天弘基金	公募基金，推出首只互联网基金——天弘增利宝货币基金（余额宝），改变整个基金行业业态；截至 2014 年年末，余额宝规模 5789 亿元，稳居国内最大单只基金	京东小金库、基金理财、定期理财	京东小金库是京东金融为个人用户打造的资产增值服务，转入京东小金库即为向基金公司购买货币基金理财产品	百度理财	专业化理财平台；提供多元化理财产品，推出活期理财、定期理财、大数据基金投资等业务
消费金融	蚂蚁花呗	用户消费时可以预支蚂蚁花呗的额度，享受先消费后付款的购物体验；主要应用在淘宝和天猫，目前已接入 40 多家外部消费平台	白条、金条	为消费者提供消费分期、现金分期服务	百度有钱	是百度在互联网消费领域的深入布局，为用户提供个人消费服务的权益平台；为用户提供在线无抵押、无担保的消费金融服务

BAT 等互联网巨头 Fintech 布局 (一)

	阿里巴巴		京东		百度	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案	名称	布局应用
信贷	蚂蚁小贷	为小微企业和网商个人创业者提供互联网化、批量化、数据化金融服务； 目前，蚂蚁小贷已开发出阿里信用贷款、网商贷、淘宝（天猫）信用贷款，淘宝（天猫）订单贷款等小贷产品	京小贷、京保贝、物流融资、数据农贷	为京东及外部企业提供信贷服务，按天计息，随借随还	百度小贷	百度的合作伙伴可以更高效地获得信贷资金，发展自身业务； 借势“互联网+”，解决互联网小微企业的融资难题； 同时也反映出百度在金融领域的洞察
征信	芝麻信用	是合法独立的信用评估及信用管理机构； 其推出的芝麻信用是面向社会的信用服务体系，运用大数据及云计算技术客观呈现个人的信用状况，通过连接各种服务，让每个人都能体验信用所带来的价值	蓝鲸征信	为企业客户提供值得信赖的征信基础设施、专注企业征信评估体系建设和互联互通的企业大数据战略等创新服务	百度征信	利用技术和数据平台，共同促进整个社会诚信体系建设，让失信的人增加违约成本，让有信用的人享受更便捷更优惠的金融服务
第三方支付	支付宝	自 2004 年成立以来，已经与超过 200 家金融机构达成合作，致力于提供“简单、安全、快速”的支付解决方案； 目前是中国最大的第三方在线支付平台，全球最大的移动支付厂商； 主要提供支付及理财服务，包括网络担保交易、网络支付、转账、信用卡还款等； 与国内外 180 多家银行以及 VISA、MasterCard 国际组织等机构建立战略合作关系，成为金融机构在电子支付领域最为信任的合作伙伴。	京东支付	快捷支付、二维码支付、NFC 支付	百度钱包	打造随身随付的有优惠的钱包； 将百度旗下的产品及海量商户与广大用户直接“连接”，提供超级转账、付款、缴费、充值等支付服务，并全面打通 O2O 生活消费领域

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

BAT 等互联网巨头 Fintech 布局 (二)

	腾讯		小米		滴滴出行	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案	名称	布局方案
银行	微众银行	中国首家互联网银行；自我定位于“连接者”，一端对接互联网企业，一端对接金融机构，共同服务小微企业和大众；主要有消费金融、财富管理和平台金融三大业务线	—	—	—	—
证券	富途证券	投资富途证券，为投资者提供港股、美股和 A 股投资交易服务；腾讯由此获得互联网证券的入口	老虎证券	2015 年，小米斥资亿元投资老虎证券；小米用户可以通过老虎证券投资美国乃至全球资产	—	—
保险	众安保险	国内首家互联网保险公司；由腾讯与阿里、平安联合成立	—	—	滴滴保险	与平安产险正式合作，由滴滴公司统一投保，根据大数据云计算等精算模型推出“滴滴平台司乘意外综合险，该保险覆盖专车、快车、顺风车等业务的司机和乘客
	微保 (Wesure)	腾讯首家控股的保险平台；用户可以在微信和 QQ 平台上进行保险购买、查询以及理赔				
基金	好买基金	注资好买基金，布局第三方基金销售 好买财富拥有研究与数据团队及全产品线优势，代销的金融产品覆盖货币基金、债券基金、股票基金、私募等	小米基金宝	小米金融推出的基金类理财产品；利用大数据技术精选出两款指数基金，购买门槛较低	—	—
消费金融	微粒贷	微众银行首款贷款产品 通过“白名单”机制筛选出客户提供互联网小额信贷消费金融产品	小米小贷	通过小米小贷，小米能够为所有小额消费需求的用户提供小额贷款	—	—
信贷	人人贷	2014 年，人人友信集团宣布完成了 1.3 亿美元的 A 轮融资； 腾讯对人人贷公司的增长比较看好，也跟投了一部分，此举被视为腾讯对网络借贷的战略性布局	小米贷	致力于为中小微企业提供高效、便捷、安全且具有市场竞争力的金融服务； 为个人投资者开辟安全、便捷、高收益的投资渠道，为担保公司、小额贷款公司等信贷服务商拓展业务渠道和规模	滴水贷	中国领先的互联网金融借贷平台，最高可贷款的额度为 20 万元； 只有在平台申请注册了车主，跑过一定数量的滴滴订单，并且没有征信问题才能办理申请

