

# Current Situation and Evolution Trend of Fin-Tech Market

## 金融科技市场现状与趋势演变

■ 伏跃红 徐枫 施红明

国际金融危机以来,智能手机快速普及和金融监管趋严为金融科技发展提供了千载难逢的际遇。中国在世界金融科技舞台占尽先机,不仅吸纳了数量最多的金融科技投资,而且培育出质量最高的金融科技企业。未来数十年,金融科技将重塑金融业客户行为、商业模式和金融结构,对金融价值链所有环节都将产生广泛而深远影响。本文系统梳理金融科技概念内涵及发展历程,进而对金融科技总体市场和互联网支付、互联网借贷、互联网保险等典型业态进行现状分析和趋势判断。

### 金融科技总体现状及趋势

#### 全球金融科技发展现状

中国培育最多的金融科技巨无霸。2018年10月,毕马威联合金融科技投资公司H2发布全球金融科技100强榜单。一是中美企业角逐榜单前列。规模排名前五的企业分别是蚂蚁金服、京东金融、新加坡Grab、百度和美国SoFi,数量排名前五的国家分别是美国18家、英国12家、中国11家、澳大利亚7家和新加坡6家。二是行业竞争持续加剧。2018年金融科技企业100强榜单覆盖36个国家,比2016年增加14个。其中,41家企业诞生于新兴市场。三是支付企业主导行业。业态排名前三分别是支付企业34家、贷款企业22家和保险企业12家。

中国成为金融科技最大吸金石。2018年7月,零壹财经发布2018年上半年全球金融科技发展指数与投融资报告。从交易数量看,全球至少发生569笔金融科技投融资事件,中美印分别为329笔、80笔和70笔。从交易金额看,全球金融科技企业融资总额2760亿元,中美印分别为2300亿元、199亿元和117亿元。从聚集业态看,区块链企业备受投资者青睐,共获得222笔投资,累计投资额超过164亿元。

#### 金融科技未来发展趋势

监管宽严决定金融科技颠覆性。一是中国金融监管相对宽松,蚂蚁金服等科技巨头直接重塑银行、保险和资管等金融业

态。二是欧盟内部监管规则趋同,颠覆者赢家通吃。以汇款业务为例,一个欧盟成员监管审批适用于其他27个成员国,此举鼓励许多英国初创跨境支付公司向邻近欧盟国家扩张。三是美国监管流程烦琐分立。以汇款业务为例,在美开展金融业务需要获得各州政府的汇款许可。金融科技企业应该适应不同地区的业务监管法规差异,谨慎选择市场进入。

金融科技行业发展日趋理性。一是技术决定论被破除。从实践情况看,市场终极获胜者并非建模方法最新、算法最复杂企业,而是将先进技术、独特数据与业务深度融合企业。以消费贷款平台为例,更多的是采用迭代学习稳步改进业绩,而非一步跨越到人工智能。二是用户体验并不安全。早期金融科技企业开发适应性强的应用软件就可凭借良好的用户体验获取客户,但目前多数金融机构已经完成零售用户体验转型。随着良好用户体验成为常态,客户需求将逐渐转向金融科技产品。四是投资者更加关注基本面。金融科技行业融资高峰期已过,投资者开始重视规模和利润等成长性。2017年初,金融科技创业公司投资交易只有6000笔,较2014年峰值减少54%。融资门槛上升将增加盈利模式不清的企业资金链断裂风险。

金融科技格局开始扭转。一是传统金融机构开始逆袭。不少传统机构开始涉足金融科技,在非核心业务或区域业务试水数字产品。以智能投顾为例,瑞银在部分市场推出智能理财平台Smart Wealth,摩根士丹利推出数字财富管理平台Access Investing。二是传统机构和颠覆者相互渗透。国际市场方面,两者合作增加势头迅猛。例如,2017年摩根大通公司与On Deck、Roostify和Symphony合作;2017年荷兰国际集团旗下ING Ventures基金与借贷平台Kabbage结合向欧洲推出中小企业贷款服务。国内市场方面,金融机构与科技生态圈合作。例如,中国银行与腾讯公司共建金融科技联合实验室;建设银行、阿里巴巴和蚂蚁金服共商银行体验数字化方案。三是中国金融科技生态日益强大。欧美金融科技企业通常只关注垂直领域。例如,美国PayPal和Stripe主攻在线支付,Betterment和Wealthfront专注数

字财富管理, Lending Club和SoFi则提供另类借贷服务。中国金融科技企业是科技巨头生态系统的组成部分, 业务覆盖整个价值链。例如, 蚂蚁金服提供B2C金融科技解决方案, 产品包括针对在线支付的支付宝、针对投资的余额宝、针对数字银行和借贷的网商银行; 腾讯金融则通过财付通、微众银行等提供全方位数字金融服务。

