



金融科技的未来：开放和生态

2019全球金融科技创新50

目录

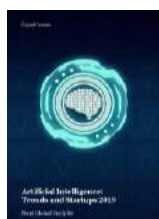
p. 4	导语
p. 5	报告亮点
p. 6	科技改造生态，金融重塑模式
p. 8	四重因素驱动的长期优质赛道
p. 10	2019全球金融科技创新50
p. 12	保险科技业态持续发力
p. 15	开放银行——大象与蝴蝶共舞
p. 17	B2B金融科技迎来 “高光时刻”
p. 19	未来如何发展？
p. 20	附录



《2019全球科技创新50》系列报告

着眼于11个行业，EqualOcean及亿欧公司出品了一系列关注全球创新机会的报告。最前沿的科技正在最深刻地改变和影响这些行业，而它们则将塑造未来的全球经济图景。

2019年12月的北京，全球创新者年会WIM上，本系列报告同步发布。



人工智能



汽车出行



消费科技



教育科技



企业服务



医疗科技



零售科技



芯片科技



房&家



智能制造

导语

金融与科技的发展从来不是两条平行线，早在3500多年前，中国就开始利用铸铜技术铸造钱币，金融与科技的交织共同促进了金融业的发展。在这个金融科技快速发展的新时代，金融与科技已经像一对孪生兄弟一样难分难离。

《万历十五年》中历史学家黄仁宇曾说过：“处在一个大时代过程中的个人，往往看不清这个时代的趋势和精彩。”热情而理性、本土特色加国际视角，这些都是参与金融科技浪潮的“合理态度”。此报告试图站在第三方视角，通过全面的视角和易读的语言回答以下问题，向大家阐述2019年金融科技趋势。

金融科技市场规模有多大？

哪个领域最受关注？

哪些企业还具有发展成为独角兽的潜力？

未来如何发展？

薄纯敏

亿欧智库研究主管&高级分析师

bochunmin@iyiou.com

张帆

亿欧公司副总裁、EqualOcean 联合创始人

zhangfan@EqualOcean.com

黄渊普

亿欧公司、EqualOcean 创始人

yuanpu@EqualOcean.com

报告亮点

**55.3
亿美元**

2018年全球金融科技市场规模

2019年8月，中国人民银行发布《金融科技（Fintech）发展规划（2019-2021年）》，从顶层设计规划金融科技发展。在规划的指导下，金融机构布局金融科技也从“广撒网”过渡到“精确瞄准”，金融

近五年（2018-2023）复合增

长率为29.9%

64%

2019年全球金融科技采纳率

**209
亿美元**

2019年H1全球金融科技融资总额

25%

2019年全球中小企业金融科技采纳率

**28.51
亿美元**

2019年H1全球保险科技融资总额

科技改造生态，金融重塑模式

金融稳定委员会认为，**金融科技是技术驱动的金融创新，旨在运用现代科技成果改造或创新金融产品、经营模式、业务流程等，推动金融发展提质增效。**

金融科技是一个新概念，但其发展可以追溯到19世纪，其演进历程可分为四个阶段：第一阶段（1866-1967年），电报、电话、广播等通信工具的使用以及跨洋电缆的成功铺设奠定了Fintech 1.0的基础，金融与技术的联系是模拟产业；第二阶段（1967-1928年），1967年巴克莱银行在恩菲尔德设置世界第一台自动取款机标志着Fintech 2.0的到来，金融机构使用新技术开发产品和服务，金融业也从模拟产业向数字产业转型；第三阶段（2008年之后），互联网创新企业开始向企业和消费者提供金融产品和服务。在Fintech 3.0发展过程中，Fintech 4.0依托大数据、人工智能、云计算、区块链等技术，也已经发芽且茁壮成长。

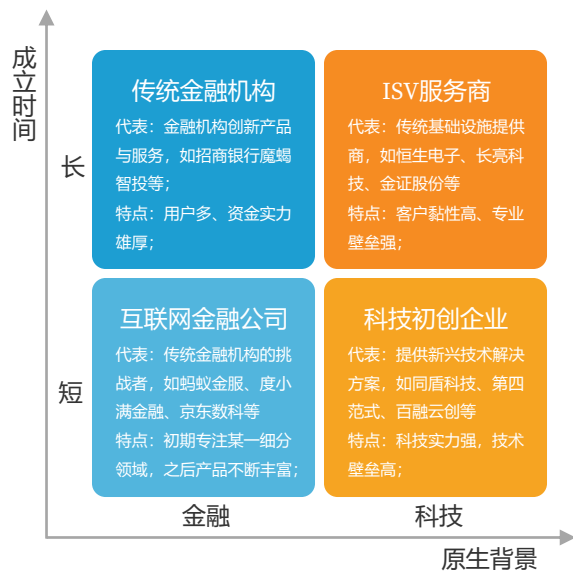
Fintech 4.0时代与Fintech3.0时代共性都是以用户为中心，其最大的不同是，**Fintech 3.0专注于引导用户需求，而Fintech 4.0更侧重于解决金融产业长期发展以来的痛点和问题。**目前，Fintech 3.0和Fintech 4.0是齐头并进发展。

金融科技市场规模有多大？

金融与科技紧密结合，两者的边界也逐渐模糊，所以在讨论金融科技市场规模时，不同机构给出的数据差异性较大。因此，**在给出市场规模数据之前，我们需要从原生背景和商业模式两个角度对现有的金融科技公司分类。**

