



金融科技
微洞察

FISCO 金链盟

NF
EC 国金测评

风正千帆悬，大航海时代

——2021全球数字银行巡礼

2021年10月

前言

时至2021年，全球疫情仍有反复，公众对非接触式和数字化服务的接受度持续提升，这让数字银行商业模式的价值得到了印证。正因如此，多个国家新增发放了专门的数字银行牌照，多家获得资质的数字银行开始上线运营。与此同时，多家存量数字银行通过丰富自身的产品和服务也实现了盈利，进一步验证了数字银行模式的商业可持续性。未来，随着各类商业主体的动态竞合，全球银行业的竞争格局有可能会发生巨大变化。一个显著的标志是，不少数字银行主体呈现出跨国布局的潮势，数字银行从过去的萌芽发展期由此进入“大航海”时代。

对此，金融科技·微洞察、金链盟、深圳国家金融科技测评中心等共同发布了本报告，对韩国、日本、东南亚各国、澳大利亚、欧洲各国、北美及南美洲各国、中国内地（大陆）、中国香港、中国台湾等市场的数字银行发展情况展开深入分析，希望在全面呈现各地数字银行发展现状的同时，探索数字银行的最佳发展路径，并对未来全球数字银行的竞争格局进行展望。

目录

CONTENTS

1. 全球数字银行发展概况

2. 韩国篇

3. 日本篇

4. 东南亚篇

5. 澳大利亚篇

6. 美洲篇

7. 欧洲篇

8. 中国内地（大陆）篇

9. 中国香港篇

10. 中国台湾篇

11. 思考与启发

发展现状：全球数字银行的阵营进一步扩大

- 随着全球数字化和信息化的快速发展，以及日益增长的普惠金融需求和对定制化服务的双重需求驱动，全球银行业逐渐发展到了4.0阶段，数字银行应运而生。2021年以来，由于全球疫情的影响仍未消退，用户对非接触服务的接受度进一步提高，使得数字化普及率也日趋升高，欧美和亚洲均有大量的新型数字银行涌现，呈蓬勃发展之势。
- 继2020年新加坡发放四家数字银行牌照之后，2021年，韩国数字银行Kakao Bank正式在韩国证交所上市，成为亚洲第一家上市的数字银行；日本新一代数字银行Minna no Ginko上线；印尼的5家数字银行服务预计将在2021年上线；中国台湾的两家数字银行，乐天国际商业银行、连线商业银行正式上线营业；澳大利亚亦有新的数字银行Alex Bank诞生，全球银行业的竞争格局正在发生显著变化。



发展现状：全球数字银行全景图



发展趋势：数字银行的跨国布局趋势明显

当前，数字银行在竞争格局逐步呈现出“跨国布局”的趋势，典型例子包括LINE、N26、NuBank等，从而推动数字银行走向大航海时代。究其内在原因，至少有以下三点考虑：

- 1) **蛙跳效应**。即指借助技术创新等后发优势，在后发国家实现超常规发展。例如金融和科技发展领先的企业，可以通过跨国布局，输出先进技术和经验，助力发展中国家充分发挥蛙跳效应，从原本的金融账户渗透率和信用卡持有率较低的阶段，直接跨越到数字银行阶段。
- 2) **规模效应**。原本在本土发展较好的数字银行，通过跨国布局，可以向全世界推销标准化的产品和服务，同时借助科技技术的边际效应，形成规模经济，进一步强化自身竞争力和国际话语权。
- 3) **区域一体化促进了金融一体化**。例如东盟、欧盟等地区正在持续推进区域一体化发展，天然有较多的跨境金融服务需求，而数字银行的跨国布局将有助于跨国金融合作，抹平地区间的金融发展差异。



目录

CONTENTS

1. 全球数字银行发展概况

2. 韩国篇

3. 日本篇

4. 东南亚篇

5. 澳大利亚篇

6. 美洲篇

7. 欧洲篇

8. 中国内地（大陆）篇

9. 中国香港篇

10. 中国台湾篇

11. 思考与启发



2.1 韩国数字银行的诞生

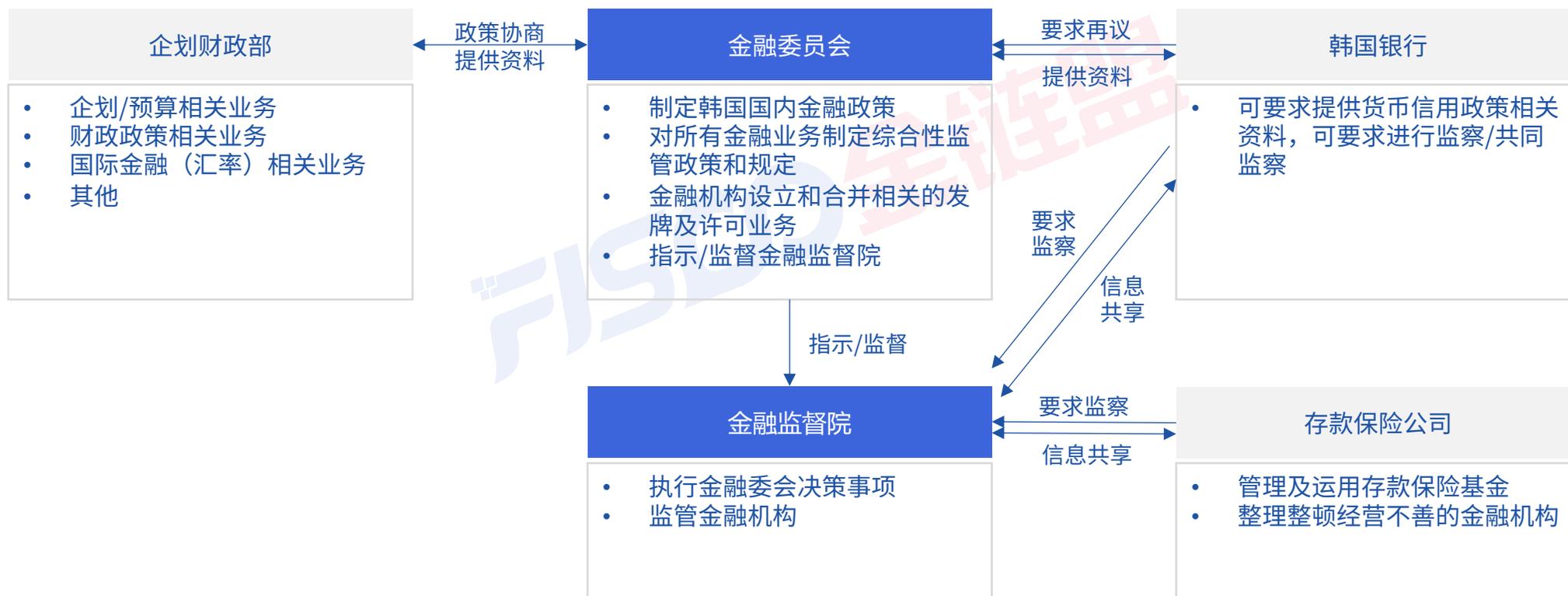
2.2 Kakao Bank与K Bank的发展现状

2.3 Kakao Bank与K Bank的差异分析

2.4 韩国银行业未来竞争格局前瞻

监管体系：韩国金融委员会提出设立韩国特色的互联网银行

韩国采用统一监管体系：



1. 韩国银行“韩国金融制度2018版”

韩国金融监管体系与金融委员会的角色定位

政策基础：韩国金融委员会提出设立韩国特色的互联网银行

随着金融科技和数字银行在全球范围内蓬勃兴起，韩国金融委员会在2015年启动制定了《IT·金融融合支援方案》²，并陆续采取一系列的政策措施积极拥抱金融科技时代的到来。

《IT·金融融合支援方案》课题：

- ①转换监管范式：简化事先审核；实现技术中立原则；明确责任
- ②改变线下服务为主的金融制度：**设立韩国特色的互联网银行**；激活众筹；支持大数据领域发展，重塑支付领域旧制
- ③支持金融科技产业成长：设立金融科技支援中心；支持金融科技企业资金筹备；降低互联网金融领域进入壁垒；扩大电子支付使用额度；重新设计互联网金融业法规
- ④利用金融安全措施保护金融消费者权益：构建金融业安全体系；强化信息保护及金融安全方面立法力度；防止线上非法营销

全球数字银行时间轴



2. 韩国金融委员会官网：<http://www.fsc.go.kr/no010101/71434>

牌照特色：放宽产银分离要求，注重创新、包容、稳定性

2016年，韩国金融监督院正式为两家互联网银行下发银行牌照，并对此前的银行牌照做出了以下调整³：

- 1) 股东结构：放宽银行法中的产银分离原则（放宽现有的非金融机构—产业资本不得拥有4%以上银行股份*的规定）
- 2) 最低资本金：下调（将银行业牌照最低资本金要求由1千亿韩元（约5.8亿人民币）下调至500亿韩元（约2.9亿人民币））
- 3) 营业范围：与一般银行一致
- 4) 稳健性指标等：与一般银行一致，但初期阶段缓和（如一般银行采用巴塞尔协议III，互联网银行初期采用巴塞尔协议I等）
- 5) 设备等其他事项：设备可外包；可做信用卡业务；可采用多种非面对面本人认证（包含但不限于线上提交身份证、视频电话、借记卡交付时确认、利用现有账户确认等）
- 6) 发放牌照许可程序：通过透明严谨的程序选定有竞争力的大股东（遵循银行业监管要求，基本适用银行业许可基准的同时，重点考虑①商业计划的创新性（Innovation）；②股东构成及业务模式的稳定性（Stability）；③提高消费者便利（Consumer Convenience）；④对韩国金融产业的发展及强化竞争力方面的贡献（Competitiveness）；⑤海外扩张（Global Expansion））

*得到金融委许可最高可拥有最高上限10%

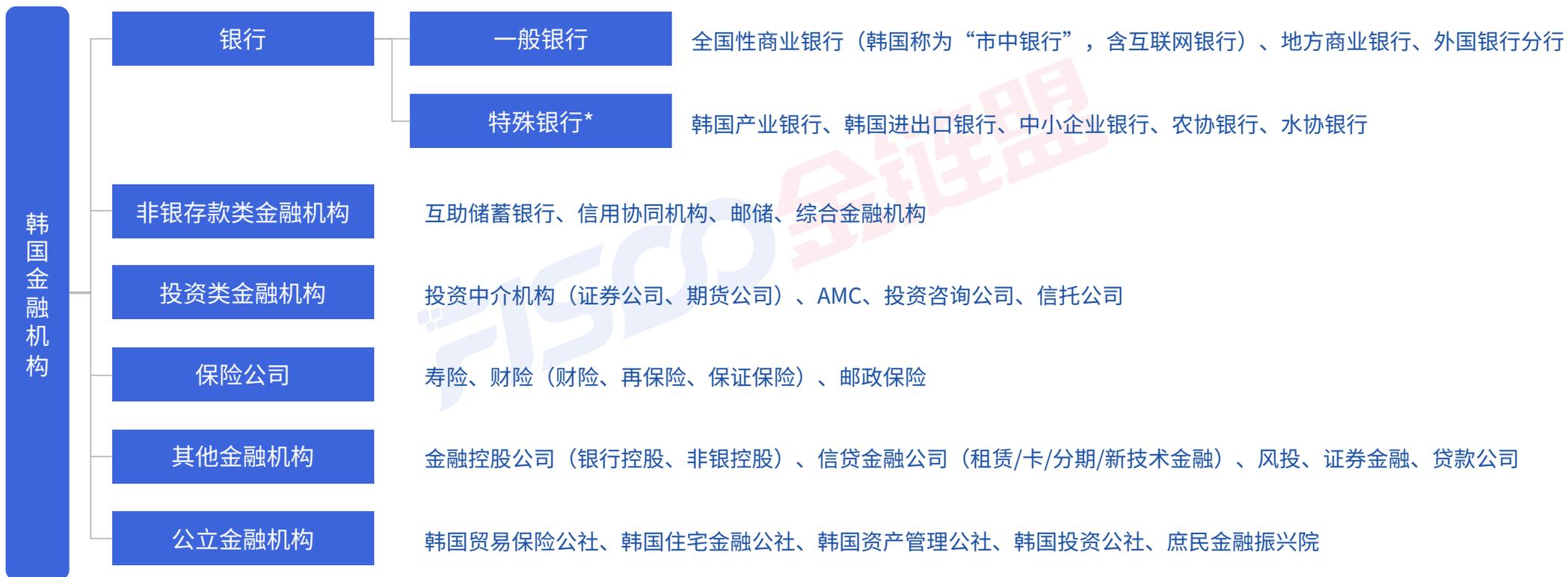
在此背景下，首批两大互联网银行相继成立：

	 K bank	 kakaobank
取得准银行牌照	2015/11	2015/11
取得银行牌照	2016/12	2017/4
正式营业	2017/4/3	2017/7/27
注册资本金 ⁴	2,500亿韩元	3,000亿韩元

3. 韩国金融监督院官网：https://www.fss.or.kr/fss/kr/promo/bodobbbs_view.jsp?seqno=18629

4. K Bank, Kakao Bank官网

牌照特色：韩国互联网银行与全国性银行归为同一类



*特殊银行：进入60年代以后为强化对韩国国民经济薄弱部门和战略培养部门的金融支援而成立。业务上部分或全部不适用韩国银行法及银行法规定。

5. 韩国银行“韩国金融制度2018版”

基础设施：韩国征信体系已较为完善

韩国现有6家持牌征信机构，分别为NICE评价信息、SCI评价信息、NICE D&B、E Credible、Korea Credit Bureau（KCB）以及韩国企业数据。其中，NICE评价信息、SCI评价信息和Korea Credit Bureau主要提供个人征信信息。

完善的征信体系，为韩国数字银行的业务开展奠定了良好的经营基础。

韩国个人征信信息流



*2016年成立的目前韩国唯一一家综合信用信息集中机构（Public Credit Registry），依法从金融机构收集和管理工作金融交易及保险合同等相关信用信息。

**金融机构有银行、卡、保险公司；企业有通讯公司、流通公司；公共机构有法院、国税局等。

***金融机构向此类征信机构查询征信信息时，需获得用户本人同意。

韩国个人征信等级及评分

信用等级	NICE评分	KCB评分	区分	特征
1等级	900~1000	942~1000	最优良	有长时间的信用交易经验和多种优良信用交易记录，坏账可能性非常低
2等级	870~899	891~941		
3等级	840~869	832~890	优良	虽无活跃的信用交易记录，但若持续优良信用交易可进入上一等级，坏账可能性低
4等级	805~839	768~831		
5等级	750~804	698~767	一般	与利率较高的金融机构有交易，有短期逾期记录，坏账可能性一般
6等级	665~749	630~697		
7等级	600~664	530~629	注意	与利率较高的金融机构交易较多，短期逾期经验较多，坏账可能性高
8等级	515~599	454~529		
9等级	445~514	335~453	危险	目前有逾期或拥有严重逾期记录，坏账可能性非常高
10等级	0~444	0~334		

6. 韩国银行“韩国金融制度2018版”

7. 韩国信用信息协会：http://www.cica.or.kr/test/10_search/credit_rating_01.jsp

8. <https://m.blog.naver.com/sorak123/221847120779>



2.1 韩国数字银行的诞生

2.2 Kakao Bank与K Bank的发展现状

2.3 Kakao Bank与K Bank的差异分析

2.4 韩国银行业未来竞争格局前瞻

K Bank基本信息与财报

基本信息

取得准银行牌照：2015/11
 取得银行牌照：2016/12
 正式营业：2017/4/3
 注册资本金：2,500亿韩元（约14.5亿人民币）
 最大股东：韩国电信（18.1%）（2017年末基准）

目前提供的服务有存款（活期、整存整取、零存整取）、
 贷款（透支账户、信贷）、汇款、借记卡、便捷支付、保
 险代销、开设证券账号等



资产负债表

科目	K Bank	
	2020/3Q (亿韩元)	2020/3Q (亿人民币)
资产		
现金及存放央行款项	1,034	6.0
可供出售金融资产	5,121	29.7
发放贷款	25,549	148.2
有形资产	98	0.6
无形资产	439	2.5
现期法人税资产	9	0.1
其他金融资产	550	3.2
资产总计	32,800	190.2
负债		
客户存款	26,872	155.9
应付职工薪酬	21	0.1
预计负债	3	0.0
其他金融负债	633	3.7
其他负债	30	0.2
负债合计	27,559	159.8
所有者权益		
股本	9,017	52.3
资本调整	(136)	(0.8)
其他综合收益	(16)	(0.1)
盈余公积	(3,624)	(21.0)
股东权益合计	5,241	30.4
负债及股东权益总计	32,800	190.2

损益表

科目	K Bank	
	2020/3Q (亿韩元)	2020/3Q (亿人民币)
净利息收入	113	0.7
利息收入	165	1.0
利息费用	(52)	(0.3)
净手续费收入	(32)	(0.2)
手续费收入	16	0.1
手续费费用	(48)	(0.3)
资产减值损失	(54)	(0.3)
管理费用	(277)	(1.6)
其他营业收入（费用）	(4)	(0.0)
营业收入	(254)	(1.5)
营业外收入	-	-
税前利润	(254)	(1.5)
所得税	-	-
净利润	(254)	(1.5)

ROA	-3.91%
ROE	-32.60%
NIM	1.62

*手续费收入：用户通过银行开设证券账号或申请其他银行的信用卡等时，银行向证券公司和信用卡公司收取的手续费

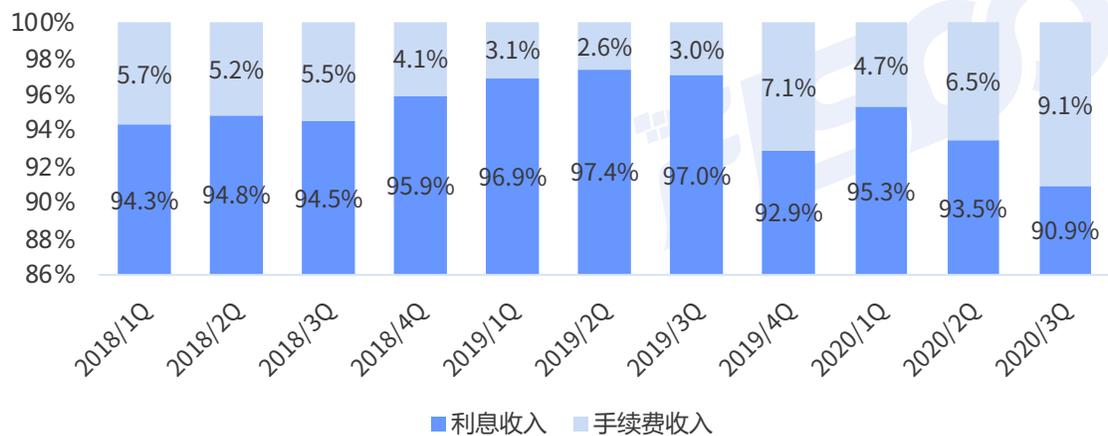
*汇率按0.0058计算

K Bank营收结构：贷款利息收入占据绝对比重

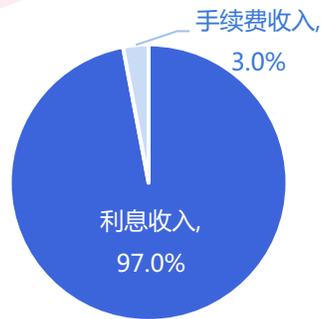
K Bank营业收入主要来自利息收入。

*手续费收入：用户通过银行开设证券账号或申请其他银行的信用卡等时，银行向证券公司和信用卡公司收取的手续费

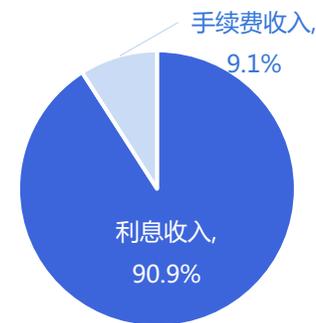
K Bank 营业收入占比



K Bank 2019/3Q 营业收入构成



K Bank 2020/3Q 营业收入构成



10. K Bank 季报整理

Kakao Bank基本信息与财报

基本信息

取得准银行牌照：2015/11
 取得银行牌照：2017/4
 正式营业：2017/7/27
 注册资本金：3,000亿韩元（约17.5亿人民币）
 最大股东：韩国投资控股（58%）（2017年末基准）

目前提供的服务有存款（活期、整存整取、零存整取）、贷款（透支账户、信贷、房贷、个体经营户贷款）、汇款、借记卡、信用等级确认、开设证券账号等



资产负债表

科目	Kakao Bank	
	2020/3Q (亿韩元)	2020/3Q (亿人民币)
资产		
现金及存放央行款项	9,379	54.4
可供出售金融资产	44,613	258.8
发放贷款	190,801	1,106.6
有形资产	466	2.7
无形资产	480	2.8
现期法人税资产	-	-
净确定福利资产	-	-
其他资产	5,846	33.9
资产总计	251,585	1,459.2
负债		
客户存款	229,775	1,332.7
应付职工薪酬	36	0.2
预计负债	206	1.2
其他负债	3,762	21.8
负债合计	233,779	1,355.9
所有者权益		
股本	18,255	105.9
资本调整	(203)	(1.2)
其他综合收益	170	1.0
盈余公积	(416)	(2.4)
股东权益合计	17,806	103.3
负债及股东权益总计	251,585	1,459.2

损益表

科目	Kakao Bank	
	2020/3Q (亿韩元)	2020/3Q (亿人民币)
营业收入	2,029	11.8
利息收入	1,499	8.7
手续费收入	486	2.8
当期损益-公允价值变动损益	14	0.1
其他综合损益-公允价值变动损益	1	0.0
其他营业收入	29	0.2
营业支出	1,581	9.2
利息费用	420	2.4
手续费费用	445	2.6
销售管理费	487	2.8
其他营业费用	118	0.7
贷款损失准备金	111	0.6
营业收入	448	2.6
营业外收入	-	-
营业外费用	-	-
税前利润	448	2.6
所得税	43	0.2
净利润	405	2.3
ROA	0.48%	
ROE	6.59%	
NIM	1.64	

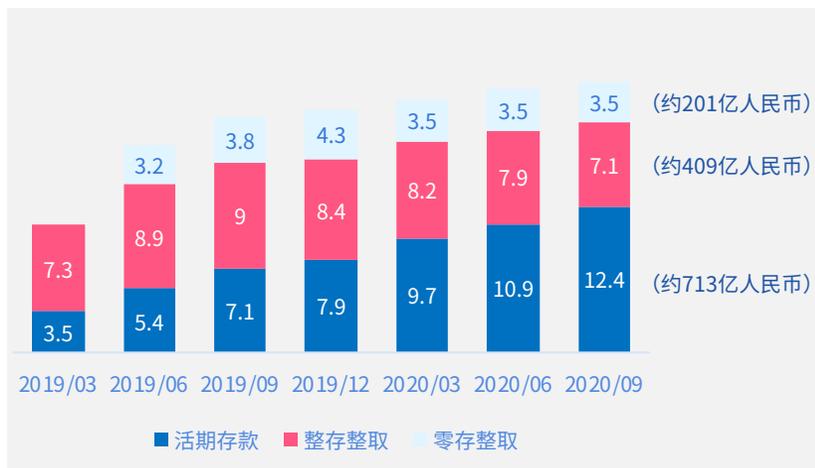
*手续费收入：用户通过银行开设证券账号或申请其他银行的信用卡等时，银行向证券公司和信用卡公司收取的手续费
 *汇率按0.0058计算

Kakao Bank存款业务概况：低成本资金占比高

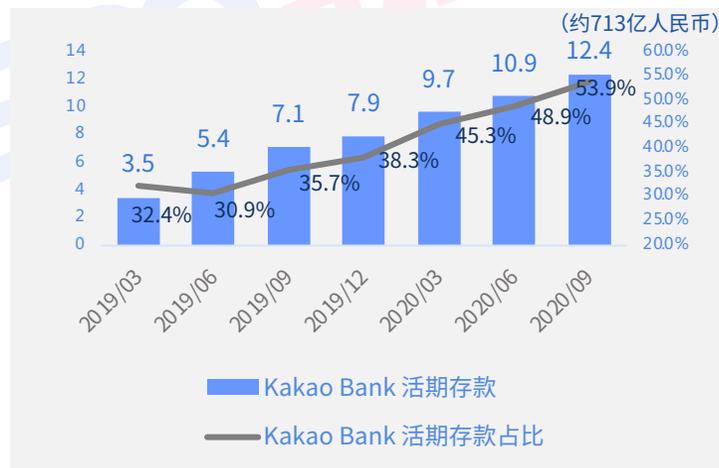
Kakao Bank活期存款占比逐渐升高，与其他银行相比低成本资金优势较明显。

*汇率按0.0058计算

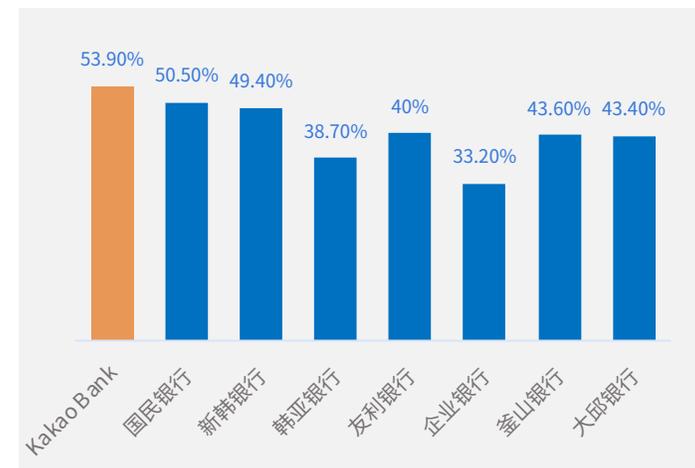
Kakao Bank 各类存款规模¹²
(兆韩元)



Kakao Bank 活期存款占比¹²
(兆韩元)



活期存款占比比较¹³



12. Kakao Bank 季报整理

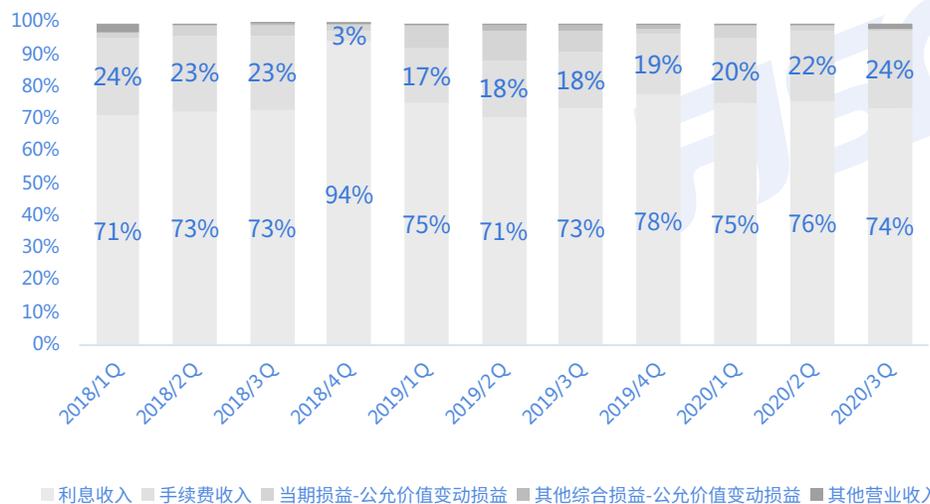
13. 三星证券资料

Kakao Bank 营收结构：贷款利息收入占据绝对比重

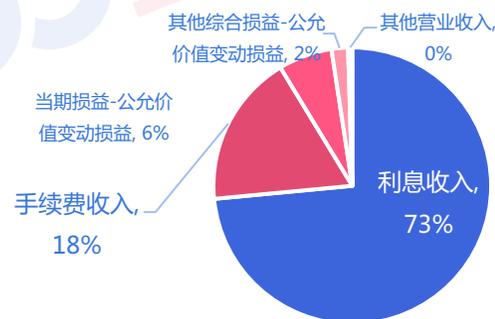
Kakao Bank 营业收入多数来自利息收入，同时手续费收入*占比与前年同期相比有大幅度提高。

*手续费收入：用户通过银行开设证券账号或申请其他银行的信用卡等时，银行向证券公司和信用卡公司收取的手续费

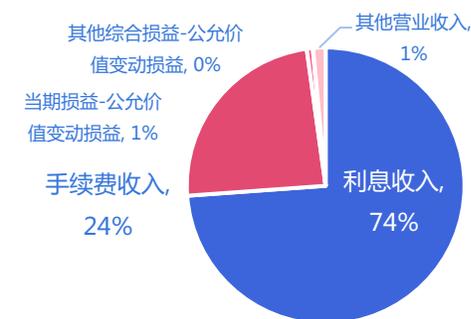
Kakao Bank 营业收入占比



Kakao Bank 2019/3Q 营业收入构成



Kakao Bank 2020/3Q 营业收入构成



14. Kakao Bank 季报整理

发展现状小结：K Bank净息差较高，Kakao Bank利息收入持续增长

K Bank 虽然仍处于赤字阶段，但其净息差整体偏高；Kakao Bank虽然净息差相对偏低，但盈利资产的获利能力持续上升，主要营收来源贷款收入得到稳步增加。同时，Kakao Bank的贷款产品（透支账户、信贷、房贷等）均有保证保险公司¹⁶提供保险，贷款损失风险低。

*汇率按0.0058计算

净利差和净息差数据

		2019/09	2019/12	2020/03	2020/06	2020/09
K Bank	净利差(NIS)	1.93	1.91	2.32	2.28	2.07
	平均贷款利率	4.03	4.00	4.16	3.97	3.51
	平均存款利率	2.10	2.09	1.84	1.69	1.44
	净息差(NIM)	1.51	1.46	1.63	1.73	1.62
Kakao Bank	净利差(NIS)	2.06	1.89	1.87	1.92	1.94
	平均贷款利率	3.70	3.50	3.21	3.14	3.05
	平均存款利率	1.64	1.61	1.34	1.22	1.11
	净息差(NIM)	1.47	1.41	1.54	1.60	1.64

