

研究报告

2017 年第 35 期

2017.3.21

执笔人：杨 荥

邮箱：yangxing@icbc.com.cn

Fintech 下的小微金融趋势

要点

- 目前，国内 Fintech 已经完成从 1.0 阶段到 2.0 阶段的过渡，即从主要改善渠道服务和创新资产类别向以大数据、人工智能、区块链等为代表的智能化方向发展。
- Fintech 的发展为小微企业融资提供新的平台渠道，主要表现为 P2P 网络平台、电商平台、众筹、智能搜索融资等四种“小微贷”融资模式，并在降低融资成本、提高融资效率、防范融资风险等方面作出了积极探索。
- 针对互联网金融“小微贷”的优势，国内商业银行积极创新线上产品，争夺市场空间。本文借鉴国内外经验，对商业银行探索利用大数据，结合自身优势来全方位提升小微金融服务提出了相关建议。

重要声明：本报告中的原始数据来源于官方统计机构和市场研究机构已公开的资料，但不保证所载信息的准确性和完整性。本报告不代表研究人员所在机构的观点和意见，不构成对阅读者的任何投资建议。本报告（含标识和宣传语）的版权为中国工商银行城市金融研究所所有，仅供内部参阅，未经作者书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、上网、引用或向其他人分发。

Fintech 下的小微金融趋势

一、当前中国 Fintech 发展概况

（一）Fintech ≠ 互联网金融

Fintech 与互联网金融在概念上具有明显区别。互联网金融是中国概念，主要强调商业模式创新，而 Fintech 则是国际通行的概念，国内译为金融科技，即以科技驱动金融创新，用技术改进金融体系，进而提升金融服务效率、降低运行成本。

从适用范围来看，互联网金融以模式创新为驱动力，侧重互联网及通信技术，重在传统金融渠道的革新。而金融科技内涵囊括金融服务全部环节，包含一切能够运用于金融的科技创新，且影响所有金融服务参与者。因此，可以认为金融科技适用范围要远大于互联网金融。

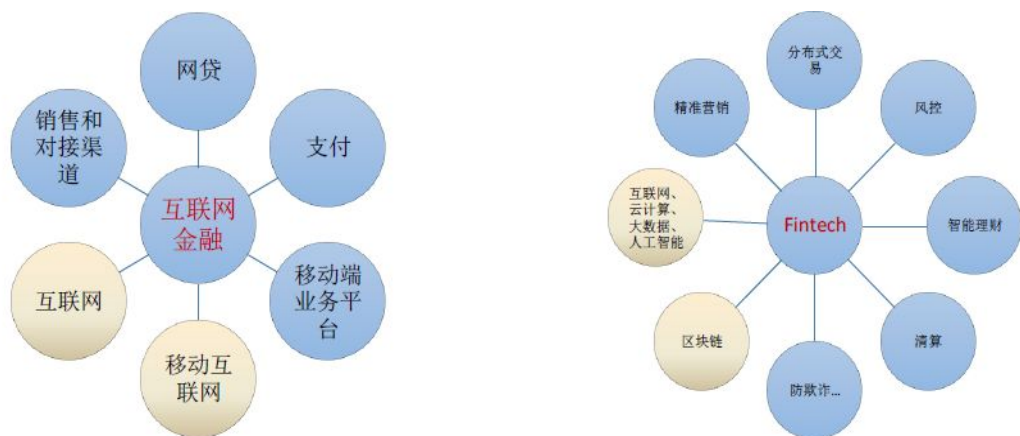


图 1 Fintech 与互联网金融的适用范围对比

（二）当前已进入 Fintech2.0 理性发展时代

从国际来看，Fintech 的应用主要集中于以下领域：针对中小企业的借贷，给他们提供发展的资金，优化供应链，打造信用系统；各种新兴支付手段出现，科技加速了交易的迭代，创造新业务机会；财富管理不仅是针对有钱人的服务，



“智能投顾¹”让普通人也能得到财富管理的良好建议；在保险方面，通过大数据降低保费，互联网保险上更多用户有机会参与其中。

从国内来看，2013年以来，以P2P为代表的互联网金融经历了初步兴起——爆发式增长——野蛮生长——风险频出——全面监管的发展路径。2015年之后，监管措施开始逐步到位，中国人民银行、工信部等十部委联合发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，银监会随后发布《网络借贷信息中介机构业务活动管理办法（征求意见稿）》。2017年2月，银监会发布《网络借贷资金存管业务指引》，将存管人的身份限定为银行。上述文件的陆续发布，意味着中国互金行业逐步被纳入监管体系，走向规范发展之路。目前，国内Fintech已经完成从1.0阶段到2.0阶段的过渡，即从主要改善用户体验和创新资产类别向以大数据、人工智能、区块链等为代表的智能化方向发展。

