

## Company：螞蟻金服

### (1)金融服務之痛點:

以去年阿里巴巴公布的財報顯示，螞蟻金服向阿里巴巴支付的利潤合計達到 7.39 億美元（37.5% 分潤比率），因此推估螞蟻金服全年的利潤超過 19 億美元，很可能是少數龐大卻又賺錢的獨角獸；但有趣的是 2018 年第一季虧損了 7.2 億人民幣（與同期財年利潤相比增加了 65%），而在同時期也傳出了螞蟻金服大量對數間公司或服務進行戰略投資，有許多媒體認為第一季的虧損是來自於螞蟻金服大量的戰略投資，但也有少數人抱持不同看法，認為螞蟻金服第一季的虧損原因或許沒有這麼單純。

螞蟻金服的法律地位仍處灰色地帶。螞蟻金服的管理層仍充滿不確定性。中國監管部門正開始打擊高利率短期貸款、P2P 借貸、貨幣市場基金以及跨境外匯支出。螞蟻金服主要競爭對手騰訊正與其展開激烈競逐。兩家公司為爭奪支付市場份額均投入大筆資金，這一策略將持續蠶食螞蟻金服的利潤率。

### (2)解決方案之技術說明:

解決方案，包括一體化金融核心系統轉型服務平臺——分散式金融核心套件，以及金融資料+智慧套件。螞蟻金服共釋出了涵蓋六大產品體系的“數字金服技術解決方案”，包括分散式架構、分散式資料庫、金融安全、移動開發、區塊鏈、金融智慧，而分散式金融核心套件以及金融資料智慧套件，則分別集成了各大產品核心能力，組成一套能夠低成本、高效敏捷解決金融機構數字化轉型最直接需求的解決方案。隨時、隨地、隨人、隨需的普惠金融服務已然是數字金融時代的標誌之一，金融機構轉型已經是行業共識。在峰會上，參與討論的，還有花旗、麥肯錫、建行、DBS、光大、中國外匯交易中心、徽商等機構嘉賓。

### (3)市場競爭力評估:

全球金融領域巨頭之間的競爭從來都是令人眼花撩亂目不暇接，這是一種生態系統的競爭。2014 年，在成立後的幾個月，螞蟻金服就大刀闊斧的完成了 7 起投資事件；然後在接下來的三年，螞蟻金服再投資了 57 家企業。覆蓋了銀行、股票、證券、保險、基金、消費金融等金融領域，甚至還涉及人工智慧、企業服務、汽車出行、餐飲、媒體、影視等非金融領域。

剛剛過去的雙十一，支付寶在交易峰值是每秒成交 8.59 萬筆，這一數值已超過 VISA 的每秒 5.6 萬筆記錄，正式躍升為全球最強的支付平台。但支付能力已無法為這隻怪獸畫像：這個擁有 6 億用戶的平台，正透過它的大數據開創互聯網金融的諸多創新，例如累積多年用戶資料的芝麻信用正成為大陸

民間徵信領域的補充。同時，它也在向其他金融機構輸出從底層架構、到資料服務的金融雲服務。

#### \*用戶、數據加平台 通路效應再加乘

如果把支付看成是通路，芝麻信用和金融雲在為同業服務，那基金、理財、保險、銀行、微貸、股權眾籌以及 P2P 就是所謂的互聯網金融產品，而螞蟻金服就是販售這些產品的電商平台。

在大陸，支付寶的註冊用戶數有 6 億，手機活躍用戶數高達 2.7 億。在這個強大的帳戶系統裡，哪怕只有 1% 的轉換率就可以做成不錯的交易額。因此，從電商角度來看螞蟻金服，強大的通路是其核心競爭力，另外借由與金融機構結合，加上平台上的大數據所打造出的產品正在衍生出更多創新，並回頭讓通路的力量起到了更大的乘法效應。

#### \*資金、數據與物流 架構金融高速路

在互聯網的語境下，滿足不了用戶需求，或者產品更新落後於用戶需求升級，就將付出代價。隨著利率市場化的深入推進，大陸居民理財意識快速覺醒，大資管時代已經來臨。如果說 4 年前，從銀行存款遷移到貨幣基金，代表了歷史進步的潮流；那麼 4 年後，對於餘額寶用戶而言，他們需要更多元的理財選擇，更好的服務體驗。而螞蟻金服正站在大陸大資管浪潮之巔迎向未來。

螞蟻金服最終的目的不是建立像銀行這樣的金融機構，而是讓資金流與物流、資料流程構成整個帝國的高速公路網路，以支付寶為核心建立一個服務於各類交易的金融生態系統，倒逼傳統的金融機構服務於這個系統並成為其中的一部分。

參考資料: <https://www.antfin.com/>

<https://finance.technews.tw/2018/07/19/ant-financial-analysis/>

<https://www.chinatimes.com/newspapers/20171127000654-260301>

<https://www.bnext.com.tw/search/tag/%E8%9E%9E%E8%9F%BB%E9%87%91%E6%9C%8D>