

夜明前

——中国金融科技发展报告

2017年

墙外香：金融科技的意外爆发

1

溪云起：金融科技发展暗藏风险

2

阅春秋：金融科技平台案例

3

夜明前：未来金融生活蓝图

4

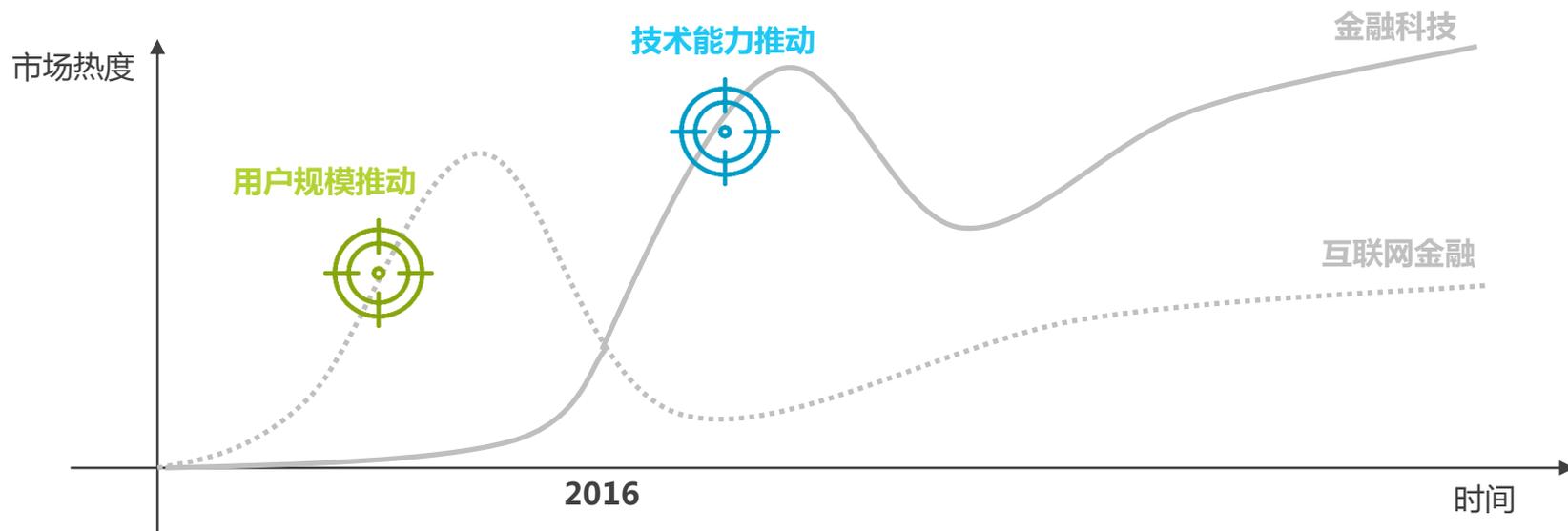
被忽略的科技

终于有一天，行业回想起那曾经被遗忘的力量

互联网的发展历程，造就了用户为王的商业逻辑。在这个逻辑中，最常见的企业战略就是将已掌握的资源，迅速转化为互联网金融平台的用户。在这样的背景下，2016年之前，互联网的用户红利尚存，因此无论是互联网金融机构还是意识到互联网很重要的传统金融机构，都在用户规模和用户体验上投入重金。但是进入2016年，互联网行业整体的人口红利殆尽，网民和移动网民增速降到10%以下。更重要的是，互联网各巨头的竞争格局基本稳定，用户之间的迁移成本巨大，用户规模这个层面，所带来边际效应降低。

这样，就使得行业开始重新审视行业发展的促进要素，在舆论和全球整体产业发展的趋势促进下，科技的重要性在互联网金融领域得到了凸显和放大。并且，在中国政策导向的客观推动下，金融科技在中国，成为中国金融行业发展的新篇章。

金融科技在中国的市场热度示意图



来源：艾瑞研究院自主研究绘制。

©2016.12 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

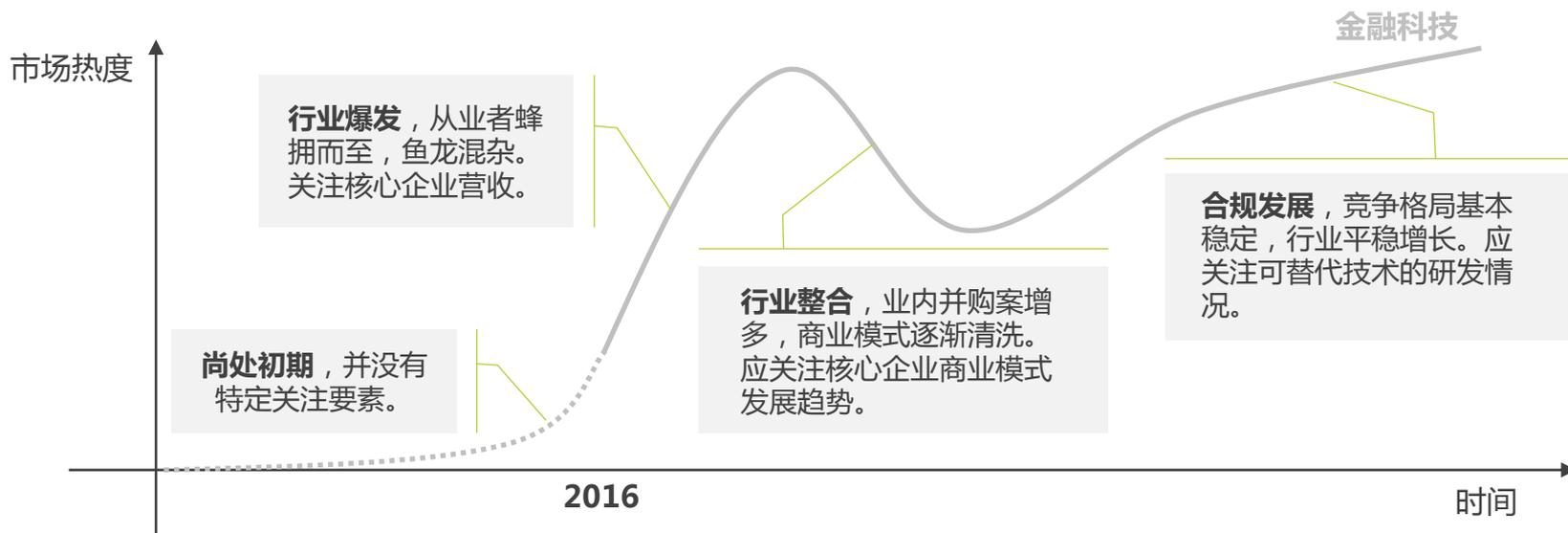
裸泳者尚未显露

行业待兴之初，概念内涵过大导致鱼龙混杂

在中国，科技比金融的概念更为模糊。这一方面源于居民认知门槛过高，另一方面也源于科技这个概念内涵太大。在金融科技领域，广义的金融科技可以认为，只要是用程序代码介入的业务，均可以算作金融科技业务。从研究的角度，这显然是不科学的定义，但是中国网络用户却并不具备专业的鉴别能力。这样带来的弊端就是2016年后，市场上突然涌现出大量金融科技公司，并且在政策对互联网金融收紧的压力下，很多公司出于生存和营销的需求，开始标榜自身的金融科技概念。纵观中国各产业发展历史，牛群效应贯穿始终，前期大量从业机构蜂拥而至后，必然导致行业吸引力巨幅下降。所以目前，中国金融科技行业发展存在一定的隐患。

基于此，在目前金融科技发展环境中，应以最开放的态度关注和扶植金融科技公司的发展，但是要以最严苛的审核标准梳理行业发展情况，并且提供实质性的支持和帮助。艾瑞咨询认为，市场经济环境下，只有被市场认可的金融科技机构，才可能在未来行业发展过程中，起到正面作用。而被市场认可的标志，就是产生科技营收。

不同阶段金融科技行业应关注的要素



来源：艾瑞研究院自主研究绘制。

由浅至深的逐步渗透

金融科技发端于金融IT系统，未来将构建“无金融”社会

实际上，金融科技虽然是个新词，但却是个相对古老的行业。早在2004年之前，中国的金融行业就已经引入了金融科技的概念，只不过那时金融科技仅作为传统金融机构IT系统的方式存在，是不受重视的基础设施。而随着支付和P2P的出现，金融科技从后台系统渗透到了金融的核心业务。并且，随着其它技术手段的丰富，科技之间的相互吸引力，将使得金融与实际生活结合得更加紧密，最终实现无金融社会。

中国金融科技发展历程



互联网及数字技术的出现，使一些基础的金融业务得以升级。在提高工作效率的需求推动下，传统金融机构开始构建自身的IT系统，这也成为了中国金融科技最原始的发端。

2004年支付产业崭露头角，金融科技从后台支持的位置，走向前端。渗透到在当时看来，传统金融的非核心业务中。并在之后的发展中，爆发出强大的生命力。

2007年，拍拍贷成立，此举成为中国金融科技发展史上的标志性事件。至此，金融科技真正渗入到金融最核心的业务中，并且根据互联网的特点，衍生出一系列风险评估新方式。

2013年余额宝的横空出世给传统金融带来极大震撼，也因此各基金、保险公司纷纷展开大规模互联网化的战略布局。金融科技企业因为经验和技术的优势，其地位得到空前提升。

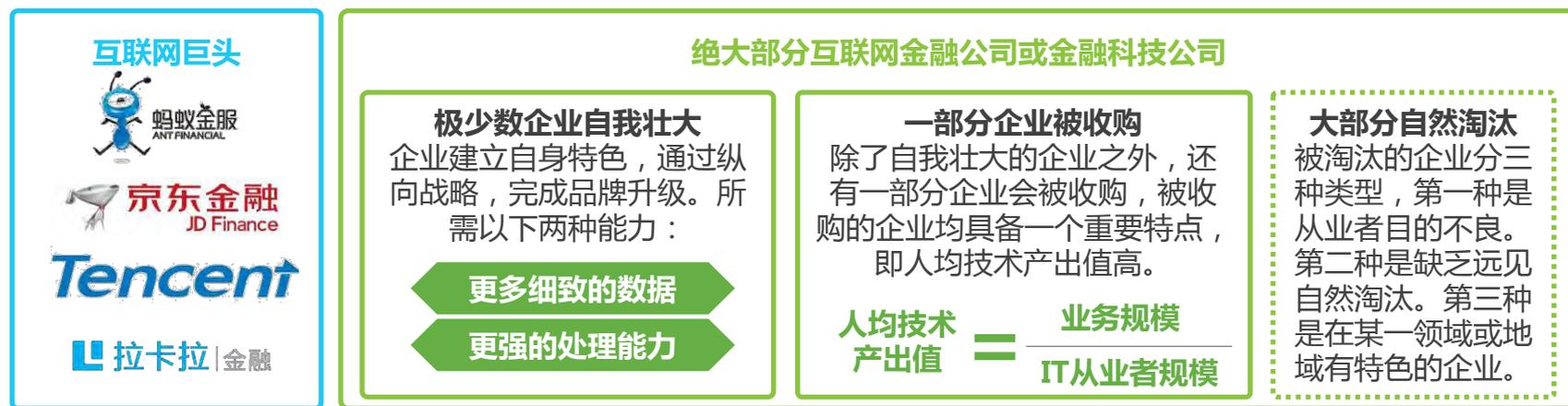
中国金融业的弊病在于只专注金融业务本身，但是互联网生态化的发展模式，使得独立的专业性机构生存难度提高。科技之间的内在关联或许能够成为解决这一问题的关键。

以战养兵的中国特色

作为衍生价值出现的金融科技，尚需依附实际业务

与国外不同，中国金融科技的起始点并不是金融科技行业本身。金融科技这个词在很长时间内都是以互联网金融这个概念存在的，这种以战养兵的发展模式导致目前科技还需要依附实际的金融业务，很难独立存在。这也给了中国绝大部分中小型互联网金融公司一种额外的价值，使以往以业务规模论英雄的评判模式，逐步向单位产值方向转移。对行业来说，这既是机会，也是风险。它给了中小互联网金融公司崛起的契机，但同样也加速互联网金融行业内部的整合。在中国金融科技领域，客观环境使一部分非金融科技企业可以迅速在金融科技领域建立自己的优势，巨头对各方面资源的吸引力，已经让它们成为了左右竞争格局的关键要素。因此未来，巨头之外的广大金融科技及互联网金融公司就必然存在两条道路：自我壮大和被收购。

