

中国信用科技市场报告

科技赋能信用，信用产生价值





鸣谢

本行业报告由奥纬咨询（奥纬）与中证信用增进股份有限公司（“中证信用”）联合撰写。

在此我们向张剑文（中证信用战略总监）、张哲（中证信用线上产品事业部总经理）以及中证信用的其他多位同事表达诚挚的谢意，感谢他们在最新技术发展趋势洞察以及中证信用应用案例方面作出的贡献。

同时感谢奥纬全球合伙人：Peter Reynolds（香港办公室）和翁涛（北京办公室）帮助在全球范围内收集案例并分享专业技术知识。

最后，感谢奥纬咨询大中华区金融服务团队的张心怡、沈紫安及尹甘甜以及所有为此报告付出过时间和精力的同事。

除《企业家第一课》、《企业家功成堂》外，其他公众号分享本期资料的，均属于抄袭！

邀请各位读者朋友尊重劳动成果，关注搜索正版号：[《企业家第一课》](#)、[《企业家功成堂》](#)

谢谢观看！

企业家第一课，专注做最纯粹的知识共享平台



关注官方微信
获取更多干货

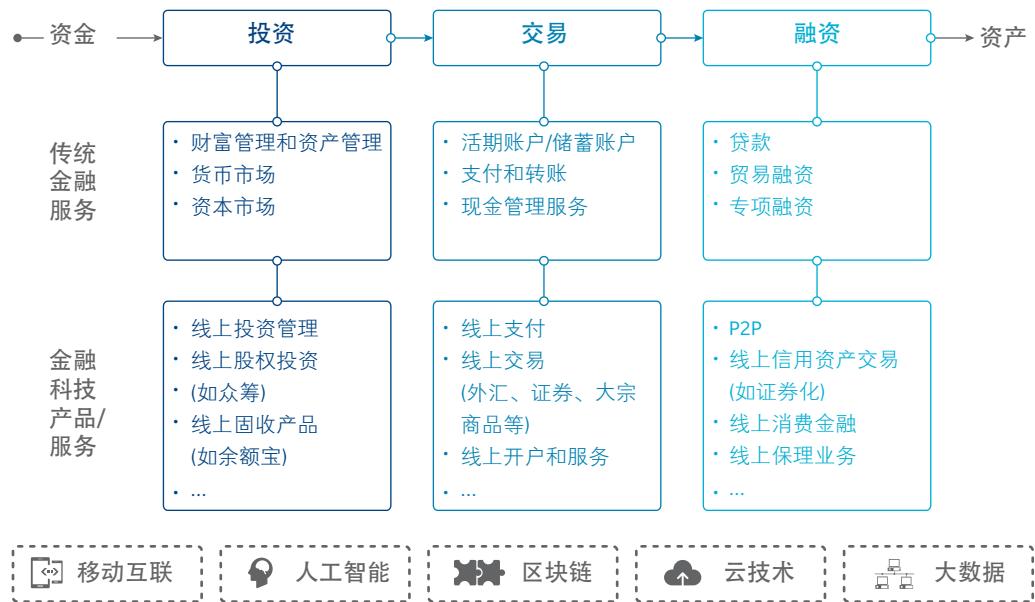


加入知识共享平台
一次付费 一年干货

序言

过去几年，金融科技在全球范围内发展迅猛，从交易、投资及融资环节极大程度地颠覆了传统金融业务模式。传统的金融分析主要通过人工计算与判断完成。随着互联网的广泛使用、线上生态系统蓬勃发展、以及数据量的急剧增加，仅依赖传统模式难以做出快速准确的判断。金融科技连接了资金与资产，提供了新的中介渠道与脱媒方式，继而极大地提升了金融产品和金融服务的效率。

图表 1：金融科技三大支柱



作为金融市场的核心，“信用市场”不可避免地受到金融科技所影响。我们认为“信用科技”是金融科技范畴下一个高度专精的领域，其以“信用”为核心，以“科技”为手段，帮助领先的信用服务提供商借力互联网、移动通信、人工智能（AI）、区块链、云计算和大数据等新兴技术的高速发展，打造新一代的信用基础设施、信用服务和信用交易市场。例如，越来越多的评级与征信机构将大数据分析与历史经验相整合，通过对客户的行为、财务、业务等数据进行分析，进一步提升其评级与信用报告的准确性。信用科技改变了以往信用风险识别、评级及定价的方法。随着科技赋能信用风险管理，现有的信用业务模式将以更低的成本、更高的效率获得提升。

中国处于全球金融科技创新的前沿。中国经济在过去几十年的强劲增长中形成了大量未被满足的金融需求，这些需求给最新科技的应用提供了机遇。尤其是近年来，随着各类信用资产违约率提升，信用风险相关信息的收集和分析变得更加重要，从而激发了对信用科技的相关需求。我们相信，中国在信用科技领域将迎来更多颠覆性的变革，并成为全球信用科技发展的核心组成部分。

奥纬联合中证信用发布本报告，旨在分析中国信用科技市场现状，并探索以下问题

1. 什么是“信用科技”？“信用科技”在中国发展如何？
2. 中国信用科技市场规模有多大？增速有多快？
3. 中国信用科技市场的主要参与者有哪些？成功的关键因素有哪些？

目录

○		
●	鸣谢	1
●	序言	2
●	摘要	6
●	信用科技市场	8
	“信用”的定义	10
	信用市场结构	11
	“信用科技”的定义	14
●	中国信用科技市场	20
	中国信用科技市场的宏观驱动因素	22
	市场规模	26
	市场参与者和竞争格局	28
	成功要素	32

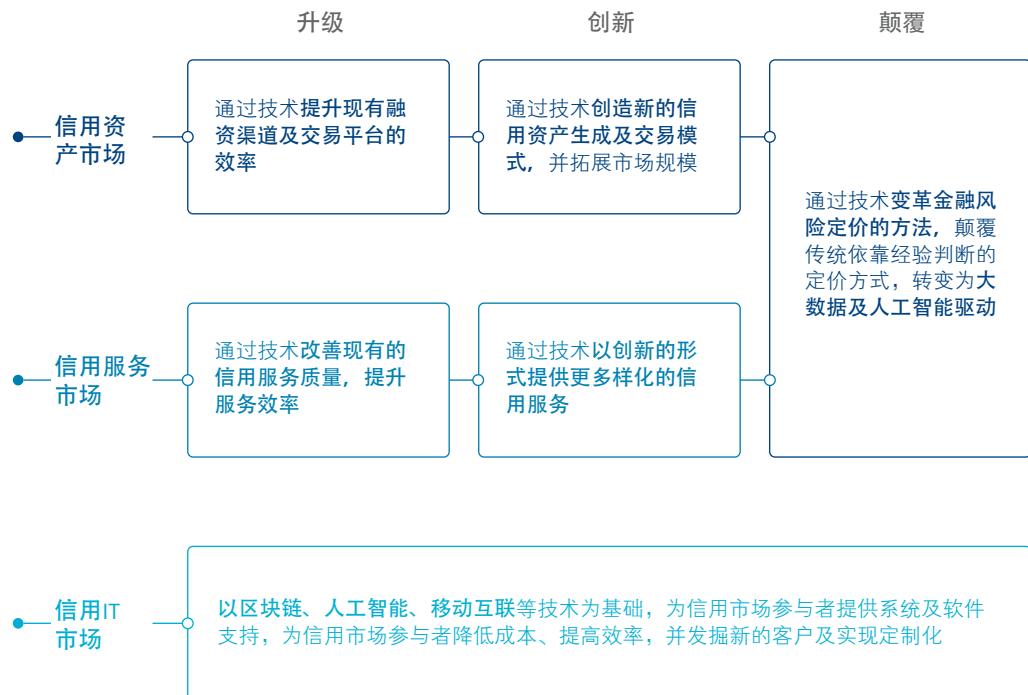
摘要

本报告旨在提供中国信用科技市场概览，并探讨信用科技如何重塑和颠覆以信用为核心的金融业，尤其是信贷及信用交易市场。报告的第一部分首先定义信用科技，并分析其对信用市场上三层细分市场（信用资产、信用服务以及信用IT）的影响。（详见图表2）

报告的第二部分对中国的信用科技市场进行深入分析并量化信用科技可能造成的影响：首先对上述三层信用细分市场容量进行匡算；然后对其中由信用科技推动的部分进行估算。

根据我们的预测，到2022年，上述定义的信用市场中由信用科技驱动的信用资产余额有望达到约68万亿元人民币，信用资产发行量约为43万亿元人民币，二级市场交易量约为183万亿元人民币，信用服务的总收入约达到4,310亿元人民币，信用IT市场也将实现约490亿元人民币的收入。（详见图表3）