（三）Fintech 推动传统金融的变革

中国传统金融格局存在诸多弊端，包括：1）金融产品单一；2）金融资源配置不平衡；3）服务效率低；4）风险定价能力差；5）金融资源垄断程度高；6）分业监管抑制金融创新等。以上问题在抑制金融业发展的同时，对实体经济、市场资源配置亦产生不利影响。传统金融业的弊端为Fintech提供良好发展机遇。Fintech基于大数据、云计算、人工智能、区块链等一系列技术创新，运用科技+互联网思维，全面应用于支付清算、借贷融资、财富管理、零售银行、保险交易、交易结算等六大领域，实现金融+科技的高度融合，满足金融业快速响应、精准定位、人工智能等需求，将成为未来金融业发展的主要趋势。

目前国内估值较高的金融科技公司包括：蚂蚁金服，估值600亿美元；陆金所，估值185亿美元；众安保险，76.3亿美元；京东金融，71.8亿美元；微众银行，55亿美元。预计在接下来的一段时间，行业内的近两千家平台将会继续进行并购和整合。随着金融市场化和利率市场化的进程，国内的金融压抑减轻之后，金融创新的高潮可能会有回落，未来市场将会进入更加理性、平稳的发展

¹智能投顾也被译作机器人投顾，发端于美国，是一种Fintech的典型应用。它是量化投资和IT技术发展的红利，其背后逻辑是，利用大数据分析、量化金融模型及互联网交互、云计算等技术，为用户提供个性化财富管理建议。旨在突破传统人工投顾服务的局限性，将专业投顾服务覆盖更广泛客群。在Betterment和Wealthfront等在线财富管理平台得到广泛应用，快速发展。

阶段。

二、小微金融开拓新的发展空间

首先，我国小微企业仍然不同程度地面临融资难、融资贵问题。

据国家工商总局数据，2016年中国有近2000家小微企业，占全国企业总数的76.57%，若将个体工商户纳入统计，小微企业所占比重达到94.15%；小微企业所创造的价值占全国GDP的60%以上，承担了国家约50%以上的税务，为70%的城镇人口提供了就业机会。但是，中小微企业的资金缺口仍然较大，经济下行期更加剧了小微企业融资的困难程度，有相当多的中小微企业无法获得贷款。截至2016年12月末，国内小微企业人民币贷款余额为20.84万亿元，占全部企业贷款余额的32.1%，虽然这一数据有所提高，但相对于中小企业工业总产值和提供就业岗位在全国的占比，仍然偏低很多。

各国小微企业均存在财务信息不完全、抵押担保物缺少、贷款额度偏小、风险较高等特征，这些特征与银行的信贷和风险政策不匹配，使小微企业不易获得贷款。加之我国小微企业多以间接融资为主，与欧美的小微企业以直接融资的再融资需求为主不同。因此在我国小微企业融资难、融资贵问题尤为突出。数据显示，中国62%的小微企业贷款产品月利率达24%以上，这已经高于一年期6%的贷款利率四倍上限。

其次，Fintech 为小微企业融资提供新的平台渠道。

一是 P2P 网络平台。P2P 即“点对点信贷”，是连接个人资金借贷双方的第三方网络平台，贷款对象主要以短期、小额借款者为主，本质上属于民间借贷。中国第一家 P2P 贷款网站——“拍拍贷”于2007年8月在上海成立。此后，这种新型借贷形式在国内各城市迅速发展起来，如宜信、人人贷、红岭创投、e 速贷等。近年来，P2P 在小微信贷市场非常活跃。仅2017年2月，我国 P2P 网贷行业单月实现了2043.41亿元的整体成交量，同比增长80%；网贷行业综合收益率为9.51%，同比下降了235个基点。

二是电商平台和网商银行。面对小微企业缺抵押、高风险的尴尬困境，电



商企业借助自身的大数据平台迅速创新信贷产品和渠道，依托数据化、场景化和平台化手段服务小微企业。如，大数据金融的先行者“阿里小贷”，利用阿里巴巴、淘宝、支付宝、阿里云四大平台积累的客户信用数据，向阿里巴巴及淘宝上的小微企业和自主创业者批量发放50万元以下的“金额小、期限短、随借随还”的纯信用小额贷款服务。2015年6月，作为国内首批试点的5家民营银行之一，阿里巴巴旗下蚂蚁金服的浙江网商银行正式开业。截至2017年1月末，浙江网商银行服务小微企业和个体经营者的数量达到了271万户，覆盖全国23个省、自治区和直辖市；累计放款1151亿元，贷款余额331.93亿元，户均贷款余额为1.7万元。2016年季度平均贷款不良率控制在1%左右。

三是众筹“小微贷”。众筹由发起人、跟投人、平台三主体构成，它是另一种利用互联网社区的传播特点而建立的融资平台。在众筹平台上，融资人将自己的创意或者项目提交，投资者对其进行选择和判断，选择优质的项目进行资金援助，较适合“创投型”项目和企业融资。与其它平台相比，众筹在我国仍处于起步阶段。截至2017年2月，京东众筹累计融资额达到40亿元，扶持创业创新企业已经超1万家，项目成功率达到90%，其在中国庞大的小微贷市场上潜在生命力将非常强大。

四是智能搜索融资模式。是指小微企业通过互联网金融门户服务平台，利用“搜索-比价”方式垂直比对各家金融机构的信贷产品，再由电子银行等金融机构向其提供立体融资服务的模式。该模式的特点在于：形成了小微企业（前台）——互联网金融门户（中介，以“融360”为代表）——电子金融机构（终端）的金融电商创新服务模式。