中国金融科技发展格局示意图



P 政策 Political 整体支持鼓励 监管红利尚存

E 经济 Economic 企业对提高运营效率的追求

S 社会 Social 用户对便捷金融服务的需求

T 技术 Technology 数字技术日新月异

来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

墙外香：金融科技的意外爆发

1

溪云起：金融科技发展暗藏风险

2

阅春秋：金融科技平台案例

3

夜明前：未来金融生活蓝图

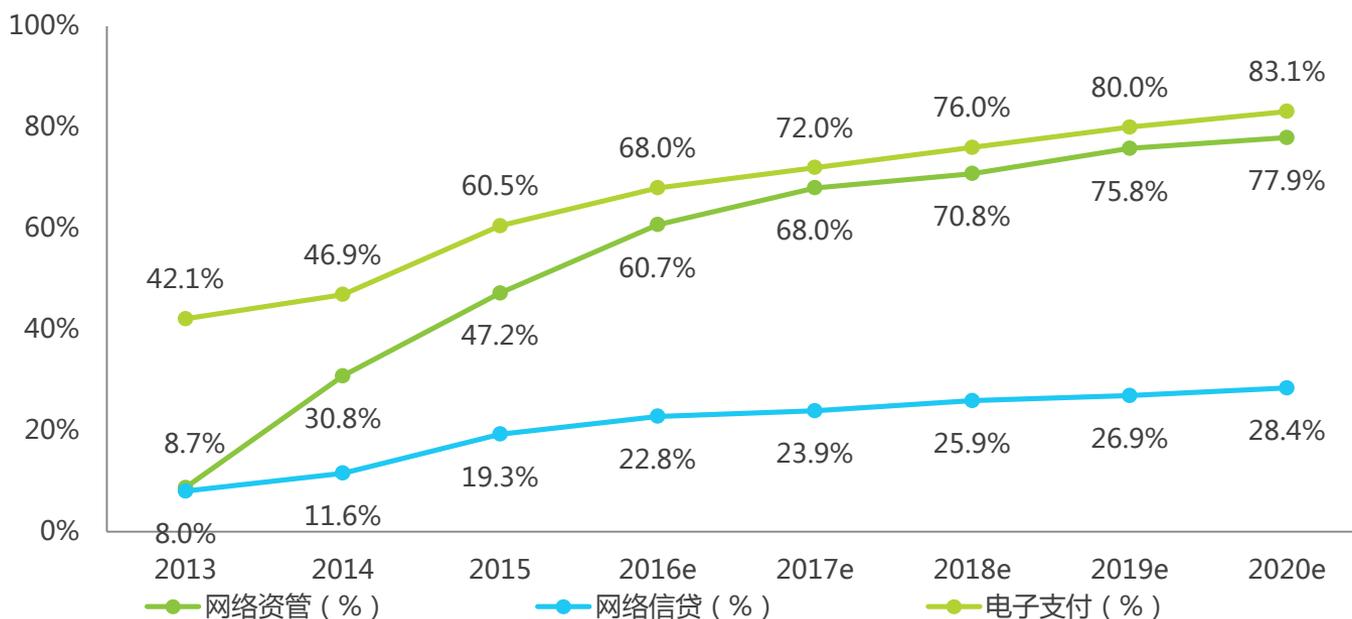
4

金融科技用户群体广阔

掌握互联网最广阔客群

2016年，中国金融科技所服务的目标客群中，电子支付用户渗透率最高，其次是网络资管，二者渗透率都在60%以上。由于网络信贷的门槛问题，使得目前网络信贷网民渗透率只有22.8%。但实际上，渗透率指标仅统计真实发生过网络借贷行为的用户。除此之外还存在大量准网络信贷用户，各大网络金融巨头均会对旗下所有用户做提前授信的工作，所以这部分准信贷用户也是金融科技在服务网络信贷行业时的目标客群，甚至于说，电子支付和网络资管用在很多层面上都是金融科技在网络信贷领域的用户。综上所述，不同于互联网金融，金融科技的行业地位更加靠前，所以它能够覆盖的用户客群更加广阔。

2013-2020年中国互联网金融各子行业用户渗透率

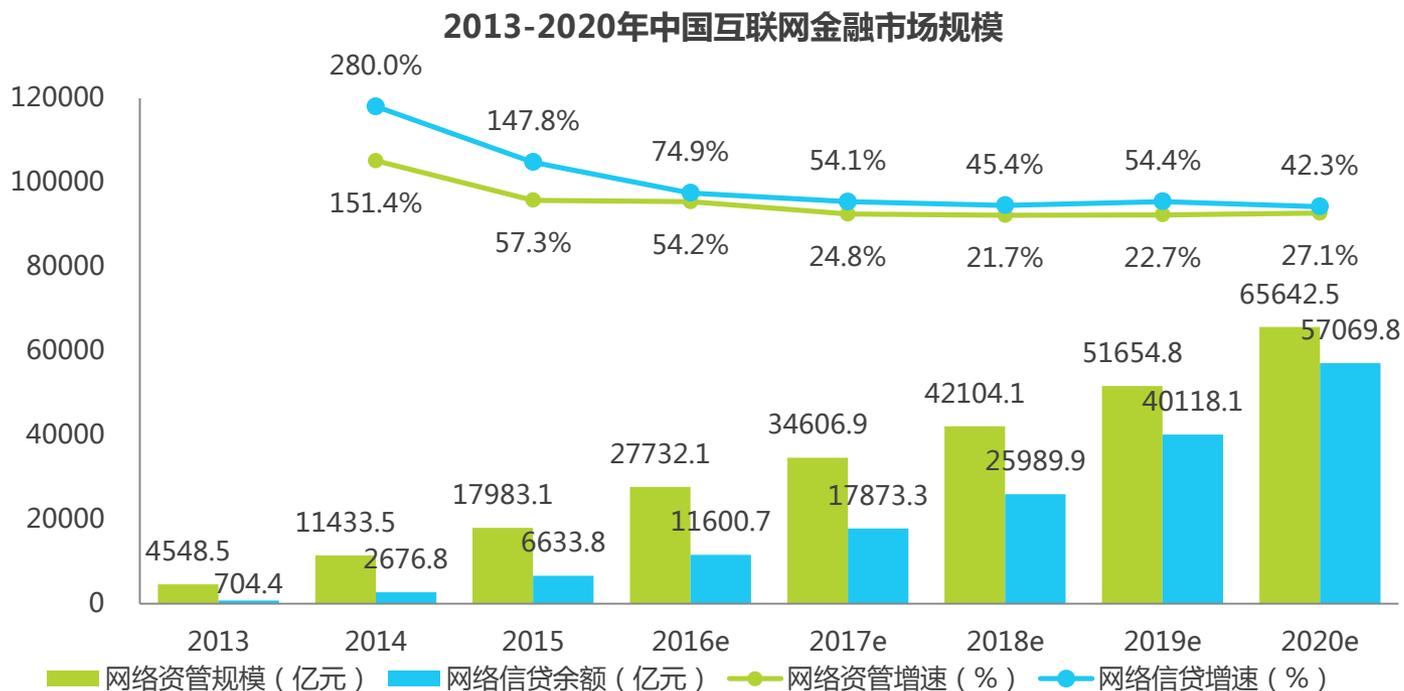


注释：渗透率=行业实际用户÷互联网用户。
来源：CNNIC。2016年后根据艾瑞统计模型核算。

高增长的目标市场背景

2020年互联网金融核心业务市场规模将超过12万亿

2016年，中国网络资管规模超过2.7万亿，网络信贷余额超过1万亿。在这些业绩的背后潜藏着更大的业务空间，互联网短平快的特点，在交易规模上实际可将存量市场放大数倍。而且伴随着互联网高频的特点，金融科技长尾价值将得到凸显。预计2020年，中国互联网金融核心业务市场规模将超过12万亿，艾瑞预计，在行业高速发展的过程中，金融科技将更多的参与到优质资产生成的过程中。



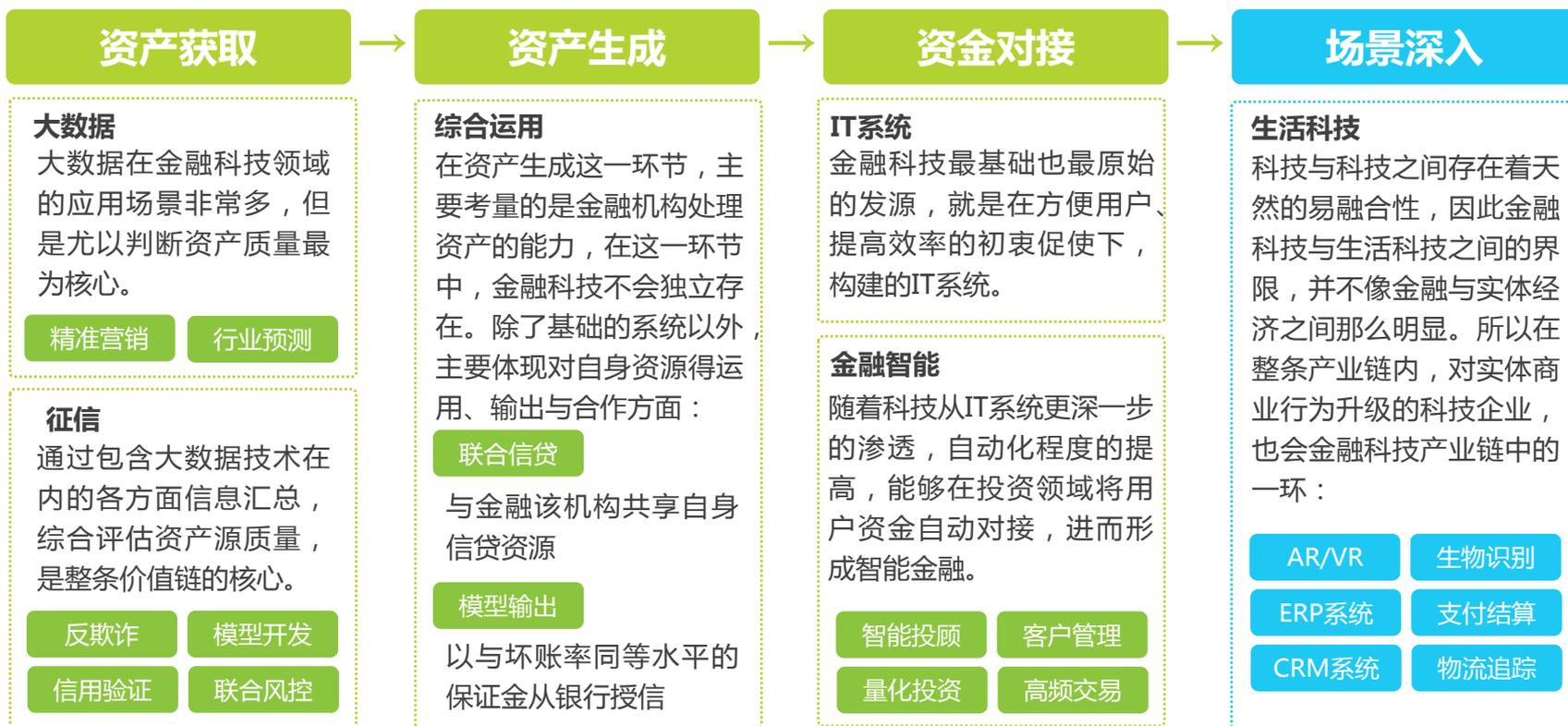
来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

多元化的产业链

以金融业务流程为主线的产业链构成

不同于其它产业，金融科技所服务的对象并不直接与客户金融行为相联系，在多数场景下，金融科技更类似于一种基础设施，在实际金融业务的后端，辅助金融机构提高业务效率。所以金融科技的产业链应以金融业务流程为主线构建。