图表2：信用科技定义及其影响



信用科技市场的主要参与者包括传统金融机构、金融科技企业和科技企业。
我们相信唯有具备以下特质方能在信用科技领域取得成功

- 科技实力、商业场景应用、品牌及资源的结合
- 以市场为导向的运营模式
- 互联网创业公司文化
- 优秀人才及人才激励机制

图表 3: 中国信用市场格局和信用科技市场规模



信用科技市场



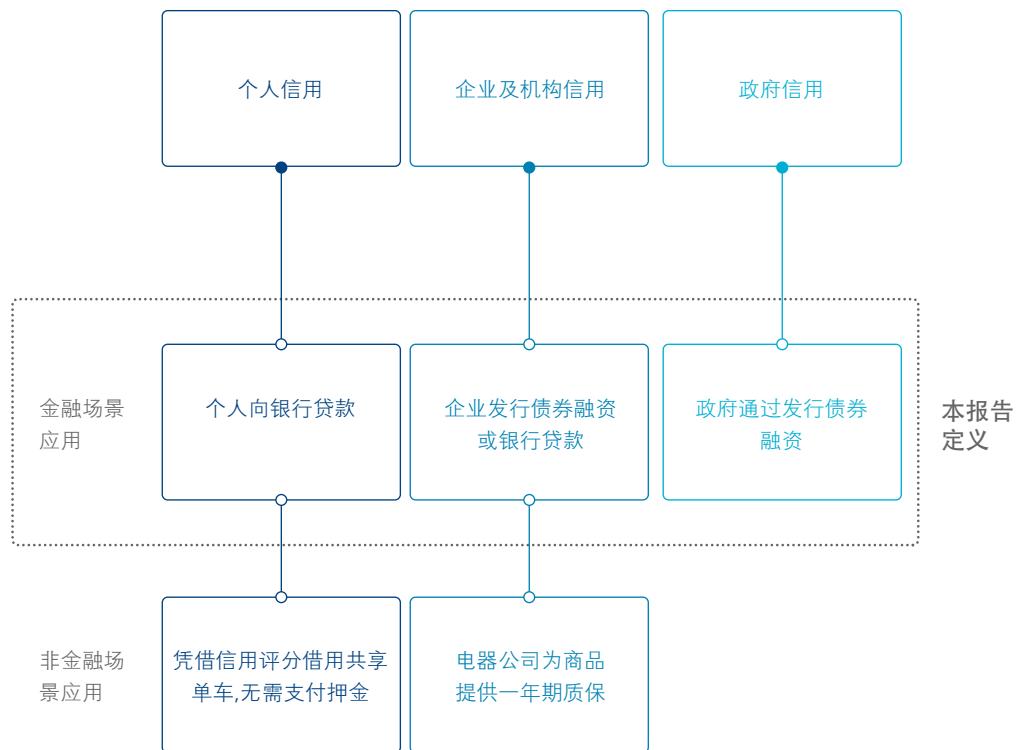
“信用”的定义

信用科技势将改变中国信用行业。在分析信用科技的影响之前，我们需要定义何谓“信用”。

通常，“信用”指借出方基于对借入方未来偿付的预期，提供资金、商品、服务或其他资源的活动。由于借入方不会立即向借出方偿付，“信用”的基础是借贷双方之间的信任。基于借款主体的不同，信用可以被划分为三大类：个人信用，企业及机构信用，以及政府信用。（详见图表 4）

如下图所示，信用既可以被应用在金融场景之中，如银行贷款，也可以被应用在非金融场景之中，例如租借共享单车。本报告对信用的定义仅限其在金融场景中的应用。

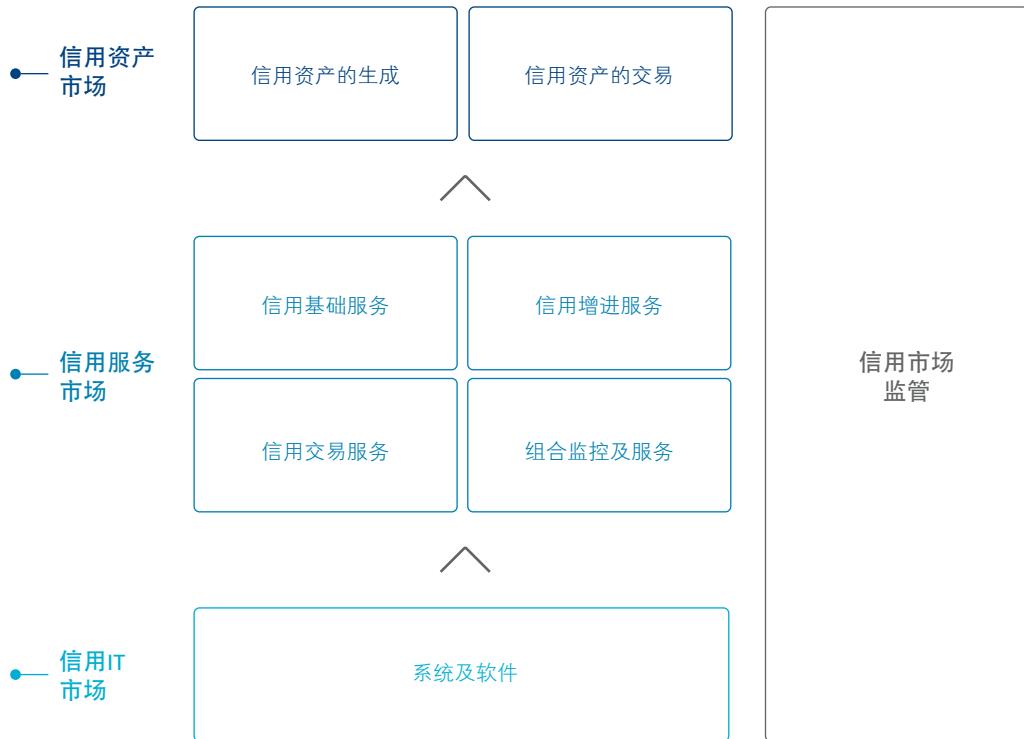
图表 4: 不同场景下信用的定义



信用市场

信用市场按参与主体可以分为三个层面，即信用资产、信用服务和信用IT。监管机构对整个信用市场进行全方位的监管，包括上述这三个层面。（详见图表5）

图表5：信用市场结构



层面一：信用资产市场

信用资产市场有两个主要部分

信用资产的生成：包括贷款发放和债券发行；

信用资产的交易：包括交易所公开交易和柜台交易。

层面二：信用服务市场

信用服务市场主要涵盖以下四种类型

信用基础服务：包括信用数据服务、信用风险识别和信用风险评估。为评估借款方的还款能力，放款方需要通过内外部渠道多方面地收集相关数据，并在此基础上借助内部评估系统对借款方作深入的风险预测。对于企业或政府信用，以及资产担保证券，第三方评级机构往往受命进行外部信用评估；对于个人借款方，放贷方或投资方则可以综合考虑外部征信机构给出的个人征信报告及信用评分，并将其纳入审批流程。此外，通过数据收集，放贷机构能够同时构建其内部评估系统，协助放贷审批及决策。

信用增进服务：指通过追加担保品、准备金、保险、第三方担保等手段，降低违约损失，提高借款方信用水平。在中国，借款方可以通过增信机构进行资产外部增信，以获得更好的融资条件（例如：较低的利率等）。

信用交易服务：包括信用资产的定价、发行、分销和交易。通常，企业债券由证券公司或银行定价、发行并向投资方分销。其他信用交易则由交易所或场外交易服务平台主导，经交易员或经纪人促成。

组合监控及服务：指信用交易完成后所提供的相关服务，包括对投资组合的监控和对不良资产的管理。监控服务提供方协助投资者监控相关信用资产；资产服务提供方负责信用资产的管理，例如向投资者派息、提供结算服务等。如果借款方违约，贷款放贷方或债券投资者可指定一家资产管理公司，清算抵押资产。

