

iResearch Vendor

厂商竞争力象限

(2021Q1 – 2022Q3 , 隐私计算+金融 , 中国市场)

©2022.10 iResearch Inc.



厂商研究

- 在“iResearch Vendor：厂商竞争力象限（2021Q1 – 2022Q3，隐私计算+金融，中国）”的评估中，共计有10家厂商入围象限。象限定义了综合领导者、实践竞争者、持续竞争者、发展竞争者四类厂商，每一类厂商均有其值得被关注的优势能力。
- 基于市场调研及分析师研究，象限围绕“阶段性市场分化、厂商格局演变、厂商能力演变、客户关注的厂商能力”对金融市场的隐私计算供应商竞争现状及市场格局走势展开了解读。
- 艾瑞可信科技团队在行业中首次定义了TDaaS（Trusted Data（intelligence）as a Service，可信数据（智能）即服务）理念，这是一项值得被数据提供者、数据应用者及服务商共同关注的数据安全可信流通的能力范式。分析师给出了TDaaS的三层关键能力，并对TDaaS进行了概述性解读。



商用实践

- 研究团队围绕对金融机构用户、技术服务商的调研，对隐私计算在金融领域的整体商用实践情况进行了分析。包含隐私计算平台建设、平台选型研究、隐私计算应用场景实践、商业模式、技术实践扩展等方面的研究内容。
- 针对隐私计算平台建设类项目，报告基于客户类型、技术方案、市场特点与项目价格进行了统计与分析。围绕隐私计算平台选型象限，对10余个要点技术指标进行了分析，列举了值得关注的金融隐私计算平台能力。
- 应用场景实践方面，报告围绕基于隐私计算的数据源链接能力、金融业务理解和经验、数据调用的合规性、流量接入等多项要点能力展开了分析。
- 报告围绕“iResearch：隐私计算商用实践周期洞察矩阵（平台建设+场景实践的研究，中国金融市场）”从技术平台建设、应用场景实践两个角度洞察了全行业周期的发展走势。

iResearch Vendor

厂商竞争力象限

(2021Q1 – 2022Q3 , 隐私计算+金融 , 中国)

独立性、客观性声明



iResearch Vendor : 厂商竞争力象限 (2021Q1 – 2022Q3 , 隐私计算+金融 , 中国) 的研究因不受任何组织或个人的委托而保持高度的独立性。评估过程将在分析师研究、金融机构用户反馈、厂商调研等多种形式与方法下展开执行, 以确保研究及评估结果的客观性。

© iResearch Vendor : 厂商竞争力象限 (2021Q1 – 2022Q3 , 隐私计算+金融 , 中国)



金融机构用户发起的隐私计算项目中，服务商的两大方面能力被客户所关注

一方面是，隐私计算平台建设、跨平台互联互通建设等产品技术能力；另一方面是，基于隐私计算的数据链接调用、场景建模、流量接入等可信数据运营能力。因此，这两个方向将被纳入厂商评估的关键维度。



受技术多样性等因素的影响，客户难以仅通过POC对供应商的技术能力全貌展开完全精准的判断；部分金融机构会考虑采纳多个供应商

约25%的金融机构客户提出¹：真实业务环境的实践成效同POC及形式化验证中的表现存在差异（受技术多样性、产品特殊性、计算数据量、业务环境等因素的影响，会导致其差异性的出现。此外，市场调研发现，极少数技术供应商在POC中存在技术舞弊的现象，也是造成差异出现的原因之一）。

另外，部分用户反馈，未来的技术平台建设与应用场景实践中，如具备必要性条件，可考虑纳入不止一个服务商来丰富或强化综合能力。



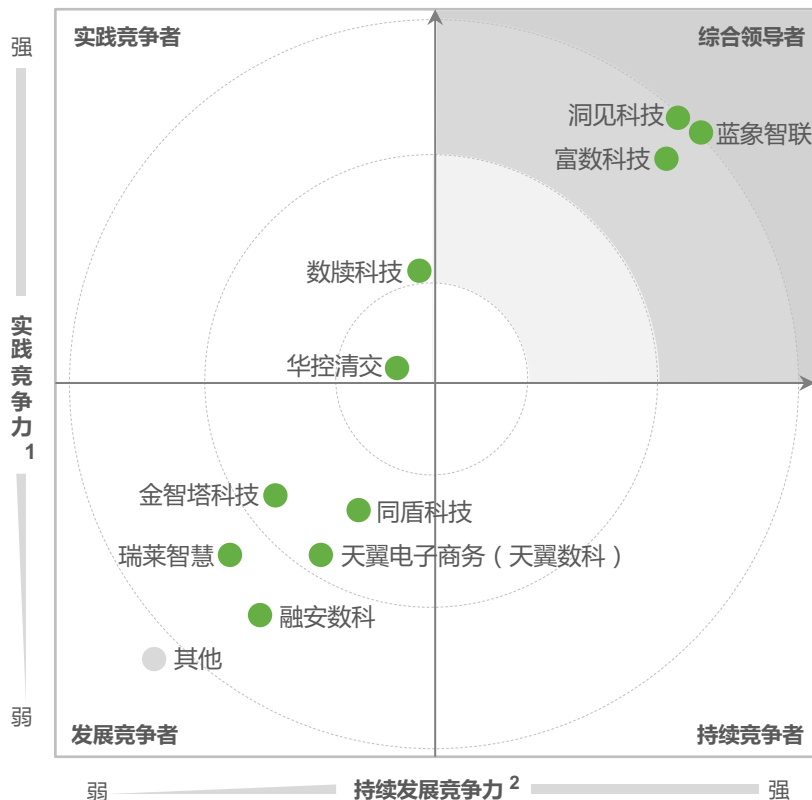
厂商的当下服务能力与持续服务能力同样重要

65%+的金融机构客户提出²：除了关注厂商是否能够帮助机构在现阶段良好地实现隐私计算平台建设和可信数据运营及应用场景实践外，还需要关注厂商的持续服务能力以保证技术ROI的持续向好。

注释：1&2、受访的金融机构数量为90家，接受访谈的领导者共计151位。受访者涵盖金融机构中的IT/技术、金融业务团队的领导者与应用者。
来源：研究团队市场调研、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

厂商竞争力象限（隐私计算+金融）

iResearch Vendor：厂商竞争力象限 (2021Q1 – 2022Q3, 隐私计算+金融, 中国)



© 2022.10 iResearch Inc.