中国金融科技产业链



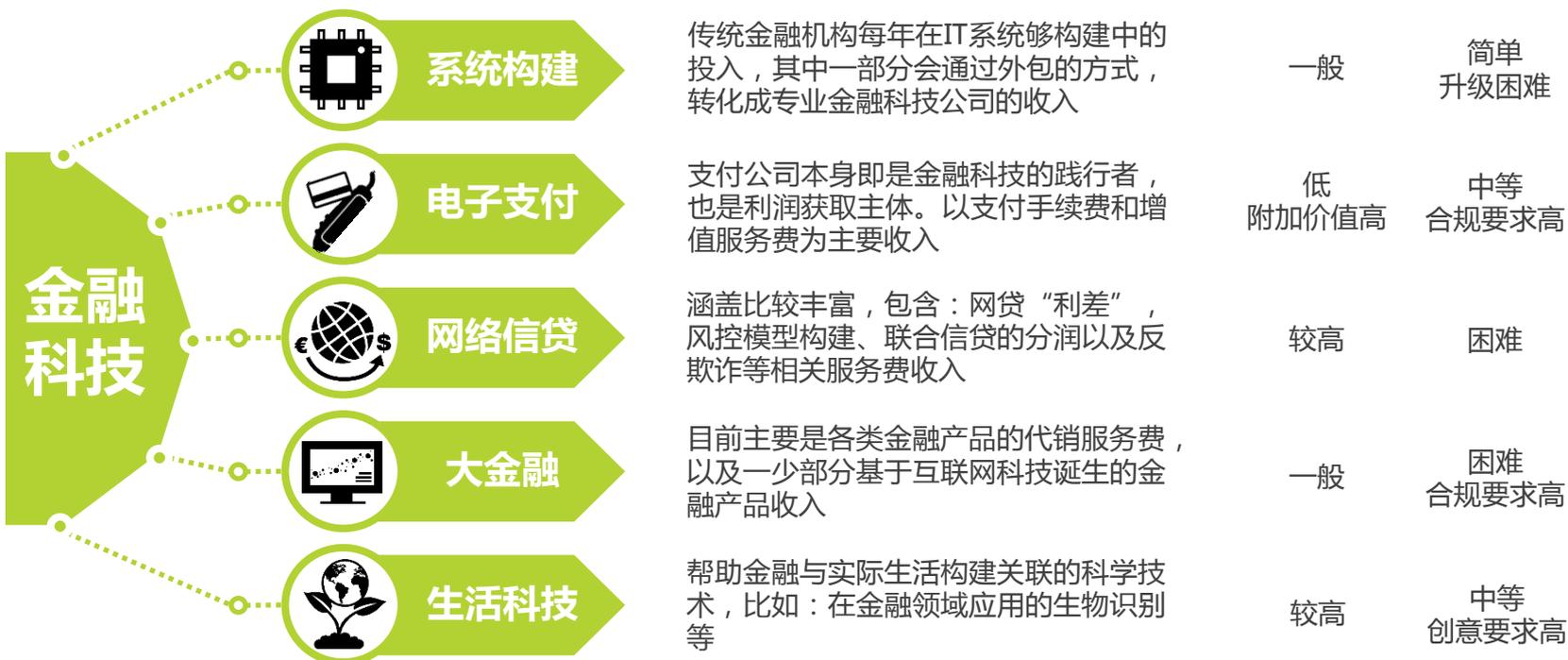
来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

金融科技的业务内涵

按照金融科技历史发展，逐步丰富的业务内涵

中国金融科技发展至今，大概经历了五个阶段的发展。每进入一个新阶段，金融科技业务范围都有显著的扩大。因此，截至目前，中国金融科技共有以下五大内涵：

中国金融科技的内涵



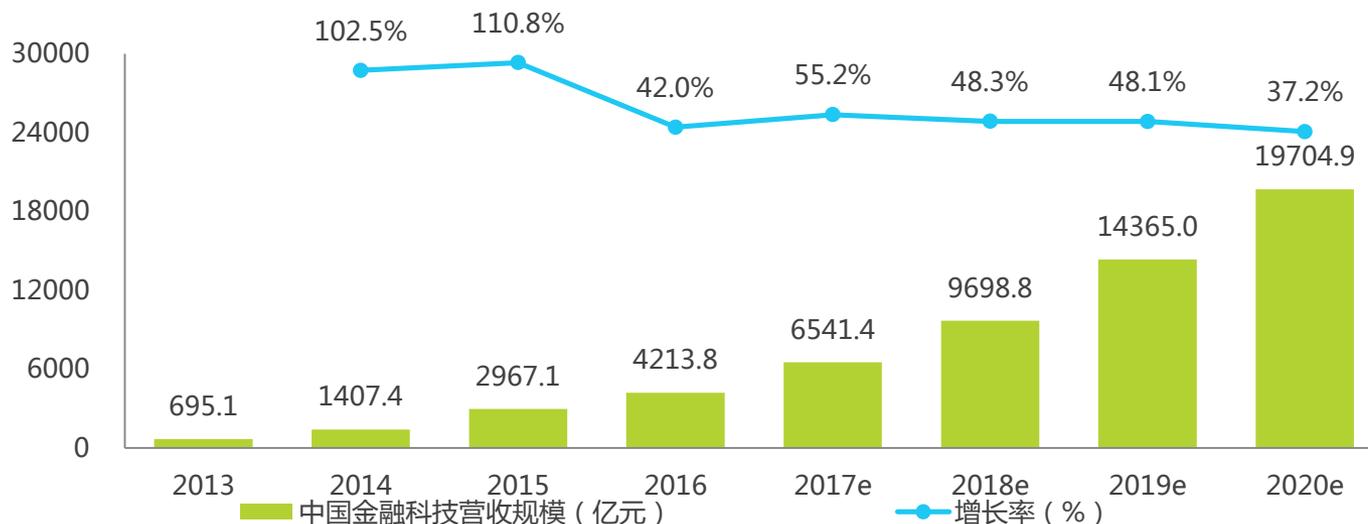
来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

暗藏风险的概念

中国金融科技需摆脱互联网金融的母体，才可迎来爆发

一如本报告开篇提及的内容，在行业待兴之初，只有关注被市场验证的金融科技平台，才能够避免鱼龙混杂对行业带来的潜在伤害。2016年金融科技概念非常火爆，但是2016年中国科技营收仅4213.8亿元，整体增速下滑至42%，预计未来几年都将保持这一增速。究其原因，艾瑞分析认为：首先，互联网金融收紧，尤其对网络信贷行业的收紧，导致绝大部分围绕网贷行业的科技企业营收萎缩，影响了行业增速；其次，金融科技的定位，这一原因与互联网金融收集相辅相成。金融科技服务于互联网金融，更偏向于金融业务的后端，所以其增速并不会像行业增速那样快；最后，转型尚需时日。金融科技脱离互联网金融而独立存在，意味着更加科技化的商业生态已经形成，对于尚处发展初期的金融科技来讲，这还需要很长时间的探索，一旦行业独立生存，居于主导地位的科技企业才能获得产业链中最丰厚的利润，进而推高行业营收规模的增速。艾瑞预计这至少需要5年时间。

2013-2020年中国金融科技营收规模



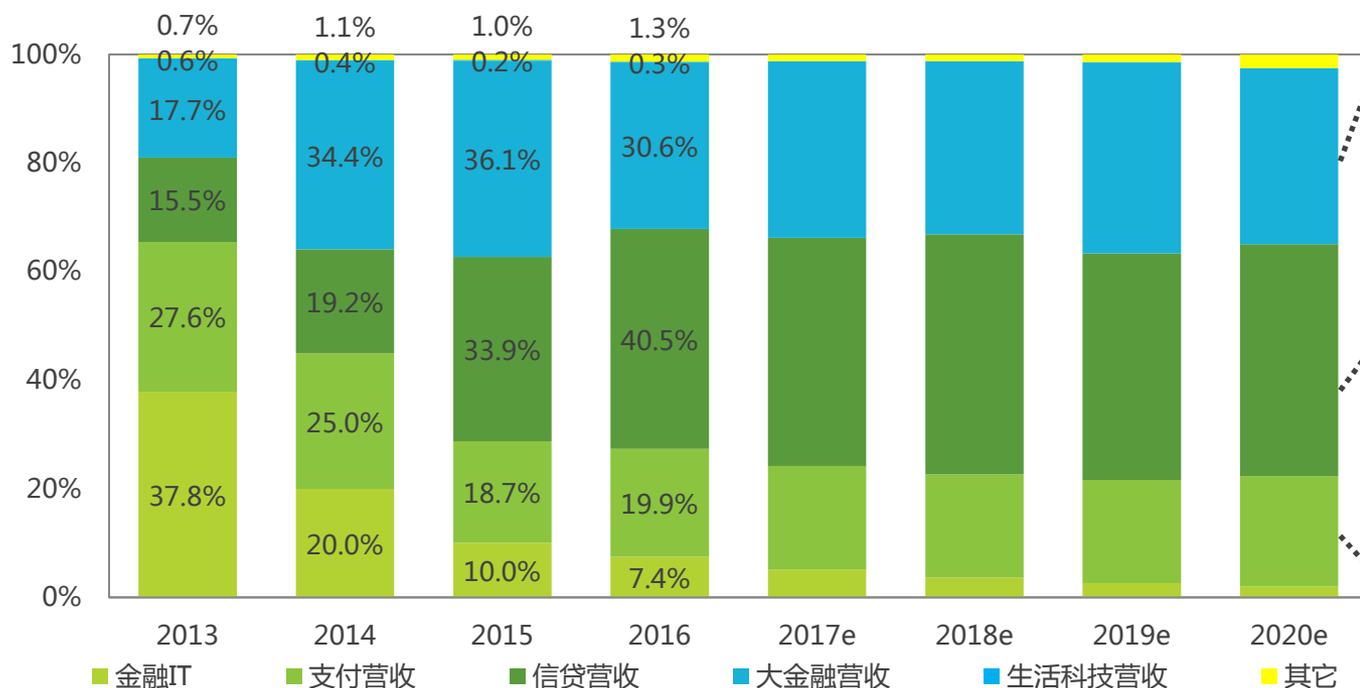
来源：综合企业访谈，上市公司财务报告，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算

根源不变，模式进化

信贷与理财依然是最重要来源

2013年之前，金融业IT投入是金融科技行业相对重要利润源，但是随着技术的逐步成熟，虽然整体行业的利润还在缓慢增长，其在金融科技整体的占比已经微不足道了。2013年后，金融的核心“存贷汇”业务中，所包含的技术元素越来越多，其行业本身所获得利润，得以浸润到金融科技领域。未来只要金融行业的内涵不发生根本性的转变，金融科技的利润源就依然是传统金融业务。不过目前，金融科技各细分领域商业模式比较简单，行业整体的发展需要在内涵和服务模式上有所创新。