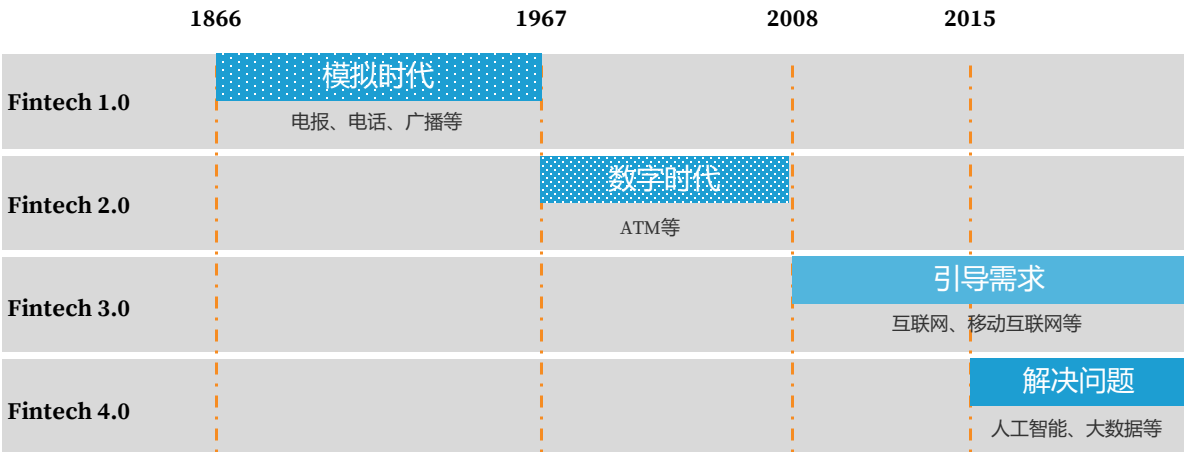
Fintech 3.0 与 Fintech 4.0 齐头并进发展

金融科技公司分类



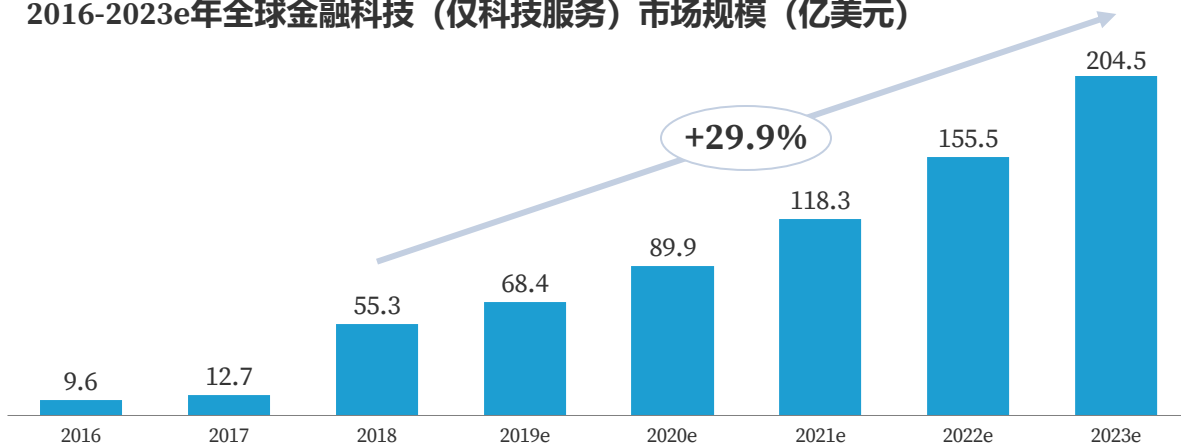
如上图所示，金融科技公司可分为传统金融机构、互联网金融公司、ISV服务商和科技初创企业四类。金融和科技原生背景的企业存在明显不同，因此，在计算金融科技市场规模时需要从金融和科技两个维度来考虑。

从金融角度来看，需要根据业务类型来计算其**市场规模**。2018年全球移动支付市场规模为8976.8亿美元，预计到2024年达到36954.6亿美元，复合增长率26.93%¹；全球智能投顾管理资产达3740亿美元，到2022年将达到13530亿美元²。巨大的市场规模鼓励创新的监管推动了金融产品和服务的创新。



1、数据来源：Absolute Reports 《移动支付市场：增长、趋势和预测（2019-2024年）》
2、数据来源：Statista、埃森哲

2016-2023e年全球金融科技（仅科技服务）市场规模（亿美元）



数据来源：Research And Markets, 亿欧智库分析

从科技角度来看，金融机构也利用人工智能、大数据等新兴科技实现了工厂化、集约化运营，提升了效率并且降低了成本。2018年全球金融科技市场规模达到55.3亿美元，预计到2023年将达到204.5亿美元，近五年（2018-2023）复合增长率为29.9%。

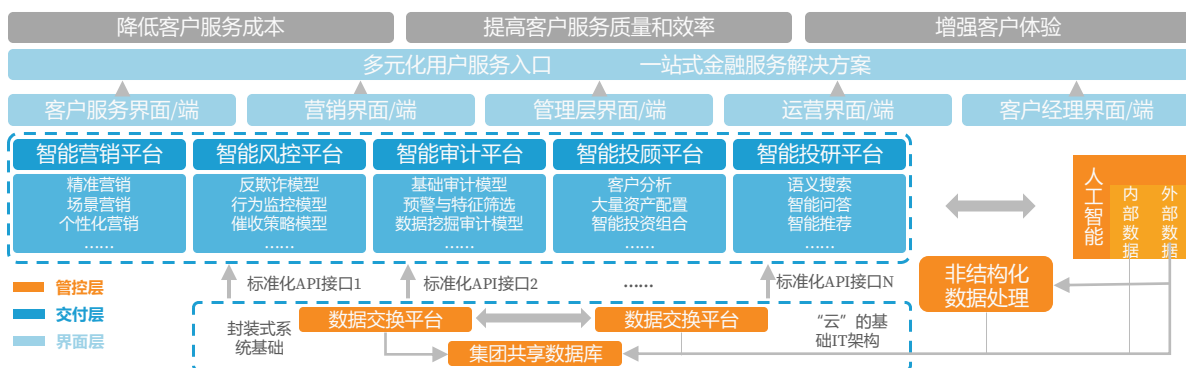
最受关注的领域？

按照金融科技下游客户不同，可分为银行金融科技、保险科技、证券金融科技、互联网金融科技等。目前，国内外金融科技均以银行金融科技为主。一方面，银行IT支出较高，市场规模大。

IDC预测，到2021年全球金融机构IT支出中的60%为银行IT支出；其次，银行业正处于转型关键时期，利用金融科技促进转型升级、建设智能银行，已成为当下商业银行普遍关注焦点。

在银行体系内，智能风控、智能投顾、智能投研、生物识别、智能客服等金融科技主要渗透到银行运营的三个层次体系：管控层、交付层及界面层，构建起智能银行的体系架构。

基于金融科技智能银行体系架构



来源：《智慧银行4.0》，亿欧智库分析

管控层是整个银行体系架构的“神经中枢”，其基础架构以云计算为核心，采用顶层设计架构，自上而下，实现互联互通，满足数据传输的高效率与安全性，建构动态、高效、开放式、弹性、敏捷的IT系统架构。

交付层是处理业务活动的作业“后台”，其运营效率将影响整个流程的交付时间和质量，同样支撑客户体验的实现，也是影响经营成本的重要变量。交付层基于大数据和人工智能等技术，打造智能营销、智能风控、智能审计、智能投顾、智能投研等智能应用平台，有效提升银行数字化经营管理能力。

界面层是与客户发生直接交互的界面和触点，便利化、简单化、人性化的互动体验是成就接触层客户体验的关键因素。主要表现为基于智能客服、智能营销等，打造面向客户“千人千面”的一站式门户、面向各级高级管理人员可实现智能决策的智能终端、面向银行内部人员的专属化智能终端等。

总之，金融科技既有效挖掘了传统银行机构的优势，又为其带来了生命力和增长动力。

四重因素驱动的长期优质赛道

金融科技产业生态体系主要由监管机构、金融机构、科技企业、行业组织和用户组成。其中，监管机构依据政策法规对生态内企业进行合规监管，金融机构提供新金融服务，科技企业提供新技术服务，行业组织推动标准制定，用户是金融服务的最终受益方。

金融科技产业生态体系的建设顺应时代潮流，受政策、科技、客户和资本等方面因素的驱动，可谓恰逢其时。

监管鼓励

金融科技已成为一项全球性议题，2019年，各国政府相关机构加快推出一系列支持和推动金融科技产业发展的相关政策。

一是通过出台政策、设立机构等推动金融科技健康有序发展。美国众议院金融服务委员会于5月成立金融科技工作组和人工智能工作组，旨在帮助国会在相关领域的新发展中保持领先地位，从而提高政策制定能力；中国人民银行于8月发布《金融科技（Fintech）发展规划（2019-2021年）》，从顶层规划设计金融科技发展，明确提出未来三年金融科技工作的指导思想、基本原则、发展目标、重点业务和保障措施；欧洲银行管理局将理解金融创新带来的风险和机遇作为2019年工作重心之一。

二是监管沙盒和监管科技应用加速。英国金融行为监管局等全球12家金融监管机构于1月联合发起全球金融创新网络，致力于支持符合消费者利益的金融创新，建设跨国监管沙盒；4月，韩国

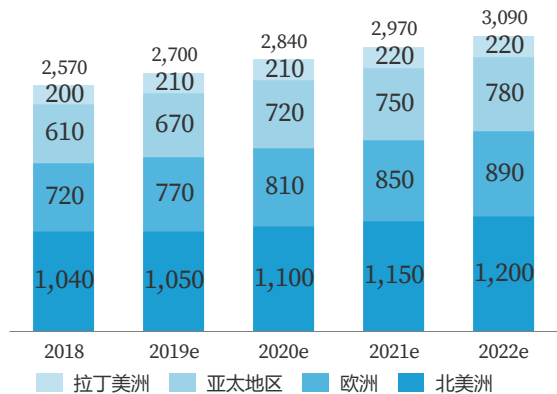
金融服务委员会正式启动金融监管沙箱；5月，印度证券交易委员会推出创新沙箱。

技术进步

技术进步从需求和供给两个维度极大地推动了金融科技产业发展。

从需求来看，金融机构IT支出与结构仍存在较大的提升和优化空间。首先，不同地区存在较大差异。北美洲2018年银行IT支出1040亿美元，位列末位的拉丁美洲仅有200亿美元。从结构来看，软件与服务支出仍有巨大提升空间。以中国为例，银行IT支出中的硬件投资占比高达50%以上。