BAT 等互联网巨头 Fintech 布局（二）

	腾讯		小米		滴滴出行	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案	名称	布局方案
征信	腾讯征信	是首批经人民银行批准开展征信业务的机构之一，专注于身份识别、反欺诈、信用评估服务，帮助企业控制风险、远离欺诈、挖掘客户；主要由财付通团队负责，数据来源除了来自腾讯生态圈中的内部数据外，还将引入外部数据，包括央行、社会经济数据	—	—	—	—
第三方支付	微信支付	集成在微信客户端的支付功能，用户可以通过手机完成快速的支付流程；微信支付以绑定银行卡的快捷支付为基础，向用户提供安全、快捷、高效的支付服务	小米支付	2016 年 1 月，小米科技以 6 亿元从捷付睿通股份有限公司手中收购并获得支付牌照，快速进军支付领域；其中第三方移动支付将是小米支付发展的重点领域，包括移动远程支付和移动近场支付两种模式	一网通	2016 年，与招商银行合作，第三方支付功能在滴滴出行 app 上线；运用智能支付技术，在使用一网通支付后用户可免密支付，享受便捷体验
	财付通	专业在线支付平台；其核心业务是帮助在互联网上进行交易的双方完成支付和收款，致力于为互联网用户和企业提供安全、便捷、专业的在线支付服务				

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

在金融科技应用层面，京东、腾讯、阿里巴巴、百度都发挥自身互联网技术优势推出了专有的金融云服务。京东的金融云为客户提供公有云、私有云等各类服务，还特别针对金融行业特点，推出了独有的FaaS（金融科技即服务）服务。FaaS服务层的所有模块都是京东金融自身的金融科技业务，例如智能营销、智能风控、智能客服、智能投顾、智能支付、智能交易、智慧农业、资产证券化等等。腾讯推出的金融云有着“3+3+1+4”阵型。具体来说，第一个“3”指的是“基础技术能力、新技术能力、AI技术能力”，第二个“3”则指代“智能营销、智能风口、智能运营管理”，“1”则指代“金融云平台”，“4”指代“金融机构、行业企业、应用开发商、初创服务商”。阿里金融云服务于银行、证券、保险、基金等金融机构，采用独立的机房集群提供满足一行两会监管要求的云产品，并为金融客户提供更加专业周到的服务。在为金融机构打造的金融云之外，阿里云还为P2P、小贷等企业提供微金融专区解决方案。百度金融云推出ABS云平台，具备资产管理催收复联、金融云、反欺诈、大数据风控模型、支付、资产证券化融资、区块链，共六大能力。

● 互联网金融公司布局分析

互联网金融公司中最主要的业务领域集中在信贷领域，由于互联网金融公司的属性以及成立时间短暂，普遍不涉及银行业务。六家公司主要开展的业务为信贷，根据产品性能分为不同的信贷品种。信贷产品主要运用了智能风控、智能投顾等基于人工智能和大数据技术，可以更好的了解用户风险偏好，帮用户选择合适的资产配置组合，基于自然语言等技术发展智能客服也可以无间断的为互联网金融公司的用户服务，增强用户体验，无间断为用户服务。

互联网金融公司 Fintech 布局（一）

	宜信		恒昌		积木盒子	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案	名称	布局方案
银行	—	—	—	—	—	—
证券	—	—	—	—	—	—
保险	保险科技平台	智能投顾 打造了保险科技平台和保险开放平台，聚集了行业内众多保险公司的产品，通过专业化科学分析，为用户定制智能保险配置方案	—	—	—	—
基金	—	—	—	—	—	—
消费金融	—	—	—	—	—	—
信贷	宜人贷	智能风控 通过大数据技术来获客与风控，逐步形成了金融数据能力、反欺诈智能和线上客户获取能力	恒昌信贷	智能投顾 发挥 AI 技术，参与更多自动决策，降低人力成本，提高风控与贷后管理效率	积木盒子信贷	智能风控 经由借款人授权从数十个数据源调取并验证借款人个人信息、消费行为信息以及交易环境设备信息等近千个信息维度，对借款人的信用风险、欺诈风险以及产品风险进行全面评估
	翼启云服	以区块链技术为基础，以电子发票为切入点，主推产业链流程的电子化；利用互联网大数据、云计算等技术，通过调取历史数据的方式给予中小供应商一个动态授信额度	恒易贷	恒易融以深度学习、大数据、云计算、人脸识别、声纹识别、大规模信贷知识图谱、智能客服七大人工智能技术为纽带，以多年专业风控数据及海量用户历史数据建立了信贷模型		灵玑、璇玑
	宜信财富投米 RA	智能投顾 通过大数据抓取，利用人工智能深度学习的算法自动分析数据，对用户的风险偏好进行了解		智能营销 根据现有和潜在客户进行分析和评级，进行客户筛选，推荐成功可能性较高的客户，提高营销成功率。		
	商通贷	智能风控、投顾 专为小微企业解决融资难题的实时授信金融服务平台；利用接入各平台获得的数据以及抓取的数据，判断卖家信用状况，对其进行一定规模的授信		智能客服 客服机器人解决大部分客户的查询、咨询和投诉		

互联网金融公司 Fintech 布局（一）						
	宜信		恒昌		积木盒子	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案	名称	布局方案
征信	—	—	恒昌 征信	将借款人相关信息整合到知识图谱中，利用机器学习、自然语言处理等技术把这些数据变成结构化数据，从而进行分析和预测，提高征信审批的效率，避免了欺诈风险，并为逾期失联修复提供了更多可能	—	—
第三方支付	—	—	人脸 识别 系统	智能支付 将 AI 技术运用到生物识别上，准确率在 98% 以上 图灵声纹识别系统也已发布，结合数据分析技术提高了声纹辨认技术的准确性	—	—