净息差走势



利息收入走势（亿韩元）



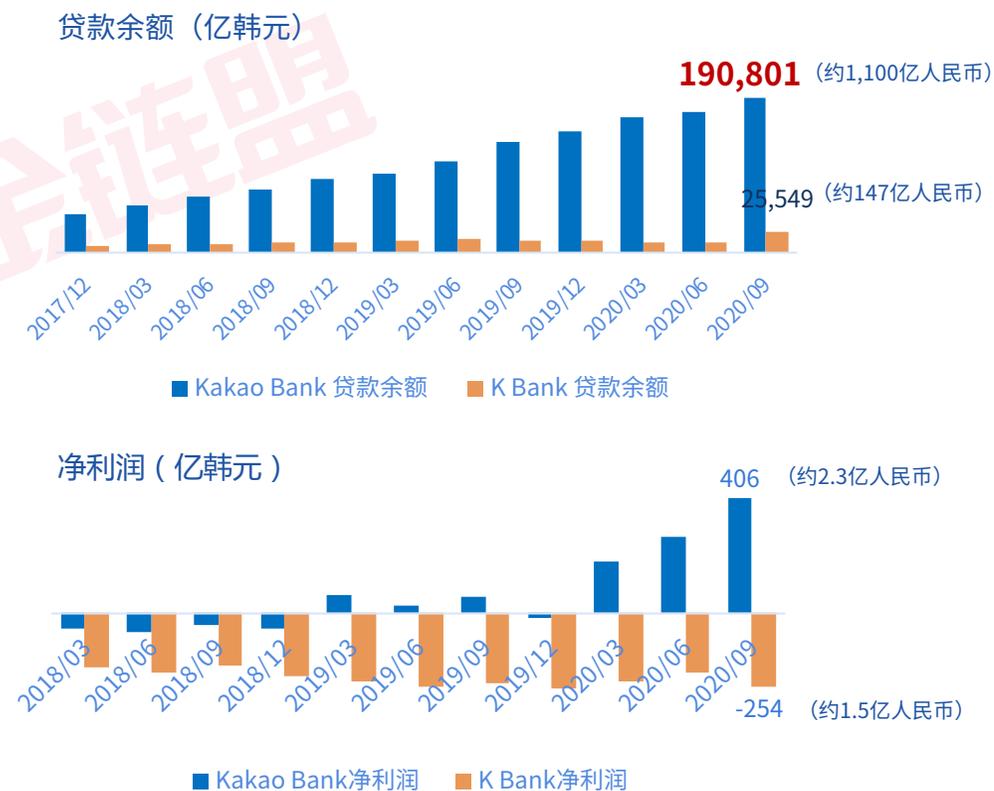
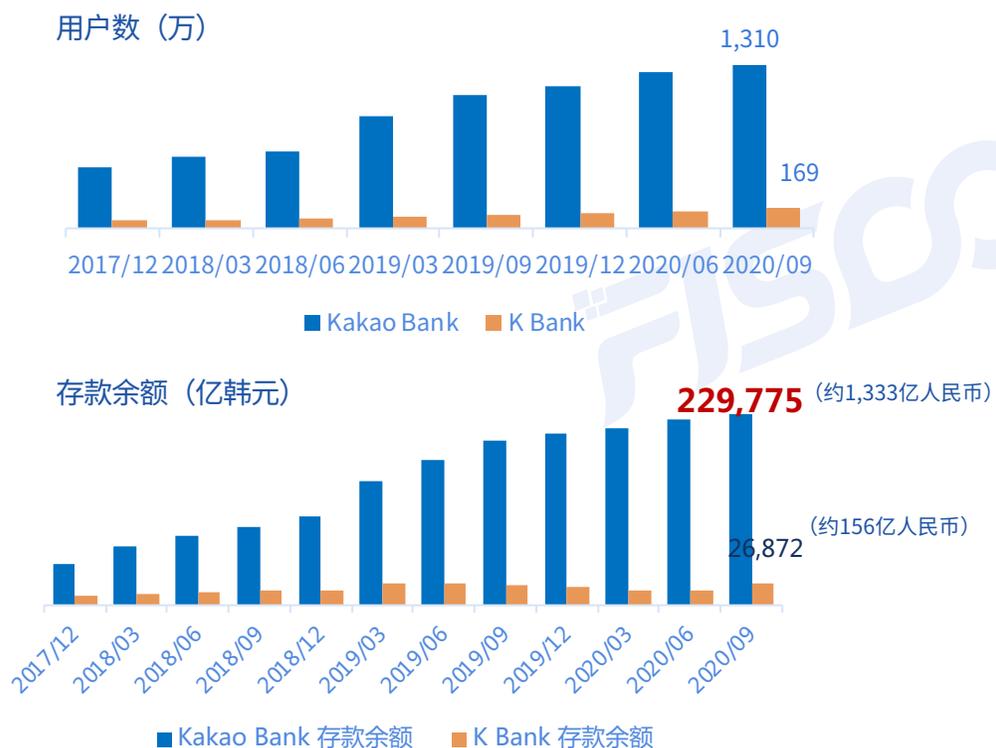
15. Kakao Bank, K Bank 季报整理

16. Kakao Bank官网

发展现状小结：Kakao Bank持续领跑

从用户数、贷款余额、存款余额及净利润等财务数据¹⁷可以看出，两家银行的发展差距较大，Kakao Bank领跑的局势明显。

*汇率按0.0058计算



17. Kakao Bank, Kbank 官网季报及新闻报道资料整理



2.1 韩国数字银行的诞生

2.2 Kakao Bank与K Bank的发展现状

2.3 Kakao Bank与K Bank的差异分析

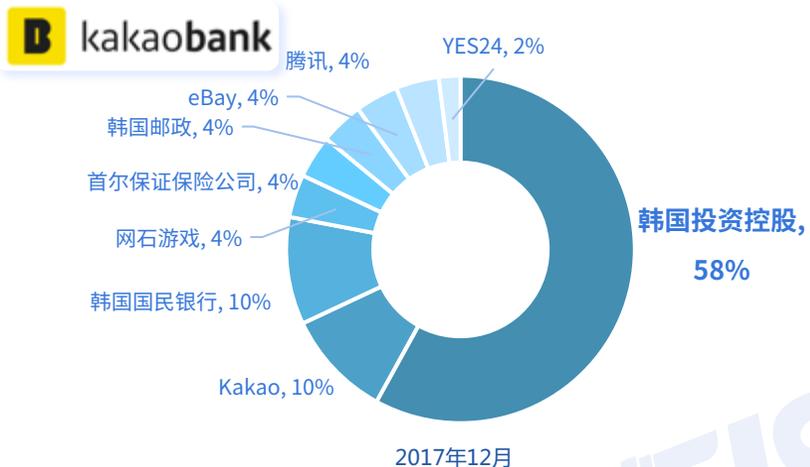
2.4 韩国银行业未来竞争格局前瞻

分析两家银行产生差距的原因，我们主要归纳出以下五个差异点：

1. 股东背景
2. 营销策略
3. 特色产品
4. 体验创新
5. 科技创新

FISCO 金融盟

股东背景：Kakao Bank 股东结构简单，有利于加强支持力度



资本金变动情况

- 2019/11 18,255亿韩元
- 2019/09 18,000亿韩元
- 2019/09 13,000亿韩元
- 2018/04 10,000亿韩元
- 2017/09 8,000亿韩元
- 2017/07 开业时3,000亿韩元

- 2019/07 5,051亿韩元
- 2018/12 4,775亿韩元
- 2018/10 4,032亿韩元
- 2018/07 3,800亿韩元
- 2017/10 3,500亿韩元
- 2017/09 3,368亿韩元
- 2017/07 开业时2,500亿韩元

从两家银行成立的2017年年底的股东构成中可以看出，与韩国投资控股*手持58%股份，且股东构成相对简单的Kakao Bank相比，K Bank不但股东构成复杂也没有话语权的股东存在。

这导致Kakao Bank在增资等重大决策上迅速达成一致，不断扩张并增加市场份额时，K Bank却要在股东的沟通上花费大量的时间。从增资规模中可以看出，K Bank远没有Kakao Bank来得“痛快”，每次资本金增加的幅度比Kakao Bank少很多，这是因为每每在增资问题上有部分股东持反对意见，不得顺利进行增资的原因。

资本金不足不仅导致K Bank不能大力开展市场营销活动，更甚至导致从2019年4月到2020年7月K Bank不得不停止贷款服务长达15个月，而开业到2020年7月期间K Bank总共停止贷款服务的次数高达17次¹⁹。

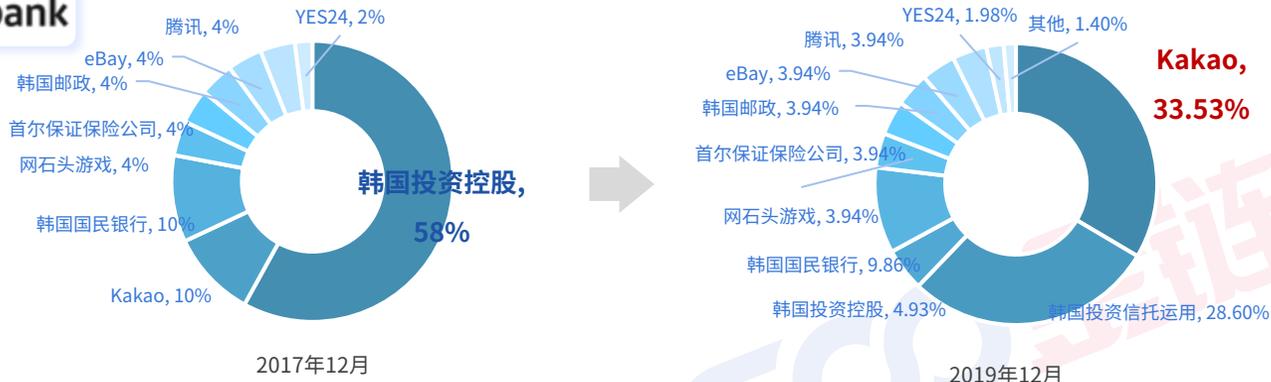
复杂分散的股东结构严重影响了K Bank的发展。

*韩国投资控股：2005年由韩国东远集团旗下东远证券分离和韩国投资证券合并而成的金融集团公司，最大股东为董事长Namgoo Kim（持股20.7%），第二大股东为韩国国民年金(13.5%)(2020年8月基准)

18. Kakao Bank和K Bank2017年、2019年季报及报道资料整理

19. The scoop报道：<https://www.thescoop.co.kr/news/articleView.html?idxno=40182>

股东背景：K Bank 原大股东遭遇调查，妨碍迅速转变股东结构



不仅如此，2019年11月Kakao Bank根据2018年韩国国会通过的《互联网专门银行特例法》²¹（该特例法缓和了韩国银行法的产银分离的原则—非银行业机构不得拥有10%以上股份的规定，将持股上限调至34%）把Kakao的股份从原来持股10%，增加到了持股33.53%，为后期与Kakao旗下服务协作打下基础。

而K Bank原本的最大股东韩国电信（KT）*由于违反公平交易法的嫌疑接受调查，从而不得成为最大股东（互联网专门银行特例法规定，如果近5年期间内股东违反公平交易法受到罚款以上的处罚，该股东不得拥有互联网专门银行10%以上股份）。2020年7月，K Bank只能以韩国电信子公司BC卡成为大股东的迂回方式转换股东结构，以解决增资问题，这与Kakao Bank相比又晚了近8个月的时间，期间K Bank发展受限不言而喻。

由此可见，复杂的股东构成以及股东本身情况大大制约了K Bank的发展。

*韩国电信及NH投资与证券股份包含无表决权股份，普通股份各占10%

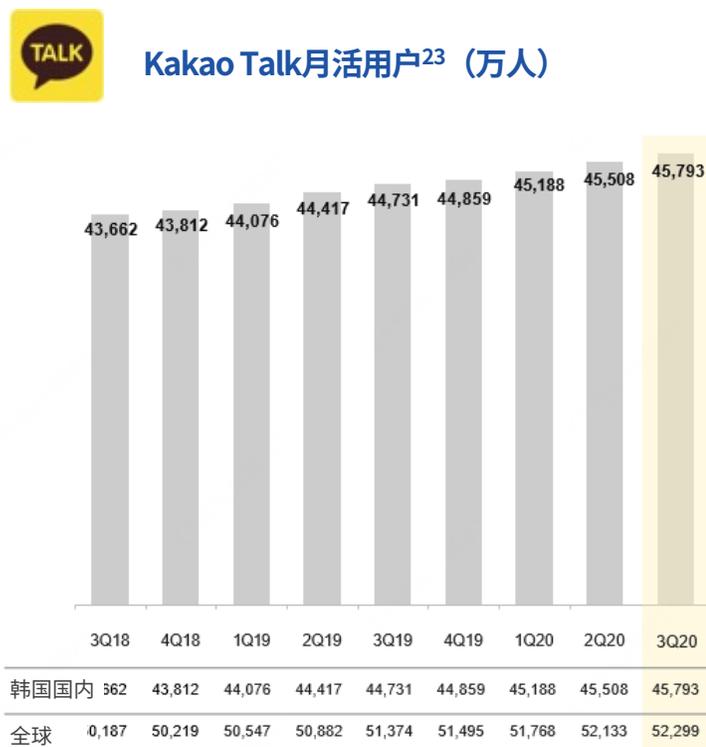
20. Kakao Bank和K Bank2017年、2019年年报及报道资料整理

21. 韩国互联网专门银行特例法：

[https://www.law.go.kr/%EB%B2%95%EB%A0%B9/%EC%9D%B8%ED%84%B0%EB%84%B7%EC%A0%84%EB%AC%B8%EC%9D%80%ED%96%89%EC%84%A4%EB%A6%BD%EB%B0%8F%EC%9A%B4%EC%98%81%EC%97%90%EA%B4%80%ED%95%9C%ED%8A%B9%EB%A1%80%EB%B2%95/\(15856\)](https://www.law.go.kr/%EB%B2%95%EB%A0%B9/%EC%9D%B8%ED%84%B0%EB%84%B7%EC%A0%84%EB%AC%B8%EC%9D%80%ED%96%89%EC%84%A4%EB%A6%BD%EB%B0%8F%EC%9A%B4%EC%98%81%EC%97%90%EA%B4%80%ED%95%9C%ED%8A%B9%EB%A1%80%EB%B2%95/(15856))

股东背景：Kakao Bank大股东Kakao资源丰富，有利于发展

目前Kakao Bank的最大股东Kakao，成立于2006年，拥有韩国最大的社交软件Kakao Talk，月活用户达4,600万，约占韩国总人口的88%（韩国2020年12月底总人口为5,178万²²）。旗下拥有第三方支付、出行、漫画等诸多耳熟能详的线上服务。



注) 每月 MAUs平均值. 全球数据包含韩国

Kakao旗下服务

-  Kakao Bank 互联网银行
-  Kakao Pay 第三方支付平台
-  Kakao Mobility 出行服务
-  Kakao Japan Piccoma 漫画
-  Kakao Page 漫画
-  Kakao Games 游戏
-  Kakao Friends 卡通人物

22. 韩国统计厅KOSIS2021基准
23. 资料来自Kakao2020 3Q季报

股东背景：Kakao旗下平台和生态圈为Kakao Bank提供丰富的场景

Kakao涉及社交、搜索、出行、电商等生活各个领域，俨然形成一个Kakao生态圈。通过该生态圈Kakao不仅可以为不同年龄段的存量客户提供多种服务，同时也可以利用已累积的大量数据在韩国全国范围内进行市场营销，为旗下的产品和服务，如Kakao Bank以最低的费用获取更多的用户。



24. 资料整理Kakao2020 3Q季报

股东背景：Kakao Bank与Kakao旗下平台的合作案例

2020年5月，Kakao Bank推出Kakao Pay（Kakao Pay服务嵌在Kakao Talk里面）简易绑定Kakao Bank（并没有嵌在Kakao Talk，而是独立的APP）的方案，简化了以往绑定时所需的账户确认、电话认证等步骤，Kakao Pay的用户消费时可使用绑定的Kakao Bank账户上的存款进行消费，通过两个服务的绑定，可以为用户提供综合性的收支分析服务。

截至2020年3月，Kakao Pay累计用户达3,300万人²⁶（占韩国总人口60%以上）是韩国第三方支付的龙头，Kakao股东平台的加持对Kakao Bank业务的开展及服务的提升提供了更多的可能。



25. 图片来自 <https://truesale.tistory.com/386>

26. Kakao Pay 官网: https://t1.daumcdn.net/kakaopay/brand_site/file/manual/kakaopay_companybrief_ver3_kor.pdf

营销策略：面向次世代的卡通形象引流获客，打开借记卡“颜值”时代

Kakao Friends是2012年由Kakao发布的Kakao Talk卡通形象，也是目前在韩国认知度和好感度最高的卡通形象。自2017年起Kakao Friends蝉联韩国文化产业振兴院发表的韩国最受欢迎卡通形象排行榜第一²⁷，2019年获得了亚洲授权业卓越大奖（2019 LIMA Asian Licensing Awards）年度数字产权奖²⁸（Digital Property of the year）殊荣。

Kakao Bank利用用户亲和度极高的Kakao Friends进行

- (1) 开设银行账户赠送表情包活动（Kakao Friends表情包分免费和收费两种，活动免费赠送收费表情包）
 - (2) 推出Kakao Friends系列借记卡
- 等营销活动，效果非常明显。开业仅一周的时间开户数超151万，借记卡申请数超103万张²⁹。

2017年8月，K Bank也开始推出LINE Friends系列借记卡，其他银行也纷纷效仿开始推出不同设计图案（卡通形象、明星、笑星、宠物等）的借记卡³⁰，可以说Kakao Bank的卡通形象借记卡的成功拉开了韩国借记卡“颜值”时代的序幕。

Kakao Friends卡通形象



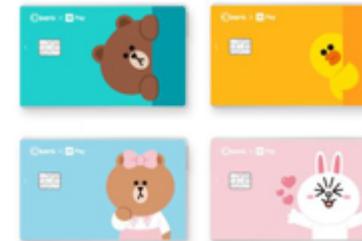
赠送表情包活动



Kakao Friends 借记卡



LINE Friends 借记卡



各家银行借记卡



27. 韩国文化产业振兴院卡通形象产业白皮书2018~2020: <https://www.kocca.kr/cop/bbs/list/B0000146.do?menuNo=201826>

28. <https://www.licensingsource.net/lima-names-asian-licensing-awards-winners/>

29. <http://news.kmib.co.kr/article/view.asp?arcid=0011661951>

30. https://biz.chosun.com/site/data/html_dir/2019/04/08/2019040800055.html

特色产品（1）群账户：引流获客，吸纳存款

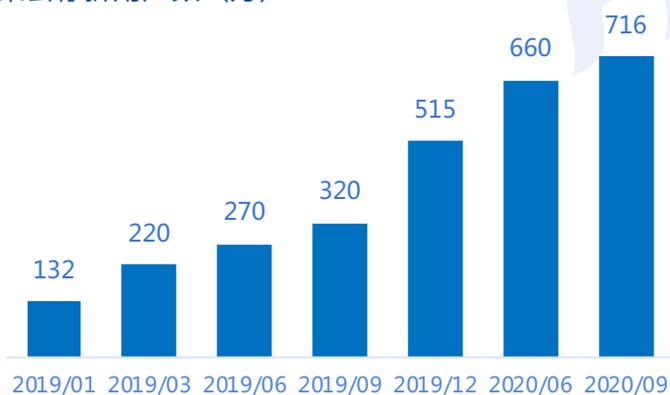
2018年12月，Kakao Bank推出了“聚会存折”产品（类似群账户），群主通过Kakao Bank的新/旧账号向绑定的Kakao Talk中的好友发出进群邀请。建群后，群主可以用聚会存折向群成员收集会费、确认会费缴纳情况、催收会费（产品提供可爱的催收表情包），成员也可以实时确认会费收支情况以及余额等信息。该产品为用户解决了会员延迟缴纳会费催收难，会费收支不透明，会费管理员要重复答复成员会费余额等问题。

产品一经面世便得到了广泛的认可。截至2020年9月用户达716万人，这相当于可申请Kakao Bank账户（17岁以上）的韩国人口（4,400万人）当中每6人中有1人，Kakao Bank用户（1,310万人）的每2人中有1人使用该产品³¹。该产品为Kakao Bank带来了大量的新用户。

事实上Kakao Bank并不是第一家推出聚会存折产品的银行，传统银行如友利银行、KB国民银行、IBK企业银行也从2011年开始先后推出了聚会存折，但其他同类产品的反响远不及Kakao Bank，如友利银行2018年5月便停止销售聚会存折。这是因为和同类产品相比Kakao Bank的产品很大程度上改善了用户体验。其他同类产品存在诸多不便，比如需要用户到柜台开设该银行账户，或者需要另外下载银行App以外的聚会存折专用App，还有一些产品需要群主授权后群成员才能确认余额等。而Kakao Bank的聚会存折避免这些问题的同时，做到了选择和集中，比如产品着重考虑透明的会费管理，取消了相册、公告栏等部分功能³²。

*汇率按0.0058计算

聚会存折用户数（万）



(亿韩元) 聚会存折余额/存款余额中占比



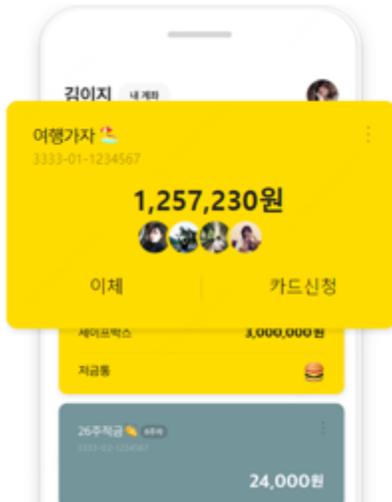
31. <http://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=84167>

32. https://biz.chosun.com/site/data/html_dir/2019/01/23/2019012303791.html

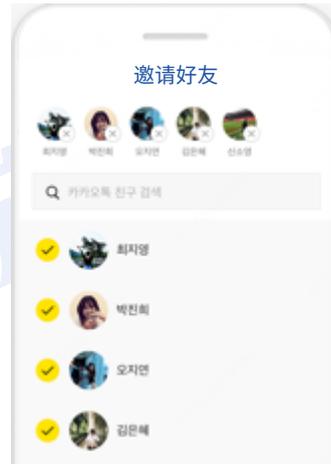
33. 数据整理Kakao Bank报道及三星证券资料

特色产品 (1) 群账户：使用方便，为用户提供便利

开设
(可用已有的账户)



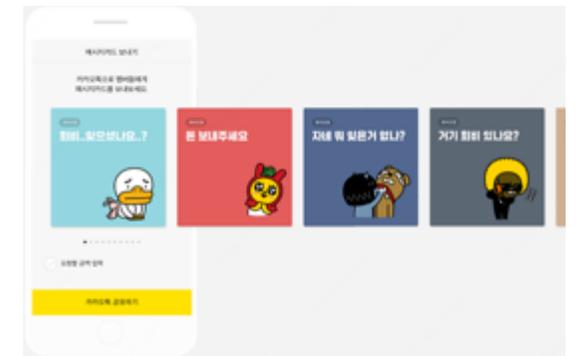
建群
(邀请Kakao Talk好友)



确认
(群成员可随时随地确认收支)



催收
(有趣的表情包进行催收)



会费...忘了么...? 给汇点钱吧 老兄, 你是不是 歪? 会费在吗? 忘了点啥?

34. Kakao Bank 官网

35. Kakao Bank Blog: <https://blog.kakaobank.com/223>

特色产品 (1) 群账户：与生活场景紧密结合

使用场景：



36. Kakao Bank 官网

特色产品 (2) 26周零存整取：低门槛，体验存款成就感，为银行引流

2018年6月，Kakao Bank推出了26周零存整取产品，用户加入该产品时可在1,000韩元（约人民币6元）、2,000韩元（约人民币12元）、3,000韩元、5,000韩元、10,000韩元等几个金额当中选择一个最少加入金额（选择后不得更改），然后每周递增存入最初选定金额，连续存入26周后到期解约。假如设定为1,000韩元，那么第一周需存入1,000韩元，第二周需存入2,000韩元，第三周存入3,000...以此类推第26周存26,000韩元。产品推出后市场反馈也非常积极。截至2020年9月，26周零存整取产品账户数达665万。

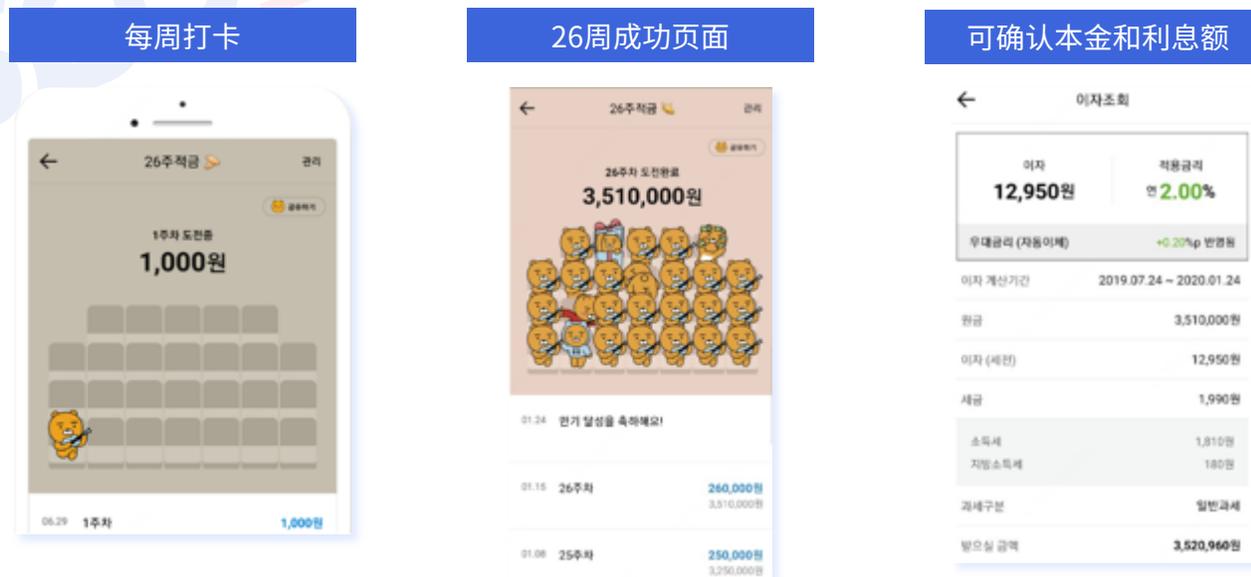
单从利息的角度来讲，对用户的吸引力并不是很大，因为越往后存款金额越大，但存款期间反而越短，因此利息收入也会受影响。但与其他存款产品相比，该产品进入门槛低，存款期限较短，而且在产品设计上附加了每周打卡机制，这让10~30岁学生及初入社会的人群体验到了定期存款的乐趣和成就感。而且除了Kakao Bank与其他企业一同携手做宣传活动以外，用户还会在社交媒体晒出自己定期存款挑战过程，这也为该产品起到了宣传作用。

聚会存款和26周零存整取等产品，为Kakao Bank吸收了存款的同时，也为Kakao Bank带来了关注和用户。

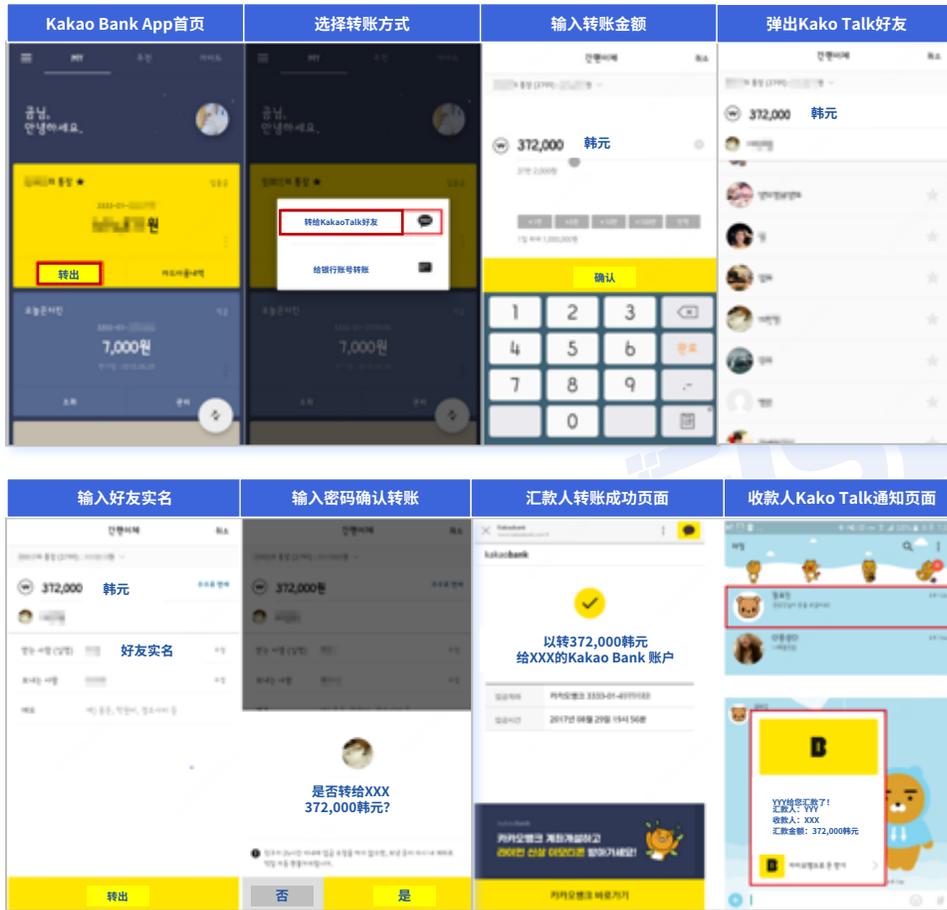
26周零存整取账户数（万）



37. 数据来自Kakao Bank报道和三星证券资料
38. 整理<https://bluese05.tistory.com/91>



体验创新：用户体验— 绑定Kakao Talk账号给好友转账，提高便利



Kakao Bank和Kakao Talk账号绑定：

Kakao Bank绑定月活量达4,600万的Kakao Talk账号，用户转账时可以直接从Kakao Bank App页面上选择Kakao Talk好友进行转账，无需收款人的银行账号，操作非常简便（如果收款人没有Kakao Bank银行账户，需给收款人其他银行账户进行转账）。

两个账号的绑定提高了用户的体验，为用户提供便利的同时，为Kakao Bank实现快速引流。

39. 整理<https://kuma12.tistory.com/178>

体验创新：Kakao Bank更加注重用户体验

Kakao Bank和K Bank在本人认证（KYC）以及终端方面的差异也导致产生了客户体验上的差距。

	K Bank	Kakao Bank	比较
KYC方式	1. 银行账户认证 2. 视频电话认证 二选一	银行账户认证	K Bank另外采用视频电话认证，方便不熟悉线上服务的人群也能接受服务； Kakao Bank只采用银行账户认证方式，避免大量用户同时开户时，发生视频电话认证等候时间过长的问题 ⁴⁰
终端	移动端+网页（Hybrid App）	移动端Only（Native App）	Kakao Bank采用Native App方式，提升用户操作速度和流畅度，提高了用户体验

40. https://zdnet.co.kr/view/?no=20170802164257&re=R_20170823122755

科技创新：Kakao Bank率先探索分布式架构，实现成本优势

Kakao Bank大胆探索新架构，K Bank求稳相对保守。

	K Bank	Kakao Bank	比较
基础设施	<ul style="list-style-type: none">OS系统⁴¹: -Account: UNIX -Channel: LinuxProgramming Language⁴²: JavaDBMS⁴²: Oracle	<ul style="list-style-type: none">OS系统⁴¹:X86-based LinuxProgramming Language⁴²: JavaDBMS⁴³: -Channel: MySQL -Account: Oracle	Kakao Bank是韩国国内第一家采用X86分布式架构的银行，在韩国引起了巨大的反响。UNIX虽然稳定性比Linux高，但Linux拥有灵活性高，成本低等优点。在DBMS方面, Kakao Bank尽量降低了Oracle的存在感。

41. http://www.dt.co.kr/contents.html?article_no=2017041402109960049002

42. <https://dev-mystory.tistory.com/m/278>

43. <https://www.2e.co.kr/news/articleView.html?idxno=208353>

科技创新：技术专利概况

目前K Bank和Kakao Bank申请了如下专利：K Bank较为偏重区块链的专利；Kakao Bank则较为偏重AI相关的专利。

*公布和登记注解请参照下一页：韩国专利申请流程

	K Bank	Kakao Bank
公布*	<ul style="list-style-type: none"> 贷款利率及限额变动型金融产品运用系统及方法 	<ul style="list-style-type: none"> 海外汇款处理方法及海外汇款App 利用用户端设备进行贷款的方法，系统及App 利用用户端设备进行海外收汇款方法，系统及App
登记*	<ul style="list-style-type: none"> 对两个以上加盟店的订单进行综合结算处理的结算处理服务器及方法 输入数字的用户页面提供方法 空间感体验产品的设备及方法 利用区块链检测异常金融交易的方法及服务器 贷款账户管理方法 利用区块链提供贷款服务的方法及系统 利用服务器之间通信进行电子签名的方法及系统 利用区块链管理公用账户的方法及系统 阶层管理者管理账户的方法、服务器及记录媒体 金融服务提供系统及实施方法 利用竞拍或逆向竞拍方式的金融产品运用系统及方法 支持Digital contents服务的金融产品运用及方法 房贷贷后验证系统 根据限额贷款使用金额及偿还情况，弹性适用贷款限额的系统及方法 利用Mobile banking program支持多账户联动运营的系统及方法 利用区块链进行电子签名的方法及系统 Mobile banking结算处理系统及方法 	<ul style="list-style-type: none"> 业务时间管理方法和管理程序，用户端及业务管理服务器 身份认证所需临界值设定方法及系统 利用神经网络进行人脸识别方法及系统 利用神经网络进行身份识别方法及系统 身份证照片质量评价方法及服务器 移动端本人认证方法 Scrapping为基础的服务提供方法及App 神经网络学习所需学习数据Labeling方法及系统 身份认证方法及App 利用神经网络判断身份证真伪的方法及服务器 利用深度学习判断身份证真伪的装置及判断方法 利用非识别化照片进行神经网络学习的方法及服务器 聚会存折服务器及方法 银行服务器及利用该服务器提供存款服务的方法 利用身份认证模型的学习方法、服务器、App及身份认证方法 提供Hologram探测服务的服务器及Hologram探测方法 实时反映利息的银行业务处理Agent及实时反映利息的方法 存储在设备上的银行业务处理Agent程序，银行业务处理系统及驱动方法 分开管理账户存款的银行业务管理服务器及分开管理账户存款的方法 根据用户位置切断金融交易的金融交易服务器，交易切断系统及切断方法 银行业务管理服务器，银行业务处理系统及开户方法