层面三：信用IT市场

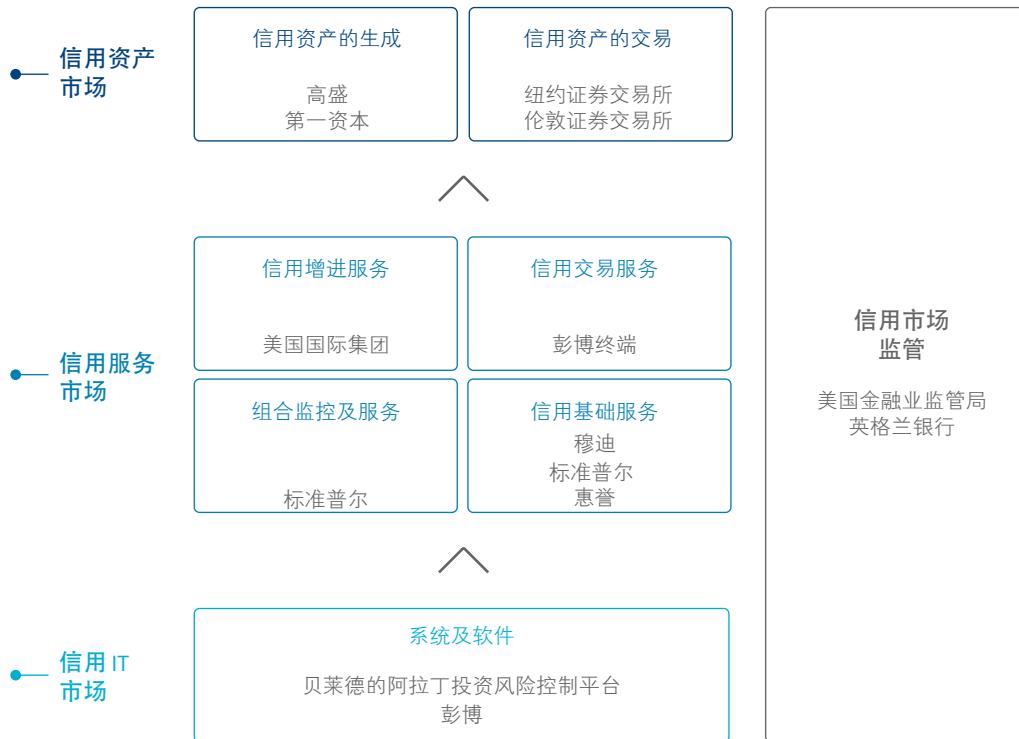
在这一层面，信用IT企业开发系统，帮助信用服务公司增进营运效率、提高服务质量。比如，信用IT企业虽不直接提供信用服务，但以提供系统和软件的方式，帮助信用市场参与者提高风险评估的准确性、交易的及时性和监控的有效性。

信用市场监管

信用市场监管机构监督管理整个信用市场及其所有参与者，包括贷出机构、信用服务提供商、甚至为信用市场提供相关系统支持的IT企业，以确保信用市场的稳定。

在全球信用市场中，也有着类似的参与主体。（详见图表 6）

图表 6: 信用市场主体示例



信用资产：信用资产的发行方主要是商业银行和投资银行，如第一资本（Capital One）、高盛（Goldman Sachs）等。信用资产的交易由交易所主导，包括纽约证券交易所（New York Stock Exchange）、伦敦证券交易所（London Stock Exchange）等。

信用服务：信用服务商通常专精于一到两类信用服务。例如：美国国际集团（American International Group）提供信用保险为资产增信。彭博（Bloomberg）提供信用资产交易信息，是应用最广泛的交易服务平台之一。穆迪（Moody's）、标准普尔（Standard & Poor's）及惠誉（Fitch Rating）是最负盛誉的信用基础服务提供商，提供评级及数据分析等服务。INTEX 则专注于结构化证券底层资产的监控管理。

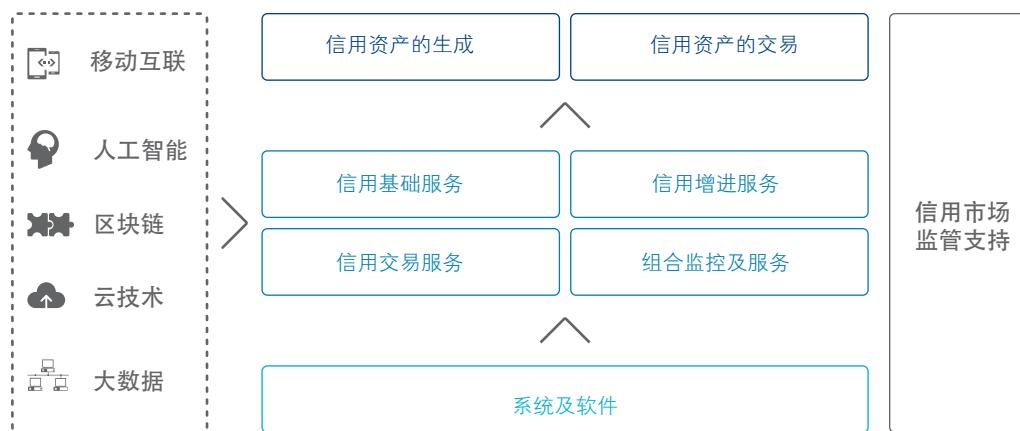
信用IT：电脑科技公司通过开发系统和软件，提供信用IT服务。例如贝莱德的阿拉丁投资风险控制平台（Aladdin by BlackRock）、彭博终端（Bloomberg Terminals）等。

信用市场监管：信用市场监管主体监管信用市场行为，例如美国金融业监管局（FINRA）监察美国的债券市场、英国中央银行——英格兰银行（Bank of England）监管英国的银行业。

“信用科技”的定义

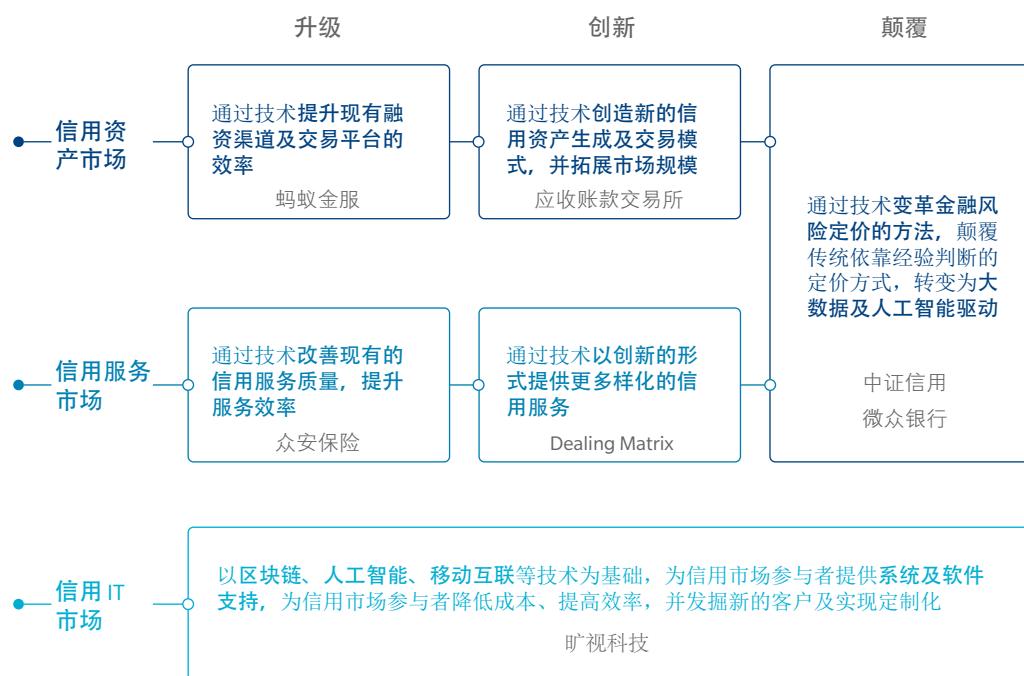
信用与科技的结合带来了巨大的商机和潜力。信用科技是指利用技术创新，节约信用成本，提高信用效率，从而优化现有的信用市场业务模式。互联网、移动通信、人工智能、区块链、云技术和大数据等技术的快速发展，升级、创新并颠覆了信用市场的三个层面。

图表 7: 中国信用科技市场分层结构及驱动因素



图表 8 列示了信用科技对信用市场三个层面的三级影响：升级、创新与颠覆。

图表 8: 信用科技对信用市场的影响



层面一： 信用资产市场

案例分析—蚂蚁金服（蚂蚁花呗）

蚂蚁花呗是蚂蚁金服推出的一款线上消费信贷产品。基于芝麻信用评分，为个人提供 500 – 50,000 元人民币不等的消费信用额度，实现了“先消费，后还款”的消费方式。花呗在贷款申请和还款流程中启用了人脸识别和指纹验证技术，可以在短短几秒内完成有效的身份认证，较之传统模式，大大提高了效率，同时也进一步保障了用户的安全性。

升级

信用资产层的升级体现在利用技术提升现有融资渠道和交易平台的效率，进而降低成本并扩大客户覆盖范围。例如，传统金融机构已着手利用技术来优化贷款流程、提高放贷速度。

层面一： 信用资产市场

案例分析—应收账款交易所

(The Receivables Exchange)

美国的应收账款交易所（应交所）The Receivables Exchange (TRE) 为大中型企业提供线上应收账款交易服务。在TRE出现以前，企业只能将其应收账款出售给银行，银行对此要求严苛、流程繁琐。借助云技术，TRE建立了一个广阔的拍卖平台，将这些企业与合格的机构投资者连接起来，从而帮助企业直接、有效地通过应收账款交易实现营运资金融资，提高资产流动性。

