



北京大学数字金融研究中心
Institute of Digital Finance, Peking University

亚洲四国金融科技考察报告

北京大学数字金融研究中心考察组¹

2019年2月

¹ 亚洲四国金融科技考察组成员包括北京大学数字金融研究中心的黄益平、沈艳、黄卓、王勋、国务院发展研究中心金融研究所的张承惠、国务院参事室的左小蕾、亚洲金融合作协会的庞魁霞、郭晓屿和蚂蚁金服的梁世栋。北京大学数字金融研究中心的任洁、邱晗、上海新金融研究院的张文婷、杨悦珉和蚂蚁金服的程志云、郑乔剑承担了调研活动的行政安排和研究助理工作。考察活动也得到了蚂蚁金服的支持与资助。主报告由邱晗、王勋和黄益平根据访谈材料与考察组讨论执笔起草。

目录

1. 考察背景与主要结论.....	3
2. 亚洲四国金融科技行业整体印象.....	5
2.1 市场广阔：正规金融服务不足，金融科技公司填补市场空白.....	5
2.2 业务模式：基础设施落后条件下的金融科技行业发展.....	6
2.3 竞争激烈：多国公司博弈下的支付市场.....	7
2.4 监管态度：监管包容适度、促进金融创新.....	8
2.5 相对落后：无论是从技术上还是业务上，中国金融科技的发展都暂时领先.....	9
3. 亚洲各国金融科技监管的经验.....	9
3.1 研判金融创新，制定发展规划.....	9
3.2 完善有助于金融科技健康发展的基础设施.....	10
3.3 利用监管沙盒支持金融创新.....	11
3.4 机构监管向功能监管转型.....	12
3.5 金融行业须严格准入，金融机构应持牌经营.....	12
3.6 利用科技手段实现更高效率的监管.....	13
4. 对于金融科技国际合作的思考.....	13
4.1 中国金融科技国际合作的一些做法.....	14
4.2 对“一带一路”倡议的几点启示.....	15
5. 金融科技企业案例.....	17
5.1 ECP.....	17
5.2 TrueMoney.....	19
5.3 Paytm.....	21

5.4 孟加拉国 bKash.....	23
5.5 爱雍·乌节购物中心.....	28
5.6 Alipay HK 区块链跨境支付业务.....	29
6. 新加坡及泰国监管部门印象.....	31
6.1 新加坡金融管理局.....	31
6.2 泰国央行.....	40

1. 考察背景与主要结论

以 2003 年 10 月支付宝上线为起点的中国金融科技业已经走过十五个年头。目前金融科技不仅已经渗透到经济生活中，甚至在一些业务领域已经走在了世界前列。金融科技利用移动终端和大数据分析为上千万甚至数亿的客户提供支付、投资、保险和贷款等服务，对金融业带来了前所未有的改变。自 2005 年以来，各国都在努力发展普惠金融，源于孟加拉国的格莱珉银行于 2016 年在云南大理做了一个试点，13 位员工在艰苦的自然环境里，为 130 家贫困农户提供贷款服务，以帮助脱贫致富。格莱珉银行所展示的普惠精神令人感动。位于杭州的网商银行的 377 名员工，2017 年一年中服务了 500 万家小微企业。两相对比，金融科技的普惠特点十分突出。但与此同时，中国金融科技的一些业务在发展中缺乏规范，风险频发，成了当前金融风险处置政策的重要对象。

为了明确中国金融科技在国际上的相对位置，同时把好的做法引进来，也将成功的实践介绍出去，促进全球金融科技的健康发展，近年来北京大学数字金融研究中心组织了一系列国际交流与考察活动，其中包括：2017 年 8 月赴旧金山考察美国的金融科技公司并与美联储进行闭门交流，2018 年 6 月到华盛顿与国际货币基金组织联合举办关于金融科技的闭门研讨会，2018 年 7 月与瑞士高等研究院在瑞士联合举办为期三天的关于金融科技的国际学术研讨会，2018 年 8 月赴新加坡、泰国和印度等国访问，考察东南亚与南亚国家金融科技的宏观环境、业务实践与监管政策，以及 2018 年 11 月在北京主办与英国、瑞士和立陶宛等国的监管官员及金融科技业界高管的闭门研讨会。

