



## 从最后一公里到最后一厘米

金融聚合器在数字生态系统中的角色转变



## 鸣谢

我们要感谢 MetLife 和赠与亚洲对本报告的研究所给予的支持，特别是 MetLife 的 Krishna Thacker 和 Rebecca Yang。同时，我们还要感谢所有花间接待我们并在中国的实地调研期间回答我们问题的人。我们会满怀感激地将他们的名字列在本书的附录中。

### BFA

David Porteous

董澄澄

### CAFI

贝多广

莫秀根

赖丹妮

邓鹏

陆俊宇

2018 年 10 月

中国人民大学中国普惠金融研究院（Chinese Academy of Financial Inclusion at Renmin University of China，简称 CAFI）是在中国人民大学小微金融研究中心（2014 年底成立）基础上建立的一家新型研究机构。CAFI 致力于打造一流的专业智库和行业交流平台，推动普惠金融体系建设，实现“好金融与好社会”的愿景。CAFI 专注学术研究，探索普惠金融相关领域前瞻性倡导活动；汇聚国内外资源，开展政策与咨询、研究与倡导、交流与合作、教育与能力建设以及创新与实践，为行业实践者和研究者、政策制定者与监管者提供支持。[www.cafi.org.cn](http://www.cafi.org.cn)

BFA 是一家专注于为低收入人群提供金融服务的全球资讯公司。我们的方法是寻求、创建和实施金融解决方案，来帮助人们应对挑战并抓住机遇。我们与触及低收入消费者生活的尖端组织合作，比如金融机构、金融科技公司和信息提供商。在创建解决方案时，我们将我们的客户洞察、商业战略、新技术以及增长支持政策和法规等方面的深度知识进行了整合。BFA 创建于 2006 年，其客户包括捐赠者、投资者、金融机构、政策制定者、保险公司以及支付服务供应商。BFA 在波士顿、纽约、内罗毕、德里和麦德林均设有办事处。[www.bfaglobal.com](http://www.bfaglobal.com)

## 摘要

1. **金融聚合器是金融服务供应商和其客户之间的“桥梁”。**在全球范围内，金融聚合器有许多不同称谓，比如经纪人、代理商、社区协会、支付网关、集市等。出于不同的职能，他们还可以采用许多不同的称呼方式，他们可能是当地商人或连锁商店、政府办公室、技术公司，甚至是雇主。

2. **金融聚合器在推动普惠金融的发展发挥着重要作用**，因为它们将正规金融体系的范围扩大到了弱势群体和偏远地区，这恰好是正规金融服务无法实现的。这也可能会促进金融健康，但不是必然。在具有高程度金融触达和使用水平的社会中，**通过它们对用户金融健康状况的影响来区分服务类型越来越重要。**

3. 本报告基于其背后的推动动机确定了三种常见的聚合模式：

- a. “最后一公里”的解决方案，由降低供应商和客户的交易成本推动；
- b. 风险共担解决方案，由更好地评估和管理风险的需求推动；以及
- c. 就业为基础的解决方案，由雇主为其员工提供经济利益的愿望驱动。

本报告选取世界各地的常见案例展示了各种模式，并解释了它们的工作原理。中国也拥有这些模式的丰富案例，但都根据当地情况进行了调整。例如，**中国的多功能服务站**不仅可以作为金融服务供应商的代理商，也可以作为电子商务物流的代理商。同样，近年来出现的**互助担保组织**也可以作为向无法抵押土地、山林、农房等以获得信贷的农民提供长期贷款抵押品替代的一种途径。

4. **传统的聚合模式**依赖于技术（例如销售点设备或计算机站），这主要是基于金融聚合器链接金融服务供应商而非链接客户的前提。但是，客户手中的智能手机能够直接链接到一系列的金融服务供应商。今天有超过 41% 的中国人在智能手机上使用网络和移动支付，这个数字自 2011 年以来增长了两倍多。这个庞大的基数正在促进新型数字聚合模式的诞生。

5. **数字连接并没有像预想那样消除对传统金融聚合器的需求**，但它确实改变了聚合的方式。在每一个类别中，都有来自中国金融聚合器引起的数字生态系统变化的例子——由蚂蚁金服等金融科技公司提供支持的农村金融服务，像兰州银行的百合生活网由银行运营的电商网站，以及像宜信的宜农贷、宜信租赁可接触到农民的 P2P 平台。以上所有例子都在以传统金融服务触及不到的方式为大众提供服务。



6. **数字市场也正在改变全球就业的性质。**零工（GIG）平台将独立工作者与承包商连接起来以提供服务。再次重申，中国拥有大规模的劳动力范例，他们分布广泛并被数字化管理，比如连接到美团点评平台的**200 万的骑手群体**。这些人的收入不稳定且相对较低。美团点评平台为骑手提供了一个聚合点，从中可以测算出适合这类工作者的一系列金融服务。Even 是美国的一家金融科技公司，该公司为低工资工作者提供了平稳收入、获得预付款，以及财务规划的机会。

7. **传统的“最后一公里”聚合模式仍然很重要**，特别是对于当今的中国农村以及世界其他地区而言。同样，对“最后一公里”当地群体风险的评估和调解也很重要。各国仍有很大的空间可进行深入的试验，并将已经成功的方法从试验区扩展到其他地区。

8. 然而，随着大多数人通过智能手机获取金融服务，**数字生态系统中的金融聚合器在中国也将变得越来越重要**。一方面，它们是创新的；另一方面，因为金融健康是一个较新的概念，所以关于新型数字金融聚合器如何影响用户金融健康的研究和证据比较有限。选择和获得渠道的增加，都有利于改善金融健康，但这不是不证自明的。相反，数字生态系统的管理形式对于其是否能够很好地满足特定细分市场的需求将变得至关重要。这种管理可能部分通过人工智能的应用来实现。为了进一步研究该领域，许多假设被提了出来。

9. 鉴于大规模的数字金融服务被采用，**中国为这项研究提供了天然的实验室**。这项研究的意义在其他发达国家与发展中国家都具有极高的相关性。

## 术语

**平台 ( Platform )**：现实生活中，存在着各种类型的数字平台。在本报告中，我们特别提到一种双向的平台作为数字匹配器，它将商品或服务的买家和卖家联系了起来，而不是类似安卓操作系统这种单向的技术平台。

**超级数字金融平台 ( Superplatform )**：通过管理线上平台的交易和参与情况，协调多个数字生态系统的实体或实体群。众所周知的超级数字金融平台的案例，如美国的亚马逊和脸书，以及中国的阿里巴巴集团、腾讯控股和京东集团。

**金融聚合器 ( Aggregator )**：通过降低任意一方或双方的交易成本或风险，作为中介在大型金融服务供应商和目标客户之间提供服务的个人或实体，具有一定商业目标或公众协调力。金融聚合器可以是科技公司或代理商，甚至是本地商家。

**金融健康 ( Financial health )**：一个与家庭经济或福利状况相关的概念，衡量消费者使用金融服务的结果，同时考虑消费者如何满足日常和长期需求，以及如何应对金融冲击。金融健康应该是普惠金融的结果，但如果使用不合适的金融服务或滥用金融服务，则结果可能背道而驰。

### 缩略词

API	应用程序接口
CBIRC	中国银行和保险监督管理委员会
DFS	数字金融服务
MMO	移动货币运营商
O2O	线上对线下
PBOC	中国人民银行

目录

鸣谢 ..... 1

摘要 ..... 2

术语 ..... 4

缩略词 ..... 5

1. 引言 ..... 7

2. 金融聚合器的全景图 ..... 10

    2.1 共享服务中心 ..... 11

        案例 1：Pesatransact（肯尼亚） ..... 13

    2.2 风险转化模式 ..... 13

        案例 2：葬礼社团（南非） ..... 14

    2.3 就业为基础的模式 ..... 14

        案例 3：银行基金员工信用合作社（美国） ..... 15

3. 中国金融聚合器发展全景 ..... 16

    3.1 市场细分 ..... 16

    3.2 “最后一公里”模式 ..... 17

        案例 4：蚂蚁金服的农村数字金融模式（中国） ..... 18

        案例 5：丽水市村级金融服务站模式（中国） ..... 22

    3.3 风险共担模式 ..... 25

        案例 6：丽水市村级互助担保组织模式（中国） ..... 25

4. 新兴数字生态系统中的金融聚合器 ..... 28

    案例 7：美团金服模式（中国） ..... 30

    4.1 新的触达模式 ..... 32

        案例 8：兰州银行百合生活网的“线上 + 线下”模式（中国） ..... 33

    4.2 新的风险共担模式 ..... 35

        案例 9：宜信租赁平台与农机经销商的模式（中国） ..... 36

        案例 10：中和农信乡信金融平台模式（中国） ..... 39

    4.3 新的就业模式 ..... 41

        案例 11：Even（美国） ..... 42

5. 社会效果 ..... 42

    5.1 中国..... 43

    5.2 世界其他地区 ..... 43

    5.3 引发思考的问题..... 44

结论 ..... 45

附件：参访机构 ..... 46

参考文献 ..... 48



## 1. 引言

金融聚合器是金融服务供应商与其客户之间的“桥梁”。在全球范围内，金融聚合器有许多不同称谓，比如经纪人、代理商、社区协会、支付网关等。聚合器也有许多不同的形式，它们可能是当地商人、连锁商店、政府办公室、技术公司，甚至是雇主。在本报告中，我们将**金融聚合器**定义为在大型金融服务供应商和目标客户群体之间充当中介以提供服务的个人或实体，具有商业目标或公众协调力。

产品销售和客户服务的固定成本，以及正规金融服务面临的风险不对称，都是金融服务供应商需要面对的阻碍。金融聚合器可以降低交易成本或交易中任何一方或双方的风险。金融聚合器能够接触特定的客户群体，并能够以有别于金融服务供应商的方式直接为他们提供服务。通过解决这些阻碍，金融聚合器在普惠金融中发挥着重要作用，将服务拓展到缺乏触达渠道的“最后一公里”客户群体——常见于农村和偏远地区。

大多数金融聚合器已经使用数字渠道链接到了金融服务供应商，而随着智能手机的接受度和使用率不断提升，在消费者的眼睛和手指敲击的屏幕之间，“最后一公里”减少到“最后一厘米”的距离。这种转变也影响了传统的中介模式。智能手机使消费者与各种远程的金融服务供应商实现直接链接，可进行查询、注册、交易等操作，从而一定程度上消除了传统金融聚合器的作用，即消除了通过物理接口交换现金的环节。现金使用量的下降，即是对传统金融聚合器需求的减少。那么，当整个社会中，数字化和新的数字生态系统共同作用的时候，传统的金融聚合器是否会消失？

要回答这个问题，我们需要回顾一下。历史记录显示，数字支付平台并不新鲜：1950 年以后的 Visa 或万事达卡等多边支付平台，或更近的中国银联等，已经将为商家和消费者服务的银行机

构联系起来，以便接收付款。在这些庞大的全球网络中，将商家与一系列支付选项链接起来，已经是金融聚合器的常见功能。最近，更为新颖的多边**数字平台**不断发展壮大。其中一些新平台，比如优步和滴滴，已经成长为规模巨大的全球品牌，其足以颠覆许多城市的原有的交通出行模式。在类别宽泛的数字平台中，有一个称为“**超级数字金融平台**”的子集。超级数字金融平台是协调多个数字生态系统的实体或实体群。众所周知的超级数字金融平台的案例，如美国的亚马逊，以及中国的阿里巴巴集团和京东集团。超级数字金融平台可以充分利用一个数字生态系统中的优势来为另一个系统提供服务。

和美国的同行不同，中国超级数字金融平台提供数字金融服务的时间更长，数字金融服务已经成为其产品的重要组成部分，并且发挥着更大的作用。阿里巴巴的电商平台需要低成本、高效和安全的在线支付，于是支付宝的数字支付服务开始满足这一需求。支付宝现已是阿里巴巴的附属公司蚂蚁金服集团的一项服务，被广泛接受用以支持现场购物的支付环节。腾讯的社交网络平台微信在 2013 年增加了支付功能，最初是为了支持 P2P 的支付服务，但现在也被广泛接受用以支持各种类型的小额支付环节。从这些数字支付的起点开始，中国的超级数字金融平台不断扩大其金融产品种类，以迎合多样的金融服务需求，包括财富管理、P2P 形式的数字信贷、数字保险等。在许多情况下，这些产品都是由其他金融服务供应商提供的，而不是平台本身。通过这种方式，中国的超级数字金融平台揭开了数字时代金融聚合的新兴图景。