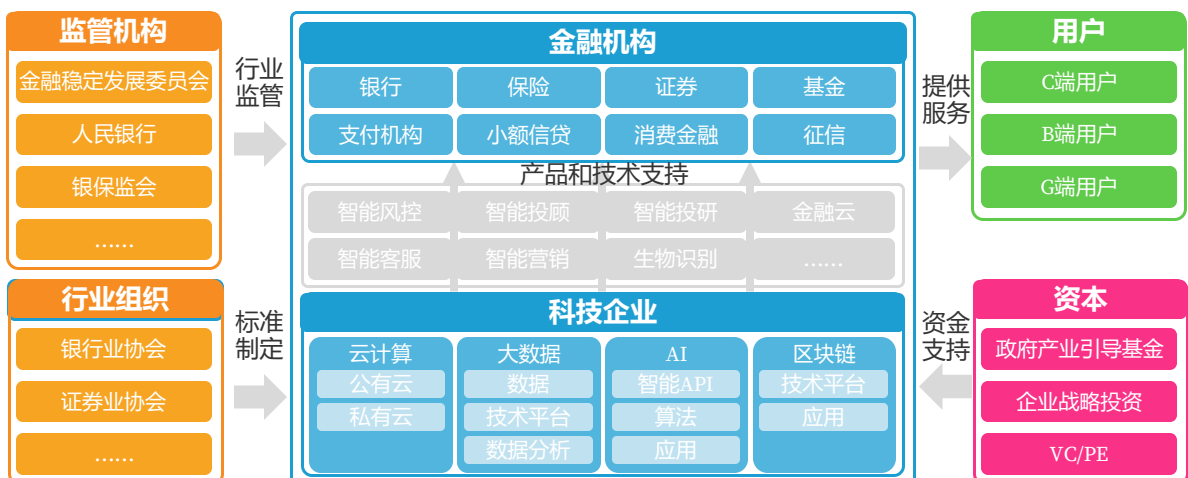
2018-2022e各地区银行IT支出（亿美元）



数据来源：Celent，亿欧智库分析

从供给来看，人工智能推动金融服务趋向于自动化和智能化，区块链以其安全可靠不可篡改的特性解决金融交易的信任问题，云计算降低了金融服务的成本并提高了效率，大数据为人工智能不断学习、快速成长提供了数据动力。

中国金融科技产业生态结构



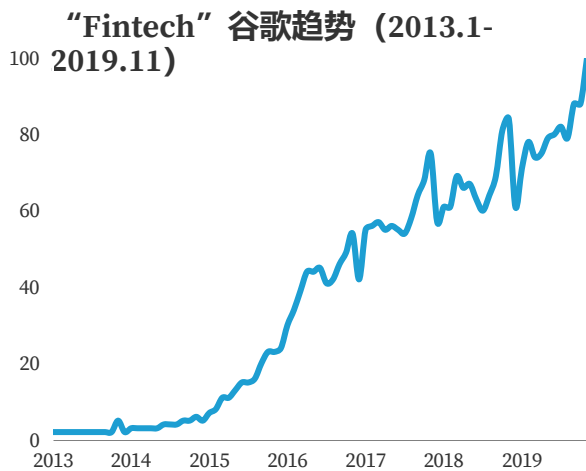
来源：信通院，亿欧智库分析

客户改变

随着年轻群体日益成为社会主流力量之一，大众对于创新金融产品和服务的需求和包容度也日益提升，期望获得直观、无缝的体验。银行用户体验联合实验室数据显示，过去一年，60后仅25%使用银行频率增加，而95后仅19%使用频率增加。

除此之外，大众对于金融科技的关注度和接受度也不断攀升，对其带来的金融变革充满期望。

“金融科技”的谷歌搜索热度迅速增长，从2013年的2上升至2016年的50，再到如今的100。2019年全球金融科技采纳率达到64%，采纳金融科技成为各市场的主流趋势。其中，75%的消费者使用过转账和支付服务，48%的消费者使用过保险科技服务。



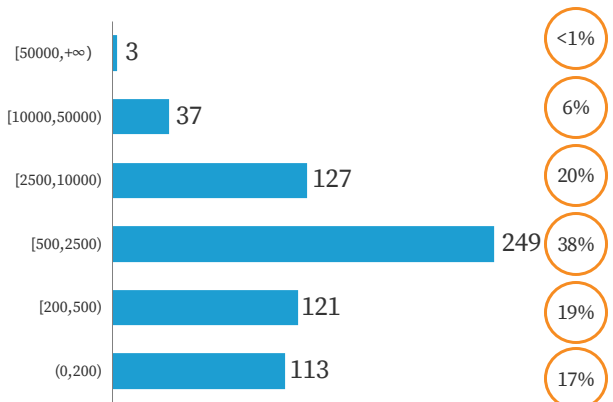
数据来源：Google，亿欧智库分析

资本青睐

投资是金融科技快速发展的重要推动力。随着金融科技越来越受关注，全球金融科技投融资持续走高。继2018年金融科技投融资达到最高纪录后，2019年上半年表现放缓。2019年H1，全球金融科技企业的融资总额为209亿美元，融资数量为818。其中，近一半的投融资活动发生在北美洲，2019H1北美占全球融资总额比重为52%，占全球融资数量比重为48%。

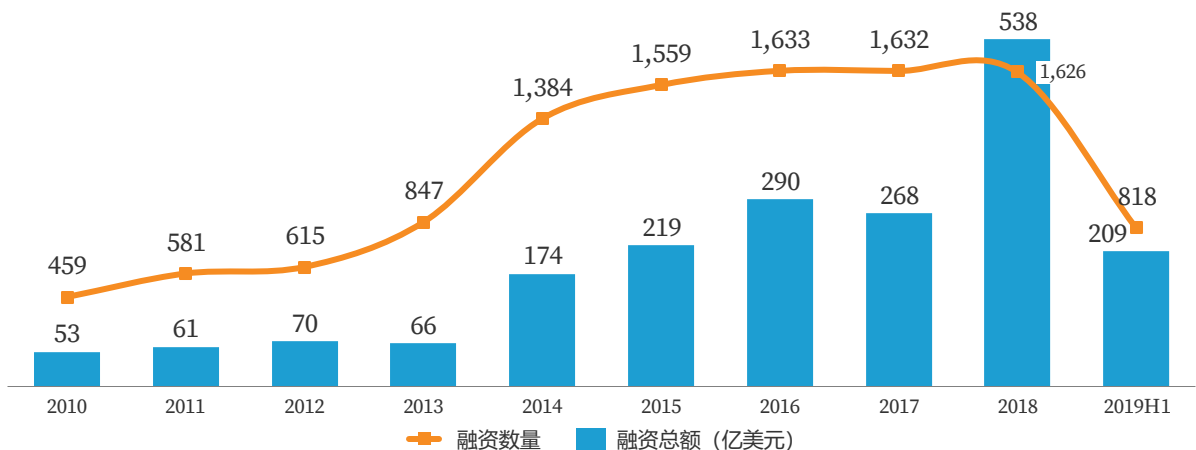
从融资规模来看，2019年H1融资规模均值为3200万美元，中位数为900万美元。单次融资规模有所提升，小于500万美元的企业数量占比为36%，较2018年下降4个百分点。融资规模占比最多的区间为500-2500万美元，占比38%。

2019H1金融科技融资规模情况 (万美元)



数据来源：FT Partners，亿欧智库分析

2010-2019H1全球金融科技融资总额 (亿美元) 与融资数量



数据来源：FT Partners，亿欧智库分析

2019全球金融科技创新50

金融科技创新带动了新型商业模式，也促成了大批创业企业出现。随着市场接受度和技术成熟度日益提升，金融科技企业竞争日益激烈。据CB insights统计，截至2019年8月8日，全球共有48家金融科技独角兽。哪些企业还具有发展成为独角兽的潜力？