创新

技术对信用资产层的创新主要体现在打造新型的获客模式和交易平台，进而扩大市场规模。例如，线上借贷的兴起拓宽了可触达的客群范围，为个人和企业提供了新型融资渠道。

层面二： 信用服务市场

升级

技术有望提升现有信用服务提供商的服务技能、服务质量和工作效率。例如，银行可以通过与第三方数据提供方合作，构建风险控制模型，提高其对潜在借贷者信用风险的评估能力。

案例分析 — 众安保险

众安保险通过引入信用保险产品来升级传统的增信服务，以满足消费金融 ABS（资产担保证券）市场未被满足的需求。目前，公募 ABS 市场在资产和资金两端均有痛点。在资产端，消费金融企业由于缺乏信用背书，很难进入 ABS 市场。这些企业数据积累匮乏，难以获得低成本而又稳定的资金，同时也缺少有效的风险管理系统。而在资金端，在“资产荒”的大背景下，消费金融相关的 ABS 证券虽然受到市场欢迎，但大部分券商、信托以及银行尚不具备成熟的内部风险管理模型与系统以对接消费金融业务的相关资产。

为解决这些问题，众安保险运用其大数据和风险管理能力，为优质消费金融平台提供了增信服务。此外，众安保险还牵头这些优质平台与主要金融机构达成合作，来确保ABS市场中有效安全的资产流动。

案例分析 — Dealing Matrix (DM平台)

Dealing Matrix (DM) 是目前中国最大的机构间场外资产报价平台之一，致力于为机构间市场提供最有效的资产价格，立足于打造中国版彭博。DM 平台每天有超过 1000 家金融机构的 4000 亿金融资产通过 DM 平台进行报价询价，寻找交易对手。DM 平台运用大数据、自然语言处理、智能匹配引擎等技术，帮助金融机构更好地了解客户需求，高效地定位到交易对手。通过平台的聚合效应，DM 对提升各类资产，特别是低流动性的信用资产的交易效率起到了明显的推动的作用。同时，DM 还把收集到的资产价格整合到了各种分析工具中，并且结合例如三方信用评级信息、负面舆情、工商诉讼等数据，力求为投资者提供全面的投资、研究、交易一体化平台。（详见图表 9）

图表 9: 案例分析 — Dealing Matrix

信用科技赋能之前



信用科技赋能之后



新型场外交易平台

DM 提供交易双方的实名认证，提供询价、报价的公开平台并且帮助存储双方的沟通及询价记录以满足监管要求

创新

技术可以创新现有信用服务模式，开发出定位清晰、定制化程度高的动态创新服务模式。例如，有别于交易所公开交易平台，“报价和交易匹配平台”即是一种创新的信用服务，实现了资产端与资金端的场外链接。

层面二： 信用服务市场

颠覆

技术可以变革信用资产，它同样可以重塑信用服务。信用科技将传统的基于产品、依靠经验判断的定价方式，转变为风险定价方式。例如，线上借贷平台依托大数据分析、人工智能以及机器学习等技术，展开实时数据分析、构建全方位用户画像，从而进行更精准地定价。

案例分析 — 中证信用（CSCI）

中证信用为债券市场客户提供信用风险管理方案。过去，中国债券市场的投资人只能基于债券发行方所提供的有限信息做出投资决策。中证信用所提供的大数据风控系统——“债乎（CreditMaster）”，使投资者能够获取更全面的投资信息。CreditMaster 可以提供财务数据、司法争议、经营数据、管理近况、关联方信息及股权结构等，并综合相关数据和信评专业经验，作出演算。通过这个系统，投资人接触到大量信息，从而对拟投资债券作出更准确的判断。此外，如果投资组合中的债券和/或债券发行方出现了任何可能影响其信用评级的负面消息，CreditMaster 的预警系统将会自动进行评级、量化风险并发送警告，使投资者能及时应对。

图表 10：案例分析 — 债乎 CreditMaster



层面三： 信用IT市场

技术还可以用于完善并创新现有的信用相关系统和软件，帮助借款方、放款机构和投资者提高效率、削减成本，探索新的客户和商业模式。

案例分析 — 旷视科技

旷视科技是一家国内领先的人工智能技术公司，提供人脸检测、人脸对比、人脸搜寻等人脸识别技术。通常，信用服务提供方将旷视的人脸识别系统整合至原有的综合性风险评估系统，为银行、线上消费金融公司等金融平台提供服务。例如，通过人脸识别技术，银行可以在用户登入移动银行应用、向第三方转账时轻松识别其身份。

案例分析 — 微众银行

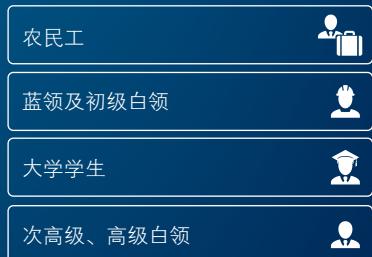
作为国内首家真正的互联网银行，微众银行无论在其技术还是产品上，都是线上消费金融领域的先锋。例如，微众银行通过大量高质量数据建模，识别客户各自的信用状况，为客户设计基于风险的定价模式。现阶段的转型主要集中在运用技术手段来完善风险定价流程，并基于特定客户的特定风险（而非传统的产品风险）进行风险定价。在风险定价流程中也大量应用了大数据技术。微众银行读取自有数据库和第三方数据库中有关申请人的财务和非财务数据，通过识别数千个特征来完成申请人的全景画像。这些画像被进一步纳入决策模型，从而为每一个借款人定制动态的风险定价方法。

图表 11：案例分析 — 微众银行

信用科技赋能之前

基于产品的定价模型

目标客群



传统定价方式主要基于经验、自有数据和自有模型；如：根据借款人职业的不同，提供了统一的贷款价格

信用科技赋能之后

基于风险的定价模型

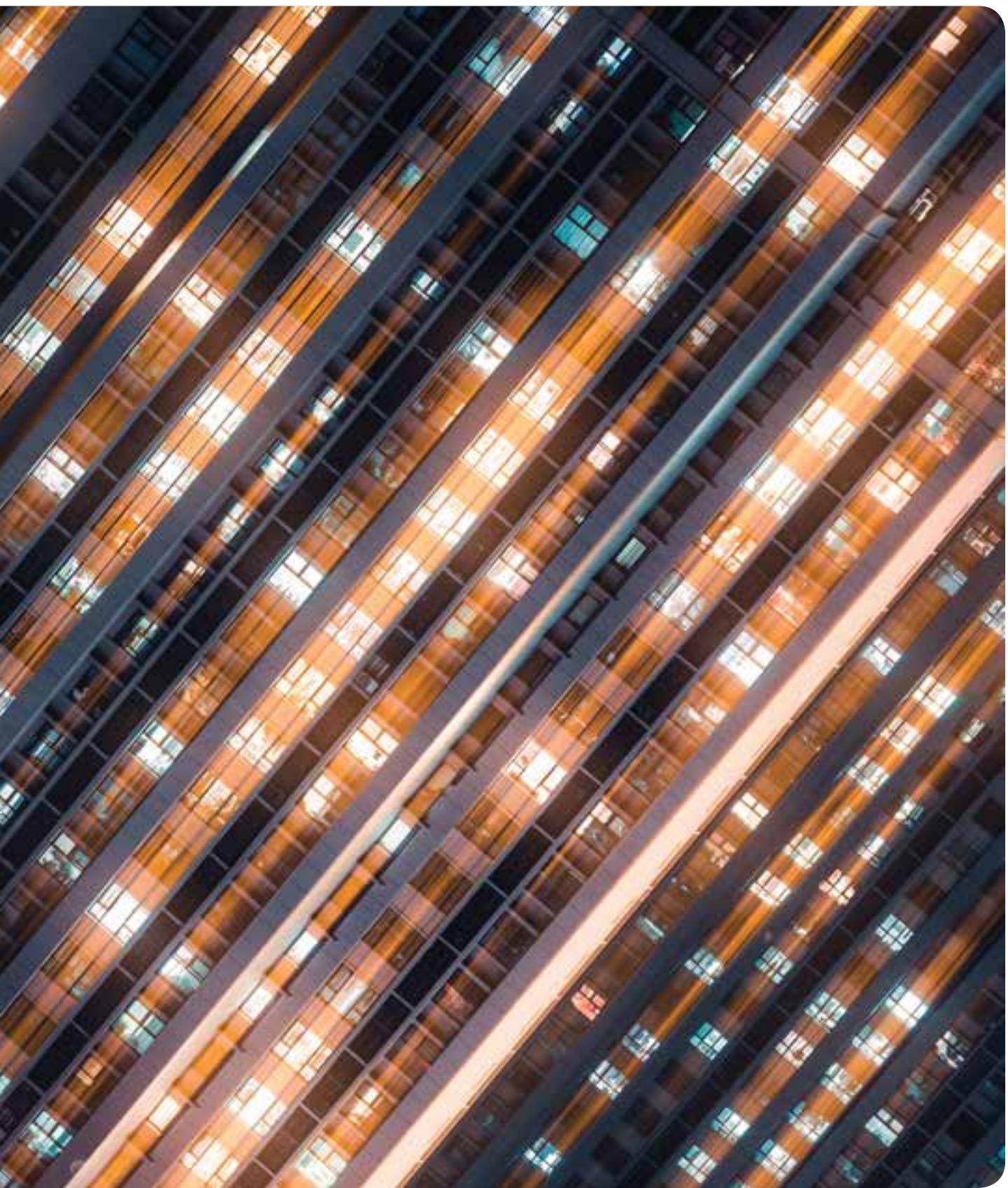


颠覆

技术可以变革信用资产，它同样可以重塑信用服务。信用科技将传统的基于产品、依靠经验判断的定价方式，转变为风险定价方式。例如，线上借贷平台依托大数据分析、人工智能以及机器学习等技术，展开实时数据分析、构建全方位用户画像，从而进行更精准地定价。



