

# 中国金融科技发展现状研究—— 以爱财集团为例

2018年





2016年以来，我国互联网金融正逐渐从用户流量驱动向金融科技驱动转型。虽然目前我国金融科技仍处于发展初期，但是我国尚未成熟的金融市场给予了金融科技快速发展的土壤。2017年，我国金融科技企业的营收总规模达到6541.4亿元，艾瑞预计2020年金融科技企业的营收总规模将达到19704.9亿元。



信贷是金融的核心，自2007年P2P登陆中国开始，国内的信贷就开始了漫长的线上化进程。而随着金融科技基础设施的完善，移动支付的普及、征信大数据的积累、反欺诈模型的不断迭代，我国的线上信贷市场终于在今年迎来了爆发期。



金融科技典型企业爱财集团，以场景为切入点，以金融科技拓展普惠金融的边界，为年轻人提供陪伴式消费金融服务。构建了“金融生态+金融科技+大资管”的年轻人金融服务生态系统。

中国金融科技发展现状

1

爱财集团案例分析

2

爱财集团案例启示

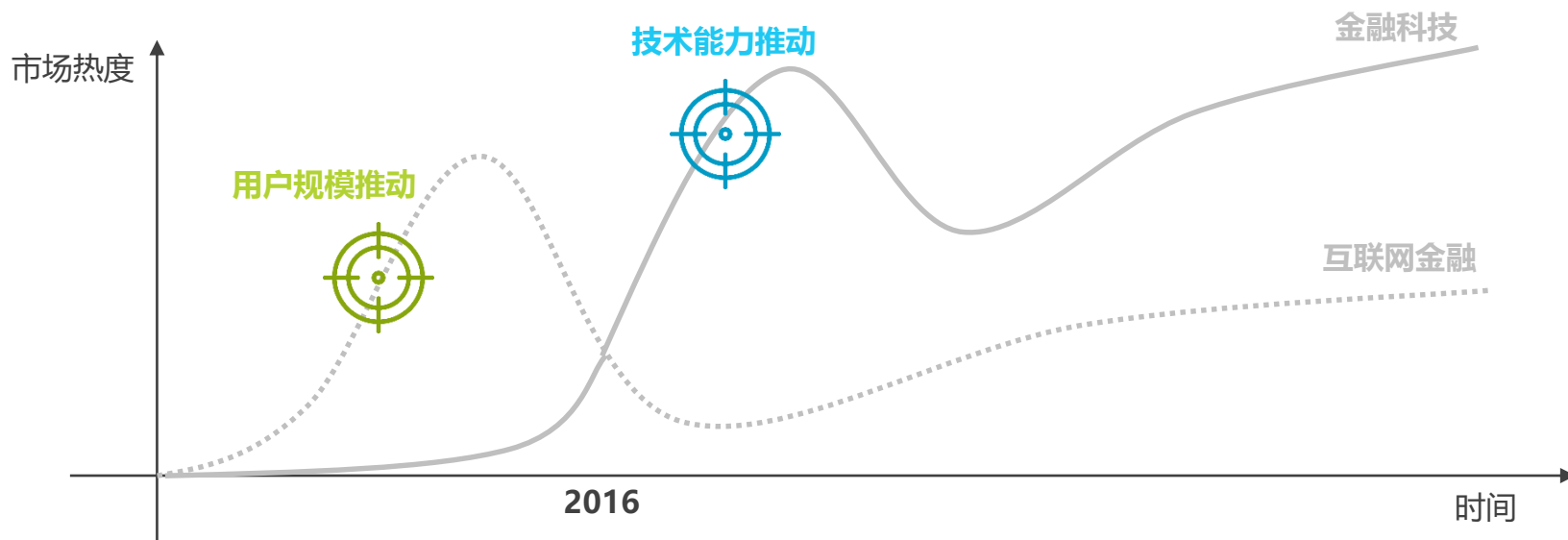
3

# 互联网金融进入科技驱动时代

## 金融科技企业将成为未来金融领域的主要参与者

2016年以来，我国网民数量增速趋缓，互联网行业的人口红利逐渐消失，互联网金融依赖用户规模快速增长的时代已经进入尾声。而当互金企业从一味追求用户数量到重新寻找行业发展的促进要素时，科技的重要性被更多的金融从业者发现。并且，随着金融科技对我国金融改造的深入，我国传统金融机构的生产体系正从一个封闭的体系走向一个开放的体系，金融的边界被不断拓宽，于是许多的金融科技企业，以其专业化、垂直性及对客户和市场的了解，开始介入传统金融机构的金融体系，成为金融领域的主要参与者。

金融科技在中国的市场热度示意图



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 中美金融科技的差异化发展

## 中国尚未成熟的金融市场给予金融科技快速发展的土壤

	美国金融市场	VS	中国金融市场
市场特征	■ 储蓄率低，消费增长缓慢		■ 储蓄率高，消费快速上涨
金融服务渗透率	■ 高		■ 低
市场增长和前景	■ 低		■ 高
信用卡数量	■ 2016年信用卡数量10.95亿		■ 2016年信用卡数量4.65亿
人均信用卡数量	■ 2016年人均信用卡数量3.0张		■ 2016年人均信用卡数量0.3张
网络消费金融 / 总消费金融	■ 2016年约为31%		■ 2016年约为13%
个人征信机构人口覆盖(%)	■ 2016年约为92%		■ 2016年约为28%