亿欧编制2019年全球金融科技创新企业50榜单，寻找具有发展潜力的金融科技企业。本次备选企业的参选条件为：积极发展金融科技，致力于利用金融科技降低金融服务成本且提高金融效率，代表行业未来发展方向，并在2018年11月1日至2019年10月31日期间获得知名VC融资，企业规模较大，估值在1亿美元以上的企业等。

2019全球金融科技创新企业50图谱

支付 (12)



保险 (9)



财富管理 (8)



风控 (7)



金融信息化 (6)



借贷 (5)



银行 (3)

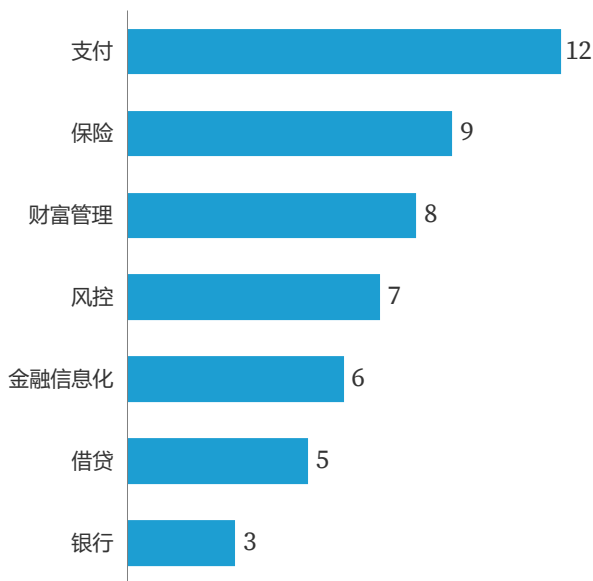


备注：企业详细情况见附录

行业分布

在本次入围的50家企业中，支付企业占比最高，保险其次，财富管理企业占比第三。行业分布除支付企业数量遥遥领先之外，其他类型企业数量差距较小。银行数量最少，主要是因为新型数字化银行估值较高，较少在本次研究范围之内。

2019全球金融科技创新企业50行业分布



数据来源：亿欧智库分析

地域分布

金融科技是典型的人才密集型行业，汇集了计算机和金融两个领域的高端人才。企业地域分布以发达国家为主，中国、印度两国由于政策支持等因素实现“跳跃式发展”。中国企业数量最多为13家，美国其次为11家，印度8家位列第三。

行业观察

根据我们对50家企业业务经营现状、投融资等方面的观察，2019年以来金融科技领域的发展趋势简要分析如下：

- 保险科技业态持续发力。变革性的技术和不断变化的消费方式正在重构保险的产品、渠道和基础技术。
- 开放银行——大象与蝴蝶共舞。2019年，开放银行热度持续升温，越来越多的与银行相关的支付、财富管理、风控、金融信息化、借贷企业加入到开放银行生态中，打破藩篱，合作共赢。
- B2B金融科技将迎来“高光时刻”。伴随着人工智能、物联网等进一步发展，物流、信息流和资金流将不断整合，实现万物互联。伴随着万物互联平台的进一步发展，B2B金融科技的服务范围和种类将进一步拓展。

2019全球金融科技创新企业50地域分布



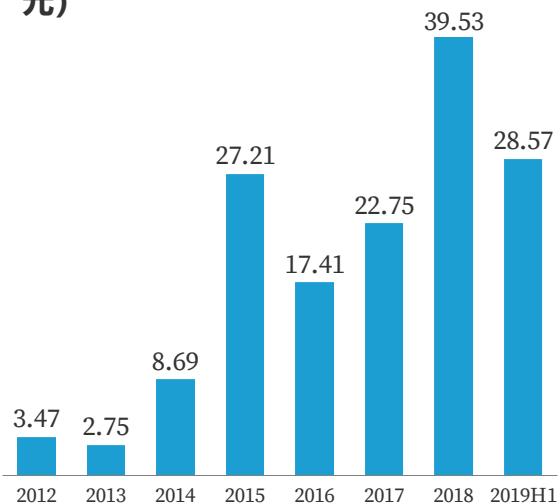
来源：亿欧智库分析

保险科技业态持续发力

普华永道将保险科技定义为**金融科技创新的保险业分支**，特别是保险科技创新正在积极利用技术为其目标市场提供创新的价值主张，从而获得竞争优势。

近几年，保险科技作为一个细分领域迅速成熟，保险科技公司在全球范围内吸引到越来越高的融资。2018年全球保险科技融资总额达到最高值39.53亿美元，2019年上半年投资热度继续保持，已完成28.57亿美元融资，预计2019年将实现57.14亿美元融资。目前，保险科技行业逐步成熟，进入后期整合阶段。2019H1保险科技投资笔数虽然下降，但单笔投资金额上涨。

2012-2019H1保险科技融资总额（亿美元）



数据来源：Willis Tower Watson，亿欧智库分析

新业态新科技重塑保险价值链

整体来看，保险科技带来的创新机遇主要体现在三个方面：全渠道建设、产品创新和技术升级。

全渠道建设

大部分保险企业在原有的线下渠道基础上，建设起包括线上网站、APP、小程序、微信公众号等为一体的全渠道，降低纯线下模式销售费用，提高获客效率。

亚当·斯密在《国富论》中曾阐述：一个行业蓬勃发展的重要阶段就是“产业分工”。对于保险行业来说，其主要体现在“产销分离”。除了上述所提及的自建全渠道外，市场上也出现了许多价格比较网站，可称之为“保险超市”。在

“保险超市”中，消费者既可以选择不同保险机构丰富多样的产品，还能即时比较相同或类似的保险产品。这在满足消费者对于产品多元性和价格优惠性需求的同时，对于保险公司的定价能力也提出了更高的要求。

在全渠道建设的背景下，将会形成“传统长险2B化，短险2C化”的趋势。传统长险2B化指，对于大部分长险，未来销售渠道将仍以代理人销售为主，但代理人不同于之前的“单兵作战”模式，而是选择“团体作战”。基于保险工具赋能，建设包含保险专精人才、技术人员以及相关生态人员的团队更好的服务客户。短险2C化指，对于短险和部分长险，将通过线上渠道销售。此时，需要将传统保险思维“价值链思维”和互联网思维“用户+云+端”相结合，打造真正“以客户为中心”的产品和销售模式。

产品创新

消费者在网络上产生的大量行为数据被用于需求和风险，进而设计定制化的保险产品与服务。保险创新可分为三种：创新低渗透率保险产品、场景保险和互联网保险衍生产品。

创新低渗透率保险产品指依托技术创新提高低渗透保险产品的渗透率。例如，中国健康险规模小，渗透率低。2018年中国健康险保险密度（人均健康险保费支出）为390元，保险深度（保险消费收入占比）仅为6%。依托新技术的创新型健康险产品出现打破了同质化健康险的局面且性价比高，一定程度上推动了健康险渗透率。

场景保险指嵌入到电商交易、支付账户、在线旅行等具体场景中，满足消费者互联网消费新需求的保险，例如运费险、碎屏险、账户保险等。场景保险的发展体现出保险与消费互相促进的“共生效应”，保险切入消费场景，通过提供物流、安全等保障，推动消费者消费需求进一步释放。反之，互联网消费也将进一步激发更多场景保险需求。淘宝数据显示，自2015年7-9月加入退货运费险好，10-12月份交易增长率平局约高出大盘70%。

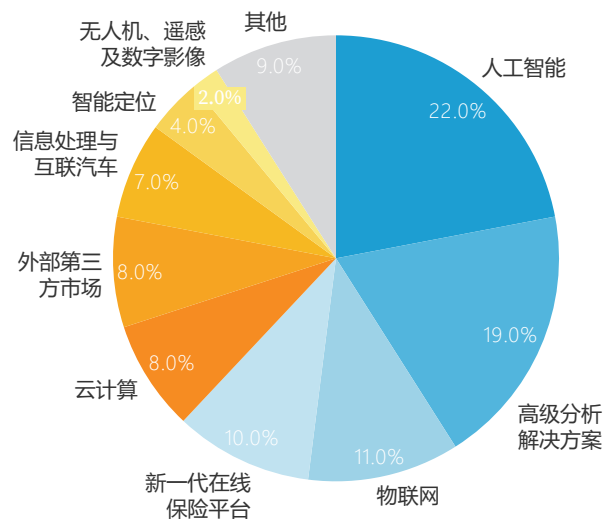
互联网保险衍生产品指基于用户需求和科技创新衍生的类保险产品，例如互联网互助产品。2019年，继支付宝上线“相互宝”之后，360等互联网公司也陆续上线互联网互助产品，其本质是形成以客户利益为中心、“共享收益、共摊风险”的利益共同体。虽然“相互宝”等产品并非相互保险，但推动了保险的传播和普及。