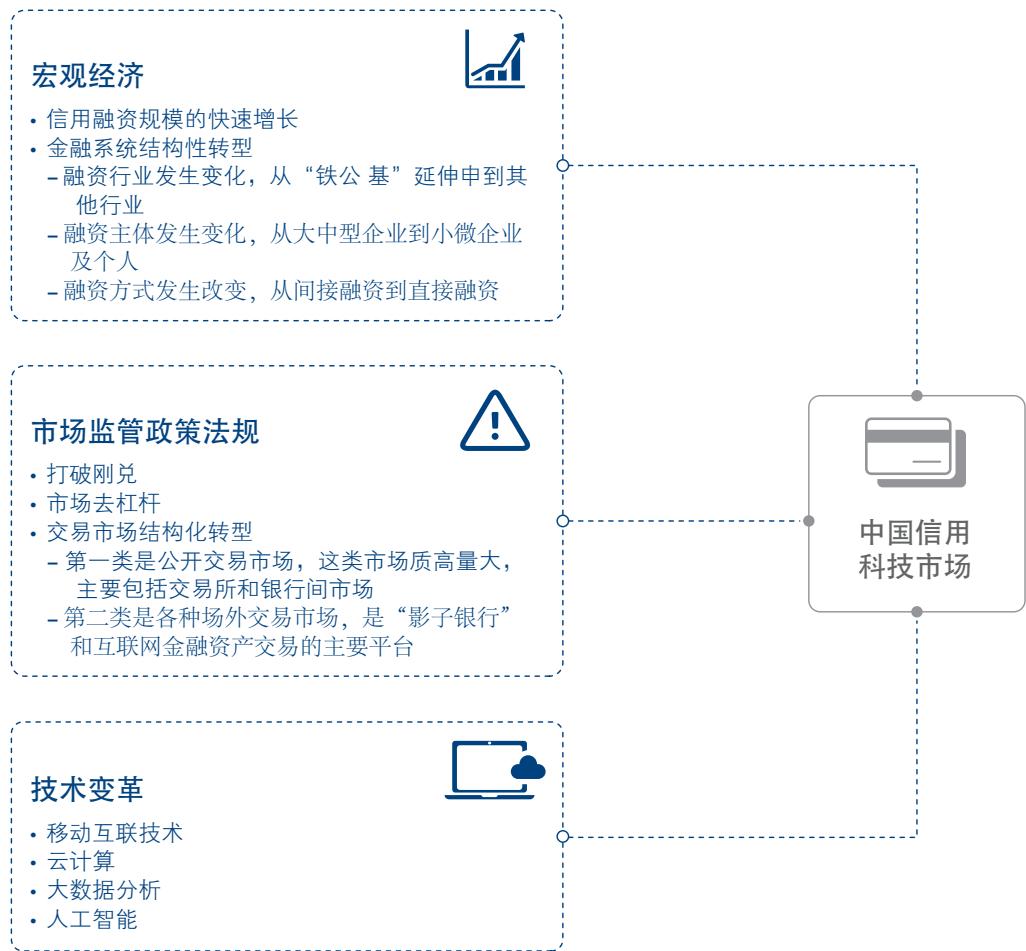
中国信用科技市场



中国信用科技市场的宏观驱动因素

在中国，信用科技的影响主要受经济环境、市场监管和技术变革等宏观因素驱动。

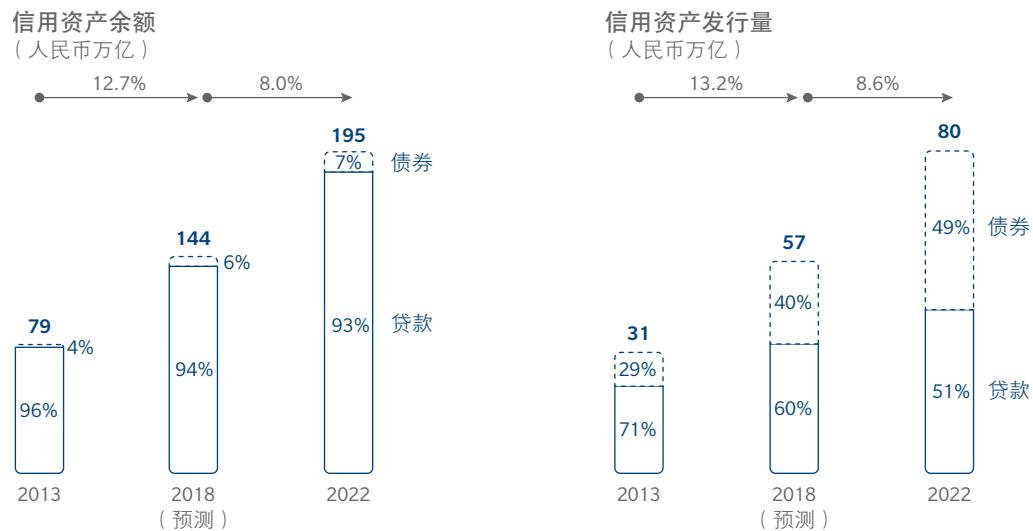
图表 12: 中国信用科技市场的宏观驱动因素



宏观经济

信用融资规模的快速增长：中国已经超越日本成为全球第二大经济体。经济持续快速的发展需要大规模的信用融资活动作为支撑。不断壮大的信用市场同时给金融机构和信用服务公司带来了巨大的商机。中国债券和贷款余额从 2013 年的 79 万亿元人民币增长至 2018 年的 144 万亿元人民币，复合增长率高达 13%。信用市场的扩张将持续支撑实体经济的发展。随着中国经济的稳步发展，我们预计中国未来的信用资产总量也将持续增长。

图表 13: 中国信用资产规模 (2013-2022 财年)

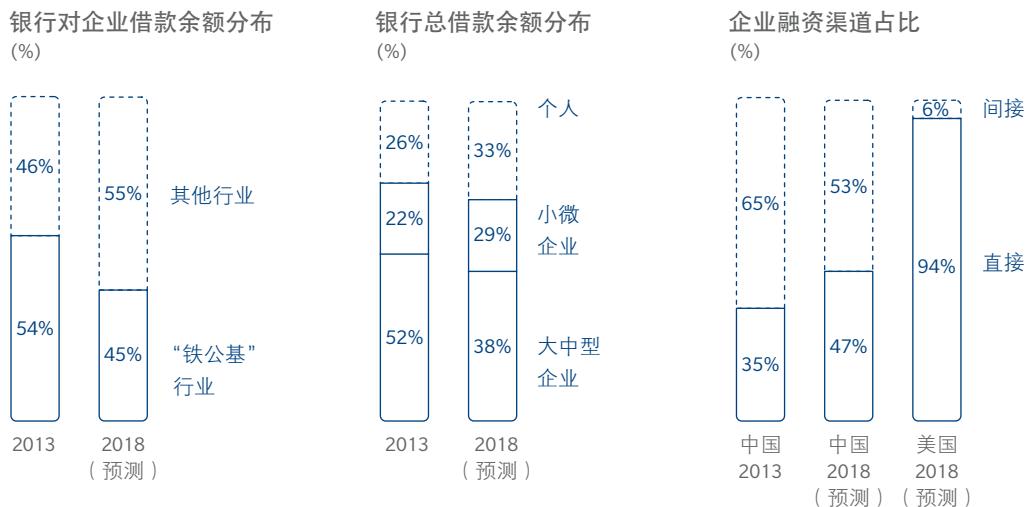


资源来源：银保监、中国人民银行、网贷之家、万得、奥纬分析

金融系统结构性转型

- 融资行业发生变化，从“铁公基”延伸到其他行业：**长期以来，中国银行业授信对象基本集中于“铁公基”行业（即铁路、公路和基础设施）。随着居民消费的升级和经济领域其他行业的兴起，融资主体行业结构已开始转向。
- 融资主体发生变化，从大中型企业到小微企业及个人：**中国的银行传统上更倾向于向大型国有企业放贷。但随着各类新型融资渠道的快速发展，小微企业和个人的信用融资规模急速扩大。当前，中国的中产阶级队伍进一步壮大，其可支配收入不断增加；同时，资金贷出机构风控能力持续提升，加上政府近来对小微企业政策的倾斜，我们预计：小微企业和个人的融资总额及占比将进一步提高。
- 融资方式发生改变，从间接融资到直接融资：**与众多发达国家相比，中国资本市场的成熟度仍处于相对较低的水平。企业的主要资金来源仍然依赖银行贷款等间接融资方式。随着资本市场的日趋完善，企业未来的融资渠道将发生改变，转向直接从资本市场融资（如企业债券和股票发行等）。