2013-2020年中国金融科技营收结构



未来需深入到金融产品的创生过程中，利用数据和技术从根本上改变金融产品的机理，智能投顾和资产的自动匹配均是深入方向

在信贷领域，由于业务本质过于简单，导致金融科技企业很难产生模式创新。风控和模型技术虽不断精进，但仍只能分享“利差”收入

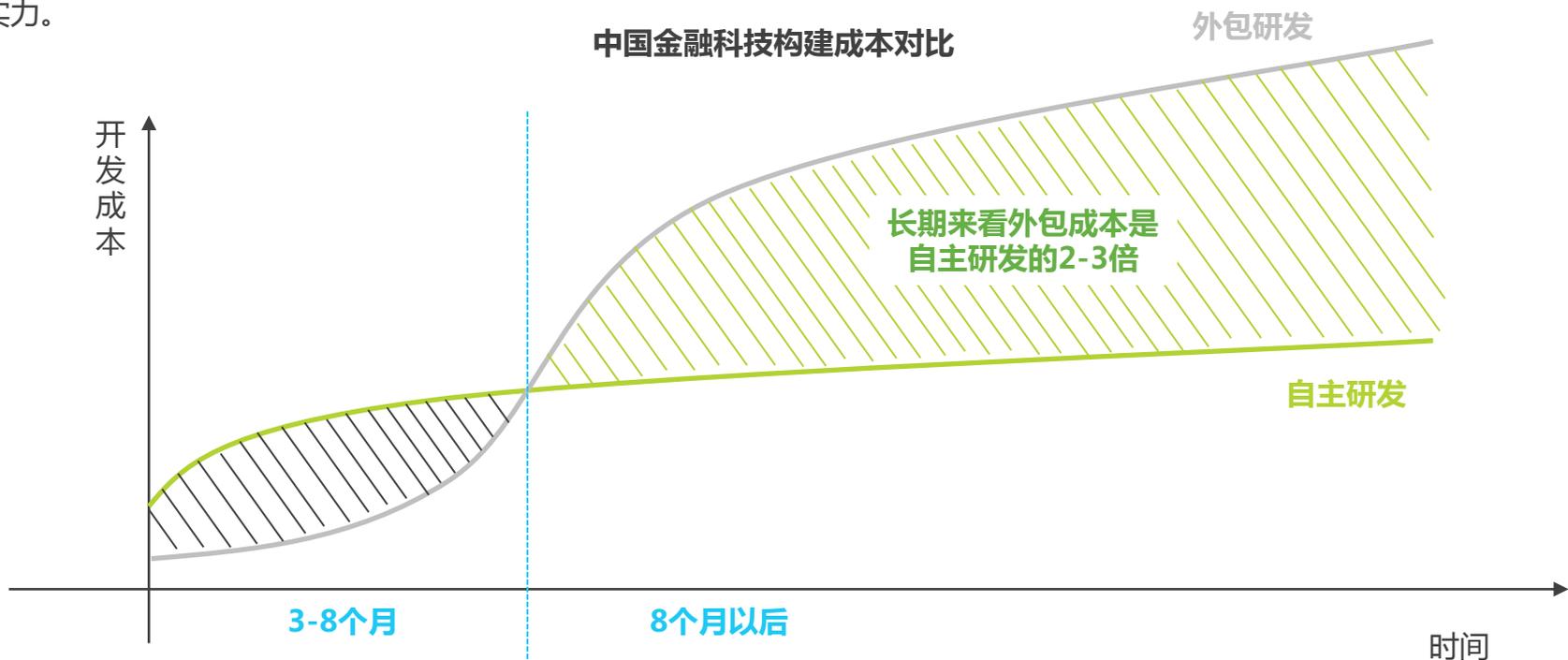
支付营收始终比较稳定，原因在于行业发展和竞争格局相对固定。

来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

长痛不如短痛

应该给予科技平台足够的耐心

对于金融科技行业来讲，从业门槛比之前显著提高。因此在初期，IT系统的构建成本是阻碍金融科技公司或者传统金融机构金融科技业务起步的最大原因。解决这个问题并不容易，中国的金融机构体系庞大，制度复杂，只有充分相信金融科技能力的领导，才有可能在庞大的机构内推进和升级业务。症结在于大企业的通病，即效益论。目前市场上自主研发系统鱼外包研发相比，3-8个月内外包具备明显的成本优势，但基本在8个月后，自主研发的成本优势得以凸显。但是8个月的时间对于传统金融机构来说，十分尴尬。一方面时间尚短，技术平台尚不能发挥全部实力；另一方面时间又太长，以至于体质内部会产生大量质疑之声，最终使项目夭折。艾瑞认为，企业要给金融科技平台或内部项目足够的耐心，以发挥其全部实力。



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

©2016.8 iResearch Inc.

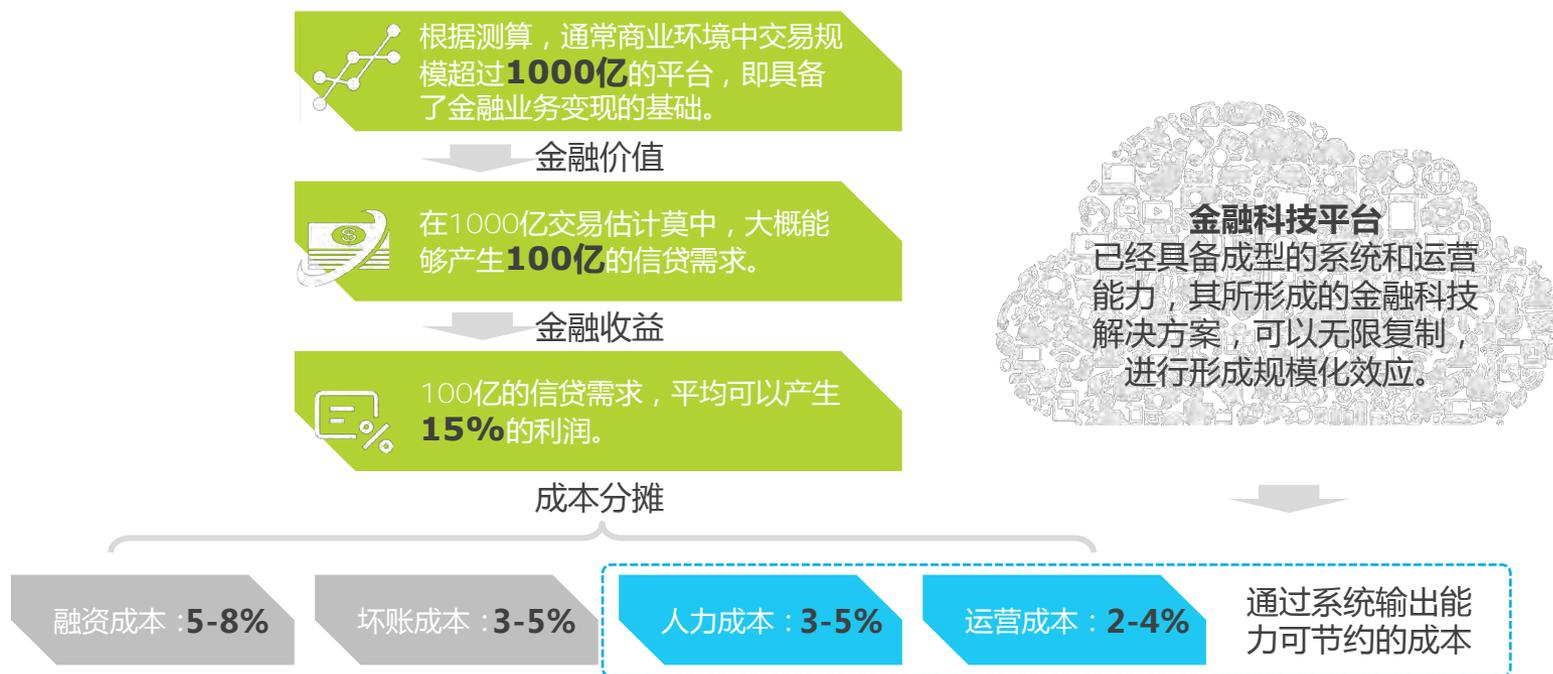
www.iresearch.com.cn

科技的威力

可复制性带来的规模效应

金融以其独特的行业定位，成为了众多实体商业机构流量变现的不二选择。但是由于存在前篇所述，投入产出之类的问题，导致众多实体商业机构构建金融科技基础系统的信念并不坚决，这看似容易解决，实际非常困难。这种环境给了已经具备金融科技能力的企业，迅速扩张商业版图的机会。通过系统和能力的输出，一方面给金融科技行业带来了新的商业机会，另一方面，也给金融科技未来发展趋势，带来了新的方向。

中国金融科技在商业变现中的价值链



来源：综合企业访谈，公开市场信息，根据艾瑞统计模型核算。

墙外香：金融科技的意外爆发

1

溪云起：金融科技发展暗藏风险

2

阅春秋：金融科技平台案例

3

夜明前：未来金融生活蓝图

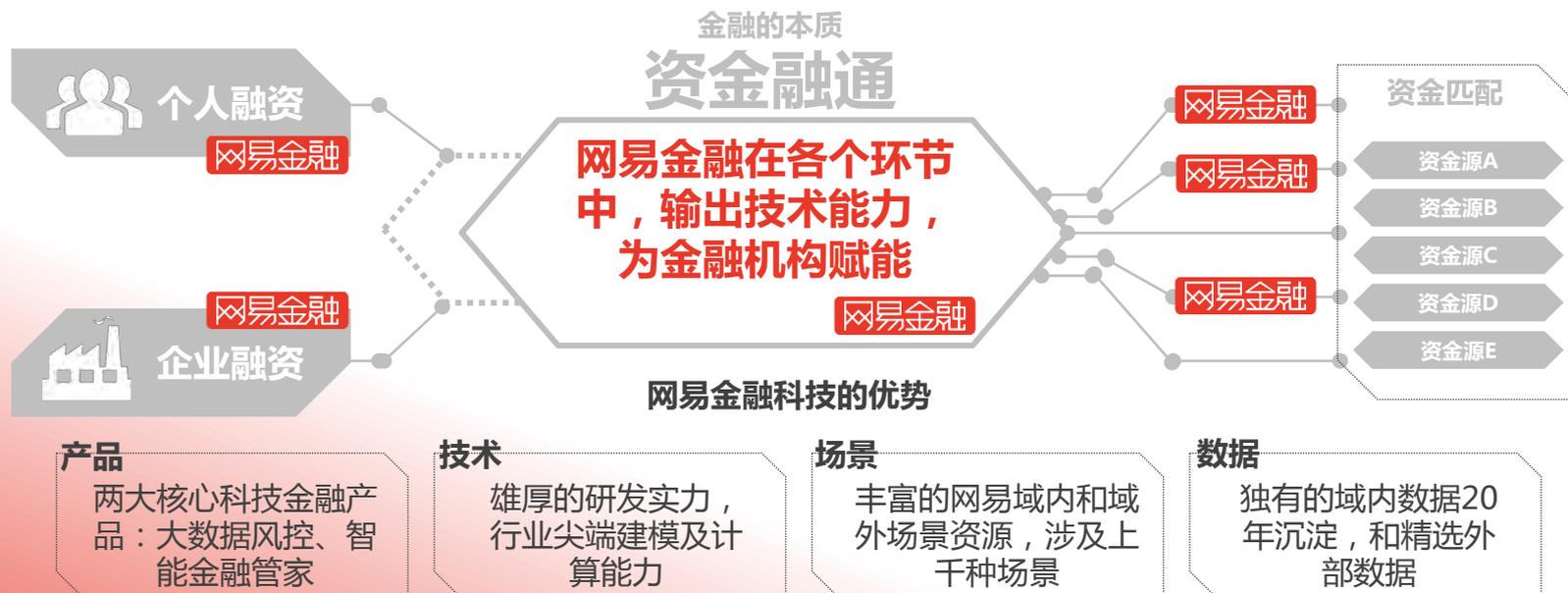
4

金融机构数字化、移动化、智能化转型的最佳合作伙伴

网易金融是一家运用大数据、机器学习、云计算、认知智能等前沿技术，致力于风控、资产管理两大核心金融领域创新的金融科技公司。是网易集团拓展其金融疆域的核心平台。致力于解决三大问题：中低收入人群、小微企业融资难、贵、慢；传统金融机构的数字化、智能化转型以及“三农”领域的金融供给短缺。

目前，网易市值位于400亿美元左右，旗下互联网金融业务将成为进一步拓展集团公司盈利的渠道来源，也是完善多元生态，对数据、用户和渠道进行交叉、高效利用的一个重要通道。在网易公司年度营收从百亿迈向千亿的时代，金融科技和互联网金融业务也将发挥更大的推动作用。

网易金融独特的战略定位

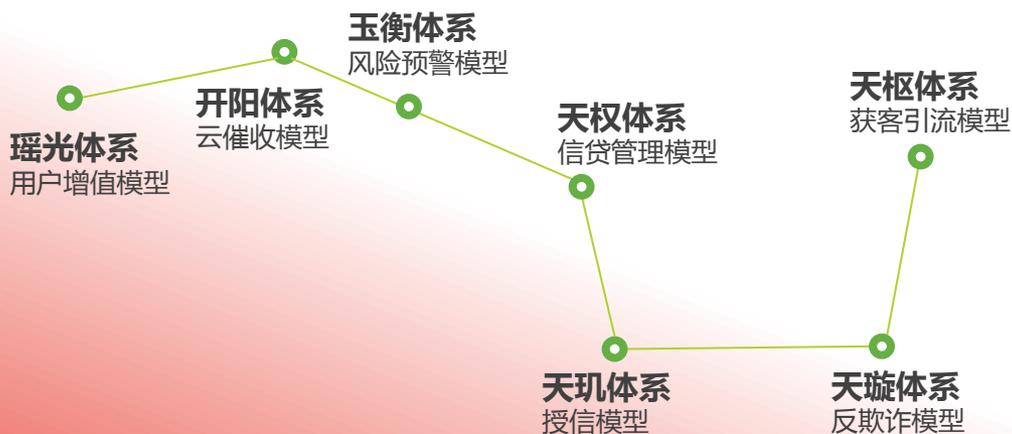


金融机构数字化、移动化、智能化转型的最佳合作伙伴

网易北斗是“新赋能”模式的智能风控开放平台，是网易金融布局金融科技的关键一环。北斗平台以科技智能驱动，用大数据、人工智能、机器学习等科技手段来助力金融机构的数字化转型，推动普惠金融在中小微企业、城镇中低收入人群及三农从业者中的实现。北斗正在向消费金融、农村金融、供应链金融等领域全面发力。

