



以科技驱动，践行全球本土化

2019金融科技出海研究报告

亿欧智库 www.iyiou.com/intelligence

Copyrights reserved to EO Intelligence, May 2019



近年来，中国金融业发展迅速，从传统金融到新金融领域，从支付到理财信贷再到技术应用，金融与新兴科技的融合发展推动了一波又一波新浪潮。随着国内金融行业整体监管趋严，金融科技公司为获得更加广阔的发展空间，纷纷出海，寻求新的发展机遇。

对于金融科技出海，读者或许有这样的困惑：金融科技出海是什么？在众多的国家和地区中，如何选择展业市场？应该向海外输出什么产品或服务？金融科技出海将面临怎样的挑战，未来又会是怎样的发展趋势？

亿欧智库希望通过《2019金融科技出海研究报告》解答上述问题，帮助出海企业、投资人以及每一位关注金融科技出海的读者，对金融科技出海有一个客观、理性的思考。由于专业领域和视野有限，本报告难免有错漏或不当之处，欢迎各位读者批评指正。

- ◆ 亿欧智库在此对报告中核心概念予以解释，方便各位读者阅读和理解。

金融科技

亿欧智库基于国际金融稳定理事会（FSB）的国际通用标准定义，结合本报告研究内容，指出：金融科技是以渠道创新或科技赋能带动，在业务模式、技术应用、产品服务等方面实现的金融创新。

发达市场 & 新兴市场

基于联合国对世界地理划分的七大区域，并根据各区域的互联网普及率、经济社会发展水平、金融基础设施建设情况和金融科技发展情况，亿欧智库将这七大区域分为发达市场和新兴市场两类进行分析。

- ✓ 发达市场：互联网普及率高，经济社会发展水平高，金融基础设施建设完善，金融科技发展成熟。在地理区域上，包括北美和欧洲与中亚地区。
- ✓ 新兴市场：互联网普及率相对较低，经济社会发展水平增速高，金融基础设施建设逐步完善，金融科技尚未形成稳定的发展格局。在地理区域上，包括东亚与太平洋地区、南亚、中东与北非地区、撒哈拉以南非洲地区和拉丁美洲与加勒比海地区。

目录

CONTENTS

Part.1 金融科技出海概述

- 1.1 出海概念及发展进程
- 1.2 金融科技出海爆发原因

Part.2 海外市场概况

- 2.1 发达市场概况
- 2.2 新兴市场概况

Part.3 金融科技出海发展现状

- 3.1 金融科技出海发展概况
- 3.2 互联网巨头金融科技出海布局
- 3.3 金融科技出海聚焦领域

Part.4 金融科技出海挑战与趋势

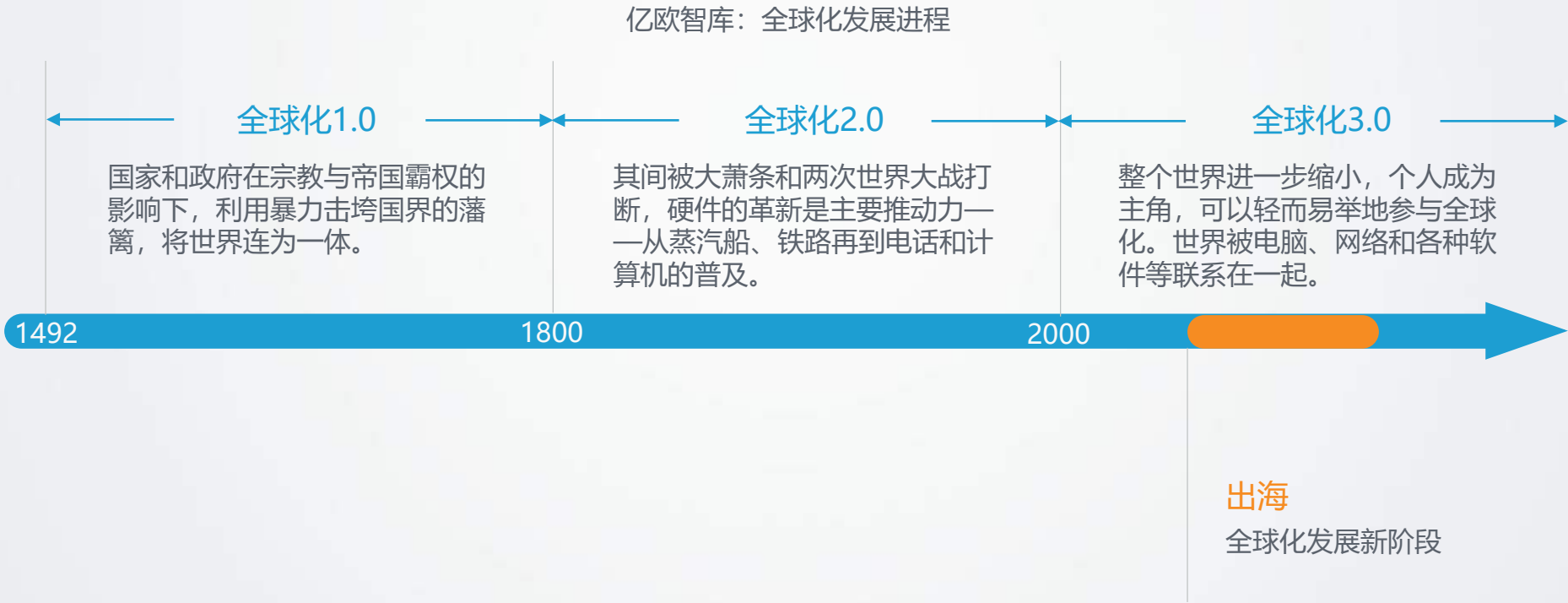
- 4.1 金融科技出海挑战
- 4.2 金融科技出海发展趋势

Part.1 金融科技出海概述

1.1 出海概念及发展进程

出海：中国企业关注海外市场的发展机遇，基于中国的业务模式和技术应用，向海外市场拓展产品和服务的行为

- ◆ “出海”是近年来中国企业开展国外业务时频繁提及的概念，但其目前尚无广泛认同的定义。经过与行业专家和业内人士广泛探讨，亿欧智库认为：出海指中国企业关注海外市场的发展机遇，基于中国的业务模式和技术应用，向海外市场拓展产品和服务的行为。
- ◆ 全球化与出海：从15世纪末开始，世界各国开启了全球化进程，如今已经发展到了全球化3.0阶段。在这一阶段，世界被互联网联系在一起，而出海是这一阶段中国走向全球化的新征程。



出海发展进程：从头部公司先行到全民出海，从发达市场起步并逐渐向新兴市场拓展

- ◆ 亿欧智库根据科技公司出海发展历程，总结了其出海的四个阶段，对每个阶段出海的产品、目的地、特点进行了梳理，并列举了一些具有代表性的企业。在科技公司出海发展进程中，2017年开始，金融科技出海全面爆发。

亿欧智库：科技公司出海进程



金融科技出海：企业立足中国，向海外拓展金融科技产品和服务，实现与目标市场共赢

- ◆ 关于金融科技的内涵，亿欧智库基于国际金融稳定理事会（FSB）的国际通用标准定义，结合本报告研究内容，指出：金融科技是以渠道创新或科技赋能带动，在业务模式、技术应用、产品服务等方面实现的金融创新。
- ◆ 根据巴塞尔银行监管委员会区分出的四个金融科技核心应用领域，亿欧智库提出本报告金融科技聚焦领域：

巴塞尔委员会区分领域

本报告聚焦领域

支付与清结算服务	➔	支付产品	移动支付 跨境支付 预付费卡
存贷款与融资服务 投资管理服务	➔	理财信贷产品	网络贷款 理财产品 众筹平台
市场基础设施服务	➔	技术服务	人工智能 区块链 云计算

- ◆ 亿欧智库对金融科技出海进行了界定，认为主要特征有三点：

立足中国

业务发展之初，在中国注册成立公司。企业向海外发展，主要有以下三种形式：

- 1、设立公司：中国公司业务发展到一定阶段后，在海外设立分公司或子公司。
- 2、输出技术和经验：中国公司与海外公司合作，设立合资公司。
- 3、海外创业：基于中国的金融科技发展基础，在海外组建团队、开展业务。

拓展海外市场

在海外市场中发展金融科技产品和服务。

实现与目标市场共赢

与目标市场在金融科技产品和服务等方面共同发展。

1.2 金融科技出海爆发原因

互联网发展、监管趋严、“一带一路”政策利好、人民币国际化、资本加注等多重因素催动金融科技出海爆发

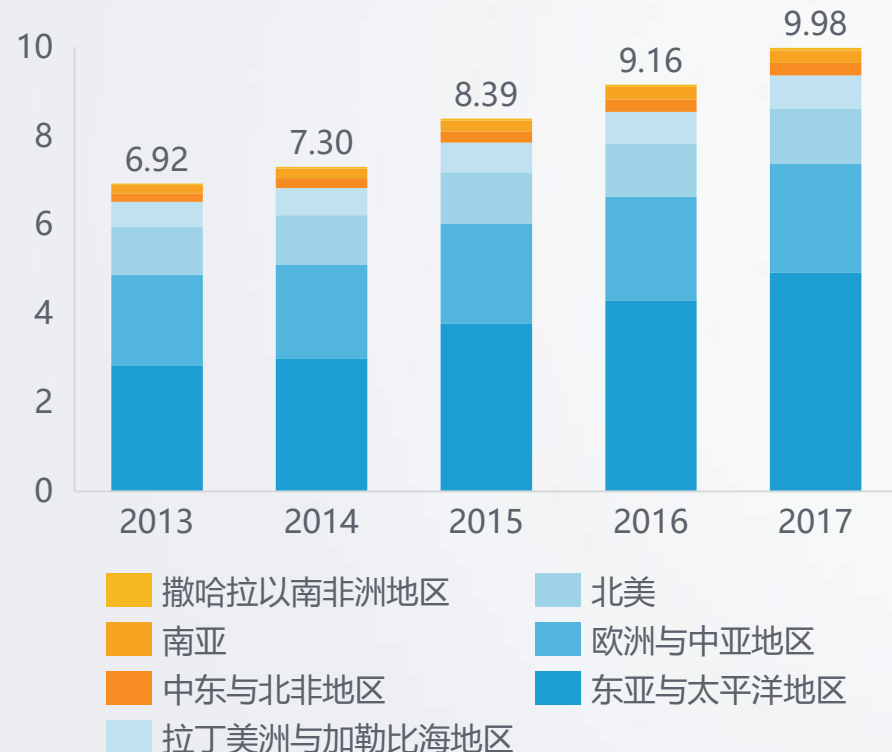
金融科技出海爆发原因

互联网发展	监管趋严	“一带一路”政策利好	人民币国际化	资本加注
<div>1. 人工智能、大数据、云计算等新兴科技的发展催生了新兴商业模式，使得中国直接向世界各大市场拓展业务成为可能。</div> <div>2. 中国互联网市场竞争激烈，中小企业发展空间受限。</div> <div>3. 中国互联网进入人口红利末期，人口红利逐渐消失。</div>	<div>为防范系统性风险，国家从2017年开始陆续出台了一系列监管政策，使得金融科技行业整体监管趋严。</div>	<div>“一带一路”政策促进了中国与各国之间的互联互通，推动中国企业持续“走出去”开拓市场。</div>	<div>人民币国际化增加了中国在全球事务中的话语权，促进了中国的投资和贸易发展，有利于中国资本对外输出。</div>	<div>中国近百家专业投资机构在出海领域布局，为出海企业提供资金资源支持，催动企业创新发展。</div>

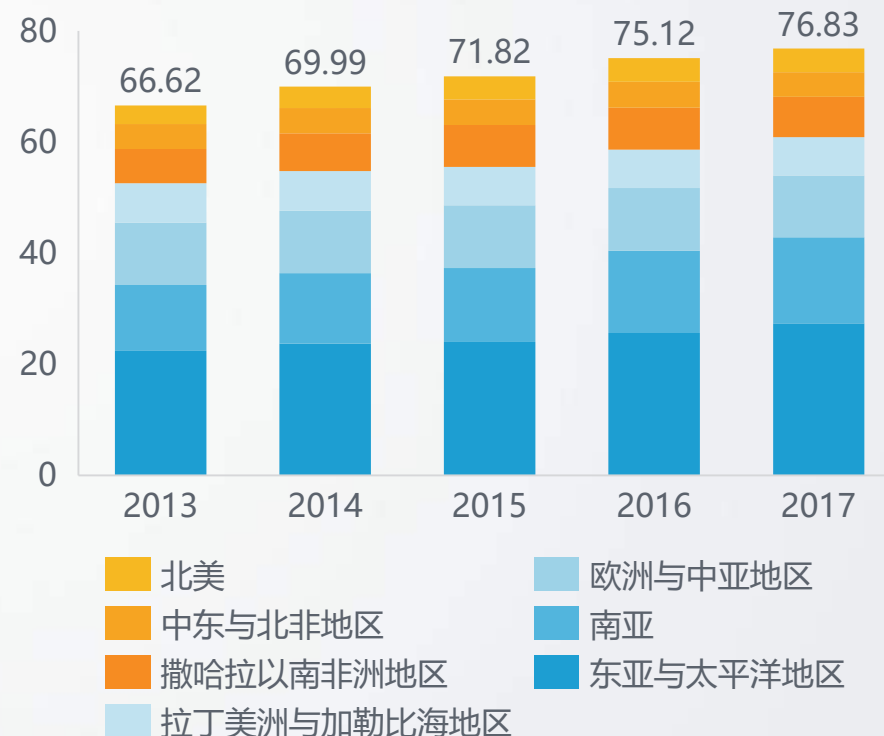
互联网的发展催生了新兴的商业模式，并使得中国直接向世界各大市场拓展业务成为可能

- ◆ 随着互联网发展，世界各地区互联网用户数近年来持续增长。此外，◆ 智能手机的普及，扩展了移动互联网的发展空间，推动金融科技产品和服务跨越国界，连接到每一个智能终端用户，促进了中国企业向世界各大市场拓展业务。