44. 韩国专利信息搜索引擎KIPRIS: <http://kpat.kipris.or.kr/kpat/searchLogina.do?next=MainSearch#page1>

科技创新：技术专利概况

备注：韩国发明/实用新型专利申请流程：



45. 韩国专利局：https://www.kipo.go.kr/kpo/HtmlApp?c=10001&catmenu=m06_01_01



2.1 韩国数字银行的诞生

2.2 Kakao Bank与K Bank的发展现状

2.3 Kakao Bank与K Bank的差异分析

2.4 韩国银行业未来竞争格局前瞻

K Bank的未来战略：股东增资，并重新进入贷款领域

目前在韩国数字银行中逐渐呈现Kakao Bank一家独大的局面，去年2020年K Bank重新整顿，开始准备下一轮的竞争。

第一，解决大股东问题。2020年7月，K Bank完成了股东结构重整，韩国电信KT的子公司BC卡占34%股份成为第一大股东，并在同月增加了4,000亿韩元（约23亿人民币）资本金。

第二，贷款产品上架。2020年7月，K Bank重新开始出售最低利率为2.6%的信用贷款、2.95%⁴⁶的透支账户（透支账户可在贷款额度范围内按需求进行贷款，利息根据实际贷金额计算；信用贷款则是在贷款当日一次性贷出所需金额的产品，通常透支账户无罚息、利率较高，信用贷款有罚息、利率较低）等贷款产品，比Kakao Bank的信用贷款利率2.68%、透支账户利率3.18%⁴⁶低。而且额度上也比Kakao Bank高，K Bank的信用贷款最高额度为2.5亿韩元（约144万人民币），Kakao Bank为1亿韩元（约58万人民币），K Bank的透支账户最高额度为1.5亿韩元（约86万人民币），Kakao Bank为1亿韩元（约58万人民币）。

第三，特色化服务。2020年6月与韩国最大的加密货币交易所之一Upbit(2020年第一季度月平均用户数为468万人⁴⁷)合作，支持韩元充值服务。

从K Bank推出的产品和服务可以看出，不同于拥有庞大用户基数的社交媒体Kakao为后盾的Kakao Bank，K Bank并没有选择跟随Kakao Bank的强化市场营销的战术，而是选择优化产品和服务为今后发展的策略⁴⁸。

*汇率按0.0058计算



46. Kakao Bank和K Bank官网，2021年2月基准

47. <https://www.tokenpost.kr/article-32985>

48. <https://www.sisaon.co.kr/news/articleView.html?idxno=115502>

Kakao Bank 的未来战略：上市后竞争优势进一步扩大

而Kakao Bank近期的目标和战略可总结如下：

第一，赴证交所上市。8月6日，Kakao Bank正式在韩国证交所上市。上市首日Kakao Bank收盘价为69,800韩元（约391元人民币），相比发行价39,000韩元（约219元人民币）涨幅高达178%，市值升至33兆1,620亿韩元（约1,857亿元人民币）从而超过KB金融控股，成为韩国综合股价指数（KOSPI）金融公司中市值最高者。

第二，强化合作。Kakao Bank作为持牌金融机构可与Kakao旗下如Kakao Pay的Kakao Pay证券等合作，为用户提供金融产品和服务。同时2020年4月，Kakao Bank从金融委员会（韩国监管机构）得到许可，预计在2021年成立金融技术研究所。该研究所将致力研究和开发，如匿名处理技术研究，与金融科技企业、研究机构、监管科技（RegTech）企业进行技术合作，进行智能客服相关AI和多媒体技术开发等。

第三，完善产品线，扩大服务群体覆盖面。2018年曾在“中利率贷款发展方案恳谈会”上表示过，Kakao Bank将持续提供以“扶持性”贷款（2016年韩国政府为改善高低利率两极分化问题而推出的中利率贷款，可以为4~7级的中低信用者当中符合要求的人群提供2,000万韩元以内的中利率贷款⁴⁹）为中心的中利率贷款产品。

由此可见，Kakao Bank上市后竞争优势进一步扩大，并以扩大板块为主要战略。



49. <https://www.korea.kr/news/policyNewsView.do?newsId=148821639>

新格局：新参与者Toss面世，庞大用户基础引发广泛关注

韩国的第三家互联网银行即将面世：

2019年12月，Toss拿到准银行牌照，2021年2月5日向韩国金融委员会提出了正式许可申请⁵²，预计2021年10月初开始营业。Toss是2013年由Viva Republica成立，2015年正式上线的韩国最大的汇款软件。截至2020年12月，累计用户达1,800万⁵³，现提供账户管理、第三方支付、信用卡支出确认、信用等级确认、保险等40多项服务。

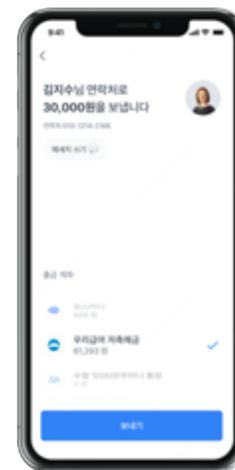
Toss的汇款服务上线时在韩国引起了很大的反响。因为Toss给用户提供了极大便利，为当时韩国汇款服务及金融机构带来了很大的冲击，而且2020年11月Toss已经取得了证券牌照，拥有庞大的用户基础和影响力，又能提供综合性服务的Toss进军银行业的消息引起了广泛的注意，也预示着韩国互联网银行三国时代即将到来。



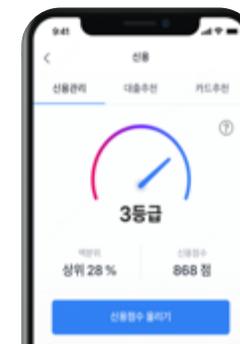
账户管理

国民银行	2,134,000원
新韩银行	1,126,600원
韩亚银行	684,000원
友利银行	339,050원
NH农协银行	1,412,000원

汇款



信用管理



52. 金融委员会：<https://www.fsc.go.kr/no010101/75321>

53. Toss官网：<https://toss.im/team>

54. <http://www.fortunekorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=12392>

新格局：韩国主流银行加快数字化转型，提供个性化服务

当前，韩国的主流商业银行也在利用AI人工智能，大数据等技术加快数字化转型。

后疫情时代，企业和机构纷纷转向数字化也预示着远程服务时代的来临，但与此同时，人工服务时才能得到的“个性化”满足感产生了空白，因此希望享受个性化数字金融服务的客户需求在逐渐增加。主流银行在数字化转型的同时加入了细分客户需求的个性化服务来维持和争夺市场份额。

银行	战略
KB国民银行	<ul style="list-style-type: none">目前正运营利用机器人投资顾问（Robo-Advisor）推荐产品及退休后方案的个性化退休设计服务近期重新改版了利用AI技术给小企业推荐政策资金的App（KB Bridge）
新韩银行	<ul style="list-style-type: none">预计2021上半年推出客户财务管理等可重新审视金融服务和客户生活质量的个性化服务目前正构建AI金融平台，预计2021下半年推出语言/文字个性化金融咨询平台
韩亚银行	提供私人银行个性化视频咨询服务
友利银行	用AI分析客户数据（包含客户基本信息、交易信息等典型数据以及语音客服对话内容、出入金数据等所有非典型数据在内的数据）为客户推荐个性化产品
NH农协银行	<ul style="list-style-type: none">准备2021下半年推出链接NH资产+（远程个人资产综合管理服务）和个人数据推荐存款产品的服务基于大数据分析的产品推荐以及改善UI/UX等强化对个人的营销活动

55. 资料整理<https://www.asiaae.co.kr/article/2021011908113173480>

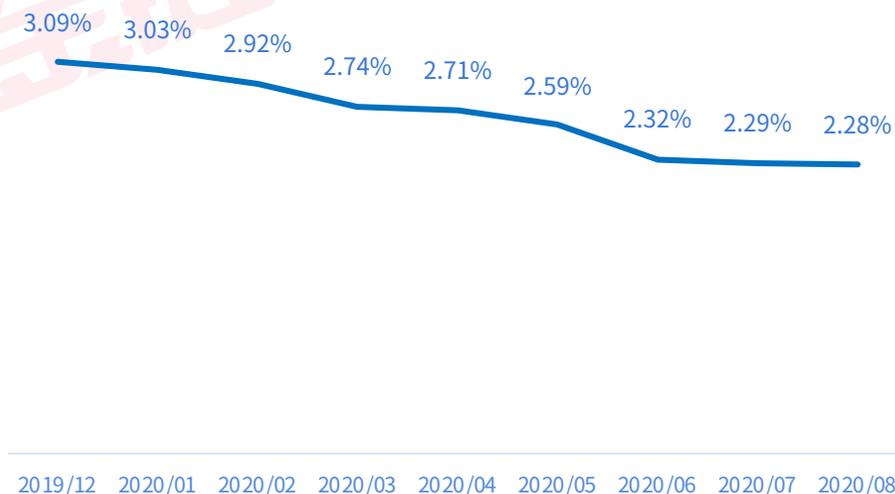
新格局：韩国主流银行强化对中高净值客群的利率优势

将各银行的贷款利率对比来看，韩国数字银行对信用等级最高的1~2等级的用户利率存在一定优势；而在3~4等级及以下等级，数字银行的产品在利率上没有太多的优势，而且大型主流银行正在逐步降低高净值用户的信贷利率。

信用贷款利率⁵⁶
(2021年2月)

分类	银行	1~2等级	3~4等级	5~6等级	7~8等级	9~10等级	平均
市中银行	友利银行	2.50%	2.91%	3.57%	5.45%	11.51%	2.75%
	韩国渣打银行	3.28%	4.08%	4.86%	6.73%	8.76%	4.74%
	KB国民银行	2.46%	3.81%	6.74%	9.54%	10.50%	3.02%
	新韩银行	2.48%	3.13%	5.99%	8.56%	12.70%	2.96%
	韩国花旗银行	3.86%	5.33%	8.20%	-	-	4.83%
	韩亚银行	2.81%	3.21%	5.86%	7.62%	11.58%	3.55%
地方银行	大邱银行	3.46%	4.31%	5.10%	5.97%	6.57%	4.58%
	釜山银行	2.86%	3.43%	4.52%	5.26%	6.72%	3.47%
	光州银行	3.31%	5.03%	6.51%	9.69%	10.36%	4.44%
	济州银行	3.02%	3.22%	3.27%	6.67%	8.36%	3.26%
	全北银行	4.42%	5.80%	6.82%	7.66%	7.78%	6.89%
	庆南银行	3.41%	4.51%	5.58%	6.60%	12.30%	4.53%
特殊银行	韩国产业银行	2.83%	3.20%	-	-	-	-
	企业银行	3.18%	3.82%	4.85%	6.42%	9.50%	3.37%
	NH农协银行	2.78%	3.59%	4.79%	6.01%	6.53%	3.11%
	水协银行	3.05%	3.52%	5.43%	7.63%	-	3.30%
互联网银行	Kakao Bank	2.76%	4.26%	5.57%	-	-	3.15%
	K Bank	2.88%	4.42%	5.99%	11.20%	11.21%	3.72%

大型主流银行*平均信贷利率走势⁵⁷
(1~2信用等级)



*新韩银行、国民银行、友利银行、韩亚银行、农协银行传统银行1~2信用等级的平均信贷利率

56. 韩国金融监管局官网：<http://finlife.fss.or.kr/creditfacility/selectCreditfacility.do?menuId=2000104#none>

57. http://m.ceoscoredaily.com/m/m_article.html?no=73743

韩国篇 小结

总体来看，股东背景、营销策略、特色产品、体验创新、科技创新上的不同导致了韩国的两家数字银行在发展上的差距。Kakao Bank上市后竞争优势进一步加大；而K Bank解决了股东结构上的问题后，也重新上架贷款产品，预计两者的竞争将更趋激烈。

与此同时，韩国的数字银行也将迎来第三家数字银行Toss Bank，有庞大用户基础的新参与者的出现，是否能真正拉开韩国数字银行三国时代也非常值得关注。不仅如此，韩国的主流银行也纷纷加入了数字化转型的队伍当中，这也同样影响着韩国银行业竞争局势。

韩国数字银行虽然起步比我国晚了两年左右，经营状况与科技发展与我国也有较大差距，但韩国初步走出了一条更贴近于次世代用户的道路，值得我们持续关注和借鉴。

目录

CONTENTS

1. 全球数字银行发展概况

2. 韩国篇

3. 日本篇

4. 东南亚篇

5. 澳大利亚篇

6. 美洲篇

7. 欧洲篇

8. 中国内地（大陆）篇

9. 中国香港篇

10. 中国台湾篇

11. 思考与启发

3.1 日本数字银行的诞生背景及监管政策

3.2 日本十大数字银行的发展概况

3.3 对比分析、借鉴与启发

日本金融监管体系：日本银行业主要由金融厅监管

日本采用统一监管体系：



数字银行诞生：日本监管发布文件，支持“新形态银行”的成立

随着1995年后“IT革命”在日本迅速发展，日本金融厅在2000年8月3日，颁布了《非银行业参与银行业等有关新形态银行的银行牌照审查/监督上的应对》文件，改进监管制度，为“新形态银行/互联网银行”的诞生提供了政策前提。该文件包含以下1) 确保子银行独立性；2) 规避母公司业务风险；3) 用户个人信息安全保护；4) 风险管理；5) 非面对面交易时，用户保护等内容。

客观来看，由于日本的“新形态银行/互联网银行”成立时间较早，大部分的业务流程、产品形态、产品渠道、管理机制等仍未实现数字化和智能化，虽然在定位上与当下世界新兴的数字银行模式非常接近，其语义却不尽等同。不过，本文中为了方便横向对比分析，仍将日本的“新形态银行/互联网银行”统称为“数字银行”。

	主要内容
确保子银行独立性	发放牌照审查时，需确认： <ul style="list-style-type: none">· 确认子银行在母公司战略上的定位· 是否确立了可独立进行经营判断的经营管理体制，并在该体制下子银行的经营管理层可以把子银行经营健全性放在首位· 如若与母公司共同使用网点，并将银行的部分业务委托给母公司，母公司员工兼任银行业务时，是否能确保银行业务及运营的健全性 发放牌照后监督，需确认： <ul style="list-style-type: none">· 如母公司的主要股东发生变化时，子银行需及时向金融厅汇报· 确认子公司经营独立性、银行业务的健全性等
规避母公司业务风险	发放牌照审查时，需确认： <ul style="list-style-type: none">· 子银行是否构建了可充分规避母公司风险的措施· 为尽早把握母公司经营恶化对子银行经营的影响，确认对子银行产生影响的母公司经营情况 发放牌照后监督，需确认： <ul style="list-style-type: none">· 确认子银行风险规避措施的履行情况，如履行不充分可根据银行法第26条发出业务改善命令· 子公司需定期提交母公司财报资料等，如母公司经营情况出现问题，子公司需汇报对策
用户个人信息安全保护	发放牌照审查时，需确认： <ul style="list-style-type: none">· 子银行是否对用户个人信息安全进行了充分的措施，比如是否对个人信息的用途，方法等征得用户同意 发放牌照后监督，需确认： <ul style="list-style-type: none">· 确认子银行采取保护措施的履行情况
风险管理	发放牌照审查时，需确认： <ul style="list-style-type: none">· 是否确保了可对应各种风险的自有资本· 是否确保了稳定的收益来源 发放牌照后监督，需确认： <ul style="list-style-type: none">· 确认是否能维持发放牌照时的资本比率，是否能达到预期的收益等
非面对面交易时，用户保护等	发放牌照审查时，需确认： <ul style="list-style-type: none">· 对无网点运营准备措施（客服、对用户的说明义务、本人确认等）是否已准备妥当· 是否做好准备措施应对外部竞争、系统陈旧、经营环境恶化等情况的发生· 是否有措施应对对利率敏感的客群发生大量解约、变更等大规模用户流失等情况的发生· 系统安全情况 发放牌照后监督，需确认： <ul style="list-style-type: none">· 确认对策的执行情况

日本金融厅：<https://www.fsa.go.jp/news/newsj/ginkou/f-20000803-1.html>

“新形态银行”的类型划分：其他银行

目前拥有日本金融厅发放的银行牌照的机构有以下几种，其中数字银行属于其他银行——新形态银行。

类别	银行数 (2021年4月)	特征	主要银行
都市银行	4	在东京、大阪等大都市设有总行，在日本全国广域内开展业务	三菱UFJ银行（MUFG），三井住友银行（SMBC），瑞穗银行（MIZUHO），里索那（RESONA）
信托银行	13	可兼营银行业务和信托业务	三菱UFJ信托银行，三井住友信托银行，瑞穗信托银行，野村信托银行，ORIX银行等
地方银行	62	日本一般社团法人*全国地方银行协会的会员银行，业务范围受地域限制	北海道银行，千叶银行，横滨银行，十六银行，福冈银行等
第二地方银行	38	日本一般社团法人第二地方银行协会的会员银行，由原来的相互银行**转变而成的地方银行	仙台银行，神奈川银行，第三银行，福冈中央银行，熊本银行等
其他银行	16	“新形态银行” ，邮政银行，SBJ银行等银行	Rakuten Bank, AEON Bank, Sony Bank等
外国银行支行	55	总行在海外，在日本设有支行	大通银行，盘古银行，德意志银行，交通银行，中国银行，中国工商银行，中国建设银行，中国农业银行等

*社团法人：财团法人的对称，为一定目的由成员（社员）组成的团体，拥有法人资格。社团法人可分为一般社团法人（盈利社团法人）和公益社团法人。

**相互银行：根据1951年制定的“相互银行法”成立的专为中小企业提供服务的金融机构，1989年根据“金融机构合并及转换相关法律”相继转成地方银行，同年全国相系银行协会更名为第二地方银行协会，1992年相互银行全部转成地方银行，1993年相互银行法废止。

日本金融厅官网：<https://www.fsa.go.jp/menkyo/menkyoj/ginkou.pdf>

3.1 日本数字银行的诞生背景及监管政策

3.2 日本十大数字银行的发展概况

3.3 对比分析、借鉴与启发

日本十大数字银行的成立历程

目前日本有10家数字银行（包含流通类Seven Bank, Aeon Bank, Lawson Bank在内），其发展可以分为三个阶段。

第一阶段，胎动期（2000~2001年）。新形态银行成立初期，成立了第一家数字银行Japan Net Bank在内的4家银行。

第二阶段，发展期（2007~2011年）。ICT企业，拥有大量用户基础的企业等积极参与其中（2007年雅虎参股当时Japan Net Bank成为股东；2009年Rakuten收购原e Bank，2010年更名为Rakuten Bank）。

第三阶段，进阶期（2021~）。纯移动端或社交平台为基础的新一代数字银行的诞生（2021年成立的Minna no Ginko，以及预计2022年成立的LINE Bank等）。



各银行官网
HANA金融研究所资料整理

PayPay Bank(原Japan Net Bank)：基本信息



基本信息

获银行牌照：2000年9月19日

正式营业：2000年10月12日

更改名称：2021年4月5日（由原来的Japan Net Bank更改为PayPay Bank）

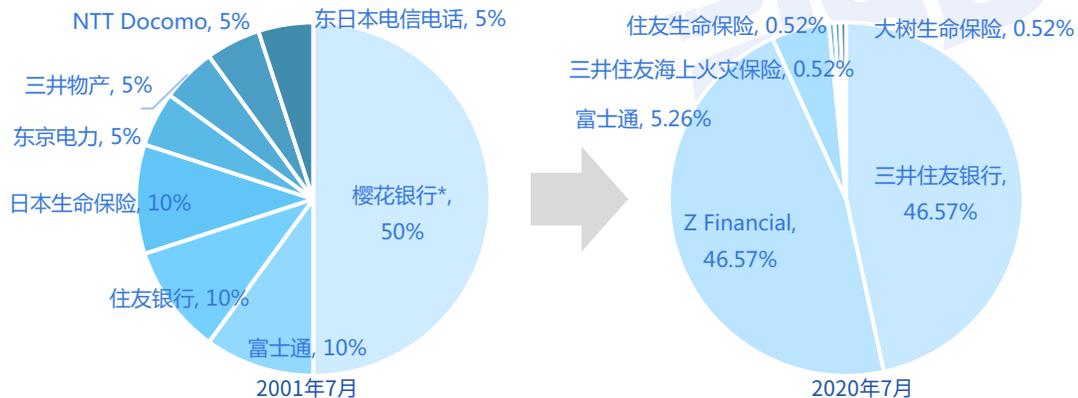
注册资本金：372亿5千万日元（约22.3亿人民币*）（2020年7月基准）

长期债务信用评级：A+（日本信用评级研究所**）

*汇率按0.06计算

**目前在日本金融厅登记在册的信用评级机构有7家机构分别为：日本信用评级研究所、Moody's Japan、Moody's SF Japan、S&P Rating Japan、信用评级投资信息中心、Fitch Ratings Japan、S&P Japan

股东构成



*樱花银行2001年与住友银行合并成为三井住友银行

PayPay Bank官网：<https://www.japanetbank.co.jp/company/15th/>

资料整理：<https://namu.wiki/w/LINE?from=%EB%9D%BC%EC%9D%B8%28%EA%B8%B0%EC%97%85%29>

日本金融厅：<https://www.fsa.go.jp/menkyo/menkyoj/shinyoukakuduke.pdf>



***A控股：为整合Z控股（原来的雅虎股份有限公司，主营日本雅虎业务）和LINE股份有限公司（主营LINE业务）而成立的“战略性控股公司”，整合后将雅虎日本、LINE股份有限公司等公司放到A控股的子公司Z控股旗下，Z控股负责担任经营管理职能。

****Z控股：原雅虎日本股份有限公司

Z Financial 股份有限公司：属于金融控股公司，除银行业以外的集团内主要金融事业（如PayPay、Pay证券）均在Z Financial 股份有限公司的母公司Z控股旗下。

PayPay Bank(原Japan Net Bank) :主营业务及财务报表



主营业务

- 存款：日元（活期/定期），外汇（活期/定期）（包含美元在内的9种外汇，有每日/每周/每月由日元账户自动定期转存外汇功能），外汇交易，投资信托
- 贷款：信贷（最高额度为1,000万日元，约60万人民币），房贷，企业贷（雅虎电商卖家专用贷款、云会计软件freee会员专用贷款、个体户贷款等）
- 汇款及支付：汇款（含该银行账户间URL转账，一次性多账户转账），交税/水电煤缴费，便捷支付
- 娱乐类：购买公营博彩*，BIG系足球彩票，其他类彩票
- 其他：借记卡

*公营博彩：日本政府机构承认的合法公营竞技类赌博，目前有四种分别是自行车竞轮赛、赛马、赛艇、赛摩托车

资产负债表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
资产		
现金	3,231	193.9
短期同业拆借	-	-
买入返售金融资产	1,507	90.4
资金信托	125	7.5
证券	2,751	165.0
贷款	974	58.4
外汇	3	0.2
其他资产	1,295	77.7
有形固定资产	6	0.4
无形固定资产	70	4.2
递延所得税资产	9	0.6
坏账准备金	(3)	(0.2)
资产总计	9,969	598.2
负债		
存款	9,203	552.2
其他负债	216	12.9
绩效准备金	2	0.1
退休金准备金	3	0.2
董事退休准备金	0	0.0
积分准备金	1	0.1
递延所得税负债	-	-
负债合计	9,424	565.4
所有者权益		
股本	373	22.4
资本公积	46	2.8
盈余公积	205	12.3
库存股	(70)	(4.2)
股东权益合计	553	33.2
评价/换算差额合计	(8)	(0.5)
净资产合计	545	32.7
负债及股东权益总计	9,969	598.2

损益表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
经常收入		
资金运营收入	118.7	7.1
手续费收入	190.3	11.4
其他业务收入	11.3	0.7
其他经常收入	5.3	0.3
经常费用	304.6	18.3
融资费用	3.7	0.2
手续费支出	146.6	8.8
其他业务支出	1.8	0.1
营业支出	145.1	8.7
其他经常支出	7.4	0.4
经常收益	21.1	1.3
特别损失	0.4	0.0
税前利润	20.7	1.2
法人税等	5.6	0.3
净利润	15.1	0.9

ROA	0.15%
ROE	2.66%

资金运营收入：利息收入
 手续费收入：公营博彩投票手续费、外汇交易手续费等手续费收入
 其他业务收入：外汇、国债等交易等收入
 其他经常收入：股票等交易等收入

PayPay Bank官网：<https://login.japannetbank.co.jp/company/financial/disclosure.html>

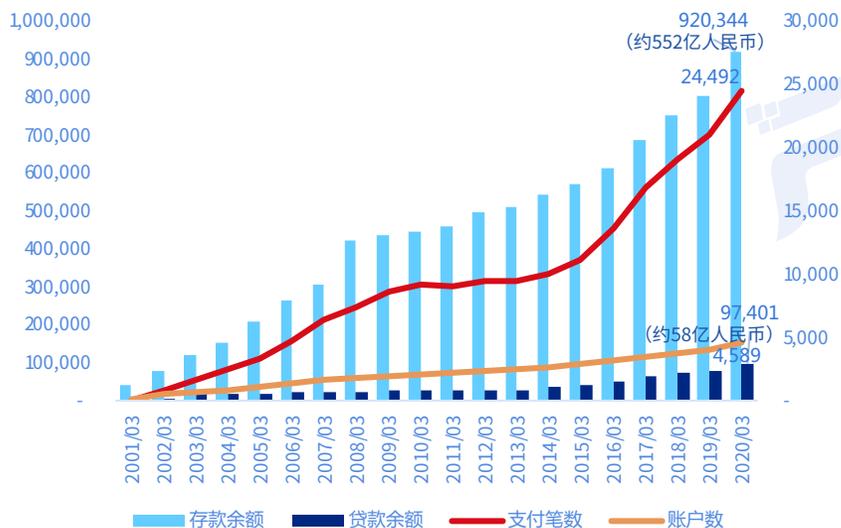
PayPay Bank(原Japan Net Bank): 业绩和主要业务模式



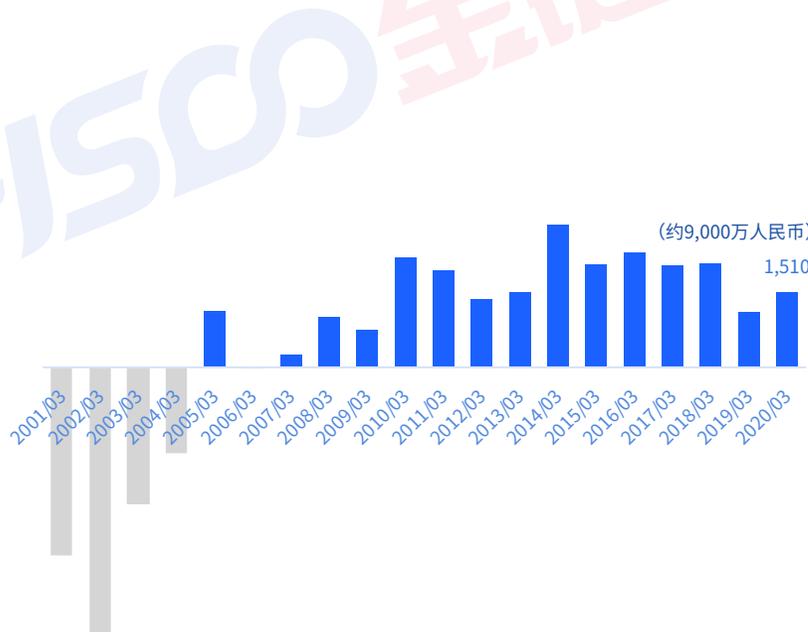
存款/贷款规模持续增加；2007年以后保持持续盈利；手续费收入占营业收入的比例逐渐增加，2019年手续费收入占比58%，超过资金运营收入（利息收入）。

自2006年6月与雅虎达成业务合作协议以来，积极利用雅虎的平台资源推出雅虎电商卖家专用贷款、雅虎积分现金兑换、雅虎平台在线支付等服务，2018年成为雅虎合并报表子公司，2019年推出了雅虎房贷。同时通过代销博彩及彩票收取手续费，持续创造收益，且大部分资产为现金和证券，以相对稳定的方式管理资产。

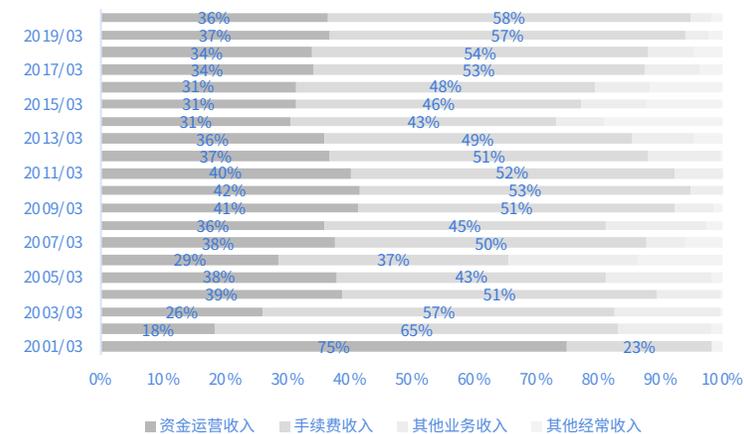
存款（百万日元）/贷款（百万日元）
支付笔数（万件）/账户数（千）



净利润（百万日元）



营业收入占比



资金运营收入：利息收入
 手续费收入：公营博彩投票手续费、外汇交易手续费等手续费收入
 其他业务收入：外汇、国债等交易等收入
 其他经常收入：股票等交易等收入

PayPay Bank官网年报整理

PayPay Bank(原Japan Net Bank)：更名及今后发展



2020年秋季以来，Z控股和Z Financial相继对Z控股旗下和由Z控股出资的6家金融企业（信用卡、银行、证券、保险、外汇交易、资产运营）进行改名，统一更改为PayPay品牌。2021年4月5日，Japan Net Bank也正式更名为PayPay Bank。

PayPay是2018年由软银和雅虎成立的PayPay股份有限公司提供的移动支付服务。因2018年底开展“赠送100亿”*大型推广活动而一举成名，在日本纷乱的支付市场中（日本非现金支付除了信用卡、借记卡等银行卡类；PASMO、Suica等交通卡类；nanaco、WAON等流通类以外，还有LINE Pay、Rakuten Pay、Fami Pay、MerPay、Amazon Pay、Origami Pay、d Pay、au Pay等快捷支付）打响了知名度。截至2020年6月，PayPay累计用户约3,000万人，在日本移动支付市场发展势头迅猛。此次更名是为了强化Z控股旗下和Z Financial出资的金融企业和PayPay的联系，以用户熟悉的名称统一金融品牌，为后续拓展更多场景化服务做准备。

预计2022年4月，PayPay将吸收合并LINE Pay在日本国内的快捷支付服务（考虑LINE Pay在亚洲其他国家的发展，不会终止相关服务）。2021年3月，LINE Pay约拥有3,900万用户，这一举措也会大大提高PayPay品牌影响力，期待为PayPay Bank引流。

*赠送100亿活动：给使用PayPay进行支付的用户以积分的方式返还支付额的20%的活动，每40次有1次中奖全额的概率；Yahoo Premium会员中中奖概率为每20次中1次，软银电信用户中奖概率为每10次中1次。因活动反响巨大，原定活动期限为2018年12月4日~2019年3月31日，但到2018年12月13日仅10日100亿积分全部发放完毕，活动提前结束。

	現状	2020年秋以降順次
クレジットカード	YAHOO! JAPAN カード	PayPay カード
銀行	ジャパンネット銀行	PayPay 銀行
証券	One Tap BUY	PayPay 証券
保険	YAHOO! JAPAN 保険	PayPay 保険
FX・外国為替	YJFX!	PayPay FX
資産運用	Yjam	PayPay 投信



Z控股官网：<https://www.z-noidings.co.jp/pr/press-release/2020/07/31/>
资料整理：<https://japanese.engadget.com/linepay-paypay-081047576.html>
资料整理：<https://www.ryutsuu.biz/promotion/k121441.html>
资料整理：<https://www.ebisumart.com/blog/sp-account/>