技术升级

保险行业在过去100年的时间里没有发生明显变革，但在过去10年里，技术促进了保险行业各个领域的变革和创新，带来了创新的应用和先进的商业模式。

根据普华永道数据，保险科技初创公司目前最关注的的技术领域为人工智能，占比22%，其次为高级分析解决方案，占比19%，物联网（IOT）位列第三，占比11%。

保险科技初创公司关注技术领域



数据来源：普华永道，亿欧智库分析

大数据、人工智能和区块链介入了保险的核心业务流程，对传统保险业务模式价值链各个环节进行技术升级。从产品设计到售前（咨询、推荐、关怀），到承保（认证、核保、定价），再到理赔（反欺诈、核损、赔付）以及售后服务（客服、日常分析、CRM）。同时，在营销以及风控方面也可以依托于这些新科技。

产品设计：区别于过往采用抽样的方式进行数据选取和测算，产品开发人员基于大数据技术可以实现对全量数据样本的数据分析，更精准的进行产品需求开发和精算定价。

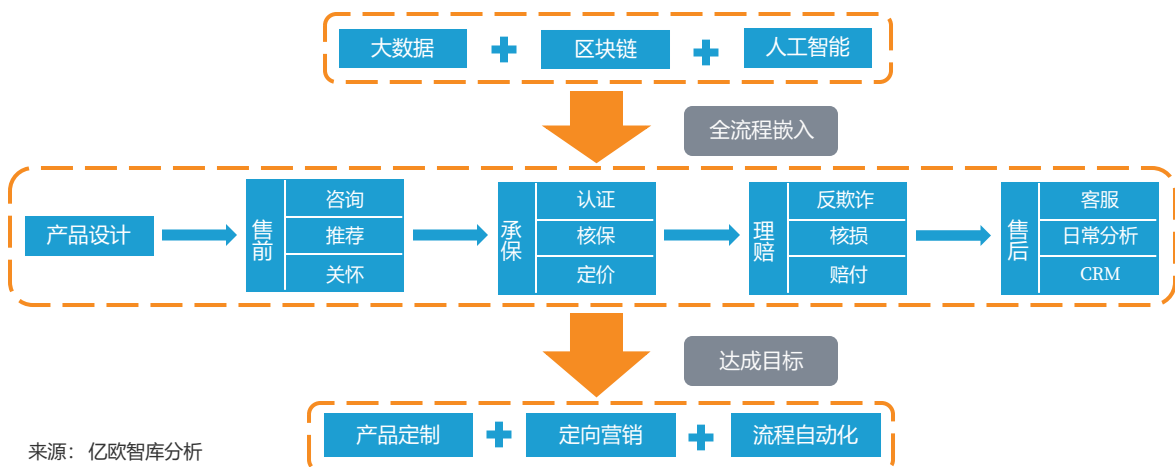
售前咨询：通过打造大数据与人工智能技术驱动的智能保险顾问平台，初步筛选阶段可以帮助教育用户，帮助用户具象化潜在需求并基于用户画像来进行产品智能匹配；深入理解阶段，增加销售顾问提供建议时的专业度和可信度。

智能承保：智能识别客服身份，且通过OCR识别等技术，对投保材料自动识别和结构化，提升核保自动化程度和核保效率。

智能理赔：基于反欺诈等技术，可实现电子化自动理赔服务，客户只需上传原件材料至理赔系统就可索赔，提升了理赔时效的同时确保了理赔质量，同时可以增强客户粘性。

售后服务：通过机器人等技术，智能运营打破了保险企业经营管理与客户服务的时空限制，实现7*24小时服务，优化服务质量管控的同时，降低了人工成本，提升了作业效率。

基于科技赋能的保险业务模式价值链



来源：亿欧智库分析

保险科技三大参与主体

面对保险与科技结合愈加紧密的趋势，省泰中各方无论是主动出击亦或是被动改变，都需要经理服务能力升级。保险科技市场的参与者可分为三类：传统保险机构、互联网保险公司和科技输出公司。

传统保险机构

传统保险机构指具备专业保险产品设计与定价的能力的企业，包括传统寿险公司、传统财险公司和传统中介公司。传统保险机构主要通过与科技企业合作或自研，积极寻求转型以提高自身的科技实力和创新能力。

中国平安聚焦人工智能、区块链、云计算、大数据四大核心领域，通过人工智能等科技创新来变革传统金融业务模式和服务模式。中国平安上线“智能闪赔”产品，将图片识别技术与风险渗漏规则墨香相结合，通过系统化布置直接应用于车险理赔流程项目，实现从报案到赔付全流程的自助理赔服务。目前，“智能闪赔”可以实现一键秒级定损，覆盖所有的乘用车型、全部外观件以及23种损失程度，识别精度达到90%以上；自动精准定价，可同步到当地修理厂提供配件和工时报价；开发30000多种数字化理赔风险控制规则，减少人工干预。

日本Fukoku Mutual Life Insurance公司则通过使用IBM Watson AI系统，可以智能分析和理解文本、食品、语音等信息，还可以通过于都一声撰写的医疗证明和其他文件，一手机保险理赔所必须的信息。这套系统花费月2以人员，预计每年维护费用1500日元左右，但可替代仅30%人力，为保险公司每年节省1.4亿日元开支。同时，索赔速度提升25%，优化了用户体验。

互联网保险公司

互联网保险公司是保险科技生态的重要力量，基于社交、理财、餐饮、娱乐等领域，融入其场景，同时联动互联网的参与方（如互联网电商、互联网社交、互联网金融等公司及客户）嵌入互联网背后的物流、支付、消费者保障等环节，创造新的互联网保险产品，并实现从保险产品的购买到理赔在全线上进行，呈现出线上化、场景化和去中介化的特点。

众安保险是中国首家互联网保险公司，布局健康、消费金融、汽车、生活消费及航旅五大生态，开发了众享e家·意外险、骑行保共享单车意外险、尊享e生、童安保等特色互联网保险产品。且于2016年11月成立全资金融科技子公司，已形成S系列保险科技产品、H系列商保科技产品、X系列数据智能产品、F系列金融科技产品及T系列区块链产品等五大保险科技产品线，并商业化对外输出科技产品和行业解决方案。2019年上半年，众安保险科技输出签约客户超过170家，营业收入达到1.05亿元，较去年同期上升193.1%。

多保鱼依托微信公众号“多保鱼服务号”为载体，为保险意向用户提供多样化的保险教育、智能化的保险工具和个性化的1V1免费顾问咨询服务。2019年以来，公司已获得3次投资。截至2019年1月，多保鱼用户实现总保费规模超过5亿元，帮助保险公司促成的成交用户成本维持在300元以内。在获客方面，静默成交（不需人工咨询介入）占比30%。

科技输出公司

科技输出公司指通过挖掘细分保险领域需求，提供算法等技术能力及通用技术服务平台，这类角色往往由专门的科技公司承担。

百融云创是一家金融科技应用平台，基于人工智能等技术，利用多种模型和系统工具，提升营销转化效果，同时进行风险评估和精准定价。营销方面，从提升客户触达效率、丰富客户画像维度出发，提供精准的客户画像信息，实现“千人千面”个性化推荐。风控方面，依托自有大数据平台体系，提供代理人风险识别、健康重疾险高风险客户识别、车险风险识别服务，构建完整信息闭环，提升风险识别能力。