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

互联网金融公司 Fintech 布局（二）						
	玖富		拍拍贷		爱钱进	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案	名称	布局方案
银行	—	—	—	—	—	—
证券	玖富证券	智能投顾 基于金融大数据技术为用户资产配置组合实现智能投顾，提供免费实时行情，灵活把握投资良机	—	—	—	—
保险	履约保险	与太平财险、中国人保合作，借款人投保后，保险公司对应出具保单，一旦出现借款逾期，将根据保险合同的约定，就借款人应偿还的借款本金及利息向出借人进行赔付	—	—	—	—

互联网金融公司 Fintech 布局（二）

	玖富		拍拍贷		爱钱进	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案	名称	布局方案
基金	—	—	—	—	—	—
消费金融	叮当贷 超能 蜡笔分期	为用户打造消费金融贷款业务，支持各种场景消费，手机、电脑、家电等可以分期还款	—	—	—	—
信贷	玖富普惠 玖富犇犇 悟空理财 玖富万卡	智能客服 基于 AI、大数据等提供 7*24 小时在线服务 智能风控 火眼分：利用机器学习等 AI 技术，可以分析海量数据，并且不断拓展和进化，有助于识别欺诈行为、可疑交易和未来潜在的攻击	彩虹计划 快投 拍活宝 月月涨 散标	智能风控 魔镜：智能风控定价系统，对用户的征信、消费、社交等百亿条数据进行分析，通过大数据和机器学习技术建立模型 智能客服 智能机器人——Fendy，运用语音识别、人脸识别等技术可以和用户进行简单沟通，帮助借款人借款以及贷后等服务 智能投顾 系统基于机器人学习算法分析客户个人账户的投资活动，根据客户风险偏好，全面诊断账户的健康状况	整存宝 零钱通	智能风控 建立在大数据、AI 技术之上的风控系统，通过整合非传统交易类征信数据，以及将知识图谱和深度学习相结合，可以发现隐藏在复杂关系里的风险点 智能客服 自动建模机器人——水滴：能够模仿人类建模分析师的思维，从取数生成指标建立模型到开发上线，实现端到端的自动交付 智能营销 借助大数据技术，对每一次营销行为进行全程数字化的分析，提高营销精准度
		玖富犇犇		智能投顾 基于智慧科技帮助用户抉择合适的产品，实现了决策过程的明智化		
征信	火眼征信 闪银 Wecash	基于场景的企业信用评分建模、反欺诈建模、定制风险资产定价模型	—	—	—	—
第三方支付	—	—	—	—	—	—

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

● 传统金融机构布局分析

传统金融机构希望利用自身客户优势加上互联网技术超越其他金融集团，最主要体现的是银行和保险机构，充分利用智能投顾、智能支付、智能营销等基于大数据云计算的开展互联网金融业务，在消费金融、第三方支付等领域都进行了不错的布局。证券和基金机构更加专注于自身业务平台，运用人工智能等技术使业务更丰富，用户更加便捷。

传统金融机构 Fintech 布局（一）						
	招商银行		建设银行		中国平安保险	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案	名称	布局方案
银行	招商银行	银行大力发展智能投顾、智能风控、人脸指纹识别等技术，顺应金融科技	建设银行	率先推出无人银行，之后注册成立全资金融科技子公司——建信金融科技有限公司	平安银行	智能投顾 平安智投（平安一账通）：采用了大数据技术和人工智能算法，用户可以直接获得风险偏好评估、资产配置以及产品组合的建议，
证券	一网通	智能客服 在线为客户解决信用卡申请、开户等问题	—	—	平安证券	智能投顾 通过获取用户个人信息、基础资产类别、投资偏好等信息利用算法对投资组合进行优化和调
保险	招商信诺人生保险	智能客服 为用户在线解决简单的问题，提高服务效率，凭借保险资源，根据大数据计算、算法模型等为企业和家庭提供产品	建信人寿	智能营销 悦生活：网络保险销售，通过保险测评、客户需求准确定位产品，并为用户推荐适合的产品。 智能客服 用户可以远程视频咨询保险业务，利用信息技术、数据分析开发适用网络渠道的年金、重疾、医疗等产品	平安保险	将生物识别（脸谱 / 声纹 / 微表情）、大数据（超过 26000 个维度，500 个以上的数据专家）、人工智能（机器学习 / NLP / 机器人）、云（金融云 / 医疗云 / 政府云 / 企业云）、区块链（资产交易 / 医疗健康 / 数字货币 / 融资 & 贷款）广泛运用于客户经营、渠道管理、客户服务以及风险管控四大业务领域

传统金融机构 Fintech 布局 (一)

	招商银行		建设银行		中国平安保险	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案	名称	布局方案
基金	招商基金	智能投顾 摩羯智投: 运用 AI 的机器学习, 人与机器的智能融合方式, 连接资产配置能力、基金的金融大数据能力构建好基金组合	建信基金	智能投顾 互联网技术提高了金融产品的交易便利性、降低了交易成本, 并且打破了时间和空间的限制	—	—
消费金融	消费易	采用互联网消费金融的特色创新的功能, 50 天免息期的循环贷款	分期通	运用大数据技术对预先符合条件的客户授予分期通额度, 使用户申请便捷、专享额度	—	—
信贷	生意一卡通个人消费贷款	智能风控 根据企业、个人信用评级等确定信贷等级, 减少信贷逾期风险。	快贷	基于互联网科技和大数据的全流程个人自助贷款产品, 只需 3 秒解决全部贷款手续	应急钱包	通过人脸识别等技术确认用户后绑定网络账号, 确认无误后便可实现三分钟到账
	一手住房贷款, 个人汽车贷款	智能营销 根据不用信贷应用场景分出了不同的贷款业务, 如住房贷款、个人汽车贷款等			新一贷	通过信用评分模型确保客观快速, 有效的风险评估
征信	—	—	—	—	—	—
第三方支付	手机客户端支付, 二维码支付	智能支付 人脸识别、指纹识别等生物识别支付方法; 首批全面支持银联二维码支付的银行, 确保持卡人账户、资金等关键信息在存储、处理和传输过程中的安全性	手机客户端支付快支付	智能支付 用户可以在手机客户端验证身份后通过人脸识别等生物识别技术支付 (快支付); 适用于小额支付的授权支付服务, 用户无需自己支付, 商户可以代付	平安付	智能支付 在平安口袋银行等客户端中的各个使用场景中均使用了人脸识别、语音识别等生物识别技术, 如 II 类户绑卡、转账等, 使操作更便捷