SEVEN BANK: 基本信息



基本信息

获银行牌照：2001年4月25日

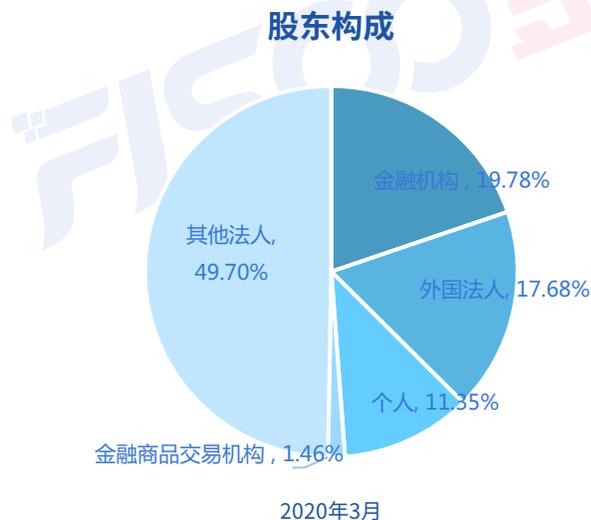
正式营业：2001年5月7日

注册资本金：307亿日元（约18.3亿人民币*）（2020年7月基准）

长期债务信用评级：A+（S&P）

*汇率按0.06计算

主要股东	股份
Seven Eleven Japan	38.47%
伊藤洋华堂	3.98%
YORK BENIMARU(7&i子公司)	3.81%
日本Master Trust信托银行	3.55%
日本Trustee Services信托银行	3.09%
STATE STREET BANK WEST CLIENT	1.31%
三井住友银行	1.27%
第一生命保险	1.27%
日本Trustee Services信托银行（信托账户9）	1.13%
日本Trustee Services信托银行（信托账户5）	1.13%



Seven Bank官网：<https://www.sevenbank.co.jp/corp/disclosure/>

SEVEN BANK: 主营业务及财务报表



主营业务

以ATM机服务为主营业务，另外有存款（活期、定期），贷款，海外汇款，借记卡等服务。

资产负债表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
资产		
现金	8,484.46	509.1
证券	709	42.5
贷款	233	14.0
外汇	-	-
ATM暂付款	820	49.2
其他资产	164	9.8
有形固定资产	140	8.4
无形固定资产	297	17.8
预付退休金	4	0.2
递延所得税资产	9	0.5
坏账准备金	(0)	(0.0)
资产总计	10,859	651.5
负债		
存款	6,838	410.3
大额存单	8	0.5
借款	2	0.1
企业债券	1,050	63.0
ATM暂收款	451	27.0
其他负债	273	16.4
绩效准备金	6	0.3
退休金准备金	0	0.0
董事退休准备金	0	0.0
股份准备金	2	0.1
递延所得税负债	1	0.1
负债合计	8,631	517.8
所有者权益		
股本	307	18.4
资本公积	308	18.5
盈余公积	1,558	93.5
库存股	(3)	(0.2)
股东权益合计	2,169	130.1
其他综合收益	43	2.6
股份购买权	3	0.2
少数股东权益	13	0.8
负债及股东权益总计	10,859	651.5

损益表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
经常收入		
资金运营收入	1,486	89.1
手续费收入	36	2.1
其他业务收入	1,443	86.6
其他经常收入	3	0.2
经常费用	1,087	65.2
融资费用	4	0.3
手续费支出	1,087	65.2
其他业务支出	7	0.4
营业支出	403	24.2
其他经常支出	-	-
	628	37.7
	49	3.0
经常收益	398	23.9
特别收益	1	0.1
特别损失	1	0.1
税前利润	398	24
法人税等	137	8.2
净利润	261	15.7
ROA		
	2.45%	
ROE		
	12.00%	

资金运营收入：利息收入
 手续费收入：其他金融机构使用该公司ATM交付的手续费及其他金融机构ATM机代管手续费等手续费收入
 其他业务收入：外汇交易等收入
 其他经常收入：其他类收入

Seven Bank官网：<https://www.sevenbank.co.jp/corp/disclosure/>

SEVEN BANK: 业绩和主要业务模式



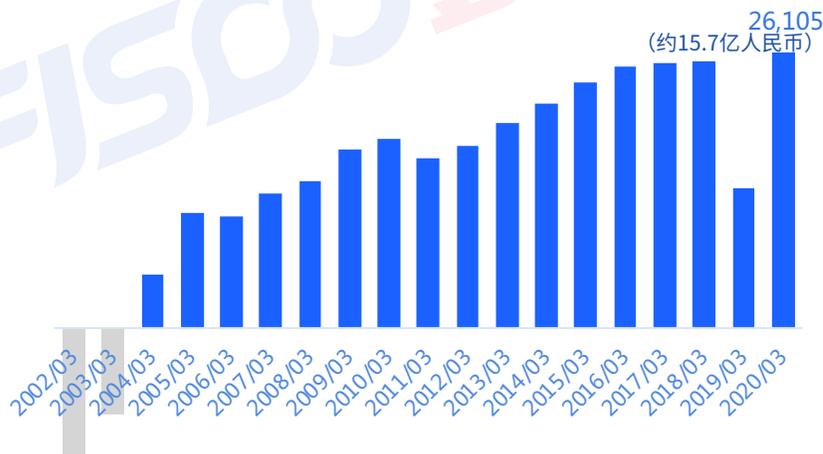
存款/贷款规模持续增加；2004年以后保持持续盈利；手续费收入在营业收入中占90%以上比重。

2010年开始贷款业务，核心业务模式为基于ATM机与金融机构合作收取手续费。截至2020年3月，Seven Bank在日本国内设置了25,215台ATM机，ATM机一年使用次数达8亿4,900次，日平均使用人次为230万人，利用ATM机海外汇款共121万次。该核心业务模式影响Seven Bank的资产构成，Seven Bank资产中现金占70%以上（2020年3月基准）。

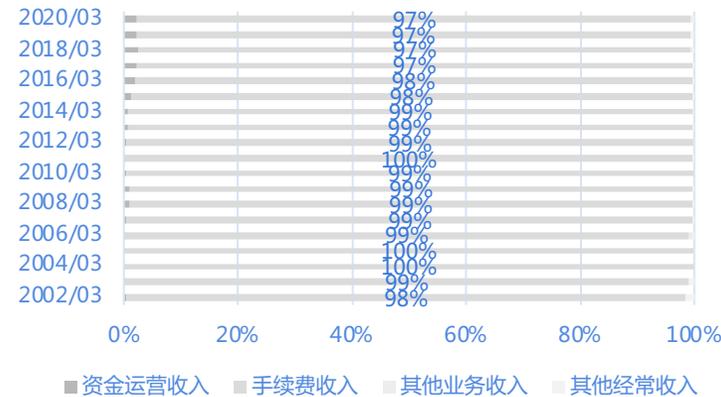
存款（百万日元）/贷款（百万日元）
账户数（千）



净利润（百万日元）



营业收入占比



资金运营收入：利息收入
 手续费收入：其他金融机构使用该公司ATM交付的手续费及其他金融机构ATM机代管手续费等手续费收入
 其他业务收入：外汇交易等收入
 其他经常收入：其他类收入

Seven Bank官网年报整理

SEVEN BANK: 主要业务模式及发展战略



Seven Bank的B2B2C核心业务模式可以使Seven Bank、与Seven Bank合作的金融机构、用户达成共赢。Seven Bank可以通过与612家（截至2020年3月）金融机构合作获得手续费收入；金融机构可以通过利用Seven Bank的ATM机减少ATM机设置费用、更新维护等运营费用，Seven Bank的ATM机提供与合作机构ATM机相同的用户操作页面，可作为该机构ATM机的备份或可作为用户福利；而用户可以利用日本国内25,000台以上的ATM机，365日24小时享受金融服务。而且ATM机支持多语言为海内外用户提供便利，如汇款服务支持9种语言（ATM机操作页面、客服中心等），海外发行信用卡支持12种语言（ATM机操作页面、小票等）。

Seven Bank强化现有的ATM机服务的同时，也在积极拓展海外市场及新业务。如在日本国内提供业务委托服务（利用现有的高质量的业务运营能力、防范金融犯罪能力以及数字化业务经验为委托方提供相应服务），ATM收款服务（收款人无需提供账户信息，便可在ATM机或7/11结账柜台收取现金），平台服务（探测是否发生线上非法访问的服务）；在美国、印尼、菲律宾等地提供ATM机服务等。

与此同时，Seven Bank开始提供名为“My Seven Bank” App服务，通过App提供开户、存款、取款、查询余额、贷款申请/借款/还款等服务。



Seven Bank官网: <https://www.sevenbank.co.jp/corp/disclosure/>
<https://www.sevenbank.co.jp/ir/digest/>

基本信息

获银行牌照：2001年4月2日
正式营业：2001年6月11日
注册资本金：310亿日元（约18.6亿人民币*）（2020年7月基准）
长期债务信用评级：A（S&P）AA-（日本信用评级研究所）

*汇率按0.06计算

Sony银行是Sony金融控股的全资子公司

股东关系



Sony Bank官网：<https://moneykit.net/>

Sony Bank: 主营业务及财务报表



主营业务

- 存款：日币（活期/定期），外汇（活期/定期）（包含美元在内的12种外汇），日币外汇成套存款，全日空积分存款，外汇交易
- 贷款：房贷，信用卡
- 汇款
- 其他：众筹，年金，基金，股票/债券/保险等金融商品代售，借记卡

资产负债表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
资产		
现金	3,176.19	190.6
Monetary claims bought	60	3.6
信托	231	13.9
有价证券	7,013	420.8
贷款	19,791	1,187.5
外汇	30	1.8
其他资产	517	31.0
有形固定资产	15	0.9
无形固定资产	69	4.2
递延所得税资产	71	4.2
坏账准备金	(8)	(0.5)
资产总计	30,966	1,857.9
负债		
存款	24,770	1,486.2
大额存单以及票据	1,763	105.8
Payables under repurchase agreement	411	24.7
借款	2,479	148.8
外汇	7	0.4
其他负债	713	42.8
绩效准备金	5	0.3
退休金准备金	13	0.8
Provision for reimbursement of deposits	1	0.1
负债合计	30,161	1,809.7
所有者权益		
股本	310	18.6
资本公积	210	12.6
盈余公积	371	22.3
股东权益合计	891	53.5
其他综合收益	(109)	(6.5)
少数股东权益	23	1.4
负债及股东权益总计	30,966	1,857.9

损益表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
经常收入		
资金运营收入	340	20.4
手续费收入	124	7.4
其他业务收入	35	2.1
其他经常收入	4	0.3
经常费用	396	23.7
融资费用	93	5.6
手续费支出	91	5.5
其他业务支出	1	0.1
营业支出	209	12.5
其他经常支出	2	0.1
经常收益	107	6.4
特别收益	0	0.0
特别损失	1	0.0
税前利润	106	6
法人税等	32	1.9
净利润	74	4.4

ROA	0.22%
ROE	8.07%

资金运营收入：利息收入
 手续费收入：换汇手续费等手续费收入
 其他业务收入：外汇、国债交易等收入
 其他经常收入：信托运营等其他类收入

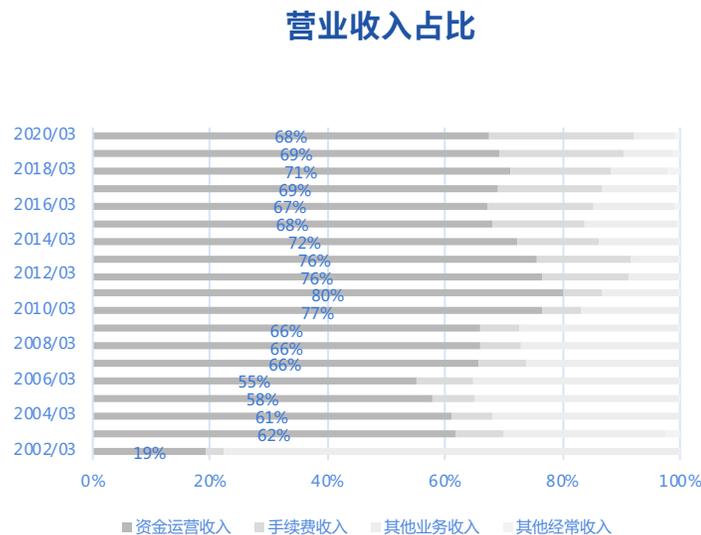
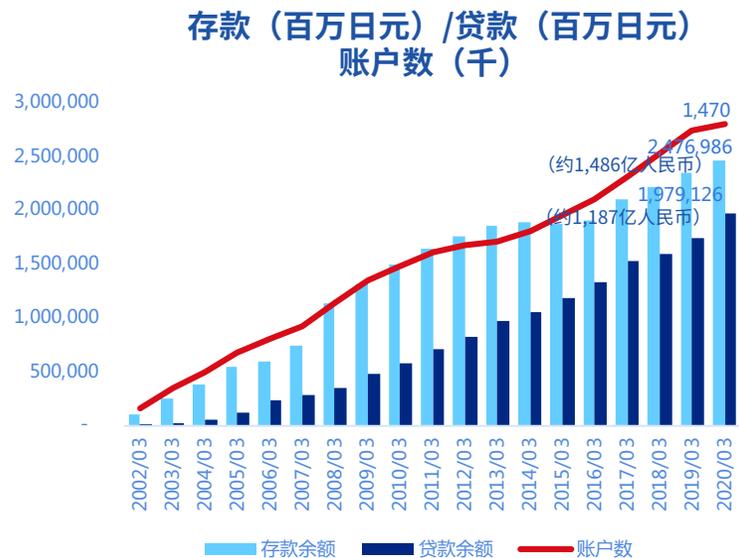
Sony Bank官网：<https://moneykit.net/>

Sony Bank: 业绩和主要业务模式



存款/贷款规模持续增加；2006年以后保持持续盈利。

强化与其母公司Sony控股旗下的其他机构，如Sony生命保险（2007年开始代售Sony生命保险的产品）合作的同时，也在加速数字化转型以及加强金融科技的应用能力（2016年推出Sony Bank WALLET App；2018年5月开始利用自行开发的AI技术进行住房贷款初审；2019年3月与Moneyforward，NTT docomo合作通过API用户可确认余额和个人收支明细等）。



Sony Bank官网年报整理

资金运营收入：利息收入
 手续费收入：换汇手续费等手续费收入
 其他业务收入：外汇、国债交易等收入
 其他经常收入：信托运营等其他类收入

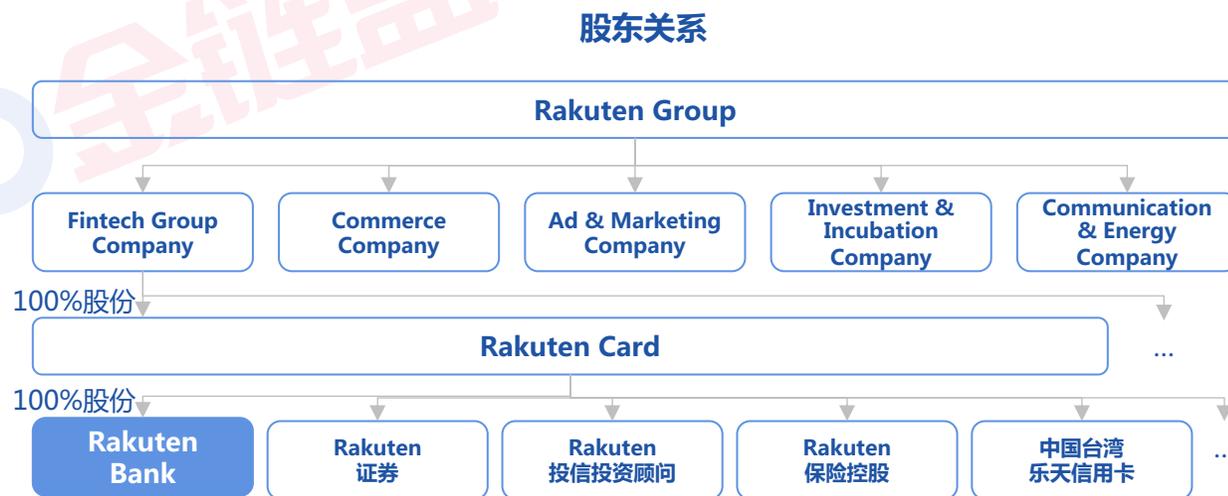
Rakuten Bank: 基本信息



基本信息

成立：2000年1月14日（公司名称：日本电子支付企划有限公司）
获银行牌照&正式营业：2001年7月（2001年6月改名为e bank；
2009年2月Rakuten成为其母公司；
2010年5月改名为Rakuten Bank，
即日本乐天集团旗下的乐天银行）
注册资本金：259亿日元（约15.5亿人民币*）（2020年7月基准）
长期债务信用评级：A(日本信用评级研究所)

*汇率按0.06计算



Rakuten Bank官网：<https://www.rakuten-bank.co.jp/>

Rakuten Bank: 主营业务及财务报表

主营业务

- 存款：日币（活期/定期），外汇（活期/定期）（包含美元在内的7种外汇），外汇交易
- 贷款：房贷，助学贷，信用卡
- 汇款及支付：Viber/Facebook汇款，海外汇款，Pay-easy水电费支付
- 娱乐类：购买公营博彩*，BIG/toto 彩票，其他类彩票
- 其他：信托/证券等金融商品代售，借记卡/预付卡

*公营博彩：日本政府机构承认的合法公营竞技类赌博，目前有四种分别是自行车竞轮赛、赛马、赛艇、赛摩托车

资产负债表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
资产		
现金	11,170.44	670.2
Call loans	-	-
Monetary claims bought	12,893	773.6
有价证券	1,508	90.5
贷款	11,155	669.3
外汇	61	3.7
其他资产	1,539	92.3
有形固定资产	17	1.0
无形固定资产	94	5.7
递延所得税资产	23	1.4
保证责任	66	3.9
坏账准备金	(10)	(0.6)
资产总计	38,517	2,311.0
负债		
存款	34,049	2,042.9
借款	2,142	128.5
外汇	3	0.2
其他负债	770	46.2
绩效准备金	4	0.2
董事绩效准备金	0	0.0
退休金准备金	4	0.3
Provision for reimbursement of deposits	0	0.0
积分准备金	2	0.1
Acceptances and guarantees	66	3.9
负债合计	37,041	2,222.4
所有者权益		
股本	260	15.6
资本公积	25	1.5
盈余公积	1,197	71.8
股东权益合计	1,482	88.9
其他综合收益	(5)	(0.3)
负债及股东权益总计	3,852	231.1

损益表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
经常收入		
资金运营收入	601	36.0
手续费收入	295	17.7
其他业务收入	43	2.6
其他经常收入	9	0.6
信托收入	7	0.4
经常费用	682	40.9
融资费用	29	1.7
手续费支出	336	20.2
其他业务支出	-	-
营业支出	315	18.9
其他经常支出	2	0.1
经常收益	273	16.4
特别收益	-	-
特别损失	0	0.0
税前利润	273	16
法人税等	83	5.0
净利润	190	11.4
ROA		
	0.51%	
ROE		
	13.53%	

Rakuten Bank官网：<https://www.rakuten-bank.co.jp/company/disclosure/disclosure.html>

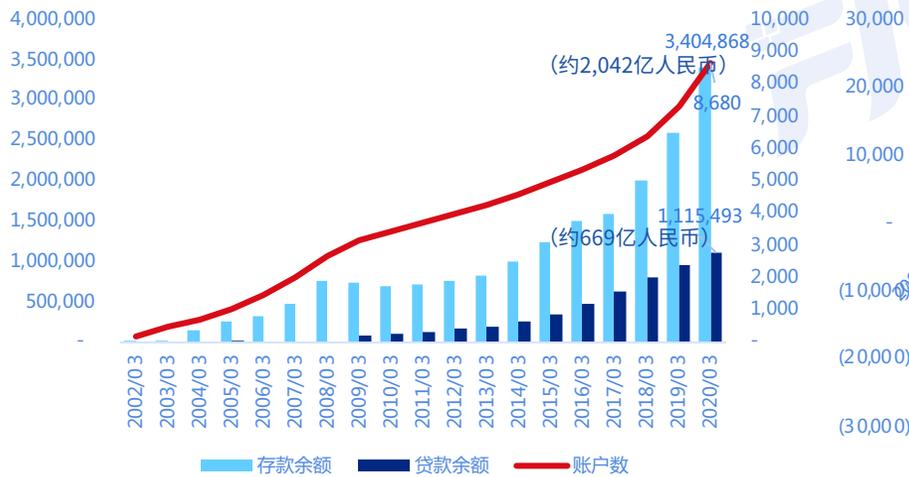
Rakuten Bank: 业绩和主要业务模式



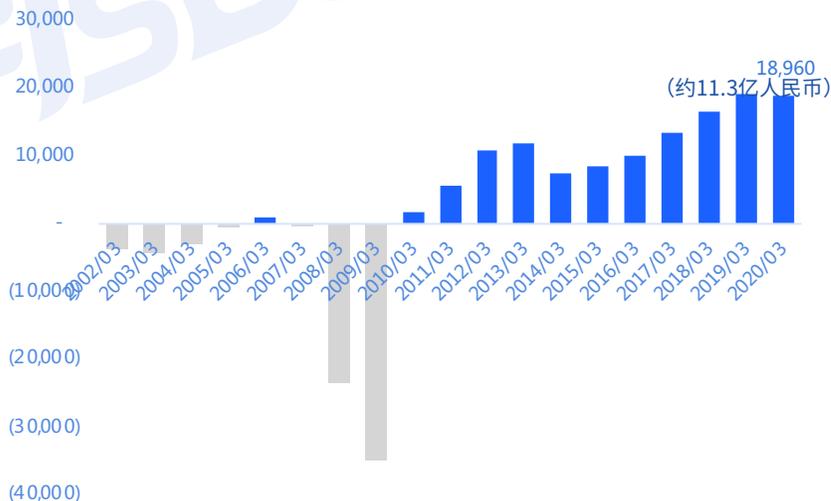
2009年2月Rakuten集团收购了长期赤字的e-Bank股份，整合后改名为Rakuten Bank，第二年开始扭亏为盈，后续陆续上线新服务，如信用卡贷款（2009年4月）以及住房贷款（2013年11月）等。受这些服务增长的影响，2014年起贷款余额急速增加，2020年3月住房贷款规模超过5,500亿日元（约330亿人民币），同样资金运营收入占比也呈增加趋势。

Rakuten Bank的核心业务模式是与集团下的其他服务如Rakuten 证券（2011年4月开始连接两个账户），Rakuten保险（2016年11月开始Rakuten生命保险代销业务），Rakuten Card(2019年10月开始代理业务)等合作，积极利用Rakuten生态圈（Eco system）优势。

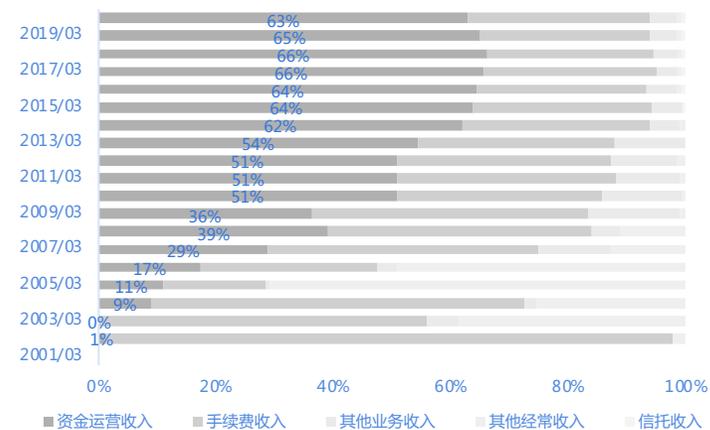
存款（百万日元）/贷款（百万日元）
账户数（千）



净利润（百万日元）



营业收入占比



Rakuten Bank官网年报整理

Rakuten Bank: 主要业务模式



Rakuten Bank与集团下的其他服务如证券、保险、电商等合作（Rakuten目前在全世界30多个国家和地区提供70余种的服务，截至2020年3月集团服务用户达14亿，2021年3月为止Rakuten集团会员数超过1亿），统一适用集团的积分（Rakuten Super Point）制度，如在Rakuten电商平台购物或在Rakuten生态圈所得的积分可用于支付Rakuten Bank汇款手续费等，利用积分制度自然吸收集团旗下其他服务的客户（截至2021年3月，跨服务用户——即过去12个月以内使用集团旗下2个以上服务的用户数占全部用户的73.5%）。

此外还与集团旗下的证券服务通过账户绑定为账户绑定的客户提供存款利率优惠等福利来提高客户体验，激活睡眠账户，留住所吸收的客户。目前Rakuten Bank是日本数字银当中账户数最多一家数字银行（截至2020年3月，账户数为868万）。

Rakuten Eco System

Rakuten Super Point Campaign

账户绑定用户福利



福利	福利内容
存款利率	提供5倍活期存款利率（从原来税前0.1%→提高到税前0.5%）
Sweep Service	利用证券账户进行交易时，可由银行账户自动补齐交易中不足金额；每个营业日夜间证券账户上资金可自动转到银行账户享受5倍利率。账户转账手续费免费
积分	证券交易时，平台赋予积分
安心投资服务	证券账户余额、维持保证金比例等所需资金时，可从银行活期账户向证券账户自动转账

Rakuten Bank官网：<https://www.rakuten-bank.co.jp/company/disclosure/disclosure.html>
<https://event.rakuten.co.jp/campaign/point-up/everyday/point/>
 Rakuten ad division资料（2021.5.19版）

SBI Sumishin Net Bank: 基本信息



基本信息

获银行牌照：2007年9月18日

正式营业：2007年9月24日

注册资本金：310亿日元（约18.6亿人民币*）（2021年4月基准）

长期债务信用评级：A（日本信用评级研究所）

*2020年11月13日起，为展现SBI Sumishin Net Bank进入新阶段，即不局限于“银行”形式，而是将“银行机能”赋能为社会提供便利，公司将原来的logo更改为加有NEOBANK字样的新logo。

*汇率按0.06计算

SBI Sumishin Net Bank有两家股东分别为：三井住友信托银行（持股50%）
SBI控股（持股50%）

股东关系



SBI Sumishin Net Bank官网：<https://www.netbk.co.jp/contents/company/about/>

SBI Sumishin Net Bank: 主营业务及财务报表

主营业务

- 存款：日币（活期/定期），外汇（活期/定期）（包含美元在内的9种外汇），外汇交易
- 贷款：住房贷款，助学贷款，汽车贷款，整修贷款（防震、太阳能设备购置、装修等用途），多用途贷款（结婚、搬家、旅行、购买家电家具、美容、齿科治疗等用途），自由贷款（除了商业以外的用途），信用卡，企业贷款
- 汇款：快捷支付
- 娱乐类：购买公营博彩，BIG/toto彩票，其他类彩票
- NEOBANK: JAL NEOBANK, T NEOBANK
- 其他：年金，基金，股票/债券/保险等金融商品代售，借记卡，信托（遗产，教育资金赠与等）

资产负债表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
资产		
现金	12,832.21	769.9
Monetary claims bought	2,523	151.4
信托资金	137	8.2
有价证券	6,403	384.2
贷款	40,430	2,425.8
外汇	103	6.2
其他资产	1,126	67.5
有形固定资产	9	0.5
无形固定资产	169	10.1
递延所得税资产	29	1.8
坏账准备金	(23)	(1.4)
资产总计	63,738	3,824.3
负债		
存款	53,914	3,234.9
Call money and bills sold	3,500	210.0
Payables under securities lending trans	462	27.7
借款	4,000	240.0
外汇	9	0.5
其他负债	654	39.2
绩效准备金	2	0.1
积分准备金	5	0.3
董事退休准备金	1	0.1
Provision for reimbursement of deposi	0	0.0
Reserves under the special laws	0	0.0
负债合计	62,548	3,752.9
所有者权益		
股本	310	18.6
资本公积	136	8.2
盈余公积	777	46.6
股东权益合计	1,224	73.4
其他综合收益	(35)	(2.1)
Minority interests	0	0.0
负债及股东权益总计	63,738	3,824.3

损益表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
经常收入		
经常收入	777.35	46.6
资金运营收入	423	25.4
手续费收入	288	17.3
其他业务收入	65	3.9
其他经常收入	2	0.1
经常费用		
经常费用	587	35.2
融资费用	87	5.2
手续费支出	213	12.8
其他业务支出	9	0.5
营业支出	271	16.3
其他经常支出	8	0.5
经常收益		
经常收益	190	11.4
特别收益	0	0.0
特别损失	3	0.2
税前利润	187	11
法人税等	62	3.7
净利润	126	7.5
ROA	0.20%	
ROE	11.05%	

SBI Sumishin Net Bank银行官网: <https://www.netbk.co.jp/contents/company/financial/disclosure/>

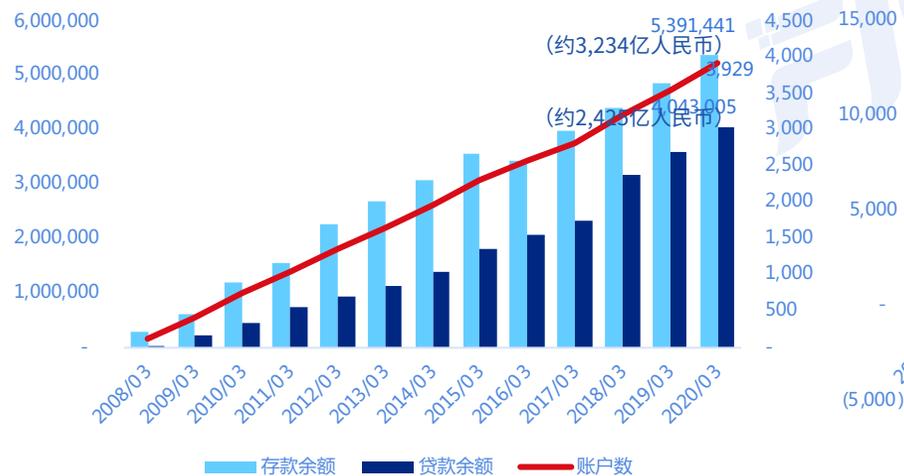
SBI Sumishin Net Bank: 业绩和主要业务模式



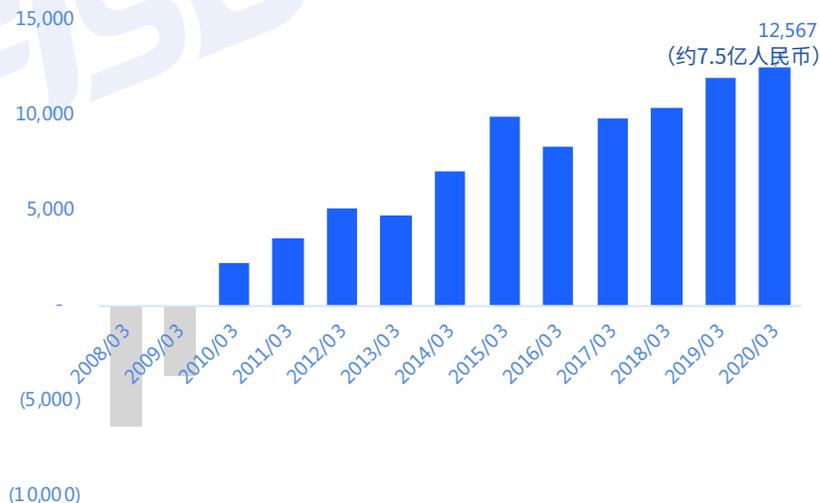
2010年开始盈利，利息收入占比较高，住房贷款交易规模2019年4月超过5兆日元（约3,000亿人民币），该银行也是日本数字银行当中贷款余额规模最大的一家数字银行。SBI Sumishin Net Bank除了销售该银行自身的两款住房贷款产品以外，还销售三井住友信托银行的“线上专用住贷”产品，并专门设立了线下的代销网点销售自身的住房贷款产品。

同时，SBI Sumishin Net Bank也非常积极探索数字化新领域，运营除了名为“WealthNavi for 住信SBI Net Bank”的可自动进行国际分散投资的机器人咨询工具以外，2020年4月还与日本航空JAL旗下JAL Payment Port联合推出JAL NEOBANK服务，通过NEOBANK为JAL会员提供存款、支付等金融服务，并根据交易情况给会员提供JAL积分等服务。