Shift Technology总部位于巴黎，专门针对索赔处理和欺诈侦测来为保险公司提供服务。其主要有两款产品：“Luke AI-native Claims Automation”可实时检查保单和索赔数据，验证索赔完成情况，并分析索赔数据确定自动化潜力；“Force Fraud Detection”是由AI驱动的反欺诈解决方案，可以在业务线中标记潜在欺诈性保险索赔，命中率高达75%。根据Shift Technology数据，其已分析超6亿条索赔数据，覆盖200多个欺诈场景，客户可以在6-12个月内看到ROI提升。

开放银行——大象与蝴蝶共舞

开放银行（Open Banking）概念源自英国，2015年8月应财政部要求，开放银行工作组（OBWG）成立，旨在研究如何共享使用数据服务客户，构建开放银行。2016年3月，OBWG正式发布《开放银行标准》（“The Open Banking Standard”），提出了开放银行的三大标准（数据标准、API标准及安全标准）以及一个治理模式（维系开放银行标准有效运行的基石），指引如何创造、共享和使用开放银行数据。

此后，英国开放银行推动的主导机构转交给了竞争和市场委员会（CMA）。2016年8月，CMA发布报告正式明确了开放银行的概念：开放银行是一种可以让包括小企业在内的消费者共享信息，允许现有公司和新成立公司提供超高速支付方式和创新银行产品的全新、安全的商业模式。

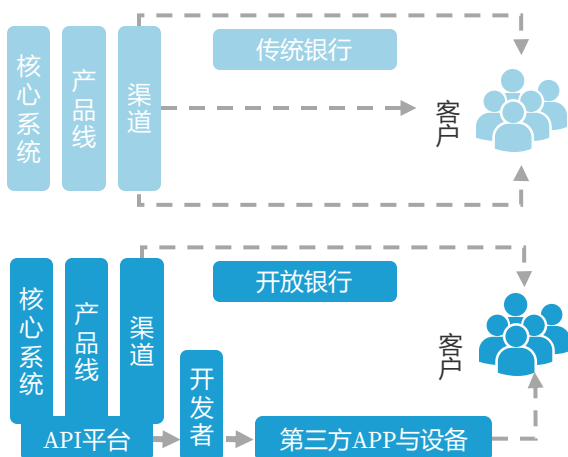
亿欧智库认为**开放银行是一种全新的商业模式，以API技术为手段，通过与商业生态系统合作伙伴共享数据、算法、交易、流程和其他业务功能，聚合更多生态场景，为用户提供无感、无缝、无界的金融服务体验。**

开放银行是全球性产业大趋势

目前全球已有30多个国家/地区正在采纳开放银行模式，其中以英国、欧盟为代表的国家属于监管驱动型，以中国、韩国为代表的国家属于市场化推动发展。

开放银行本质上是银行获客方式的转变，通过与具有流量的外部平台合作，将自身产品嵌入到合作伙伴生态中，拓展服务客户边界。

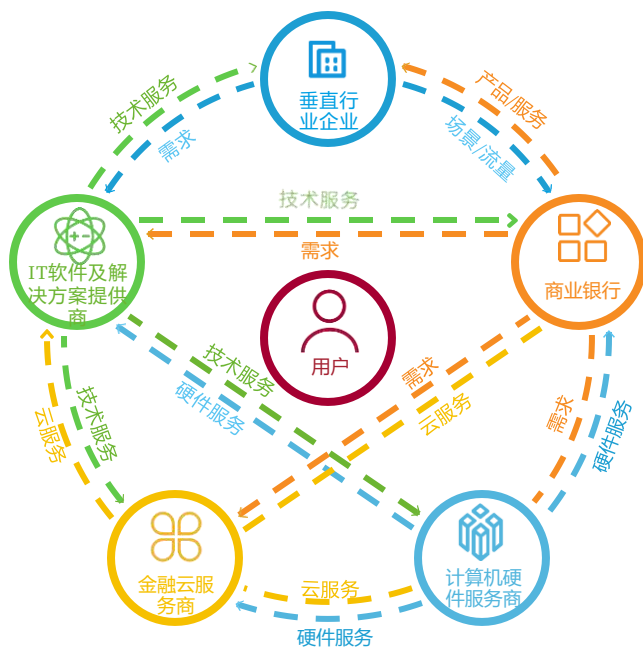
传统银行获客模式VS开放银行获客模式



来源：亿欧智库分析

开放银行最终将建设以银行为中心、业务驱动的生态圈，参与者主要包括：计算机硬件服务商、金融云服务商、IT软件及解决方案提供商、商业银行、垂直行业企业以及客户。

开放银行参与者生态



来源：亿欧智库分析

计算机硬件服务商：计算机硬件是银行IT投资极其重要的一部分，包括服务器、存储、网络等IT设备，为开放银行生态提供IT基础设施。

金融云服务商：金融行业“上云”成趋势，未来金融云在银行IT信息化中的重要性越来越明显，金融云规模将持续增长，加速推动银行开放进程。

IT软件及解决方案提供商：通过挖掘银行需求，建设算法等技术能力及通用技术平台，为银行输出技术解决方案

商业银行：商业银行是开放银行生态的核心参与者，通过向科技企业学习，积极寻求转型以提高自身的科技实力和创新能力。

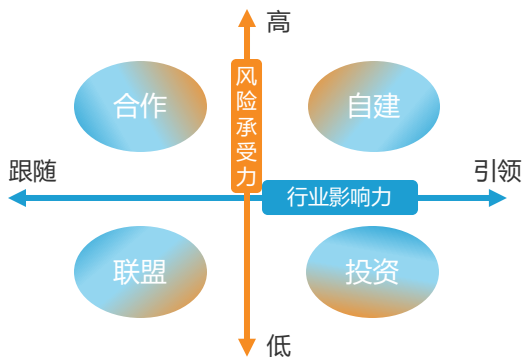
垂直行业企业：这些企业都是各垂直领域的龙头企业，他们或服务于C端消费者的“衣食住行”，或从事B2B业务，是开放银行的主要合作方。

客户：此客户指金融服务的需求端，可分为C端客户、B端客户、G端客户。开放银行浪潮下，客户将享受开放银行提供的随人、随时、随需、随地服务。

开放银行四大建设模式

根据风险承受力和行业影响力，结合国内外银行开放银行生态圈建设实践，全球范围内的开放银行建设模式可分为四类：自建模式、投资模式、合作模式及联盟模式。

开放银行建设模式分类



备注：风险承受力指银行可承受风险的高低；行业影响力指银行处于引领行业风向还是跟随行业风向。

数据来源：Gartner，亿欧智库分析

自建模式

自建模式是指银行自建开放平台，业务场景、技术支持、流量入口和金融服务都由银行自身或者银行所属集团建设。自建模式可以保障产品与服务与业务场景的绝对融合，并且一旦建设成功就会形成自己独特的竞争优势。但是，自建模式相对风险高、投入大、周期长。

BBVA是世界上首批提供开放银行服务的主要银行之一，通过BBVA API市场，公司、初创公司和开发人员在BBVA的许可下将能够通过访问和集成客户的银行数据到他们的应用程序中，从而构建新的产品和服务，从而实现10个API的商业化：基于银行零售用户群的用户肖像数据、账户相关数据、银行卡交易数据、一键支付、一键贷款、实时通知、支付宝连接；基于企业客群的企业报表信息；基于数据整合的数据整合分析与精准营销预测。

投资模式

投资模式是指银行通过股权投资、兼并收购等方式，基于利益/风险共担的原则，实现与金融科技公司、互联网平台等合作。一般，银行投资主要通过三种方式：自建专门的内部风险投资或战略投资部门、建立独立的风险投资基金与通过自身的资产负债表投资。被投公司的经验可以降低银行开发风险和引进人才。

投资模式可以提前获得创新方案，解决内部人才不足与创新文化缺失的问题，加快推向市场的速度。但是，在这种模式下，大量资金追逐有限的优质标的，权益估值具有挑战性。同时，部分银行无法在有限的资本中开拓出专门的投资资金，并且在投后管理方面也存在明显的不足。