象限说明

Qualification Statement for Quadrant

本次评估范畴涵盖25家隐私计算服务商(艾瑞可信科技团队提名+金融机构提名), 基于评估标准, 共计10家厂商入围象限。

象限中每一个厂商用例的位置, 反映的是产品与技术、场景应用与可信数据运营、商用实践在实践竞争力及持续发展竞争力上的综合评估。而**入围者均具备不同方面的差异化优势。比如某一入围者很有可能处于非综合领导者象限, 但其在某项技术能力上, 拥有全行业领先的水平。**

因此不建议金融机构用户仅根据厂商在象限所处的位置作为单一的供应商参考信息, 金融用户应该结合具体需求及厂商专长, 匹配最佳合作者。

有关象限咨询, 请点击“联系分析师”进行交流

[联系分析师](#)

注释：1、实践竞争力围绕厂商在“产品技术、场景应用&可信数据运营、商用实践经验”三个方面的现阶段综合能力展开考察, 是对厂商目前实践能力的综合评估；2、持续发展竞争力围绕厂商在“产品技术、场景应用&可信数据运营、商用实践经验”三个方面的战略及其将战略付诸实践的能力展开评估, 一方面考察厂商战略的合理性与领先性, 另一方面结合厂商的现有能力及资源, 考察厂商是否能将其设定的战略付诸于实践, 是对厂商持续发展能力的综合评估。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

评估方式及指标体系

评估方式

- 评估指标的设置重点参考了金融客户（覆盖技术及业务团队）在隐私计算商用实践中所关注的厂商能力。
- 象限评估围绕金融机构（客户侧）的意见征询、面向厂商的调研等多种形式展开。研究团队面向已经开展隐私计算实践的金融客户，征询了其正在合作或者POC中接触过的厂商在产品技术等多项能力上评估意见。同时面向厂商展开问卷、访谈或产品演示等形式的调研。为了保证评估的客观性，我们不会只参考单一调研渠道的反馈信息。

iResearch Vendor：厂商竞争力象限(2021Q1 – 2022Q3，隐私计算+金融，中国)主要评估指标

实践竞争力				持续发展竞争力				
指标		重要性	指标		重要性	指标		重要性
产品技术	安全性	高	场景应用 & 可信数据运营	数据源质量及稀缺性	高	产品技术	产品与技术能力发展策略	高
	性能	高		数据源种类覆盖度	高		跨平台互联互通发展策略	高
	功能与技术覆盖度	高		金融业务理解能力	高			场景应用 & 可信数据运营
	跨平台互联互通	高		金融场景模型数量	中	数据源生态发展策略	高	
	信创适配能力	高		数据源的合规性审查	高	应用场景实践扩展策略	高	
	金融场景的适配能力	高		流量对接能力	中	数据源合规保障策略	高	
	计算的精确性	高	商业合作模式设定	低	流量引入策略	中		
	合规与审计	高	商用经验	客户数量与类型	高	商业拓展	销售与营销策略	高
	无可信第三方的实现方式	中		平台建设类项目考察	高		技术及应用场景的商用扩展策略	高
	服务能力	低		场景实践类项目考察	高		商业模式理解与发展策略	中
其他	低		客户评价	高	每一项策略的评估中，会根据厂商的现有资源与能力来评估厂商能否将其予以实现，进而评估厂商的持续发展竞争力。			

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

象限的四类厂商描述及纳入说明



综合领导者

- 综合领导者在实践竞争力及持续发展竞争力中均拥有卓越的表现。
- 在金融隐私计算市场，综合领导者在客户数量上拥有领先的市占率，值得客户信赖的产品技术能力，在多数竞争性磋商中，可以获得优于其他厂商的成绩。在深刻理解金融应用场景的同时，可为客户提供可信数据链接调用及场景建模等服务。综合领导者往往基于隐私计算构建了符合TDaaS能力方向的发展战略，并有能力将战略付诸于实践，进而在未来的商用实践中保持竞争优势。



实践竞争者

- 实践竞争者在实践竞争力方面拥有卓越的表现。
- 在金融隐私计算市场，实践竞争者在实践竞争力评估中取得了相对于持续竞争者、发展竞争者更高的综合得分。实践竞争者可以在“产品技术、场景应用及可信数据运营、商用实践”的多项能力中均具备行业领先优势，亦或是在其中某一项能力上拥有领先于其他厂商的卓越影响力而提升了实践竞争力的总体评估得分。



持续竞争者

- 持续竞争者在持续竞争力方面拥有卓越的表现。
- 在金融隐私计算市场，持续竞争者基于对市场需求及技术发展的敏锐、深度的判断，在厂商的产品技术能力、场景应用及可信数据运营、商用实践策略及服务方式上设定了明确、符合市场需求及行业发展方向战略。更加重要的是，这些厂商有能力实现其所设定的战略，进而在未来的商用实践中赢得竞争优势。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_47928