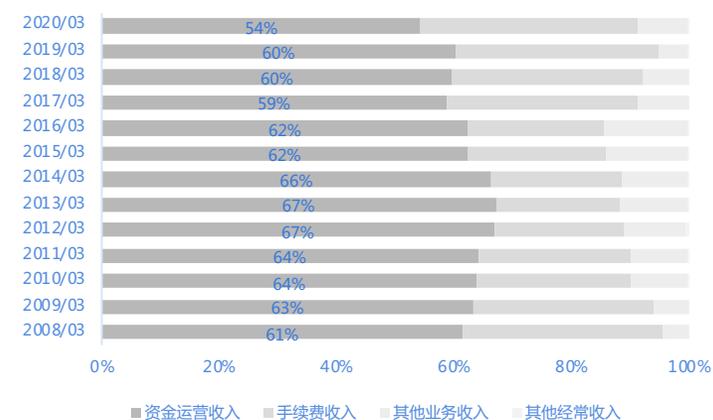
存款（百万日元）/贷款（百万日元）
账户数（千）



净利润（百万日元）



营业收入占比

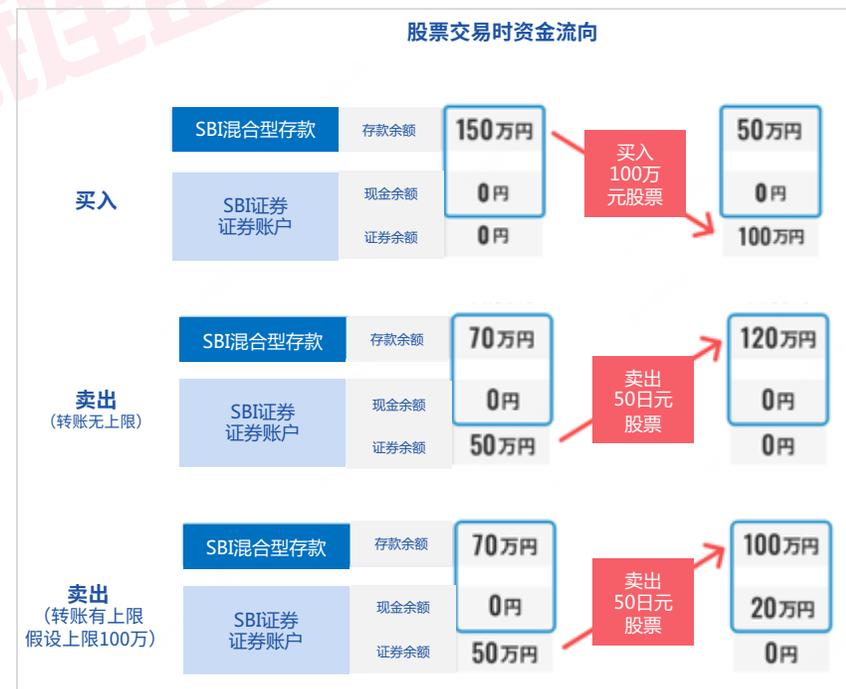


SBI Sumishin Net Bank 银行年报整理

SBI Sumishin Net Bank: 业绩和主要业务模式



SBI Sumishin Net Bank除了日元存款、外汇存款以外，还与股东SBI控股旗下的SBI证券合作，为客户提供混合型存款产品（类似国内的证券第三方存管账户/银证转账）。混合型存款产品是客户通过SBI Sumishin Net Bank账户、从其他银行账户或在SBI证券账户存款以后，客户在该银行操作平台上进行转账，将存款转入SBI混合型存款账户（转账后SBI证券账户上自动反映客户存款余额），再利用混合型存款账户上的存款进行股票交易的产品。SBI Sumishin Net Bank利用该产品，帮助客户投资手中的剩余资金，达到资金有效利用的目的。



SBI Sumishin Net Bank银行官网: <https://www.netbk.co.jp/contents/lineup/yen/hybrid/>

AEON Bank: 基本信息



基本信息

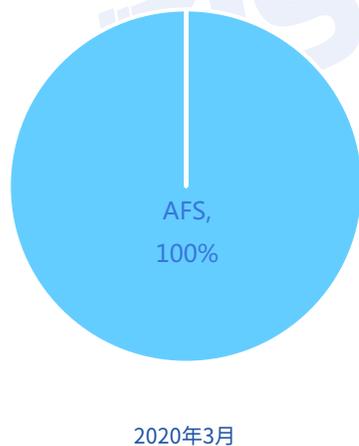
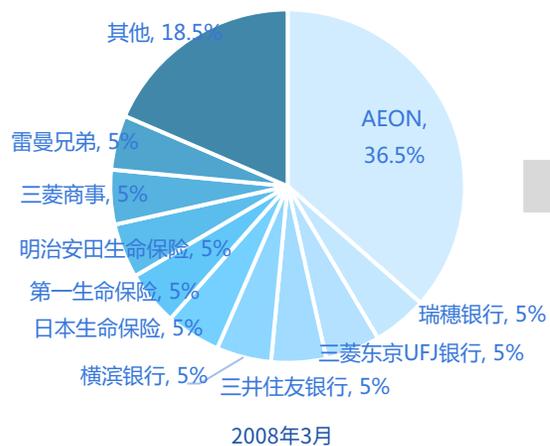
获银行牌照：2007年10月11日

正式营业：2007年10月

注册资本金：512亿日元（约30.7亿人民币*）（2021年3月基准）

*汇率按0.06计算

股东构成



AEON Bank官网：<https://www.aeonbank.co.jp/company/>
资料整理：<https://www.aeoncredit.co.jp/corp/about/>

AEON Bank: 主营业务及财务报表



主营业务

- 存款：日币（活期/定期），外汇（活期/定期）（包含美元在内的3种外汇）
- 贷款：住房贷款，助学贷款，汽车贷款，女性专用贷款（外语学习、美容等用途），自由贷款，信用卡
- 汇款：水电费支付等
- 娱乐类：购买公营博彩
- 其他：年金，信托，保险产品代售

资产负债表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
资产		
现金	7,304.93	438.3
Call loans	581.82	34.9
Monetary claims bought	308	18.5
信托资金	510	30.6
有价证券	3,464	207.8
贷款	21,603	1,296.2
外汇	61	3.7
Accounts receivable-installment	7,424	445.5
其他资产	1,826	109.6
有形固定资产	177	10.6
无形固定资产	96	5.8
递延所得税资产	69	4.2
保证责任	93	5.6
坏账准备金	(32)	(1.9)
资产总计	43,486	2,609.2
负债		
存款	37,790	2,267.4
Call money	11	0.7
借款	200	12.0
外汇	0	0.0
租赁债务	116	7.0
应付账款	1,721	103.2
其他负债	501	30.1
绩效准备金	13	0.8
董事绩效准备金	1	0.0
退休金准备金	-	-
Provision for reimbursement of deposits	1	0.1
积分准备金	202	12.1
其他准备金	2	0.1
Acceptances and guarantees	93	5.6
负债合计	40,652	2,439.1
所有者权益		
股本	513	30.8
资本公积	2,015	120.9
盈余公积	390	23.4
股东权益合计	2,918	175.1
其他综合收益	(84)	(5.0)
负债及股东权益总计	43,486	2,609.2

损益表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
经常收入		
经常收入	1,964.99	117.9
资金运营收入	958	57.5
手续费收入	743	44.6
其他业务收入	214	12.8
其他经常收入	50	3.0
经常费用		
经常费用	1,812	108.7
融资费用	38	2.3
手续费支出	773	46.4
其他业务支出	6	0.3
营业支出	983	59.0
其他经常支出	12	0.7
经常收益		
经常收益	153	9.2
特别收益	29	1.7
特别损失	6	0.3
税前利润		
税前利润	176	11
法人税等	45	2.7
净利润		
净利润	131	7.9
ROA		
		0.24%
ROE		
		3.68%

AEON Bank官网: <https://www.aeonbank.co.jp/company/disclosure/documents/>

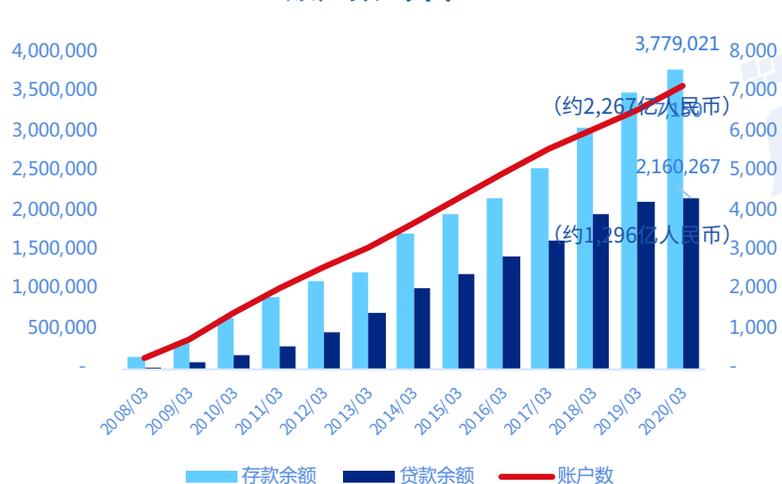
AEON Bank: 业绩和主要业务模式



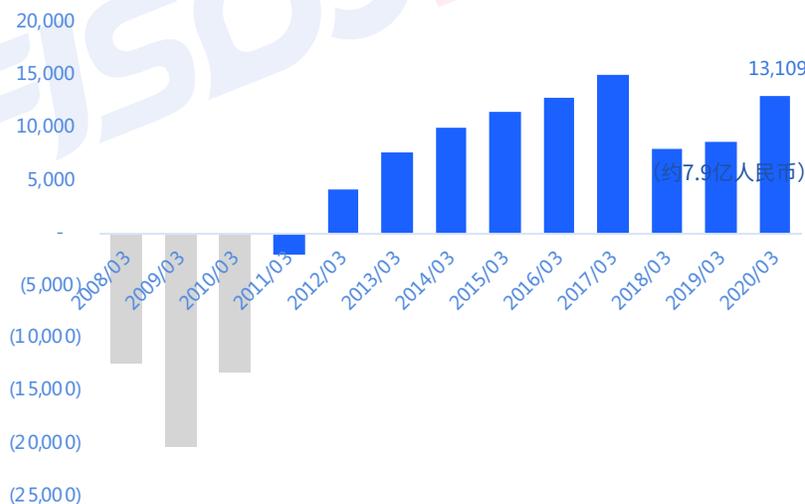
AEON Bank虽被划分为“数字银行”，但在日本全国除了运营约6,300台ATM机以外，在日本国内线下仍然运营141实体网点，形态上更类似主流银行。与其他两家流通类数字银行（Seven Bank和LAWSON BANK）相比资金运营收入占比较高，手续费收入占比相对低，主要收入来源为资金运营收入，即利息收入（其他两家银行手续费收入占90%以上）。

另外AEON Bank的母公司AFS也在加大数字化转型的力度，2017年~2019年AFS为数字化转型投入了1,000亿日元（约60亿人民币）；而AEON Bank除了提供“WealthNavi for AEON Bank”机器人咨询服务以外，还提供账户App（可确认账户余额和存取明细）、记账App（利用购物小票、AEON Bank的账户信息等信息制定账本）、ATM/网点搜索App等多个App服务。

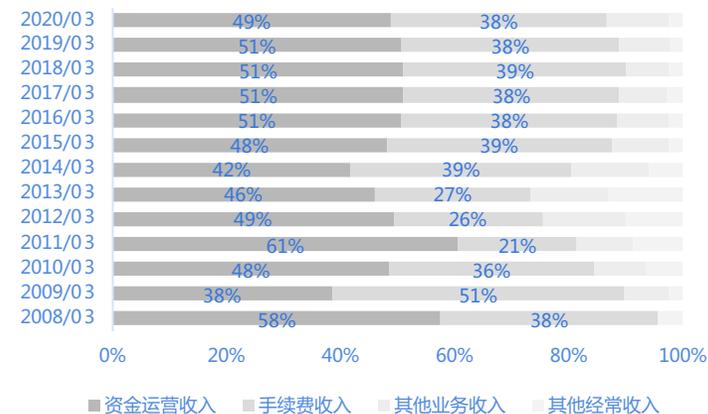
存款（百万日元）/贷款（百万日元）
账户数（千）



净利润（百万日元）



营业收入占比



AEON Bank官网年报整理

au Jibun Bank: 基本信息

基本信息

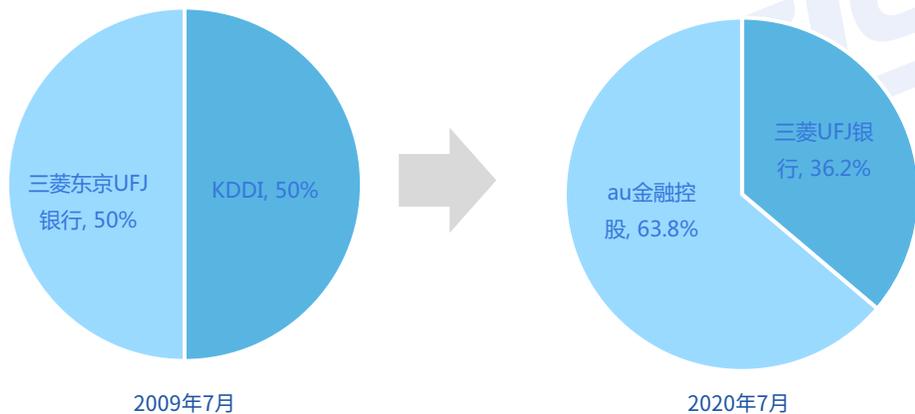
获银行牌照：2008年6月17日

正式营业：2008年6月26日

注册资本金：675亿日元（约40.5亿人民币*）（2021年4月基准）

*汇率按0.06计算

股东构成



*KDDI：与NTT, SoftBank为日本三大电信公司之一

**au金融控股：KDDI旗下负责集团金融业务的控股公司，au金融控股旗下除au Jibun Bank以外还有au Financial Service, au Payment, au Asset management, au financial partner, au Kabu.com证券, au 损害保险等公司。

au Jibun Bank官网：<https://www.jibunbank.co.jp/corporate/>

au Jibun Bank: 主营业务及财务报表

主营业务

- 存款：日元（活期/定期/附赠BIG足彩定期存款），外汇（活期/定期/AI外汇定期等）（包含美元在内的8种外汇），外汇交易
- 贷款：住房贷款，信用卡
- 汇款
- 娱乐类：BIG/toto足彩，博彩
- 其他：机器人咨询服务，年金，股票/信托等金融产品代售，AI外汇预测

资产负债表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
资产		
现金	1,541.56	92.5
Call loans	509.36	30.6
Monetary claims bought	520	31.2
信托资金	56	3.4
有价证券	2,480	148.8
贷款	11,862	711.7
外汇	5	0.3
其他资产	173	10.4
有形固定资产	10	0.6
无形固定资产	213	12.8
坏账准备金	(4)	(0.3)
资产总计	17,364	1,041.8
负债		
存款	14,541	872.5
Call money	721	43.3
借款	800	48.0
其他负债	352	21.1
绩效准备金	3	0.2
退休金准备金	0	0.0
递延所得税负债	17	1.0
负债合计	16,435	986.1
所有者权益		
股本	625	37.5
资本公积	425	25.5
盈余公积	(162)	(9.7)
股东权益合计	888	53.3
评价/换算差额等合计	41	2.4
负债及股东权益总计	17,364	1,041.8

损益表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
经常收入		
经常收入	436.52	26.2
资金运营收入	300	18.0
手续费收入	101	6.1
其他业务收入	32	1.9
其他经常收入	3	0.2
经常费用		
经常费用	408	24.5
融资费用	20	1.2
手续费支出	169	10.2
其他业务支出	9	0.5
营业支出	208	12.5
其他经常支出	2	0.1
经常收益		
经常收益	28	1.7
特别收益	-	-
特别损失	3	0.2
税前利润	25	2
法人税等	6	0.4
净利润	19	1.1
ROA		
		0.12%
ROE		
		2.05%

au Jibun Bank官网: https://www.jibunbank.co.jp/corporate/financial_information/

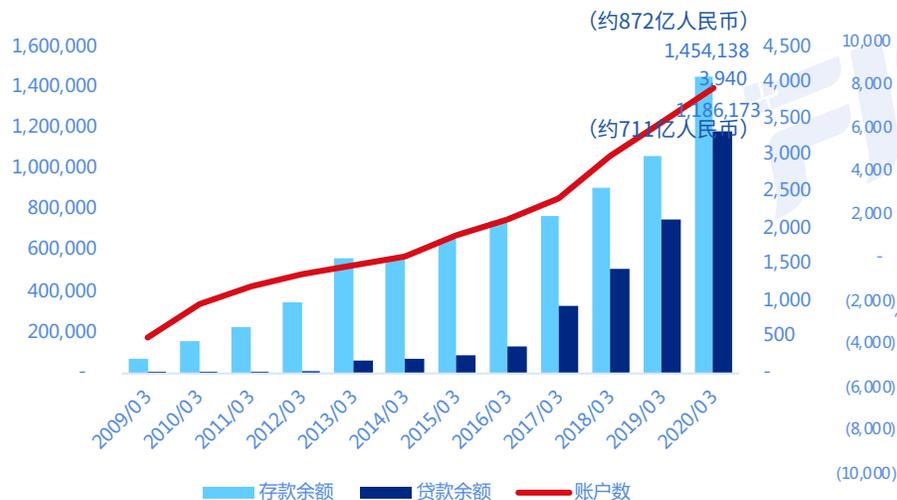
au Jibun Bank: 业绩和主要业务模式



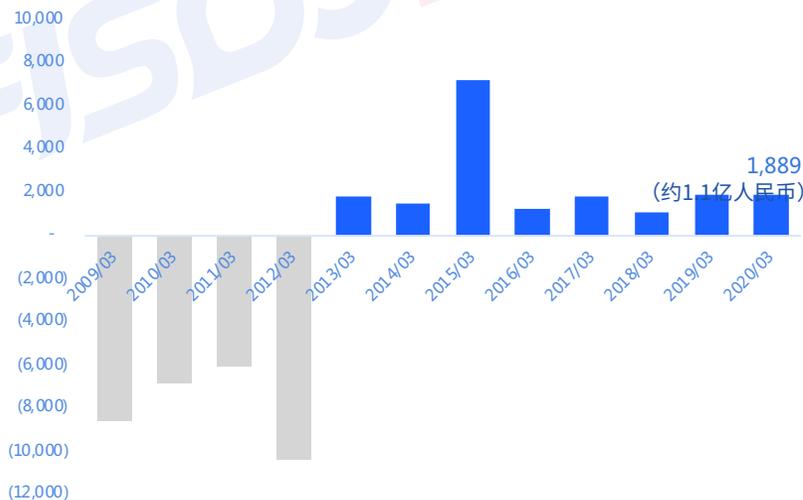
au Jibun Bank与7/11、全家、罗森等便利店，伊藤洋华堂，三菱UFJ银行，邮政银行外部机构等合作，用户可以使用合作机构在日本全国约90,000台ATM机，为用户提供便利的同时，积极强化与集团旗下公司和服务的合作。如2012年与au Kabu.com证券合作连接两个银行和证券账户；2019年11月，与移动支付au Pay合作绑定银行账户；2020年2月与au Asset management合作通过银行平台提供au iDeCo年金等。

2020年2月更是从原来的Jibun Bank更名为au Jibun Bank，强化与KDDI、au金融合作的同时，更好地体现与集团的联系。

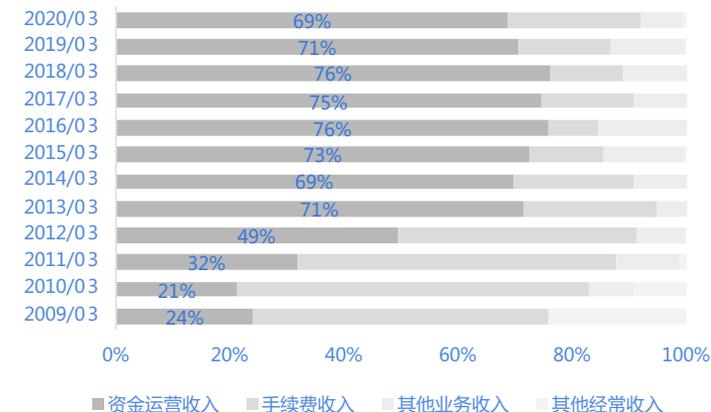
存款（百万日元）/贷款（百万日元）
账户数（千）



净利润（百万日元）



营业收入占比



au Jibun Bank年报整理

基本信息

获银行牌照：2010年4月12日
正式营业：2011年4月15日
注册资本金：500亿日元（约30亿人民币*）（2020年7月基准）

*汇率按0.06计算

Daiwa Next银行是大和证券集团本社的全资子公司

股东构成



Daiwa Next Bank官网：<https://www.bank-daiwa.co.jp/about/>

Daiwa Next Bank: 主营业务及财务报表

主营业务

- 存款： 日币（活期/定期/他行转存定期/附赠礼品存款）， 外汇（活期/定期）（包含美元在内的12种外汇）
- 贷款： 资产证券化（仅对法人）， 信贷（对个人）
- 汇款
- 其他： 外汇预付卡， 大和证券双账户， 外汇快递

资产负债表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
资产		
现金	26,491.06	1,589.5
有价证券	8,461	507.7
贷款	14,734	884.1
外汇	28	1.7
其他资产	660	39.6
有形固定资产	0	0.0
无形固定资产	51	3.1
保证责任	9	0.6
坏账准备金	(0)	(0.0)
资产总计	50,435	3,026.1
负债		
存款	39,623	2,377.4
大额可转让定期存单	1,000	60.0
Payables under repurchase agreements	167	10.0
Payables under securities lending trans	3,046	182.8
借款	4,589	275.3
外汇	-	-
其他负债	612	36.7
绩效准备金	1	0.1
董事绩效准备金	0	0.0
董事退休金准备金	1	0.0
递延所得税负债	6	0.4
Acceptances and guarantees	9	0.6
负债合计	49,055	2,943.3
所有者权益		
股本	500	30.0
资本公积	500	30.0
盈余公积	362	21.7
股东权益合计	1,362	81.7
评价/换算差额等合计	18	1.1
负债及股东权益总计	50,435	3,026.1

损益表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
经常收入		
资金运营收入	306	18.3
手续费收入	1	0.0
其他业务收入	135	8.1
其他经常收入	1	0.0
经常费用		
融资费用	158	9.5
手续费支出	50	3.0
其他业务支出	96	5.8
营业支出	76	4.5
其他经常支出	0	0.0
经常收益		
特别收益	-	-
特别损失	-	-
税前利润	61	4
法人税等	19	1.1
净利润	42	2.5

ROA	0.08%
ROE	3.02%

资金运营收入： 存贷款利息收入、 证券利息和股息以及锁仓利息收入

手续费收入： 外汇佣金收入等

其他业务收入： 外汇、 国债等交易等收入

其他经常收入： 股票等交易等收入

Daiwa Next Bank官网： <https://www.bank-daiwa.co.jp/about/disclosure/financial/>

Daiwa Next Bank: 业绩和主要业务模式



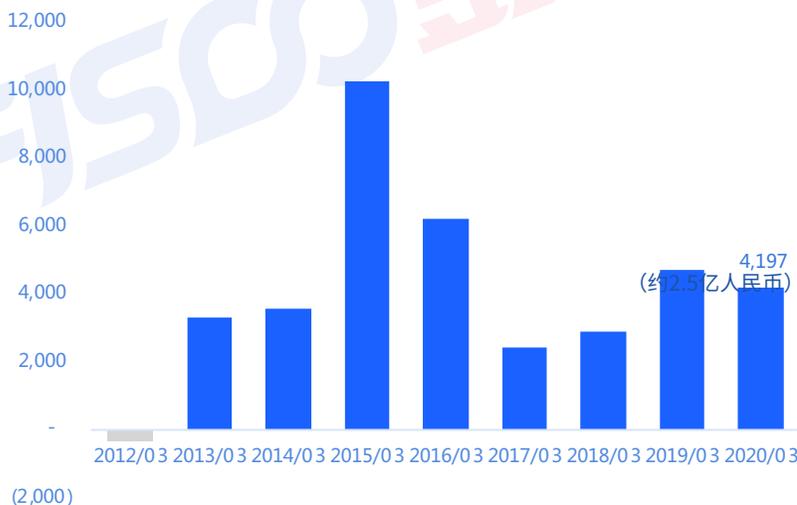
利用大和证券和CONNECT股份有限公司（大和证券集团本社的全资子公司，主要业务范围为证券交易及相关业务）的线下实体网点为代理处，为客户提供线上线下的相结合的服务。

资金运营收入占比高，由其证券利息、股息以及贷款收入占主要比重（2020年3月为例，证券利息和股息为17,554百万日元，占总收入的39.8%，贷款收入为11,295百万日元，占总收入的25.6%）。

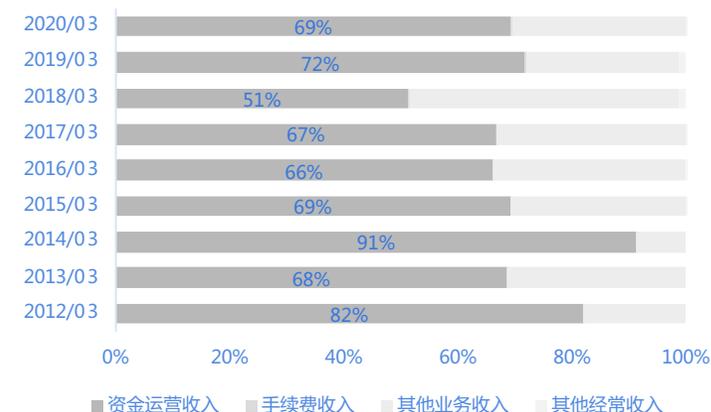
存款（百万日元）/贷款（百万日元）
账户数（千）



净利润（百万日元）



营业收入占比



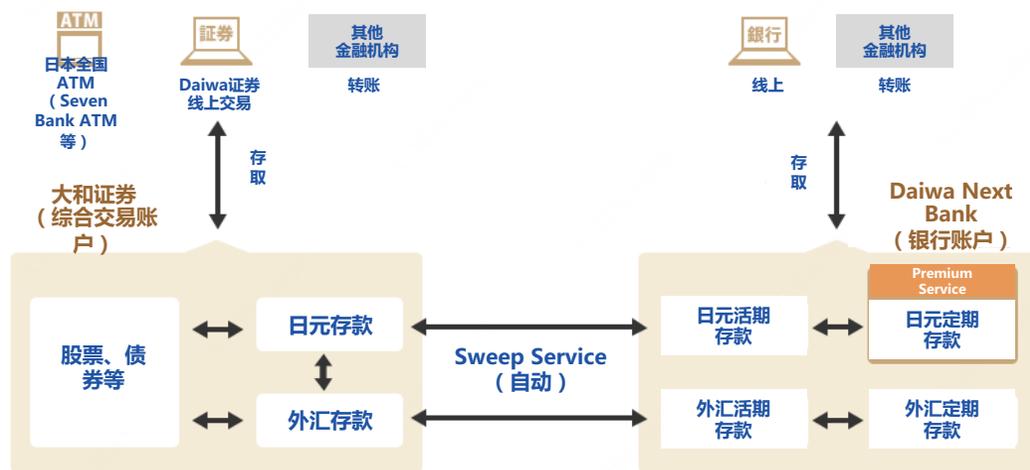
Daiwa Next Bank年报整理

Daiwa Next Bank: 业绩和主要业务模式

Daiwa Next Bank也与其母公司大和证券集团本社旗下的全资子公司大和证券合作，提供Twin Account服务，即将Daiwa Next Bank的日元存款账户和大和证券的综合交易账户连接（提供类似于SBI Sumishin Net Bank的混合型存款的服务），吸收大和证券的客户。

除此之外，还设有从大和证券交易页面确认存款余额等功能，提高用户体验。

Twin Account服务



账户管理



Daiwa Next Bank官网: https://www.bank-daiwa.co.jp/service/twin_account/

LAWSON BANK: 基本信息



基本信息

获银行牌照：2018年8月10日
正式营业：2018年9月10日
注册资本金：116亿日元（约6.9亿人民币*）（2020年12月基准）

*汇率按0.06计算

股东构成



LAWSON官网：<https://www.lawson.co.jp/company/ir/library/edinet/>
LAWSON BANK官网：<https://www.lawsonbank.jp/corporate/profile/>

LAWSON BANK: 主营业务及财务报表



主营业务

以ATM机服务为主营业务，另外还提供存款（活期、定期），信用卡，汇款，快捷支付，积分等服务

资产负债表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
资产		
现金	3,273.61	196.4
贷款	0.37	0.0
ATM暂付款	127	7.6
其他资产	101	6.1
有形固定资产	182	10.9
无形固定资产	135	8.1
递延所得税资产	2	0.1
坏账准备金	(0)	(0.0)
资产总计	3,822	229.3
负债		
存款	177	10.6
Call money	220	13.2
借款	2,900	174.0
ATM暂收款	144	8.7
其他负债	149	8.9
绩效准备金	2	0.1
负债合计	3,592	215.5
所有者权益		
股本	116	7.0
资本公积	116	7.0
盈余公积	(2)	(0.1)
股东权益合计	230	13.8
负债及股东权益总计	3,822	229.3

损益表

科目	2020/3月底 (亿日元)	2020/3月底 (亿人民币)
经常收入	342.99	20.6
资金运营收入	(0)	(0.0)
手续费收入	340	20.4
其他业务收入	-	-
其他经常收入	3	0.2
经常费用	325	19.5
融资费用	10	0.6
手续费支出	73	4.4
其他业务支出	-	-
营业支出	237	14.2
其他经常支出	4	0.3
经常收益	18	1.1
特别收益	0	0.0
特别损失	1	0.1
税前利润	17	1
法人税等	(1)	(0.1)
净利润	18	1.1
ROA	0.48%	
ROE	8.31%	

资金运营收入：利息收入
 手续费收入：其他金融机构使用该公司ATM交付的手续费收入等
 其他业务收入：债券交易等收入
 其他经常收入：其他类收入

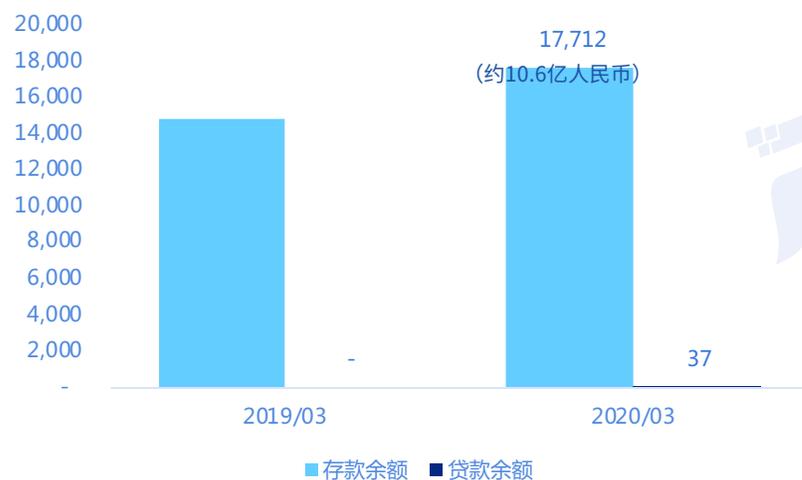
LAWSON BANK官网：<https://www.lawsonbank.jp/corporate/ir/>

LAWSON BANK: 业绩和主要业务模式

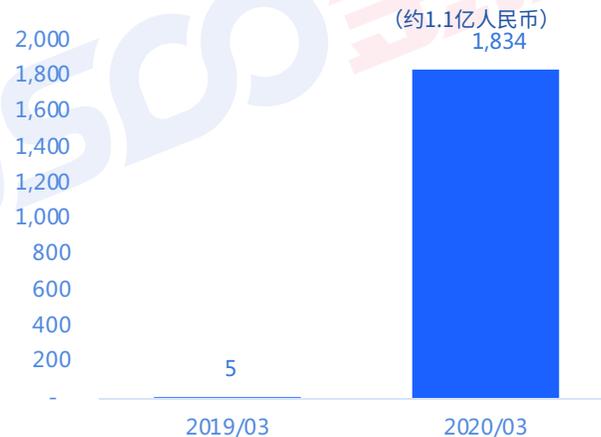


第一年度已盈利，其中手续费收入在营业收入占比接近100%；截至2020年3月底在日本国内设有13,367台ATM机，同时与124家金融机构建立了合作关系。

存款（百万日元）/贷款（百万日元）



净利润（百万日元）



营业收入占比



LAWSON BANK年报整理

基本信息

获银行牌照：2020年12月22日
正式营业：2021年5月

Minna no Ginko银行是福冈金融集团的全资子公司



Minna no Ginko报道资料整理

Minna no Ginko: 基本信息

Zero Bank Design Factory*构建的新一代银行系统，今后将对个人提供金融服务（B2C）为中心，阶段性展开三大业务领域。



Zero Bank Design Factory*：2019年4月由福冈金融集团为新一代银行系统的研发而成立的系统开发全资子公司。
Minna no Ginko报道资料整理