西太平洋银行成立独立运作的投资基金

Reinventure，为Pre-A轮到A轮的金融科技企业提供财务和运营支持，同时，西太平洋银行自身也可以获得技术支持。例如，西太平洋银行投资的Data Republic公司主营安全加密的企业级数据交换平台，它可以帮助西太平洋银行更好服务对于数据安全性要求极高的政府用户。

合作模式

合作模式是指银行与金融科技公司等开放银行生态参与者达成利用金融科技公司开发的产品或服务、组建合作网络、流量/线索购买、合营企业或共创服务等多项合作，重点在于招募合适的合作伙伴。

合作模式适用于风险承受力高的企业，银行无需投入大量的时间和资源，执行快，灵活性强，短期内可以快速盈利。但是，合作模式最大的困难是选择一家靠谱、可和睦共处的伙伴。并且，如果合作双方的约束力较弱，银行会容易丧失品牌认知力和忠诚度。

2016年起，渤海银行开始与借呗开展引流合作，渤海银行提供资金，双方各自建立风控模型；2017年起，双方开展联合贷款合作，贷款资金80%来自渤海银行，20%来自借呗，联合为消费者提供无缝隙消费体验；从2018年起，双方的合作广度扩展，开展金融科技应用方面的一些合作。

联盟模式

联盟模式是指被动跟随，与其他银行、金融科技公司等参与者组建联盟，参与到其他更有实力的大型银行或者科技先锋构建的商业生态系统中去。联盟模式可以共享资金、技术、人才等，在不影响自身业务的情况下可以降低投入成本。

Rabobank组建了由荷兰Rabobank总行、106家成员地方银行、世界各地的合作银行、研究机构和非政府组织组成的联盟，服务农业价值链端到端各细分市场，为客户提供全方位服务。Rabobank通过联盟构建了农业生态圈，建立了技术领先的“全球农场”在线平台，推动了不同机构和组织间的交流。

B2B金融科技迎来“高光时刻”

金融科技对中国金融市场的改变主要集中在To C领域。互联网金融公司诞生、零售银行转型、普惠金融快速发展等，都离不开B2C金融科技支持。

B2B金融科技解决中小企业金融服务困难

小微企业是全球很多经济体的重要增长动能，全球绝大部分企业都属于小微企业。99%企业员工人数低于50人，97.5%的企业员工人数不足10人。麦肯锡数据显示，在全球范围内，小微企业通过存款、贷款、透支和付款为银行业创造了约8500亿美元的年收入，约占银行业总收入的20%。预计未来7年，全球小微市场将以约7%的速度增长。

小微企业客户群具有巨大的潜力。然而，从全球来看，一方面，中小企业的金融服务需求都没有得到传统金融机构的满足；另一方面，传统银行小微企业业务净资产收益率约为7%至8%相对较低，主要是由于信贷质量差、服务成本高。除此之外，小微企业对于银行服务的满意度也相对较低。英国竞争和市场管理局对小微企业银行服务市场调查数据显示，小微企业对英国四大银行的银行账户管理服务满意度仅为60%左右，且只有25%的小微企业主认为获得了银行支持。

这些小微企业金融服务现存的问题，亟需金融科技来加速变革和创新。根据麦肯锡全景数据库研究，目前约有30%的金融科技公司专注于小微企业解决方案。除此之外，银行也将基于金融科技的公司银行数字化作为重要战略。BCG数据显示，86%的参与调查高管认为数字化将从根本上改变公司银行业务的经济状况和竞争格局，43%的组织对公司银行拥有明确的数字化战略和愿景，并设定了清晰的数字化路线图。预计未来五年，数字提供商和渠道至少将赢得30%的公司银行业务收入。

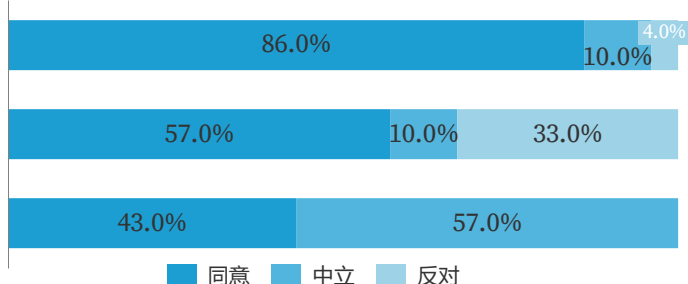
公司银行数字化现状调研

数字化将从根本上改变公司银行业务的经济状况和竞争格局

在市场份额争夺战中，第三方供应商将成为重要竞争对手

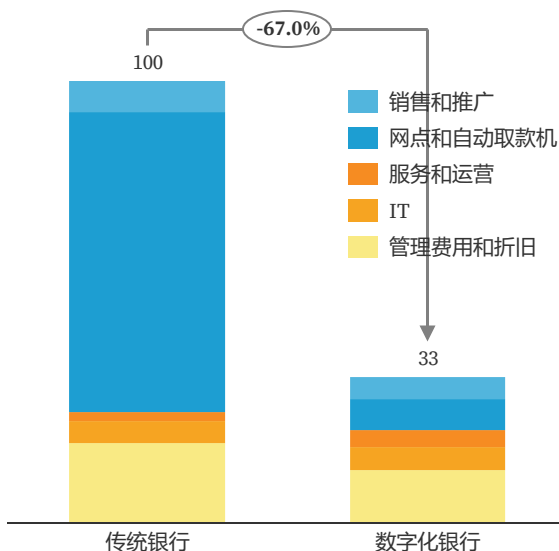
我的组织对公司银行拥有明确的数字化战略和愿景

数据来源：BCG，亿欧智库分析



金融科技可以明显降低小微企业业务处理成本。与传统银行相比，使用金融科技的数字化银行的成本收入比率（运营费用/存款余额）仅有33%，降低约67%。

传统银行和数字化银行成本收入比率



数据来源：麦肯锡，亿欧智库分析

中小企业B2B金融科技采纳率提升

全球中小企业已成为金融科技的重要用户。安永数据显示，全球25%的中小企业已采纳了金融科技。在中国、美国、应该、南非、墨西哥五个市场中，中国金融科技采纳率最高达61%，美国次之为23%。

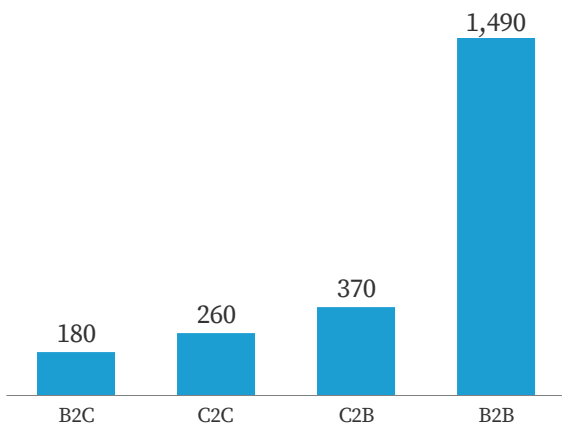
同时，高增长和国际化中小企业金融科技采纳率相对更高。有风险投资家支持的中小企业采纳率为38%，拥有国际客户群的中小企业采纳率为55%。

目前，B2B金融科技应用主要体现在三个领域：B2B支付、供应链金融及企业团险定制。

B2B支付

支付是中小企业金融科技应用的重要场景之一。麦肯锡数据显示，在跨境支付场景中，B2B支付现金流为133万亿美元，占比98%；收入为1490亿美元，占比65%。

2018年跨境支付不同类型收入情况



数据来源：Gartner，亿欧智库分析

网银支付、电子票据支付和得银机构支付是三大B2B支付方式，其中，企业网银支付可以满足绝大多数类型客户的需求。当今，B2B支付仍以银行结算为主导，但这也并没有扼杀金融科技企业对B2B支付的改革。

Stripe提供运营在线支付系统所需的技术，防欺诈和银行基础设施，可帮助电子商务公司和其他在线企业提供支付服务。创业公司只需要付出每单2.9%的交易金额加上0.3美元的统一手续费。公司在2018年上线 Stripe Terminal将其支付业务拓展至线下，开大人员可以像在线商家那样为现场交易构建定制支付体验。