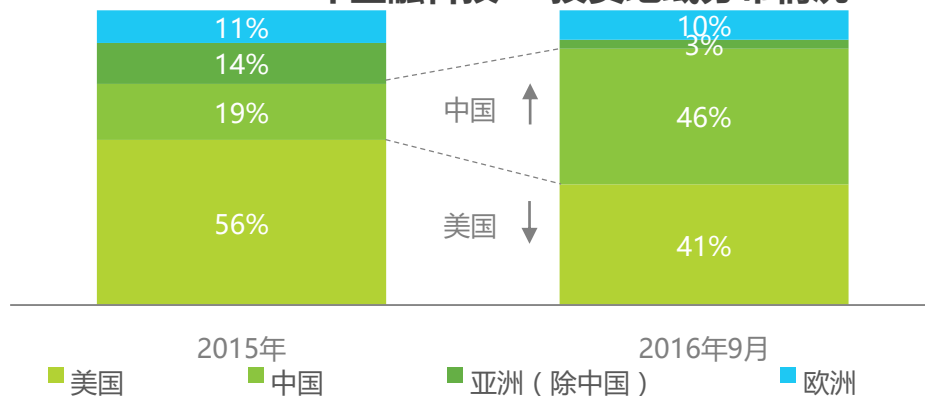
美国金融市场比中国金融市场成熟

金融科技在美国成熟的金融市场中保守前进；

在中国尚未成熟的金融市场中高速发展。

美国金融科技投资占比减少；中国金融科技投资占比增加

2015-2016年金融科技VC投资地域分布情况

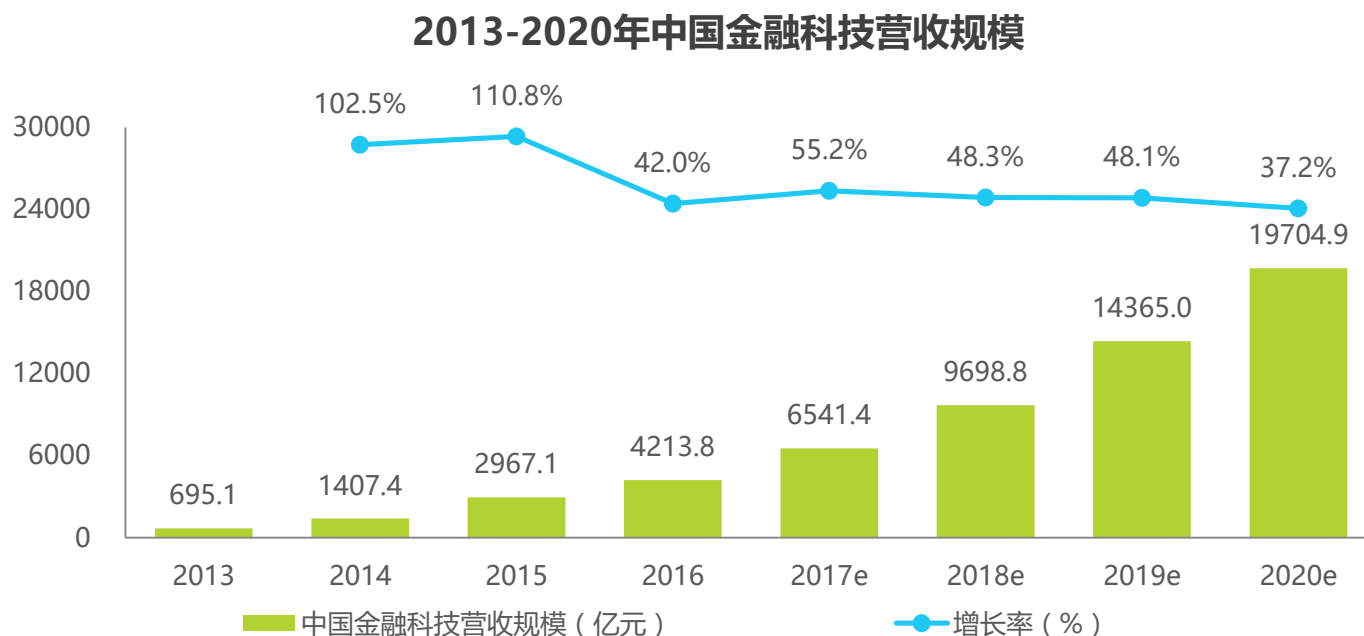


来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 中国金融科技仍处于发展初期

## 中国金融科技营收总规模将保持稳定增长

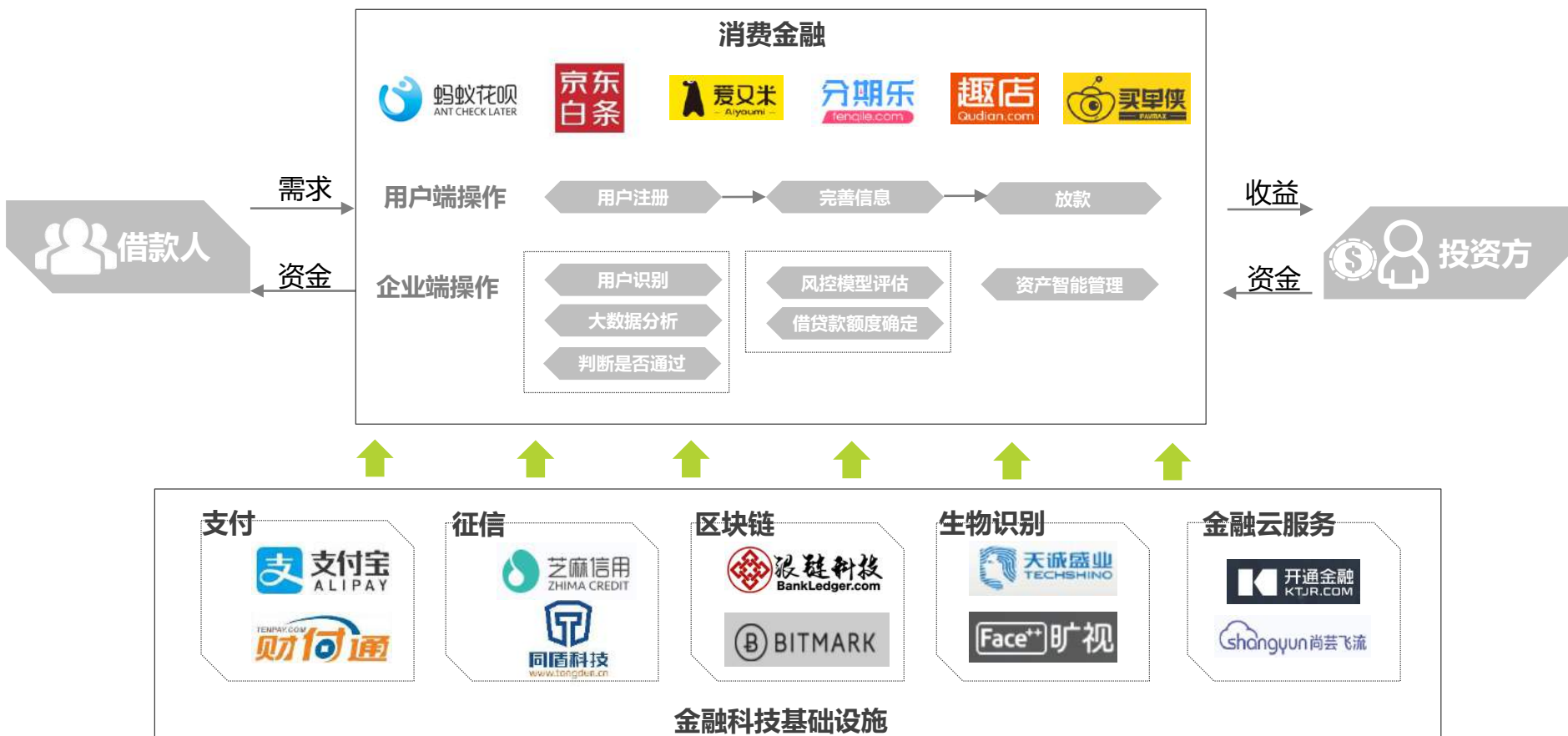
2017年，我国金融科技企业的营收总规模达到6541.4亿元，同比增速55.2%。艾瑞分析认为，目前金融科技服务于金融机构，更偏向实际金融业务的后端，并不是金融产业链中利润最丰厚的一环，因此短时间内金融科技营收规模很难迎来爆发式增长，或将继续保持这样的增速稳定增长。



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

# 中国消费金融领域金融科技产业链图谱

## 中国消费金融领域金融科技产业链图谱



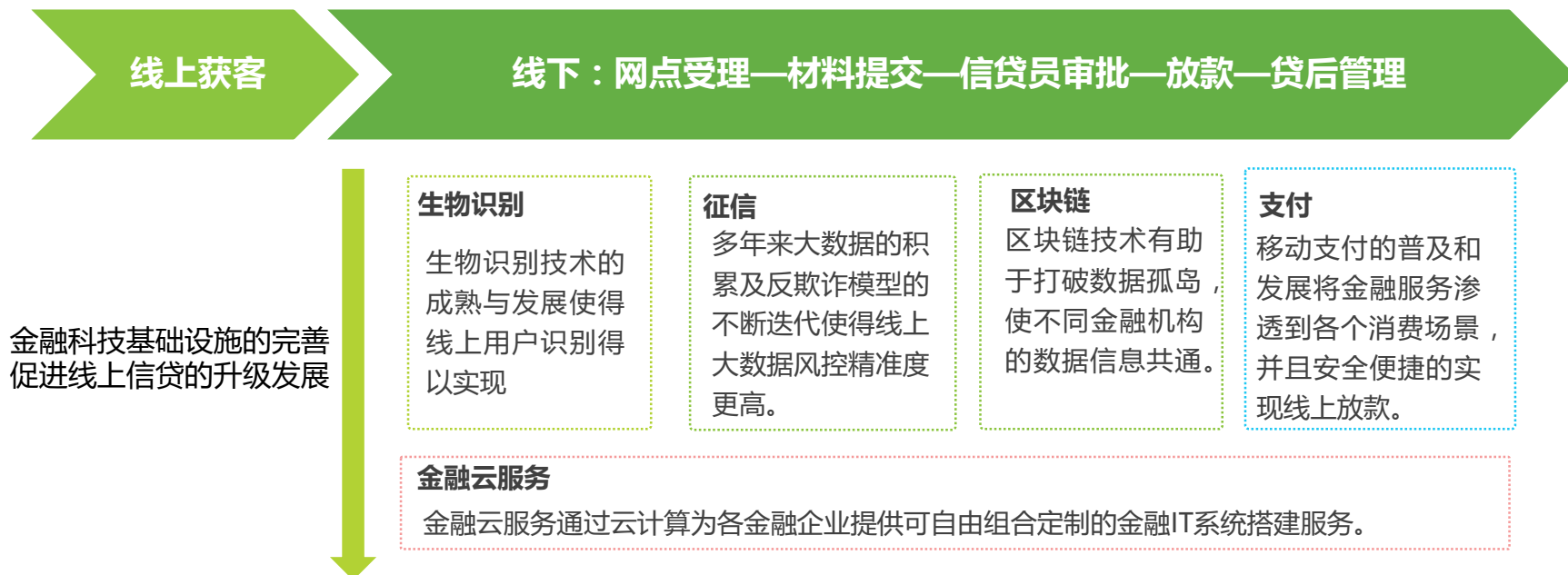
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 中国金融科技基础设施建设日趋完善