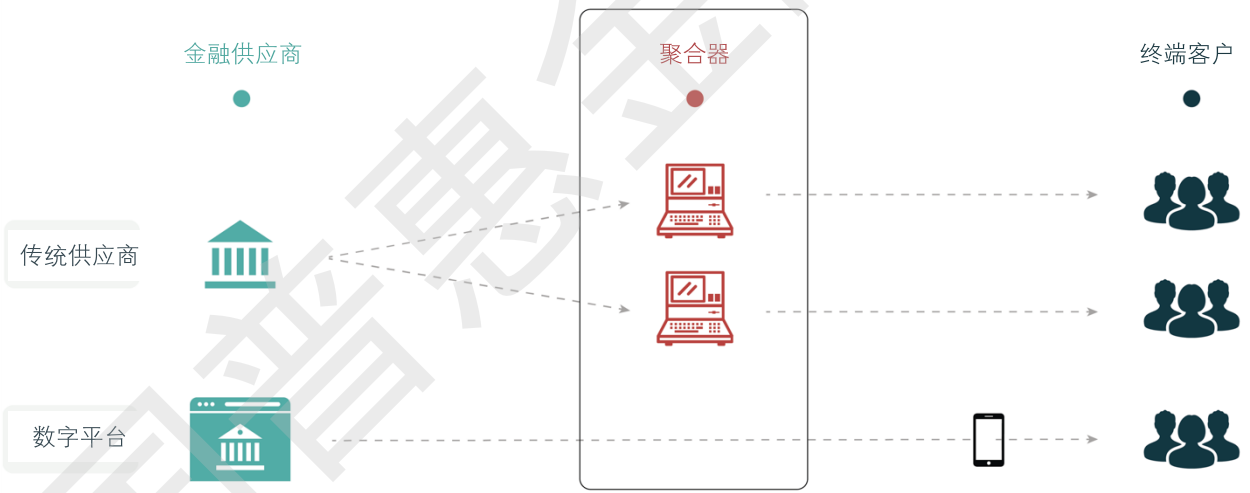


图 1 超级数字金融平台时代的聚合

来自中国的证据已经表明，超级数字金融平台可以在其周围孵化出丰富多样的新型数字生态系统。它们对现有的金融聚合器模式有何影响？它们对普惠金融或消费者的金融健康又意味着什么？下边思考了这两个术语的含义，这对于中国和世界其他地区的政策讨论具有重要参考价值。

## 普惠金融与金融健康

普惠金融已经成为全世界广泛接受的社会目标。中国也不例外，推动普惠金融发展是当前五年计划的目标之一，该计划持续至 2020 年。通常情况下，普惠金融在实践中意味着促进所有能够负责任地使用金融服务的成年人获取和使用金融服务。这可以通过特定指标来衡量，例如拥有正式金融账户的成年人的百分比。然而，在金融服务的获取和使用比例已经很高的社会中，很明显的是更大的包容性并不一定能够转化为所有用户的利益。尤其是，过度借贷显然会对借款人的金融健康构成危险，如果这种情况大规模发生，甚至会对金融系统，甚至是整个社会构成威胁。

如果不明智地和按比例地使用不同类型的金融服务，也可能带来其他风险。出于这个原因，美国的金融服务创新中心（CFSI）研究小组提出了“金融健康”这一概念作为衡量指标。这一指标超越了获取或使用的范畴，甚至是收入或财富的范畴。运用一套基本指标体系，他们的测算结果表明，即使是高收入人群也可能处于金融不健康的状态；而在低收入的人群中，也可能存在金融健康的情况。这一概念在发达经济体中得到了最大程度的发展和应用，同时在新兴市场中也进行了相关测试。CFSI 最近的一份研究报告（Ladha et al 2017）通过对印度和肯尼亚的焦点人群的测试，进一步检验了“金融健康”这一概念。他们发现，通过一些修改，“金融健康”这一概念在新兴市场也具有相关性。

## 本报告的目的和结构

本报告近距离透视了中国的新兴经验，其数字金融生态系统的发展已经达到了临界点，与中国以外的地区形成了鲜明的对比。本报告旨在解答三个问题：传统聚合器模式如何发生变化？这对于普惠金融意味着什么？数字金融对消费者的金融健康意味着什么？

在本报告的第二节中，我们分析了三种不同类型的金融聚合器，以提供金融聚合器模式的发展全景。通过中国以外的案例研究来说明现有的金融聚合器模式。在第三节中，我们运用全景框架来了解中国当前的模式，深入研究已实现普惠结果的案例。在第四节中，我们考虑数字生态系统的传播如何改变现有模式，使用在中国更为普遍的案例，中国之外的国家也存在相类似的案例。

以上的基础研究能够使我们在第五节中考虑，这些模式对于中国及世界其他地区的普惠金融的意义。本报告还针对中国的情况提出了进一步的假设。中国的环境为新型金融聚合器模式提供了庞大的实验室，以便出于为所有成年人提供普惠金融，并保证他们的金融健康的目的进行创新。





## 2. 金融聚合器的全景图

为什么金融服务供应商使用金融聚合器来接触和服务他们的客户，而不是依赖于自身的基础设施和能力？

当符合下述情况的时候，金融服务供应商更倾向于使用金融聚合器：

- 他们在获取新客户和服务现有客户的时候面临着高额的固定成本，而拥有现有房产或较低成本结构的金融聚合器愿意以更低的边际成本向他们提供服务。
- 他们缺乏以经济有效的方式收集用以评估客户风险所需的信息，或者他们可能拥有信息却面临无法定价或管理风险的情况。金融聚合器可以直接触及客户群体，能经济有效地收集所需信息，并通过风险共担的形式来转化风险。

在这些情况下，金融服务供应商可能会使用金融聚合器来运作业务。这两个因素——金融聚合器降低交易成本或共担风险的能力——构成了的主要驱动因素。

然而，要使聚合模式良好运行，金融聚合器还必须拥有相应的金融业务以发挥他们的作用。不同的商业案例因金融聚合器的性质差别而不一样：

- 通用目的的金融聚合器具备现有业务（比如当地杂货店或拥有营业场所的药店），并愿意和能够提供额外的金融服务以获得边际收益，进而招揽更多的客户，从中产生交叉销售的机会而获利，特别是当客户因为他们的服务而拥有更多可支配现金的时候。
- 特殊目的的金融聚合器没有其他业务，仅依赖来自金融服务供应商的费用和佣金收入来支付其成本；他们能够赚钱通常是因为他们的成本低于金融服务供应商，这可能源于他们受到更少的直接监管，也可能拥有更便宜的经营场所和品牌费用。



除了为了财务回报而提供服务的金融聚合器之外，一些金融聚合器可能出于非财务原因而提供服务。除了政府机构外，全球最常见的此类案例可能是雇主。雇主主要对稳定、高效的劳动力感兴趣。他们有时还必须通过其福利计划来吸引和留住员工。因此，雇主会通过团体的形式使其员工获得一系列的金融服务。工作场所的天然聚合点，为降低交易成本和风险共担形式创造了机会，而这些并不是个别员工所能达成的。表 1 的金融聚合器全景图分别列举了三种类型的聚合模式。

表 1 金融聚合器全景图

	1. “最后一公里”的 解决方案	2. 风险共担解决方案	3. 就业为基础的 解决方案
驱动因素	交易成本	信息不对称和风险管理	员工保留和生产力
常规分类	共享服务中心	互助担保计划	雇主持有的计划
实际案例	肯尼亚：Pesatransact	南非：葬礼社团	美国：银行和基金员工信用 社

在上表中的每一个驱动类型下边，我们都列举了一个特定类型的金融聚合器，具体研究它在普惠金融中扮演的角色。

在上表中，我们将这些类型标注为“常规”，但这并不意味着他们都没有使用数字技术。相反，这里的区别在于，技术通常掌握在金融聚合器，而非客户手中。例如，客户可以在共享服务中心（第一列）出示支付卡，但交易是通过金融聚合器在本地场所中所配备的设备来处理的，这些设备直接或间接地与金融服务供应商相连。我们将在第四节中探讨，当这些设备掌握在客户手中时，金融聚合器的角色将发生什么样的变化。

当然，为了可行性和成功率，聚合模式不仅必须适用于金融服务供应商和金融聚合器本身，还必须适用于终端客户。对于客户来说，在下述情况下他们会使用金融聚合器来获取金融服务：

- 这样做更便宜或更方便，无论是交易的总财务成本，还是时间成本；要么
- 当金融聚合器因其规模和特殊位置能够改善金融服务或产品的条款或定价。

在思考金融聚合器是否有助于终端客户的金融健康时，这些考虑就变得十分重要。

## 2.1 共享服务中心

今天，在许多新兴市场中，金融行业的“最后一公里”聚合模式最常见的形式就是现金支付

(CICO) 代理。通常由本地店铺管理者或商家充当这类金融聚合器，他们收取客户付给支付服务供应商的现金，为其换取数字信用，反之亦然。如下图 2 所示，过去五年间，虽然全球银行的分行数量略有增加，但移动支付代理商的数量增加了十倍以上，超过了一百万。

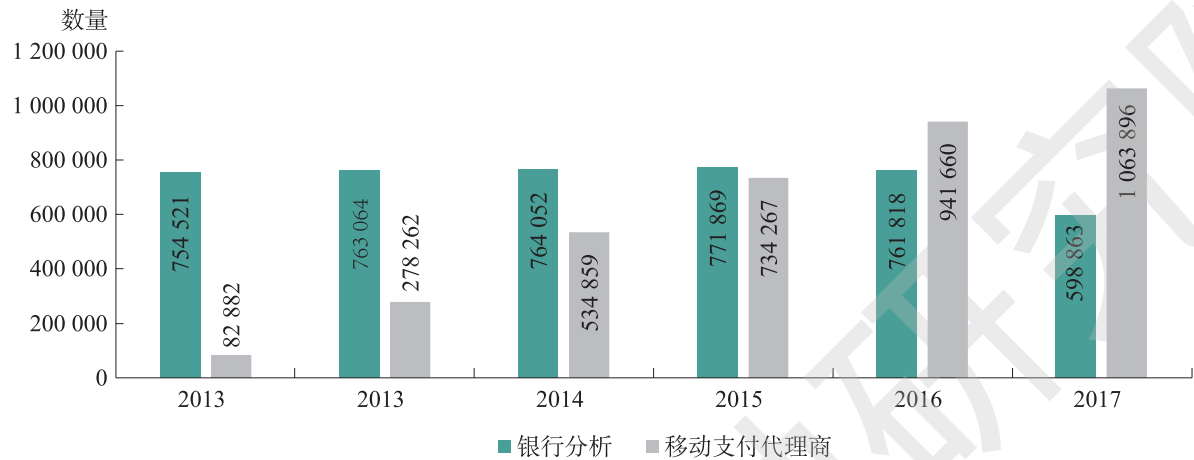


图 2 全球银行分行和移动货币代理商的数量

数据来源：银行分行，2018 年的国际货币基金组织金融准入调查（IMF FAS）。移动支付代理：GSMA2018 市场状况。

移动支付代理在非洲（特别是东非）和南亚（特别是巴基斯坦和孟加拉国）的部分地区尤为普遍，这些地方的移动支付服务被大规模采用。这些移动支付代理可以作为一个或多个金融服务供应商的代理，具体取决于当地排他性的相关法规，以及互通性的程度。在某些国家，代理网络管理者已经开始管理子代理的网络。代理网络管理者引入了另一层面的聚合，这使得金融服务供应商可以更轻松地通过他们链接到多个代理。反过来，他们向子代理商提供管理流动资金的专门建议，这对于处理现金的代理商而言是一个挑战，如果某一天特别忙碌，但必须离开营业场所去银行分行存取现金用以服务客户，这是很困难的或代价高昂的。Pesatransact 就是肯尼亚无处不在的代理网络管理者中的一个例子。

移动支付和银行代理商至少增强了支付系统的毛细作用。它们降低了客户使用正规金融服务的总交易成本，使服务更易于获取，而具有更高的可用性。代理商对客户金融健康状况的影响并未与移动支付服务本身的影响区别开来。强有力的证据表明，在需求存在时，获取更多的流动性可以改善福利，并且有可能降低携带过多现金的风险（Suri and Jack 2016）。此外，由于代理商可能会收到比大多数自动柜员机还多的现金存款，他们还可以作为现金转换点，从而缓和地过渡到“轻现金”社会，在这样的社会中现金的作用急剧下降。

### 案例 1：Pesatransact（肯尼亚）

Pesatransact 是肯尼亚支付交换系统运营商 Interswitch 和 Pep Intermedius 的合资企业，后者是肯尼亚的一个现金商户网络，它在其零售品牌“Pesapoint”下运营代理网络。Pep 的使命宣言声称它“扮演着无银行账户客户和金融系统之间的桥梁”。在 M-Pesa 移动支付计划增长的背后，Pep 已成为肯尼亚最大的代理商聚合器之一。Pep 专注于解决代理商在繁忙的交易日管理自己的现金备用金和数字价值时所面临的流动性问题，从代理商赚取的费用中收取佣金作为服务费用。研究论文“Bridges to Cash: the Retail end of M-Pesa”（Eijkman et al 2009）中有所涉及。