## 互联网支付现状及趋势

### 互联网支付市场现状特点

金融科技推动支付业态升级。一是提升支付结算创新活力。金融科技将云计算等技术引入支付清算产品体系, 推动产品创新动力。二是提升支付清算风控能力。随着支付业务边界更加模糊、服务更加虚拟化、经营更加开放、支付风险更加隐蔽, 应用监管科技可以更好地感知风险态势, 更准地甄别风险隐患, 更快采取风控措施。三是提升支付清算普惠水平。金融科技更大程度消除因使用成本、文化程度、地域限制造成的鸿沟, 为突破普惠金融发展瓶颈提供数字化解决方案。四是提升支付清算业务效率。金融科技满足长尾客户新需求, 适应互联网渠道交易高并发、多频次、大流量特征。

盈利点来源于金融增值业务。互联网支付只是导流入口, 企业盈利应该聚焦于增值服务, 如信贷融资、投资理财等。以PayPal为代表的美国公司和以支付宝、微信等为代表中国公司实践表明, 互联网支付企业商业模式: 一是基于虚拟支付账户, 向商家或用户收取支付服务费; 二是依托场景和账户, 向用户收取提供衍生金融服务并获取收入。2017年PayPal贷款利息等增值服务收入贡献了营业收入的13%。

### 互联网支付发展趋势

支付市场结构将发生变化。《全球支付报告(2015)》预测, 未来电商稳步发展将会增加电子钱包支付量, 但近场支付等新兴技术应用则会稳定传统银行卡支付市场份额。从全球移动支付看, 新的移动支付供应商不断入场, PayPal、MasterPass、支付宝等机构分割市场格局将会打破。从国内移动支付看, 包括支付宝、银联在线、微信支付、京东支付、苹果支付等多家机构将共同主导移动支付市场。

支付应用技术升级将加快。从硬件设备看, 智能手机成为主要移动支付载体, 其他移动支付工具, 如智能手环等难以冲击其主导地位。从软件技术看, 移动支付趋势包括: 一是近场支付技术应用更广泛。随着智能手机市场占有率提高, 近场移动支付成为移动支付平台商业模式创新的技术载体。二是生物特征识别将成为重要移动支付安全技术。生物特征识别技术不仅包括指纹识

别, 还包括DNA、声音、面部特征和静脉识别等。三是云计算提供重要技术支撑。

支付场景争夺将更加激烈。移动支付、信用卡、电商公司和传统商家已经形成相互交织的复杂支付体系。随着移动支付技术逐渐趋同, 支付场景争夺将成为关键。消费者对支付场景适应性、偏好度和粘性, 决定着提供该类支付场景机构将成为支付体系的未来主导者。

数字货币基础不断夯实。数字货币源于金融脱媒, 减少消费者和商家之间货币交换, 最终交易成本下降和交换效率提升。从支付机构角度看, 移动支付技术创新提高数字货币运营机构支付服务效率。从消费者角度看, 数字货币不断深入工作和生活场景。随着金融基础设施建设和移动支付应用创新加快, 数字货币应用范围将更加广泛。

## 互联网借贷现状及趋势

### 国内外P2P网贷业务模式

国外P2P网贷业务模式包括: 一是竞标匹配模式。以英国网络小贷平台Zopa为例, 运作模式是由出借人报出期望贷款利率参与竞标后, 利率较低者胜出。二是批量出借人+小额借贷模式。以美国小贷平台Kiva为例, 运作模式是平台根据前期贷款偿还情况、贷款金额、经营时间等对借款人进行分级。贷款金额筹集完成后, 平台将贷款金额转给当地合伙人。当地合伙人负责寻找、跟踪和参与管理企业, 以及支付和收集贷款金额。到期贷款收齐后由当地合伙人返还平台, 平台再将资金返还给出借人。三是社区贷款服务模式。以Lending Club公司为例, 运作模式是通过社交网络及在线社区平台聚合借款人和出借人。根据FCO信用分数等信息划分借款人信用等级, 进而确定贷款利率。美国P2P网贷平台仅作为信息中介、不进行担保。

国内P2P网贷业务模式包括: 一是类信用卡模式, 向无信用卡用户提供高息信用额度, 或向有信用卡用户提供额外高息信用额度。二是类资产证券化模式, 标的来自金融机构或者其他准金融机构资产, 经过标准化或份额化处理通过平台销售。三是类担保债权模式, 购买借款方发行担保债券, 风控依靠第三方提供保证担保、质押、抵押等增信措施。通常投资标的较大, 特别是涉及不动产抵押情形。

国内P2P网贷平台隐患诸多: 一是部分P2P平台不具备征信条件。银行部门个人信用数据不完全对P2P平台开放, P2P平台难以验证借款人信用程度。二是部分P2P平台信贷审核不完善。P2P平台主要依靠线下审核员验证借款人银行资金流动、资产以及工作信息, 平台风控如同虚设。三是借款人缺乏契约精神。当