支付、征信等基础设施的完善为线上信贷快速发展打好地基

## 中国线上信贷进入新阶段

从只以互联网为获客手段的线上信贷1.0阶段：



到互联网全流程管理的线上信贷2.0阶段：



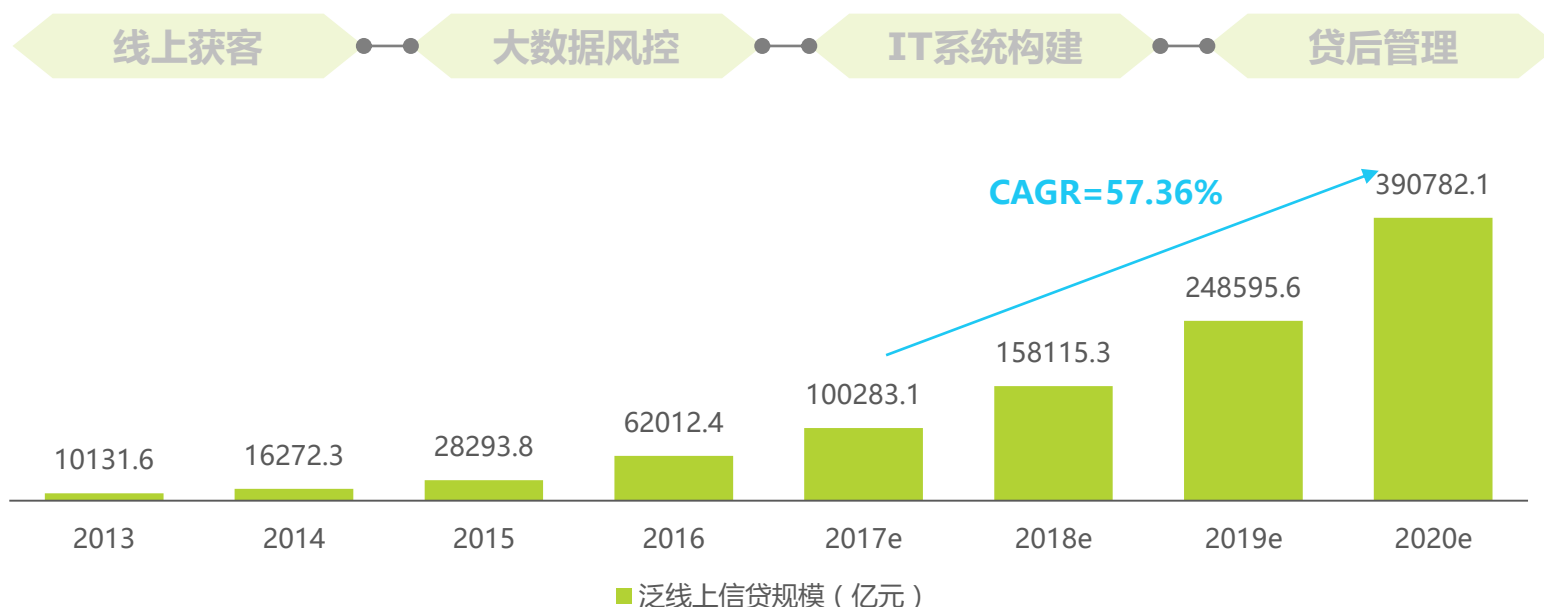


# 中国线上信贷在今年迎来爆发期

## 中国泛线上信贷交易规模快速增长

信贷是金融的核心，自2007年P2P登陆中国开始，国内的信贷就开始了漫长的线上化进程。而随着金融科技基础设施的完善，移动支付的普及、征信大数据的积累、反欺诈模型的不断迭代，我国的线上信贷市场终于在今年迎来了爆发期。艾瑞分析认为，在“线上获客，大数据风控，IT系统构建，贷后管理”四个领域中，不同程度引入金融科技元素后的泛线上信贷领域，2017年交易规模超过10万亿，到2020年复合增长率高达57.36%。

2013-2020年中国泛线上信贷交易规模



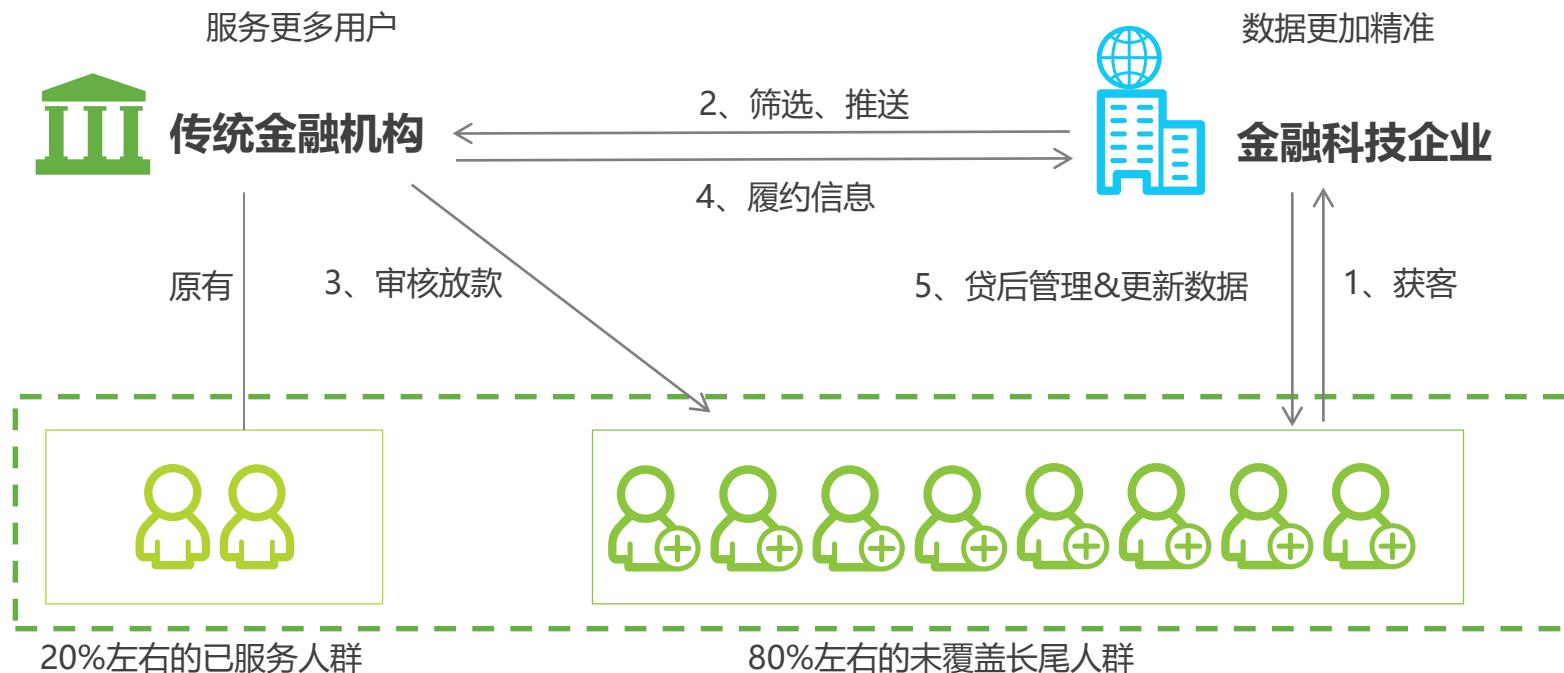
来源：结合中国人民银行；中国信息通信研究院；计世咨询；企业公开信息；企业访谈信息，根据艾瑞自有数据模型核算。