今天，通过使用智能手机应用程序，Pesatransact 代理商为客户提供了一系列交易，包括向银行和移动支付账户进行现金存取、通话时间销售、账单支付和票务。代理商向发行商或收款人收取每项服务的费用，Pesatransact 从中扣除佣金。Pesatransact 为其代理商提供了单一浮动账户的便利，因为它能够管理将一系列不同方案的付款人与收款人连接所需的数字流动性。在 2018 年，Pesatransact 在肯尼亚报告了 12500 个接触点，使其成为肯尼亚最大的独立代理网络。Pesatransact 正在考虑建立与代理商的关系，为他们提供其他金融服务，包括贷款和保险。通过这种方式，Pesatransact 正在设法利用它对每一个代理商的交易量和模式的了解，将新形势的风险产品拓展到其产品范畴中。

## 2.2 风险转化模式

现实中存在着基于风险转化的各种金融聚合器类型。在这里，我们突出强调：基于成员的团体，它可以作为大型正规金融服务供应商的聚合器。这些团体的成员之间存在某种形式的共同纽带。它可能是地理上的，譬如成员来自于生活在或工作于同一个地区。团体类型包括从小型非正式的积累或浮动存款和信贷协会（ASCAs 或 ROSCAs 中文均是指标会），到大型受监管的机构，比如信用社。

在各种情况下，团体会为其成员提供储蓄或借款的机会，并通过团体获得的相关信息，以及通过团体对违约成员实施制裁来转化个人借款的风险。此外，团体指派的财务主管可以在金融机构开设正式的团体账户，将未使用的存款存放在账户中，以便妥善保管。即使是在可以广泛使用银行账户的社会中，像这样的非正式团体也可能会长期存在。在南非，一个中等收入经济体中，正式的丧葬保险被广泛使用。与中国很相似的是，它有 75% 的成年人拥有银行账户，约十分之

一的成年人依旧使用称为“葬礼社团”的非正式丧葬保险服务。这是因为相对较高的成本和支出，为这些团体创造了生存空间。可以肯定的是，许多葬礼社团仅作为集体储蓄计划运作，但其中有更大的社团已经变得更加复杂，如果它们面临风险，将由正式的保险公司承保。下面的案例讨论中将其作为一种积极的风险转化模式，正如金融日记研究结果显示的，这种模式满足了困难时期的迫切融资需求。

### 案例 2：葬礼社团（南非）

葬礼社团的成员定期支付“保险费”，并在其家庭成员死亡时获得一笔明确的赔付，这笔赔付会以现金或部分实物的形式偿清部分或全部的丧葬费用。由于殡仪馆服务以及家庭成员期望对哀悼者提供的接待产生的费用，对于低收入人员来说，所有费用可能高达他们 7 个月的总收入。不同规模和发展水平的葬礼社团存在很大差异：从在正规保险监管范围内独立有效运作的小型未登记团体，到可能接受监管的大型合作性机构。较大的团体能够从保险供应商那里以团体的形式为成员购买正式的保单，减低团体风险，同时保持公共职能。由于这个市场的规模，一些大型且正规的人寿保险公司为葬礼社团提供了足够有吸引力的保单。一些社团不仅仅是正式保险销售的团体渠道，而且还通过对自身福利承保和抵消部分风险来转化风险。

葬礼社团对其成员的核心价值主张，不仅仅是经济利益，还必须与正式的丧葬保险供应商，甚至提供非正式保险形式的殡仪馆竞争。这也是死亡发生后保证支付速度和提供福利的本质（包括葬礼折扣和葬礼安排协助）。可以肯定的是，在一个人悲伤和脆弱的时刻，葬礼社团也为成员提供社会和道义上的支持，这是正规保险公司办不到的。2012 年，在一个对南非非正式丧葬保险的回顾中发现，各种各样的非正式和正式保险供应商一同存在。仅使用非正式丧葬保险机制的人员情况表明，她们可能比使用正式丧葬产品的人更贫穷，且更多是女性，她们同时存在于农村和城市。

葬礼社团似乎填补了南非较贫困家庭金融投资组合的空白，为他们的金融健康做出了贡献——尤其是那些无法直接接触到正规金融服务供应商的、缺乏保障的人。使用葬礼社团的人被包含在 Access Strand 的普惠金融指标中。然而，在葬礼社团承担社会职能的同时，政策制定者对消费者可能滥用某些非正式机制感到担忧，尤其是作为小企业而非葬礼社团的殡仪馆所提供的保险。部分葬礼社团发展的失败，也导致其对成员的贡献在减少。

## 2.3 就业为基础的模式

作为就业福利的一种形式，雇主长期以来都是向雇员提供金融服务的金融聚合器。雇主所提供的金融服务各不相同，但其中共同的清单会包括退休储蓄基金、团体寿险或残疾保险，以及获

得工资预付款的机会（直接由雇主支付或通过协议的方式让借款人从工资中扣除还款额）。雇主可以为这些服务提供便利，因为他们把需求聚集成足够的规模，使金融服务供应商能够在“最后一公里”提供产品，“最后一公里”可以是实际的物理距离（如一个工厂的范围），还可以是虚拟距离。此外，不同年龄和工作岗位雇员的聚集，也让事故和死亡的风险汇集到了一起，这种风险承保相较于个体分别承保来说更容易，也更便宜。有新的证据表明，金融健康的员工可能更有生产力，因为他们不会因为应对财务压力而导致注意力分散和焦虑。三分之一的美国员工报告说，个人财务问题会影响工作，而且财务状况较差的员工在没有生病的情况下，生病的可能性会提升为两倍。

在许多国家，除了通过雇主提供的财务利益之外，工作场所作为天然聚合点的形式为机构的信用合作社创造了基础。其中，就业就是共同的纽带。机构的信用合作社能够接受存款并提供一系列的贷款。在美国，一些机构的合作社非常庞大，提供类似于银行的产品和服务，但更专注于他们自己的员工，声称为其提供更低成本的金融服务，就如下面的银行基金员工信用合作社的例子一样。

### 案例 3：银行基金员工信用合作社（美国）

银行基金员工信用社（BFSCU）成立于 1947 年，成为当时新成立的世界银行和国际货币基金组织为其在华盛顿特区的工作人员提供信贷服务的便利场所。当时很多外国的工作人员都很难获得这项服务。

七十年后，BFSCU 成为了一个正式的信用合作社，提供全方位的银行信贷产品与服务。它还能通过与 CMFG 保险公司的合作项目提供保险产品，并且它也聚合了保单持有人。2017 年，BFSCU 有超过 87000 会员，总资产超过 48 亿美元。BFSCU 向会员支付年度利润分红的同时，且为其会员提供的信贷利率具有市场竞争力。BFSCU 还举办一系列金融教育研讨会，旨在促进会员的金融健康，包括“财务检查”。





### 3. 中国金融聚合器发展全景

#### 3.1 市场细分

梳理金融聚合器推动普惠金融发展的国际案例之后，让我们将目光转向中国。与其他中高收入国家一样，中国的普惠金融已经达到较高水平——2017 年，大约 80% 的成年人已经拥有正式的银行账户。根据 Findex 调查数据显示，以上这些成年人并没有全部使用数字支付，但约有三分之二的中国成年人在 2017 年用过数字支付。CAFI 的调查数据显示，2017 年，74.2% 的浙江成年人通过移动电话来操作他们的银行账户（贝多广和莫秀根，2018）。

根据信息产业部负责互联网事务的行政机构中国互联网络信息中心的国家调查，图 3 描述了用户的另外一种分布情况。中国人拥有互联网接入和使用互联网支付的比例<sup>1</sup>在调查开始后的八年中增加了两倍多，达到 41%。那些没有接入互联网的部分（蓝色阴影）从 2011 年的近三分之二缩减到 2018 的一半以下（42%）。根据如上数字显示，金融的数字鸿沟正快速减小。当然，在基础设施尚未均匀分布或仍无法接入网络且教育水平较低的农村地区，没有接入互联网和没有使用互联网支付的比例较大——2018 年农村地区互联网用户的比例是 36%，而城市地区的是 72%。然而，在 5.99 亿互联网支付用户中，农村互联网用户的普及率为 57%，远低于城市普及率 72%。这意味着，当这些用户能够接入互联网时，他们很可能也会使用移动支付。

<sup>1</sup> 在 2018 年的调查中，被称为移动支付。

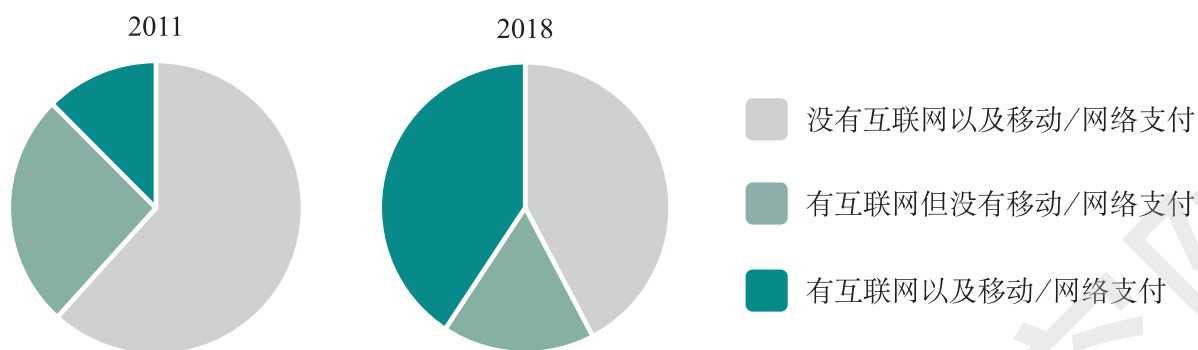


图 3 2011 与 2018 中国互联网用户与移动支付用户的比例

资料来源 :CNNIC ( 不同年份 )。

与大多数国家一样，农村地区的数字鸿沟仍然更为突出。CGAP 的 Joop Roest 评论<sup>1</sup>：“这些数据表明，支付宝和微信支付都未能成功转化农村用户，因为比起到城市工作的人群来说，这些留在农村的人群年纪更大。越来越清楚的是，数字金融服务供应商如果想拓展更偏远的市场，就不得不调整其在城市取得成功的方法。”在本节中，如表 2 所示，我们重点介绍几个中国的金融聚合器案例，特别是服务于农村地区的。其中一个案例研究提供了蚂蚁金服服务农村地区的最新动态。

表 2 中国案例表

	1. “最后一公里” 解决方案	2. 风险共担解决方案	3. 就业为基础的解决方案
传统分类	共享服务中心	互助担保计划	雇主支持的计划
案例	丽水市村级金融服务站、蚂蚁金服	丽水市村级互助担保组织	
新型分类	金融网关	虚拟中介	零工平台
案例	蚂蚁金服、百合网	宜信租赁	

### 3.2 “最后一公里” 模式

“最后一公里” 的模式，如地方代理商或金融服务站，在中国也很常见。银监会于 2010 年首

<sup>1</sup> Joop Roest 的 CGAP 博客，发布于 2018 年 6 月，[点击此处查看](#)。

次授权银行使用代理商。从那时起，代理商的数量迅速增加。根据中国人民银行（PBOC）发布的《2017 年农村地区支付业务发展总体情况》，截至 2017 年末，农村地区的助农取款服务点有 91.4 万户（其中加载电子商务功能的有 13.98 万户），覆盖村级行政区 51.56 万个，村级行政区覆盖率达 97.34%。

作为金融聚合器，村级金融服务站为最需要金融服务和被排斥的人群（如农民、女性、贫困家庭和老年人）提供最基本的金融服务。其服务内容非常广泛，正如丽水村级金融服务站的案例所讲述的，丽水市是浙江省东部拥有大片农村腹地的城市，丽水市的村级金融服务站为村民提供取款、贷款、投资、理财、保险、结算、反假币、国债宣传等“一站式”服务。不过目前，代理商并未被授权提供存款业务的服务。

在丽水市的案例中，中国人民银行对金融服务站的创建，以及提供服务补贴等方面发挥了积极作用，这是他们推进普惠金融发展的工作内容之一。此外，中国也有许多私人设立的服务站，其中不少被设置成电子商品订购与集散的后勤点。中国大型电子商务平台阿里巴巴和京东集团都制定了农村战略，推动了服务站的建立。阿里巴巴的金融子公司蚂蚁金服的案例研究就提到这些情况。

#### 案例 4：蚂蚁金服的农村数字金融模式（中国）

2014 年 10 月，阿里巴巴宣布启动“千县万村计划”，进军农村电商。当时，成立之初的蚂蚁金服也将农村金融确立为未来的重要业务方向之一。2016 年 1 月，蚂蚁金服正式设立农村金融事业部；并于当年 12 月宣布全面开启农村金融战略，推出三大业务模式服务“三农”用户全面需求。