北斗系统的优势在于四大用“新”和七项“赋能”，四大用新分别是新模式、新技术、新数据和新合力，尤其最为核心的优势和杀手锏是网易独有的数据，网易金融的大数据风控处理能力和独特的商业模式定位，可以帮助中小企业实现融资难、融资贵和融资慢的行业性突破。同时，网易这款大数据风控产品可以实现七大赋能，包括开放共赢、大数据、尖端模型、智能服务、魔镜营销、全流程风控、智力赋能。目前，网易北斗也开始和国内一线大行、城商行、农商行展开合作，通过对外输出风控建模和技术能力赋能金融机构。

网易北斗七大业务模块及效能



- ✓ 数据能力——数据处理效率**提升90%**
- ✓ 审批时间——放款速度**提升70%**
- ✓ 资产质量——平均坏账损失**降低35%**
- ✓ 模型升级——模型预测性能**提升60%**

技术储备



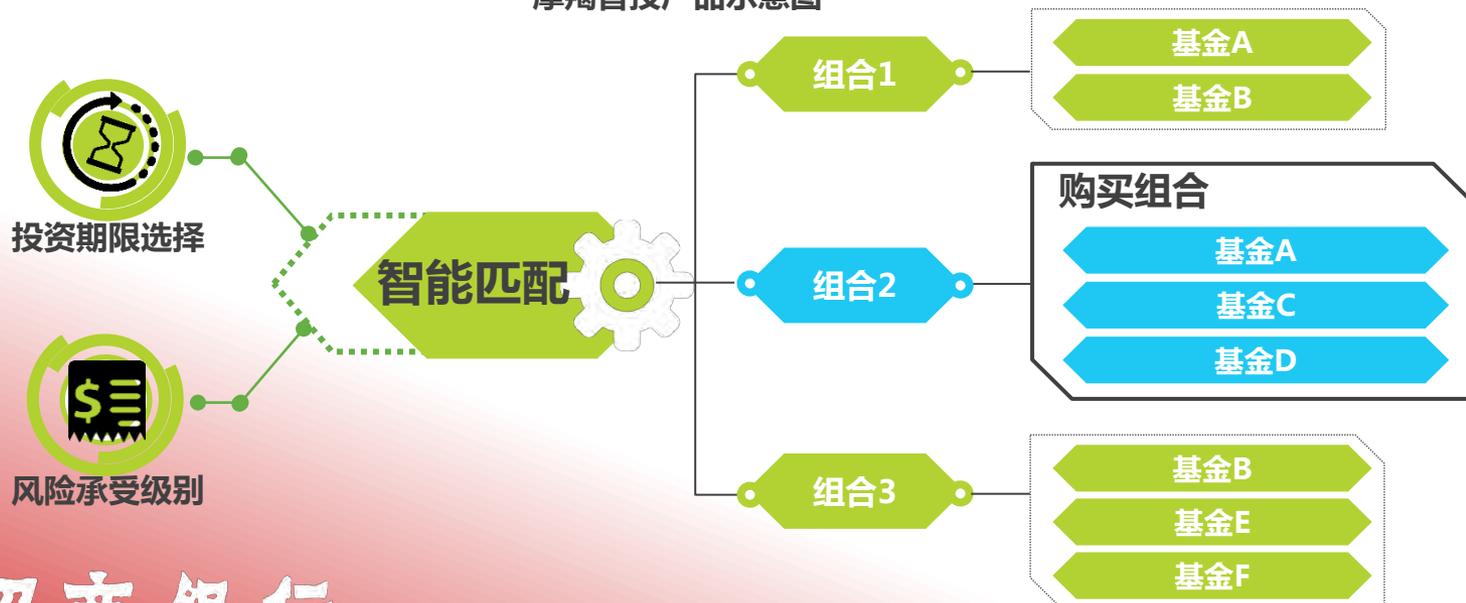
招商银行

因您而变

招商银行在互联网领域的脚步，始终处在在我国商业银行前列。在银行业还处于网点混战的年代，招商银行以其优秀的电子银行产品，迅速占有市场。时至今日招商银行已经成为银行业电子产品的标杆型银行，对行业发展具有很强的引导作用。2016年在金融科技的浪潮下，招商银行分别在零售和对公业务上发力，推出不同的金融科技产品和业务，并在市场上引起热议。

其中，摩羯智投作为广泛吸引眼球的投资型产品最受关注，在国内智能投顾尚处混沌状态时，招商银行凭借其出色的技术能力和对用户数据的敏感度，于2016年底推出摩羯智投，将人工智能与量化交易应用到中国金融行业最核心产业。不过不得不指出的一点是，摩羯智投之所以能受到广泛关注，与其出身于招商银行密不可分。

摩羯智投产品示意图



招商银行

因您而变



对公业务是互联网的弱项，但却是银行的传统优势领域。在互联网兴起的几年间，中国银行业的确因为找不到方向，而走过一段时间的弯路。比如大量银行自建电商平台等行为。实际上互联网在个人服务的辉煌，并非其有意为之，而是充分发挥了网络的优势特点。所以从这个角度看，银行想在互联网领域有所建树，需要的并不是复制互联网的成功，而是找到自身的优势，并想方设法将这种优势与技术结合，否则将永远处于被动低位。

招商银行在对公业务领域，充分理解这种战略上的差异，进而采取以技术能力作为主要输出载体的金融科技战略。该战略植根于产业金融，依托招商银行超高的品牌价值，以核心系统输出的方式，满足企业上游的供应链融资需求，下游的消费金融需求以及企业自身的金融需求，为中国银行业走向金融科技时代探索出一条新道路。

招商银行对公业务金融科技能力输出示意图



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

鹰眼风控管理体系，实现最优盈利能力预测

拉卡拉金融以技术创新为依托、稳健的风险控制体系为保障、优质的服务理念为基础，为企业以及个人用户提供诚信、透明、安全、创新的金融产品，业务涵盖信贷、理财等多个领域。

拉卡拉金融具备完善的全流程风险管理体系，依托海量金融属性数据，通过精细化的风险计量工具与决策分析技术，对信贷客户形成360度画像分析与精准的授信策略，实现风险与收益的动态平衡，达成最优盈利点。拉卡拉金融依据风险经营基本原则，通过差异化风险定价，构筑金融行业核心竞争力，形成优势壁垒，最终对同行业形成风控技术的输出。

拉卡拉鹰眼金融风控管理体系



通过差异化风险定价，对金融风险进行运营。

金融科技输出价值：丰富场景应用，增强客户粘性，挖掘潜在价值



拉卡拉金融信贷系统优势：

- **灵活性**：分布式微服务化治理架构，松耦合的系统架构，保证服务的可靠性；接口统一化，服务化治理；
- **先进性**：采用开放开源的成熟技术、分布式文件系统、消息、缓存、搜索服务，NOSQL存储、统一柔性设计、无缝的横向扩展，保证系统的高性能；基于混合云、PC服务架构；
- **工厂化**：基于产品化，工厂化的平台；快速参数化流程化的产品组合和生命周期管理；采用先进的工作流和流程驱动，整合统一的产品服务流程；
- **可用性**：采用集群和分布式部署，多中心数据备份，解决高可用；支持TPS超过2000的在线交易。

我来贷

年轻人的口袋银行



亚洲领先的互联网金融集团WeLab（我来贷）于2013年创立于香港，2014年进入中国内地，旗下包括中国最大的移动贷款平台之一我来贷以及香港的线上借贷平台WeLend。WeLab凭借其独创的移动端借贷经验从而改善传统金融的贷款服务体验，利用其自主研发的风险管理体系，以秒级的非结构化移动端大数据整合及分析能力对客户的风险进行定级，从而输出信贷决策。WeLab还向传统金融机构输出科技金融服务，为其客户定制各种金融方案。WeLab的投资方包括了长江和记旗下的TOM集团，马来西亚主权基金Khazanah Nasional Berhad，广东省粤科金融集团，欧洲大型银行ING，中国邮政与TOM集团旗下的邮乐网，红杉资本。

用户端业务

WeLab（我来贷）作为以科技为驱动的企业，其自主研发的WeDefend多维度风险管理体系，可以对借贷用户的非结构化移动端大数据进行交叉分析，最快1.7秒对用户输出信贷决策。

2017年，我来贷还将开发推出面向白领（大额产品），蓝领，个体商户，及三农等人群的贷款产品，进一步扩大普惠金融规模。

我来贷目前产品特点

 纯线上

 5万元以下

 20-40岁

 最快3分钟



我来贷业务布局

企业端业务

我来贷帮助持牌金融机构通过精致的风控技术更有效率地提供贷款及其他金融服务。截止2017年1月，我来贷已与中国邮政储蓄银行、广东南粤银行、锦程消费、晋商消费、安信小贷等11家银行和大型消费金融公司展开战略合作。

金融体系外，跨行业的合作也在上演，如与富士康合作推出针对蓝领用户群的普惠产品。另外还将与其他制造业、电商和运营商进行跨界合作。

未来，我来贷将陆续与上百家金融机构及跨界企业建立战略合作关系，共同推动金融服务方式变革和普惠金融落地。

产品开发

营销推广

风控嫁接

合作伙伴举例



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

我来贷的商业模式聚焦在建立稳定可规模化的零售信用贷款资产组合。通过移动互联网大数据风控技术及海量且精准的获客方式，向传统金融机构，企业输送符合征信条件的借贷用户，提高交易效率，并从中获得服务费。

我来贷在行业内开辟了全新的B2B2C（平台-机构-用户）模式。一方面是B2C业务，我来贷通过自营平台为用户提供贷款服务；另一方面是B2B，我来贷向传统金融机构或企业提供金融科技解决方案，向合作方输出符合其要求的客户，运营，及风险控制等服务。我来贷在合作机构背后提供风控技术支持和营销支撑，用户则在这些金融平台上享受相应的金融服务，形成我来贷独特的B2B2C模式。

其中合作方面存在三种典型的合作模式：**资金合作**：合作伙伴为我来贷平台提供借贷资金，我来贷为合作伙伴匹配优质的借款人。**白牌合作**：基于合作伙伴的存量用户及渠道，我来贷提供技术解决方案打造全新的移动借贷产品，实现金融创新及利润共享。用户直接感知的是合作方的品牌，我来贷在背后提供产品开发及风控支持。**风控合作**：我来贷目前提供的最深入的合作方式，针对合作方的不同需求可提供定制化的服务。合作伙伴以我来贷精致的风控技术以驱动，并向我来贷提供固定佣金。

