

金融科技導論 HW4

台灣大學，資訊工程學系 R08922024 胡安鳳

金融科技公司簡介: 螞蟻金服

成立於2014年，是專注於服務小企業與普通消費者的網路金融技術公司。營運則獨立於阿里巴巴外[1]。旗下知名產品如支付寶，是中國目前最大的網路金融技術公司，也是全球最大的獨角獸公司[1]，可見其在金融科技領域崛起之速。

金融服務之痛點

傳統金融交易，地點限制在ATM、銀行，也有時間限制，是**中心化營運模式**。加上衍生出的：基金、理財、保險、股權眾籌以及P2P產品，以及瞬息萬變市場走勢、分析查帳，純人力加中心化無法應對龐大數據汪洋及水平整合。

解決方案之技術說明

螞蟻金服（以下簡稱螞蟻）

第一：平台化開放策略，不和傳統金融業正面競爭

CFO提及：「我們不研發任何理財產品，而由保險，投融資與證券專業金融機構把產品放在我們的金融平台上提供服務。對所有金融機構開放平台。」，螞蟻不直接和傳統銀行、保險、證券業直接衝突，而著重於**平台化與生態化，當成盟友**。電商銀行純網路經營，利用程式做大數據分析。

對於螞蟻，銀行只是生態圈中一份子而已。

除了銀行，證券、信託與保險等也是重心，是平台基礎設施建設與支撐者。

平台思維下，開放API，讓生態圈各公司串接。螞蟻致力於二維條碼支付能力、商家應用中心、卡卷紅包接口、服務窗接口與帳戶授權接口等五大領域API開放。（解決傳統銀行以人力為主，多為專一服務，難以一人一機構做到高度水平整合，應付龐大數據之痛點）

第二：注重中國農村硬體建設，刺激農村支付寶用戶增長

農村蓋銀行不易，但只需簡單通訊設備，便宜手機已經能滿足消費者需求，在農村會透過「阿里通訊」與運營商補足農村硬體不足的問題（此解決傳統需銀行中心化服務的痛點）。總經理：「現在農村沒有大銀行，成本太高，沒有辦法用傳統方式服務，就連

存款、取款與轉帳等基礎金融服務，也沒有滿足。這由我們來做，目標在2-3年，幫助一億人完成支付、網購與基礎服務。」

農村開銷低，但新鮮事物卻是人民未見過的，且經濟崛起迅速，購買力相當高，拓展農村業務是投資報酬率相當高的計畫！（支付寶過去半年新用戶，52%來自三與四線城市，支付寶錢包，過去半年新用戶，有51%來自三四線城市）[2-2]

三：拓展國外用戶支付基礎業務

支援海外用戶使用支付寶海外結算，積極經營全球市場。

市場競爭力評估[3]

市值自2015年400億美金，成長至2018年1500億美金，相當驚人！

競爭力如下：

一：業務版圖水平多元擴展

一：業務版圖水平多元擴展

除水平擴展，還加大支付場景投資佈局，力佔電子支付市場

二：從 FinTech 到 TechFin

作為新興網路金融平台，短短四年便達成如成就，除了背靠阿里以外，**"TechFin"**的企業定位更功不可沒。

2018年6月，螞蟻宣稱，企業未來重心將由支付及消費金融轉向技術服務，確立了以**BASIC**技術（區塊鏈、人工智慧、資安、物聯網、雲端）為核心的戰略方向，從**Fin**向**Tech**轉型。證明單純商業模式和流量紅利都在逐漸變弱時

（右圖佔比走勢），技術才是決定企業未來發展空間的真正引擎。

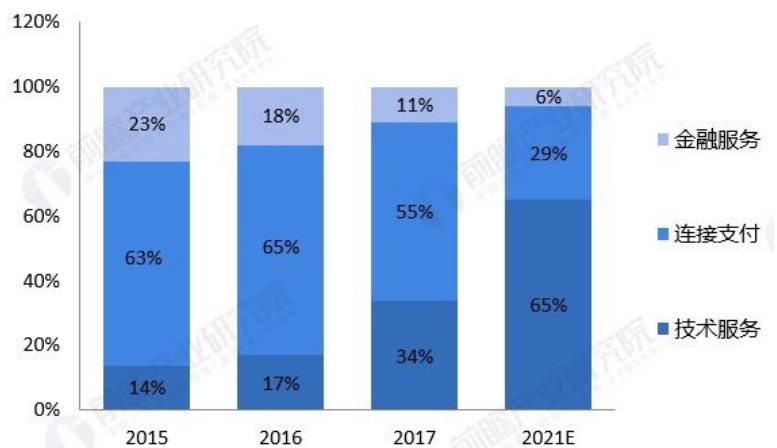
图表7：2018年蚂蚁金融业务版图



资料来源：前瞻产业研究院整理

@前瞻经济学人APP

图表9：2015-2021年蚂蚁金服主要收入构成（单位：%）



资料来源：前瞻产业研究院整理

@前瞻经济学人APP

參考資料出處 [1]: [維基百科](#) [2]: [點此](#) [2-2]:[點此](#) [3]: [點此](#)