亿欧智库：2013-2017年世界各地区固定宽带用户数量（亿）



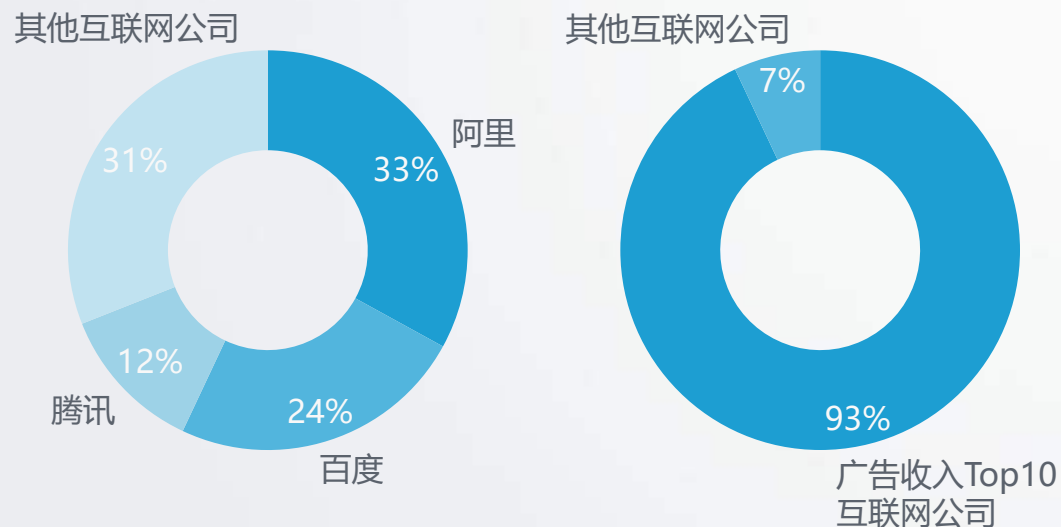
亿欧智库：2013-2017年世界各地区手机用户数量（亿）



中国互联网市场竞争激烈，中小企业发展空间受限，且人口红利逐渐消失

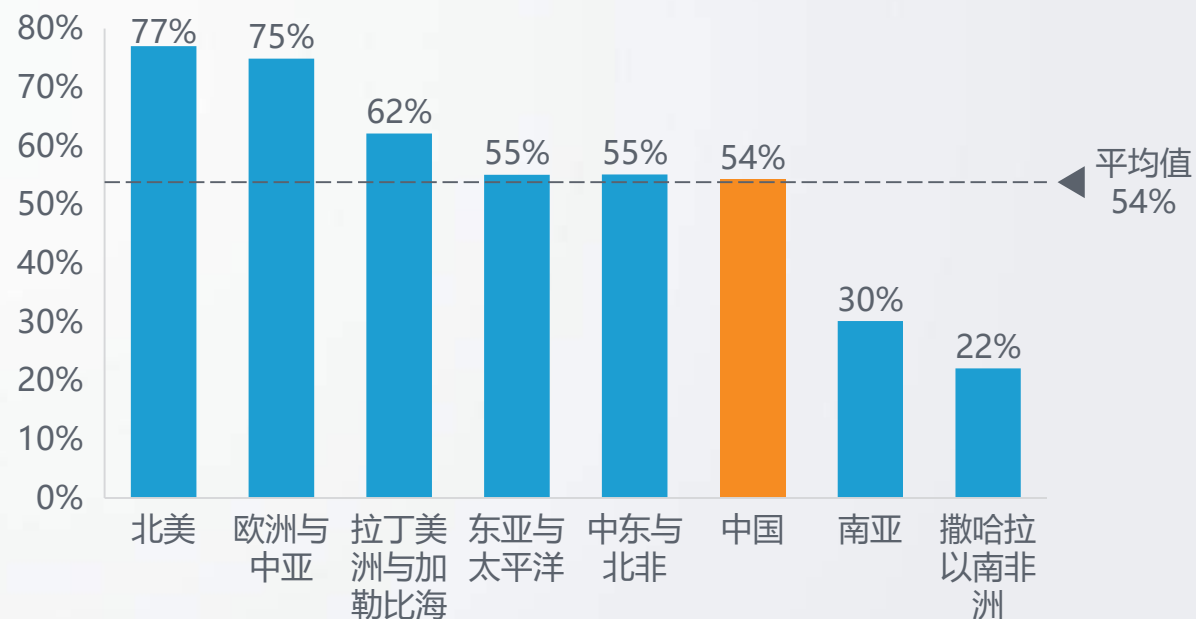
◆ **市场竞争：**国内互联网市场竞争激烈，头部公司占据了较大的市场份额，中小公司发展空间受限。广告是互联网流量变现最常见的方式之一，在一定程度上可以反映互联网公司的市场份额情况。从2018年数据来看，广告收入Top3互联网公司——阿里、百度和腾讯的市场份额为69%，而广告收入Top10互联网公司的市场份额达到了93%。Top10互联网公司尤其是Top3互联网公司占据了互联网市场的绝大部分份额。

亿欧智库：2018年中国互联网公司广告收入分布情况



◆ **人口红利：**中国互联网进入人口红利末期，海外市场尤其是新兴市场依然存在人口红利，具有较大的发展空间。2016年以来，中国互联网用户占比始终保持50%-60%的水平。虽然这个比重刚刚过半，但中国没有触网的人群主要是老龄群体、幼儿群体和贫困群体等攻坚困难群体。

亿欧智库：2017年中国与世界各地互联网用户占总人口比重



中国金融科技整体监管趋严，“一带一路”政策推动企业“走出去”开拓市场

◆ **监管趋严：**金融行业具有强监管性，为防范系统性风险，国家从2017年开始，陆续出台了一系列针对现金贷、资产管理、系统重要性金融机构监管等方面的政策，使得金融科技行业整体监管趋严，金融公司展业规范化要求提高，中小企业尤其是新进入的公司发展艰难。

亿欧智库：金融科技行业监管政策

发布时间	发布机构	政策名称	核心内容
2017年12月1日	央行、银监会	《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》	明确要求暂停新批设网络小贷公司，暂停发放无特定场景依托、无指定用途的网络小额贷款。
2018年4月27日	央行、银保监会、证监会、外汇局	《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》	明确资产管理业务不得承诺保本保收益，打破刚性兑付；对杠杆进行明确限制；防范流动性风险和操作风险。
2018年11月27日	央行、银保监会、证监会	《关于完善系统重要性金融机构监管的指导意见》	对系统重要性金融机构制定特别监管要求；建立系统重要性金融机构特别处置机制，推动恢复和处置计划的制定。

◆ **“一带一路”政策利好：**“一带一路”政策促进了中国与各国之间的互联互通，推动中国企业持续“走出去”开拓市场。陆上丝绸之路经济带将中国与中亚地区，乃至南亚、西亚、中东欧和俄罗斯之间的关系连接得更加紧密；海上丝绸之路经济带使中国与东盟国家之间的联系等更加紧密。

亿欧智库：“一带一路”政策

发布时间	发布机构	政策名称	核心内容
2015年3月28日	国家发展改革委、外交部、商务部	《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》	中国政府首次系统阐述了“一带一路”的主张与内涵，提出了共建“一带一路”的方向和任务。
2017年6月20日	国家发展改革委、国家海洋局	《“一带一路”建设海上合作设想》	中国政府首次就推进“一带一路”建设海上合作提出中国方案，也是“一带一路”国际合作高峰论坛的领导人成果之一。
2018年1月11日	国家标准化管理委员会	《标准联通共建“一带一路”行动计划（2018-2020年）》	推进“一带一路”建设中标准与政策、规则相辅相成，为互联互通提供重要的机制保障。

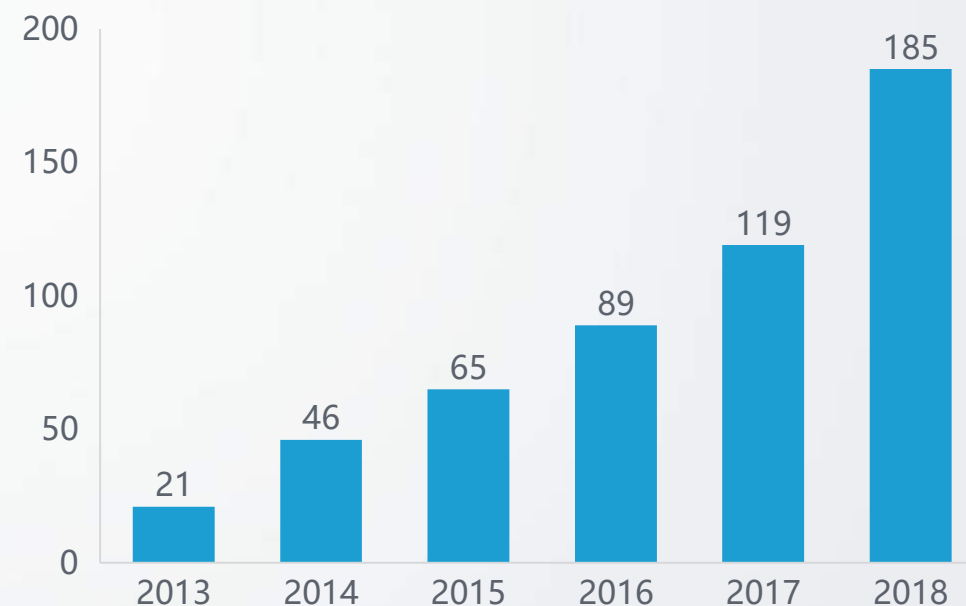
- ◆ **人民币国际化：**人民币国际化增加了中国在全球事务中的话语权，促进了中国的投资和贸易发展，有利于中国资本对外输出。

亿欧智库：人民币国际化进程

进程	发布时间	具体内容
货币互换	2008年12月	中国人民银行与韩国央行签署货币互换协议。
跨境人民币	2009年4月	国务院开展与港澳、东盟地区的跨境贸易人民币结算试点。
直接投资结算	2010年10月	中国人民银行试点开展“人民币境外直接投资（ODI）”和“人民币外商直接投资（FDI）”。
跨境项目贷款	2011年10月	允许境内银行对境外直接投资等“走出去”项目提供融资支持。
离岸债券	2016年5月	中国财政部在伦敦发行人民币国债。
加入SDR	2016年10月	人民币被正式纳入SDR货币篮子。

- ◆ **资本加注：**中国近百家专业投资机构在出海领域布局，为出海企业提供资金支持，推动企业创新发展。从2013年到2018年，出海企业融资次数持续攀升，各投资机构不断深化对出海的投资。在投资机构中，关注出海的综合投资机构有IDG资本、经纬中国、真格基金、君联资本、戈壁创投、高瓴资本、坚果资本等；关注出海的垂直投资机构有大观资本、零一创投、远航资本等。

亿欧智库：2013-2018年中国出海企业融资次数



Part.2 海外市场概况

从海外市场的经济社会发展水平、金融基础设施建设和金融科技发展现状三个维度进行具体研究

- ◆ 本章将从海外市场的经济社会发展水平、金融基础设施建设和金融科技发展现状三个维度进行具体研究。“经济社会发展水平”借鉴联合国开发计划署（UNDP）人类发展指数（HDI）相关指标，并根据本报告研究内容加以调整，数据统计时间为2017年；“金融基础设施建设”研究政策监管和征信风控方面的建设；“金融科技发展现状”分析金融科技公司发展现状。

亿欧智库：海外市场研究框架



基于互联网普及率、经济社会发展水平、金融基础设施建设情况和金融科技发展情况，将海外市场分为发达、新兴市场两类

- ◆ 基于联合国对世界地理划分的七大区域，并根据各区域的互联网普及率、经济社会发展水平、金融基础设施建设情况和金融科技发展情况，亿欧智库将这七大区域分为发达市场和新兴市场两类进行分析。

亿欧智库：海外七大市场

发达市场：

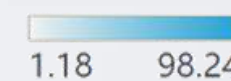
- 1 北美
- 2 欧洲与中亚地区

新兴市场：

- 3 东亚与太平洋地区
- 4 南亚
- 5 中东与北非地区
- 6 撒哈拉以南非洲地区
- 7 拉丁美洲与加勒比海地区



2017年世界各国
互联网普及率



2.1 发达市场概况

北美：经济社会发展水平高，金融科技公司起步较早、定位清晰、在垂直领域纵深发展

经济社会发展水平

经济非常发达，健康和教育发展均位于各地区前列，但人口增长较为缓慢，整体经济社会发展水平高。

经济

人均GDP: 5,8407.38 美元

人均GDP增长率: 158.56%

人均居民消费支出: 3,6228.94 美元

人口

人口总数: 3.62 亿

人口增长率: 70.10%

15-64岁人口比重: 65.81%

健康

出生时的预期寿命: 79 岁

教育

大中小学综合毛入学率: 96.00%

◆ **金融科技发展现状：**北美金融市场经过数百年的发展，已经能够提供相对完善、种类丰富的产品和服务。银行等传统金融机构因具有较长时间的发展积淀而实力雄厚、极具竞争力，且一直积极地利用互联网和人工智能等科技进行金融服务创新。因此，北美的金融科技公司只能在传统金融机构涉猎不深的夹缝中发展，形成了一批起步较早、定位清晰、在垂直领域纵深发展的金融科技企业，但这些企业终究难以跨越传统金融机构而真正形成规模。

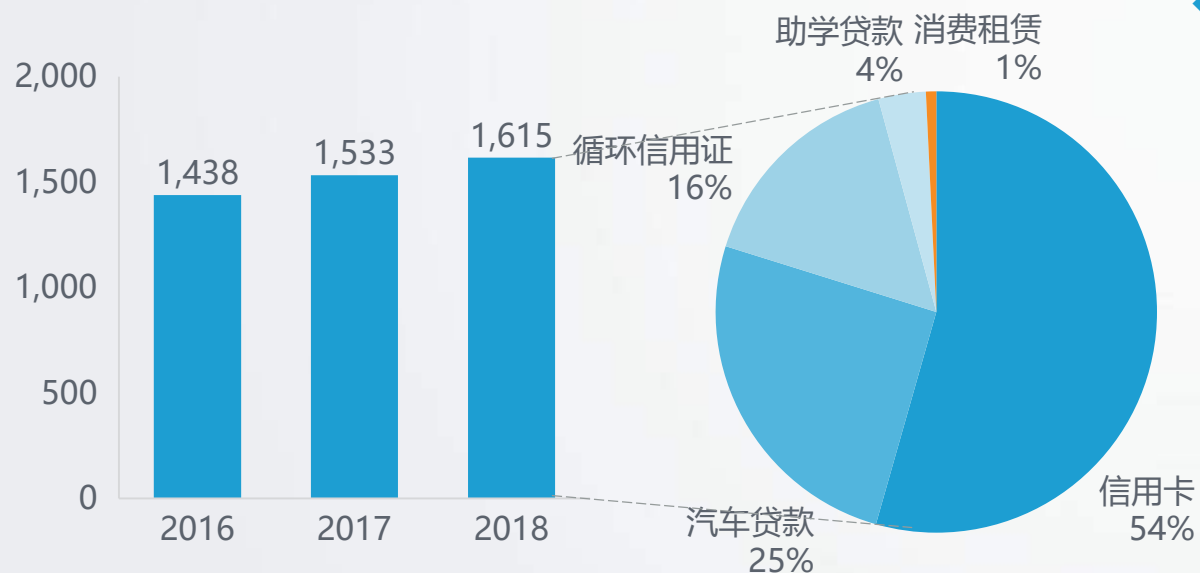
亿欧智库：北美估值超过10亿美元的金融科技独角兽

					
Stripe 网络支付技术服务	Robinhood 免费股票交易应用	SoFi P2P学生贷款	Credit Karma 免费互联网征信报告	GreenSky 银行贷款技术服务	Oscar 数字健康保险服务
					