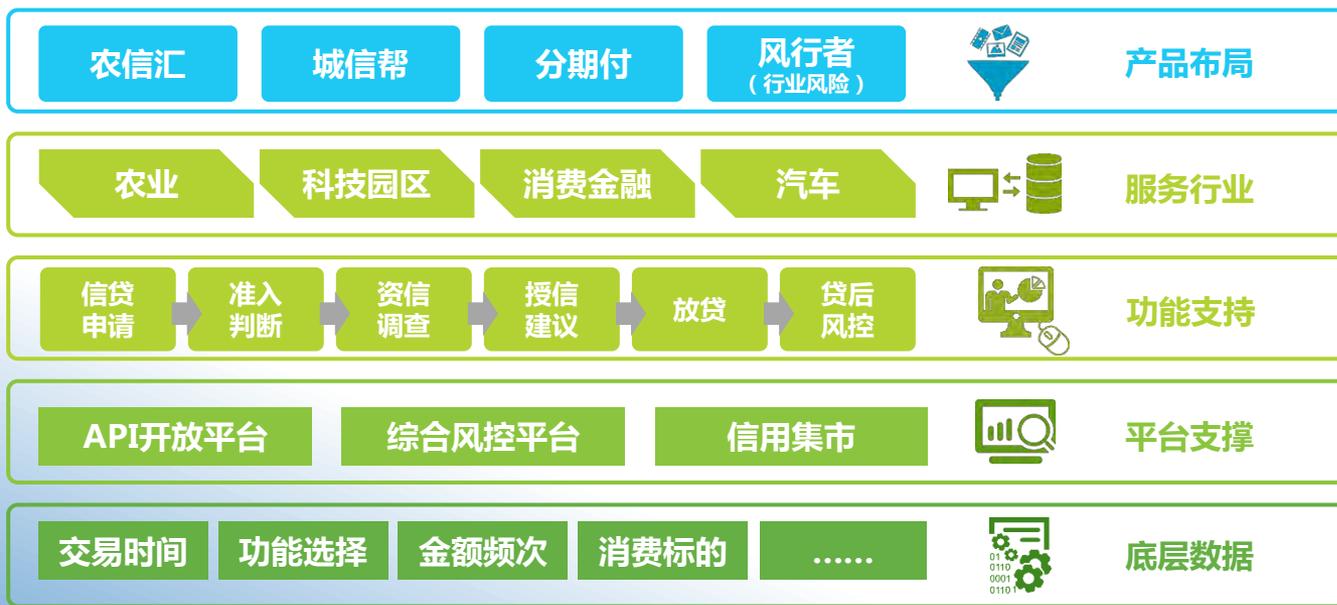
我来贷B2B2C模式示意图



国内领先的大数据征信产品及解决方案供应商

天创信用是由易宝天创、农信互联、北京未来科技城共同投资成立的国内领先的大数据征信产品及解决方案服务商。公司前身是易宝集团征信事业部，后于2015年4月独立发展，正式在北京成立天创信用服务有限公司；8月，公司被北京市信用协会授予副会长单位，同年11月获得央行企业征信备案，并和大北农集团结成战略合作；2016年天创陆续推出了企信、农信以及园区等一系列解决方案类产品。目前，公司聚焦于农业、汽车、P2P、电商四大行业，基于自身的大数据能力并联合多家合作伙伴，已形成领先的解决方案，在业界树立了良好的口碑。

天创信用产品体系构架图



国内领先的大数据征信产品及解决方案供应商

金融科技公司以技术为立身之本，但是随着时间的推移，当下技术的门槛在迅速降低，而真正能使技术发挥威力的有两个因素，第一是数据，第二是专业能力。在这两点上，天创信用具备一些得天独厚的优势，易宝、农信互联等股东的本职，是中国互联网环境中积累数据最为方便的产业，并且通过支付关联的各不同业务流也使得支付公司掌握业务实际运营要点，在数据和专业能力上，都处于行业中比较优秀的位置。

天创信用技术储备及优势

公司优势

技术储备

- 容器云研发
- 互联网信息采集
- 大数据存储分析挖掘
- 图运算
- 数据服务
- 持续集成
- 自动化测试
- 服务化的架构调整
- 深度学习机制
- OCR光电识别技术
- AI

潜在业务导向

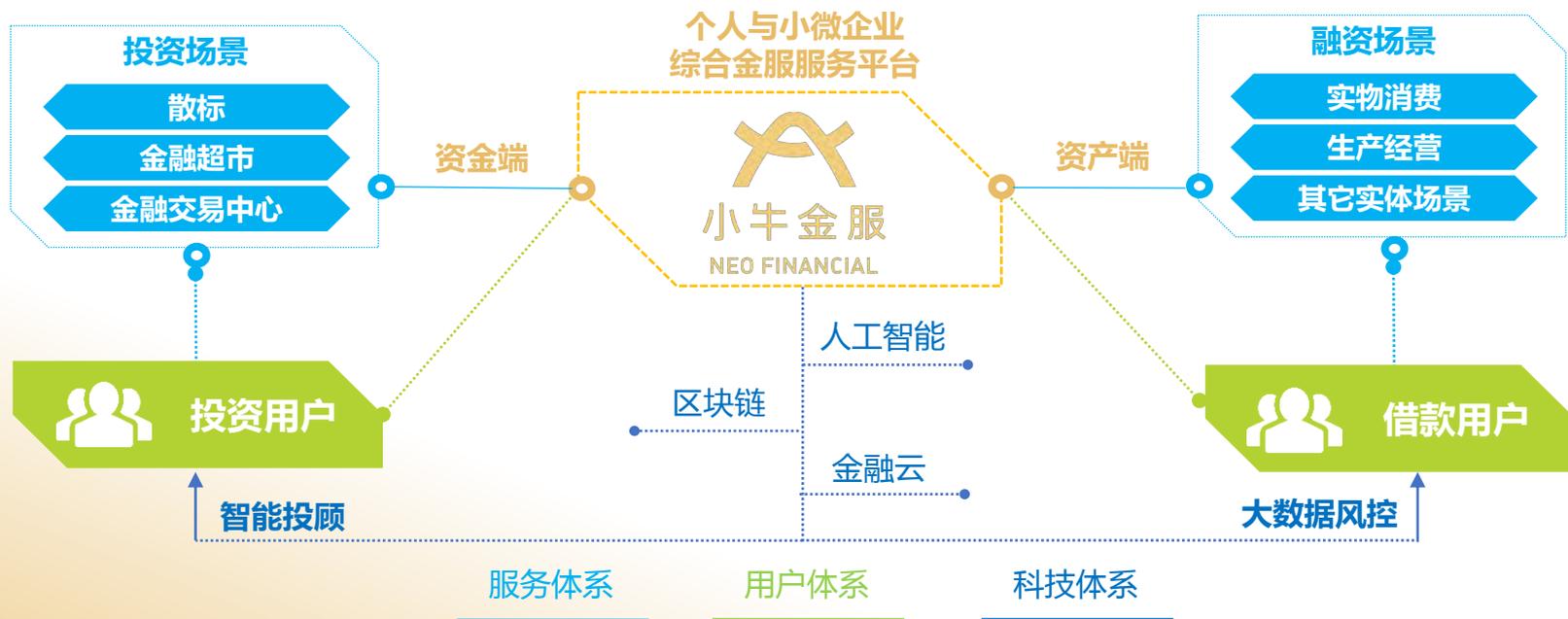
-  证照快速
识别与认证服务
-  视频远程
身份验证
-  声纹加密

-  天创信用移植并应用易宝集团
长期以来在金融交易领域的经验，
具备支撑交易平台的能力
-  技术团队拥有平均10年以上从业经验，
大数据技术积累雄厚，在多方面已处于行业前列
-  易宝集团万亿交易量的处理规模，
客观的运营资源使天创信用具备持续运营的能力
-  合作伙伴众多，包含建行、农行等国内主要银行，
其它互联网金融金融机构等

中国领先的普惠金融服务平台，普惠金融的坚定实践者

小牛金服是小牛资本管理集团旗下子公司，作为中国领先的普惠金融实践者，小牛金服一直致力于发展普惠金融事业，为广大中低收入群体、小微企业提供金融服务。小牛金服旗下一站式金融服务平台小牛在线，主要面向投资者，累计成交量已突破500亿元，累计用户400多万人；小牛金服旗下普惠金融信息服务平台小牛普惠，主要面向多元金融需求的融资者，如小微企业、工薪族、个人创业者以及“三农”客户等，线下网点已达260多家，服务借款人已经超过80万人。

小牛金服金融生活实践示意图



行业领先的Fintech能力，支持并引领着普惠金融的发展

小牛金服的Fintech能力，是小牛金服发展普惠金融的护航者，强力有力地支持者小牛金服的市场开拓，小牛金服通过多元化的引入外部征信数据，构建自身产品准入和授信模型，从逻辑复杂度上看，小牛金服风控模型超过500个变量、20000个逻辑节点，以及较高于行业的技术指标充分保障信贷风控质量。通过先进的人工智能、大数据、区块链技术，小牛金服依托牛鼎丰科技与商业智能部，构建了自己的金融大数据平台和互联网金融云平台，并形成了独特的产品以服务形式对内、对外提供，引领着普惠金融科技的发展。

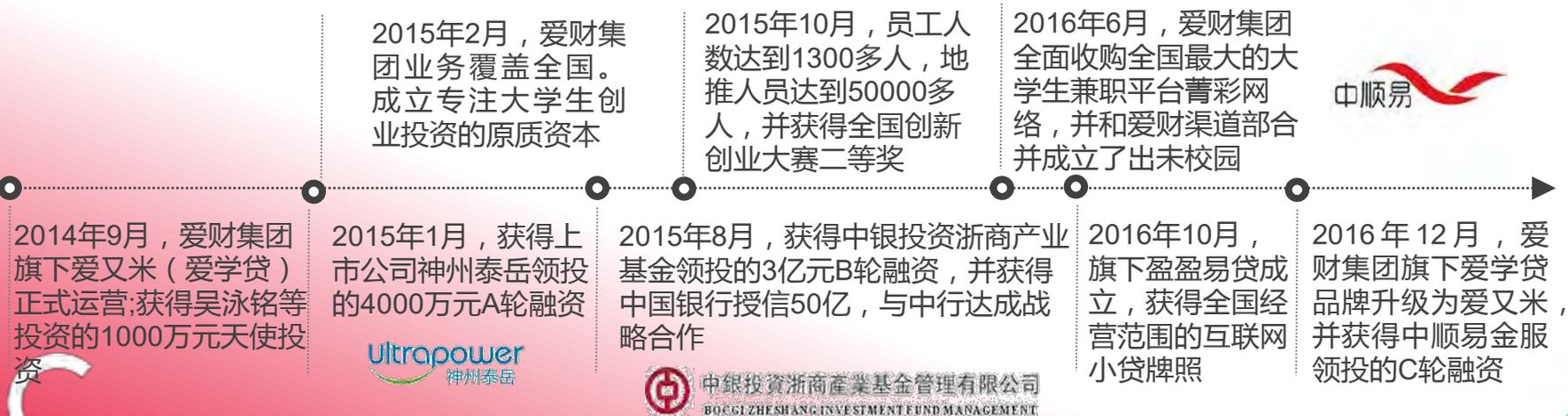
小牛金服大数据风控体系示意图



爱财集团，总部位于杭州，成立于2014年，是一个以消费金融为核心的集金融、资管、投资、渠道为一体的综合性金融服务集团，旗下有爱又米（前爱学贷）、出未校园、原质资本等子品牌。基于普惠金融和价值创新的理念，爱财集团致力于打造简单、开放、健康的新金融生态系统。成立至今，爱财集团旗下涵盖有小额分散、规模庞大的金融业务板块，背靠3000万精准用户的渠道业务板块，战略和资本双管齐下的投资业务板块，专注于优质资产、风控严谨的资管业务板块。

团队介绍：爱财集团创始人钱志龙，毕业于浙江大学，2000年加入阿里巴巴，工号75，十年半时间完成3次内部创业：一手组建中国供应商、支付宝、阿里妈妈等项目；2010年，辞去支付宝消费者事业部总经理职务，开始连续创业。爱财集团其他高管分别毕业于浙江大学、北京大学、武汉大学等知名学府，并曾经任要职于雅虎、优酷土豆、银行、四大会计师事务所、连连集团、颐高集团等公司及机构，在技术、风控、销售、财务等方面均积累了丰富的经验，为公司的快速发展奠定了基础。截止目前，爱财集团的员工数达到1500多人，而产品和技术人员的比例达到了三分之一。

爱财集团发展历程及融资情况：



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

爱财集团围绕精准与高效两个维度进行了金融科技方面的创新。精准维度，一方面通过人脸识别与电子签名等高科技识别方法实现了用户身份的精准识别，另一方面通过多维度信用模型的评估，精准地审核用户的还款能力，来匹配放款额度。高效维度，爱财集团自建大数据平台，并通过分布式计算的方法实现了审核效率的高效化。而且爱财集团作为网上法庭的第一批试点企业，实现了法律纠纷的高效处理。