3.1 日本数字银行的诞生背景及监管政策

3.2 日本十大数字银行的发展概况

3.3 对比分析、借鉴与启发

股东背景对比：日本数字银行股东较为单一，股东行业分布广泛

除PayPay Bank（原Japan Net Bank）和Seven Bank以外，其他银行的股东较为单一；且大股东的上级母公司行业多样，除金融以外还包含流通、互联网、电信等。同时，日本三大行（三井住友银行，三菱UFJ银行，瑞穗银行*）也分别参与了日本数字银行的建设。

*2019年5月27日，瑞穗银行与LINE旗下LINE金融共同成立了LINE Bank准备公司，预计2022年成立一家新的数字银行

银行名称	股东	股东数	大股东行业	三大行参与情况
PayPay Bank（原Japan Net Bank）	三井住友银行(46.57%)，Z Financial(46.57%)，富士通(5.26%)，三井住友海上火灾保险(0.52%)，住友生命保险(0.52%)，大树生命保险(0.52%)	7家	金融	三井住友银行参与
Seven Bank	Seven Eleven Japan(38.47%)，伊藤洋华堂(3.98%)，YORK BENIMARU(7&i子公司)(3.81%)，日本Master Trust信托银行(3.55%)，日本Trustee Services信托银行(3.09%)，STATE STREET BANK WEST CLIENT(1.31%)，三井住友银行(1.27%)，第一生命保险(1.27%)等	由多家日本金融机构，外国法人，个人，其他法人机构及个人组成	流通	三井住友银行参与
Sony Bank	索尼金融控股(100%)	1家	金融（母公司为金融公司，索尼集团为综合性企业）	
Rakuten Bank	Rakuten Card(100%)	1家	金融（母公司为金融公司，Rakuten为互联网公司）	
SBI Sumishin Net bank	三井住友信托银行(50%)，SBI控股(50%)	2家	金融	
AEON Bank	AFS(100%)	1家	金融（母公司为金融公司，永旺为流通企业）	
au Jibun Bank	au金融控股(63.8%)，三菱UFJ银行(36.2%)	2家	金融（两家股东都为金融公司，大股东au金融控股的母公司KDDI为电信公司）	三菱UFJ银行参与
Daiwa Next Bank	大和证券集团本社(100%)	1家	金融	
LAWSON BANK	罗森(95%)，三菱UFJ银行(5%)	2家	流通	三菱UFJ银行参与
Minna no Ginko	福冈金融集团(100%)	1家	金融	

各银行官网资料整理

LINE官网：<https://linecorp.com/ja/pr/news/ja/2021/3629>

业务模式对比：大多与股东业务范围及生态有密切关联

多数数字银行其核心业务与股东业务范围及生态密切相关，与大股东或大股东旗下其他服务合作提供差异化服务，确保竞争优势的同时，在集团内部形成生态圈。

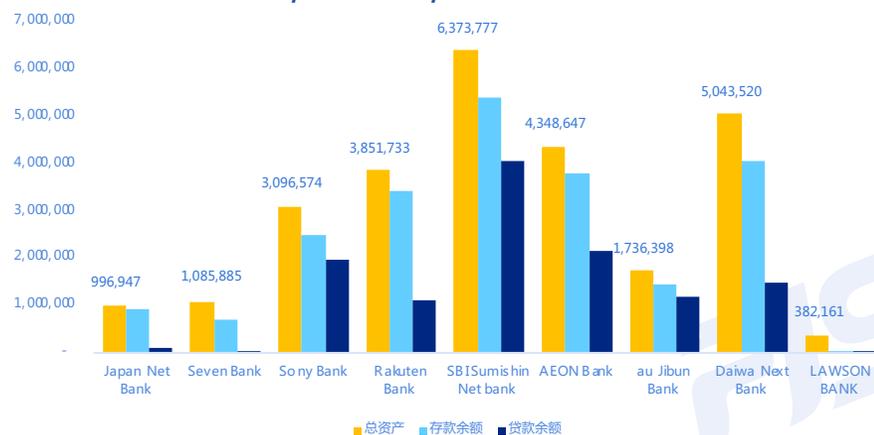
银行名称	核心业务	业务模式
PayPay Bank (原Japan Net Bank)	支付	<ul style="list-style-type: none"> 支付业务为基础，提供博彩代售等服务 结合了股东的Yahoo Japan的用户和支付平台和SMBC金融业竞争力（通过Yahoo Japan获客能力和SMBC的风险管理能力） 强化个人外汇汇款业务及外汇存款业务（支持9种外汇）
Seven Bank	ATM机服务	<ul style="list-style-type: none"> 以便利店为中心，推广ATM机服务为基础的便利店金融 截至2020年3月，在全日本运营25,215台ATM机
Sony Bank	住房贷款 线上资产管理	<ul style="list-style-type: none"> 与集团旗下保险、证券公司合作提供多样化的金融服务 提供电子钱包及“MONEYKit”线上资产管理服务
Rakuten Bank	支付 综合金融服务	<ul style="list-style-type: none"> 母公司Rakuten拥有大型电商平台，平台优势在银行业务拓展上有优势（吸收电商平台用户） 与集团统一使用积分制度，建立生态圈 与集团旗下的其他服务合作，提供信托、证券等多样化的金融服务
SBI Sumishin Net bank	住房贷款	<ul style="list-style-type: none"> 强化房贷业务（提供与母公司的房贷产品差别化产品） 连接证券业务，提高产品竞争力
AEON Bank	ATM机服务 综合金融服务	<ul style="list-style-type: none"> 以AEON超市为中心，推广ATM机服务 截至2020年3月，在全日本运营6,300台ATM机 通过机器人咨询提供资产管理服务
au Jibun Bank	移动汇款	<ul style="list-style-type: none"> 结合通讯和银行业务能力（KDDI通讯用户管理能力和三菱UFJ银行的金融业务能力） 强化个人外汇汇款业务以及外汇存款业务（支持8种外汇）
Daiwa Next Bank	证券运营	<ul style="list-style-type: none"> 连接证券业务，提高产品竞争力 提高相对高利率存款产品，为同一母公司旗下的证券公司引流
LAWSON BANK	ATM机服务	<ul style="list-style-type: none"> 以便利店为中心，推广ATM机服务为基础的便利店金融 截至2020年3月，在全日本运营13,167台ATM机
Minna no Ginko	电子钱包，支付	<ul style="list-style-type: none"> 为福冈金融集团现有用户提供便捷的线上服务，突破现有的地域限制在日本全国范围为提供金融服务

各银行官网
HANA金融研究所资料整理

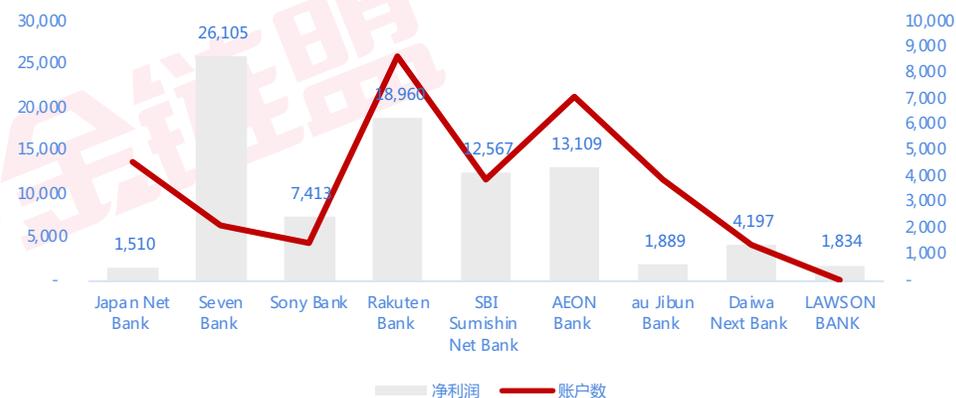
业绩对比：根据主营产品和股东因素，数字银行之间存在差距

主营混合型存款产品和住房贷款产品的SBI Sumishin NET Bank的总资产、存款余额和贷款余额最大；背靠电商平台的Rakuten Bank的账户数最多；流通类的Seven Bank的净利润、ROA、ROE较高；而PayPay Bank(原Japan Net Bank)和Seven Bank、Lawson Bank手续费收入占收入的主要部分。

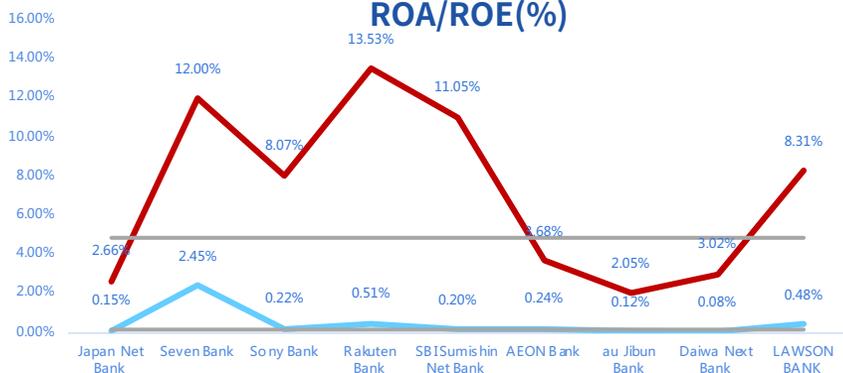
总资产/存款余额/贷款余额 (百万日元)



净利润 (百万日元) / 账户数 (千)



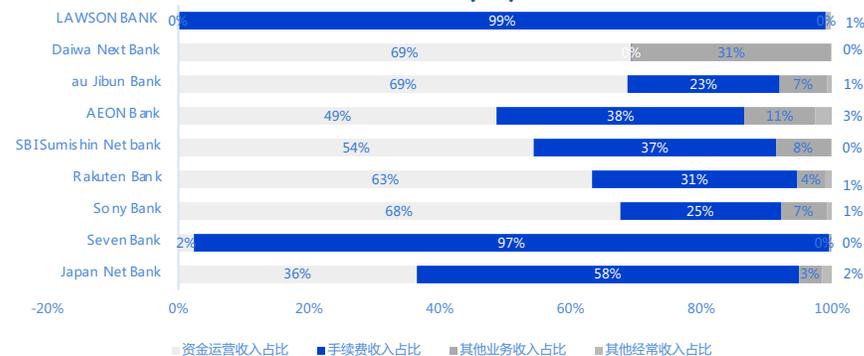
ROA/ROE (%)



ROE
4.87% ROE(MUFG, SMBC, Mizuho平均 ROE)

ROA
0.18% ROA(MUFG, SMBC, Mizuho平均 ROE)

收入占比 (%)



各银行官网年报整理

与其他银行业态对比：规模尚存在差异，但利润率较高，手续费占比高

日本所有的数字银行都已经实现盈利，但从总资产、存款余额、贷款余额和净利润等规模上与其他主流银行相比尚存在一段差距；但ROA和ROE相比存在优势。

在收入占比方面，主要收入来源于资金运营（即利息收入）的其他主流银行相比，提供ATM机服务、博彩代销等差异化服务的数字银行的手续费收入占比普遍较高。

总资产/存款余额/贷款余额/净利润
(百万日元) (2020年3月基准)

银行	总资产	存款余额	贷款余额	净利润
Japan Net Bank	996,947	920,344	97,401	1,510
Seven Bank	1,085,885	683,760	23,283	26,105
Sony Bank	3,096,574	2,476,986	1,979,126	7,413
Rakuten Bank	3,851,733	3,404,868	1,115,493	18,960
SBI Sumishin Net Bank	6,373,777	5,391,441	4,043,005	12,567
AEON Bank	4,348,647	3,779,021	2,160,267	13,109
au Jibun Bank	1,736,398	1,454,138	1,186,173	1,889
Daiwa Next Bank	5,043,520	4,062,300	1,473,283	4,197
LAWSON BANK	382,161	17,712	37	1,834
MUFG	270,418,512	177,613,234	105,358,628	139,555
SMBC	206,089,633	127,623,995	84,280,613	527,586
Mizuho	193,735,481	128,223,625	81,198,722	390,999

ROA/ROE(%)
(2020年3月基准)

银行	ROA	ROE	ROA平均	ROE平均
Japan Net Bank	0.15%	2.66%	0.49%	7.15%
Seven Bank	2.45%	12.00%		
Sony Bank	0.22%	8.07%		
Rakuten Bank	0.51%	13.53%		
SBI Sumishin Net Bank	0.20%	11.05%		
AEON Bank	0.24%	3.68%		
au Jibun Bank	0.12%	2.05%		
Daiwa Next Bank	0.08%	3.02%		
LAWSON BANK	0.48%	8.31%		
MUFG Bank	0.28%	6.21%		
SMBC	0.16%	4.10%	0.18%	4.87%
Mizuho	0.10%	4.30%		

收入占比(%)
(2020年3月基准)

银行	资金运营收入占比	手续费收入占比	其他业务收入占比	其他经常收入占比
Japan Net Bank	36%	58%	3%	2%
Seven Bank	2%	97%	0%	0%
Sony Bank	68%	25%	7%	1%
Rakuten Bank	63%	31%	4%	1%
SBI Sumishin Net Bank	54%	37%	8%	0%
AEON Bank	49%	38%	11%	3%
au Jibun Bank	69%	23%	7%	1%
Daiwa Next Bank	69%	0%	31%	0%
LAWSON BANK	0%	99%	0%	1%
MUFG Bank	61%	17%	16%	5%
SMBC	65%	18%	7%	6%
Mizuho	59%	16%	9%	9%

各银行官网年报整理

与其他银行业态对比：降低用户手续费用，费用上为用户提供差异

日本数字银行在用户使用频率较高的服务，如转账、ATM机存取上，提供转账手续费免费（有一定次数限制）、ATM机手续费免费（根据用户分类不同次数不同）、降低手续费用，降低用户使用成本，以收费上的差异留住更多“精打细算”的、价格敏感度高的用户。

银行名称	转账手续费(个人)	ATM手续费 (个人)
PayPay Bank (原Japan Net Bank)	该银行账户之间: 免费 其他金融机构: 3万日元以下176日元/次, 3万日元以上275日元/次	存款/取款: 3万日元以下每月免费1次, 第2次起165日元/次, 330日元/次不等; 3万日元以上免费
Seven Bank	该银行账户: 55日元/次 其他银行账户: 220日元/次	存款: 免费 取款: 免费 (7:00~19:00), 其他时间段110日元/次
Sony Bank	该银行账户之间: 免费 其他金融机构: 220日元/次	存款: 免费 取款: 每月免费4次; 4次以上110日元/次 (高级用户无限次)
Rakuten Bank	该银行账户之间: 免费 其他金融机构: 3万日元以下168日元/次, 3万日元以上262日元/次 根据用户等级以及工资指定收款账户等优惠每月1~5次免费 手续费可使用Rakuten Point(使用转账服务另赠积分)	存款: 3万日元以上免费; 3万日元以下根据会员等级免费次数不同, 最多每月免费7次, 超过免费次数220日元或275日元/次 取款: 根据会员等级免费次数不同, 最多每月免费7次, 超过免费次数220日元或275日元/次
SBI Sumishin Net bank	该银行账户之间: 免费 转到三井住友信托银行: 免费 其他金融机构: 根据用户分类, 每月免费次数不同, 超过免费次数157日元/次	存款/取款: 根据用户分类, 每月免费次数不同, 超过免费次数110日元/次
AEON Bank	该银行账户之间: 免费 其他金融机构: 根据用户等级最多每月免费5次, 超过免费次数220日元/次如若为现金转账: 该银行和其他银行手续费无免费, 根据转账金额220~660日元/次不等	存款以及取款: 该银行卡免费; 其他金融机构卡根据用户等级最多每月免费5次, 超过免费次数220日元/次
au Jibun Bank	该银行账户之间: 免费 转到三菱UFJ银行: 免费 其金融机构: 根据用户等级免费次数每月0~15次不等, 超过免费次数3万以下178日元/次, 3万以上283日元/次	存款/取款: 根据用户等级每月免费次数不等, 超过免费次数110日元/次或220日元/次
Daiwa Next Bank	该银行账户之间: 免费 其他金融机构: 每月免费3次, 3次以上220日元/次	存款/取款: 根据使用时间段及相应机构可免费, 非免费时间段或机构110日元/次
LAWSON BANK	该银行账户之间: 55日元/次 其他银行账户: 220日元/次	存款/取款: 免费 (7:00~19:00), 其他时间段110日元/次
Minna no Ginko	该银行账户之间: 免费 其他金融机构: 普通用户200日元/次, 高级用户每月最多免费10次, 超过免费次数200日元/次	存款: 免费 取款: 普通用户110日元/次, 高级用户每月最多免费15次, 超过免费次数110日元/次
MUFG	该银行账户之间: 免费 其他金融机构: 3万日元以下220日元/次, 3万日元以上330日元/次	该银行ATM: 免费 (8:45~21:00), 其他时间段110日元/次 其他金融机构: 周一~周五及每月25日和每月月末: 110日元~220日元/次 (8:45~18:00), 其他时间段220日元~330日元/次 周末及节假日: 330日元/次
SMBC	该银行账号之间: 免费 其他金融机构: 3万日元以下220日元/次, 3万日元以上440日元/次	该银行ATM: 周一~周五: 免费 (8:45~18:00), 其他时间: 110日元/次 其他金融机构: 根据机构和时间段110日元~330日元/次不等
Mizuho	除该同一网点线上转账免费以外, 其他情况根据转账金额、机构等220日元~660日元/次不等	根据金融机构和时间段0~220日元/次不等

各银行官网

日本篇 启发与借鉴

从2000年诞生了日本第一家新形态银行开始，日本的数字银行已经发展了20年左右。虽然在此期间日本处于经济下滑、人口减少、老龄化趋势严峻、长期负利率的大环境中，且日本居民更倾向于使用纸币消费，但从利润表现来看，日本的数字银行仍然取得了不斐的成果。

日本数字银行业务大多与大股东的业务范围及生态密切相关，或与股东旗下的其他服务存在合作关系，其产融结合的形态与中国的民营银行有类似之处。同时，日本数字银行并不与传统银行正面交锋，而是通过深度合作关系，提供与传统银行差异化的产品或服务（如代售彩票、增加外汇种类和外汇存款类产品等），强化外汇业务、线上支付、线上资产管理等服务，从而成功盈利并占据细分市场。

全球横向对比来看，日本的数字银行仍暂处于渠道替代阶段，整体数字化程度与新兴国家的数字银行相比或许仍有一些距离。展望未来，预计日本数字银行将持续转型升级，从产融结合阶段逐渐转向依靠前沿金融科技发展业务的新阶段，例如，背靠社交平台股东背景的LINE Bank预计将在2022年上线，这有助于推动日本数字银行的数字化和智能化水平进一步提升。

最后，日本数字银行在发展中也累积了较多成功的实践经验，例如包括：加强发展产业互联网和产融结合、整合母公司或集团客户实现交叉销售、在集团内部采用统一的积分制度构筑内部生态圈、借助集团的线下渠道提供金融服务并实现收入的多样化等等，这些都值得中国的数字银行从业者进行借鉴。

目录

CONTENTS

1. 全球数字银行发展概况
2. 韩国篇
3. 日本篇
4. 东南亚篇

5. 澳大利亚篇
6. 美洲篇
7. 欧洲篇

8. 中国内地（大陆）篇
9. 中国香港篇
10. 中国台湾篇
11. 思考与启发



4.1 东南亚情况简介

4.2 印尼数字银行

4.3 泰国数字银行

4.4 新加坡数字银行

4.5 东南亚其他国家数字银行及结语

东盟经济发展迅速

东南亚共有11个国家，其中除了东帝汶以外的10个国家（新加坡、缅甸、柬埔寨、文莱、泰国、印尼、马来西亚、菲律宾、越南、老挝）组成东南亚国家联盟（ASEAN，即“东盟”）。

东盟经济发展迅速，预期2021年东盟GDP总额将超过印度，其中印尼占比最高占东盟GDP总额的34.5%，且2000年~2019年东盟各国的平均GDP增长率在5%左右，东盟是世界经济发展的重要增长极。

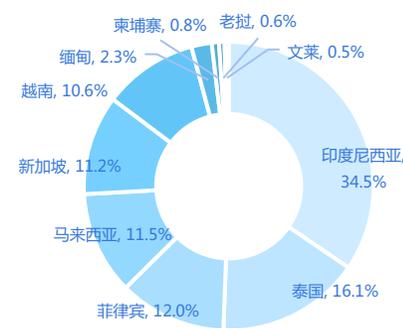


1. 自然资源部标准地图服务：
<http://bzdt.ch.mnr.gov.cn/download.html?superclassName=%25E5%2590%2584%25E6%25B4%25B2%25E5%259C%25B0%25E5%259B%25E9%2584%25E6%25B4%25B2%25E5%259C%25B0%25E5%259B%25E9>
2. IMF: World Economic Outlook Database
3. World Bank

2021年预期GDP总额²（十亿美金）



2021年东南亚预期GDP中占比²（%）



2021年预期GDP²（十亿美金） / 2000~2019年平均GDP增长率³（%）

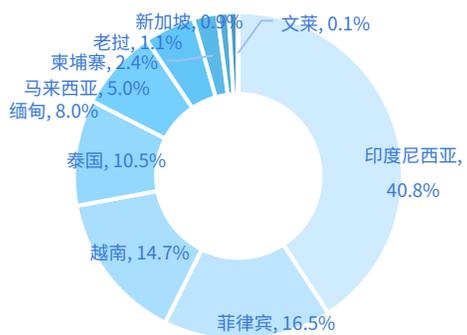


人口基数以及年轻的人口结构为发展提供基础

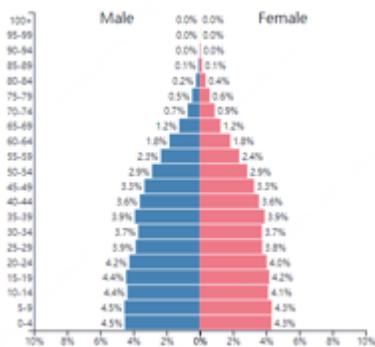
2021年预期人口总数⁴ (百万人)



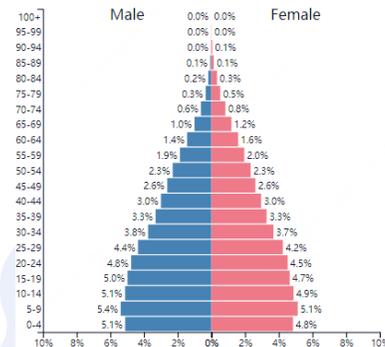
2021年东南亚预期人口中占比⁴ (%)



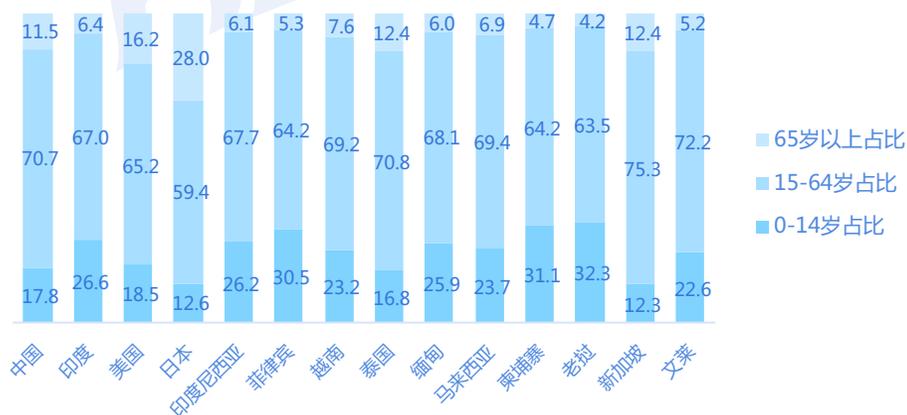
2019年印尼人口结构⁵



2019年菲律宾人口结构⁵



2019年年年龄段人口占比⁶ (%)



东盟总人口超过6亿，其中印尼人口最多为2.7亿，占东盟人口的40.8%。

且人口占比最高的印尼和菲律宾人口呈上窄下宽的结构，即人口结构年轻，0-14岁之间的劳动储备人口占比都普遍高于发达国家。

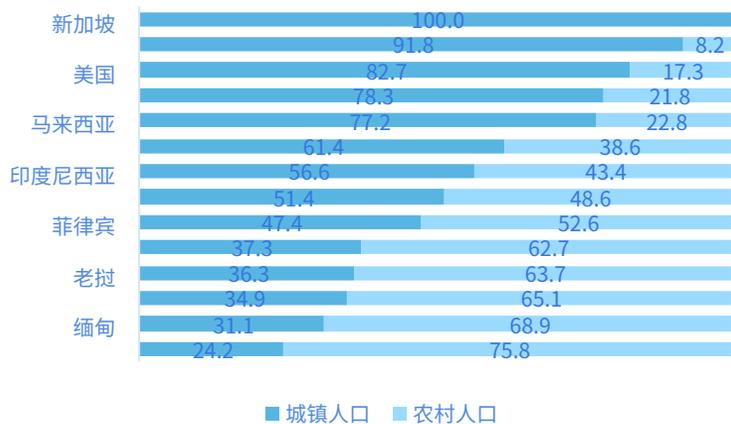
人口基数以及年轻的人口结构为东盟未来的发展提供基础。

4. IMF: World Economic Outlook Database
 5. <https://www.populationpyramid.net/philippines/2019/>
 6. World Bank

东盟金融服务覆盖程度不高

东盟国家农村人口占比较高，除了新加坡、马来西亚、泰国以外账户持有率、存款比率、电子支付以及移动支付使用率普遍较低，且除了新马泰这三个国家以外其他国家借记卡持有率也普遍较低，信用卡持有率除新加坡和马来西亚以外都是10%以下。东南亚地区金融渗透率不高。

2020年城镇及农村人口比率⁷ (人口对比%)

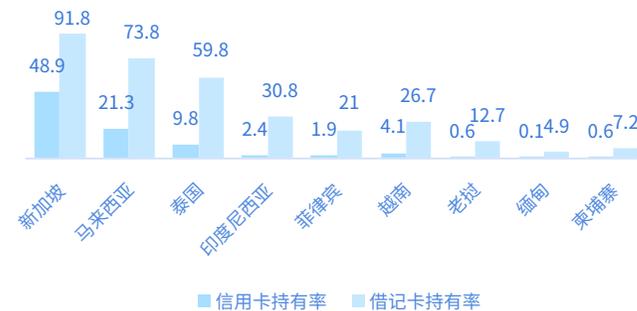


2020年15岁以上账户持有率/存款比率/电子支付利用率/移动支付利用率⁸ (%)



以上均为15岁以上

2020年15岁以上信用卡持有率/借记卡持有率⁸ (%)

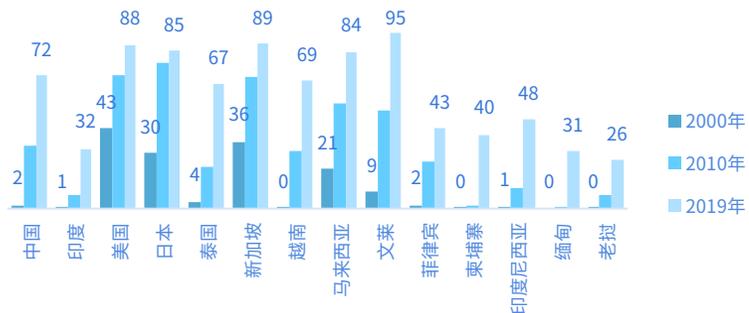


7. World Bank

8. 日本公益财团法人国际通货研究所《ASEAN金融普及委托调查报告书》数据

互联网以及手机的普及和数字化能力为金融科技的发展提供前提

互联网使用率⁹ (人口对比%)



印度2019年数据使用2017年数据；美国2019年数据使用2018年数据；中国2019年数据使用中国互联网络信息中心（CNNIC）2020年6月数据；日本、柬埔寨、缅甸、老挝2019年数据根据ASEAN-KOREA Centre数据补充

2019年全球国家竞争力排名¹⁰

	The Global Competitiveness Index Rankings	ICT	Innovation capability	Digital skills among active population
新加坡	1	5	13	5
马来西亚	27	33	30	10
泰国	40	62	50	66
印尼	50	72	74	52
文莱	56	26	51	35
菲律宾	64	88	72	22
越南	67	41	76	97
柬埔寨	106	71	102	112

9. World Bank
10. WEF: The Global Competitiveness Index Rankings 2019
11. CB Insights: As of August 3rd 2021

东南亚独角兽企业¹¹

Country 国家	Company 企业	Valuation (\$B) 价值 (十亿美金)	Category 领域
新加坡	Grab	\$14.30	Auto & transportation
	HyalRoute	\$3.50	Mobile & telecommunications
	Trax	\$1.30	Artificial intelligence
	PatSnap	\$1.00	Internet software & services
	Moglix	\$1.00	E-commerce & direct-to-consumer
	Carro	\$1.00	E-commerce & direct-to-consumer
	NIUM	\$1.00	Fintech
印尼	J&T Express	\$7.80	Supply chain, logistics, & delivery
	Bukalapak	\$3.50	E-commerce & direct-to-consumer
	Traveloka	\$3.00	Travel
	Ovo	\$2.90	Fintech
马来西亚	OnlinePajak	\$1.70	Fintech
	Carsome	\$1.00	E-commerce & direct-to-consumer
菲律宾	Revolution Precrafted	\$1.00	Other
泰国	Flash Express	\$1.00	Supply chain, logistics, & delivery

独角兽企业：价值超过10亿美金的非上市初创企业

东盟各国的互联网使用率急速增加⁹，且不光有全球国家竞争力排名第1的新加坡，马来西亚和菲律宾数字化能力在全球140个国家和地区当中排名分别为第10位和第22位¹⁰，同时还有不少独角兽企业在东盟崛起¹¹。

这都为东南亚互联网行业以及数字金融的发展提供了前提。

东盟积极推进数字化战略

东盟各国政府推进金融普惠和数字化战略¹²，这也为数字银行的发展提供支持。

分类	印尼	泰国	新加坡	菲律宾	越南
金融普惠战略/构想	金融市场发展战略 (National Strategy for Financial Market Development 2018-2024) 金融服务规划 (Financial Services Sector Master Plan 2021-2025)	金融业发展计划 (Financial Sector Master Plan)	智慧金融中心构想 (2015年6月) (Smart Financial Centre)	普惠金融国家战略 (2015年) (National Strategy for Financial Inclusion)	国家金融普惠战略 (2020年2月) (National Financial Inclusion Strategy)
支付数字化战略	支付系统蓝图 (2019年6月) (Indonesia Payment Systems Blueprint 2025)	国家电子支付发展计划 (2015年12月) (National e-Payment Master Plan)	电子支付社会构想 (E-payment society)	电子支付转型路线 (Digital Payment Transformation Roadmap 2020-2023)	非现金支付发展计划 (the Scheme on development of non-cash payment in Vietnam during 2016-2020)

分类	柬埔寨	马来西亚	老挝	缅甸	文莱
金融普惠战略/构想	国家金融普惠战略 (National Strategy for Financial Inclusion 2019-2025)	金融业蓝图 (Financial Sector Blueprint 2011 - 2020)	低收入人群普惠金融项目 (Making access to finance more inclusive for poor people)	普惠金融路线 (Myanmar Financial Inclusion Roadmap 2019-2023)	金融业蓝图 (Financial Sector Blueprint 2016-2025)
支付数字化战略			低收入人群移动支付项目 (Mobile Money for the Poor)	国家支付系统战略 (National Payments System Strategy 2020-2025)	电子支付路线 (Digital Payment Roadmap 2019-2025)