2018 年 8 月考察组主要走访、考察了新加坡金管局、金融科技公司 ECP、泰国央行、金融科技公司 TrueMoney、印度金融科技公司 Paytm、孟加拉国金融科技公司 bKash 和香港的支付机构 AliPayHK，同时也参观了部分使用金融科技特别是跨境支付工具的商业机构。考察组重点关注亚洲各国金融科技发展的现状以及成因、金融科技的一些业务模式及在现实经济中的作用、监管部门的立场及一些具体的政策措施，并在调研中思考三个问题：第一，这些国家有没有值得中国借鉴的监管与业务理念、实践？第二，在中国行之有效的一些技术和模式是否能够帮助这些国家发展金融科技？第三，是否可能依靠金融科技促进“一带一路”沿线相关国家的金融互联互通？

本报告是基于 2018 年 8 月对亚洲国家金融科技的考察所形成的报告。考察组有两个方面的收获，一是对东南亚和南亚等国的金融科技发展有了比较深入的了解，二是从这些国家

得到了许多值得借鉴的监管经验。

总体印象是亚洲国家金融科技发展的水平差异较大。根据世界银行编制的 2017 年金融科技发展指数，在 150 个国家或地区中，新加坡排在第 9 位，香港 16 位，印度 43 位，泰国 46 位，孟加拉国 96 位。与之相应的是中国排在第 2 位，仅次于美国。不过除了新加坡和香港，大多数亚洲经济体的金融科技起步比中国晚、发展程度比较低、业务模式也相对初步。这些经济体的金融科技行业普遍具有三个方面的突出特征：第一，在这些国家，触动金融科技发展的一个共同因素就是正规金融部门金融服务供给不足。新的金融科技业务模式几乎无一例外致力于解决原有金融体系中的痛点，尤其是加强普惠性。第二，这些国家金融科技的业务模式都比较初步，主要是因为当地的金融基础设施相对落后、消费者金融素养相对较低，但变化已经在很快地发生。第三，外资机构都在积极地在这些市场布局，虽然多数还是采取战略入股的方式，但在第三方支付等领域已经形成了竞争格局。

从业务模式看，中国金融科技的领先优势非常明显，特别是在支付领域，在中国市场发展成熟的金融科技可以输出到这些市场。亚洲国家的监管与企业也都对与中国企业合作持比较欢迎的态度。但这些国家的业务也在快速发展，特别是亚马逊和谷歌等在该地区快速拓展金融科技业务，这些都可能会形成很大的竞争压力。中国的金融科技企业应当居安思危，积极创新，才有可能持续保持相对领先的地位。

考察组通过学习亚洲国家的一些做法，对中国金融科技监管提出如下政策建议：一是由国务院金融稳定发展委员会（金融委）协调相关部门编制一个金融科技的发展规划。近年来监管部门一直忙于规范金融科技的发展，但缺乏一个蓝图。虽然政府不可能跑到企业的前面去，但金融创新不应该放任自流。政府对于总体金融与金融科技的布局要有一个全局性判断和顶层设计，哪些领域需要雪中送炭、哪些领域可以锦上添花？在这方面，新加坡、泰国等政府做得比较好，当然也可能得益于后发优势，它们对金融科技的做法是先谋定而后动，先学习、研究，再结合市场发展判断突破口可能在哪里，潜在的风险是什么。

二是各监管部门要对金融科技企业进行牌照管理、设定准入标准，同时明确一套规范的“监管沙盒”的操作流程。不管如何定位金融科技企业，只要直接从事与金融交易相关的业务并且可能引发金融风险，就应该有严格的准入门槛。利用“监管沙盒”支持金融科技创新的说法已经延续了几年，但一直没有落实。建议由金融委或人民银行牵头制定一套“监管沙盒”的实施办法，借鉴亚洲国家的一些做法，金融科技企业可以提出申请，监管部门的审核主要考虑几个方面的因素：金融价值、技术可行性及潜在风险。允许符合要求的金融科技企