在农业信贷方面，2015 年，以大数据风控技术为基础，蚂蚁金服开始针对“三农”用户提供“旺农贷”。

在供应链产业金融模式方面，经过了两年的发展，不断得到完善和优化模式，最终形成了“数据化产融模式”。在贷前阶段，蚂蚁金服联合农业龙头企业采用多维度数据分析上游种养殖户的经营状况和信用状况，并根据其偿债能力实现智能化的授信额度决策。在贷中阶段，蚂蚁金服打造贷款资金定向支付系统，不直接发放现金，而是将贷款打入支付账户并用于电商平台上定向购买农资农具，确保贷款资金的“专款专用”。在贷后阶段，蚂蚁金服不仅通过大数据跟踪养殖户经营状况和风险状况，同时由龙头企业收购农产品并利用电商平台进行推广销售，锁定客户销售渠道的同时控制还款来源，为资金回笼提供保障。



在小贷扶贫方面，2016 年 6 月，蚂蚁金服与中和农信宣布达成战略合作意向，开展“互联网 + 保险 + 小额信贷”模式。蚂蚁金服引入信用保证保险，基于中和农信对借款人的风险把控和历史数据的分析，保险公司采取网点尽调、抽样检查等形式，为农户提供借款人信用保证保险产品。在风险有效控制的前提下，有效降低农户的借款资金成本，用互联网的方式引导资金投向农村地区、贫困人口。此外，中和农信与蚂蚁金服一起探索“互联网 + 农村信贷”的精准扶贫新模式。双方的合作把农村贷款搬到了“网上”，让村民像城里人一样拥有了享受金融服务的基础——信用画像。同时，利用蚂蚁的大数据 AI 能力、安全保护机制和互联网思维，帮助中和农信提升线上运营能力和安全风控能力。

在地方金融机构合作方面，2017 年，桂林银行与蚂蚁金服探索出一条线上 + 线下优势结合的道路，利用数据风控的农业信贷新模式，以小额、批量、信用、线上为特点的融资产品，借助各级政府、农资供应商、核心企业，精准的对特定区域、产业、人群进行信贷投入，实现了规模化授信，助力政府实现农业产业政策和精准扶贫，帮助更多农户高效便捷地获得现代化的金融服务。截至 2018 年 6 月，桂林银行和蚂蚁金服合作的“旺农贷”产品，已经累计放款超过 3.5 亿，服务农户超过 2 万户。

在县域合作方面，2017 年 12 月，蚂蚁金服服务借助大数据 + 互联网技术，应用三农数据，协同各地政府建立区域专属授信模型，为农户提供无抵押免担保的纯信用贷款，支持农户生产经营。县域普惠金融模式率先于河南省内乡县落地。目前，不仅是内乡，河南的兰考、社旗、睢阳，湖北的巴东、利川，甘肃的通渭、临洮，山东的邹城、诸城、新泰，浙江的安吉，以及广西、四川、江苏、陕西等省份的众多县域都已经开始了这种模式的探索。

截止 2018 年 6 月底，蚂蚁金服在支付、保险、信贷方面服务的“三农”用户数分别达到 2.37 亿、1.95 亿、1.09 亿。其中服务了 393.5 万家农村小微企业、农村个体工商户、农村种养殖户。2018 年 4 月，蚂蚁金服与国际农业发展基金（IFAD）签署战略合作意向，计划向“一带一路”国家及全球推广数字普惠金融。

经过近 5 年的探索，蚂蚁金服找到金融服务触达“最后一公里”客户的最佳解决方案——即坚持平台化和数据化的方向，其中在平台化中逐步探索“线上”与“线下”结合的道路。

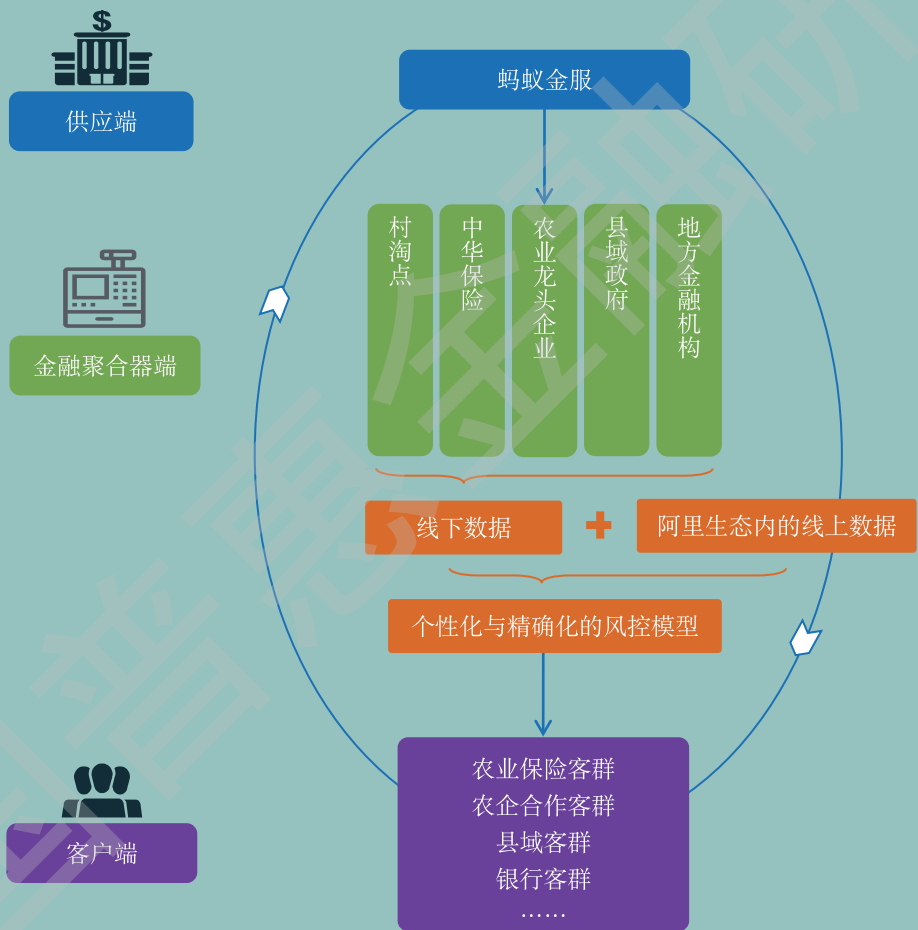
### （1）蚂蚁金服农村数字金融的运营模式

如图例 4-1 所示，村淘点、中华保险、农业龙头企业、县域政府、地方金融机构等形成了一个金融聚合器网络，将蚂蚁金服差异化的金融服务有针对性地与相关客群建立链接。

供应端方面，蚂蚁金服是一个集支付、理财、保险、网络小贷、信用评分等众多金融服务于一身的在线平台。

金融聚合器端方面，蚂蚁金服不局限于与单个类型的“线下”触达机构合作，而是选取合作效果最佳的几类机构，包括村淘点、中华保险、农业龙头企业、县域政府、地方金融机构等，形成一个金融聚合器的网络。

客户端方面，由于触达的渠道多且广，因此蚂蚁金服得以不断下沉客群，如农业保险客群、农企合作客群、县域客群、银行客群等。不过，蚂蚁金服之所以能够为这么多种类的客群提供服务，是因为探索出众多有着鲜明农业特色的数据纬度和模型算法，为农村用户提供贷款服务就有了更为扎实的基础，以种植行业为例，经过长期的行业摸索结合机器学习等算法挖掘，蚂蚁金服已经建立了超过 100 个行业的模型。在养殖户方面，也已建立肉鸡、肉鸭、生猪、奶牛等 20 多个行业化风控模型。



图例 4-1 蚂蚁金服作为金融聚合器的运营模式

## （2）蚂蚁金服农村数字金融的商业模式

无论是金融服务，还是技术服务（如风控能力），蚂蚁金服都有相应的标准化设计，不同的客群对应不同的产品。毫无疑问，蚂蚁金服是一个标准的商业化企业。

蚂蚁金服的竞争优势体现在：第一，在阿里巴巴的大生态圈里，蚂蚁金服已经形成的流量势能，这个是传统企业所不具备的、不可替代的优势；第二，蚂蚁金服的“大数据 + 互联网技术”已处于行业领先地位，足以支持将碎片化的需求进行归类与整合，直到形成规模化效应。



图例 4-2 蚂蚁金服为各类金融服务供应商开放的能力版图

## （3）蚂蚁金服农村数字金融模式的独特性与普惠金融特性

蚂蚁金服农村数字金融模式的独特性体现在运用足够强大的技术，通过“线下”触达的方式，把更多的客群引入“线上”，对碎片化的需求进行规模化整合，最大限度解决“三农”客户小、弱、散、风险高、信用意识薄弱等问题，最终使农村用户享受与城市用户无差别、平等便捷的普惠金融服务。

蚂蚁金服的农村业务，始终以普通农户、农村小微企业、农村个体工商户、农村种养殖户等为服务对象，是蚂蚁金服对农村数字普惠金融业务的战略布局。从这个意义上说，蚂蚁金服的农村业务具备普惠金融特性。

## 案例 5：丽水市村级金融服务站模式（中国）

自 2006 年以来，中国人民银行丽水市中心支行（简称“人行丽水市中心支行”）牵头实施了多项农村金融服务工程，如助农取款服务、农村信用体系建设、林权抵押贷款等。2012 年 3 月，人民银行总行与浙江省政府联合印发《关于在浙江省丽水市开展农村金融改革试点工作的通知》，丽水市正式成为中国的农村金融改革综合试验区。



改革之前，丽水市农村金融服务供给不足普遍存在，而当地农村金融服务需求旺盛。目前，试点工作已经在农村支付服务、农村金融信用、农村金融组织、农村金融产品、农村金融市场、金融服务平台、农村金融生态、金融惠农政策等方面取得了一定成绩。全国各地地级城市与部分县市都曾赴丽水市参观学习，借鉴丽水市农村金融改革经验。

在整体农村金融改革的框架下，人行丽水市中心支行搭建的村级金融服务站，成为丽水市各类金融服务供应商触达“最后一公里”的“中小微弱”群体的有效手段。

### （1）村级金融服务站的运营模式

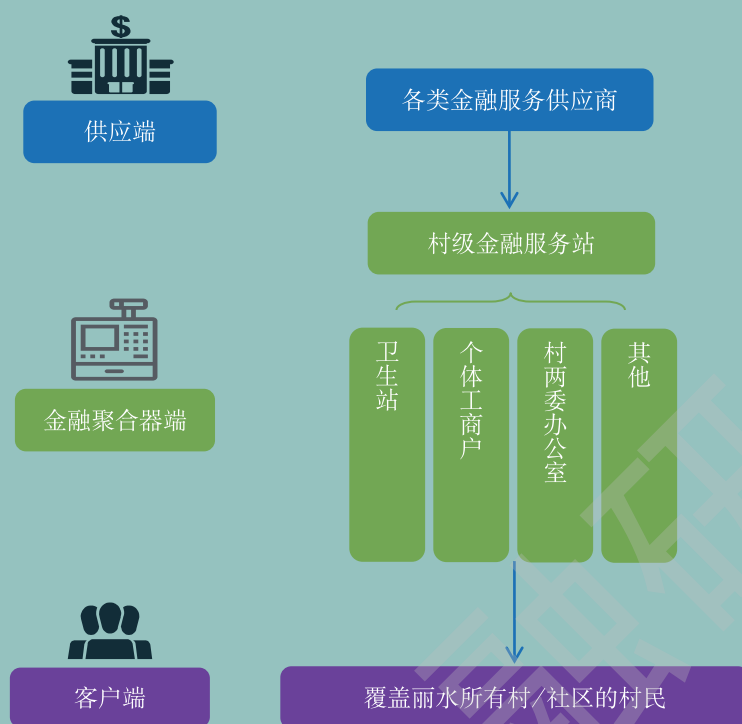
如图例 5-1 所示，村级金融服务站作为金融聚合器，链接各类金融服务供应商和农村地区的村民。

供应端方面，丽水市当地的国有商业银行丽水分行、省农信联社丽水办事处、邮政储蓄银行丽水分行、浦发银行丽水支行、泰隆商业银行丽水分行、稠州商业银行丽水分行、莲都农村合作银行等都参与了丽水市农村金融改革试点。最早，不同的金融机构在不同的村或社区设立金融服务站，铺设 POS 机，为农户提供存、取款等最基础的支付结算服务。现在，村级金融服务站还加载了信用信息收集、金融产品咨询等金融服务，还有电子商务、物流点、火车票购票等非金融的服务。

金融聚合器端方面，人行丽水市中心支行选择个体工商户（如便民超市、便利店等）、卫生站、村两委办公室等为基础设立村级金融服务站。具体标准是有一定经济实力、信誉良好、群众认同度高等。这些机构的优势在于：第一，可以直接接触村民；第二，对村民、农户、村规民约等相对熟悉；第三，受到群众认可，对群众有一定的聚集力或号召力。