12. 各国央行以及日本公益财团法人国际通货研究所：《ASEAN金融普及委托调查报告书》



4.1 东南亚情况简介

4.2 印尼数字银行

4.3 泰国数字银行

4.4 新加坡数字银行

4.5 东南亚其他国家数字银行及结语

印尼金融监管体系

印尼主要监管机构及金融体系



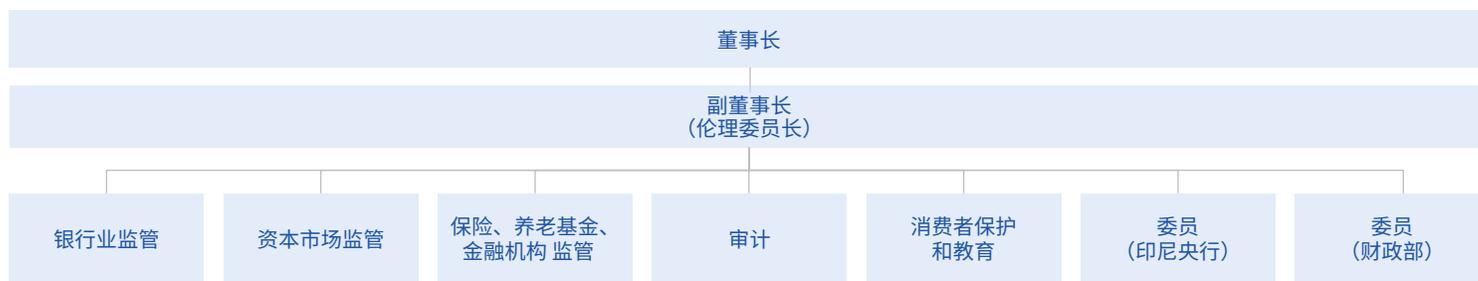
印尼采用机构监管、行为监管和功能监管相结合的金融监管模式¹³。印尼的主要监管机构有三个，印尼央行（BANK INDONESIA, BI）、印尼金融服务管理局（Otoritas Jasa Keuangan, OJK）以及商品期货交易监管机构（Commodity Futures Trading Regulatory Agency, BAPPEBTI）。

2011年11月21日，印尼政府（The People's Representative Council, 缩写DPR）颁布21号法案成立金融服务管理局，并在2012年底将原隶属于印尼财政部的资本市场监督管理机构的全部职能移交到OJK¹⁴，2013年底再把原印尼央行的银行业监管业务移交到了OJK，移交后央行负责维持金融稳定性的宏观政策及监管，OJK履行微观监管职能¹⁵，即对包含银行业、非银行业、资本市场¹⁶在内的金融机构进行监管。

另外，银行牌照的发放、吊销以及银行地址更改等仍由印尼央行负责¹⁷。

*伊斯兰银行（Islamic Bank）根据伊斯兰教法运营

印尼OJK董事会组织架构¹⁸



13. 微洞察、KPMG、金链盟《2020全球市场基础设施发展报告》
 14. https://www.kiep.go.kr/gallery.es?mid=a10103051200&bid=0019&list_no=7640&act=view
 15. 印尼央行: <https://www.bi.go.id/en/tentang-bi/sejarah-bi/Default.aspx>
 16. OJK: <https://www.ojk.go.id/en/Default.aspx>
 17. <https://www.ojk.go.id/en/kanal/perbankan/data-dan-statistik/booklet-perbankan-indonesia/Pages/Indonesia-Banking-Booklet-2020.aspx>
 18. OJK: <https://www.ojk.go.id/en/kanal/perbankan/ikhtisar-perbankan/Pages/Peraturan-dan-Pengawasan-Perbankan.aspx#>

印尼商业银行在印尼银行业占主要位置

印尼的银行（一般银行Conventional Bank）主要分为商业银行（Conventional Commercial Bank）和农村银行（Rural Bank，也叫Bank Perkreditan Rakyat，即BPR），商业银行又分为国有银行、地区开发银行、国内私营银行和外国银行。商业银行占银行业总资产的98.3%，尤其4家国有银行总资产均超过50万亿印尼盾（约225亿人民币）规模较大。

*汇率按0.00045计算

印尼银行机构¹⁹（截至2021年5月）

分类	银行数	网点数	总资产 (十亿印尼盾)	总资产 占比	总资产超过50万亿 印尼盾的银行数	银行 ²⁰	
一般银行 (Conventional Bank)	商业银行 (Conventional Commercial Banks)	107	29,689	9,273,954 (约4.1万亿人民币)	98.3%	29	
	国有银行 (State Owned Banks)	4	16,648	3,789,790 (约1.7万亿人民币)	40.2%	4	曼迪利银行(Bank Mandiri)、印尼国家银行(Bank Negara Indonesia, BNI)、印尼人民银行(Bank Rakyat Indonesia, BRI)、国家储蓄银行(Bank Tabungan Negara, BTN)
	地区开发银行 (Regional Development Banks)	27	4,365	804,139 (约3,618亿人民币)	8.5%	4	Bank BPD Bali等
	国内私营银行 (Domestic Private Banks)	68	8,646	4,231,866 (约1.9万亿人民币)	44.9%	18	Bank Central Asia、Bank CIMB Niaga等
	外资银行 (Foreign Banks)	8	30	448,159 (约2,016亿人民币)	4.8%	3	Bank of China、Citi Bank、Deutsche Bank、MUFG Bank等
农村银行 (Rural Banks)	1,496	5,877	157,399 (约700亿人民币)	1.7%	/		

19.OJK: Indonesia Banking Statistic May 2021

20. https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_banks_in_Indonesia

2021年多家数字银行服务在印尼上线



状态	银行	服务名称	主要股东/母公司	主要股东国籍	主要股东行业
已上线	Bank BTPN	Jenius	日本三井住友银行	国外	银行
	DBS	digiBank	星展银行	国外	银行
	Bank Bukopin	Wokee	韩国KB国民银行	国外	银行
	Bank UOB Indonesia	TMRW	大华银行	国外	银行
	Sea Bank	SeaBank	冬海集团	国外	科技企业
	Bank Jago	Jago	Gojek持股22.16%	国内	科技企业参与
	Bank KEB Hana	LINE Bank	韩国韩亚银行, LINE	国外	银行, 科技企业
	Bank MNC Internasional	motionbanking	MNC集团	国内	综合
	Bank BCA Digital	blu	中亚银行	国内	银行
准备中	Bank Aladin Syariah		PT NTI Global Indonesia		
	Bank BRI Agroniaga		印尼人民银行		银行
	Bank Neo Commerce		Akulaku持股25.8%		金融科技
	Bank Capital				
	Bank Harda Internasional		PT Mega Corpora		金融
	Bank QNB Indonesia		卡塔尔国家银行		银行

印尼目前没有专门的数字银行牌照，但是根据OJK的规定任何提供电子和/或数字产品的银行必须得到OJK的许可²¹。因此，在印尼提供数字银行服务，首先需要拥有印尼央行发放的银行牌照以外，还需获得OJK的许可。另外OJK发布了数字银行服务相关的部分条款²²，条款中包含对数字银行服务注册资本金的要求²³（最少不得低于10万亿印尼盾，约45亿人民币²⁴）等。

本报告就印尼OJK提及的7家数字银行服务²¹以及已经上线的BCAdigibank和Sea Bank等9家数字银行服务进行介绍和分析。

印尼数字银行服务主体的主要股东/母公司大致分为三类，国外银行、国内银行和科技企业。2021年上线的5家数字银行（服务平台）当中，3家主要股东/母公司是科技企业或有数字化业务。

此外，本报告中未分析的金融科技FinAccel也在5月获得BANK BISNIS的24%²⁵股份。

21. <https://www.techinasia.com/dozen-digital-banks-indonesia-ojk>

22. Finance Innovation Road Map dan Action Plan

23. <https://law.asia/evolution-fintech-regulation-indonesia/>

24. <https://en.antaranews.com/news/168409/ojk-drafting-minimum-capital-requirement-for-digital-banks>

25. <https://www.techinasia.com/finaccel-kredivo-buy-shares-bank-bisnis-indonesia>

类型① 国外银行：JENIUS介绍



Jenius是2016年8月由印尼国家退休金储蓄银行（Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk, BTPN）推出的数字银行服务平台（App）。

印尼国家退休金储蓄银行成立于1958年，2013年日本三井住友银行获得24.3%的股份，2014年股份增加到40%成为最大股东，截至2020年12月持股92.43%，主要为包含退休人员、微中小型企业（MSME）在内的大众提供金融服务。

产品和服务包含企业/批发银行业、零售银行、数字银行平台Jenius、财富管理、外汇、供应链金融等。

Bank BTPN股东²⁶
(截至2020年12月)



Bank BTPN主要产品和服务²⁷
(截至2020年12月)

CORPORATE/WHOLESALE BANKING <ul style="list-style-type: none"> • Hedging Products • IRIS/COO and foreign exchange transactions • Loan Products <ul style="list-style-type: none"> - Bilateral and Syndication Loans (RPL, USD, and JPY) - Working Capital Loan - Investment Loan - Project/Structured Finance - ECA - Other Loan • Cash Management Products <ul style="list-style-type: none"> - Current account and Term Deposits - Payment (ACH, RTGS, Payroll, Wire) - E-Tax Payment (non-import and import based) - Collections (ACH, RTGS, Payroll, Wire, Cheque) - Cash Deposit, GR) - Virtual Account - Internet Banking/Host to Host - Liquidity Management (Skimmed cash pooling) • Domestic, Trade of Export and Import Products <ul style="list-style-type: none"> - Import LC Insurance/Import Bill Negotiation - Export LC Advancing/Confirmation/Export Bill Collection - Documentary Collection (D/P, D/A) - Trust Receipt/Trade Loan - Structured Trade Finance - Receivable Purchase - Bank Guarantees/SBLC - Arbitration 	BTPN WOW! <ul style="list-style-type: none"> • Funding Wire! • Productive and Consumer • Student Loan • Supply Chain JENIUS <ul style="list-style-type: none"> • Jenius Apps • Saving Accounts (Fixed Saving, Deposit Saver & Foreign Exchange) • Deposits (Maxi Saver) • Pembayaran Tagihan • ATM Card/Credit Jenius • Transfer (RTGS, SWN & RTGS) • Top-up e-Wallet • Loan (Flexi Cash) • Jenius Pay • Jenius G2S • Jenius Keyboard • Jenius for Business • Structured by Jenius • Moneybox • Smpas Prioritas on Jenius App TREASURY & FI <ul style="list-style-type: none"> • Foreign Exchange • Derivative • Money Market WEALTH MANAGEMENT BUSINESS <ul style="list-style-type: none"> • Taxable Premium • Taxable Divid • P211 Saving Account • Smpas Current Account • Time Deposit • Fikol Time Deposit • Mutual Fund • Bancassurance • Smpas ATM/Credit Card • Safe Deposit Box • Sharia Banking Services • Weekend Banking • Smpas Prioritas 	UMK/MIKRO <ul style="list-style-type: none"> • Term Investment Credit • People's Business Credit • Business Partner Savings • Savings Equivalent to Time Deposit • Financing for Oil Palm Smallholders • Upper Micro RETAIL LENDING BUSINESS <ul style="list-style-type: none"> • Pension Loans • Employee Loans • Cross Over Loans BUSINESS BANKING <ul style="list-style-type: none"> • Cash Management • CFP Business Partner • BPN Financing • ADF SUPPLY CHAIN AND STRUCTURED PROGRAM <ul style="list-style-type: none"> • Supply Chain • Lending Program CONSUMER FINANCE <ul style="list-style-type: none"> • Asset Based Financing (AFI) Financing • FlexiCash • Finance with MF
---	---	---

26. 官网：<https://www.btpn.com/en/hubungan-investor/komposisi-pemegang-saham-dan-struktur-organisasi-grup>

27. BTPN 2020年报

类型①国外银行：JENIUS印尼第一个数字银行服务平台

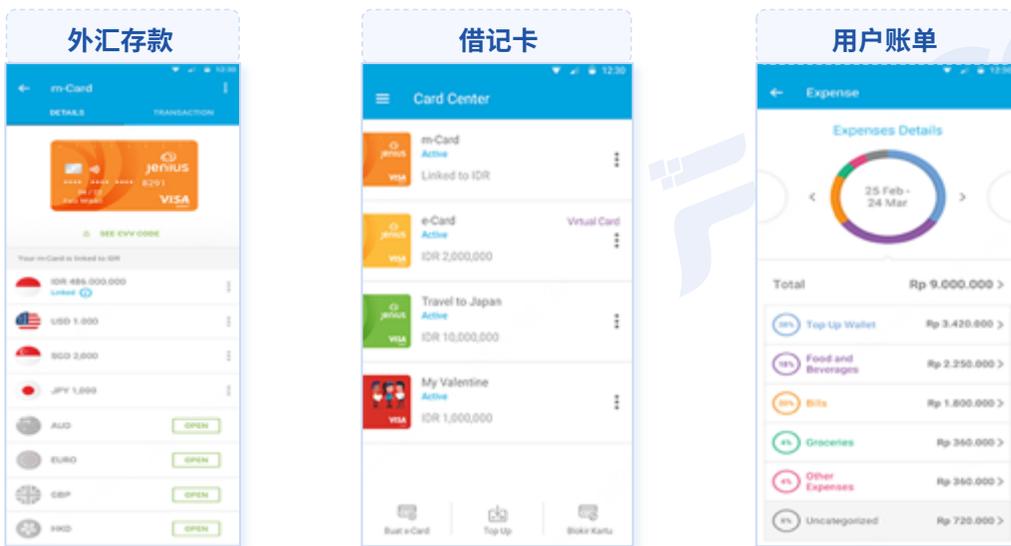


Jenius提供线上开户（视频电话认证）²⁸、余额查询、汇款、收付款、存款、贷款、外汇存款（7种外币）、借记卡²⁹等服务。

截至2020年12月底，Jenius用户超过300万人，同比增长26.92%，储蓄存款为5.6万亿印尼盾（约25.3亿人民币）³⁰，占该银行储蓄存款的47.9%，自2019年开始发展速度迅猛。

*汇率按0.00045计算

Jenius用户页面³¹



Jenius累计用户数³⁰



Jenius储蓄存款（百万印尼盾） / 在储蓄存款中占比³⁰



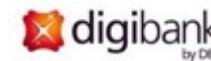
28. <https://medium.com/@murayyan97/review-about-btpn-jenius-and-btpn-wow-911bb7b3d8fc>

29. 官网: <https://www.jenius.com/>

30. BTPN年报

31. https://www.smfg.co.jp/beyond/articles/009/?utm_campaign=CP00614_o_othOTH_CT03354_mv

类型① 国外银行: DIGIBANK DBS强化东南亚市场的新武器



digibank是2017年8月³²由星展银行（DBS）推出的数字银行服务。星展银行（DBS）1968年成立于新加坡，1976年在日本东京设立第一个海外办事处（representative office），1989年在印尼首都雅加达设立办事处，2016年在印度推出数字银行digibank，2017年在印度获准设立本地全资子公司，2017年在印尼推出数字银行digibank，2020年11月印度的子公司DBS Bank India Limited合并印度Lakshmi Vilas Bank银行。

digibank提供存款、汇款（包含跨境汇款）、贷款、外汇存款（10种外币）、政府债券交易、账单查询³³、信用卡等服务³⁴。

因digibank开设账户时，在线填写姓名、手机、邮箱等个人信息后，本人生物认证需要到线下机构³⁵（如代理点、咖啡店等³⁶）进行，受新冠疫情影响2020年印度和印尼两国累计用户相比2019年减少20万人。

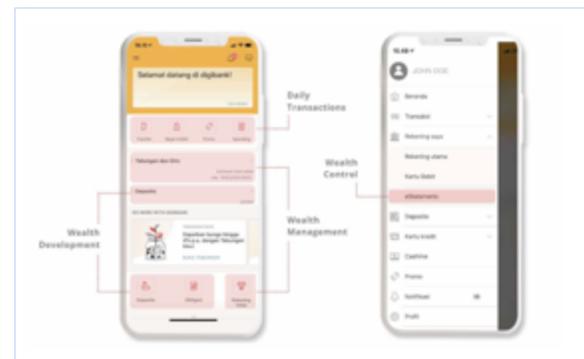
DBS集团主要子公司³³ (截至2020年12月)



Digibank用户数³⁷

年份	印度+印尼 用户数
2019年	3.25million
2020年	3.05million

digibank 用户页面³³



digibank 本人生物认证³⁵



32. DBS官网: https://www.dbs.com/newsroom/DBS_launches_digibank_an_entire_bank_in_the_phone_in_Indonesia

33. <https://www.dbs.id/id/treasures/digibank.page>

34. <https://www.dbs.id/digibank/id/en/tabungan/default.page>

35. <https://www.dbs.id/digibank/id/id/tabungan/how-to/cara-buka-digibank>

36. <https://www.techquark.com/2017/05/digibank-app-features-concept-review-of.html>

37. DBSH年报

类型① 国外银行: WOKEE和TMRW, 国外银行积极进军印尼数字银行



wokee是2017年12月³⁸, 由印尼合作社银行 (PT Bank KB Bukopin Tbk, 原PT Bank Bukopin Tbk³⁹) 推出的数字银行服务。Bank Bukopin成立于1970年, 2007年在印尼证交所上市的商业银行, 2018年7月韩国五大行之一的KB国民银行获得其22%的股份, 2020年8月股份增加到67%成为最大股东。

Wokee为用户提供存款, 电子钱包 (如充值, 汇款, 支付), 无卡ATM取款等服务⁴⁰。

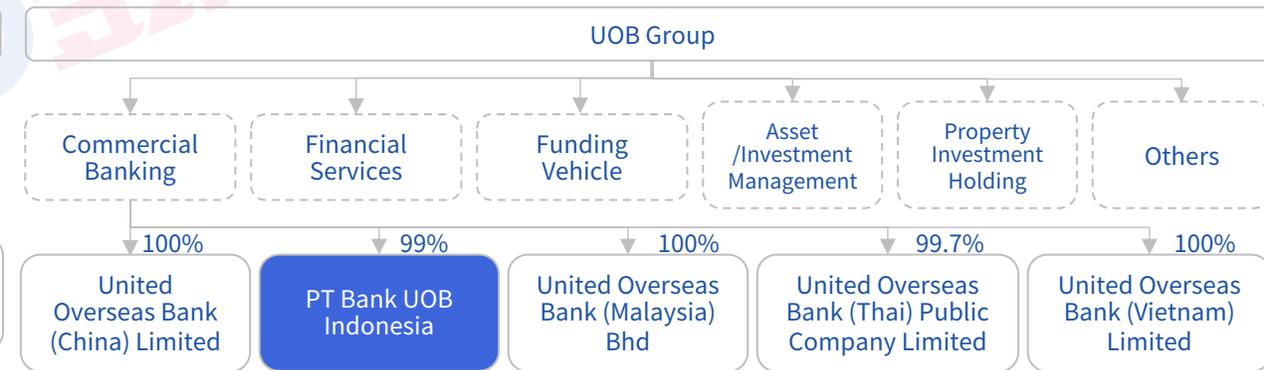
Bank Bukopin股东⁴¹
(截至2020年12月)



TMRW是2020年8月⁴², 由印尼大华银行 (PT Bank UOB Indonesia ,UOB Indonesia) 推出的数字银行服务。1935年, 大华银行成立于新加坡, 1956年进入印尼成立PT Bank Buana Indonesia, 2011年更名为PT Bank UOB Indonesia, 2019年在泰国推出TMRW, 次年2020年在印尼推出TMRW。

TMRW提供存款、电子钱包 (支付、汇款、账单管理)、借记卡等服务⁴³。

Bank UOB Indonesia股东⁴²
(截至2020年12月)



38. <https://www.suara.com/bisnis/2017/12/15/210120/bank-bukopin-luncurkan-layanan-wokee-untuk-generasi-milenial?page=all>

39. <https://www.idnfinancials.com/bbcp/pt-bank-kb-bukopin-tbk>

40. <https://tekno.kompas.com/read/2021/04/22/10460097/daftar-bank-digital-di-indonesia?page=all>

41. KB金融集团2020年年报

42. UOB2020年年报

43. TMRW官网: <https://www.tmrwbyuob.com/id/en/products/tmrw-account.html>

类型②科技企业：SEABANK和JAGO 海内外金融科技公司在印尼数字银行服务领域



2021年2月，推出的数字银行服务。1991年SeaBank的前身PT Bank Kesejahteraan Ekonomi(Bank BKE)在印尼成立⁴⁴，2021年由东南亚最大的电商平台Shopee的母公司冬海集团* (Sea Goup) 收购，更名为PT Bank SeaBank Indonesia(SeaBank)，并宣布将其转为数字银行⁴⁵。

SeaBank提供存款、支付等服务⁴⁶。

*冬海集团2009年成立于新加坡，是东南亚地区集游戏、电商、数字支付业务于一体的互联网公司。旗下有在线游戏品牌Garena、电商平台 Shopee 以及数字金融服务网络SeaMoney⁴⁷。

blu用户页面⁴⁶



44. <https://www.seabank.co.id/info/history>

45. <https://www.reuters.com/article/sea-bke-idUSL1N2K00DZ>

46. SeaBank官网：<https://www.seabank.co.id/product/savings>

47. <https://www.edb.gov.sg/cn/our-industries/company-highlights/sea.htm>

48. Jago2020年年报

49. Jago官网：<https://jago.com/en/whoweare>

50. Gojek官网：<https://www.gojek.com/en-id/about/#tl-2>

51. https://techcrunch.com/2021/05/16/gojek-and-tokopedia-merge-to-form-goto-group/?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAAIIkmTFjDaddsv5UImx-bUgUVBAYeJcUU9tJE27fZzLmlx8nnOIFJZExftYFGpwRGyG0FomQdaWxcZvqsbkexWn0Jzde4eOh-rTHFiJ-JjAr4Y1Aksso3fv6H539RuxYmHVYlQbkigbDhW_u1GULCdkgtgKKSrnpck5hLdgEVwM

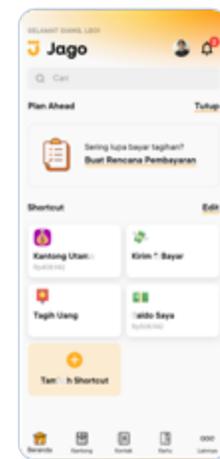
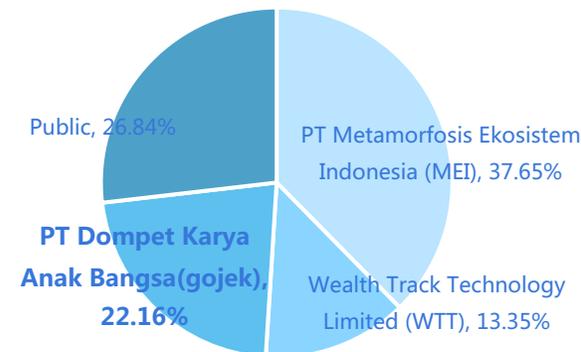


1992年，以PT Bank Artos Indonesia Tbk (Bank Artos)的名字在印尼成立，之后的27年一直主要提供传统银行服务，2019年PT Metamorfosis Ekosistem Indonesia (MEI) 和Wealth Track Technology Limited (WTT)分别持股37.65%和13.35%，共持股51%成为控股股东，2020年更名为PT Bank Jago Tbk，同年PT Dompot Karya Anak Bangsa (gojek) *持股22.16%加入Bank Jago⁴⁸，2021年4月数字银行服务平台App上线²。

目前Jago银行App提供的服务更接近于电子钱包，服务包含汇款、支付、代付、拆分账单以及借记卡等⁴⁹。

*gojek成立于2010年印尼雅加达，是东南亚的科技企业，提供的服务有出行、外卖、支付等，业务范围覆盖东南亚主要城市。截至2020年底旗下App累计下载量达1.9亿⁵⁰，2021年5月与印尼大型电商平台Tokopedia合并成GO TO集团⁵¹。

Jago股东⁴⁸
(截至2020年12月)



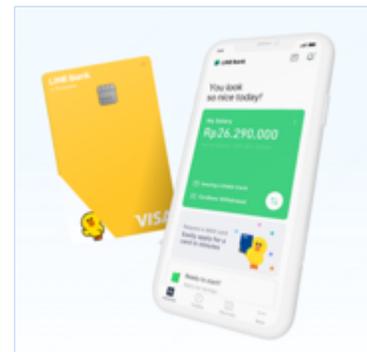
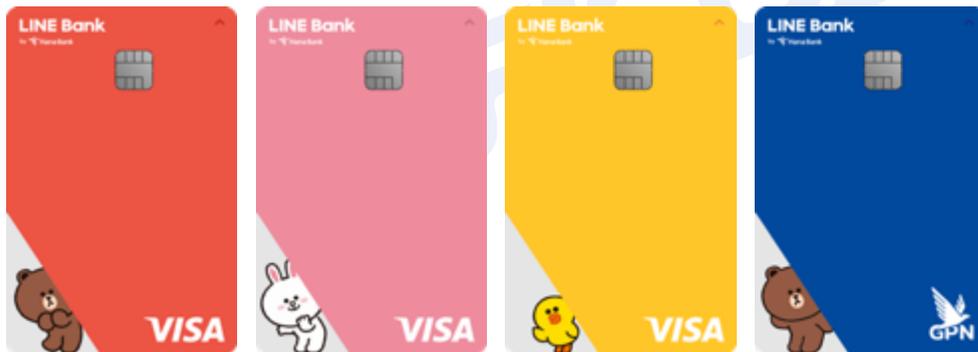
类型②科技企业： LINE BANK



2021年6月，社交软件LINE运营商旗下LINE Financial Asia和韩国五大行之一的韩亚银行旗下PT Bank KEB Hana Indonesia在印尼共同推出LINE Bank⁵²。1971年，PT Bank KEB Hana Indonesia以PT Bank Pasar Pagi Madju的名字成立于印尼，2007年韩亚金融集团收购该银行，并在2013年与PT Bank KEB Indonesia合并后，2014年正式成为PT Bank KEB Hana Indonesia⁵³。2018年与LINE签署战略合作协议，LINE持20%股份，并于2021年在印尼共同推出数字银行服务。这也是LINE继2020年在泰国、2021年4月在中国台湾推出数字银行服务后的第三个同类型服务。

LINE Bank目前提供的服务有存款（活期/定期）、支付电费手机话费、ATM机取款、借记卡等服务⁵²。

*LINE成立于2009年，是日本最大的社交媒体之一（对标国内微信），截至2020年第三季度在日本、中国台湾、泰国、印尼等地区总用户达1.6亿⁵⁴。



52. LINE官网：<https://linecorp.com/ja/pr/news/ja/2020/3467>

53. Hana Bank官网：<https://www.hanabank.co.id/about/profile/profile>

54. <https://www.businessofapps.com/data/line-statistics/>

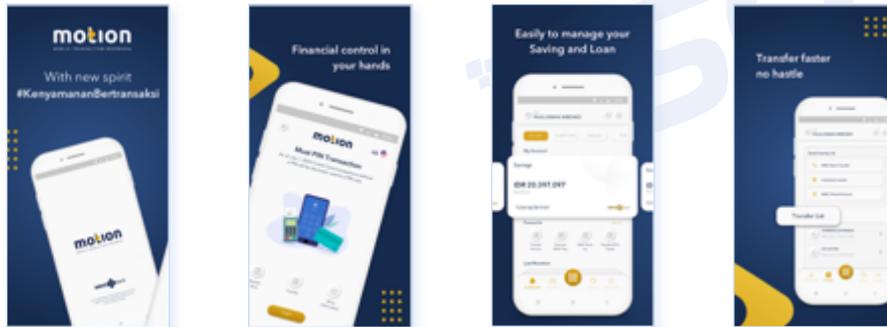
类型③国内银行：BCADIGITAL和SEABANK 国内银行开展数字银行服务

motion banking

motion banking 是 2021 年 6 月，由 PT Bank MNC Internasional Tbk(MNC Bank)推出的数字银行服务平台 (App)。MNC Bank的前身 PT Bank Bumiputera Indonesia 成立于 1989 年，2014 年 PT MNC Kapital Indonesia Tbk成为当时已更名为PT Bank ICB Bumiputera Tbk 的控股股东后，重新更名为PT Bank MNC Internasional Tbk，即MNC Bank⁵⁵。

motion banking目前提供存款（活期/定期）、贷款⁵⁶、汇款、支付⁵⁷等服务。

*MNC集团成立于1989年，是印尼的一家跨国企业，经营范围主要包含媒体、金融、娱乐以及电商等其他数字化业务⁵⁸。



BCAdigital

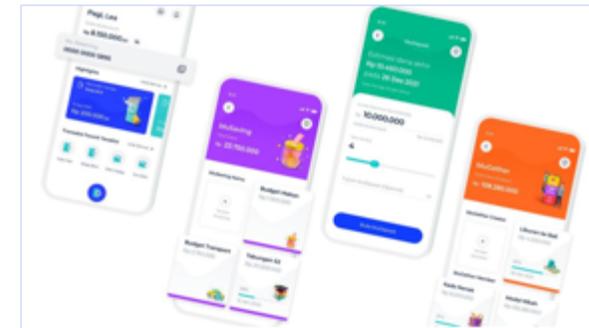
blu

2021年7月，PT Bank Digital BCA推出数字银行平台blu App。PT Bank Digital BCA的前身PT Bank Rakjat Parahyangan成立于1965年⁵⁹，1990 更名为PT Bank Royal Indonesia，2019年并入中亚银行*，2020年更名为PT Bank Digital BCA，并将其用于提供数字银行服务⁶⁰，2021年推出blu。

blu提供存款（活期/定期）、汇款、群账户、支付电费手机话费、便捷支付、无卡取款、充值、账单管理等功能⁶¹。

*中亚银行（PT Bank Central Asia TBK, BCA）成立于1955年⁶⁰，是印尼市值最高的私人商业银行⁶²，2020年底总资产为1,083万亿印尼盾，约5,000亿人民币。

blu用户页面⁶³



55. MNC Bank官网: <https://web.mnccbank.co.id/post/brief-history>

56. <https://web.mnccbank.co.id/personal/loans>

57. <https://apppage.net/preview/com.mnc.mbanking>

58. MNC Group官网: <https://www.mnccgroup.com/page/about/sekilas-perusahaan>

59. BCA digital官网: <https://bcadigital.co.id/profil>

60. BCA2020年年报

61. Blu官网: <https://blubybcadigital.id/fitur/tabungan/bluaccount>

62. <https://www.indonesia-investments.com/business/indonesian-companies/bank-central-asia/item193>

63. <https://thecrowdreview.com/2021/07/01/indonesias-largest-private-bank-enters-digibank-race-with-blu-app/>

64. 其他: <https://irfan.id/review-blu-bca-digital/>

印尼数字银行 小结

- 1. 市场情况：**2021年仅一年内就有多个数字银行服务相继上线，但因服务期间较短，还没有得到市场的验证，目前也没有具体的成果展现。不过可以预想到的是随着玩家的增加，印尼市场竞争将会加剧。
- 2. 参与方式：**国内银行、国外银行以及国内外的金融科技企业等不同背景的主体都在印尼开拓数字银行服务。其中国外机构大多通过收购、合并或参股印尼本地银行的方式（SeaBank、LINE Bank等）进入印尼市场。
- 3. 产品：**
 - 目前上线的印尼数字银行服务产品相对简单，多数为存款和电子钱包类服务，涉及贷款尤其无担保信用贷款产品的服务较少，数字银行服务处于起步阶段
 - 产品UI设计非常简洁
 - 部分产品只支持当地语言Bahasa



4.1 东南亚情况简介

4.2 印尼数字银行

4.3 泰国数字银行

4.4 新加坡数字银行

4.5 东南亚其他国家数字银行及结语

泰国金融监管体系

泰国央行 (the Bank of Thailand, BOT) 是泰国的金融监管机构, 主要职责为1) 发行货币及其他证券; 2) 保持货币体系的稳定, 建立货币政策; 3) 管理央行资产; 4) 提供政府银行职能并登记国债; 5) 金融机构的银行职能; 6) 建立及支持支付体系; 7) 监管金融机构; 8) 在外汇系统下管理外汇汇率以及储备金; 9) 管理外汇等⁶⁵。

目前受泰国央行监管的金融机构有⁶⁶(截至2021年8月):

区分	分类	机构数	机构
央行监管机构	商业银行(Commercial Banks)	14	盘谷银行、大城银行、泰国联昌银行、开泰银行、泰京银行、军人银行、中国工商银行(泰国)等
	零售银行(Retail Banks)	1	The Thai Credit Retail Bank
	外资银行子公司(Subsidiaries)	4	ANZ Thai、中国银行(泰国)、兆丰国际商业银行、三井住友信托银行
	外资银行分行(Foreign Bank Branches)	11	美国银行、法国巴黎银行、花旗银行、德意志银行、印度海外银行、瑞穗银行, 兴亚银行等
	金融公司(Finance Companies)	2	Advance Finance Public Company Limited、Srisawad Finance Public Company Limited
	不动产信贷银行(Credit Foncier Companies)	3	Capital Link Credit Foncier Limited、SBEY Credit Foncier Co., Ltd.、World Credit Foncier Co., Ltd.
	外资银行代表处(Foreign Financial Institution)	47	招商永隆银行、德国商业银行、京都银行等
	资产运营公司(Asset Management Companies)		
	非银行金融公司(Non-Bank)		
	电子支付公司(e-Payment)		
泰国财政部指定受央行监管机构	特殊金融机构(Specialized Financial Institutions)		
	泰国资产管理公司(Thai Asset Management Corporation)		
	泰国征信局(National Credit Bureau)		