图表 14: 中国金融系统的结构性转型



资源来源：银保监、中国人民银行、网贷之家、美联储、SIFMA、彭博、万得、奥纬分析

市场监管政策法规

- 打破刚兑：**随着中国信用市场的日趋成熟，刚性兑付将不复存在。随着债券违约风险的增加，信用资产持有者需要承担更多的信用风险。基于此，风险定价能力至关重要。
- 市场去杠杆：**信用市场经历了飞速扩张，现在正接近拐点。政府近期已着手推动结构化去杠杆，我们预计国企负债水平将有所降低。去杠杆影响会波及整个信用市场，但中国实体经济仍然存在巨大的融资需求，从而继续推动中国信用市场的发展。
- 交易市场结构化转型：**目前中国的信用交易市场有以下两个类型

第一类是公开交易市场，这类市场质高量大，主要包括交易所和银行间市场。长久以来，公开市场大量使用增信服务，但如今，他们面临着违约风险上升。在此之际，风险评估、风险定价和有基于此的交易成为紧迫的需求。这类市场正经历着巨大的转型。

第二类是各种场外交易市场，是“影子银行”和互联网金融资产交易的主要平台。总体来说，场外交易市场缺少完善的基础架构，经营模式也欠标准化。这类市场亟待提高交易的透明度和可追踪性，这样才能有效支持风险定价、产品设计和资产负债匹配。从长远来看，二级市场可以转型成为中国“多层面”公开交易市场的重要补充。

技术变革

技术在完善中国信用市场的规范标准、建立相应基础设施的过程中发挥了关键作用。下文将列举四项正在改变中国信用市场的主要技术

- **移动互联技术：**移动互联技术改变了信用市场的运作方式。金融机构可以借助移动互联技术扩大客户覆盖范围，而不受分支机构数量的限制。移动互联技术也有助于提高信用市场的效率。
- **云计算：**云计算是指通过远程服务器网络存储、管理并处理数据，而不是以本地服务器或个人计算机为载体。这种创新举措能够搭建速度更快、成本更低的操作平台，有效保障数据存储中的安全性和透明性，为实现更灵活的轻资产运营模式打下基础。对于信用市场，云计算为金融机构解决了计算能力和数据容量的问题。
- **大数据分析：**“大数据”指的是由于数据规模过于庞大，因而无法通过人工或主流软件工具在合理时间内撷取、管理、处理、并整理成为对企业经营决策具积极意义的资讯。通过收集包括金融数据和行为数据在内的各种数据，金融机构优化了信用风险识别、评估、定价、风险控制等过程。
- **人工智能：**“人工智能”是指机器能够以“智能的”或人性化的方式执行任务的广泛概念，它将机器学习与模仿人类认知的功能相结合，并用数据和推理来编制认知部分。应用范例之一是自然语音处理：通过机器学习对新闻关键词进行分析，归纳整理相关公司的舆情信息。

技术将推动信用相关系统的升级，有助于信用服务质量的提高。受益于内部技术能力的进步和外部技术发展的支撑，信用资产的发行和交易需求将被进一步激发，信用发行和交易市场势必进一步扩容。

展望未来，新兴技术将引领信用市场相关企业在现阶段缺乏能力或动力的领域进行新的探索、开辟新的疆土。整个信用市场在科技的助力下将得到进一步的发展。

中国信用科技市场的规模

随着技术进步和服务升级，中国信用科技市场有望持续增长。（详见图表 15）

层面一：科技驱动的信用资产市场增长

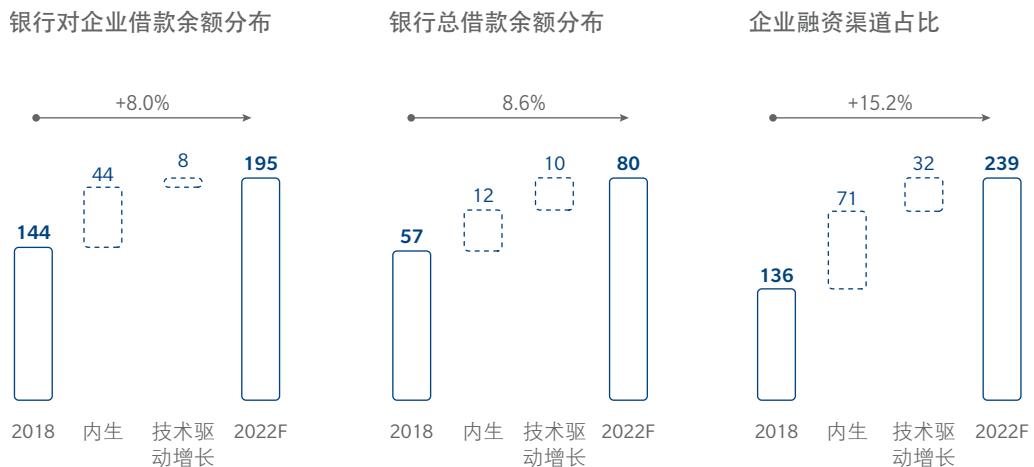
中国信用资产发行量预计将从 2018 年的 57 万亿元人民币增长到 2022 年的 80 万亿元人民币，其中，信用科技的占比将达到 54%（约 43 万亿元人民币）。如此强劲的增长在很大程度上得益于信用逐步向长尾客户的扩张，包括个人客户和小微企业。这部分客户群体传统上很难从金融机构获得融资，而信用科技为它们提供了出路。此外，随着信用数据可得性和透明度的提高，投资者和金融机构能够更好地识别潜在风险、完善授信和定价决策，从而扩大债券和贷款的发行。在信用资产发行量增长的同时，信用资产余额也将从 2018 年的 144 万亿元人民币提高到 2022 年的 195 万亿元人民币，其中受信用科技驱动的部分将达到 68 万亿元人民币。

信用资产交易市场预计将从 2018 年的 136 万亿元人民币增加到 2022 年的 239 万亿元人民币，其中高达 183 万亿元人民币的交易量由科技驱动。信用资产交易市场的增长动力主要来自于场内和场外交易市场的不断完善，场外市场的作用尤甚。传统上，非标准化资产的交易比较困难。随着信用科技的介入，二级市场的交易平台将在很大程度上增加非标准化资产的透明度，从而拉动非标准化信用资产的交易量。场外交易的占比规模将由 2018 年的 16% 提升至 2022 年的 24%。

图表 15: 中国信用科技市场规模

	(单位: 人民币)	2018 年 可获取市场	年均 增长率	2022 年 可获取市场	2022 年 技术驱动市场规模
● 信用资产	信用资产余额	144 万亿	+8.0%	195 万亿	68 万亿 (35%)
	信用资产发行量	57 万亿	+8.6%	80 万亿	43 万亿 (54%)
	信用资产交易量	136 万亿	+15.2%	239 万亿	183 万亿 (77%)
● 信用服务	信用服务收入	3,677 亿	+29.5%	10,340 亿	4,310 亿 (42%)
● 信用 IT	系统相关收入	93 亿	+51.5%	490 亿	490 亿 (100%)