客户端方面，人行丽水市中心支行目标很明确，要覆盖丽水市所有村或社区，为所有村民，尤其是老人、贫困户等，提供金融服务。

目前，丽水市已建成村级金融服务站 2010 家，其中 70% 以上依托个体工商户（如便民超市、便利店等）建立，800 多个加载了电商功能。截至 2017 年底，村级金融服务站累计为当地农户办理小额取现、代理转账业务 469.93 万笔，金额 24.46 亿元，惠及农户 150 余万。



图例 5-1 村级金融服务站作为金融聚合器的运营模式

## (2) 村级金融服务站的商业模式

人行丽水市中心支行对村级金融服务站选点的首要条件就是具备一定的经济实力。这是对保证村级金融服务站可持续运营的基础条件。

人行丽水市中心支行推动政府每年都会为村级金融服务站提供相应的财政补贴。其形式是：首先，每年要对金融服务站进行评估，合格的才能获得补贴；其次，按照评估结果，按等级发放补助；最后，进行资源整合，在村级金融服务站上加载其他非金融服务，引入其他补贴。目前，丽水市村级金融服务站可以最低获得 500 元 / 年以上的基础财政补贴，整合了村邮站、电子商务服务站的便民服务站还可以额外获得 4800 元 / 年、2400 元 / 年的补贴。

此外，村级金融服务站在协助提供金融服务的情况下，居民会不时地聚集在服务站，对服务站自身的经营业务有一定的促进。人行丽水市中心支行指出，设置在便民超市、便利店的村级金融服务站运营情况相对较好。





图例 5-2 依托便利店建立的村级金融服务站



图例 5-3 依托卫生室建立的村级金融服务站

### （3）村级金融服务站模式的普遍性与普惠金融特性

村级金融服务站在中国已经很普遍。根据《2017 年农村地区支付业务发展总体情况》数据显示，截至 2017 年末，农村地区拥有助农取款服务点 91.4 万个（其中，加载电商功能的 13.98 万个），覆盖村级行政区 51.56 万个，村级行政区覆盖率达 97.34%，村均拥有量为 1.73 个；2017 年，农村地区助农取款服务点共办理支付业务（包括取款、汇款、代理缴费）合计 4.51 亿笔，金额 3651.92 亿元。

可见，中国普惠金融在村级触达方面，已经差不多要实现全覆盖了，村级金融服务站作为金融聚合器的模式，为打通金融服务供应端与客户端起到极好的促进效用。

村级金融服务站作为金融聚合器，为最需要金融服务与受排斥的人群（如农户、贫困户、老人等）提供最基础的金融服务，是中国非常典型的普惠金融基础设施建设。

## 3.3 风险共担模式

与世界其他地区一样，中国也有不少风险分摊模式的案例，其规模和程度也各不相同。对于农村地区，下文的案例描述了一个正式的互助组织如何为农村土地使用权等特定风险提供担保的情况，这是长期困扰农户获得信用贷款的难题。

### 案例 6：丽水市村级互助担保组织模式（中国）

在丽水市农村金融改革的整体框架下，2014 年 3 月，龙泉市三垟县花桥村成立了村级互助担保组织。

村级互助担保组织解决了“三农”金融服务的主要难题：第一，农村各类资产处置、流转和变现难，导致农户缺少有效抵押物；第二，由于农业的脆弱性，农户风险担负能力不足，难以寻找到可靠的担保方，贷款难、融资贵成为农村金融发展的制约。



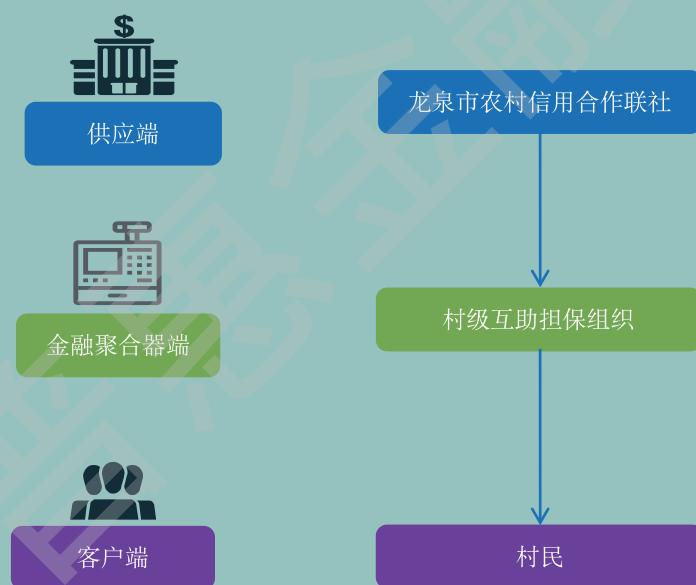
### (1) 村级互助担保组织的经营模式

如图例 6-1 所示，村级互助担保组织作为金融聚合器，链接银行机构和村民。

供应端方面，银行机构为村民提供各类贷款，其中包括林权抵押贷款、农房抵押贷款、土地承包经营权抵押贷款等。

金融聚合器端方面，村级互助担保组织对每户村民的山林、农房、土地等进行价值评估，如果村民需要贷款，将相关证件抵押给村级互助担保组织，村级互助担保组织审核同意后，村民可以直接去银行机构申请贷款，不需要再提供抵押担保。村级互助担保组织的资本金来源包括村民自筹、村集体出资、能人捐助、政府补贴等方式。如花桥村村级互助担保组织的资金本来源包括村民自筹的 60 万、林业部门补充的 15 万、村委会提供的 5 万；按照 5-6 倍放大担保基金，龙泉市农村信用合作联社可以按照 800 万为花桥村村民进行放贷。

客户端方面，村民可以成为村级互助担保组织的股东，每年可以获得一定的分红；村民需要贷款时，可以直接联系村级互助担保组织。此外，村级互助担保组织还会参考中国人民银行丽水市中心支行对村民做的信用评估，决定是否同意为村民的贷款申请作担保。



图例 6-1 村级互助担保组织作为金融聚合器的运营模式

目前，丽水市已建立村级互助担保组织 206 个，累计为农户提供贷款担保 14218 笔、14.11 亿元。



## （2）村级互助担保组织的商业模式

以花桥村为例：花桥村村级互助担保组织负责人表示，目前村级互助担保组织 80 万的资本金，每年有 2 万多的利息；此外，为村民提供担保服务之后，每年还能产生 12 万的担保服务费。以上费用可以支持合作社的可持续运营。入股股民每年可以获得一定分红，形成了良性循环。



图例 6-2 花桥村村级互助担保组织

## （3）村级互助担保组织模式的独特性与普惠金融特性

丽水市对村级互助担保组织的设立非常谨慎，出于风控的考虑，除了考虑村级互助担保组织负责人的实际情况（如责任心、号召力等）之外，还会对村级互助担保组织服务区域进行限定，要求村级互助担保组织对覆盖区域的村民有足够了解，对信用、风险等有比较确定的把握。村级互助担保组织除了在触达、担保方面有优势之外，还对风险控制有一定帮助。

银行机构与村级互助担保组织建立合作，为当地村民提供金融服务，具有明显的普惠金融特性，对“三农”经济发展起正向促进作用。



#### 4. 新兴数字生态系统中的金融聚合器

在上一节中，我们介绍了中国传统金融聚合器模式的发展情况。这些模式重点覆盖了“最后一公里”中未触网的消费者群体。在这一节，我们重点介绍消费者手中的智能手机如何改变金融聚合器的特性。今天，在智能手机的屏幕与使用者的手指之间，曾经的“最后一公里”问题已经变成“最后一厘米”问题了。

出于两个原因，中国为这一全球现象提供了非常有趣的学习样本。第一个原因在上一节中已经阐明，即是可以使用智能手机获得数字金融服务的消费者数量已经非常庞大，而且仍在快速增长。根据 FINDEX 的 2018 年调查数据显示，67% 的中国成年人在过去一年中使用或接受了数字支付，高于 2014 年的 45%。

第二个原因是与超级平台相连的数字金融平台，其商业模式加速了中国的发展步伐。尽管我们在其他国家也看到了相类似的发展趋势，但中国已经存在的商业模式，其发展速度与规模为其他多数国家提供了一个可能的数字化未来图景。

超级数字金融平台之所以引人注目，是因为它们结合两种功能：第一种是它们是金融服务或产品的直接供应商，提供各类来自于集团内各直属公司的金融产品（如下表所示）；第二种是他们还促进金融市场的发展，向它们自己的客户提供其他金融机构的金融服务或产品。第一种功能中，对金融聚合器的依赖是有限的，因为通过手机，平台就可以直接链接它们的客户；第二种功能中，超级数字金融平台本身就是金融聚合器，通过其 APP 的特定入口，用户就可以直接访问各类金融服务，譬如快捷而便利地操作资金的转入与转出。

表 3 各类主要中国金融科技参与者








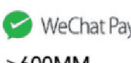









金融科技参与者	支付工具	财富管理	金融	保险	信用评级 / 记录
 蚂蚁金服 ANT FINANCIAL	 支付宝 ALIPAY 451MM Annual Act. Users	 余额宝 YUE BAO >300MM Cumulative Users	 >100MM Cumulative Consumer Finance Users >5MM Cumulative SME Borrowers	 蚂蚁保险服务 Ant Insurance Service 380MM Cumulative Users	 芝麻信用 ZHIMA CREDIT 130MM Cumulative Users
 腾讯 Tencent	 WeChat Pay >600MM MAU	 腾讯理财魔方 >80MM Cumulative Users	 >30MM Cumulative Users		 腾讯信用 Invite only for Tencent QQ users
 京东金融 JD Finance	 JD PAY 119MM Annual Active Users	 小金库 JD Golden Wallet >20MM Cumulative Users	 >30MM Cumulative Users	 保险 京东金融 JD Finance Insurance 168MM Cumulative Users	 小白信用 JD credit >35MM Cumulative Users

表 4 中国超级数字金融平台提供的金融服务

机构	支付	财富管理	银行
蚂蚁金服	支付宝: 8.7 亿 (2018 年 3 月)	余额宝: 5.56 亿	网商银行: 850 万小微借款人
腾讯	微信支付: 8 亿	财富管理: 1 亿 (2018 年 1 月)	微众银行: 3400 万
京东	1.50 亿		JD IOU (消费金融产品): 1.2 亿

数据来源: 基于 Porteous & Moraczynski (2017), 摘自 Mary Meeker《2017 年互联网趋势》, 并更新了 2018 年数据。

尽管上表列出的公司都占有各自的市场份额, 但是蚂蚁金服是创建多元在线金融市场的典型范例。创建与维持金融市场的商业模式各不相同。金融聚合器可以为金融服务供应商提供服务而获得佣金; 还可以通过编辑各类有价值的在线数据和使用广泛的各类服务来改进风控模型。这是科技金融公司的一个重要商业模式, 他们首先将自己视为是一个科技公司, 为各种服务提供访问入口, 他们无需承担作为金融服务供应商所需要承担的运营、信用和风险监控等职责。在新的数字生态系统中, 金融聚合器的角色强大而积极, 而不是被动的代理职能。终端客户形成的数据很可能使数字金融聚合器得以开发人工智能支持的咨询服务, 为客户推荐新的服务以满足他们不断变化的需求, 或者加强客户的投资组合。

不过, 中国超级数字金融平台的发展图景是动态的, 新的平台越来越卓越。下文的案例我们介绍了美团点评, 它于 2018 年 9 月在香港证券交易所上市。美团经营了一个专注于中国酒店、旅

游、餐饮等生活服务的大型电子商务平台集团，基于其收集数据与风控能力为平台客户提供金融服务。

### 案例 7：美团金服模式（中国）

美团点评集团从 2010 年创建，仅用了不到 8 年的时间，发展成现在的超级综合平台。美团点评集团最早的业务是团购，逐渐延伸出酒店旅游、点评、外卖、打车、民宿、餐饮智能服务等各类生活服务。目前，美团点评集团的服务涵盖 200 多个品类，业务覆盖全国 2800 个县区市，2017 年全平台交易额 (GMV)3570 亿元，日订单量峰值超过 2700 万；拥有 3.1 亿年度交易活跃用户，以及 440 万年度活跃商家。



基于平台基础和客户基础，美团点评集团的数字金融服务逐步加载了支付平台、智能支付、闪付、小微信贷、消费金融、保险、彩票业务在内的多个业务板块。2016 年至今，拥有了第三方支付（北京钱袋宝支付技术有限公司）、网络小贷（重庆三快小额贷款有限公司）、民营银行（吉林亿联银行股份有限公司）、互联网保险中介（重庆金诚互诺保险经纪有限公司）、商业保理（深圳三快商业保理有限公司）等金融牌照，正好满足美团点评体系内个人消费者和商户的金融需求，如此“生活服务 + 金融服务”的超级综合平台基本搭建完成。