Circle 加密数字资产交易	Zenefits 保险经纪公司技术服务	Avant 互联网个人贷款	Affirm 分期付款购物平台	Coinbase 加密数字货币交易	AvidXchange 会计自动化软件
					
Clover 数字健康保险	UiPath 金融自动化业务处理平台	Tradecraft 基于云端的企业网络服务	Gusto 基于云端的工资福利服务	Kabbage 互联网小企业快速贷款	Symphony 银行安全级别通讯平台

北美：金融基础设施建设完善，以信贷为主要支付方式，牌照和业务监管严格，征信产业链成熟

- ◆ **支付体系：**银行等传统金融机构长期以来的发展推动了发达金融环境的建设，形成了以信贷为核心的支付方式。从美国消费贷款总额来看，贷款规模近年来始终保存持续上涨的态势，信贷行为已渗透到消费者的日常生活中；从消费贷款构成来看，信用卡占据了较大比重，消费者长期形成的信用卡使用习惯难以扭转。

亿欧智库：2016-2018年美国消费贷款总额（十亿美元）



- ◆ **政策监管：**牌照和业务层面监管严格。牌照层面，北美的金融科技牌照为完全监管牌照，对管理费用（申请费、激活费、年费等）、最低资本的要求高，且对公司、董事和股东的适当性要求程序冗长；业务层面，2010年7月，美国颁布《多德—弗兰克华尔街改革和消费者保护法案》，以加强系统性金融风险防范为主线，重塑金融监管架构，使得金融业务监管更趋严格。
- ◆ **征信风控：**美国征信市场的总体规模已达到600亿元，产业链也已经发展到成熟完善的阶段。在美国，整体征信体系分为机构征信和个人征信。其中，机构征信又分为资本市场信用（标普、穆迪、惠誉等信用机构）和普通企业信用（邓白氏等信用机构）。个人信用评级主要基于Fair Isaac Company推出的FICO系统。FICO的评分主要用于贷款方快速、客观地度量客户信用风险，从而缩短授信时间，提高贷款效率，降低贷款成本。

经济社会发展水平

经济、健康和教育发展均位于各地区前列，但人口增长在各地区中最为缓慢，整体经济社会发展水平高。

经济

人均GDP: 2,3488.46 美元

人均GDP增长率: 221.19%

人均居民消费支出: 1,4212.62 美元

人口

人口总数: 9.15 亿

人口增长率: 41.57%

15-64岁人口比重: 65.99%

健康

出生时的预期寿命: 78 岁

教育

大中小学综合毛入学率: 92.41%

◆ **金融科技发展现状**：2018年3月，欧盟发起新一轮金融科技行动计划，计划创建金融科技实验室，围绕区块链、人工智能和云服务等技术开展工作，使欧洲成为金融科技创业公司的中心。近年来，欧洲金融科技保持相对较好的发展态势。虽然2016年融资金额有所下降，但2017年实现了121%的增长。然而，欧洲与中亚地区单一国家人口基数小，且各国间在文化、民族、政策等方面均存在差异，金融科技企业在区域内的跨境业务拓展或因此受到阻碍。

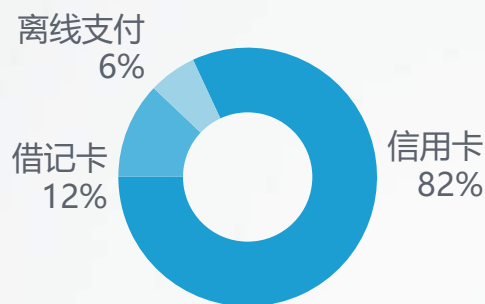
亿欧智库：2013-2017年欧洲金融科技融资金额（百万美元）



欧洲与中亚地区：金融基础设施建设向推动创新发展，以信用卡为主要支付方式，实施监管沙盒，实现数据共享

- ◆ **支付体系：**在欧洲，信用卡是主流的支付方式，借记卡和离线支付（支票、预付、现金等）也占据一定的比重。此外，欧洲各国也有消费者习惯使用的电子钱包和在线网银转账支付方式。
- ◆ **征信风控：**欧洲与中亚地区过去在数据安全保护方面有严格限制，但近年来随着各国政府不断推行“开放银行”计划，银行业的客户交易数据逐渐向第三方开放，在保护数据安全的同时实现数据共享。

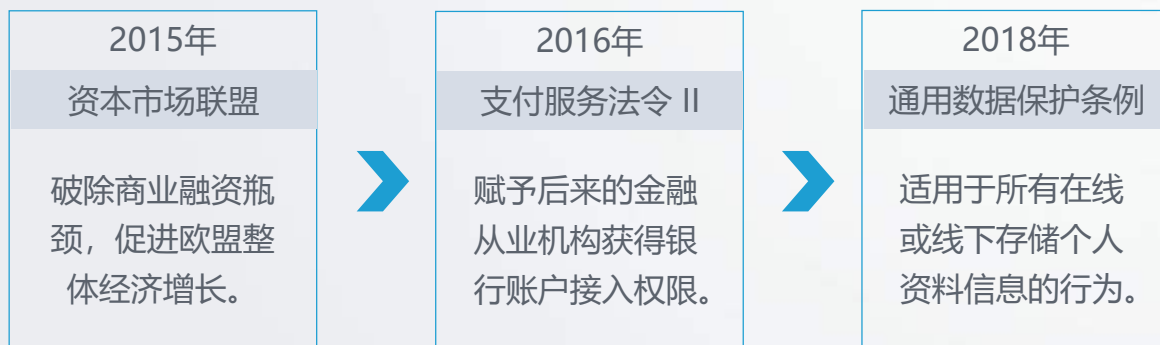
亿欧智库：2017年欧洲互联网零售支付方式



- ◆ **政策监管：**2014年10月，英国金融行为监管局（FCA）首创名为“监管沙盒”的监管机制，以期进一步加强对科技金融的监管。从具体内容来看，“监管沙盒”简化了原有的审批程序，使得从事金融创新的机构获得在有限授权和监管下进行产品服务测试的机会。这在一定程度上鼓励了创新行为，进一步激发了创新活力。随着监管沙盒的不断推行，截至2018年底，欧洲与中亚地区共有5个国家建立了监管沙盒机制，另有4个国家的监管沙盒机制正在构建中。此外值得注意的是，监管沙盒虽然能够加强监管并推动创新，但各国本土化的监管模式可能会阻碍金融科技的跨境发展和监管。

亿欧智库：欧洲与中亚地区监管沙盒发展现状

亿欧智库：欧盟数据安全发展进程



已经建立监管沙盒的国家



正在建立监管沙盒的国家



2.2 新兴市场概况

东亚与太平洋地区：经济社会发展水平在新兴市场中位于前列，金融科技发展处于起步阶段

经济社会发展水平

经济、健康和教育发展在新兴市场中位于前列，但人口增长较为缓慢，整体经济社会发展水平在新兴市场中较高。

经济

人均GDP: 1,0367.80 美元

人均GDP增长率: 385.07%

人均居民消费支出: 4784.23 美元

人口

人口总数: 23.14 亿

人口增长率: 68.13%

15-64岁人口比重: 69.75%

健康

出生时的预期寿命: 76 岁

教育

大中小学综合毛入学率: 79.20%

◆ **金融科技发展现状：**东亚与太平洋地区总体金融科技发展处于起步阶段。从金融科技企业数量来看，新加坡、印度尼西亚和马来西亚的金融科技发展较好，此外各国的发展也各有侧重。从发展领域来看，东亚与太平洋地区国家多以发展支付为主，具体发展情况与中国2012年前后相似度高，所以一定程度上可以借鉴中国近年来的发展模式。

亿欧智库：2017年东亚与太平洋地区部分国家金融股科技公司数量及发展领域



东亚与太平洋地区：金融基础设施相对薄弱，以现金为主要支付方式，推出金融科技监管沙盒，征信体系尚不完善

◆ **支付体系：**在支付方式上，线上支付平台逐渐在各国发展，但由于大多数国家银行账户普及率较低以及当地固有的消费习惯等问题，线上支付在各国的发展进程不一，现金支付仍是东亚与太平洋地区的主要支付方式。

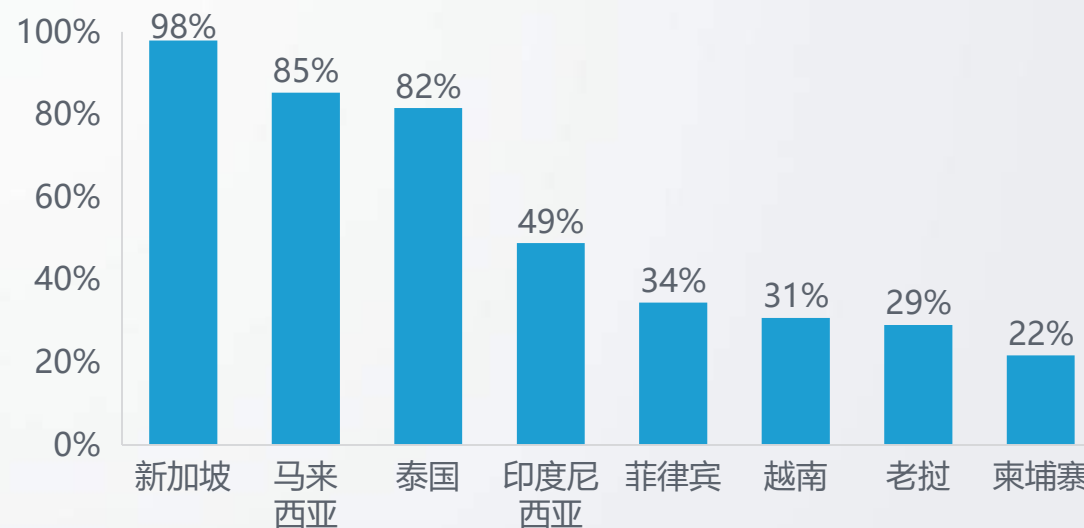
亿欧智库：东亚与太平洋地区部分国家支付发展现状

	新加坡	虽然新加坡整体金融环境发达，但现金和支票依然是当地主要支付方式。
	印度尼西亚	现金支付依旧占主导地位，便利店现金支付是印尼增长最快的支付渠道之一。
	菲律宾	现金支付是主要支付方式，此外电子钱包正在菲律宾发展。

◆ **政策监管：**东亚与太平洋地区各国政府为给予金融科技公司创新试验的空间，借鉴欧洲监管机制，推出金融科技监管沙盒。当前已有新加坡、印度尼西亚、马来西亚、泰国、越南等国家建立起监管沙盒。

◆ **征信风控：**东亚与太平洋地区大多数国家银行账户普及率低，征信系统数据难以匹配，导致征信体系尚不完善，各国征信水平参差不齐。新加坡央行的征信系统在各国中相对完备，但个人征信制度发展相对缓慢，如新加坡并无强制性要求金融机构或企业上传个人所有征信信息，且银行间的个人借款数据尚未实现共享。菲律宾、越南、老挝、柬埔寨等国仅有不超过三分之一的民众拥有银行账户，征信数据的缺失使得这些国家的征信成本高且发展困难。

亿欧智库：2017年东亚与太平洋地区部分国家银行账户普及率



南亚：经济社会发展水平相对落后，金融科技近年来实现爆发式增长，同时愈加受到资本青睐

经济社会发展水平

人口增长较为迅速，但经济水平低，教育医疗较为落后，经济社会发展尚面临挑战。

经济

人均GDP：1870.16 美元

人均GDP增长率：561.77%

人均居民消费支出：1066.07 美元

人口

人口总数：17.88 亿

人口增长率：124.52%

15-64岁人口比重：65.36%

健康

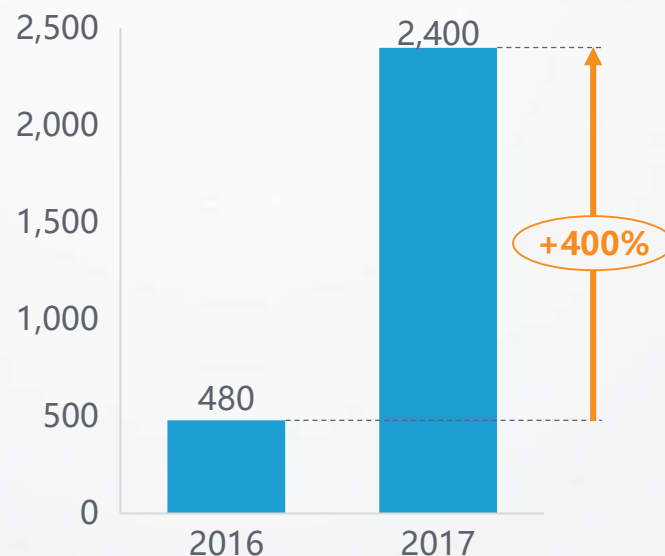
出生时的预期寿命：69 岁

教育

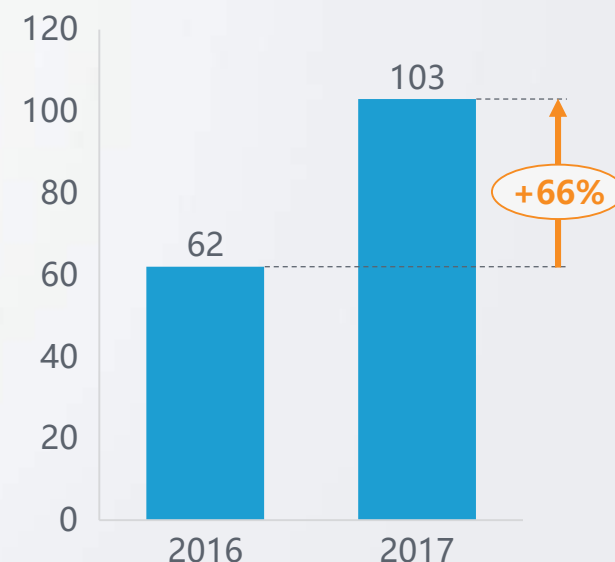
大中小学综合毛入学率：68.57%

- ◆ **金融科技发展现状**：在南亚的7个国家中，印度是金融科技发展速度较快且具有代表性的国家。2015-2017年是印度金融科技爆发式增长的阶段，也是资本对地区金融科技市场愈加关注的时期。根据印度第五大私营部门银行（YES BANK）提供的《印度金融科技机会评论》报告，2017年底印度约有1218家金融科技企业在运营，其中有超过60%的企业成立时间在2015-2017年之间。从金融科技融资情况来看，2016到2017年印度金融科技融资金额增长了400%，融资项目数量也增长了66%。