爱财集团四大金融创新

大数据+云计算

爱财集团积累了覆盖千万级用户数据的大数据基础，公司自建的大数据平台采用云计算的方式处理数据，迅速高效。



精准模型评估

多维度信用模型评估，准确用户特征定位，使得爱财集团的坏账率控制在1%以内，远低于中国线上消费金融行业平均坏账率10%



高科技识别

智能机器审核应用了实时风控决策引擎、人脸识别与电子签名等多项高科技识别技术，并且识别信息都保存在合规的第三方平台。

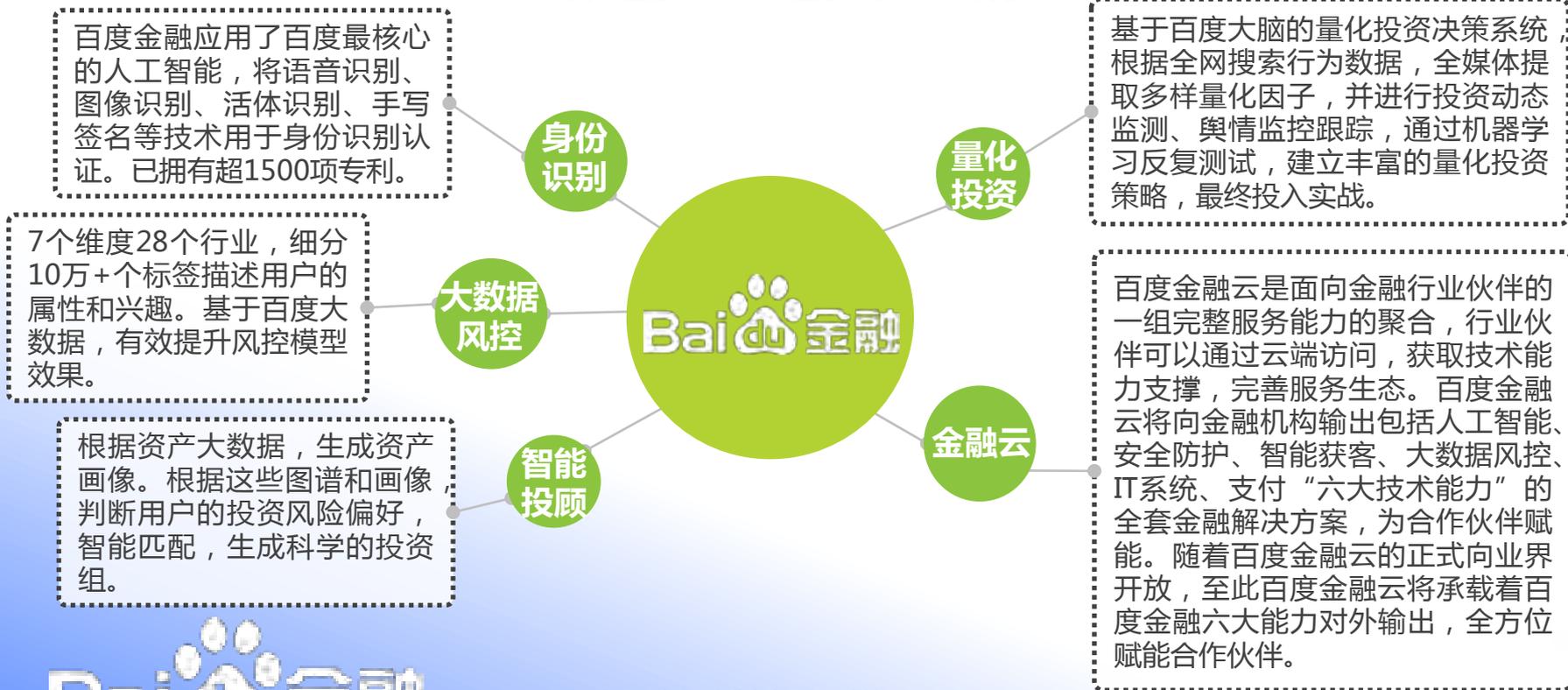
高效处理纠纷

爱财集团与阿里小贷作为网上法庭第一批试点企业，实现了网上纠纷网上解决，高效便捷地完成法律流程，大幅降低了诉讼成本。

让人们平等便捷的获取金融服务

百度是互联网BAT三巨头之一，从外界普遍对三者的差异上看，百度是技术能力较为突出的一家科技企业。技术在百度体系内能够得到最优的集团资源扶植，因此当下火热的金融科技领域亦会受益。在2015年12月14日，百度金融服务事业群组（FSG）成立之初，百度金融就树立了明确的科技理念，即致力于成为一家真正意义的金融科技公司，利用人工智能等技术优势，升级传统金融，实现普惠金融的梦想。

百度金融驱动五大金融科技发展方向



让人们平等便捷的获取金融服务

百度集团拥有大量资源，因此金融科技在这种资源的依托下，能够得到充分的发挥。因此，百度金融科技在业务上就开展了两条路径：自我探索和开放合作。

百度金融科技在业务上的落地

自我探索

百度金融在消费分期、现金贷、信用支付、企业贷款、企业理财、个人财富管理、资产管理、资产交易、数据金融服务等业务上进行探索。这些业务探索将帮助百度金融精准定义行业需求和痛点，为技术输出命题，并输出解决方案。



通过风险隔离、风险可计量、风险可承受，使投资风险和资产风险收益能够覆盖投资成本。利用金融科技的优势，实现风险收益的匹配、风险可承担



To C：依托手机百度、地图等多、

维数据，覆盖更多用户

To B：通过人工智能、用户画像、

等领先技术，迭代的风控模型，真正识别用户的信用等级

开放合作

通过开放百度金融云，对外输出包括人工智能、安全防护、智能获客、大数据风控、IT系统、支付6大能力，将百度的人才、技术、数据积累，全方位赋能合作伙伴，打造百度金融开放生态。

在金融云正式开放之前，围绕人工智能、大数据等核心技术，百度金融与金融行业的合作探索一直在进行中。资料显示，百度金融已与包括支付、信贷、理财资管、风控等多个领域的许多金融同业达成合作，共享百度金融科技发展成果。以百度大数据风控实验室为例，目前已与浦发银行、买单侠等多领域合作伙伴达成合作，在3C分期、车分期、房分期以及现金贷、黑名单及反欺诈规则等方面，利用百度的数据及技术，定制模型，帮助合作伙伴进行信用评分、辅助决策。

科技让金融更美好

聚宝互联科技（深圳）股份有限公司，系世界500强企业海航集团倾力打造的互联网金融公司，于2014年5月在深圳前海注册成立，实缴注册资本31.58亿元人民币，2016年11月份宣布完成A轮融资2亿美元。聚宝匯（jbh.com），作为海航旗下的互联网金融网络平台，于2014年7月正式上线运营。公司主要依托海航集团上下游企业的优质资源，借助股东方在租赁、银行、保险、信托、担保、保理、证券、期货等领域的金融全牌照优势，专注于高收益、低风险的供应链金融产品的设计与营销，保障每一位投资者的资金安全。

聚宝匯金融模式



五类固定受益产品



科技让金融更美好

相比于多数P2P网络借贷信息中介机构“无根之水”一般的资产获取方式，聚宝匯主要基于海航上下游企业，深耕P2B（Peer-to-Business，企业面向个人）类型的互联网金融信息平台服务，衍生出的几类升级版互联网金融产品显然保障性更强。而聚宝匯特殊的背景，使得其极其自然的将二者融合在一起，聚宝匯平台的资产质量由海航上下游企业品牌及实力作为依托，而平台价值也因产品质量的提高得以突显。所以平台资质、产品质量和对应的项目品质三者紧密结合。聚宝匯的商业模式存在四大优势：

聚宝匯四大优势

项目质量

聚宝匯一部分资产源于海航上下游企业。在国内所有大型商业集团中，海航集团产业集群庞大，资产质量高，加之聚宝匯在项目准入过程中对包括海航上下游企业在内的各类企业资产建立严格的风控审核和项目评审机制，因此聚宝匯项目资产相对与多数网贷平台来说安全系数更高。

可延展性

聚宝匯承袭海航集团先进的金融业务经营策略，使其企业运作具备对各类型企业资金运作的深入理解和风险的精准识别，当聚宝匯服务于中小企业时或中大型企业时，聚宝匯的系统平台的处理能力和业务高度，均可以实现与客户的直接对接。

综合金融

除了P2P网络借贷以外，聚宝匯还搭载了其他产品类型，展示了建信和华夏两基金公司的货币基金产品，让用户可以有更多的选择权。这一方面扩大了金融机构与聚宝匯的合作范围；另一方面，在两业务重合度方面，提升了单用户的潜在价值。

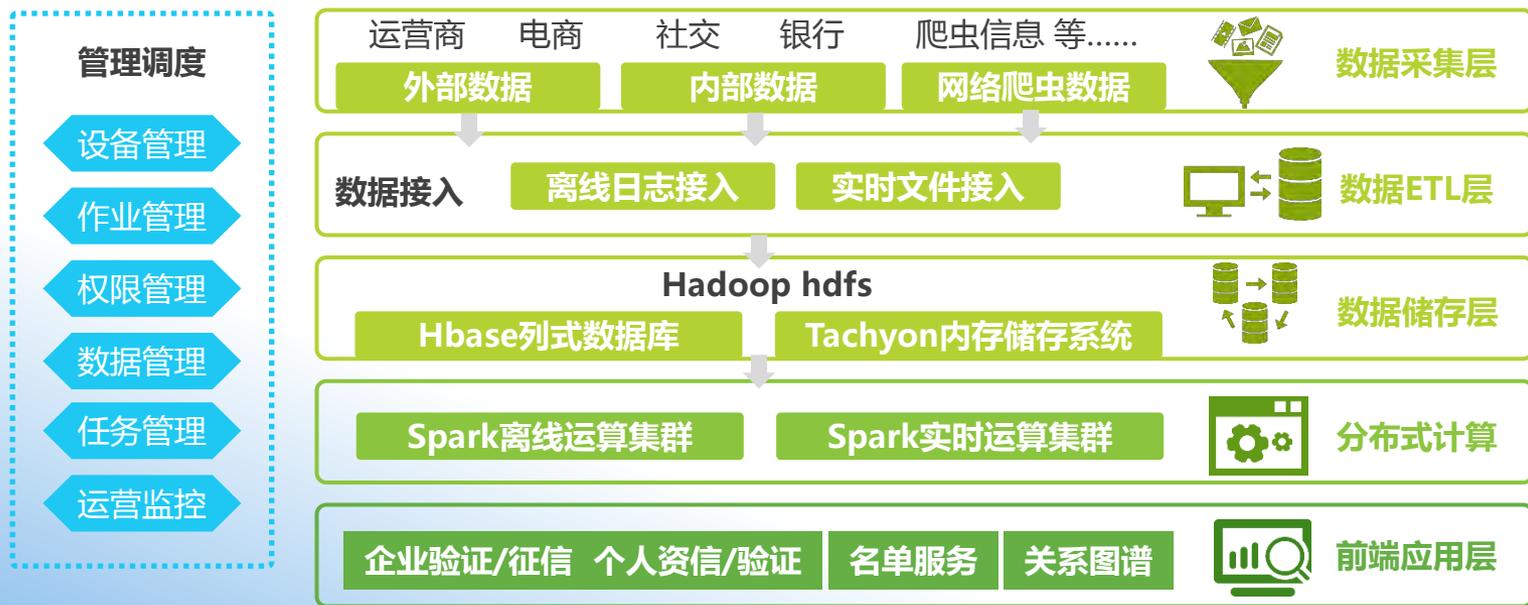
双重生态

与其它平台不同，聚宝匯既有属于自身的生态环境，同时它又从属于海航集团这个更大的生态环境。聚宝匯作为海航集团自主成立的互联网金融平台，具有战略上的前瞻性。通过聚宝匯开发海航供应链企业优质资产，实现了海航集团互联网金融的战略布局。

尊重每一分价值

狐狸金服是搜狐集团（NASDAQ：SOHU）旗下的金融科技集团，起步于2014年4月成立的网络借贷服务平台“搜易贷”。狐狸金服致力于通过大数据、人工智能、机器学习等领先科技进行金融服务创新，提升金融服务的运营效率和用户体验，让所有普通的个人用户和小微商户都能享受公平、高效和便捷的金融服务，共享金融科技成果。目前集团已经形成互联网综合理财、消费金融、网络借贷、大数据征信、商业保理、融资租赁等业务板块的多元化布局，旗下拥有搜易贷、小狐分期、云狐征信等子品牌。发展至今，平台已将主流的大数据技术、智能化技术、移动技术等深入地应用到业务中来，自主开发了智能风控系统“风刃”、智能投标工具“定期宝”、以及兼具智能化和个性化的“移动理财”功能。