资料来源: 互联网公开信息, 创业邦研究中心整理

传统金融机构 Fintech 布局 (二)

	太平洋保险		嘉实基金		华夏基金	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案	名称	布局方案
证券	—	—	金保贝	智能投顾 与蚂蚁金服合作打造国内首家专注证券组合投资平台, 利用大数据等为用户制定方案, 紧跟市场动向, 可视化跟踪投资收益	—	—
保险	阿尔法保险	智能投顾 利用大数据算法通过客户的基本信息、家庭结构、收入支出等构建个性化家庭保险保障组合规划 智能客服 小麦智能客服: 借助最新的人工智能技术, 拟人化的人机交互为客户提供 7*24 小时服务 智能营销 太平洋保险 e 服务: 具有营销功能的微信公众服务平台, 实现了产寿险产品的自助销售服务	保险业务部	为个人大保险公司和保险资产提供多种个性化、定制化的产品和服务	—	—
基金	—	—	嘉实基金	智能投顾 机器学习海量信息, 智能配置系统化、流程化的优选底层资产算法到配置算法 智能风控 智能 beta 投资策略, 通过主动暴露风险因子改变组合中的股票权重主动承担风险, 实现超额收益	华夏基金	智能投顾 机器人查理: 借助人工智能技术, 通过客户画像和场景定位精准挖掘客户需求, 包括教育智投、养老智投、增利智投 智能营销 华夏基金管家: 不仅提供基金交易和账户查询功能, 还整合了活期通、行情查询等功能, 用户可以随时查询
消费金融	—	—	—	—	—	—
信贷	安心投	智能风控 专业的金融防范业务风险平台, 利用大数据等算法模型防控金融风险	—	—	—	—

传统金融机构 Fintech 布局（二）

	太平洋保险		嘉实基金		华夏基金	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案	名称	布局方案
征信	—	—	—	—	—	—
第三方支付	手机客户端支付	智能支付 率先推出微支付功能，用户可以通过生物识别技术在微信公众号中快捷支付完成购买	—	—	—	—

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理

传统金融机构 Fintech 布局（三）

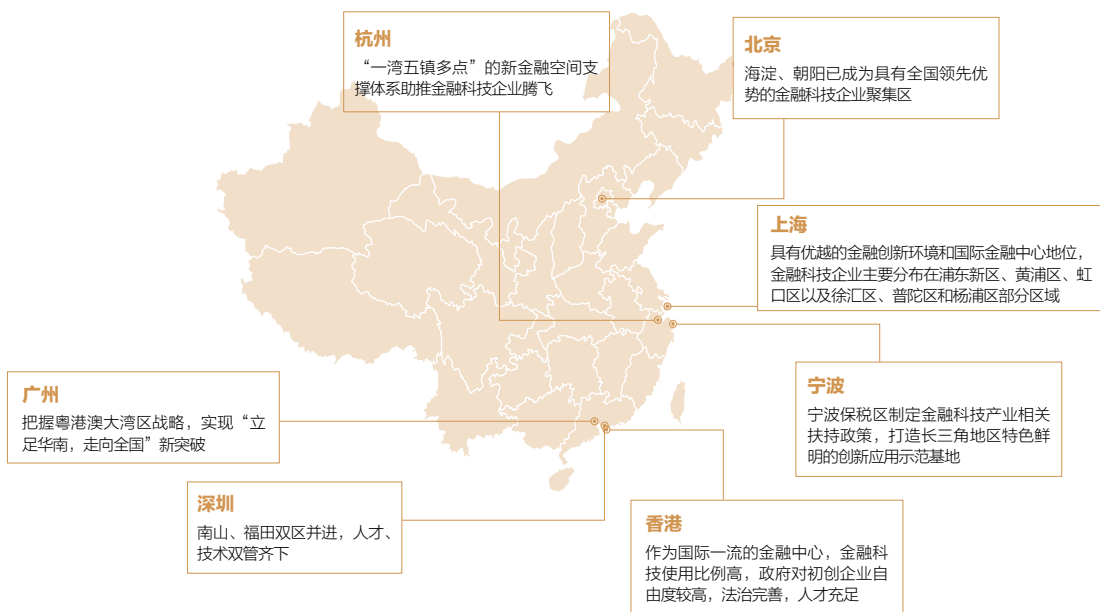
	国泰君安证券		华泰证券	
业务领域	名称	布局方案	名称	布局方案
证券	国泰君安证券	智能投顾 君弘：用户可以数据解盘、筹码分布、指纹登陆、策略交易 智能客服 基于自然语言处理实现交互服务，为客户提供咨询服务，同时通过自学习技术改进知识库，优化语义分析 智能营销 基于机器学习、实时表情等技术来构建用户表情和智能化匹配引擎，实现海量用户实时画像和个性化营销策略推荐	华泰证券	智能投顾 涨乐财富通：用户可在手机上极速开户，包含 AI 智能盯盘、相似 k 线、涨跌分析等智能服务 收购 AssetMark 打造中国居民海外资产配置平台，推进国家化战略发展海外业务平台