亿欧智库：2016-2017年印度金融科技融资金额（百万美元）



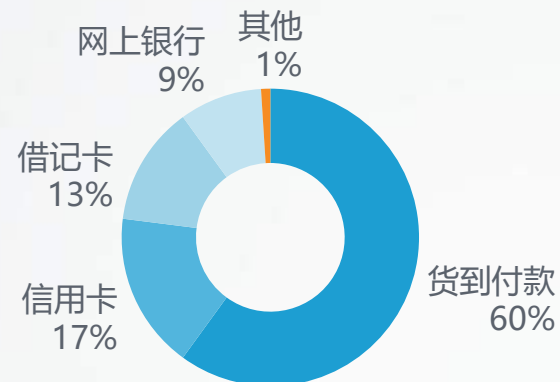
亿欧智库：2016-2017年印度金融科技融资项目数量



南亚：金融基础设施正在努力建设和完善，以现金为主要支付方式，实施“数字印度”战略，但经济信用仍面临挑战

◆ **支付体系：**虽然印度近年来一直在推行“数字印度”战略，但从电商支付方式可以看出，现金仍是当前消费者主流的支付方式。此外，信用卡和借记卡也占据了一定的比重。未来，随着数字战略的进一步推进，电子钱包等支付方式有望进一步流行。

亿欧智库：2017年印度电商支付方式



◆ **征信风控：**2010年9月，印度启动为全国12亿人口构建的生物身份识别系统（UIDAI，又称Aadhaar项目）。据APUS《2018印度互联网金融报告》可知，截至2018年3月，已有接近90%的印度用户注册Aadhaar系统，拥有相应的身份识别信息。但世界银行最新发布的《2018年营商环境报告》显示，印度依然是全球业务推进最困难的国家之一，经济信用恶化未来可能阻碍印度金融科技的持续发展。

◆ **政策监管：**2016年，莫迪政府提出“印度崛起（Start Up India, Stand Up India）”的口号，正式从国家政策高度重视和扶持金融科技发展，实施了“数字印度”战略，并推出普惠金融计划、Startup India计划、废钞运动等一系列政策和举措。

亿欧智库：“数字印度”部分政策举措

时间	举措	具体内容	结果
2014年8月	普惠金融计划	为7500万印度公民开设基础银行账户，并在储蓄、汇款以及转账等方面提供普惠金融服务。	据统计，印度实施普惠金融计划的第一天，就有1500万个拥有身份识别卡Aadhaar的公民注册了银行账户。
2016年1月	Startup India计划	投入15亿美元投资基金支持金融科技的发展。	进行税收减免，专利改革和培育计划，鼓励新兴企业家积极创业。
2016年11月	废钞运动	废除面值500和1000卢比的纸币，现有纸币必须在50天内存入银行或者兑换新币，否则作废。	减少使用大额现金支付的机会，增加了印度借记卡和信用卡的使用量。

中东与北非地区：经济社会发展水平相对较好，金融科技发展过度集中且总体发展相对滞后

经济社会发展水平

人口增长迅速，处于人口红利期；经济、健康和教育发展较好，在新兴市场中属于中等水平。

经济

人均GDP: 7373.78 美元

人均GDP增长率: -14.25%

人均居民消费支出: 3423.23 美元

人口

人口总数: 4.44 亿

人口增长率: 173.74%

15-64岁人口比重: 65.00%

健康

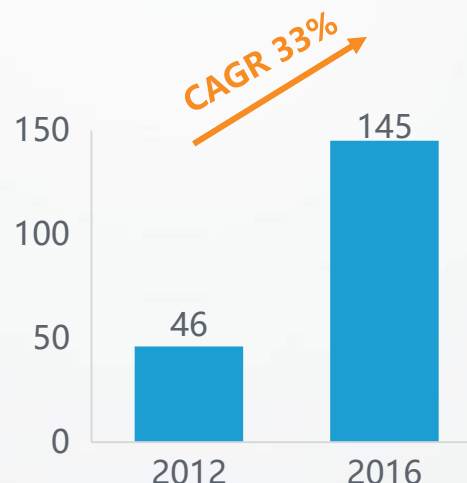
出生时的预期寿命: 74 岁

教育

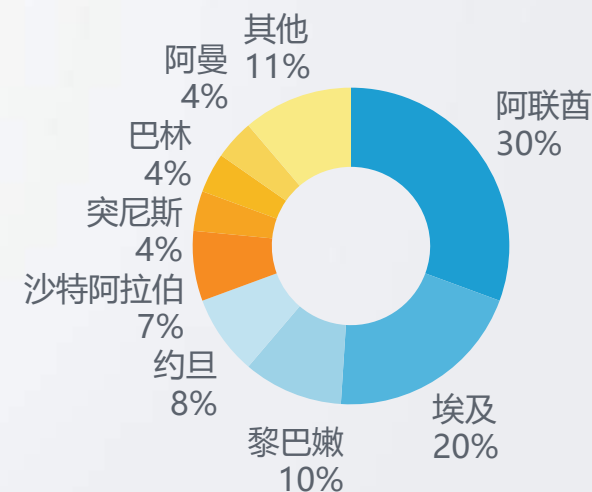
大中小学综合毛入学率: 75.21%

- ◆ **金融科技发展现状：**国际金融协会（IIF）相关研究显示，中东与北非地区金融科技公司数量从2012年的46家增长至2016年的145家，在5年的时间里取得了一定的进步和发展，但该地区整体投资始终较少。除去2018年的单笔大额投资外，2010年至2018年底，金融科技相关投资金额仅为1.2亿美元。从投资地域分布和金融科技公司分布来看，金融科技发展主要集中在阿联酋和埃及。据阿联酋《海湾新闻》2018年11月26日报道，阿联酋拥有44家金融科技公司，位居中东与北非地区金融科技公司数量之首，排名第二的埃及拥有16家，排名第三的沙特还不到10家。

亿欧智库：2012-2016年中东与北非地区
金融科技公司数量



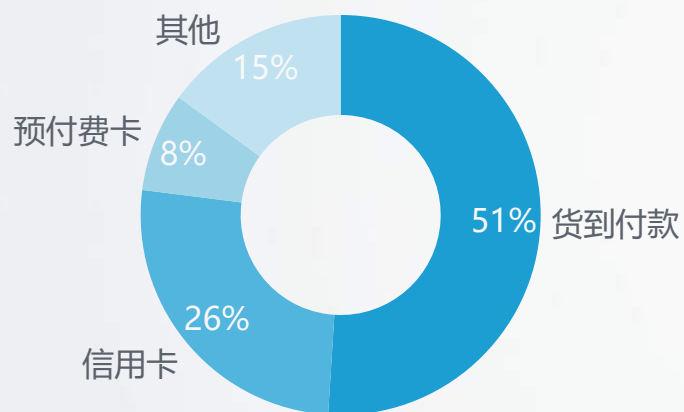
亿欧智库：2018年中东与北非地区
风险投资地域分布



中东与北非地区：金融基础设施尚在建设，以现金为主要支付方式，推出金融科技监管沙盒，征信数据和系统尚不完善

- ◆ **支付体系：**从电商支付方式来看，货到付款占据了一半比重，现金仍是当前消费者主流的支付方式。此外，信用卡和预付费卡也占据一定比重。未来，随着信用卡和预付费卡使用比例的增加，现金的使用会有所减少。
- ◆ **政策监管：**近年来，随着金融科技的发展，中东与北非地区各国政府意识到了监管变革的重要性。为推动金融科技创新公司持续发展，借鉴欧洲的监管机制，阿联酋、科威特、巴林等国纷纷推出金融科技监管沙盒。

亿欧智库：2017年中东与北非地区电商支付方式



- ◆ **征信风控：**中东与北非地区的银行账户普及率在新兴市场中处于较低水平，截至2017年底，仅有48%的民众拥有银行账户。这导致该地区的征信数据获取困难，征信和风控系统还需要很长一段时间的建设和发展。

亿欧智库：中东与北非地区部分国家金融科技监管沙盒发展现状

	阿联酋	阿布扎比、迪拜等城市一直积极建立金融科技监管沙盒和加速器。
	科威特	科威特央行的监管沙盒为期一年，共分四个阶段，参与其中的创业企业要经过专家小组评估后才能确定是否可以进入市场。
	巴林	巴林的监管沙盒面向所有金融科技创新类企业，包含金融领域、技术领域和通信领域的公司，无论是否已在巴林央行获取牌照，均可加入监管沙盒。

撒哈拉以南非洲地区：拥有巨大的人口红利但经济医疗教育落后，金融基础设施尚不完善，金融科技发展过度集中

经济社会发展水平

人口增长非常迅猛，预计将带来巨大的人口红利；但经济落后、医疗卫生基础设施薄弱、教育发展不完善等都成为桎梏撒哈拉以南非洲地区发展的难题。

经济

人均GDP：1574.77 美元

人均GDP增长率：-17.66%

人均居民消费支出：1026.38 美元

人口

人口总数：10.61 亿

人口增长率：269.98%

15-64岁人口比重：54.23%

健康

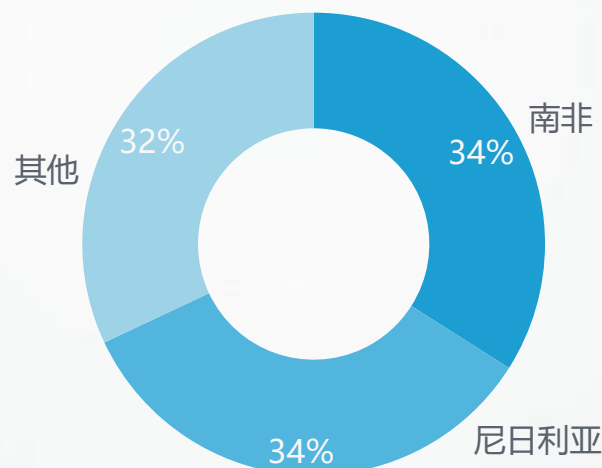
出生时的预期寿命：61 岁

教育

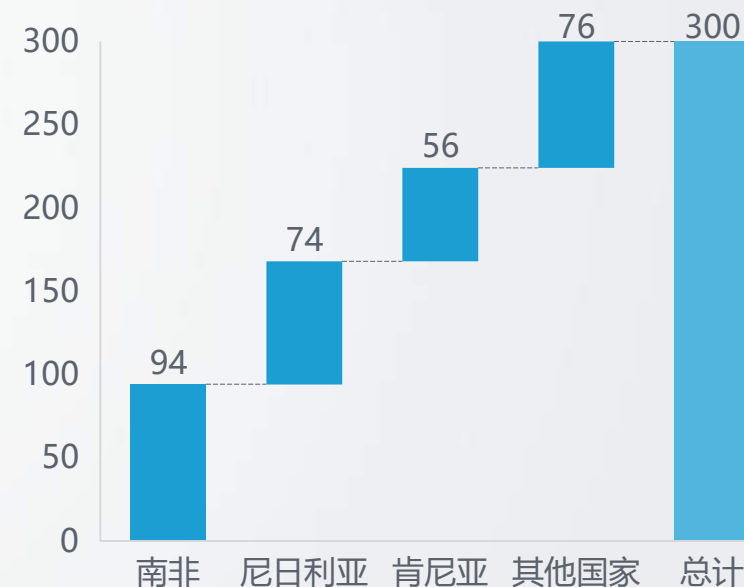
大中小学综合毛入学率：49.79%

◆ **金融科技发展现状：**从撒哈拉以南非洲地区金融科技融资情况和公司数量来看，撒哈拉以南非洲地区金融科技发展主要集中在南非、尼日利亚、肯尼亚等2-3个国家，且该地区内金融科技公司总量较少，发展水平较低。金融科技创造产品与服务，改善撒哈拉以南非洲地区大量人群无法享受金融服务的现状。

亿欧智库：2016年撒哈拉以南非洲地区金融科技融资情况



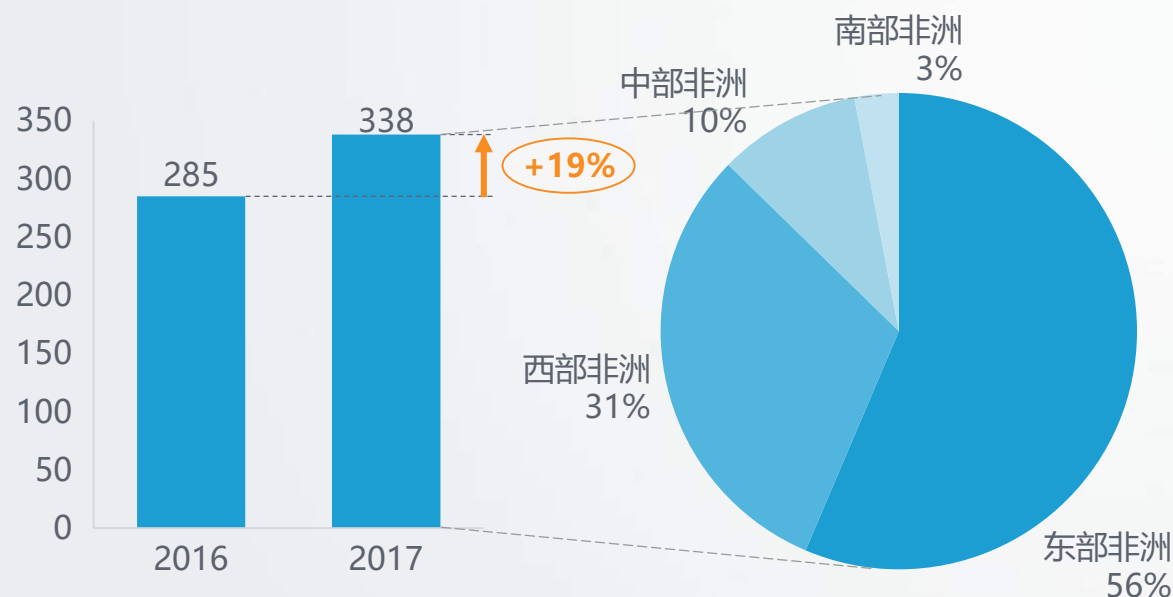
亿欧智库：2016年撒哈拉以南非洲地区金融科技公司数量



撒哈拉以南非洲地区：金融基础设施尚不完善，以现金为主要支付方式，各国金融监管水平有很大差别，金融风控水平较低

◆ **支付体系：**撒哈拉以南非洲地区银行账户渗透率较低，截至2017年底仅达到43%。此外，手机是非洲人上网的主要渠道，这为移动支付近年来在非洲的蓬勃发展提供了媒介。如今，移动支付是撒哈拉以南非洲地区仅次于现金的支付方式，移动支付正在改变非洲人民的消费习惯。全球移动通信系统协会（GSMA）数据显示，截至2017年底，撒哈拉以南非洲地区移动支付账户已达3.38亿个。