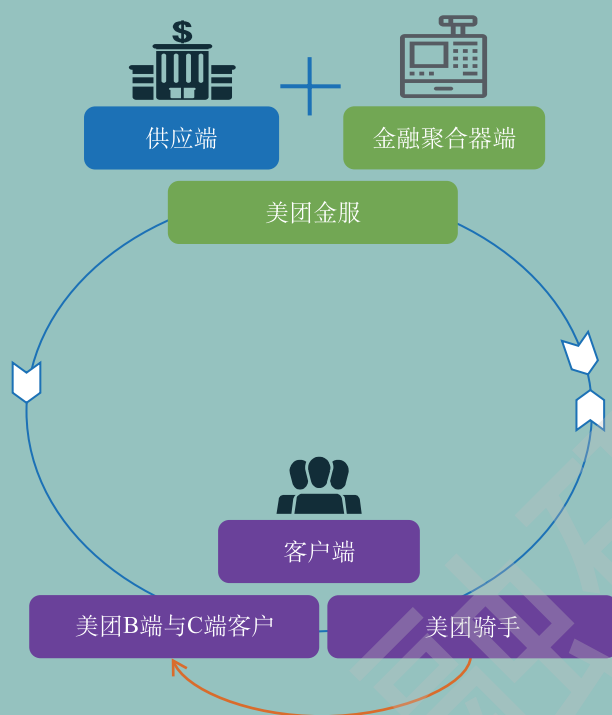
目前，美团金服已经形成了前、中、后三个层次的数字生态系统：前台直接面对个人客户生活消费和商家资金周转的需求；中层是将不同需求的流量精准匹配连接各类金融服务类型；后台是数字技术支撑体系，包括分布式系统、大数据处理挖掘系统、人工智能系统、实时风控系统、区块链底层架构、美团云计算、美团知识图谱等。

#### （1）美团金服的经营模式

如图例 7-1 所示，美团金融服务平台作为金融服务供应商与金融聚合器，既链接了美团点评集团体系内的触网 B 端商户与 C 端用户，也链接了为美团点评集团和客户服务的骑手群体。

供应端和金融聚合器端方面，最大的特点就是美团金服平台针对不同类型、需求状况的客户进行一揽子金融服务匹配和定价，通过小微、个体商户甚至个人下沉扩散金融服务的深度和广度。

客户端方面，第一，基于美团点评集团为人们提供到店、到家、出行、酒旅等的精准生活类服务与综合平台效应，其客户量涵盖的类型、地域、范围广。截至 2017 年，美团全平台的年度交易用户数达到 3.1 亿人，年度活跃商家达 440 万商户，其中 70% 的商家客群于餐饮业；第二，基于外卖服务，还有日均 53.1 万名活跃的配送骑手群体。



图例 7-1 美团金服线上平台作为金融聚合器的运营模式

以美团生意贷为例，其主要服务对象是美团点评集团的 440 万商户，主要满足他们企业经营过程中产生的资金需求，如开新店、老店装修、购买新设备、原材料采购等。通过为商家搭建点单、外送的智能记账服务系统，以及金融服务平台提供的“智能 POS”、“二维码”、“秒付”等支付工具，美团点评集团积累了各类商户丰富的交易数据、流水状况等，以及消费者评价数据等，而这些数据成为了美团金融风控设计的基础。

又如美团金服的保险中介服务为例，联合传统保险公司，共同设计针对 C 端用户的航空意外、门票意外、打车承运人责任、火车意外、住宿意外等保险服务，除此之外，还为骑手群体提供众包骑手、加盟代理骑手、外卖延误等保险服务；针对 B 端商家即将设计食品安全类的保险等。可见，美团点评的保险中介业务充分结合体系内各类客户需求，促进了传统保险业服务群体的多样性和进一步下沉。

## （2）美团金服的商业模式

截至 2017 年 12 月 31 日，美团金服的小微贷款业务覆盖了 1300 多个省县市区，其中 200 多个是贫困县。截至 2018 年 7 月 29 日，小微贷款业务的放款用户中，女性人数超过 3 万人，占比 30% 多。



不过，由于美团点评体系内客户量庞大，其目前的放贷量还远未满足所有的需求，所以，未来可展望的是，美团点评将借助流量、数据、技术优势，在已有金融牌照的监管要求下进一步扩大金融服务规模，同时发挥聚合器效应连接更多传统的金融机构去拓展城镇、县域级的客户资源，形成从内到外、开放共赢的商业模式。

### （3）美团金服模式的特殊性与普惠金融特性

美团金服平台的特殊性表现在：第一，美团点评的客户类型丰富、覆盖地域面广；第二，客户层次分明，包括大部分小微、个体 B 端商户、大部分偏年轻 C 端用户以及特殊的骑手群体，平台可以通过美团点评囊括的各种 APP 在移动互联网端直接触达。

美团金服服务的 B 端商户中，大部分餐饮商家属于传统金融机构不愿意服务的且易倒闭的微型企业，而骑手群体绝大部分属于城市、县域里的家庭贫困、就业困难人群，这都是普惠金融的关注对象。从这个层面而言，美团金服模式具有普惠金融属性。

## 4.1 新的触达模式

在引言中，我们提到，长期以来，支付卡生态系统在支付平台的两端都有聚合点——他们是发卡和收单银行，将终端客户或商家链接到核心的支付平台。不过，他们也可能进一步将其服务“外包”给技术处理商，由后者负责处理部分流程。最初，移动货币平台只愿意或只能在其交易系统中管理数量有限的共享接口，因此，出现了技术聚合器。技术聚合器是提供 API 的技术公司，可以向金融服务供应商无缝对接交易。美国的 fintech 独角兽 Stripe 就是很好的例子——它没有实体机构来为其商家或客户提供服务，而是大量内部技术人员的集合，专门开发和维护 API，以提供更好的开发人员 and 用户体验，以及为客户管理风险。

金融服务供应商过去常常通过有限共享 API 将其系统的入口设置为有限访问，只开放给特定的合作伙伴。然而，近年来，银行和移动支付服务商开始将有限合作伙伴 API 转为开放型 API，任何开发人员或用户都可以聚合到它们的系统中（BFA2016）。CGAP（Pillai 2016）对东非的金融聚合器进行了一项调查，这项调查主要是由移动货币使用的增长而催生的。这些金融聚合器通常为第三方系统（如账单接收者）提供技术聚合服务，以及特别为商家提供增值服务，如支付通知、对账、收据等。CGAP 的调查指出，一个总体的趋势就是移动支付平台开始开放支付 APIs 和直接服务于某类客户（如之前由金融聚合器提供服务的企业）。因此，越来越多的金融聚合器不得不提供增值服务来保持客户粘性。在开放 API 的世界里，尽管专用接口不会消失，但它的需求在减少和变化。

一些技术聚合器实际上是混合体，将技术焦点与物理分布结合起来。一个典型案例就是坦桑尼亚达累斯萨拉姆的科技公司 Selcom，通过各种触达系统（包括其代理网络）为全国各地的移动支付客户提供服务。Grasser（2016）的文章描述了 Selcom 如何进一步通过支付赋能从诸多支付服务商中的一员（坦桑尼亚没有占绝对主导优势的支付服务商）进化为众多记账公司与银行服务的平台。

虽然技术聚合器通常是独立于金融服务供应商的企业，但优势金融服务供应商也可能创建自己的独立聚合器，通过数字化的方式吸引和服务于新客户。在中国，包括中国工商银行、中国建设银行在内的几家大型银行都已经建立了自己的电子商务平台，与其银行平台进行整合。通过这些聚合器，商家可以触达银行所拥有的庞大的全国性客户群。兰州银行就是一个很好的城市级商业银行的例子，该银行遵循类似的策略，以促进中国甘肃省西部地区的当地商户与小企业客户的发展。

此外，典型的案例还有河南省兰考县推出的“普惠金融一网通”（普惠通 APP），该平台是由人民银行郑州中心支行主导建设的具有普惠性质的公共平台，综合了农村居民的信用信息及金融机构的金融业务于一身，完全实行市场化运营。

#### 案例 8：兰州银行百合生活网的“线上 + 线下”模式（中国）

兰州银行在 2012 年开始提出互联网转型，2014 年建成百合生活网。兰州银行通过百合生活网、B 端商户和百合 e 家便利店三者之间的合作，在一定程度弥补城市商业银行没有农村网点的劣势，部分 B 端商户（如地方农民专业合作社）可以触达农村农户，百合 e 家便利店可以触达社区居民。



兰州银行将百合生活网定位为集社区金融、O2O、B2C 于一体的新型电商服务平台和金融服务平台，围绕社区商业生态体系，实现社区商业服务线上线下一体化，实现兰州银行金融服务线上线下紧密融合，为社区商户和个人用户提供完善的社区金融服务。

目前百合生活网上有金融业务、电商业务、便民服务三大板块：第一，兰州银行在百合生活网上设置了金融理财的入口；第二，电商业务主要有百合积分、聚优惠、便利店、惠生活、名优特产等；第三，便民服务主要是 e 住 e 行、话费等各类缴费、家政、家装等服务。

##### （1）百合生活网的经营模式

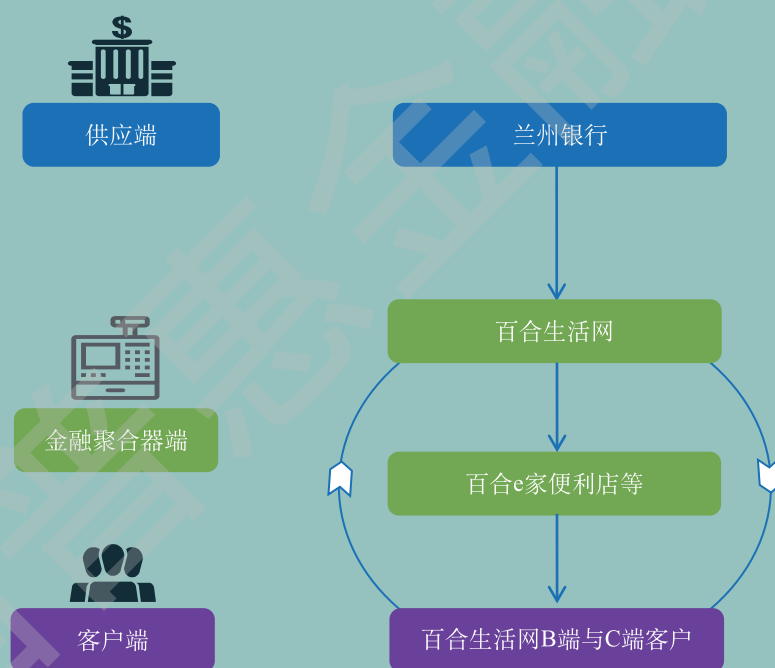
如图例 8-1 所示，百合生活网打造的“线上 + 线下”金融聚合器，将兰州银行与百合生活网 B 端商户与 C 端客户链接了起来。

供应端方面，兰州银行通过嵌入百合生活网的入口，为百合生活网的 B 端与 C 端客户提供支付、存款、贷款、理财等金融服务。

金融聚合器端方面，从线上来看，百合生活网是一个在线平台，吸引各类商户与消费者入驻；从线下来看，社区的百合 e 家便利店和农村地区的农民专业合作社等 B 端商户可以直接触达社区居民和农村农户。

客户端方面，截至 2018 年 9 月 9 日，百合生活网的入驻商户是 4003 家，注册用户是 121 万人。同样的，百合生活网的入驻商户和注册用户都是触网客户。

截至 2018 年 9 月 9 月，百合生活网订单总量是 2123 万笔，平台交易金额 80 亿元；建立了 123 家百合 e 家便利店。除了社区居民以外，为了触达农村地区的农户，百合生活网通过与地方农民专业合作社等驻扎农村地区的 B 端商户建立合作，解决农产品上行的问题，譬如 2014 年与 2015 年与靖远一诺种植购销农民专业合作社联合帮助农户销售鲜枣、2015 年与东乡县杏花村农民专业合作社联合帮助农户销售鲜杏、2017 年与榆中吉隆田农产品产销专业合作社联合帮助农户销售草莓等。



图例 8-1 百合生活网作为金融聚合器的运营模式



## （2）百合生活网的商业模式

百合生活网是兰州银行规划建立的，属于兰州银行内部的业务范畴，没有进行独立业务核算。百合生活网隶属于兰州银行的电商金融部，建立了独立技术研发团队。



图例 8-2 百合生活网线上与线下结合建立的金融聚合器

## （3）百合生活网模式的普遍性与普惠金融特性

兰州银行的百合生活网模式有一定的普遍性，目前，国内不少银行机构搭建了形式不一的线上平台，如中国工商银行的融e购、中国建设银行的善融商务等，通过“线上 + 线下”的方式触达客户。这是国内传统金融机构进行互联网转型的普遍选择。