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心整理



3 国内重点区域布局

金融科技企业，主要集中在北京、上海、深圳、杭州、广州、宁波等城市。这些城市纷纷设立产业园区、出台扶持政策，促进金融科技产业聚集和发展。



国内金融科技重点地区布局一览

地区	目标 / 定位	Fintech 企业主要分布区域	主要优势	举措
北京	成为具有全国领先优势的 Fintech 企业聚集地与引领区	海淀区东部、朝阳区西部和西城区	1) Fintech 企业综合实力强劲 2) 产学研协同效应明显，Fintech 产业聚集效应初现 • 北大、清华等知名高校云集 • 海淀东部中关村国家重点自主创新示范区吸引天使汇等优秀 Fintech 企业入驻；网信集团、宜信、爱钱进等总部坐落于北京商务中心核心区的朝阳西部，大企业辐射带动能力较强 - 西城金融街集聚优秀传统文化金融机构总部，金融要素资源丰富，Fintech 产业聚集效应显现	1) Fintech 小镇：旨在承接北京非首都功能疏解、协调京津冀协同发展、构筑首都金融安全网、助力金融回归实体经济 2) 成立北京海淀科技金融资本控股集团股份有限公司，是北京首家面向科技型中小微企业的综合性金融服务平台 3) 2015 年成立北京互联网金融安全示范产业园，位于房山中部的，是迄今为止全球唯一的以互联网金融安全为主题产业园
上海	加快打造全球 Fintech 中心地位	浦东新区、黄浦区、虹口区以及徐汇区、普陀区和杨浦区部分区域	1) 互联网经济发达，金融资源集聚优势 2) 自贸试验区金融开放试点，金融创新环境优越 • 浦东新区的陆家嘴金融贸易区汇聚了众多跨国银行的大中华区及东亚总部，传统金融基础扎实 • 黄浦区、虹口区等区域的外滩是上海国际金融中心核心功能区，金融要素齐全，金融机构集聚，与陆家嘴金融城错位互补协同发展 • 徐汇区拥有上海交通大学、复旦大学等量质兼优的高等学府，人才储备量大，创新动能强劲	2017 年底，普陀区宣布成立上海科技金融产业园，以长风生态商务区为核心，重塑其外延与内涵 • 普陀区与复星集团、德邦证券签署战略合作备忘录，整合金融资源整体入驻 • 与上海金浦投资管理有限公司签署合作备忘录，在本区设立总规模 15 亿元的上海金融发展投资基金二期，投向科技金融、智能制造等企业，引导金融资本助力科创价值实现
深圳	打造具有国际影响力的 Fintech 中心	南山区和福田区	1) 金融中心、高新技术产业园提供基础和技术支持 2) 国际化金融创新中心的建设与粤港澳大湾区战略规划助推深圳 Fintech 腾飞与升级 • 南山区为深圳大学城和高新技术产业园集中地，吸引了财付通、微众银行等 Fintech 企业的入驻 • 福田区是深圳的金融中心，也是中国三大金融集聚区之一，深圳证券交易所、平安集团等著名金融机构总部均落户于此	1) 2017 年 3 月，福田区发布了首个地方政府发布的 Fintech 专项政策，旨在五年内将福田区打造为具有国际影响力的 Fintech 中心 2) 深圳市 Fintech 协会（简称“深金科协”）于 2017 年 3 月经市民政局批复，以金融机构为主，联合有关 Fintech 企业组成的地方性、专业性、非营利性 Fintech 类社会组织