# 助贷模式是金融科技与消费金融的结合

## 金融科技企业助力传统金融机构实现普惠金融

传统金融机构由于体制与技术的双重限制，其信贷服务很难下沉到长尾人群。而金融科技企业通过自身独有的获客渠道、数据维度及反欺诈模型等帮助传统金融机构将信贷服务下沉到有信贷需求的长尾人群，就好像“灌溉渠”把“水库”里的水引向农田与庄稼。

中国助贷模式流程图

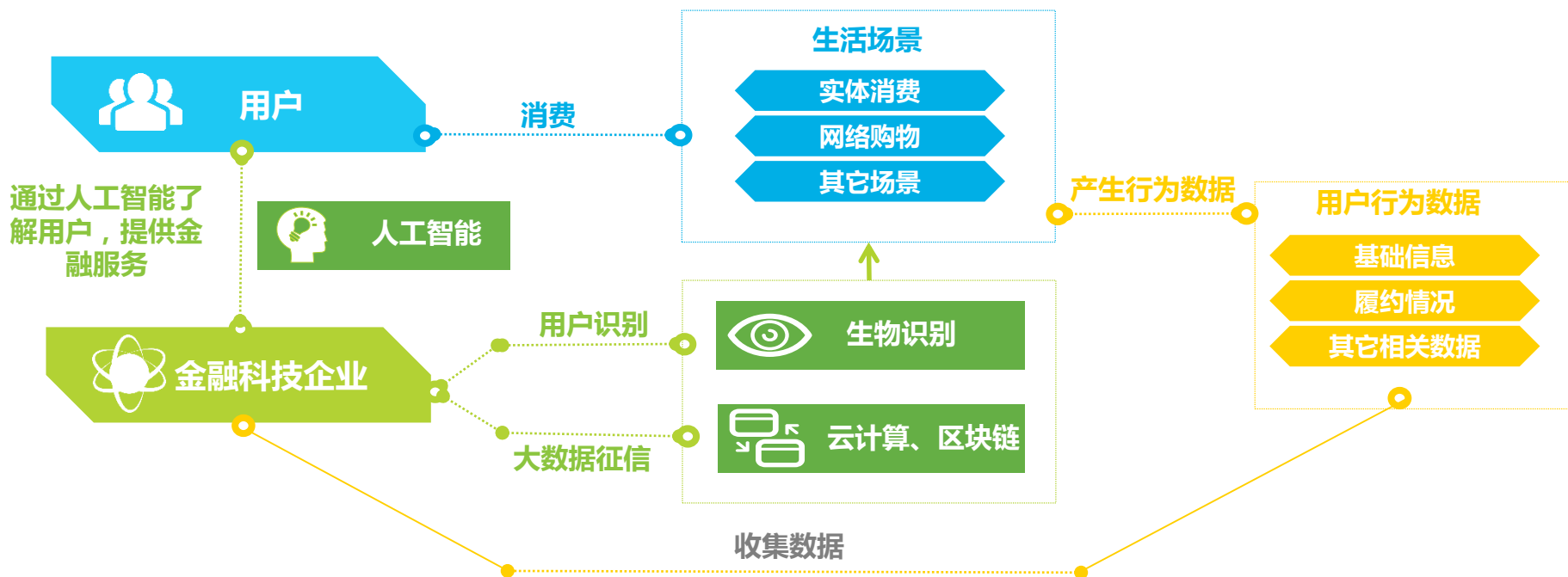


# 中国金融科技发展趋势

## 金融科技将促进金融服务与用户场景紧密结合

金融科技服务于金融行业，但是不同于传统金融业务，随着金融链条的打通，金融科技会将链条的各个环节纳入其优化的范围，所以不可避免地会向非金融领域衍生，如电商金融、医美分期等场景。在金融科技的推动下，金融与消费的界限逐渐模糊。金融科技企业通过生物识别、云计算等技术将金融服务与用户生活场景紧密结合起来，并通过收集和分析用户消费产生的行为数据来不断优化自身的金融产品，促进消费。

### 中国金融科技促进金融服务与用户场景紧密结合



中国金融科技发展现状

1

爱财集团案例分析

2

爱财集团案例启示

3

# 爱财集团基本情况介绍

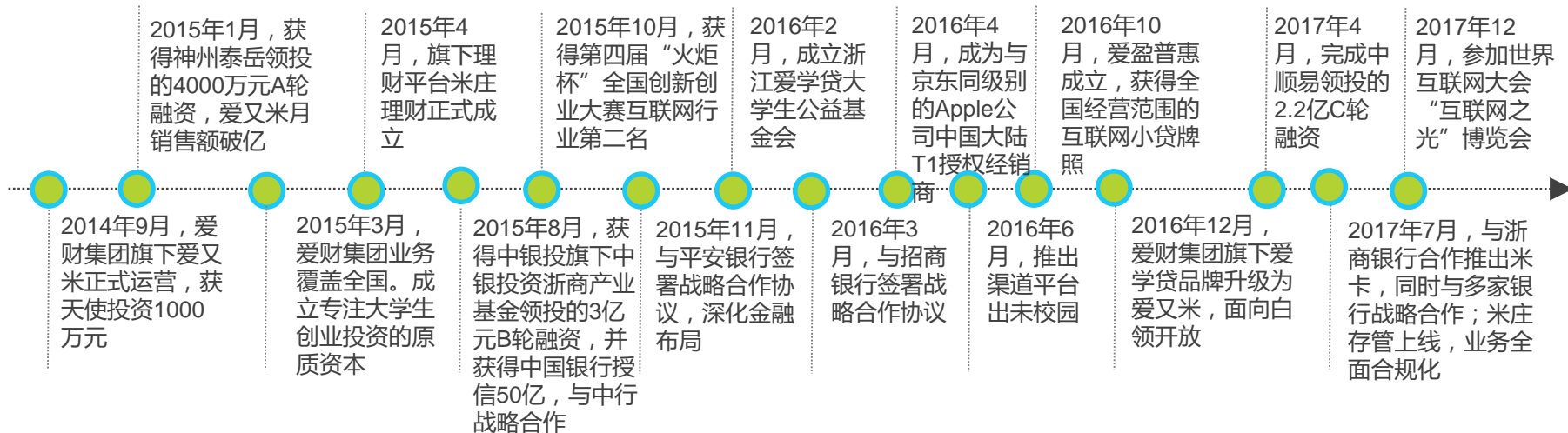
## 企业发展背景

**爱财集团：**总部位于杭州，以场景为切入点，以金融科技拓展普惠金融的边界，为年轻人提供陪伴式消费金融服务。构建了“金融生态+金融科技+大资管”的年轻人的金融服务生态系统。旗下涵盖年轻人消费场景运营平台爱又米，互联网理财平台米庄理财、线上小贷平台爱盈普惠等。迄今共获得四轮投资近6亿元，全生态注册用户超过1400万。基于金融科技和金融生态优势，与各大银行等金融机构战略合作，共创消费金融新格局。