业在给定的时间和区域尝试创新业务。

三是政府集中力量为金融科技发展补短板，特别是加强政府数据的统一管理及对外开放。一些亚洲国家政府在推动支付体系现代化方面的努力，极大地推动了电子支付工具的普及。中国金融科技发展面临的巨大短板之一就是缺乏大数据。比如在当前信用文化的条件下，要求 P2P 平台只能做信息中介，又不允许平台调用央行的征信系统数据，绝大多数平台都无法生存。但实际上政府有很多信息，可以通过统一管理、处理，支持金融科技的发展。新加坡在整合各政府部门数据的基础上，可以让银行做到“远程开户”。但这个在中国迟迟不能落地，极大地约束了网络银行的发展。

四是政府应理性支持金融科技的国际合作，推动“一带一路”金融科技的互联互通。加强国际合作，既有利于中国的金融科技企业进一步拓展业务，帮助它们持续保持领先地位，还可以进一步推动金融科技的互联互通。不过当前国际形势比较复杂，所以政府支持金融科技的国际合作宜理性、低调，尤其不要高调宣布支持中国金融科技企业走出去的政策。政府应支持金融科技创新，坚持双向开放，特别是为金融科技公司创造公平的竞争环境，同时大力改善金融基础设施。

2. 亚洲四国金融科技行业整体印象

2.1 市场广阔：正规金融服务不足，金融科技公司填补市场空白

总体而言，除新加坡外，东南亚和南亚的金融体系并不发达，正规金融服务供给严重不足。东南亚 60% 的人没有银行账户，印尼、菲律宾、越南等国家的信用卡普及率低于 2%，印度 60% 的商业订单以现金支付，且印度虽然有 8 亿个银行账户，但实际上只有 2.5 亿~3 亿人在实际使用这些账户，而孟加拉国的正规金融服务则更加落后。同时，这些地区人口众多，人口结构非常年轻（东南亚 70% 的人小于 40 岁），对新技术的接受能力较强。再加上当地一系列 4G 网络等数字基础“硬件工程”的配套上马，因此，东南亚、南亚地区的金融科技市场前景十分广阔。事实上，金融科技的发展确实在很大程度上解决了金融服务覆盖不全的问题，提升了当地居民的福利。

总部位于新加坡但服务整个东南亚的 ECP 的推广，主要解决了电商的两个痛点：第一个是货到付款比例高。过去，东南亚地区货到付款比例曾占到电商支付的 99%，但是现金支付成本很高，使用电子支付可以降低这部分成本；第二个是东南亚国家移动支付成

功率较低。目前东南亚移动支付成功率低主要是两个因素导致的，一是基础设施落后，通过银行进行线上支付需要用户跳转，成功率比较低。当然，用户可以在线下把资金转存到某个银行账户并进行支付，但这样比较麻烦；二是电子钱包接受度不高，很多用户并不把资金存在钱包里，如果需要购买商品，用户需要 24 小时内到周边的网点（便利店等）将资金存进钱包，这样就降低了支付的成功率。而 ECP 使得用户习惯于使用电子钱包，显著提高支付成功率从而帮助企业更加便捷快速地拓展业务。

泰国的 TrueMoney 和印度的 Paytm 主要针对正规金融服务不足的市场。泰国和印度银行卡普及程度不高，很多支付活动还是以现金形式进行，使用 TrueMoney 和 Paytm 进行电子支付则可以降低现金支付带来的高成本。另外，由于年轻人没有信用卡，他们无法给游戏充值或者在网上购买商品，TrueMoney 可以为年轻人提供这些新的服务；而 Paytm 则为商户提供了更低的支付费率。