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心

国内金融科技重点地区布局一览

地区	目标 / 定位	Fintech 企业主要分布区域	主要优势	举措
杭州	形成了“一湾五镇多点”的新金融空间支撑体系	拱墅区、西湖区、上城区、江干区及滨江区一带，尤其在城西科创大走廊、城东智造大走廊、运河湖滨高端商务带及钱塘江金融港湾等区域	1) 依托科技园与创新孵化园，Fintech 企业集聚效应明显 2) “一湾五镇多点”的多层次、协同发展、错位竞争的新金融空间支撑体系已形成 • 拱墅区致力于打造大运河中央商务区，积极推动建设运河财富小镇 • 城西科创大走廊作为杭州创新资源主要集聚地，Fintech 企业发展态势活跃，创新竞争力强，如蚂蚁金融行业带头和示范 • 钱塘江金融港湾是杭州的财富管理和新金融创新中心，吸引了微贷网等知名 Fintech 企业入驻	浙江省 Fintech 协会成立，为企业的经营和行业的发展提供服务，协助政府部门进行行业管理和提供决策依据，以数据和技术为核心驱动力，实现 Fintech 的核心价值
广州	把握广东自贸试验区和粤港澳大湾区战略脉动，实现“立足华南，走向全国”新突破	天河、黄埔、越秀、海珠等四区的珠江沿岸	国际商贸中心，Fintech 发展基础良好，Fintech 企业分布集聚效应明显 • 天河区拥有国家级中央商务区——天河 CBD，汇聚了消费金融领导平台 PPMoney、国资系互联网金融平台分利宝等众多优秀的 Fintech 企业 • 广州民间金融街、广州金融创新服务区等金融功能区，特色鲜明，多引擎协同发展态势初显。海珠区作为珠江三角洲战略交流的重要通道，与深圳、珠海经济特区联动发展效应显著，吸引了广州 e 贷等 Fintech 企业入驻	1) 2017 年 6 月，广州 Fintech 联盟成立，联盟成员囊括了广州地区金融机构、区块链、大数据、云计算、创客中心、智能投顾、金融设备、网络安全系统服务、网络仲裁、研究机构、高等院校等 Fintech 市场基础设施、支付清算、直接融资、智能投顾四个领域的代表企业和研究机构 2) 2018 年 1 月，广州市海珠区发布两项扶持科技金融政策，以加快科技型初创企业和风投产业发展，打造扶持创新创业生态系统
宁波	打造长三角地区特色鲜明的创新应用示范基地	宁波保税区	1) 首批移动电子商务 Fintech 服务试点城市，试点建设普惠金融综合示范区 2) 建设 Fintech（区块链）产业园，致力打造“保险保税区” • 累计引进金融和类金融企业 1500 余家。代表企业如中国人寿财险宁波保税区跨境电商支公司、六点整北斗科技公司、东海航运保险分公司等	1) 重磅发布了 Fintech（区块链）产业扶持政策，助推 Fintech（区块链）产业创新发展，加快传统优势产业转型升级。对入驻企业、公共平台和引进的人才进行扶持，扶持方向包括落户奖励、成长奖励、平台奖励、技术奖励、应用奖励、金融支持、人才保障等 2) 建设国家保险创新综合试验区，通过实施“保险 + 产业”、“保险 + 服务”及“保险 + 科技”战略，搭建专业化保险创新服务平台，探索离岸保险业务创新，力争成为宁波保险创新产业园的重要支点，国家保险创新综合实验区建设的突出亮点

资料来源：互联网公开信息，创业邦研究中心

CHAPTER 6

国内Fintech创业公司 画像分析

01 企龄分布

02 地域分布

03 细分领域分布

04 融资轮次分布

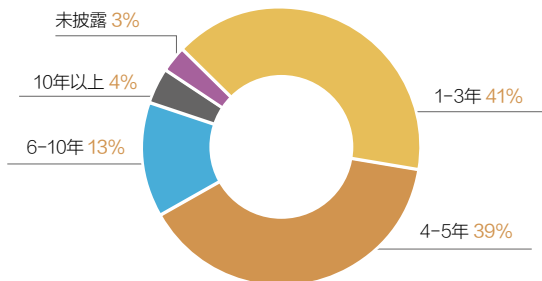
蓬勃发展的金融科技浪潮中我国扮演愈来愈重要角色，根据CB Insights数据显示，2018年前三季度，金融科技全球VC投资规模达到326亿美元，已超过2017年全年217美元的融资额。随着中国科技实力的显著提高，金融业务模式与科技产业的完美融合，毕马威报告指出，中国在金融科技领域的投资在2018年上半年创出151亿美元新高，几乎等同于过去五年的投资总和。

本篇对创业邦创投库收录的1261家中国初创金融科技企业进行了画像分析，企业类型涉及信贷、消费金融、第三方支付等八大领域；企业地域布局偏向于一线及准一线较发达城市，北上广位列前三甲；融资轮次从种子轮至E轮不等，主要集中在早期创业项目，其中A/A+轮占比最大，达到总数的1/3以上；企业大多建立时间不长，5年以下初创企业占比接近八成。

① 企龄分布

根据数据统计显示，企业成立时间大多数在1-5年之内，合计占比达八成。其中，成立1-3年的新创企业与4-5年发展相对成熟的企业数量整体比较均衡，各自占比均在四成左右，1-3年的企业稍微占优，比3-5年的企业高出18家。

金融科技企业年龄分布

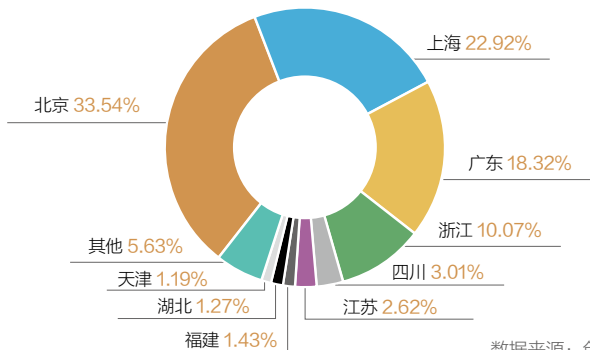


② 地域分布

数据来源：创业邦创投库，创业邦研究中心整理

根据统计数据显示，金融科技创业公司主要集聚在北京、上海等一线城市及较发达城市，北上广三地企业占比高达74.78%。北京以423家，占比33.54%独占鳌头；上海则以289家，占比22.92%紧随其后，这与上海在全国金融行业地位稍有出入。广东金融科技创业公司共有231家，占比18.32%。得益于阿里巴巴和网易公司的溢出效应，浙江也成为许多金融科技初创公司不错的选择，以127家，占比10.07%稳居第四。四川、江苏、福建、湖北、天津等地区也分别有初创企业入驻。