**团队介绍：**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，中国供应商、支付宝、阿里妈妈项目核心创始人；2010年，辞去支付宝消费者事业部总经理职务开始连续创业。爱财集团其他高管团队成员分别毕业于浙江大学、武汉大学等知名学府，并曾经任要职于阿里巴巴、银行、四大会计师事务所等公司及机构，在金融、技术、风控、渠道等方面积累了丰富的经验，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1000人左右，而大数据、风控、IT技术等核心团队人员的比例超过三分之二。



### 爱财集团发展历程及融资情况：



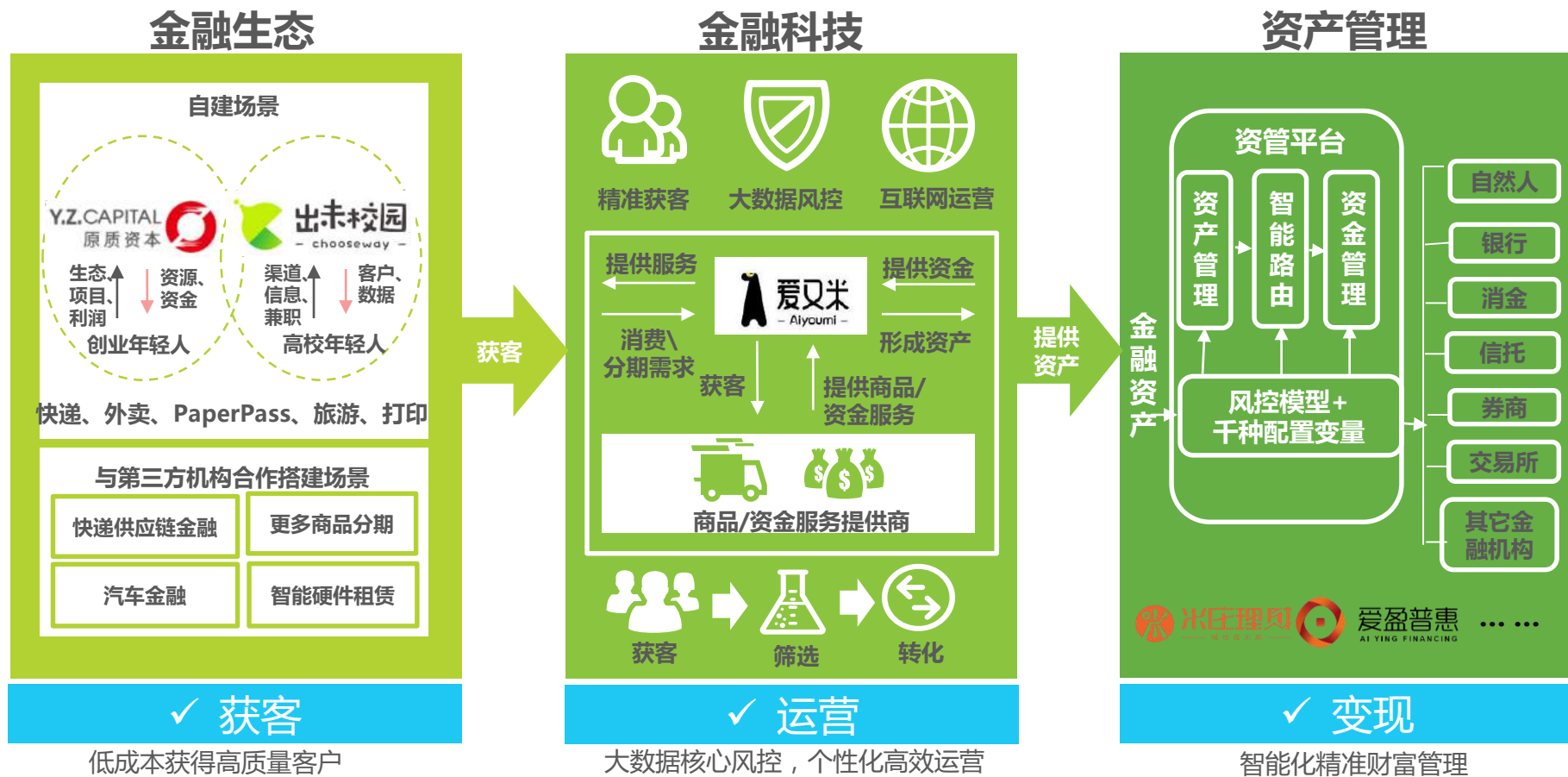
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 爱财集团的金融模式

## “金融生态+金融科技+大资管”的新金融模式

爱财集团采用“金融生态+金融科技+大资管”的新金融模式，通过深度布局年轻人市场，打造完整的年轻人金融生态服务体系，牢牢掌握“源头”客户群体，提供可持续、优质、高效的金融服务。