第三，大数据技术有效控制了小微信贷风险。

小微企业信贷风险管理的基础是风险识别问题。传统金融的风险识别主要依赖于小微企业的财务报表、信贷管理人员的经验积累和决策水平，这种传统的风险识别方式不能对小微企业的风险进行全面的评价，财务报表只是对既往企业发展情况的一个评判，无法预估出企业未来的发展潜力及还款能力，而信贷管理人员的历史经验避免不了存在主观性及片面性，这都与小微企业贷款风

险管理需求不相适应。

而金融科技可以凭借大数据、云计算等核心技术，建立风险控制体系，在一定程度上解决了信息不对称的问题，降低信贷的不良率。金融科技能帮助平台企业在几年间积累上亿小微企业的数据，并利用大数据技术将这些数据集成完整的风险控制体系。在“大数据”条件下，信息架构的优化，直接导致风险管理方式发生变化，有别于传统金融通过提高利率或抵押担保品对风险条件进行弥补赔偿的理念，采用加强对企业的经营状况、未来发展潜力等多维度的监测和分析，以关注企业的还款能力。除此之外，建立“大数据”技术的信息处理与监测系统明显简化了相关业务流程，使服务效率得到提高，更加符合小微企业的贷款需求。

三、商业银行应探索利用大数据结合自身优势来全方位提升小微金融服务

从国际经验来看，近年来，摩根大通银行近期致力于与小型企业贷款服务的 OnDeck 建立合作关系，利用 OnDeck 贷款申请程序、评分模型和放款平台为小型企业提供贷款服务，由摩根大通对贷款给出定价和风险评估，授信流程更为灵活快捷；富国银行与小企业贷款平台 FastFlex 合作，为小企业提供额度 1 万到 3.5 万美元的贷款，加快贷款受理速度。

从国内经验来看，随着利率市场化的推进，存贷利差逐渐缩小，加上金融脱媒的倒逼，小微贷业务将成为商业银行今后市场战略的重点。针对互联网金融小微贷的优势与特征，国内商业银行都开始在“小微贷”市场创新线上产品，争夺市场空间。如工商银行推出的“网贷通”、建设银行推出的“善融商务”、民生银行推出的“商圈打包贷款”、华夏银行的“商圈贷”、北京银行的“商户贷”等都是银行与互联网融合的结果。

表 1 部分商业银行小微贷模式运作机制

实践主体	产品名称	授信依据	产品内容
平安银行+eBay	贷贷平安商务卡	卖家个人信用、销售数据、交易行为信息	无抵押担保，最高额100万
建设银行	善融贷善融商务平台	账户结算信息，“结算产生信用”	纯信用贷款，最高额200万



中信银行+银联	POS 网络商务贷款业务	终端交易信息	小额短期信用贷款
---------	--------------	--------	----------

资料来源：银联信

借鉴国内外经验，从未来发展趋势来看，商业银行运用 Fintech 来助推小微金融发展，重点要从以下方面入手，打造核心优势：

第一，自动化完成小微企业的在线信用评估。大数据技术通过增加对小微企业评价的维度，开拓不同数据来源，整合“银行信贷数据”、“政府数据”及“外部公开数据”共同构成企业行为大数据，据此来还原企业真实经营的行为特点和经营状况。尤其对于轻资产的小微企业，在没有信贷记录的情况下也能通过全息风险画像进行信用水平的全面评估，能够有效识别风险，降低小微企业融资成本，扩大小微企业融资覆盖面，促进小微企业发展。

第二，实现针对小微企业的“纯线上”信贷操作。在此模式下，小微企业可通过信用评分来获取信用贷款。将企业贷款的申请、审核、放款等流程逐一放在线上进行，极大降低了向传统金融机构贷款流程的周期性。通过大数据征信，小微企业可以快速便捷申请到贷款，同时放贷款的银行也可通过金融风控模型来对借贷人的经营数据进行分析，实现贷后的实时监控，解决对小微企业贷后跟踪难、成本大、风险高的问题。

第三，加强小微企业客户细分，量身打造金融产品，创新贷款流程。建议参考富国银行的经验，建立评分卡系统，按照小微企业的规模细分我国小微企业客户，并确定授信额度范围，额度较小的申请简化贷款流程以节约成本提高效率，对贷款需求较大的客户可在提供贷款的同时实施交叉销售，从而增加单笔客户的利润率。

最后，积极呼吁政府出资或支持设立信用担保公司。小微企业信用体系的建立是个长期的过程。从世界各国经验来看，政府出资设立信用担保公司是不可缺少的一环。当前应积极呼吁各级政府出资设立为小微企业服务的信用担保公司，继续采取对项目贴息的方式扩大信用担保业务，以发挥信用担保的规模放大效应。将完善信用担保机制和加强社会信用建设结合起来，由银行、税务、

工商等部门相互配合，建立起包括信用征集、信用评价、信用担保在内的社会化信息平台，切实改善银企联系的外部环境。