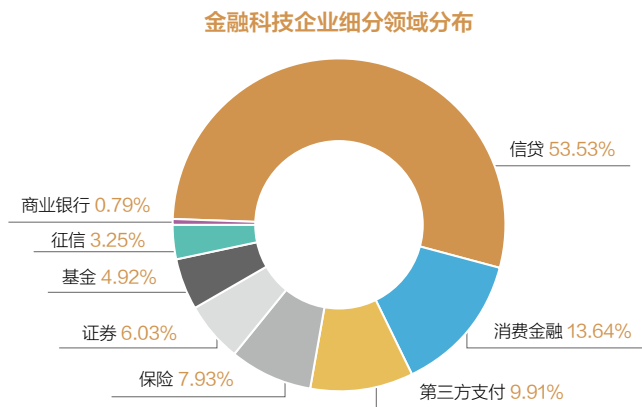
金融科技企业地域分布



数据来源：创业邦创投库，创业邦研究中心整理

③ 细分领域分布

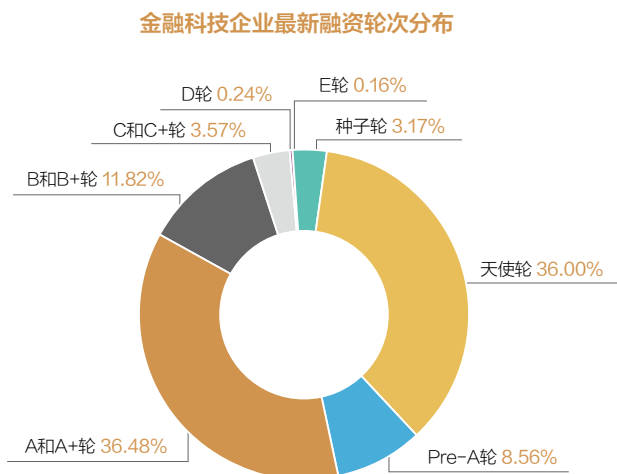
根据数据统计结果显示，在信贷、消费金融以及第三方支付的 B2C 模式布局的企业最多，合计占比达77.08%，其中信贷领域企业达到675家，占比53.53%。随着政府加紧对网络金融的控制以及政策法规的完善，越来越多的公司会把借贷领域转向保险科技、监管科技、网络存储等B2B领域，而不再是单一的B2C领域。



数据来源：创业邦创投库，创业邦研究中心整理

④ 融资轮次分布

根据数据统计结果显示，金融科技企业的融资轮次主要集中在A/A+轮和天使轮等早期创业项目，其中A/A+轮和天使轮融资占比达到了72.48%，天使轮融资454家，占比36.00%，A/A+轮460家，占比36.48%。C轮及以后融资轮次公司极少，D轮有3家，E轮仅有两家。



数据来源：创业邦创投库，创业邦研究中心整理



CHAPTER 7

金融科技发展趋势 及创投机会

01 发展趋势

02 创投机会



1 发展趋势

大数据风控应用广泛化。大数据风控在不同金融领域的场景有广泛应用价值，包括客户画像、审批、实时预警、欺诈识别、监管合规监测与报告等领域，同时，银行业也逐步认识到大数据风控价值。

● 智能投顾行业刚起步，智能化程度低，未来潜力巨大

目前国内的智能投顾行业还处于起步阶段，相关的技术基础薄弱，尤其在算法模型方面与国外有较大差距，市场对量化模型的认可度不高，公众普遍的风险意识还不够。

我国个人可投资资产在近年来呈现增长态势，根据CB Insights的数据，2006年中国的个人可投资资产为4万亿美元，2016年个人可投资资产为26万亿美元，10年期间增长幅度达到550%。个人财富积累推动投资理财需求增加，尤其是庞大的中产及以下收入人群，存在强烈的资金管理及投资需求。据统计，我国到2020年，中产阶层将达到7亿人，接近总人口一半。庞大的中产阶级人群对资产配置的需求，为智能投顾带来巨大发展空间。

● 金融科技商业模式会逐步从B2C转向B2B领域，创新模式将围绕3E展开

中国现阶段，金融科技商业模式仍以B2C为主，聚焦在网络金融借贷领域，但是随着政府和有关部门监管和政策的完善，会从B2C转向B2B领域。与美国等发达国家相比，中国金融科技业务仍以借贷领域为主，主要还是因为中国个人贷款缺口大，占GDP比重远低于发达经济体。在这样的背景下，中国的借贷公司可以不断创造新的信贷需求；而欧美这些金融服务普及率高的国家增长空间十分有限。所以，比较发达国家，他们的B2C领域占比巨大。

未来金融业的界限将越来越模糊，金融生态圈的组成更加多元化。普华永道指出，未来金融科技的创新模式将围绕效率（Efficiency）、体验（Experience）、生态圈（Ecosystem）展开：从以往聚焦运营效率走向更全面的行业监管效率；从以往关注客户体验走向所有利益相关者体验—包括客户、监管机构以及金融行业从业者的体验。金融科技打破了传统金融体系原本闭合的产品生产线，形成开放式的金融服务产业链。未来的金融产品在产品设计、制造、风控、发布等任一环节均可能由不同的机构来完成。

● 保险科技领域将进行以价值领域细分为主的颠覆性创新

未来的保险价值领域会更加细分，从分销到理赔再到最后的客户服务管理。未来的人工智能，大数据等技术会更加优化每个领域。新兴技术将原本由保险公司整体包办的业务流程打碎分化，由新的技术和模式将各个环节加以优化后取而代之；或是开发并占领还未被传统保险业务所覆盖的新兴领域。保险领域在技术驱动下会在更加细化的领域下，更加智能的服务民众和企业。