### 爱财集团“金融生态+金融科技+大资管”的新金融模式



低成本获得高质量客户  
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

大数据核心风控，个性化高效运营

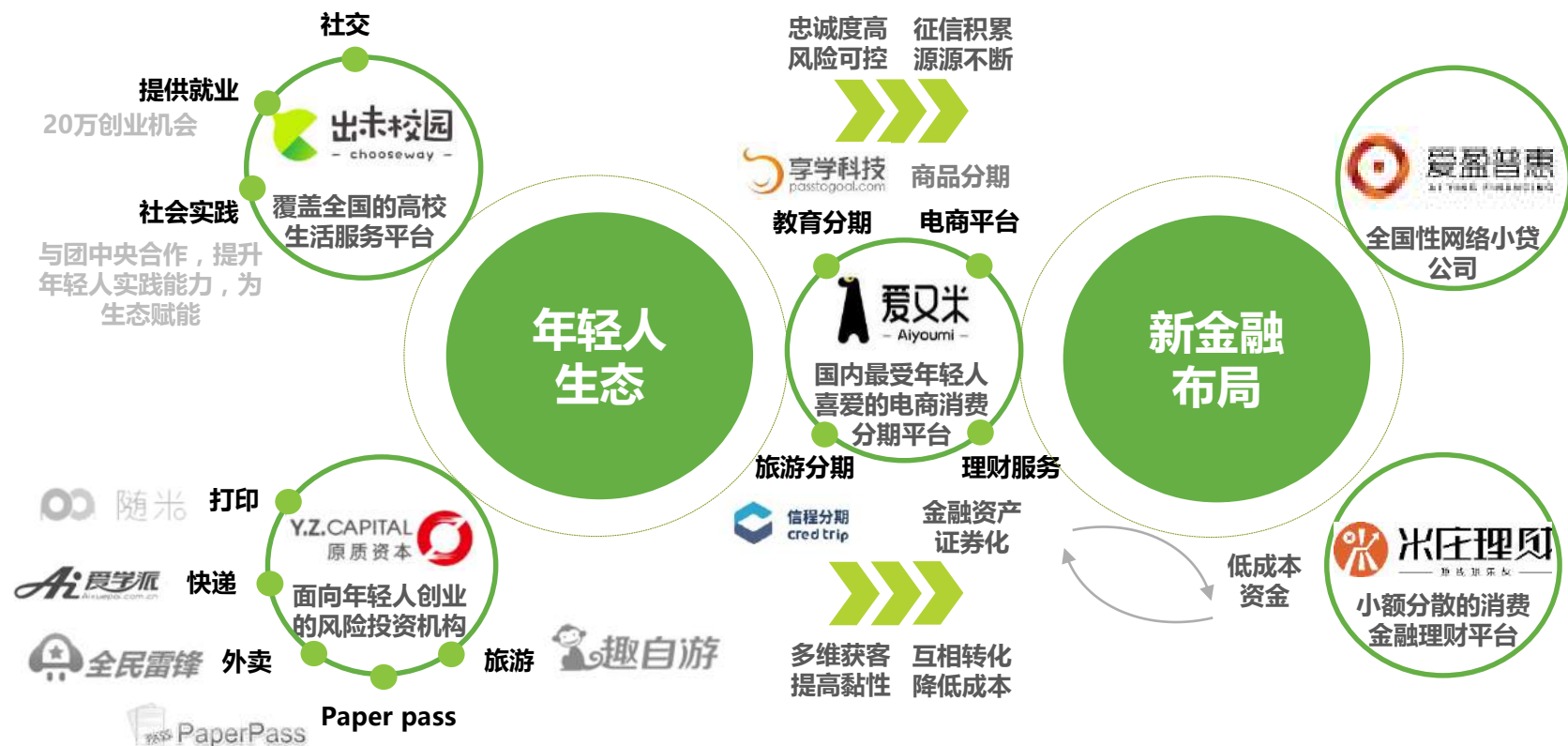
智能化精准财富管理

# 爱财集团的金融生态布局

## 掌握源头客户的消费金融生态闭环，提供伴随成长的金融服务

爱财集团布局“金融生态+金融科技+大资管”模式，形成了完善的产业闭环。爱财集团以最初的爱又米业务为基础，不断沿产业链拓展，最终形成了包含校园实践平台出未校园、拥有网络小贷牌照的爱盈普惠、年轻人创业投资机构原质资本、互联网理财平台米庄理财等多个平台的综合金融服务集团。

### 爱财集团的金融生态布局



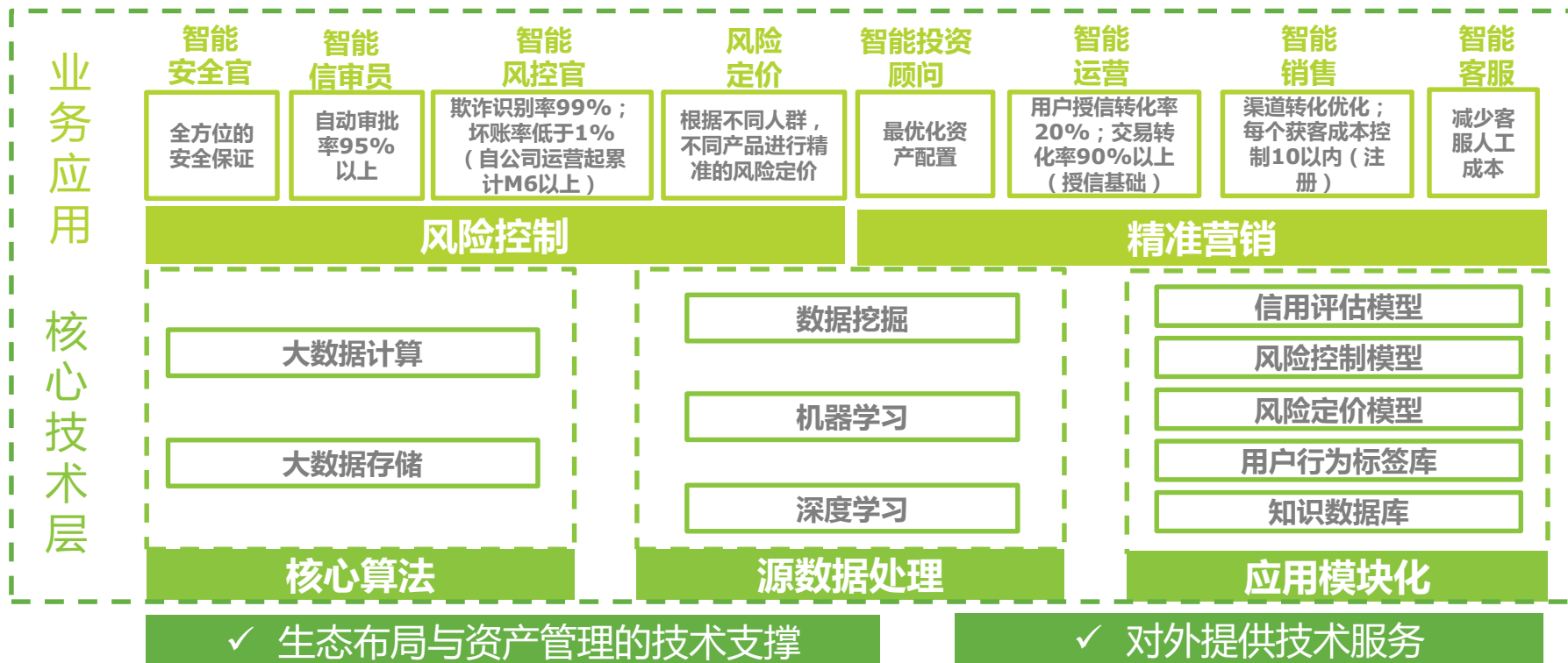
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 爱财集团的金融科技

## 拥有“人工智能专家”为核心的金融科技系统

爱财集团成立3年来，在金融科技领域不断创新开拓，走在行业前沿。目前有300多人的核心金融技术研发团队，拥有自主知识产权近20项。通过扎实的底层技术平台建设，一步步发展为以大数据为核心、以技术为驱动的“人工智能专家”系统。形成了“智能安全官”、“智能信审员”、“智能风控官”、“智能投资顾问”、“智能运营”、“智能销售”、“智能客服”等核心业务应用能力。