图表 16: 中国信用市场规模 – 层面一



层面二：科技赋能的信用服务市场增长

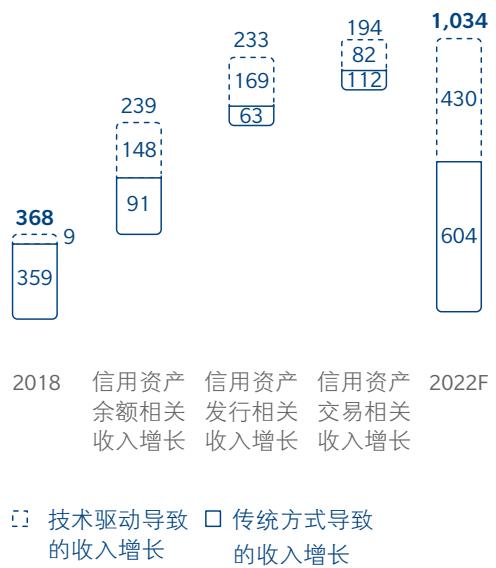
信用服务总收入将从 2018 年的 3,677 亿元人民币增加到 2022 年的 10,340 亿元人民币，收入来源包括数据服务、征信服务、外评服务、内评服务、组合监控等。其中信用科技的创收预计在 2022 年可达 4,310 亿元人民币，占总收入的 42%。信用服务市场与信用资产市场密切相关，大部分由信用科技作功的服务收入受信用资产余额及信用资产发行量影响。仍处于相对较低的水平。企业的主要资金来源仍然依赖银行贷款等间接融资方式。随着资本市场的日趋完善，企业未来的融资渠道将发生改变，转向直接从资本市场融资（如企业债券和股票发行等）。

层面三：科技主导的信用IT市场增长

信用系统相关收入有望从 2018 年的 93 亿元人民币飙升至 2022 年的 490 亿元人民币。随着新生金融机构的入市以及信息技术信用系统的普及，信用投资和金融决策亟需优化流程，进而推动信用IT市场的繁荣。

图表 17: 中国信用服务市场规模 – 层面二

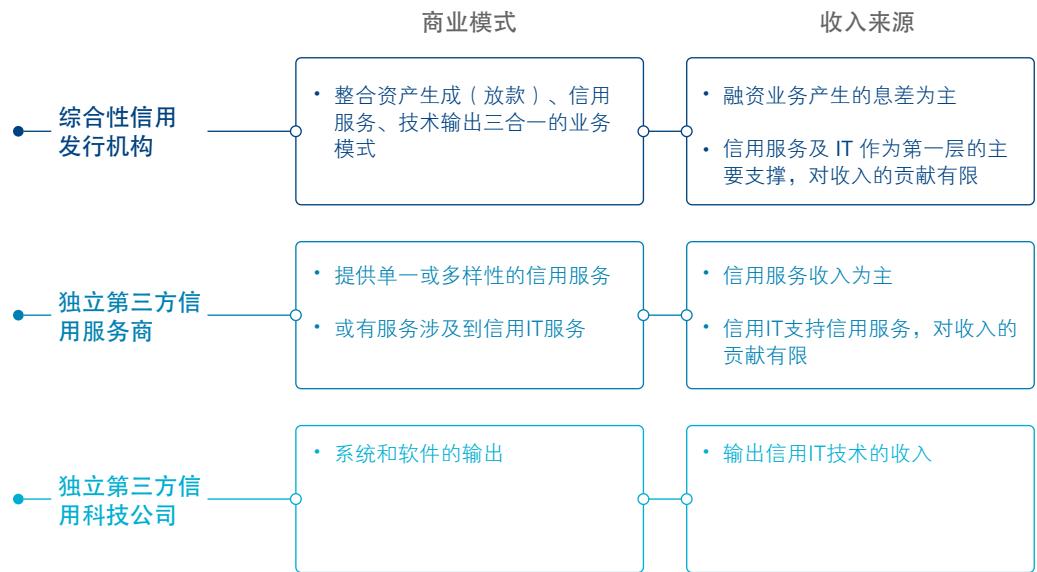
中国信用服务市场总收入
人民币十亿, 2018–2022F



市场参与者和竞争格局

中国信用科技市场就业务模式而言主要有三类参与者：综合性信用资产发行机构、独立第三方信用服务商和独立第三方信用科技公司。（详见图表 18）

图表 18: 信用科技公司的商业模式



综合性信用资产发行机构

综合性信用资产发行机构在信用市场的三个层级中均有参与，整合了信用资产贷款发行（放款）、信用服务和技术系统支持三种服务。其收入主要来源于融资业务产生的息差及相关手续费，而在信用服务及技术系统支持方面入账有限。蚂蚁金服就是此类主体的一个典型例子，其提供“花呗”、“借呗”等贷款业务，也提供“芝麻信用”等信用服务。

案例研究：一站式信用服务提供者 — 中证信用

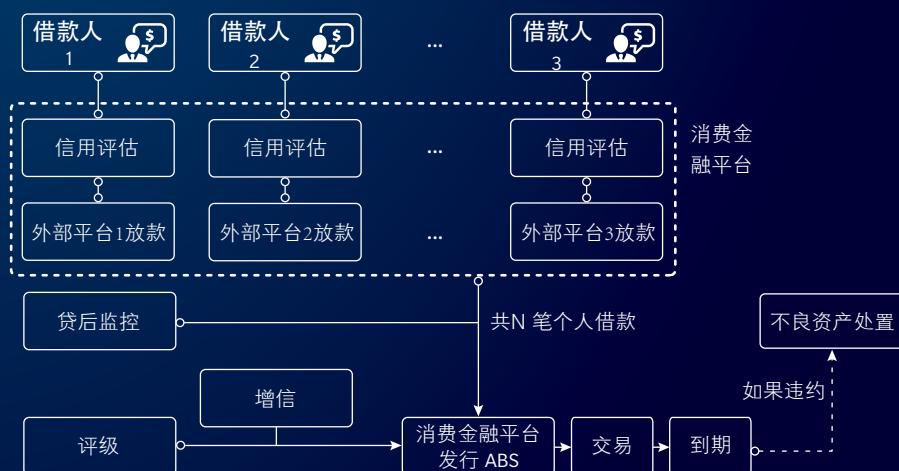
中证信用作为中国领先的信用科技综合服务商，通过科技驱动业务发展，致力于建立起支撑信用资产全生命周期的技术与服务基础设施，为客户提供覆盖全信用价值链的定制化信用科技综合服务，帮助客户降低信用风险管理成本，缓释信用资产投资风险，并提高信用资产流转率。

中证信用以“信用”为核心，形成了信用风险管理、信用增进、信用资产交易管理服务等核心业务板块。公司各类信用服务主要聚焦于四类场景，分别为规模企业债项投融资、中小微企业投融资、个人消费投融资以及合规监管支持。针对不同场景，解决不同用户的痛点。

就个人消费投融资场景为例，中证信用发展数据风控、运营监控、项目投资和信用增进四大核心能力，为个人消费金融行业的资金方、资产方对接提供一站式综合服务，形成主体评估、资产评估、数据对接、主动风控、贷后监控五大风控服务模块，为资金方严选消费金融资产；通过信用增进、结构化投资等服务，提高资金匹配成功率。

“中证信用云”（中证信用的子公司）以独立第三方机构身份，与外部放款平台进行数据对接，并对平台客户进行个人风险画像。在进件审批通过后，中证信用云实时动态监测贷后资产。此外，当外部放款平台以多笔贷款为基础资产设计资产证券化产品时，“中证鹏元”（中证信用的子公司）或中证信用可提供信用评估和增信服务（中证鹏元和中证信用不会同时为同一项目提供服务）。针对违约产生的不良资产，“征信资管”（中证信用的子公司）将参与不良资产的重组和处置。

图表 19: 消费金融平台一站式解决方案



独立第三方信用服务商通常专注于提供某一类信用服务，或者提供融合多种信用服务的一站式解决方案。部分服务商也同时开发IT系统，涉猎信用IT业务。然而，信用服务仍是其主要收入来源。