百合生活网的 B 端商户，大部分是中小微企业，此外，它还为农村地区的 B 端商户和农户提供金融服务。从这个意义上说，兰州银行为这类客户提供的金融服务都具有明显的普惠金融特性，这也是兰州银行建立百合生活网以弥补城市商业银行劣势的初衷。

## 4.2 新的风险共担模式

消费者手中的数字技术引入了风险共担的新模式——这些模式与信用和保险尤其相关。

数字技术降低了为保险目的而组建和维护团队的成本和摩擦。新的“保险技术公司”供应商开发了新的商业模式，以实现新形式的数字化聚合和风险共担。例如，德国的 Friendsurance 或英

国的 Guevara，将特殊风险组的保单持有人聚合起来，有效地分担了他们的保单免赔额。<sup>1</sup> 在这些模式中，一部分使用他们的移动电话来获得具有最高免赔额的保险单。他们既可以降低保费，又可以共同投保更高的免赔额。在美国，PURE 是一家新的财产和意外保险公司，建立成一种互惠保险的制度，将其会员的保费聚集在一起。PURE 在保险监管下通过其会员的贡献以及私募股权投资来满足公司的资本需求。PURE 的会员通过更低的保费和获取返利而获益。PURE 专注于保险市场的高端客群，但其通过创建新的分组以实现自我承保的方法原则上适用于整个市场。

下文收录的中国案例着眼于信贷市场的另一种应用，如租赁。这种方法有利于农村的农户，解决他们无法通过信贷来购买新农机的问题。在这种情况下，宜信 P2P 租赁平台链接作为金融聚合器的农机经销商，同时调动出借人的资金，为农户提供资金支持。同样的，中和农信也在运营了 P2P 平台，为农户提供借贷的居间服务。

#### 案例 9：宜信租赁平台与农机经销商的模式（中国）

宜信早在 2009 年就开始尝试探索金融聚合器的雏形，用于链接“最后一公里”的“中小微弱”群体。宜信专注于贫困地区或农村地区的业务平台主要有两个，一是公益型的宜农贷平台，二是商业型的宜信租赁平台。



宜农贷平台的定位是公益助农平台。出借人都是社会爱心人士，他们提供借款并不是为了获取高额利息，而是支持借款人发展生产、改善生活；目标客户则是贫困地区或农村地区的 20–60 岁的妇女，她们大多有很强家庭责任感，渴望改善家庭生活，且具备一定的生产技能；地方小贷公司、扶贫协会、合作社等小额信贷机构充当金融聚合器的角色，其主要工作职责是充分利用自身的在地资源，负责甄选农户、识别风险、收集农户信息、执行放款与收款，甚至承担回购逾期债权等。

宜信租赁平台则于 2012 年创立，研发了农机租赁（农租宝）和活体租赁（宜定牛）两款符合“最后一公里”农业生产需求的普惠金融产品。在农租宝的产品链条中，宜信租赁平台引入农机经销商作为金融聚合器；而宜定牛的产品链条中，则引入了奶业协会、畜牧局、饲料厂等作为金融聚合器。这些金融聚合器与有承租需求农民、农业经营主体，或者符合一定条件的牧场之间，有着比较紧密的联系，如买卖关系。因此，金融聚合器对承租人的需求、还款意愿、还款能力等比较了解。

1 参见 Arjan Schutte et al (2015) 的 Slicing Up the Gecko: How tech start-ups can disrupt a \$5 trillion industry, [点击这里查看](#)。

本案例重点选取农机经销商作为金融聚合器的模式进行分析。

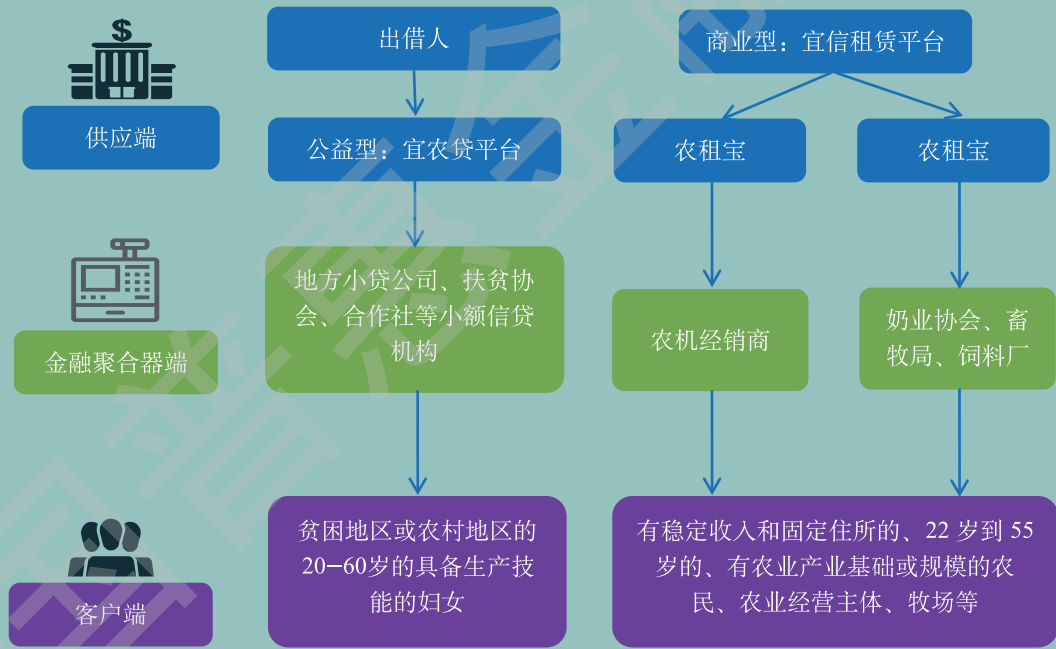
### （1）农机经销商的经营模式

如图例 9-1 所示，农机经销商作为金融聚合器，链接宜信租赁平台和有金融需求的农民、农业经营主体、牧场等。

供应端方面，宜信租赁平台为承租人提供融资租赁服务，先将农机购买下来，再租给承租人。承租人只需支付少部分首付，就可以先行使用农机，并获得收益。待承租人按期还款之后，宜信租赁平台再将农机的所有权转让给承租人。

金融聚合器端方面，农机经销商与宜信租赁平台建立合作之后，之前赊销给承租人的资金可以立刻回款；在整个链条中，农机经销商要承担筛选农户、提供担保的责任；如果遇到逾期情况发生，还要回购农机，进行二次销售。

客户端方面，有承租需求的农民、农业经营主体、牧场等通过与宜信租赁平台的的合作，通过租赁的形式，得到获取收益的机会，收益用于还款之后，还能有盈余用于改善生活或扩大生产。



图例 9-1 农机经销商作为金融聚合器的运营模式

自 2014 年起，宜信租赁平台的农机租赁业务已累计放款 10 个亿，合作经销商 500 多个，已发出过万台农机，涉及农机设备约 14 大类 180 种，目前已覆盖中国的粮食主产区黑龙江、吉林、内蒙古、辽宁、山东、河南、河北等 20 多个省份，涉农融资租赁客户遍及全国 196 个县市区。

## （2）农机经销商的商业模式

农机经销商在与宜信租赁平台建立合作之前，经常以赊销的形式出售农机，对其资金链条是一个比较严峻的考验；但与宜信租赁平台建立合作之后，则很好地解决了赊销的难题，有利于资金回笼。

从这个意义上来说，农机经销商作为金融聚合器，为宜信租赁平台和农户、农业经营主体、牧场等提供链接服务，对其自身经营业务也起到了促进作用。



图例 9-2 宜信租赁平台提供的农机租赁<sup>1</sup>

## （3）农机经销商模式的独特性与普惠金融特性

农机经销商成为宜信租赁平台将金融服务精准触达“最后一公里”的农户、农业经营主体、牧场等的触手，其作用体现在：第一，推荐靠谱的目标客户；第二，参与风险控制，有利于排除风险，确保业务健康发展；第三，本身也是农村经济的参与主体，还能为特定业务提供担保、逾期回购等服务，实现风险共担，收益共享。

从供应端，到金融聚合器端，再到客户端，在宜信租赁平台和农机经销商的合作链条上，都以“三农”业务为主，是专门为“三农”提供的金融服务，真实体现了普惠金融特性。

<sup>1</sup> 图片从新闻报道上获得。

## 案例 10：中和农信乡信金融平台模式（中国）

2015 年，乡信金融平台正式上线，是中和农信旗下的公益助农平台，是接受银监会、北京市金融办监管的正规 P2P 平台。乡信金融平台依托中和农信成熟的农村金融服务网络，为城乡个人之间的互帮互助构建了一座桥梁。截至目前，乡信金融平台的借款农户遍布全国 21 个省、285 个县、9 万多个行政村。



### （1）乡信金融平台的经营模式

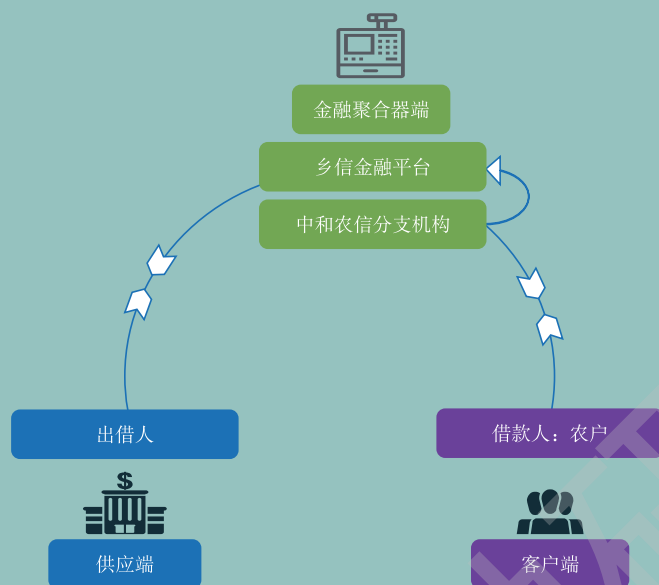
如图例 10-1 所示，乡信金融平台作为金融聚合器，把出借人和借款人链接起来，提供借贷居间服务。

供应端方面，出借人主要是城里的公益爱心人士和农村地区农户。城里的公益爱心人士利用自己的闲散资金，在享受少量收益的前提下，去帮助那些有劳动能力，有劳动意愿的农村妇女，靠自己的双手有尊严地摆脱贫困；而农村地区的农户但凡有一些闲置资金，可以将乡信金融平台当做一个安全可靠的增加财产性收入的小额投资渠道。

金融聚合器端方面，第一步通过中和农信的分支机构，并利用中和农信成熟的风控，独家推送借款人到乡信金融平台，确保都是农村中低收入农户，以及妇女人群的高占比；第二步出借人通过乡信金融平台将资金借给借款人；第三步借款人利用借款，获得收益之后，在乡信金融平台上还本付息，出借人可以获得年化 6% 的利息。

客户端方面，乡信金融平台上的借款人都是中和农信分支机构独家推荐的，从线下引入线上，但结合了中和农信较强的贷前、贷中、贷后管理，以及风控优势。

截至目前，乡信金融平台累计借贷总额 29 亿元，累计借贷笔数 13.6 万笔，单笔笔均 2.1 万元，累计为 12189 位出借人和 132744 位借款人提供借贷撮合服务；逾期率为 0，累计代偿笔数 6486 笔。经营 20 多年，中和农信累计放款额是 360 亿元，而上线 3 年的乡信金融平台，其借贷总额就占了 8%。



图例 10-1 乡信金融平台作为金融聚合器的运营模式

## (2) 乡信金融平台的商业模式

作为中和农信旗下的 P2P 平台，乡信金融平台基于纯公益、互助性的目标创立，无盈利目标，是中和农信对其农村金融业务的互联网升级，秉持中和农信小额、分散、安全、以农户（女性为主）为服务对象的宗旨。



图例 10-2 乡信金融平台的业务界面



### （3）乡信金融平台模式的普遍性与普惠金融特性

目前，中国还有一批与乡信金融平台一样，严格按照借贷居间撮合规范来执行业务的 P2P 平台。P2P 平台的模式是从国外引入国内的，目前面临国内互联网金融监管升级的压力。不过，只要业务规范，P2P 平台还是可以可持续发展，为更多群体提供更多元的金融服务。