爱财集团金融科技系统



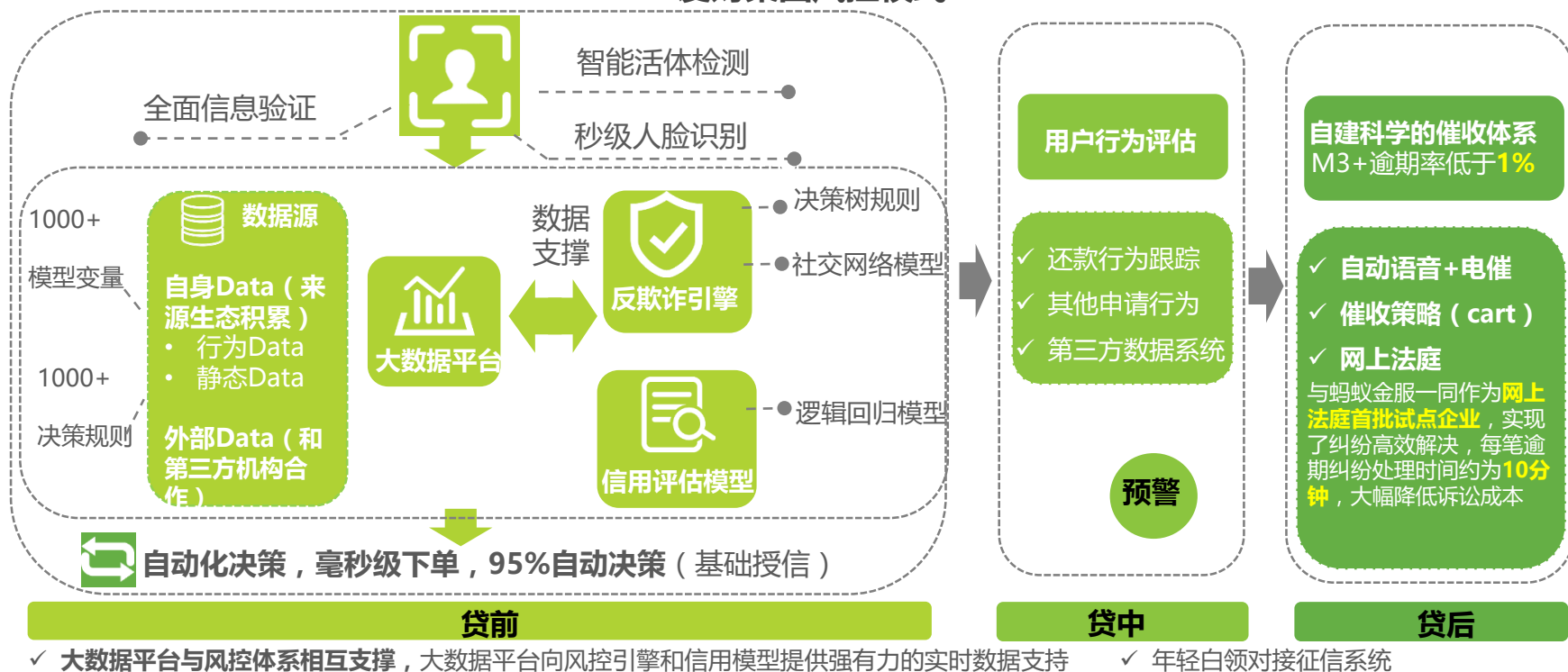


# 爱财集团风控模式

## 全流程的风控模型和风控系统

金融的核心是风控，伴随着金融科技的快速发展，借力人工智能和机器学习的突飞猛进，爱财集团基本实现对整个用户生态体系的风控管理能力。利用金融科技手段发现新信用的同时，还能够更高效地实现风险管理。通过与多家大数据风控平台协同合作，提高数据覆盖广度和交叉验证正确性，可以有效甄别风险；接轨全球前沿活体检验，人脸识别等技术，为金融风控持续发力。爱财集团凭借独特的创新理念和技术与多方达成战略合作意向，构建智能风控引擎，共建金融风控生态联盟。

爱财集团风控模式



✓ **大数据平台与风控体系相互支撑**，大数据平台向风控引擎和信用模型提供强有力的实时数据支持

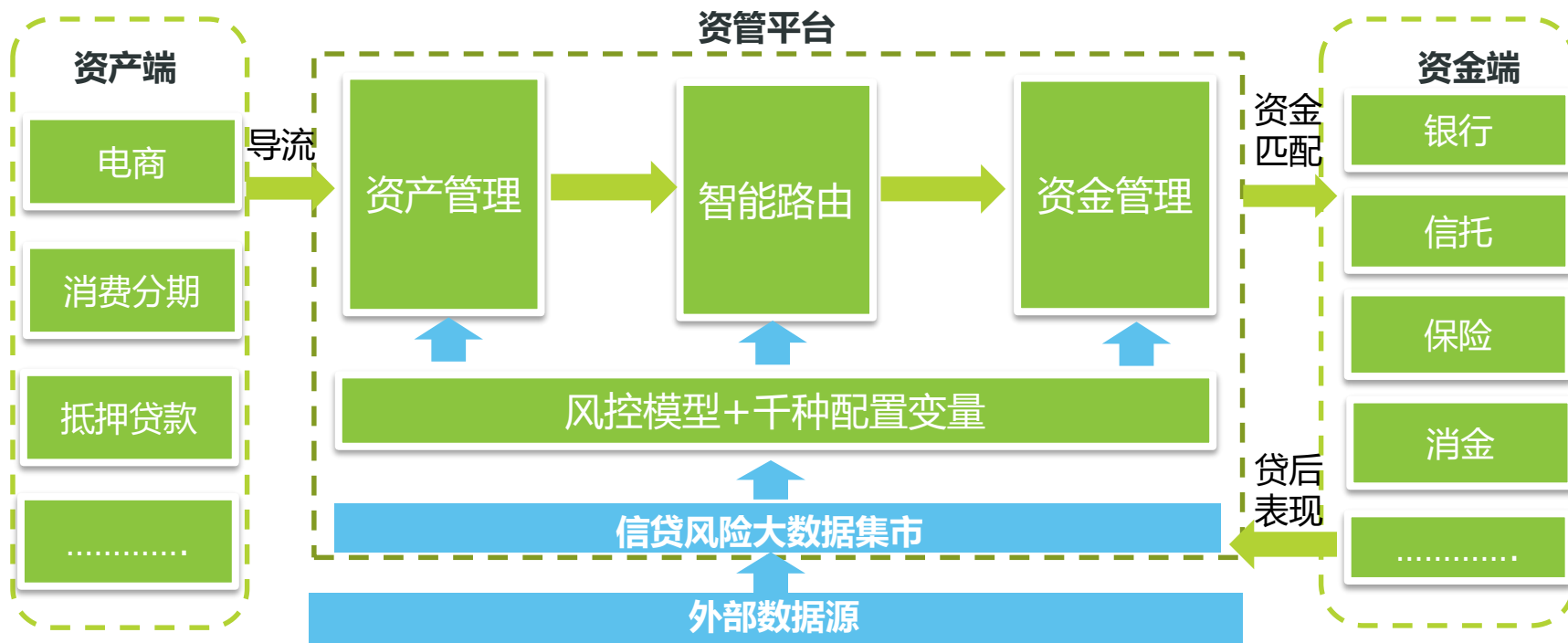
✓ 年轻白领对接征信系统

# 爱财集团的大资管模式

## 甄选优质资产并智能匹配多源资金的大资管平台

爱财资管平台一端对接合作的消费资产，另一端对接资金的提供者：券商、银行、信托、消费金融公司等多个资金渠道；合作资产的每笔借款信息会实时传送到平台，通过平台的大数据及风控能力给出用户评级，同时根据资产状况对资产进行分级、定价，根据不同资金方对资产的要求，将这些筛选后的优质资产推送给各金融机构；通过规则和算法实现资产和资金的智能筛选、在线自动匹配，资金实时到账，形成稳定的资金闭环。

### 爱财的大资管模式分析



# 爱财集团战略布局

## 打造服务于年轻人和小微企业的零售银行

爱财集团依托其消费金融生态所获取的千万优质客户数据，一方面与如中国银行、招商银行等传统金融机构战略合作，由金融机构进驻爱又米平台为用户提供丰富的产品，另一方面又和一些大的风控征信公司战略合作，比如和同盾建立了互联网风险风控实验室来优化风控模型，增强风控能力。未来爱财集团将打造服务于年轻人、小微企业的零售银行，将长期积累下来的生态和技术优势结合起来，联合金融机构，完善金融供给，共同开拓普惠金融市场。