前商业信用理念尚未深入，很多借款人选择耍赖拒还。四是部分抵押物风险，包括抵押物估值稳定性、变现能力及真实性等。

### 国内P2P网贷发展趋势

P2P网贷合规成本将提高。专项整治前，一些机构出于监管套利甚至自融欺诈等目的进入网贷行业，同时投资者普遍缺乏经验难以辨别投资项目的真伪，引发大量社会问题。专项整治后，资金存管、信息安全、信息披露、系统对接等都将导致合规运营成本大幅上升。

P2P网贷行业集中度上升。从存量角度看，经济下行压力加大意味着高收益资产减少和P2P网贷行业增速下降，投资行为激进的P2P企业将会消失。从增量角度看，专项整治抑制新平台野蛮增长态势，实力较强的社会资本进入P2P网贷行业更加谨慎。

金融科技应用更加普遍。区块链、大数据、云计算等在网贷行业线上营销、数据储存与分析、风险控制、贷后管理、不良资产处置等环节作用明显。例如，大数据和云计算针对债权人和债务人双方特征精准画像，提高P2P网贷风控效率。又如，区块链技术提高数据存储效率和交易安全显著，成为P2P网贷行业的监管科技工具。

与传统金融机构合作加快。P2P网贷企业方面，专项整治行动加快P2P网贷平台转型，但前期高速发展形成的产品互联网化、资金渠道线上化，大数据征信等经验，有助于传统金融机构业务标准化、金融基础设施更新、信息科技全面升级。传统金融机构方面，宏观经济持续下行对金融机构信贷产生冲击，但资金端和线下渠道优势明显，有助于P2P网贷企业弥补资金和资产等短板。P2P网贷企业和传统金融机构合作表现为：资金端方面，部分平台减少线上融资转而聚焦线下业务，与传统金融机构合作获取低成本资金，或借助资产证券化滚动存量资产获取资金。资产端方面，部分平台与传统金融机构合作，针对客户和场景特征创新风控模式获取借款人。

## 互联网保险现状及趋势

### 互联网保险经营模式

互联网保险使保险产品更易于理解，购买流程简单化。互联网保险公司推广销售渠道包括线上官网、第三方平台、搜索引擎、社交媒体引流等。客户可以通过网站和手机查询保费、与聊天机器人交谈，自行完成核保流程，在线投保并生成保单。以健康险公司Oscar为例，用户可以在线浏览对医生的评价并挑选医生、在线问诊、了解基础护理团队等。索赔结算环节，互联网保

险公司通过数字化技术使得客户理赔流程更智能化和快捷化。以众安保险为例，将退货运费险嵌入淘宝消费场景。用户退货时只需将商品寄回并填写快递单号，系统将自动启动退货运费险理赔并返还运费，无须人工申请理赔。

互联网保险数字化重塑保险产品各环节，增强风控能力。定价环节，众安保险基于淘宝消费场景推出退货运费险，基于电商大数据消费行为动态定价，参考用户性别、历史购买行为、单次购买同类商品件数等数据，改变传统财产险产品定价方式。营销环节，Singapore Life公司通过D2C模式在线销售寿险产品，促进寿险市场无纸化销售。美国健康险公司Clover Health为65岁以上老年人提供健康险，通过大数据技术对慢性病客户进行风险识别和慢性病管理，使原本不可保的群体变得可保。索赔结算环节，众安保险推出首款基于智能设备的运动大数据健康保障计划“步步保”，通过用户手机采集每日运动步数，并根据运动情况奖励用户保费折扣和增加保额。

### 互联网保险发展趋势

互联网巨头迅速抢滩保险市场。互联网巨头掌握海量数据资源、善于洞察用户需求、拥有强大的技术力量，通过提供技术和连接客户渠道为保险业赋能。国外互联网企业，例如，Amazon推出产品Amazon Protect为购物承保；推出智能助手Alexa，精准刻画客户群行为。国内互联网企业，蚂蚁金服与平安、腾讯共同发起众安财险，推出车险分、定损宝等工具；腾讯收获首张保险代理牌照，与泰康集团合作在微信上线微医保，涉足互联网健康险行业。

技术公司推动保险科技发展。例如，IBM推出IBM Watson商业认知平台，提供大数据和分析解决方案组合，推动保险行业商业认知能力提升。又如，Captricity为保险公司提供数据转换工具，帮助提高识别与分析能力。再如，同盾科技为保险公司提供第三方智能风险管理解决方案。

传统行业巨头布局保险科技。例如，中国电信与人保寿险合作，开发基于4G技术的保险金融创新产品。又如，戴姆勒建立保险服务公司，联合传统保险公司为车主提供定制化保险服务。再如，沃尔玛推出产品保障计划，为顾客购买产品提供保障。⑥

(作者单位：中国社会科学院金融研究所，国网电子商务有限公司)

责任编辑：伯阳  
694329592@qq.com