亿欧智库：2016-2017年撒哈拉以南非洲地区移动支付账户数（百万）



◆ **政策监管：**撒哈拉以南非洲地区各国的金融监管水平差距较大。除南非、尼日利亚、肯尼亚等金融发展较好的国家，很多国家都面临着监管不善导致金融创新发展缓慢的困境。首先，许多国家的金融监管机构不健全，相关职能薄弱；其次，金融科技监管缺少具有约束力的法律法规，虽然部分国家已出台相关政策，如尼日利亚、肯尼亚等国对支付网关、小微金融等行业有一定的规范，要求企业必须获得央行书面许可才能经营，但执行层面的监管尚不完善。此外，值得注意的是，撒哈拉以南非洲地区经济相对开放，很多国家鼓励外国资本进行投资且对投资大多没有特别的要求和规定。

◆ **征信风控：**撒哈拉以南非洲地区银行业规模普遍偏小，区域集中度高，资金稳定性较差，导致其金融风控水平较低。虽然近年来，南非、尼日利亚等国通过引进外资助力提升银行业的技术水平和核心竞争力，但其风控水平的提高还需依赖于银行业的不断发展。

拉丁美洲与加勒比海地区：经济社会发展水平较高但面临政治经济不稳定的问题，金融科技发展势头较好

经济社会发展水平

经济、健康和教育发展在新兴市场中位于前列，人口增长也较为迅速，但地缘政治局势紧张和经济不稳定等因素可能对经济社会整体发展造成影响。

人均GDP：9271.59 美元

经济 人均GDP增长率：62.00%

人均居民消费支出：6012.74 美元

人口总数：6.44 亿

人口 人口增长率：101.32%

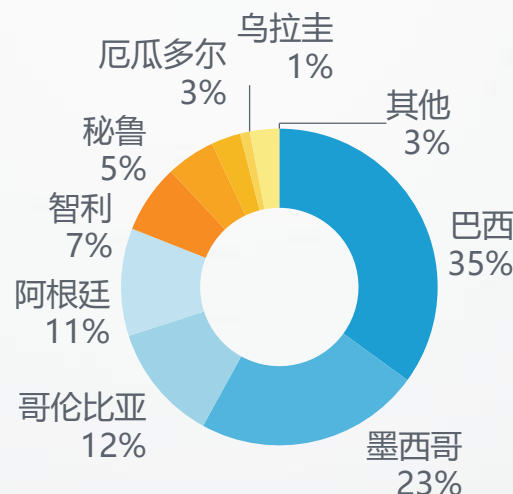
15-64岁人口比重：67.05%

健康 出生时的预期寿命：76 岁

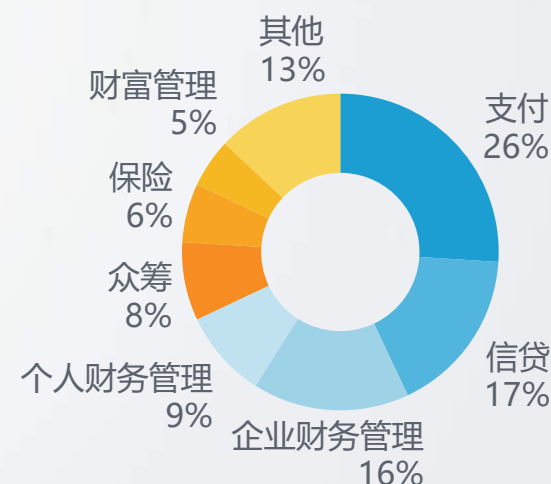
教育 大中小学综合毛入学率：84.44%

◆ **金融科技发展现状：**从拉丁美洲与加勒比海地区金融科技融资情况来看，巴西金融科技发展强劲，多个国家金融科技发展势头较好，但仍有七成多的市场尚待开发。此外，传统金融机构在金融市场中的垄断程度高。以巴西为例，2017年巴西五家大银行持有贷款总额的84%，并在零售银行分支机构的数量上，占据了90%的份额。但寡头垄断的局面造成了传统金融机构服务意识落后，这或将成为拉丁美洲与加勒比海地区金融科技发展的契机。在细分领域上，支付和信贷是拉丁美洲与加勒比海地区金融科技当前主要的发展方向。

亿欧智库：2017年拉丁美洲与加勒比海地区金融科技融资情况



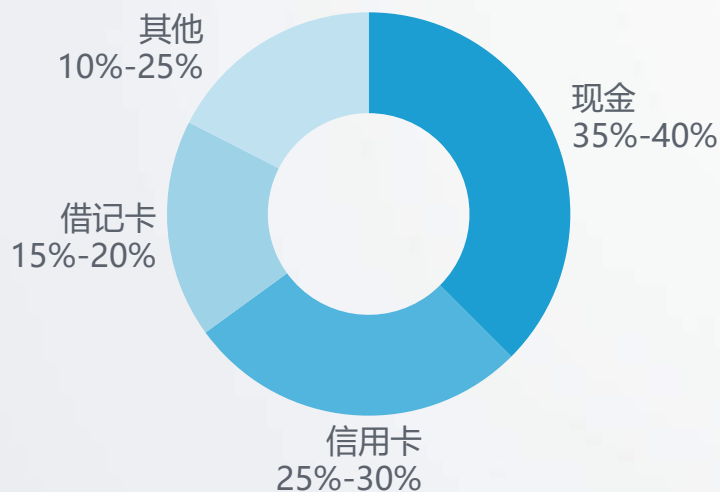
亿欧智库：2017年拉丁美洲与加勒比海地区金融科技细分领域分布



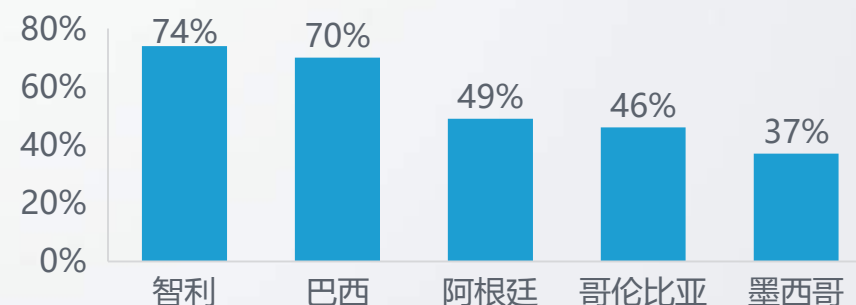
拉丁美洲与加勒比海地区：金融基础设施发展较好，以现金为主要支付方式，逐步实现经济和金融体系的自由化

- ◆ **支付体系：**拉丁美洲与加勒比海地区消费者的支付方式以现金为主，此外消费者对其他支付方式也有不同的偏好。从跨境收款平台Vcan的相关市场调研中可以看出，使用现金支付的消费者占35%-40%，这部分消费者偏好小额支付以及货到付款；信用卡占25%-30%，而借记卡占15%-20%，不同国家和地区主要发卡银行各不相同；10%-25%的消费者使用其他支付方式，其中大多数消费者通过Mercadolibre充值以及线下交易等方式完成支付。
- ◆ **政策监管：**拉丁美洲与加勒比海地区的金融监管机构为促进经济和金融体系自由化，正在逐步放开国外资本投资限制。以巴西为例，巴西中央银行在2018年12月首次授予金融科技 QI Tech 直接信贷（SCD）的运营资格，同时允许外国资本100%参与信贷金融科技建设。
- ◆ **征信风控：**拉丁美洲与加勒比海地区部分国家的银行账户普及率较高，社会征信体系较为完善。在巴西，已形成了信用信息服务机构形式多样、覆盖广泛、层次分明、功能定位明确的征信体系。但是，地区内总体银行账户普及率在新兴市场中处于较低水平，截至2017年底，平均有54%的民众拥有银行账户，且大多国家的银行账户普及率未能达到该平均水平。银行账户的低普及率，在一定程度上会阻碍国家征信体系的建设和发展。

亿欧智库：2017年拉丁美洲与加勒比海地区主流消费者支付方式



亿欧智库：拉丁美洲与加勒比海地区部分国家银行账户普及率



Part.3 金融科技出海发展现状

3.1 金融科技出海发展概况

以自营、参股控股和合作三种模式出海，历经从产品输出、复制中国模式到技术输出、注重本地化运营的出海进程

- ◆ **出海模式：**从当前金融科技出海发展情况来看，中国金融科技公司出海主要有自营、参股控股和合作三种模式。
- ◆ **出海进程：**从金融科技出海领域来看，中国金融科技公司主要经历了从产品输出、复制中国模式到技术输出、注重本地化运营的出海进程。

亿欧智库：金融科技出海模式

亿欧智库：金融科技出海进程

自营

在海外设立分公司，获取相关业务牌照，自行在海外运营和拓展业务。

eg. 宜信财富在新加坡设立分公司，并获得了新加坡金融管理局(MAS)颁发的资产管理全牌照，更好地为宜信财富客户提供资产配置服务。

产品输出

输出支付产品和理财信贷产品，复制中国的产品和模式。

eg. 中国银联与全球1000多家机构合作，输出银联卡和云闪付，使其可在多国POS终端和ATM机上使用。

参股控股

以投资并购的方式，入股当地公司，实现海外业务和场景布局。

eg. 蚂蚁金服投资印度最大的移动支付和商务平台Paytm，抓住印度快速增长的移动支付市场和数字金融行业机遇。



合作

在海外设立合资公司，输出商业模式，与当地公司共同经营和发展业务。

eg. 品钛 (PINTEC) 与大华银行 (UOB) 合资在新加坡成立了智能信贷技术公司华钛科技 (AVATEC)，面向东南亚的商业和金融客户提供新一代智能信贷评估决策解决方案。

技术输出

输出技术和服务，注重商业模式和相关产品的本地化运营。

eg. 腾讯与位于南非的非洲最大媒体公司Naspers共同投资微信非洲版 (WeChat Africa)，腾讯输出微信支付相关技术，Naspers向腾讯提供本地化运营经验。

支付产品



蚂蚁金服



腾讯金融科技



度小满金融



京东数科



中国银联



苏宁金融



空中云汇



PingPong



宝付



启赞金融

理财信贷产品



宜信



陆金所



印飞科技



Rupiah Plus



闪银奇异



唐牛科技



Pendanaan



福米科技



掌众金服



岩心科技



找饭金融



前隆科技

技术服务



领创智信



同盾科技



品钛



微言科技



星合金科



明特量化



凡普金科



玖富集团



众安保险



中新控股

3.2 互联网巨头金融科技出海布局

巨头公司的出海业务主要集中在支付产品和技术服务领域，重点布局东亚与太平洋地区和南亚

- ◆ 蚂蚁金服、腾讯金融科技、度小满金融和京东数科是根源于中国互联网行业的巨头公司，也是在金融科技出海领域抢先布局的头部公司。亿欧智库梳理了这四家头部公司的金融科技出海布局，并在后文对其金融科技出海战略和发展历程进行具体研究。

亿欧智库：BATJ金融科技出海布局（投资并购）



蚂蚁金服：出海支付宝，以在新兴市场输出技术和经验与在发达市场并购合作两种方式拓展海外业务

- ◆ **出海战略：**2016年10月，在成立两周年的年会上，蚂蚁金服宣布了未来发展的三大方向，第一点便是国际化——未来10年服务全球20亿人。在新兴市场，蚂蚁金服以投资或合资的方式，联合当地合作伙伴输出技术和经验，打造服务当地人的本地版“支付宝”，即本地电子钱包业务。钱包的核心是用户，新兴市场有更多的消费需求。在发达市场，蚂蚁金服以并购或合作的方式，侧重发展跨境支付和出境游业务，拓展支付场景，一方面推动各国用户国际支付的便捷化，另一方面使得中国用户能够在出境游的重点地区使用支付宝。蚂蚁金服正致力于建立全球范围内的金融和科技服务生态系统。

亿欧智库：蚂蚁金服电子钱包和跨境支付业务布局

时间	国家	合作公司	公司背景	合作方式	合作成果
2015年2月 (A轮投资) /2015年9月 (B轮投资)	印度	Paytm	移动资讯公司One97旗下公司，印度最大的移动支付和商务平台	投资+输出技术和经验	Paytm用户数从不到3千万升至2018年超过3亿，成功超越 PayPal跻身全球第三大电子钱包，仅次于支付宝和微信支付。
2015年10月	韩国	K-Bank	韩国第一家互联网银行，其参与股东包括韩国电信(Korea Telecom)等，多数为韩国各行业的翘楚	发起股东+输出技术	K-Bank获准在韩国开展存款、贷款、信用卡、理财、外汇等所有银行业务，并致力于为韩国民众提供更加便捷、高效的在线金融服务。
2015年11月	新加坡	M-DAQ	跨境证券交易公司	投资	2018年8月，M-DAQ与新加坡交易所合作推出全球首个多面额自动化报价原型。