IT 科技公司

IT科技公司只参与信用市场的信用IT层级，通过向其他信用市场参与者提供信用IT技术，取得其主要收入。

根据企业不同的业务背景，中国信用科技市场主要有两类参与者：传统金融机构，和独立第三方科技/金融科技公司。（详见图表 20）

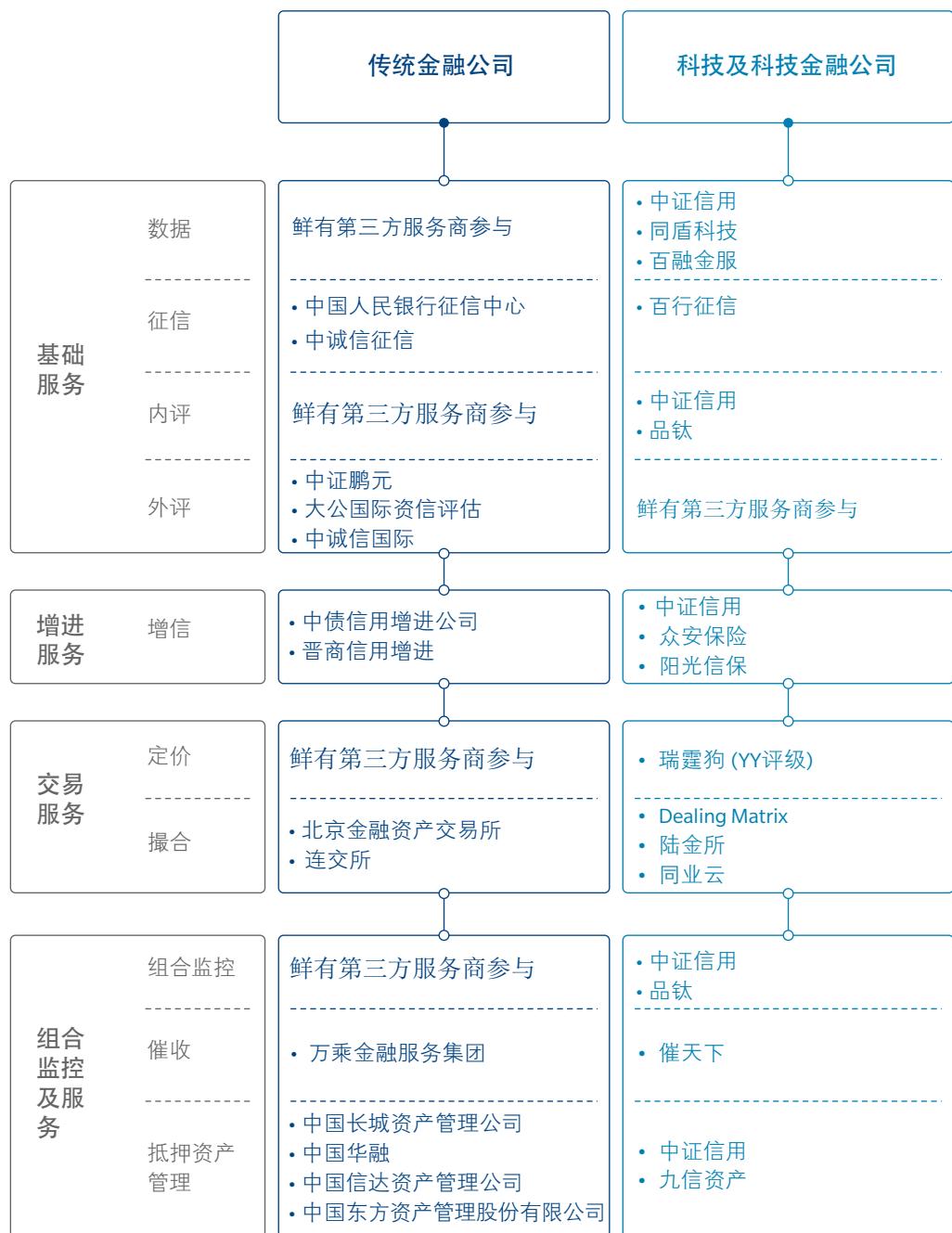
传统金融机构和传统信用服务机构

大部分传统金融机构和传统信用服务企业只提供单一类型的信用服务。这类企业普遍拥有某一项信用服务的专业能力，很少扩展其他业务。信用评级机构便是一个典型例子。此外，相对对公业务，传统金融机构及传统信用服务机构对小微企业和个人信贷的关注较少。这一市场缺口为独立第三方科技/金融科技公司带来了商机。

独立第三方科技/金融科技公司

每个信用服务板块都存在传统金融机构无法完全满足的市场需求缺口，特别是在小微企业和个人借贷这个领域，尤为明显。独立第三方科技公司和金融科技公司可以填补这一部分的空档。与传统金融机构相类似，大多数科技公司专注于某一特定信用服务领域。但是，我们注意到，一些科技公司的领头羊已经同时开展两种或多种信用服务，探索不同信用服务之间的协同效应。

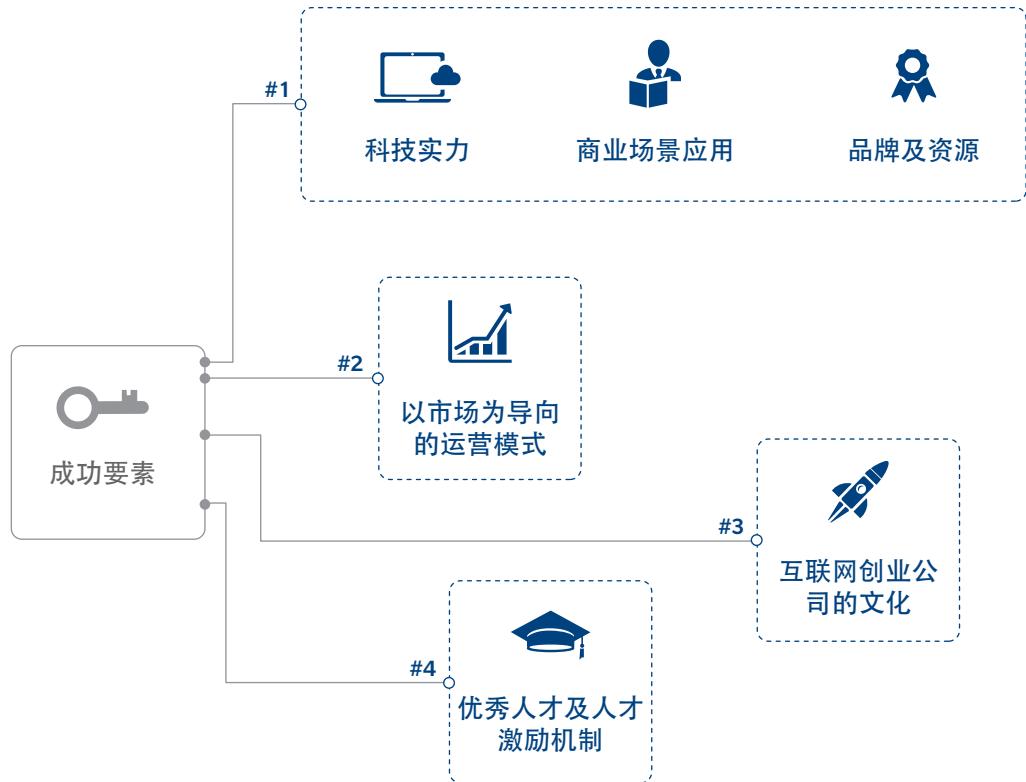
图表 20: 中国信用科技市场竞争格局



成功要素

信用科技公司取得成功有四大要素，它们分别是：一、科技实力、商业场景应用、品牌及资源的结合；二、以市场为导向的运营模式；三、互联网创业公司文化；四、优秀人才及人才激励机制。（详见图表21）

图表 21: 信用科技公司成功要素



要素一、科技实力、商业场景应用、品牌及资源的结合

一家成功的信用科技公司需要将这些核心能力有效结合起来。

- **科技实力**: 科技是未来信用市场的主要驱动力。要想取得市场领先地位，企业应当以业务需求为切入点，建立专门的技术开发团队，拨出专属资源、专项经费，投入到相关的科技研发创新。

- **商业场景应用：**在走向成功的道路上，单靠技术并不足够。信用科技公司还需要对本行业有深入透彻的了解，并娴熟掌握信用价值链中不同业务模式和商业场景应用所需要的专业知识。
- **品牌及资源：**品牌效应和资金支持对信用科技公司迈向成功也是至关重要的。良好的声誉和品牌能够吸引其他市场参与者关注并采用公司所提供的信用科技服务；同时，公司也需要强有力的资金，来保障购买创新技术进行开发。

能将科技实力、商业场景应用、品牌及资源完美结合的领跑者，将最大程度受益于三者间的协同效应，实现商业模式的成功。

中证信用是一个典型案例。其通过参与价值链中的各项服务领域，积累专业能力；通过大力投资优化业务模式所需的技术，如人工智能和大数据，实现技术积累；同时，其多元化的股东背景为公司业务拓展和核心竞争力提升创造了有利的品牌及资金条件。

要素二、以市场为导向的运营模式

目前市场上有两类信用服务企业。国有背景的企业主要关注政府和大公司的信用业务，而对中小企业和个人提供信贷服务并不积极；市场化运作的企业则根据市场需求决定业务重点，这类公司利用技术创新发现商机并拔得头筹，提供真正满足市场需求的各类服务。市场急速发展，企业需要自我进化，才能迅速适应并持续发展。

要素三、互联网创业公司文化

初创企业素以决策迅速、流程精简和组织结构扁平化的优势闻名。领先的信用科技公司通常也有这些特质。它们采用结果导向型的工作方式，保持组织结构的透明，并实行岗位问责制，从而缩短办事流程、提高工作效率。

要素四、优秀人才及人才激励机制

一家强大的信用科技公司需要技术专才、业务专才和市场拓展专才。同时，这些人才还需对跨领域的业务有所了解。成功的信用科技公司普遍组建由技术人员和业务人员协同作业的矩阵式团队。此外，实施激励机制留住人才也很重要。

后三个要素为第一个要素提供了有力的支撑。我们欣喜地观察到，越来越多的市场参与者正致力优化运营模式，提升自身能力，为中国信用科技市场未来长期可持续的发展奠定坚实的基础。