供应链金融

金融科技在供应链金融中的应用，重点表现为企业授信模式的创新。传统模式下，银行对供应链核心企业进行信用评，然后将高信用评级奇特的信用分享给上下游的中小企业。金融科技授信方式指，通过打通供应链上下游商流、信息流、资金流、物流等信息，基于企业相关真实数据，提升供应链金融的风控能力，降低业务的综合成本。

金蝶金融是金蝶集团旗下金融科技板块，拥有小微企业信贷平台“金蝶效贷”、企业征信“金蝶征信”及供应链金融解决方案。“金蝶效贷”一方面与金融机构联合建模、研发和推广产品，另一方面将自建的互联网信贷产品嵌入到金蝶ERP软件和云系统中，在企业使用软件服务过程中可以直接进行信用贷款申请，最快7分钟放贷，最高额度300万元。金蝶征信是开展金蝶效贷与供应链金融服务的基础，主要基于ERP和进销存税务信息。供应链金融则是以金融云分销业务平台为核心的供应链金融解决方案。基于金蝶云分销平台中的订单、纳税、物流、资金等数据，金蝶金融可以联合金融机构为供应链上下游企业提供纯信用、低利率、低门槛的经营贷款，同时依托科技增强企业供应链管理能力，最终实现产业价值链重构。

美国专注于小微企业贷款公司OnDeck，对中小企业提供三大类产品：短期贷款、中长期贷款、信贷额度产品。截至2018年第三季度，OnDeck在2018年过去的9个月期间总计发起了18.25亿美元贷款金额。公司自研专门针对企业信用的OnDeck Score评分系统，通过智能风控，2/3的贷款可实现完全机器审核。

企业团险定制

“企业团险”，即以企业团体作为承保对象，一张保单为众多被保险人提供保障的承保形式，其中包括了团体寿险、意外险与健康险等不同的保障类别。随着互联网蓬勃发展以及对人才重视，企业团险规模高速增长，中国企业团险年复增长30%以上。金融科技主要应用于团险设计、风控体系搭建及理赔服务体系建设中。

保险极客专注于中小企业互联网团险业务，通过发布“云团险”SaaS系统、理赔2.0服务，实现公司投保、上传被保险人、在线管理、微信理赔全线上化操作。2017年平台客户续费率为120%，2018年新增保费过亿元，已服务超5000家企业。

Humana成立于1961年，是美国最大的医疗保险提供商之一。集团业务是其主要业务之一，由雇主集团商业全保险医疗和专业健康保险福利组成，包括牙科、视力、其他补充健康和自愿保险福利，以及仅限行政服务的产品。基于人工智能技术，Humana通过模仿顾客同客服代表交流时的情感连贯性，构建更好地客户体验。

未来如何发展？

金融科技的未来将是怎样的？

这是正在经历一番金融科技浪潮之后监管日趋严格的背景下，全球金融科技从业者及传统金融机构需要认真思考的问题。

过去，竞争是驱动创新的核心动力；现在，合作将同样是金融科技发展的驱动力。亿欧智库认为金融科技未来发展的两个关键词是：

“开放和生态”

“开放”是态度，“生态”是结果。

“开放”是去中心化。对于传统金融机构来说，主要体现在两个方面：一方面，开放的心态学习，传统金融机构需要向科技企业学习进行数字化转型；另一方面，开放的输出，输出硬件、网络等技术能力，Ⅱ类Ⅲ类账户体系、支付服务等业务能力以及基于机器学习的反欺诈模型和信用风险模型等数据层面的能力。

“生态”是打造共赢的发展模式，传统金融机构通过与金融科技公司、场景端企业等相关参与方合作，打通价值链端到端数据，服务客户随时、随地的金融需求。金融机构在生态圈中可以扮演三种角色，一是参与者，参与其他行业生态圈，为其客户提供金融服务，如GoBank与Uber合作为平台上的司机提供金融服务；二是协调者，将合作各方资金、信息、技术等资源整合，从而简化执行复杂性；三是构建者，在生态圈内部和跨生态圈建立新业务，如OTPBANK推出针对小微企业的在线财务管理解决方案eBiz。

随着，生态进一步完善，参与方越来越多，也将促进企业从最初的“个体开放”发展至“群体开放”，将“生态大树”变为“生态雨林”。产业经济的引擎是供给方的规模经济。随着生态系统参与方增加，生态系统的价值也会增加，而这又会吸引新的参与方加入，这将形成一个良性的循环。

《规模》一书中曾提到：“所有的企业都难逃一死，而所有的城市都近乎不朽！”这个观点亦适用于未来金融科技时代的企业，“所有单枪匹马企业难逃一死，而所有链接生态的企业都近乎不朽。”

附录

通过持续的行业观察，亿欧智库编制了2019全球金融科技创新50榜单，其中一部分金融科技初创企业在不久的未来将可能撼动行业格局。

企业名称	国家	细分行业	成立时间	最后一轮融资类型	最后一轮融资金额（百万美元）
阿博茨科技	中国	金融信息化	2016	B轮	30
Acko General Insurance	印度	保险	2017	C轮	65
Acoms	美国	财富管理	2012	E轮	105
Advance.ai	新加坡	风控	2015	C轮	80
Airwallex	中国	支付	2015	C轮	100
Athena Home Loans	澳大利亚	借贷	2017	C轮	43
Blend	美国	借贷	2012	E轮	130
BLUE Mobile	泰国	支付	2015	C轮	未透露
Clip	墨西哥	支付	2012	C轮	100
氮信科技	中国	风控	2015	C轮+	未透露
Cred	印度	支付	2018	B轮	120
Credijusto	墨西哥	借贷	2015	B轮	42
Curve	英国	支付	2015	B轮	55
DataVisor	美国	风控	2013	C轮	未透露
豆包网	中国	保险	2015	C轮	13.5
多保鱼	中国	保险	2017	B轮	28.4
Elinvar	德国	财富管理	2016	未透露	未透露
Embroker	美国	保险	2015	B轮	28
Ethos Life	美国	保险	2016	C轮	60
Fundbox	美国	借贷	2012	C轮	176
Greenlight Financial Technology	美国	财富管理	2014	B轮	54
Groww	印度	财富管理	2017	B轮	21.4
冰鉴科技	中国	风控	2015	C轮	47.7
保险极客	中国	保险	2014	B轮	14.2
江融信科技	中国	风控	2014	B轮	42.7
理财魔方	中国	财富管理	2014	B轮	未透露
南燕保险科技	中国	保险	2014	B+轮	15
Nav	美国	风控	2012	C轮	44.9
牛投邦	中国	财富管理	2016	C轮	10
NiYO Solutions	印度	银行	2015	B轮	35
OKCredit	印度	支付	2017	B轮	67
OPay	尼日利亚	支付	2018	B轮	120
Paytm	印度	支付	2010	战略投资	50
Petal	美国	借贷	2016	B轮	30
Plaid	美国	金融信息化	2012	C轮	250
Pleo	丹麦	支付	2015	B轮	56
Raisin	德国	财富管理	2013	未透露	28
Razorpay	印度	支付	2013	未透露	18
Spendesk	法国	支付	2015	B轮	38.4
Starling Bank	英国	银行	2014	未透露	38.9
Tala	美国	风控	2011	D轮	110
Tide	英国	银行	2016	B轮	53.6
虎博科技	中国	金融信息化	2017	A轮	33
True Balance	印度	金融信息化	2014	C轮	23
TrueLayer	英国	金融信息化	2017	C轮	35
Wealthsimple	加拿大	财富管理	2014	未透露	75.7
福米科技	中国	金融信息化	2016	C轮	35.6
wefox Group	德国	保险	2015	B轮	125
WorldRemit	英国	支付	2010	D轮	175
Zego	英国	保险	2016	B轮	42

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于亿欧公司及EqualOcean的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧公司及EqualOcean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。本报告的观点不构成对任何长期结果和表现的保障。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。

想了解更多, 请访问 www.iyiou.com 或 www.equalocean.com.
联系邮箱: contact@equalocean.com.