蚂蚁金服：出海支付宝，以在新兴市场输出技术和经验与在发达市场并购合作两种方式拓展海外业务

时间	国家	合作公司	公司背景	合作方式	合作成果
2016年6月 (A轮投资) /2016年11月 (战略投资)	泰国	Ascend Money	正大集团旗下支付公司，分别拥有True Money（借记卡和电子钱包）和Ascend Nano（小额贷款和个人贷款）两大金融服务持牌平台	投资+输出技术和经验	合作一个月后，Ascend Money宣布用户数量达到2000万，其中超过一半来自泰国本土，剩下的来自其他东南亚国家。
2017年1月	美国	MoneyGram (失败)	全球第二大国际汇款服务公司	并购	2017年1月，蚂蚁金服拟以8.8亿美元并购美国MoneyGram（速汇金）公司，3月由于Euronet加入了竞购，蚂蚁金服将并购报价上调至12美元，并多次争取美国当局批准，但CFIUS（美国外资投资委员会）均未予批准通过。2018年1月，相关并购事宜正式终止，且蚂蚁金服支付MoneyGram 3000万美元的解约金。
2017年2月	菲律宾	Mynt	运营商Globe Telecom旗下数字金融公司，旗下拥有菲律宾最大的电子钱包GCash和Fuse Lending贷款平台	投资+输出技术和经验	2017年10月，Mynt的移动钱包平台GCash推出了二维码支付系统。截至2018年8月，GCash用户量已经接近1千万。
2017年2月	韩国	Kakao Pay	韩国移动社交巨头Kakao Corp旗下移动支付平台	投资+输出技术和经验	2017年下半年推出了支持微小商户的二维码支付功能，支付宝预计可以为Kakao Pay带来4.5亿消费用户。
2017年4月	印度尼西亚	Emtek	印度尼西亚第二大媒体巨头	成立合资公司	2018年3月，蚂蚁金服与Emtek联合推出的电子钱包DANA正式上线，为超过5000万的印尼BBM（当地第二大聊天工具）用户提供数字支付和金融服务。

蚂蚁金服：出海支付宝，以在新兴市场输出技术和经验与在发达市场并购合作两种方式拓展海外业务

时间	国家	合作公司	公司背景	合作方式	合作成果
2017年4月	新加坡	HelloPay	电商平台Lazada旗下在线支付平台	并购	HelloPay在其运营的每个国家将以Alipay的名义推出，包括新加坡、马来西亚、印尼和菲律宾。
2017年4月	马来西亚	Touch'n Go	马来西亚联昌国际银行（CIMB）旗下电子支付系统公司	成立合资公司	从2017年4月开始，支付宝在马来西亚逐步上线扫码付服务。2018年5月，获得Bank Negara批准的电子钱包服务——e-wallet在马来西亚投入运行。
2018年3月	巴基斯坦	Telenor Microfinance Bank	小微银行，旗下拥有巴基斯坦最大的手机钱包Easypaisa	投资+输出技术和经验	——
2018年4月	孟加拉国	bKash	孟加拉国最大的移动支付公司	投资+输出技术和经验	——
2019年2月	英国	WorldFirst	全球领先的跨境支付公司	并购	万里汇已与阿里巴巴旗下Lazada合作，为印尼、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国的商户提供国际支付服务。而万里汇旗下的国际汇款业务，也会成为阿里巴巴推进全球汇的结构性组成部分。

蚂蚁金服：出海支付宝，以在新兴市场输出技术和经验与在发达市场并购合作两种方式拓展海外业务

- ◆ 支付宝打通了全球200多个国家和地区的资金渠道，与200多家金融机构达成合作，包括Visa、万事达、JBC、花旗银行、渣打银行、巴克莱银行、德意志银行等。在商户接入支付宝布局上，支付宝主要在发达市场拓展支付场景。

亿欧智库：商户接入支付宝布局（部分示例）

时间	合作内容
2016年	支付宝宣称与慕尼黑机场、东京成田国际机场、大阪关西国际机场等全球十大机场达成合作。
2017年1月	支付宝进军日本，全日本近1.3万家罗森便利店、东京地区的3500余辆出租车已全部支持支付宝扫码付款。
2017年春节前	欧洲米兰、慕尼黑、赫尔辛基机场上线即时退税到支付宝的服务。
2017年2月	芬兰航空客机全面接入支付宝，用户可在3万英尺的高空使用支付宝进行购物与服务的付费，这是移动支付应用首次登上飞机。
2017年4月	支付宝接入意大利店铺。
2017年5月	支付宝与美国支付服务公司第一资讯集团First Data Corp合作，支付宝用户可在第一资讯服务的400万家美国商户处使用支付宝进行购物。
2017年7月	支付宝与欧洲退税机构瑞士环球蓝联达成合作，中国游客在法国、德国等欧洲国家进行购物时，可实现直接通过支付宝退税。
2017年7月	支付宝与美国在线支付公司Stripe达成合作，允许包括美国、日本、法国、澳大利亚等全球25个国家的Stripe商户接受中国消费者在网站上通过支付宝付款。

腾讯金融科技：出海微信支付，利用文娱和社交抢占支付入口，主要拓展线下应用场景

- ◆ **出海战略：**腾讯主要拓展微信支付线下应用场景，以服务微信用户为主。通过投资并购，腾讯逐步渗透到东南亚文化娱乐领域，利用文娱和社交，抢占支付入口，其优势在于基于社交的深度服务。未来，微信支付共有五大业务重点：覆盖更多支持货币，减少外汇使用；推广智能收银，提升购物体验；普及自助点餐，避免语言障碍；推动人工智能在时尚行业的应用；境外领事服务、医疗、教育等民生服务。其中，零售、餐饮、时尚、政务民生将是微信支付服务的重点。微信支付正致力于建立全球范围内去中心化的微信生态系统。

亿欧智库：微信支付业务布局

时间	国家	合作公司	公司背景	合作方式	合作成果
2013年3月	印度尼西亚	PT Global Mediacom	印度尼西亚最大的媒体公司	成立合资公司	腾讯随后在印尼发布了微信，开拓印尼日趋增长的社交媒体市场。
2015年2月	南非	Naspers	非洲最大的媒体公司	成立合资公司	共同投资微信非洲版（WeChat Africa），Naspers向腾讯提供本地化运营经验。WeChat Africa上线了钱包服务，可用于话费、电费、P2P和商店支付。
2016年12月	泰国	Sanook	泰国最大门户网站，这是腾讯在全球唯一一家全资收购的子公司	全资收购	Sanook更名为腾讯（泰国）公司，新公司的业务中，JOOX通过付费服务获取营收，而Top Space和微信将帮助公司各平台实现货币化。
2017年5月	印度尼西亚	Go-Jek	摩的打车服务公司，在印尼市场同Uber和Grab两家打车公司形成三足鼎立的局面	投资（领投）	在2018年实现全新Go-Pay数字支付业务的扩张，已成为印尼最大的食品配送服务商。
2018年10月	菲律宾	Voyager Innovations	电信和数字服务提供商PLDT公司旗下金融科技公司	投资	——
2019年3月	印度	无	——	注册本地公司	推出基于统一支付接口（UPI）的微信支付APP “WeChat Pay”。

腾讯金融科技：出海微信支付，利用文娱和社交抢占支付入口，主要拓展线下应用场景

亿欧智库：商户接入微信支付业务布局（部分示例）

时间	合作内容
2012年11月	财付通与美国运通公司合作推出“财付通美国运通国际账号”，该账号可使财付通用户在包括亚马逊在内的近百家境外电商网站以人民币结算购物。
2017年4月	微信支付开始在法国推广跨境业务，目前巴黎几大商场包括老佛爷百货、巴黎春天都已接入微信支付。
2017年5月	微信支付携手CITCON正式走进美国，用户可在美国通过微信支付实现无现金支付，同时还支持直接用人民币结算。
2017年7月	腾讯与德国支付公司Wirecard达成合作，帮助欧洲商家接入微信支付。直接扫码支付的付款方式于11月正式上线。
2017年7月	上线微信支付境外开放平台，让境外商户的接入门槛降低、接入效率提高。此外，还发布了“WE Plan”跨境支付产品智慧方案，从申请开放、产品开放、物料支持、营销支持、技术支持5个方面加大对境外商户及服务商的扶持力度。
2018年2月	腾讯推出开放退税服务平台“腾讯退税通”（We Tax Refund），与欧洲退税机构瑞士环球蓝联达成合作，在德国慕尼黑机场和西班牙马德里机场推出了微信扫码实时退税；并且宣布与韩国退税公司Cube、KTIS、GTF携手，陆续上线不同场景的退税服务。
2018年8月	微信在马来西亚推出WeChat Pay MY支付功能，用户可在微信应用程序内以令吉（马来西亚货币）完成支付和转账。
2018年11月	微信与日本即时通信平台Line达成合作，为日本小型零售商提供移动支付服务。基于双方合作，日本商户通过一个集成系统，既可为日本本地用户提供LINE Pay，又可为赴日中国游客提供微信支付的收款选择。
2018年12月	微信支付正式与韩国济州特别自治道签署合作备忘录，双方将在韩国济州道推动传统行业与微信支付进行全面合作。

度小满金融&京东数科：出海度小满钱包和京东钱包，从泰国切入，辐射更多东南亚国家，建立全球范围内的金融生态系统

◆ **百度出海战略：**度小满金融建立“搭金融服务平台，建金融科技生态”的整体战略，通过“三步走”的路径推进战略落地：第一步是“夯实金服业务”，通过自身业务打磨数据系统和技术能力；第二步是“搭建金服平台”，打造消费金融和财富管理两大平台，为行业赋能；第三步是“输出金融科技”，提供金融科技解决方案，与生态伙伴共赢。百度正致力于建立全球范围内的金融生态联动系统。

亿欧智库：度小满金融金融科技出海业务布局

时间	合作内容
2016年4月	百度钱包扫码付开始在泰国曼谷、普吉、清迈、芭提雅等四个城市上线，消费者通过百度钱包扫码完成境外支付，可以在上述四大城市热门商圈的400多家商户享受优惠。
2017年7月	百度与国际支付公司PayPal签署战略合作协议。根据协议，中国消费者将可以在中国境内通过百度钱包，对境外数百万的PayPal国际商户进行线上购物和付款。

◆ **京东出海战略：**从合作入手，联手上下游的互补性公司，通过建立海外分公司、合资公司等方式，从0到1拓展市场。在出海前期，京东数科以泰国为核心辐射更多东南亚国家。

亿欧智库：京东数科金融科技出海业务布局

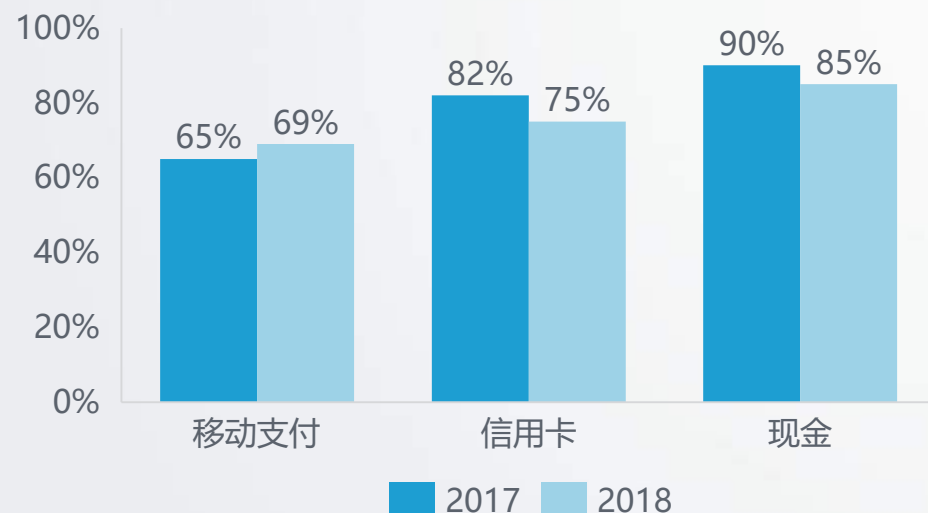
时间	合作内容
2017年9月	京东与泰国Central Group（尚泰集团，泰国最大的连锁百货家族企业）成立合资公司，合资公司初期以支付业务为核心，在获取相关牌照资质后，合资公司将提供电子钱包、消费金融等产品和服务，在泰国地区提升用户在支付、信贷、消费领域的体验。
2017年12月	印尼白条成功内测，标志着京东的消费金融业务在东南亚正式打响了第一炮，将依托于消费场景的白条模式，从国内推向了海外。
2018年12月	京东数科与全球领先的跨境、跨币种汇款企业西联汇款公司签署战略协议，共同推动面向全球消费者的电子渠道跨境汇款服务，满足用户在海外旅游、学习和工作等不同场景的支付需求。

3.3 金融科技出海聚焦领域

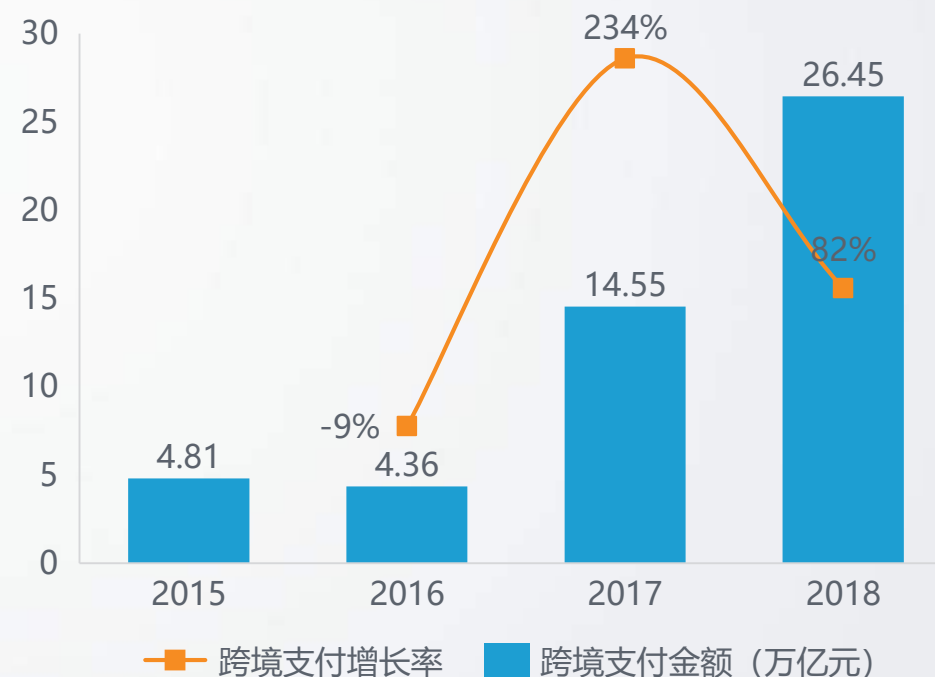
支付产品：中国游客出境旅游发展和跨境支付需求迅速增加，推动支付出海

- ◆ **中国游客出境旅游发展：**近年来，在签证办理更为便捷和宽松的大背景下，选择境外旅游的中国游客数量日渐增加，旅游目的地也延伸到世界各个角落。在境外消费时，移动支付作为一种安全、便捷的消费方式，愈加受到中国游客的青睐。2018年，69%的中国出境游客在旅行目的地消费时，使用过移动支付的支付方式。与上一年同期相比，移动支付的使用率有所提升且愈加接近信用卡和现金的使用率。
- ◆ **跨境支付需求迅速增加：**根据中国支付清算协会相关统计数据，我国跨境支付业务从2017年开始实现了迅速增长，2017年人民币跨境支付系统业务量较上一年同期增长了234%。我国跨境支付需求的迅速增加推动了第三方支付机构跨境支付业务的开展。