而孟加拉国 bKash 的创立也是基于当地正规金融服务不足：第一是网上支付不发达，孟加拉人如果想要购买手机或者电脑只能通过线下交易，非常不方便；二是当孟加拉人去银行时，需要支付 0.12 美元开户费用，但这对于许多穷人来讲，资金成本非常高。更重要的是，银行的网络并不普及，尤其在乡村。农村的年轻人到城里打工，赚了工资却没法往家里寄，比较普遍的一种做法是请路过的货车司机把钱捎回去，这样的做法不仅效率低，风险也很大。为了降低交易的时间成本和资金成本，bKash 创始人决定创造一种新的媒介来解决上述问题，为穷人和小企业提供低成本的服务。

香港支付宝 AlipayHK 推出的基于区块链的电子钱包间跨境汇款服务则是为了解决香港当地数量庞大的国际务工者们的跨境转账的痛点。跨境转账一直是一项流程比较繁琐的业务，但在东南亚这项业务又非常重要。例如大量菲佣在香港工作，他们需要将自己的工资转账回菲律宾。目前跨境转账的方式有现金、银行转账或者汇款公司转账。传统的跨境业务因为涉及到很多参与机构、法律法规、汇率的问题，所以过程非常复杂，而且到账时间不确定，通常需要 10 分钟到几天不等。支付宝 AlipayHK 通过区块链技术，实现了香港到菲律宾的电子钱包跨境汇款业务，可以做到像境内转账一样实时到账，24 小时都提供服务，并且安全透明。孟加拉国也有着相同的需求，目前有 1000 万孟加拉人在海外工作，官方统计有 130 亿美元通过非正规渠道汇入，境外汇款非常昂贵，所以孟加拉国的 bKash 希望能利用区块链技术进行更加便捷、快速、廉价的跨境汇款。

2.2 业务模式：基础设施落后条件下的金融科技行业发展

与中国不同的是，东南亚的金融科技发展相对初级，东南亚的基础设施也非常落后。这就导致了东南亚国家的业务模式特点与中国不同。

从服务项目来说，目前东南亚和南亚的业务还比较初级，主要集中在支付方面。这一方面是因为发放贷款等高附加值业务需要申请新的监管牌照，另一方面则是由于东南亚的技术和数据积累还不够，无法大规模地推行其他业务。当然，无论是服务于电商的 ECP，还是主打支付钱包的 TrueMoney，都表示要将业务拓展到贷款和保险领域。实际上，Paytm 已经开始为居民提供诸如“数字黄金”、在线基金超市等理财服务。在之后的发展中，Paytm 希望能够为缺乏征信服务的印度居民提供信用评估服务，并为他们提供信贷支持；孟加拉国的 bKash 也对蚂蚁金服利用支付信息进行授信的成功经验表示了浓厚的兴趣。

其次，东南亚和南亚相对较差的基础设施和金融基础知识普及程度也限制了金融科技在这些地区的发展。ECP 在开展电商服务时，很多当地银行系统无法支持这种线上转账服务，大多数当地居民也缺乏基本的金融知识，这些情况都使得金融科技产品的推广非常困难。在这种情况下，东南亚和南亚的金融科技企业根据实际情况发展出了一些新的业务模式——对于电子钱包而言，资金充值是非常重要的环节。在中国，我们主要通过银行转账给支付宝余额或者微信钱包进行充值。但由于东南亚等地区的银行服务不足，电子钱包的资金来源并不主要依靠银行转账，而是在零售店等地点进行线下充值。以 TrueMoney 为例，它与当地最大的零售店 (7-11) 签订了合作协议。居民可以通过这种零售店将钱存进钱包。TrueMoney 还建立了自己的 ATM 机器，方便居民存钱进电子钱包。孟加拉国也有类似的情况，由于银行网点覆盖不足，线上资金和线下资金很难实现便捷转换。为了解决这个问题，bKash 在全国设立了 187000 家代理商。客户可以去代理商将 bKash 系统中的钱包余额换成现金。

总之，目前东南亚和南亚的金融科技企业的业务模式还比较初级，大多以支付业务为主，同时落后的基础设施也限制了金融科技公司的业务拓展。但目前这些公司已经开始布局更加

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_1924