狐狸金服“风刃”风控系统大数据分析框架



尊重每一分价值

与市面上大部分金融科技平台不同，狐狸金服隶属在老牌互联网公司搜狐旗下，基于良好的互联网基因，使狐狸金服天生具备一个优秀的特性，即应用。传统金融机构虽然具备很强的金融业务实力，但是面对新技术的冲击时，即便技术本身的门槛不高，其也很难被应用在公司内部。而狐狸金服在新技术面前，则最直接的选择了以下三种商业模式，将技术转化为生产力：扩大客群、分散风险以及提升效能。

狐狸金服金融科技商业变现业务



扩大客群

通过大数据技术帮助在央行征信体系内数据缺失的人群获得平等的借款服务机会；减少借款申请时繁冗的流程和资料，提高审批效率，从而降低借款成本。



分散风险

利用量化模型、智能技术等手段实现系统自动分散投资，降低投资风险，确保投资人资金投资收益最大化。



提升效能

利用互联网和移动技术为客户开发新型的工具和页面功能，简化相关业务流程，优化产品界面，提升用户体验。

同盾科技成立于2013年，总部位于浙江杭州，是国内专业的第三方大数据风控服务提供商。作为互联网及金融大数据风控的领导者，同盾希望通过持续创新产品与技术，逐步累积海量正负向数据，不断提升服务可靠性，努力成为值得客户信赖的第三方风控服务提供商。经过几年的发展，同盾已经是全行业增速最快的企业，目前已有超过6000家企业客户选择了同盾的产品及服务。

自创立以来，同盾始终坚持“跨行业联防联控”的理念，通过打通数据孤岛，不断累积更行业各平台的数据，为非银行信贷、银行、保险、基金理财、三方支付、航旅、电商、O2O、游戏、社交平台等多个行业的客户提供基于大数据的风控服务。

同盾科技跨行业联防联控战略示意图



目前同盾科技为客户提供信贷风控服务、反欺诈服务、信息核验服务，支撑这些专业服务的核心风控工具包括决策引擎、模型平台、复杂网络。而同盾多项核心底层技术，使产品及服务模块灵活组合，风控策略可高效部署调优。目前公司通过收取服务费的方式来达到商业盈利，目前公司发展快速，已成为大数据风控与反欺诈行业的领导者。

同盾科技基于人工智能、深度机器学习、大数据关联分析等技术，加上行业领先的大数据与行为分析技术，一方面依托于已经积累的大量的风控数据，另一方面依托于自身专业的技术团队，通过大数据分析的技术，建立适用于全局的关联信息，以云服务的方式为加入网络中各行业提供协同的大数据风控和反欺诈服务。截至目前，同盾科技已在杭州、北京、上海、深圳、广州、成都、西安、重庆等多地设立分支机构。同盾的团队中，超过70%的成员是数据、技术、风控、反欺诈等领域的资深专家。同盾希望通过建立分布式的智能诚信网络，成为中国最受尊敬的智能数据分析公司，并最终实现“让诚信生活更美好”的愿景。

同盾科技服务构成及技术特点



墙外香：金融科技的意外爆发

1

溪云起：金融科技发展暗藏风险

2

阅春秋：金融科技平台案例

3

夜明前：未来金融生活蓝图

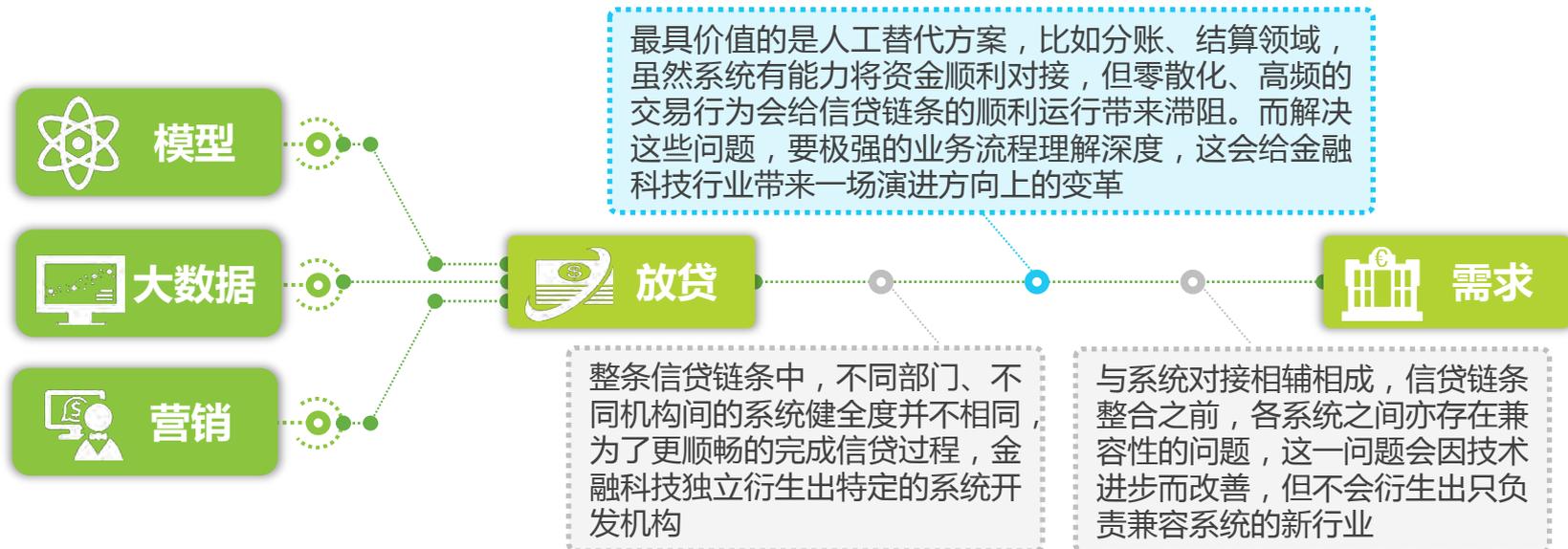
4

从核心向外延伸

金融科技发展将从金融业务本身，向提高效能转变

目前金融科技行业，金融和科技两种元素还必须结合在一起看待，这是因为目前金融科技的核心力量，集中在金融最核心的业务领域，比如信贷、投资与理财。在金融科技跟随金融业务流贯穿全部金融业务时，会发现在金融业务的不同环节上遇到的阻碍更大，主要体现在系统对接、兼容性和人工介入三个层面。而这三个问题都可以通过标准化系统的构建得以解决，所以在金融科技的发展路径上，就出现了更多为解决金融效能问题的技术。

中国金融科技在金融业务内的渗透路径



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

©2016.8 iResearch Inc.

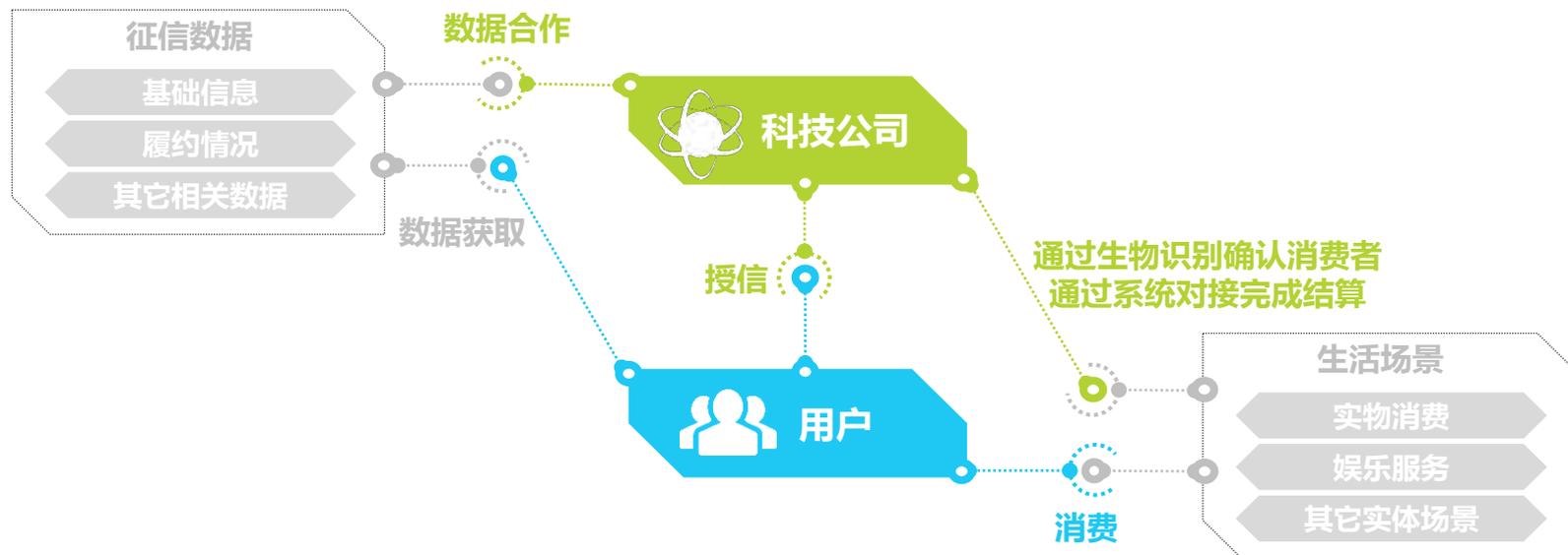
www.iresearch.com.cn

未来金融生活

因技术同源性而带来的金融回归

中国金融行业长期以来存在一个很奇怪的弊病，那就是过度集中于金融专业领域，以至于专业到脱离用户，脱离市场的程度。而今年火爆的消费金融乃至供应链金融，之所以做得好，是因为与用户生活或企业商业行为息息相关。金融科技服务与金融行业，但是不同于传统金融业务，金融科技随着金融链条的打通，会将各个环节纳入金融科技优化的环节，所以其不可避免的会向非金融领域衍生。因此，在金融科技的推动下，不同技术间天生的亲和力，会将互联网金融回归至实体经济里，通过结算、生物识别等技术，将金融主体和服务主体联合在一起。

金融生活技术关联示意图



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

金融的终极状态是“无金融”社会

智能投顾与量化投资，助力未来金融

科技与金融的融合极大提高了传统金融的运作效率，这对于谨慎的金融行业来说是非常具有挑战性的变革。即便是在金融基础设施和用户素养都比较高的地区，也都很难在短时间内过渡到智能化的“无金融”社会。但是从目前金融科技发展状态上推测，以下三个方面将最终使人类过度到“无金融”社会：

- 大数据获取与智能算法的逐步成熟，都使得金融从业者有更多，更加精准的方式获取用户需求，并找到相应的资产匹配，解决了金融资金融通的最基本职能；
- 通过生物识别和多种数码与现实交互的技术搭载，用户日常交易亦可通过交易行为背后，金融机构的对接替代各类资金收付的交易过程；
- 智能化金融将原有金融服务的提供主体从机构缩小至个人。日常交易智能化逐步演变成投资智能化，摆脱以人力为主体的金融中介束缚，实现“无金融”社会。



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

公司介绍/法律声明

公司介绍

艾瑞集团是专注于中国互联网及全球高成长领域的洞察咨询与企业服务集团，业务领域包括大数据洞察与预测、行业研究与企业咨询、投资与投后服务等。

艾瑞咨询成立于2002年，是最早涉及互联网研究的第三方机构，累计发布数千份互联网行业研究报告，为上千家企业提供定制化的研究咨询服务，成为中国互联网企业IPO首选的第三方研究机构。2015年艾瑞咨询在海外建立研究中心，研究范围扩展至全球高成长领域，建立中国与世界优秀企业的链接。

版权声明

本报告为艾瑞集团制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给购买报告的客户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

联系我们

咨询热线 400 026 2099

集团网站 <http://www.iresearch.com.cn>

生活梦想 科技承载

TECH DRIVES BIGGER DREAMS

iResearch

艾 瑞 咨 询