亿欧智库：2017-2018年中国游客出境旅游支付方式使用率



亿欧智库：2015-2018年人民币跨境支付系统业务量



◆ **电商**：随着电商国际化发展，各类产品销往世界各地，中国跨境电商市场交易规模逐年攀升。从近5年中国跨境电商市场交易规模来看，总体交易金额在2018年突破9万亿元，增长率也始终保持在10%以上。拓展电商跨境支付业务已成为第三方支付机构新的业务发展方向和业务增长点。

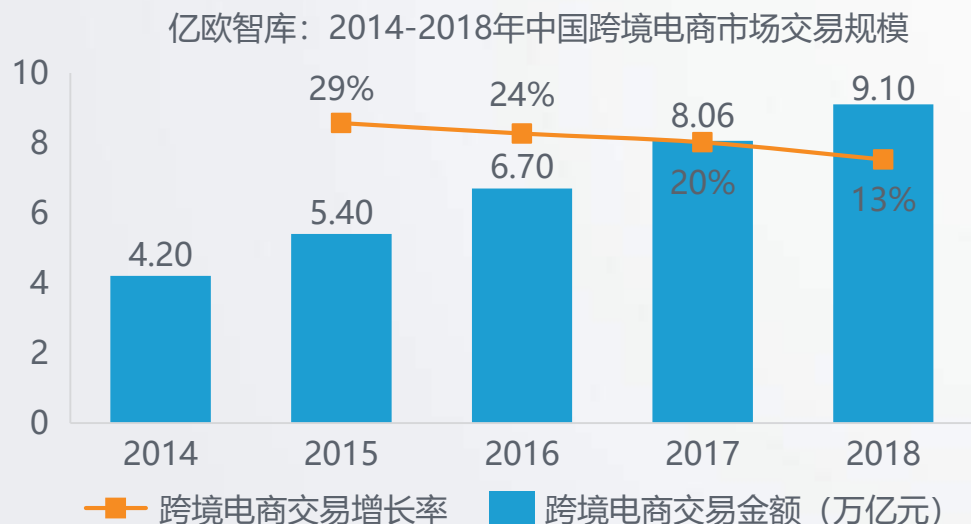
eg. 宝付一直致力于打造电商“一站式跨境收款平台”，解决跨境贸易支付问题；PingPong也致力于为中国跨境电商卖家提供低成本的整体支付解决方案。

◆ **旅游**：近年来，在我国居民收入水平迅速提高、出境旅游政策逐步开放的背景下，越来越多的中国居民选择出境游的旅游方式。随着中国游客在境外消费时使用移动支付，境外商家接入移动支付的需求日益强烈，中国支付出海将面临广阔的合作机遇和发展空间。

eg. 在业务布局上，支付宝、微信支付等头部公司产品抢先在海外各旅游场景布局，满足中国游客在出境旅游时的支付需求。

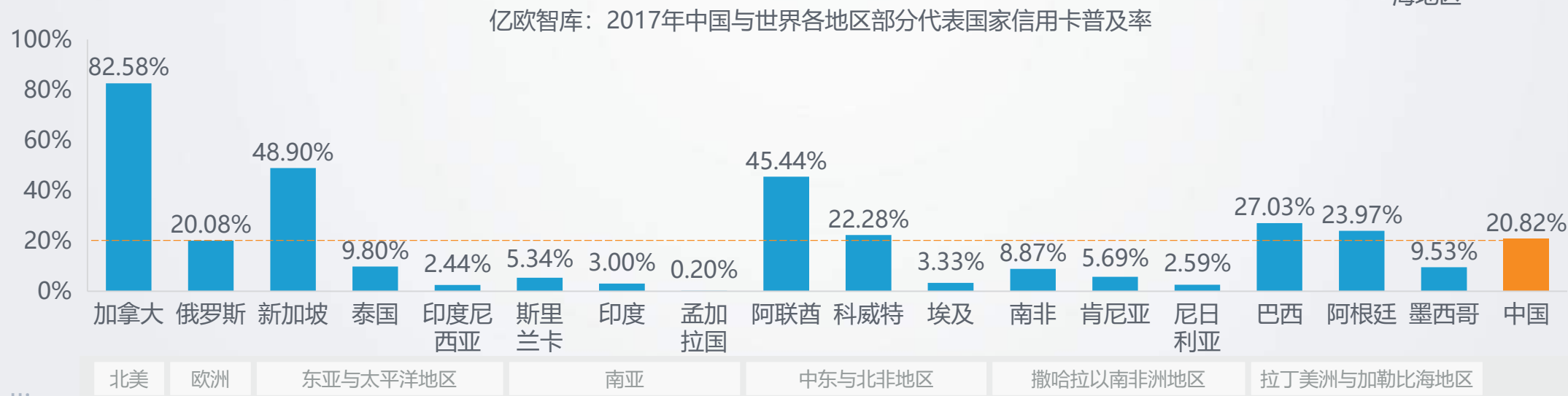
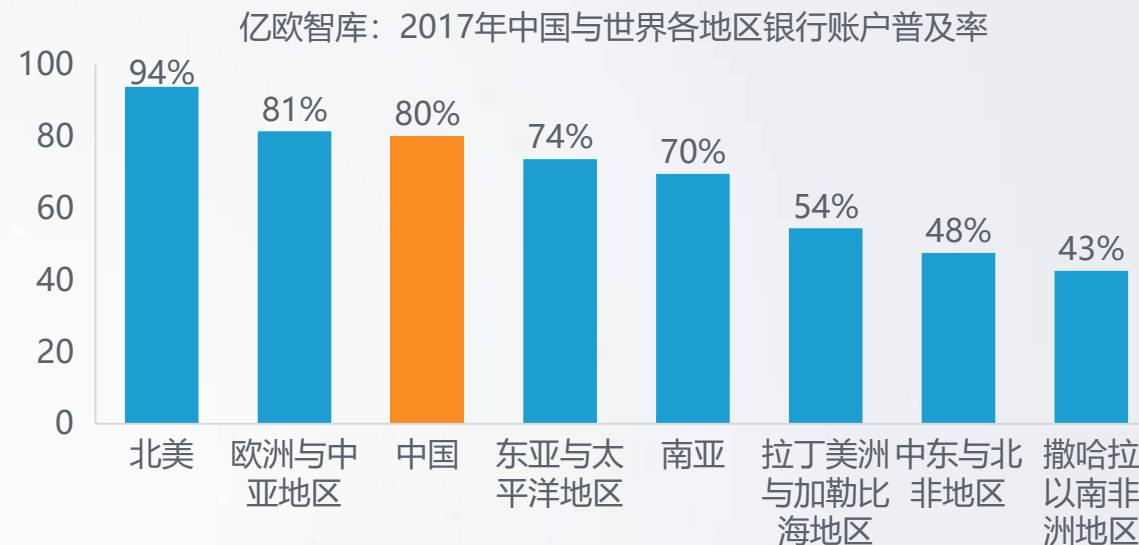
◆ **留学**：我国出境留学市场已进入平稳增长期，留学人数稳定增长，据教育部对我国出国留学人员情况统计，到2018年我国出国留学人数已达到66.21万人。此外，银联国际发布的《2017中国出境留学生消费报告》显示，每年中国留学生境外消费规模至少在3800亿元人民币以上。而中国留学生使用传统的信用卡或者银行转账支付学费时，不可避免的会产生相应的手续费和交易费，而且容易受到币值波动的影响。解决留学跨境支付难题已成为第三方支付机构新的业务发展方向。

eg. 飞汇通过与学校、银行合作，专注于为世界各地的留学生提供在线支付服务。



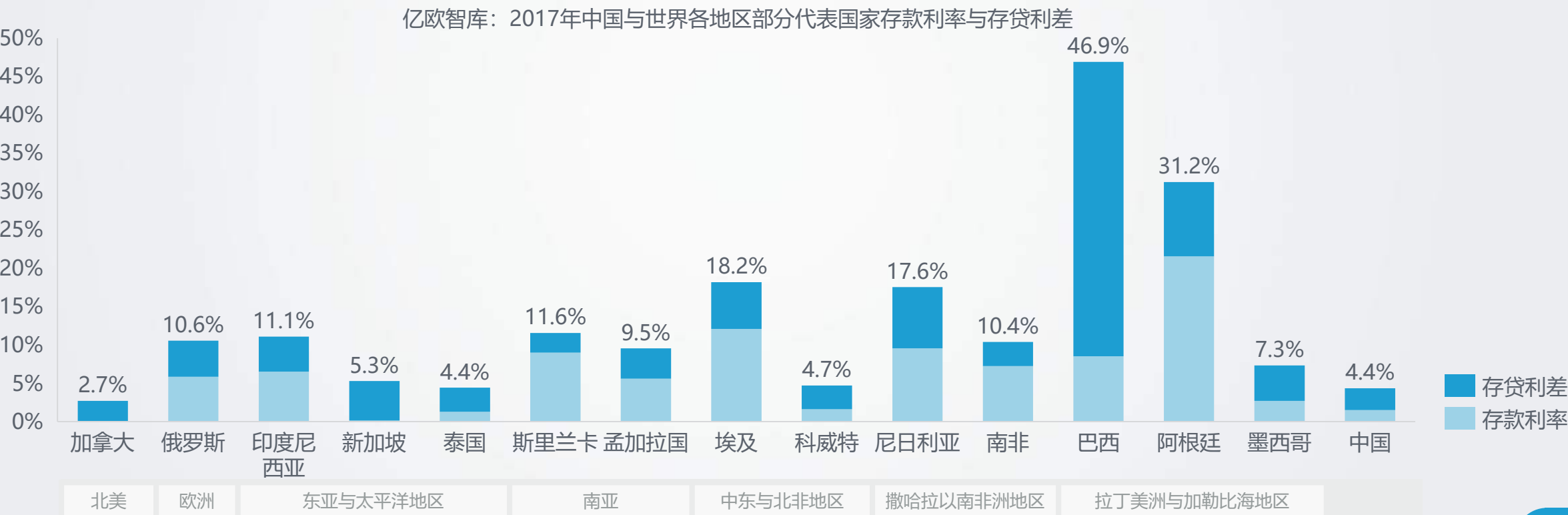
理财信贷产品：新兴市场低水平的银行账户及信用卡普及率推动理财信贷出海

- ◆ 从银行账户普及率来看，各新兴市场的普及率均明显低于中国，尤其是中东与北非地区和撒哈拉以南非洲地区，普及率均未过半；从信用卡普及率来看，各新兴市场除地区内经济金融最为发达的部分国家外，其他国家的信用卡普及率均较低。低水平的银行账户及信用卡普及率提供了巨大的理财信贷发展空间。
- ◆ “世界各地区部分代表国家”的选取：由于各市场中部分国家的相关数据未被统计，无法获取市场总体信息，故以部分代表国家作为参考。选取依据为：可获取相关数据的国家中，经济社会发展水平和金融科技发展水平相对位于地区内前列的国家。（下文同）



理财信贷产品：新兴市场高水平的贷款利率和存贷利差推动理财信贷出海

- ◆ 贷款利率是存款利率和存贷利差之和。从贷款利率来看，大部分新兴市场国家的贷款利率均高于中国。较高的贷款利率使得资金需求方只得以较高的费用获取信用贷款，出海的理财信贷公司更容易生存、发展。
- ◆ 从存贷利差来看，中国的存贷利差为2.85%，而大多新兴市场国家的存贷利差均高于中国。较高的存贷利差使得出海的理财信贷公司拥有更大的利润空间，通过低价吸收资金、高价贷出资金，理财信贷公司可以获得更高的盈利。



- ◆ **现金贷**：现金贷，是小额现金贷款业务的简称，为方便灵活的借款与还款方式，具有实时审批、快速到账的特性。当前，现金贷产品出海主要面向东南亚市场，为用户提供现金分期服务。
- ◆ **消费贷**：消费贷又称为个人消费信贷，是指银行或其他金融机构采取信用、抵押、质押担保或保证方式，以商品型货币形式向个人消费者提供的信用贷款。当前，消费贷产品出海主要面向东南亚市场，为用户提供消费分期服务。

亿欧智库：现金贷产品出海布局示例

印飞科技



印飞科技主要服务于印尼市场，面向白领和小微企业主提供线上现金分期服务，额度在500-3000美金之间，期限为1-3个月。印飞科技于2017年8月上线旗下产品GoRupiah。用户下载该产品APP后注册，申请贷款并填写资料后，系统的决策引擎会进行反欺诈验证，通过验证的用户会由系统进行信用评分。针对不同分数，审批人员会进行不同程度的审核，确定最终是否放款。

Rupiah Plus



Rupiah Plus是基于移动场景的小额现金贷款APP，于2017年2月正式登陆印尼。Rupiah Plus主要服务低收入的蓝领用户，提供7-14天的现金贷，金额在300-600元，日利率为1%。产品为纯线上的现金贷，只需下载APP就可以简单、便捷地借款。后续，Rupiah Plus希望在积累到大量数据后，做好授信模型，提高额度，做当地人群的精细化运营。

亿欧智库：消费贷产品出海布局示例

岩心科技



岩心科技（Akulaku）于2016年6月进入东南亚市场，服务区域包括印度尼西亚、马来西亚、越南和菲律宾，印度尼西亚为其主要市场。公司以线上消费金融业务起家，而后自建电商平台，通过自营和引入第三方供货商的方式向用户提供消费分期服务。岩心科技之后进一步发展成为虚拟信用卡服务商，通过接入印尼本地的主流电商平台提供消费分期服务。