### 爱财集团打造服务于年轻人、中小企业的零售银行



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

# 爱财集团核心竞争力总结

## 爱财集团核心竞争力总结



中国金融科技发展现状

1

爱财集团案例分析

2

爱财集团案例启示

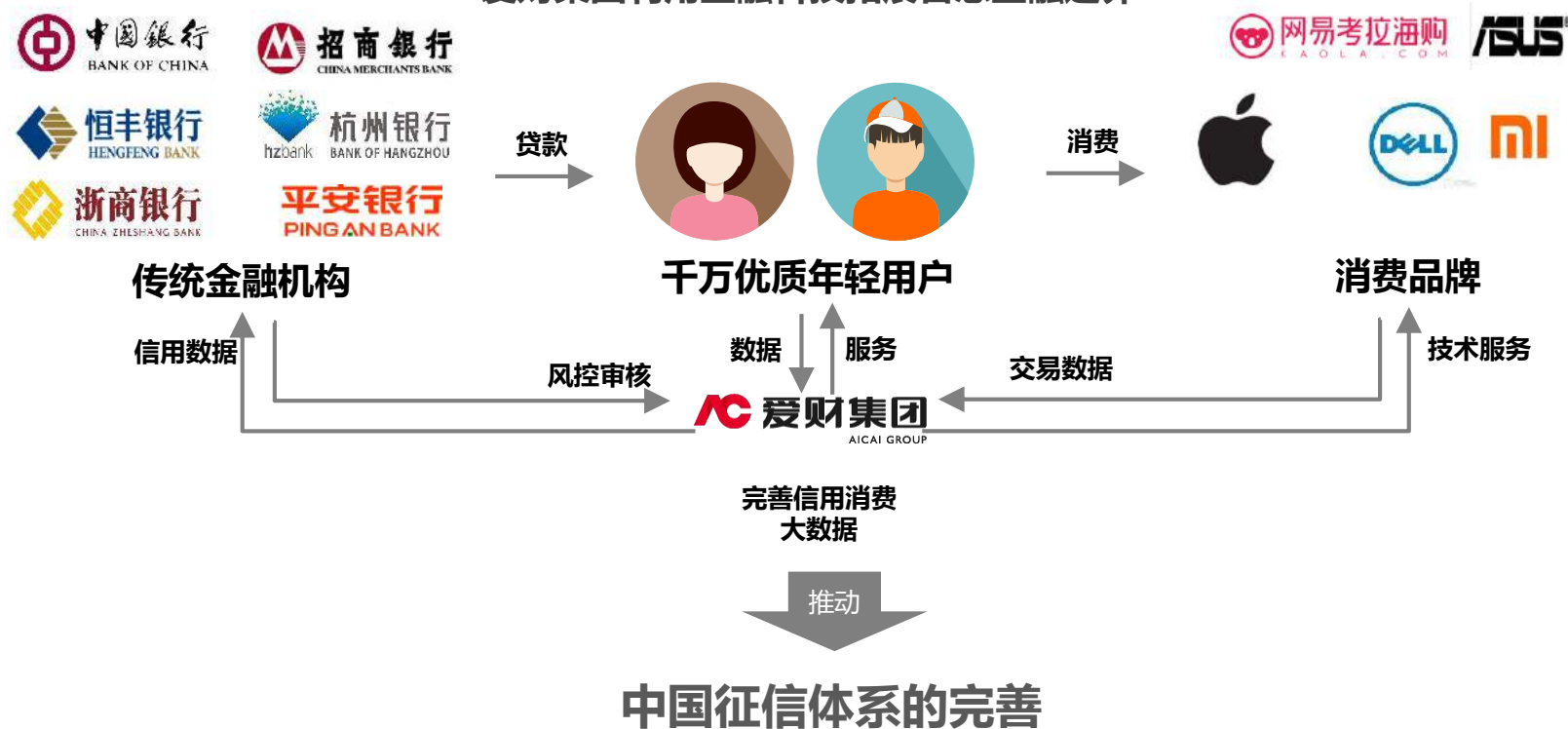
3

# 爱财集团案例启示

## 爱财利用金融科技拓展普惠金融边界，完善中国征信体系

爱财集团一方面立足场景，利用金融科技将金融服务与用户场景紧密结合，获取了千万信用良好的优质年轻用户，另一方面爱财集团通过与银行等传统金融机构达成战略合作，将更多年轻用户接入征信体系，完善社会信用消费大数据，致力于培养年青一代的信用习惯，完善和优化社会信用体系。

### 爱财集团利用金融科技拓展普惠金融边界

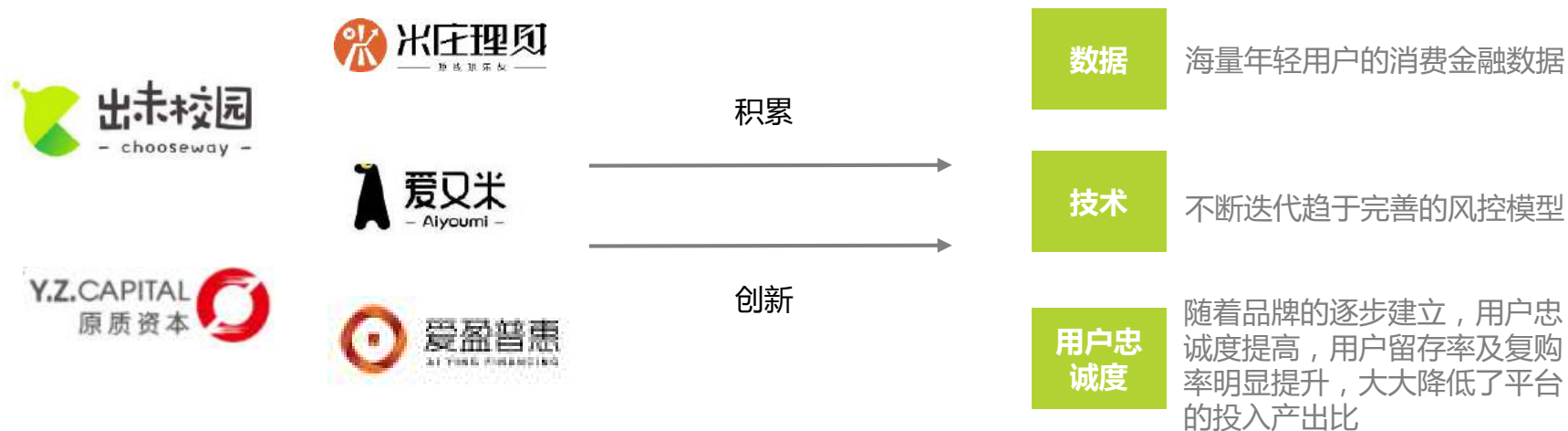


# 爱财集团案例启示

## 爱财金融生态的构建使其在金融科技竞争中占据先发优势

爱财集团通过布局金融、渠道、投资、资管四大板块，打造了完善的金融生态体系。而爱财金融生态的构建使其在数据、技术以及用户忠诚度这三方面建立了较强的行业壁垒。因此，在即将到来的金融科技的激烈竞争中，爱财已经占据了先发优势。

### 爱财集团在金融科技竞争中占据先发优势



牢牢掌握源头客户，提供更丰富、更多元的“陪伴式”的金融服务

# 爱财集团案例启示

## 爱财为用户提供陪伴一生的金融服务

爱财集团将年轻人作为消费金融市场的切入点，采取伴随战略，与用户共同成长，在用户不同生命周期阶段为其提供专业的金融服务。爱财集团立足强势风控，围绕年轻用户个人成长的主线，不断根据用户需求拓展场景，根据场景切入不同行业。在用户无论是毕业、还是第一次租房、第一次出国、第一次买车、第一次买房等最有借贷需求的时候提供金融服务。

### 爱财集团为用户提供陪伴一生的金融服务

提前布局校园市场，生态拉新、赋能

根据用户成长切入不同行业，丰富产品



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



# 关于艾瑞



在艾瑞 我们相信数据的力量，专注驱动大数据洞察为企业赋能。

在艾瑞 我们提供专业的数据、信息和咨询服务，让您更容易、更快捷的洞察市场、预见未来。

在艾瑞 我们重视人才培养，Keep Learning，坚信只有专业的团队，才能更好的为您服务。

在艾瑞 我们专注创新和变革，打破行业边界，探索更多可能。

在艾瑞 我们秉承汇聚智慧、成就价值理念为您赋能。

● 我们是艾瑞，我们致敬匠心 始终坚信“工匠精神，持之以恒”，致力于成为您专属的商业决策智囊。



扫描二维码  
读懂全行业

海量的数据 专业的报告



400-026-2099



ask@iresearch.com.cn

# 法律声明

## 版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，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，本报告只提供给用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。

# 生活梦想 科技承载

TECH DRIVES BIGGER DREAMS



艾 瑞 咨 询