● 利用AI 技术促进金融监管落地的Regtech解决方案发展潜力巨大

据BCG报告数据显示，自2008年金融危机以来，全球大型银行支付罚金总额达到了3210亿美元，超过多数欧盟成员国的GDP。金融机构试图通过增加更多的合规人员，利用流程再造、程序精简等传统工具来应对监管压力。创新企业正在利用人工智能从风险识别、智能合规分析、身份管理和背景审核四个方面加强预测性分析，但是效果并不理想，这预示着监管市场发展空间巨大。根据CB Insights报告分析，监管科技（Regtech）的发展分为四个阶段：阶段1，人工处理；阶段2，合规软件自动化流程；阶段3，应用数据科学推动业务自动化；阶段4，未来的趋势就是预测性分析，利用人工智能和机器学习主动预测风险。人工智能、大数据等应用技术的发展会直接影响监管科技的创新以及应用。在合规前提下，优化风险，据客户所面临的监管要求提供量身定制的风险预警系统、自动化风险管理工具等产品或服务，并且基于监管要求的变化不断调整，将能有效降低整个金融行业合规成本及监管风险。随着国内对金融监管的加强，监管科技未来将大有可为。

● 银行业偏向直接应用金融科技成果

展望未来1-3年，银行业普遍希望与金融科技公司在现有领域持续开展更多合作。普华永道的调查显示，在获客、开展信贷业务合作、合资提供金融服务、或者对金融科技公司投资等更为直接和激进的合作方式上，商业银行仍然兴趣不高，基本能够反映商业银行较为稳健的经营传统。商业银行更多的是希望获得金融科技应用成果、获得外部大数据、获得金融科技技术和能力，分别有62%、55%、52%的比率。

对一些希望通过金融科技手段在客户服务、产品体验等方面实现弯道超车的银行，可考虑更直接的合作模式，实现快速突破。

● 金融系统性风险会伴随着金融科技的发展而升级

金融科技为传统金融行业赋予了巨大动能的同时，某种程度上也放大了潜在的金融风险，令风险的集聚、扩散与传播更加迅速，带来银行业模式创新与效率提高的同时，也可能导致系统性风险的演变。

未来掌握新兴技术的金融基础设施企业或将成为系统性风险的来源之一。无论是传统金融机构还是金融科技公司，都需要深刻地理解科技给经济、社会、全球竞争格局等领域带来的变革以及挑战。

2 创投机会

● 创业机会

把握智能投顾市场未来的发展潜力，进行智能投顾技术的研发创新，突破大数据、算法模型的技术瓶颈，或是创业者进军金融科技的良好机会。花旗集团研究报告指出，数字化资产配置所掌握的资产从2012年的几乎为零增加到了2015年底的187亿美元，并预计未来十年，资产管理总额将以指数级增长达到5万亿美元。随着我国居民资产配置需求的增加，可支配数字化资产已经上升到了一个不可忽视的量级，这样的市场需求和资金规模，推动着智能投顾技术应用的深化发展。当前，我国智能投顾应用已初具效应，上市公司、互联网金融公司大力开展以人工智能技术为前提的智能投顾应用，但由于其所用到的云计算、大数据、算法模型等技术还不够成熟，仍需进一步研发完善，这为创业者提供了进军智能投顾领域的机会；如果创业者对智能投顾的核心——模型加算法技术有自己独特的见解和技术的延伸突破，弥补现有技术的缺陷，将有机会在该领域获得一定的发展。

创新互联网券商的商业模式，根据用户需求提供定制化的多元解决方案。在金融科技时代背景下，互联网证券也迎来了新的发展机会。证券市场的环境相对单一，券商结合互联网线上运营，可减少公司成本，高效覆盖更多用户群体。传统券商企业，服务模式较单一，用户对证券的购买相对被动，这恰恰为创业者提供了新的机会，即积极响应客户的需求，创新互联网商业模式，提供专业个性化的服务方案，为客户带来预期收益。如今，虽然众多企业都在实施互联网证券的商业模式，但在我国还没有出现佼佼者，如果创业者把握这个机会，依托于大数据等技术，持续了解用户需求，创新产品方案和服务模式，将会在互联网证券行业中获得较好的发展。

● 投资机会

大数据是金融科技发展的核心驱动力，人工智能是金融科技的主流技术，金融科技的持续快速发展依赖于底层技术的突破和完善，也取决于技术方案在各行业应用发展的可行性前景。从投资机会看，重点关注两类公司：

◆ 基础技术层面，专注大数据、人工智能在金融领域底层技术开发的公司

大数据是金融科技发展的核心驱动力。大数据分析的价值在于根据商业分析构建智能战略和决策，提升企业运营效率和效益。随着大数据技术的应用发展，越来越多的金融企业也开始投身到大数据应用实践中，大数据分析的价值在于根据商业分析构建智能战略和决策，提升企业运营效率和效益。大数据与人工智能结合，可对细分客户进行精准营销、优化风控体系、创新产品或服务模式、改善经营决策。云计算是一种信息资源共享模式，改变社会信用体系，形成新的金融生态。一部分云计算技术应用服务商，从金融机构“非核心业务”找到突破，比如为大型银行搭建同业业务的服务平台，促进流程优化、提升业务协同效率。因此，持续专注大数据、云计算及人工智能等底层技术性能和方法提升的公司，将会获得较大的发展空间。

◆ 技术应用层面，将技术方案投入金融行业应用并取得行业认可的公司

技术应用层面，是指已开发产品投入金融行业应用的公司，如同花顺的人工智能大数据基金产品或智齿客服专为金融机构提供的智能客服平台。在未来细分市场发展比较大的领域，推出核心技术方案、对接良好的金融机构合作并被行业认可的公司将有较大的发展机会。如打造风控智能化引擎平台、为金融公司实现风控全流程数字化能力、并提供亿级数据查询计算的金融服务公司等企业。



理 想 照 耀 的 疆 界

创业邦研究中心
research@cyzone.cn