唐牛科技

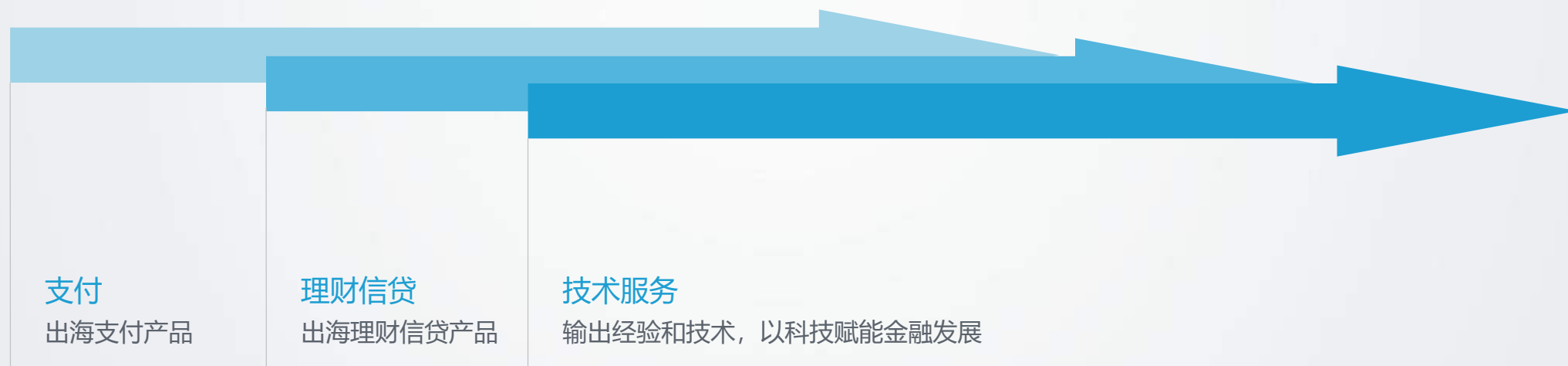


唐牛科技（Tang Bull）是一个手机分期借贷平台，同时提供线上的现金贷服务，于2016年10月在印尼上线。手机分期业务在线下场景端进行：用户到门店选购手机时，推销员会告知用户分期需下载Tang Bull的APP后，在线上提交资料申请贷款，最后Tang Bull与门店商家进行结算，盈利点主要来自管理费和利息。

技术服务：基于支付产品和理财信贷产品的出海路径，金融科技 公司输出经验和技術，以科技赋能金融发展

- ◆ 在总体的金融科技出海发展中，首先是支付公司拓展海外业务，通过投资并购、战略合作等多种方式打开海外市场，在各个国家建立金融基础设施的支付体系；紧随其后，理财借贷公司依靠在国内相对成熟的商业模式，借鉴支付公司的出海路径和发展模式，开拓国际市场；而后，基于中国多年技术积累产生的实力，一些互联网头部公司和金融科技公司选择输出经验和技術，以科技赋能金融发展。
- ◆ 随着人工智能、云计算、大数据等新兴科技的发展，金融科技公司可以通过提供技术服务，对传统金融机构的服务和业务流程进行数字化再造，提供全渠道、无缝式、个性化的产品和服务，让更多人享受到普惠金融服务。**亿欧智库认为，随着金融科技出海发展进程的进一步加快，提供技术服务、以科技赋能金融的出海模式将成为未来金融科技出海的主要发展方向和利润增长点。**

亿欧智库：金融科技出海发展进程



技术服务：移动互联网的发展使得新兴市场国家能够弯道超车，提前向无现金社会迈进，这成为技术服务出海契机

- ◆ 一些新兴市场国家的经济社会发展较为落后，金融基础设施建设相对薄弱，金融科技的发展因此受到了限制和影响。移动互联网的发展，使得一些新兴市场国家得以跨越传统手机时期，直接进入移动支付时代，甚至能够弯道超车，提前实现无现金和金融普惠的目标。
- ◆ 在此背景下，各新兴市场国家对技术服务的需求不断增加。无论是海外市场的传统金融机构还是中国支付公司、理财信贷公司在海外进行业务拓展时，都需要相关技术的参与和支持。此外，技术服务出海与其他产品出海相比，产品壁垒相对更高，产品供给方议价能力更强，未来也将有更大的利润发展空间。

亿欧智库：2017年世界各地区部分代表国家智能手机用户数（万人）



技术服务：金融科技公司通过技术输出服务于传统金融机构，在地域上将重点布局东南亚、拉丁美洲和非洲

◆ 明特量化、同盾科技和品钛是三家在金融科技出海领域提供技术服务的代表性公司，亿欧智库通过对这三家公司的出海业务布局进行梳理，浅析提供技术服务的金融科技出海公司当前发展现状和未来发展布局。

亿欧智库：明特量化、同盾科技和品钛出海业务布局

	 明特量化	 同盾科技	 品钛
出海时间	2015年	2017年	2017年
出海业务布局	以“科技赋能”为核心，旨在将先进的金融科技输出到全球，深度参与各地区的智能金融基础设施建设，助力搭建“一带一路”沿线的金融科技生态圈。	通过技术输出，为海外的新金融（消费金融、网络借贷）、互联网公司（电商、支付、出行）、银行这三大类客户提供数字化转型中的欺诈与信用风险应对、业务开展中的冷启动协助、发展市场运营中的敏捷式调整等服务。	过去两年里，品钛主要在新加坡成立了两家合资企业，面向东南亚地区的金融机构提供财富管理和智能投顾技术。2019年将陆续在发达国家扎根，为发达市场提供技术服务。
出海地域布局	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 北美：美国 ✓ 东亚与太平洋地区：印度尼西亚、菲律宾 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 东亚与太平洋地区：印度尼西亚、菲律宾、马来西亚、越南、新加坡、泰国 ✓ 南亚：印度 ✓ 拉丁美洲与加勒比海地区：巴西、智利 ✓ 撒哈拉以南非洲地区：尼日利亚等 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 北美：美国 ✓ 东亚与太平洋地区：新加坡、印度尼西亚、菲律宾、马来西亚、越南、泰国、澳大利亚
未来主要布局	东南亚、拉丁美洲、非洲	东南亚、拉丁美洲、非洲	北美、欧洲、东南亚、北非

Part.4 金融科技出海挑战与趋势

4.1 金融科技出海挑战

政治局势不稳定带来金融风控的难题，不同国家在监管力度和政策制定方面存在差异

- ◆ 发达市场金融环境发达，经济社会发展水平高，金融基础设施建设完善，金融科技发展也形成了较为完善的市场格局。因而，发达市场的竞争壁垒更高，留给金融科技出海新进入者的机会非常有限。与发达市场相比，新兴市场拥有较大的人口红利，且经济社会发展水平增速高，金融基础设施建设逐步完善，尚有广阔的金融科技市场等待开拓。故亿欧智库结合第二、三章的相关分析，探讨金融科技出海企业在新兴市场发展的挑战与趋势。
- ◆ 亿欧智库从政治环境、金融监管、政府关系、本地化和金融科技人才五个角度，阐述金融科技出海企业的发展挑战：



政治环境

目标市场的政治环境情况是金融科技出海企业首先要考虑的问题。如中东和非洲等地区部分国家不稳定的政治局势，可能产生对金融安全的威胁，带来金融风控的难题。



金融监管

金融科技出海企业虽然在地域上有多个市场可以选择，但各个市场甚至不同国家在监管力度和政策制定方面都存在差异。

- ✓ 有的国家监管不健全，有的国家监管严格程度可与欧美发达国家比肩。金融科技企业需要在出海前充分了解目的市场的监管政策和监管水平，以做出合理应对。
- ✓ 部分国家由于金融科技出海企业的不断涌入，逐渐加强对金融科技的监管。如东亚与太平洋地区、中东与北非地区的部分国家，借鉴欧洲的监管机制，推出金融科技监管沙盒；印度尼西亚央行发布2017年第19号央行条例，提出对金融科技服务监管的实施细则等。

如何处理政府关系、实现本地化发展、聘用金融科技人才，成为金融科技出海企业发展面临的难题



政府关系

如何处理和当地政府的的关系，是金融科技出海企业面临的一大难题。数百家金融科技企业组团出海，必将对当地的金融生态带来巨大影响。处理好政府关系，在众多金融科技出海企业激烈的竞争中生存下来，乃至实现持续发展，是每一个金融科技出海企业生存发展的目标。



本地化

金融科技出海企业的海外业务主要面向国外的员工和客户，单纯复制中国的产品和服务难以真正适应当地的金融环境和消费者需求。企业要重视跨文化管理，提高包容性，因地制宜，动态调整自身的产品和服务。此外，如何提高当地消费者对产品、品牌的认知度和接受度，也是金融科技出海企业需要思考解决的问题。



金融科技人才

新兴市场国家普遍金融发展不完善，尤其像撒哈拉以南非洲地区教育发展非常落后，遑论人工智能、云计算、大数据等新兴科技的发展，金融科技相关人才相当匮乏。其中，掌握软件技术和产品管理技能的相关人才最为稀缺。

4.2 金融科技出海发展趋势

与当地金融机构合作将成为中国金融科技公司首选发展模式，提供技术服务、以科技赋能金融将是未来主要发展方向

◆ 亿欧智库从出海模式、出海领域和出海市场三个角度，探讨未来金融科技出海企业的发展趋势：

出海模式

——与当地金融机构合作将成为首选发展模式

随着金融科技出海业务的不断发展，中国金融科技公司越来越受到当地金融机构、政府及监管机构和消费者的认可，出海模式也愈加多样化。在这个过程中，出海公司与当地金融机构开展合作，一方面可以输出自身的核心优势，另一方面能够迅速了解和适应当地市场，获取当地的运营经验，从而快速实现组织机构和科技能力的本地化。中国金融科技公司与当地金融机构开展合作、输出商业模式、共同经营和发展业务的模式或将成为未来金融科技出海公司首要选择的发展模式。

出海领域

——提供技术服务、以科技赋能金融将成为主要发展方向

随着人工智能、云计算、大数据等新兴科技的发展，金融科技公司可以通过提供技术服务，对传统金融机构的服务和业务流程进行数字化再造，提供全渠道、无缝式、个性化的产品和服务，让更多人享受到普惠金融服务。此外，技术服务出海与其他产品出海相比，产品壁垒相对更高，产品供给方议价能力更强，市场选择上也不易受到区域发展情况的限制，未来将有更大的利润发展空间。随着金融科技出海发展进程的进一步加快，提供技术服务、以科技赋能金融的出海领域将成为未来金融科技出海的主要发展方向和利润增长点。

东亚与太平洋地区和南亚仍有持续发展的空间，拉丁美洲与加勒比海地区或将成为下一个金融科技出海爆发地



出海市场

——拉丁美洲与加勒比海地区或将成为下一个金融科技出海爆发地

◎ 东亚与太平洋地区 & 南亚

基于与中国相似的发展情况和相近的地理位置，东亚与太平洋地区和南亚成为当前金融科技出海公司首要考虑和布局的市场，地区内金融科技正在不断进步和发展。随着金融科技出海公司不断涌入，出海公司间的竞争日渐激烈，各国针对金融科技的监管持续完善，该市场未来的发展机遇将属于政府关系处理较好、持牌合规经营的金融科技出海公司。

◎ 拉丁美洲与加勒比海地区

拉丁美洲与加勒比海地区的经济社会发展水平和金融基础设施建设情况在新兴市场中位于前列，且多国金融科技发展势头较好，也有七成多的金融市场尚待开发。虽然地区内地缘政治局势紧张和经济不稳定等因素，对中国金融科技公司出海的市场选择造成了一定影响，但随着美国减少对拉丁美洲与加勒比海地区的经济支持，中国或将成为拉丁美洲与加勒比海地区金融科技发展的重要合作伙伴，拉丁美洲与加勒比海地区或将成为下一个金融科技出海爆发地。

◎ 中东与北非地区 & 撒哈拉以南非洲地区

中东与北非地区和撒哈拉以南非洲地区的经济社会发展水平相对较差，金融基础设施建设相对薄弱。支付作为金融基础设施建设中的重要一环，或将成为中东与北非地区和撒哈拉以南非洲地区未来金融科技出海发展的侧重点。

- ◆ 亿欧智库经过桌面研究及对相关企业、专家进行访谈后作出此份报告，报告明确金融科技出海定义，分析全球各大市场发展情况，阐述金融科技出海发展现状，提出金融科技出海面临的挑战，预测未来金融科技出海发展趋势，最终形成此次研究结果。在此，亿欧智库感谢相关企业、业内专家的鼎力支持。
- ◆ 未来，亿欧智库将持续密切关注金融科技出海及其他相关领域，进行更深入探讨，持续输出更多研究成果，以帮助企业可持续健康发展，推动产业升级。欢迎大家与我们联系交流，提出宝贵意见。
- ◆ 报告作者：



孟凤翔 Flora

分析师

WeChat: 13163096759

Email: mengfengxiang@iyiou.com

报告审核：



郝歆雅 Destiny

分析师

WeChat: haoxinya0111

Email: haoxinya@iyiou.com



薄纯敏 Hannah

助理研究经理

WeChat: 13652092018

Email: bochunmin@iyiou.com



由天宇 Deco

研究院院长

WeChat: decoyou

Email: youtianyu@iyiou.com

◆ 团队介绍：

- 亿欧智库是亿欧公司旗下专业的研究与咨询业务部门。
- 智库专注于以人工智能、大数据、移动互联网为代表的前瞻性科技研究；以及前瞻性科技与不同领域传统产业结合、实现产业升级的研究，涉及行业包括汽车、金融、家居、医疗、教育、消费品、安防等等；智库将力求基于对科技的深入理解和对行业的深刻洞察，输出具有影响力和专业度的行业研究报告、提供具有针对性的企业定制化研究和咨询服务。
- 智库团队成员来自于知名研究公司、大集团战略研究部、科技媒体等，是一支具有深度思考分析能力、专业的领域知识、丰富行业人脉资源的优秀分析师团队。

◆ 免责声明：

- 本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映亿欧智库于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，亿欧智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。亿欧智库不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，亿欧智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。



网址: www.iyiou.com/intelligence

邮箱: zk@iyiou.com

电话: 010-57293241

地址: 北京市朝阳区霞光里9号中电发展大厦B座2层