乡信金融平台的服务对象主要是农村地区的农户，而且以女性为主，还坚持小额、分散的原则。因此，乡信金融平台提供的是典型的普惠金融服务。

## 4.3 新的就业模式

所谓的“零工经济”在全球崛起，削弱了雇主和雇员之间的关系。许多劳务人员不是雇员，而是从属于“承包商”，他们被英国泰勒委员会称为“未来的工作”<sup>1</sup>，或在美国名为“独立工作者”。这些工作者往往处于利益和服务的裂缝之间——他们可能依赖于单一的平台来完成大部分或全部工作，但由于他们不是雇员，因此无法获得公司福利。布鲁金斯学会的一份报告提出一种新方法，用以界定这种关系，以便应对风险和机遇。<sup>2</sup> 由于雇佣关系的弱化，因此雇主为这些工作者提供金融服务的动力也发生了变化。在某些环境中，承包公司甚至可能无法提供这些额外的福利，否则需承担被视为雇主的风险，从而破坏了他们的商业模式。

这些影响未来工作的全球趋势，在中国也不例外。官方统计数据显示，2017 年中国的就业人数为 7.76 亿，其中只有 4.140 亿被认为是正式就业。<sup>3</sup>

本节中，我们收录了一个数字聚合器的案例，正好填补为这种新型工作者提供金融服务的缺口——2015 年以来，美国金融科技创业公司提供的新 APP，专门服务于兼职或零工工作者，甚至还提供一系列旨在解决收入波动和不确定性问题的服务。

1 Good Work: The Taylor Review of modern working practices, 英国政府发布，请点击[这里](#)查看。

2 Seth Harris and Alan Krueger (2015) A proposal for modernizing labor laws for 21st century work: The “independent worker”，请点击[这里](#)查看。

3 2018 年国家统计局数据。

### 案例 11：Even（美国）

EVEN 是一家成立于 2014 年的金融科技公司，总部设在加州奥克兰。它开发了一款移动应用程序，帮助低收入和兼职工作者规划和平滑他们不稳定的收入。Even 服务有三个主要组成部分：



- 预算策略建议：该应用程序链接到消费者的银行账户，访问有关收入和支出的数据，包括即将到期的账单，用机器学习以预测消费者可以花多少钱，并提供预算策略的建议。
- 通过从薪水到储蓄账户的转账，自动节省收入以平稳收入，用户可以应对薪资不足或突然出现的需求。
- 薪资预付：甚至提供“紧急付款”选项，工作者可先于下一个薪资发放的周期获得收入，即薪资的预付款。例如，沃尔玛的特殊安排中，他们的工作者每年有 8 次机会，可以免费提前领取薪资；如果工作者想要更多的资金，则可以通过支付额外的费用获得。沃尔玛兼职工作者提前获取薪资的案例可以在纽约时报的一篇文章中看到（[请点击这里查看](#)）。

该 APP 的商业模式是向每个用户每月收取约 20 美元（136 元人民币）的服务费。雇主可以支付此项费用，作为帮助工作者实现金融健康的福利之一，或者工作者可以直接在线购买服务。



## 5. 社会效果

现在，我们可以考虑这些案例如何与前面提到的框架结合在一起。我们还可以看到这些不断变化的模型对普惠金融和金融健康的影响。鉴于我们的重点主要是中国，我们首先考虑中国和其

他国家，然后再提出进一步的假设。

## 5.1 中国

本报告收录的案例证明，中国正在进行广泛而多样的努力，促进传统金融聚合器的发展。即使中国现已推出几乎可以将所有人都链接到数字服务平台的基础设施，这些努力仍将继续。

即使在人们已经享受银行服务并使用移动支付的地方，我们仍然可以从中国特定地区的试验或改进后的模型中学习到：

- 丽水市的金融服务站得到政策鼓励，提供广泛的、可交互的服务。丽水市的经验表明，共享服务代理可以以现金为基础，用来换取电子价值并转移给客户，从而实现“桥梁现金”，进而促进“轻现金”社会的发展——这将使现金变得不再那么重要。
- 丽水市农村互助担保组织中出现了抵押品替代方法，该方法利用当地资本和一些外部捐款，以降低银行或信贷机构在公有土地背景下向农业项目提供贷款的风险。

在数字时代，中国新兴的金融聚合器模式值得研究人员和政策制定者密切关注。市场协调者的角色至关重要，他们对金融服务供应商和产品类型的改进与提高，很可能成为未来这个市场的关键差异化因素。由于顾客的需求和生活环境是多变的和动态的，根据需求进行服务的调整才是高效的——就像音乐服务供应商为不同品味的听众提供不同的音乐列表一样。然而，使用金融服务的含义对于用户来说远比听音乐更为深远。有一种情况可以根据不同客户类型及其结果的适用性来区分产品。未来，大部分情况都将通过算法得以实现，使用“虚拟的建议者”，可以为数亿客户提供如何优化其金融投资组合的个性化建议。算法问责制的原则也应适用于此——需要进行积极和独立的调查，以确定最有可能对特定人群的金融健康产生积极影响的产品类型。

## 5.2 世界其他地区

金融聚合器会持续帮助其他新兴世界实现其普惠金融的目标，尽管其官方投入的力度或补贴可能会少于如今的中国。由于大多数发展中经济体向全数字化金融模式过渡过程可能需要比在中国更长的时间，因此继续推行和推广“最后一公里”基础设施以服务那些被排斥群体的需求将更为紧迫。这与金融聚合器的商业案例有关——如何利用自身优势以较低的边际成本向需要的人提供服务。政策以“可负担性”的名义从一开始就将代理费和收费限制在低水平，这可能会限制金融服务触达和延伸的范围。

相较于其他模式，本报告收录的金融聚合器模式展示了它们如何以更快的方式触达那些被排斥群体，从而实现普惠金融的目标。当然，我们不能说金融聚合器必然会改善人们的金融健康状况，我们还尚未得到可以使该假设得到充分证明的数据。

即使大多数发展中国家的数字金融用户数量尚未达到如今中国的水平，我们也有充分的理由相信随着金融网络的发展，数字生态系统也将继续迅速发展。一方面，中国的新型金融服务供应商正在向低收入市场扩张——仅在 2018 年，蚂蚁金融就宣布了收购巴基斯坦和孟加拉国本地的移动货币服务供应商。虽然不断发展的数字生态系统明显增加了消费者的选择，但我们还不清楚更多的选择是否必然会改善财务状况。例如，在今天非洲的一些地区，人们越来越关注数字小额信贷的爆炸性增长。越来越多地人开始使用移动支付渠道进行支付和收账，数字信用变得很容易获得，但还没有相应的信用登记机构或信用局等机制可以评估或衡量借贷人是否过度负债。随着越来越多的人熟悉数字化手段，我们需要仔细考虑他们的实际财务状况，对关注为员工提供数字贷款服务的雇主来说尤其如此。虽然雇主无法阻止负面影响的扩大，但他们可以通过提供替代的方案来减轻其不良影响，使员工能够更好地进行金融规划。

当然尽管随着电子商务普遍兴起，中国以外的大部分发展中国家的零工经济仍处于起步阶段，但随着 Uber 和 Taxify 这样的平台在传统的非正规行业（如城市交通）中的快速扩张，其市场规模正在快速增长。因此，中国人如何更好地为当代独立工作者提供服务的经验尤为重要。

### 5.3 引发思考的问题

本报告以当今中国发展的视角对普惠金融服务中的金融聚合器模式进行了回顾，提出了一系列假设，而这些假设尚无足够的证据，但我们通过进一步研究为这些假设提供了一个解决框架。虽然这个方法可能仅在中国有效，但我们可以从中学习到对世界其他地方有益的经验。

（1）“最后一公里”的聚合器模式可以改善客户的财务状况，提高金融服务的可触达性，以及推进普惠金融的发展。当金融聚合器可以发现并解决终端客户的问题时，此模式的效果更加明显。

（2）金融市场的发展将增加消费者的选择，并且根据客户的情况和需求进行产品和服务的设计，如此更有可能改善用户的财务状况。

（3）工作承包的数字平台与过去的雇主（并且当今仍然存在）一样，是很有希望的新型聚合器。这些平台可能具有一定的动机和能力，以改善金融健康的方式为低收入且收入波动较大的工作者提供金融服务。

为了检验这些假设，为中国电商平台服务的“非独立承包商”在进一步探索产品创新和改进服务方面，提供了有价值的经验——虽然它们越来越数字化与普惠，但其往往有自身的弱点。如中国的穷人，受其社会地位的影响，他们往往无法获得正规就业和标准的社会福利待遇。为这个庞大且不断发展的群体提供金融服务、减少风险、改善财务状况等，是不错的市场机遇。

## 结论

即使在数字时代，金融聚合器仍然适用于中国和世界其他地区，有利于他们实现普惠金融发展的目标。随着越来越多的人接入互联网，他们将以新的方式被金融服务所覆盖。尽管以物理接触的形式解决传统“最后一公里”问题的需求会不断下降，但它不会很快消失，因为老年人等弱势群体可能仍然喜欢这种方式。

新的金融聚合器模式迅速出现在数字生态系统中，这种模式可以将消费者和新形式的工作者连接到比以往更广泛且更多样的金融服务中。这些模式为改善客户的财务状况带来了巨大的希望。不过期望不会自动实现，因为并非所有金融聚合器模式都能改善用户的财务状况。如今，金融健康的概念仍处于定义和衡量的早期阶段。但这对于在中国和其他地区定义和衡量金融健康至关重要，这些成果将有助于鼓励和支持普惠金融基本达成之后兴起的新模式，以便进一步提高金融健康水平。同时这也有助于各个国家了解自身的普惠金融和金融健康的发展水平。

中国仍将继续提供巨大的实验空间，以提供数字世界中金融聚合器的创新方法。在世界其他地区继续沿着各自的方式实现更大程度数字化的进程中，来自中国的经验会对其提供很大的帮助。

## 附件：参访机构

名字	机构
昂朝文	美团生态金融事业部高级总监
黄素娜	美团生态金融部小微信贷产品高级经理
蔡 颖	美团公共事务部高级经理
陈殿左	中和农信副总裁
孔庆煜	中和农信网贷业务主管
李 琦	中和农信经理
张 林	蚂蚁金服农村金融事业部副总经理
王琼玥	蚂蚁金服农村金融事业部专家
程志云	蚂蚁金服研究院高级专家
林诗涵	蚂蚁金服研究院行业研究专家
孔祖根	人民银行丽水市中心支行行长
陈明亮	人民银行丽水市中心支行副行长
叶银龙	人民银行丽水市中心支行货币信贷管理科科长
殷斯霞	人民银行丽水市中心支行货币信贷管理科副主任科员
陈义达	龙泉农村商业银行行长
郑自友	村委主任、惠农担保合作社负责人
吴世文	村支书、惠农担保合作社经办人员
张业满	华侨卫生室、丰收驿站工作人员
郑承海	村委委员



陈广师	兰州银行电商金融部总经理
云 鹏	兰州银行电商金融部技术总监
李彦慧	兰州银行电商金融部
刘若冰	兰州市金融办金融一处处长
管 静	兰州市金融办金融一处副处长
万 超	甘肃银监局科员
贺彦琨	人民银行兰州市中心支行支付结算处处长

## 参考文献

Aveni, Tyler and Joop Roest (2018) “China’s Alipay and WeChat Pay: Reaching Rural Users”, CGAP Brief available [here](#)

BFA (2016) “Implications, insights and guidance on use of Open Application Programming Interfaces (APIs) by financial services providers in emerging economies”, FSDK Paper available [here](#)

Grasser, Matt (2016) “Where Aggregators—and Open APIs—Fit Into Financial Inclusion”, available [here](#)

Eijkman, Frederik & Kendall, Jake & Mas, Ignacio. (2009). “Bridges to cash: The retail end of m-pesa.” SSRN Electronic Journal. 34. 10.2139/ssrn.1655248.

Harris, Seth and Alan Krueger (2015) “A proposal for modernizing labor laws for 21st century work: The “independent worker””, Brookings Brief, available [here](#)

Ladha, Tanya et al (2017) “Beyond Financial Inclusion: Financial Health as a Global Framework”, CFSI, available [here](#)

Lyon, Ben (2016) *API best practices* available [here](#)

McKay, Claudia & Rashmi Pillai (2016) “Aggregators: The Secret Sauce to Digital Financial Expansion”, available [here](#)

Pillai, Rashmi (2016) “The Business of Aggregators” CGAP, available [here](#)

Porteous, David & Olga Moracynski (2017) *Inclusive digital ecosystems of the future*, FIBR White Paper 2, available [here](#)

Smit, Anja et al (2012) “The nature and implications of informality in the South African funeral services and microinsurance markets”, available via Cenfri.org

Suri, Tavneet and William Jack (2016) The long-run poverty and gender impacts of mobile money, *Science* Vol. 354, Issue 6317, pp. 1288–1292

贝多广，莫秀根（2018），中国普惠金融发展报告 2018，中国金融出版社，2018 年 10 月第

一版。

贝多广，莫秀根（2018），丽水市农村金融改革效果评估报告，2018年10月发布。

贝多广，莫秀根（2018），中国普惠金融发展监测报告·2017浙江，2018年6月发布。