65. 泰国央行: <https://www.bot.or.th/English/AboutBOT/RolesAndHistory/Pages/RolesAndResponsibility.aspx>

66. 泰国央行: <https://www.bot.or.th/English/FinancialInstitutions/Scope/Documents/ScopeOfSupervision.pdf>

5大商业银行在泰国银行业占主要位置

各大商业银行总资产、贷款余额、存款余额（百万美金）（2020年年底）⁶⁷

分类	总资产		贷款余额		存款余额		
	金额	比重 (%)	金额	比重 (%)	金额	比重 (%)	
商业银行 (Commercial Banks)	Bangkok Bank (盘谷银行)	112,100	16.9	62,797	14.8	82,315	17.0
	Siam Commercial Bank (泰国汇商银行)	108,638	16.4	70,405	16.6	80,467	16.6
	Krung Thai Bank (泰京银行)	106,868	16.1	70,443	16.6	81,692	16.9
	Kasikornbank (开泰银行)	101,385	15.3	68,441	16.2	77,509	16.0
	Bank of Ayudha (大城银行)	81,492	12.3	53,313	12.6	60,247	12.4
	TMB Bank(TMBthanachart Bank) (军人银行)	39,919	6.0	22,976	5.4	27,013	5.6
	Thanachart Bank	26,864	4.1	21,516	5.1	18,478	3.8
	United Overseas Bank (Thai)	20,941	3.2	13,964	3.3	16,279	3.4
	CIMB Thai Bank	13,393	2.0	7,205	1.7	6,430	1.3
	Kiatnakin Phatra Bank	11,739	1.8	8,698	2.1	8,348	1.7
	Tisco Bank	8,773	1.3	7,080	1.7	6,784	1.4
	Land and Houses Bank	7,951	1.2	5,161	1.2	6,052	1.2
	ICBC (Thai)	7,465	1.1	3,707	0.9	4,870	1.0
	Standard Chartered Bank (Thai)	5,536	0.8	954	0.2	2,793	0.6
零售银行(Retail Banks)	The Thai Credit Retail Bank	2,673	0.4	2,213	0.5	2,140	0.4
外资银行子公司 (Subsidiaries)	Sumitomo Mitsui Trust Bank (Thai)	2,598	0.4	1,696	0.4	719	0.1
	Bank of China (Thai)	2,270	0.3	1,505	0.4	1,560	0.3
	ANZ Bank (Thai)	1,636	0.2	628	0.1	333	0.1
	Mega International Commercial Bank	832	0.1	688	0.2	544	0.1
共19家	663,074	100.0	423,391	100.0	484,572	100.0	

5大商业银行（盘古银行、汇商银行、泰京银行、开泰银行、大城银行）和其他银行的规模差距大，总资产、贷款余额以及存款余额5大商业银行都占70%以上。

67. 原始数据来源：泰国央行（BOT），后处理韩国金融监督院金融中心支援中心《泰国金融业监管制度》

日本银行大力发展泰国银行业务

在11家外国银行分行当中，截至2020年年底，日系为2家、欧美6家、亚太地区为3家，资产规模占1，2位的两家日本银行分行占外国银行分行总资产的48.5%，贷款余额的70.4%，与商业银行相比较可排9，10位。同时，47家外国银行代表处当中，日系占27家，日本银行业大力发展在泰国的业务。

外国银行分行总资产、贷款余额、存款余额（百万美金）（2020年年底）⁶⁸

分类	国家	总资产		贷款余额		存款余额		
		金额	比重 (%)	金额	比重 (%)	金额	比重 (%)	
外资银行分行 (Foreign Bank Branches)	Mizuho Bank	日本	14,415	25.0	8,989	38.5	6,024	24.2
	Sumitomo Mitsui Banking Corp.	日本	13,546	23.5	7,442	31.9	5,829	23.5
	Citibank	美国	8,952	15.5	2,998	12.8	5,543	22.3
	HSBC	英国	7,673	13.3	1,962	8.4	3,550	14.3
	Deutsche Bank AG	德国	3,020	5.2	123	0.5	858	3.5
	JP Morgan Chase Bank	美国	2,907	5.0	30	0.1	598	2.4
	Bank of America	美国	2,761	4.8	641	2.7	1,199	4.8
	BNP Paribas	法国	1,915	3.3	205	0.9	679	2.7
	OCBC	新加坡	1,548	2.7	544	2.3	183	0.7
	RHB Bank Berhard	马来西亚	638	1.1	319	1.4	213	0.9
	Indian Overseas Bank	印度	307	0.5	102	0.4	172	0.7
合计			57,683	100.0	23,355	100.0	24,848	100.0

68. 原数据来源：泰国央行（BOT），后处理韩国金融监督院金融中心支援中心《泰国金融业监管制度》

泰国央行尚未发布数字银行牌照，但已有数字银行服务在泰国开展

泰国央行在2020年提到考虑发放数字银行牌照⁶⁹，但目前泰国央行尚未正式发布有关数字银行牌照的相关规定。而大华银行（UOB）和社交媒体LINE分别在2019年和2020年已经进入了泰国市场，以泰国为东南亚数字银行服务的起点，开始提供数字银行服务。

LINE在2018年通过旗下子公司LINE Financial Asia Corporation Limited和泰国5大商业银行之一的开泰银行子公司KASIKORN Vision Company Limited合资成立的KASIKORN LINE CO., LTD.公司在泰国开展数字银行服务，服务包含活期存款、特殊存款（由开泰银行提供）、无卡ATM取款、借记卡、个人信用贷款等⁷⁰。服务上线4个月后截至2021年2月底，LINE Bank用户超过200万人⁷¹。



69. <https://techwireasia.com/2020/01/bank-of-thailand-considers-issuing-digital-banking-licenses/>
70. <https://linecorp.com/ja/pr/news/ja/2020/3467>
71. <https://www.techinasia.com/messaging-app-lines-fintech-arm-thailand-tops-2m-users-4-months>

A panoramic view of the Singapore skyline at sunset. The Marina Bay Sands hotel is prominent on the left, with its distinctive three towers and skybridge. The city's skyscrapers are illuminated, and the sky is a mix of orange, pink, and blue. The water in the foreground reflects the city lights.

4.1 东南亚情况简介

4.2 印尼数字银行

4.3 泰国数字银行

4.4 新加坡数字银行

4.5 东南亚其他国家数字银行及结语

新加坡金融管理局介绍

新加坡采用统一监管体系。新加坡金融管理局（Monetary Authority of Singapore, MAS）既是新加坡央行也是金融监管机构。作为央行其职责包含执行货币政策、发行货币、监督支付系统、管理外汇储备等，同时作为监管机构，新加坡金融管理局监管银行、保险、资本中介机构、财务顾问、证券交易所在内的新加坡所有金融机构，并负责金融市场的稳定⁷²。

新加坡金融管理局组织架构
(2021年8月) (摘取)



72. MAS官网: <https://www.mas.gov.sg/who-we-are/What-We-Do>

新加坡金融服务普及率高

新加坡金融监管局（Monetary Authority of Singapore, MAS）目前监管的银行有150多家，主要分为全面银行、批发银行、商业银行以及金融公司⁷³。2017年底，新加坡成人银行账户持有率已达98%，数字化金融服务用户达90%⁷⁴，并在CISCO发表的《数字化就绪指数（Digital Readiness Index）2019》⁷⁵中名列全球首位，新加坡的科技发展也在迅速发展。

新加坡银行机构（截至2021年8月12日）

分类		机构数	业务范围	银行
全面银行 (Full Banks)	国内全面银行	4	可开展综合银行业务，包含存款、贷款等银行业务以及MAS监管或授权的其他任何业务，如财务咨询、保险中介、资本市场服务等	新加坡银行、DBS（星展银行）、OCBC（华侨银行）、UOB（大华银行）
	外资全面银行	20		盘谷银行、印度银行、大通银行、三井住友银行等
特准全面银行 (Qualifying Full Banks)	外资特准全面银行	10	可以在总共25个地点运营。可开展共享ATM网络，并自由地转移其分支机构；通过与当地银行合作完成信用卡取款，并通过本地银行的ATM网络进行预付；通过EFTPOS网络提供借记服务；可提供“补充退休计划”和“公积金投资计划账户”服务；可提供在“公积金投资计划”和“公积金退休金计划”下的定期存款服务	中国银行、中国建设银行、中国工商银行、法国巴黎银行、花旗银行、汇丰银行（新加坡）、印度工业信贷投资银行（ICICI BANK）、马来西亚新加坡银行（Maybank）、渣打银行（新加坡）、印度国家银行
批发银行(Wholesale Banks)		96	可以开展除新币零售银行业务以外的全面银行相同银行业务	澳新银行、加拿大帝国商业银行、韩亚银行等
商业银行(Merchant Banks)		20	可以开展贷款业务、资产管理、私人银行、证券交易和承销、投资银行等业务	美国银行（新加坡）、SIEMENS BANK GMBH、野村新加坡等
金融公司(Finance Companies)		3	存款业务；向包含中小企业在内的个人和个业提供贷款服务	丰隆金融、星金融发展、富雅金融

73. MAS官网：<https://www.mas.gov.sg/who-we-are/What-We-Do>
<https://eservices.mas.gov.sg/fid>

74. 日本公益财团法人国际通货研究所：ASEAN金融普及及委托调查报告书

75. CISCO：https://www.cisco.com/c/m/en_us/about/corporate-social-responsibility/research-resources/digital-readiness-index.html#/

76. 其他：<https://api.jengacorp.com/sites/default/files/2020-11/%E9%87%91%E8%9E%8D%E4%BB%8E%E4%B8%9A%E8%80%85%E5%BF%85%E8%AF%BB%E6%96%B0%E5%8A%A0%E5%9D%A1%E9%87%91%E8%9E%8D%E4%BD%93%E7%B3%BB%E8%A7%A3%E6%9E%90.pdf>

新加坡已颁发四张数字银行牌照

2019年6月28日，新加坡金融管理局宣布颁发最多两张全面数字银行和三张批发数字银行牌照。全面数字银行可以吸收存款，并向零售和非零售客户提供银行服务；批发数字银行可以吸收存款，并向中小企业和其他非零售客户提供银行服务。

2020年12月4日，新加坡金融管理局在21家数字银行申请中，确定有14家符合审议申请所需的资格标准，并给其中的4家发放了数字银行牌照（2张全面数字银行牌照和2张批发银行牌照）。获得全面数字银行牌照的是Grab和Singtel（新加坡电信）的合资公司、SEA（冬海集团）；获得批发银行牌照的是中国绿地金融、中国香港联易融数字科技和北京中合供销股权投资基金管理公司组成的联盟、蚂蚁集团⁷⁷。

获准的数字银行预计2022年开始运营。

Grab：2012年成立于马来西亚，总部位于新加坡从事出行、外卖、移动支付等，目前在8个国家，400多座城市提供服务

Singtel：成立于1879年，是由新加坡政府全资拥有的电讯公司

SEA（冬海集团）⁷⁸：2009年成立于新加坡，是东南亚地区集游戏、电商、数字支付业务于一体的互联网公司。旗下有在线游戏品牌Garena、电商平台 Shopee 以及数字金融服务网络SeaMoney



77. MAS官网

78. SEA官网: <https://www.edb.gov.sg/cn/our-industries/company-highlights/sea.html>



4.1 东南亚情况简介

4.2 印尼数字银行

4.3 泰国数字银行

4.4 新加坡数字银行

4.5 东南亚其他国家数字银行及结语

菲律宾央行已颁发5张数字银行牌照



自2020年12月，菲律宾央行（The Bangko Sentral ng Pilipinas, BSP）发布数字银行设立指南《Circular No. 1105 on The Guidelines on the Establishment of Digital Banks》以来，截至2021年8月，已发放5张数字银行牌照，分别为Overseas Filipino*（OF）、Tonik、Uno Bnk、Union Bank、Go Tyme，其中两家银行OF和Tonik已上线，另外三家预计明年上线。截至2020年12月，OF账户数为19,887个⁷⁹。

菲律宾央行表示本次发放数字银行牌照将不超过7张，2021年8月31日后关闭牌照申请通道至2024年⁸⁰。

* Overseas Filipino是菲律宾国有土地银行（Land Bank of the Philippines）的全资子公司成立于2017年9月，2020年6月已上线数字银行服务，之后根据菲律宾央行颁布的数字银行设立指南2021年1月向央行申请将原有的储蓄银行（Thrift Bank）牌照转换为数字银行牌照。

状态	银行	上线时间/ 预计上线时间	服务名称	主要股东/母公司	主要股东国籍	提供的服务
已上线	Overseas Filipino	2020年6月 ⁷⁹	DOBSAI	菲律宾土地银行	菲律宾	存款、贷款、汇款、支付等
	Tonik Digital Bank	2021年3月 ⁸¹	Tonik	Tonik Financial Pet Ltd(Singapore)	新加坡	存款（活期/定期）、借记卡等
准备中	Uno Bank	2022年 ⁸²				
	Union Bank	2022年 ⁸³				
	Go Tyme	2022年 ⁸⁴				

79. 菲律宾财政部：<https://www.dof.gov.ph/ofbank-is-officially-first-digital-only-bank-in-phl-after-obtaining-bsp-banking-license/>

80. <https://mb.com.ph/2021/08/19/bsp-limits-number-of-digital-banks-to-7-for-three-years/>

81. <https://www.gmanetwork.com/news/money/personalfinance/780257/singapore-s-tonik-launches-digital-only-bank-in-phl-offers-6-deposit-interest-rate/story/>

82. <https://www.esquiremag.ph/money/industry/uno-bank-digital-bank-philippines-a00304-20210608>

83. <https://mb.com.ph/2021/08/11/unionbanks-digital-bank-will-be-ready-mid-2022/>

84. <https://www.jgsummit.com.ph/news/it-s-gotyeme-the-gokongwei-group-s-digital-banking-venture-gets-bsp-nod-20210819>

其他东南亚国家主要数字银行

东南亚其他国家，如越南、柬埔寨已经有数字银行亮相，马来西亚也将在2022年颁发数字银行牌照。

状态	银行	上线时间	服务名称	银行国籍	提供的服务
 越南	Viet Capital Bank ⁸⁶ , Timo	2016年 ⁸⁵	Timo	越南	存款（活期/定期）、汇款、支付水电费、借记卡、信用卡等
	CIMB	2018年 ⁸⁶	OCTO	马来西亚	
	VPBank	2018年 ⁸⁷	YOLO	越南	存款、支付、借记卡 ⁸⁸ 等

状态	银行	上线时间	服务名称	银行国籍	提供的服务
 柬埔寨	KB国民银行	2016年 ⁸⁹	Liiv KB Cambodia	韩国	存款、汇款、支付、贷款 ⁹⁰ 等

 马来西亚 马来西亚央行（Bank Negara Malaysia, BNM）于2021年7月表示截至2021年6月30日已收到来自29家机构的数字银行牌照申请，2022年有可能颁发最多5张数字银行牌照⁹¹。

85. <https://fintechnews.sg/1737/personalfinance/timo-the-first-digital-only-bank-work-in-vietnam/>
86. <https://tuoitrenews.vn/news/business/20200808/timo-officially-moves-to-new-banking-partner/56023.html>
87. <https://vir.com.vn/vpbank-launched-yolo-digital-bank-for-the-youth-62469.html>
88. <https://www.goyolo.com.vn/eng/>
89. <http://www.businesskorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=16058>
90. <https://www.99images.com/apps/finance/com.kbstar.liivkbcambodia>
91. <https://www.bnm.gov.my/-/bnm-receives-29-applications-for-digital-bank-licenses>

东南亚篇 启示与反思

总体来看，东盟庞大的人口基数、快速的经济增长、较高的网络普及率以及较低的金融服务渗透率为东南亚地区数字银行未来的发展提供了前提。东盟各国政府也分别启动了不同的国家战略来规划各自的金融服务。

东盟各国数字银行服务发展情况存在差异。东盟当中人口最多，GDP总额最高的印尼参与者最多，战况最为激烈。参与者包含银行机构和金融科技企业。来自不同国家的机构也纷纷加入了印尼数字银行服务领域，并在东南亚不同国家开展同类型服务。目前东盟数字银行服务大多处于初期阶段，产品以存款和电子钱包类为主，贷款类服务较少。

各国监管机构在陆续发布有关数字银行相关的法律法规的同时，也在颁发数字银行牌照。近期会有更多的数字银行即将上线，东盟数字银行服务当中究竟哪家会脱颖而出，是否会出现领头羊，这些数字银行将会提供怎么样的差异化的产品和服务，又将对东盟金融服务的发展起到怎么样的作用，都值得我们持续关注。

另外，东盟数字银行的发展对我国也有一定的启发。例如，DBS和LINE在多国同时布局，有助于形成更强的规模化效应；同时，由于不同国家和地区不仅语言不同，用户习惯以及体验也会有所不同，因此更能检验这些数字银行的国际化运营能力，为未来更广范围的全球化打下基础，并进一步定义国际标准，值得国内数字银行及监管机构关注。

目录

CONTENTS

1. 全球数字银行发展概况
2. 韩国篇
3. 日本篇
4. 东南亚篇

5. 澳大利亚篇

6. 美洲篇

7. 欧洲篇

8. 中国内地（大陆）篇

9. 中国香港篇

10. 中国台湾篇

11. 思考与启发

澳大利亚金融发展程度高、监管机构推出限制性银行牌照

从国际货币基金组织（IMF）的2019年金融发展指标（Financial Development Index）来看，在190多个国家和地区当中澳大利亚排名第6位¹，其金融发展程度相对较高。并且澳大利亚的移动通讯普及率达到78%，并有93%的澳大利亚人每天都使用互联网，利用各种设备上上网所花费的时间平均每天达到5小时34分钟²。

早在2015年，澳大利亚已是继美国和中国后接受融资的金融科技初创企业数量排行第三位的国家，也是全球排行前五的金融科技市场。大量的金融科技公司集中在新南威尔士州，尤其悉尼，这些金融科技公司为用户提供支付、资产管理等多种金融服务³。

2018年5月，澳大利亚审慎监管局（Australian Prudential Regulation Authority, APRA）推出了限制性银行牌照（Restricted authorized deposit-taking institutions, RADl），获得该牌照的机构可以吸纳不超过200万澳币的存款（单笔不得超过25万澳元），该牌照在限制金融机构经营范围的同时，也降低了准入门槛⁴，为数字银行的发展提供了支持。

目前澳大利亚数字银行拥有的牌照也各不相同。有像Volt Bank一样先拿到限制性牌照再转全牌照的，也有像86 400和Judo Bank一样直接拿到全牌照的，还有像IN1 Bank、Avenue Bank、Alex Bank一样拥有限制性牌照的数字银行。

2019年金融发展指标（Financial Development Index）¹

Index	Ranking
Financial Development	6
Financial Institutions	3
Financial Markets	7
Financial Institutions Depth	9
Financial Institutions Access	14
Financial Institutions Efficiency	10
Financial Markets Depth	6
Financial Markets Access	16
Financial Markets Efficiency	18

受澳大利亚审慎监管局监管的授权存款机构 (Authorized deposit-taking institutions)⁵

澳大利亚授权存款机构 (Australian-owned authorized deposit-taking institution)
外资银行子公司 (Foreign Subsidiary banks)
外资银行分行 (Branches of foreign banks)
限制性授权存款机构 (Restricted authorized deposit-taking institutions)
Providers of purchased payment facilities

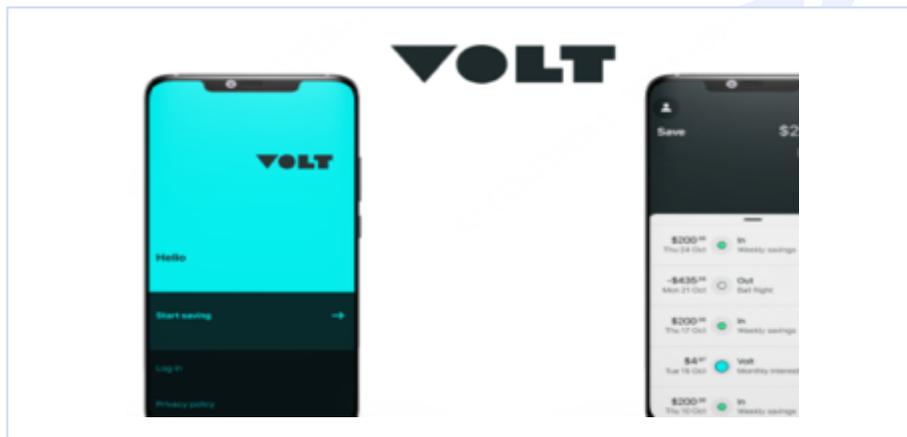
1. 原数据来源IMF后整理：<https://data.imf.org/?sk=F8032E80-B36C-43B1-AC26-493C5B1CD33B>
2. New South Wales Department of Industry: <https://invest.nsw.gov.au/chinese/why-nsw/connection>
3. <https://m.blog.naver.com/krpart1/221024657649>
4. <https://yeeyi.com/main/newsdetail/250135/>
5. 澳大利亚审慎监管局：<https://www.apra.gov.au/register-of-authorized-deposit-taking-institutions>

Volt Bank成立于2017年，2018年5月获得了限制性银行牌照，Volt Bank是第一家获得该牌照的银行，并且在2019年获得了全牌照（Authorized deposit-taking institutions），Volt Bank也是澳大利亚第一家获得全牌照的数字银行。

Volt Bank提供存款账户和支付账户服务。存款账户可以用于存款（活期/定期）；支付账户可用于支付⁶。

Volt Bank主要以高利率、零开户费和零手续费吸引新用户。目前Volt Bank的储蓄存款账户利率为0.90%（2021年8月，澳大利亚加息储蓄账户10,000澳元存款利率平均为0.35%⁷），最高上限为24.5万澳元。并且与其他澳大利亚的银行一样，Volt Bank遵守联邦政府的存款担保计划，存款保险赔付金上限为25万澳元。

Volt Bank披露的数据显示，截至2021年3月，该行已经获得了8,780万澳元的存款，同比增长107%。股份资本增至1.386亿，同比增长37%⁸。



6. <https://topmobilebanks.com/digital-banks/volt-bank-review/>

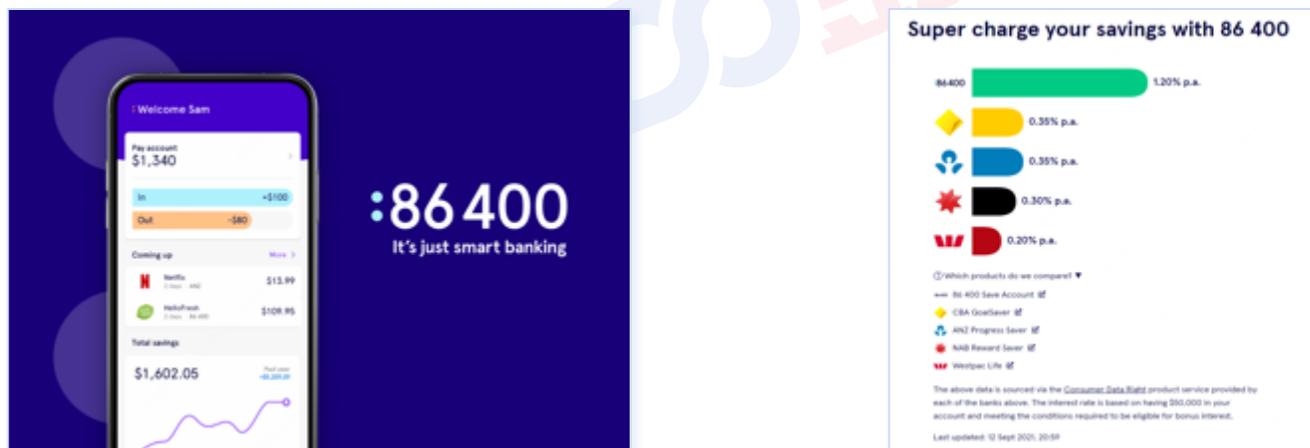
7. <https://www.ceicdata.com/zh-hans/australia/deposit-rate>

8. <https://cj.sina.com.cn/articles/view/3962947301/ec35c6e5019013nyf>

86 400并没有遵循Volt Bank先拿限制性牌照后拿全牌照的路线，而是在2019年7月，直接获得了银行全牌照，并在同年9月开始上线营运⁹。

86 400提供存款账户、支付账户以及住房贷款、用户账户一站式查询（可在86 400App页面查询100多家金融机构的用户账户余额）、账单管理等服务¹⁰。86 400也同样以高回报率、零手续费吸引新用户。86 400存款利率最高可达1.2%。

2021年1月，澳大利亚四大银行之一的国民银行（National Australia Bank, NAB）已经收购了86 400的全部股份。



9. https://en.everybodywiki.com/86_400

10. <https://www.86400.com.au/>

11. 图片来源官网以及 <https://good-design.org/projects/86-400-australias-first-smartbank/86400-1/>

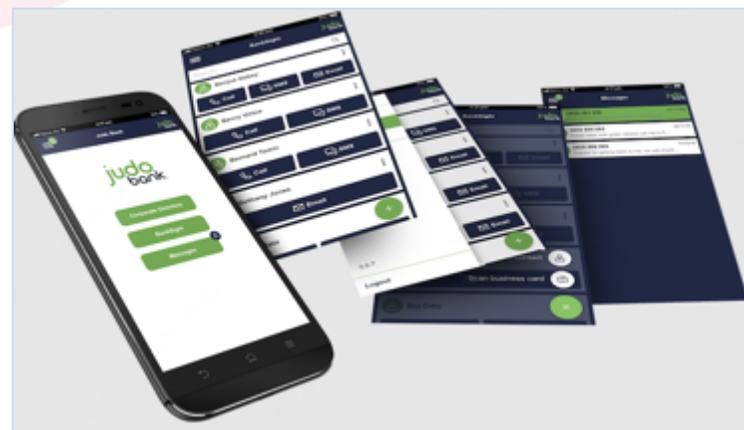
Judo Bank成立于2016年，2018年3月Judo Capital开始营业，2019年4月获得银行全牌照，并更名为Judo Bank。Judo Bank主要提供中小企业贷款以及个人定期存款、住房贷款等服务¹²。

2020年Judo Bank的业务得到爆发性增长，贷款余额从2019年的2.38亿美金增长到17.88亿美金，同比增长651%；存款余额从2019年的1.04亿美金增长到13.86亿美金，同比增长1,228%¹³。

尽管Judo Bank是数字银行，但是仍然采用传统的关系性贷款服务（Relationship Banking Service），197位员工当中负责关系性贷款服务的员工（包含分析师）有75位，占总员工数的38%，并且与500多家第三方中介机构(third-party brokers)保持紧密的合作关系。

Why Judo Bank?

- **Purpose-built challenger**
Challenging the status quo to give SMEs a fairer go when it comes to banking
- **Focus on relationships**
Banking as it used to be, banking as it should be
- **Built to say 'yes', faster**
Purpose-built to make it easier for your business to get the funding you need, when you need it



12. <https://topmobilebanks.com/digital-banks/judo-bank-review/>

13. Judo Bank2020年年报

14. 图片来源官网以及<https://fintechranking.com/2020/03/19/judo-inks-new-350m-facility-with-citi-to-lift-lending-to-smes/judo-bank/>

2021年8月新上线的拥有限制性牌照的Alex Bank则与Judo Bank的传统关系性贷款服务不同，提供纯线上个人贷款（无纸化无罚息）为主的服务。最低贷款年利率为5.45%¹⁵，最高利率为19.99%，贷款期限为6月~5年。

The graphic features four dark blue vertical panels with white icons and text, followed by a comparison rate table. A large, semi-transparent watermark '金链盟' is overlaid on the right side of the graphic.

Bank	Comparison rate* (p.a.)
alex	From 5.45%
NAB	From 7.91%
ANZ	9.88%
Westpac	10.17%
CBA	From 12.38%

*Source: Relevant competitor or comparison websites as at 8 September 2021.

15. <https://www.alex.bank/personal-loan/>

16. 图片来源：官网

澳大利亚篇 小结



总体来看，多数澳大利亚数字银行以较高的存款利率吸引新用户，而部分数字银行与传统银行和传统银行业务模式的分割程度不深，并且经过了市场筛选，头部机构已然显现，而新诞生的数字银行向更加数字化的方向靠拢。

目录

CONTENTS

1. 全球数字银行发展概况
2. 韩国篇
3. 日本篇
4. 东南亚篇

5. 澳大利亚篇
6. 美洲篇
7. 欧洲篇

8. 中国内地（大陆）篇
9. 中国香港篇
10. 中国台湾篇
11. 思考与启发

6.1 美国数字银行的诞生与演变

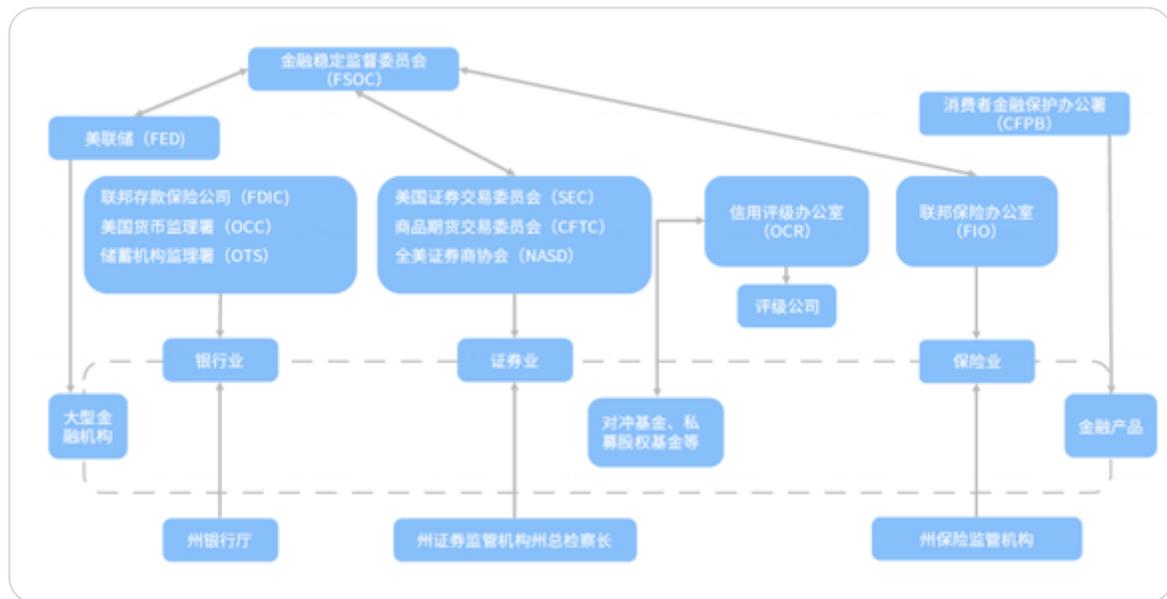
6.2 美国典型数字银行的发展现状

6.3 巴西数字银行的诞生与发展

6.4 借鉴与启发

美国金融监管体系：整体趋严但对数字银行无系统性监管

美国现行金融监管框架

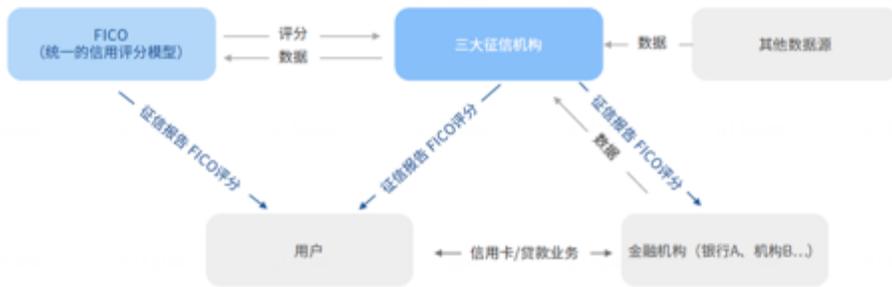


- **监管体系整体趋严：**2008年金融危机之后发布的《多德—弗兰克华尔街改革和消费者保护法案》被认为是大萧条以来美国最严厉的金融改革法案，该法案设立由财政部牵头的、跨部门的金融稳定监管委员会，负责管理系统性风险。虽然美国金融监管体系在2017年后放松了一定的限制，但在2021年后又倾向于收紧，因此整体呈现趋严的态势。
- **数字银行监管暂无完善体系：**尽管在金融危机后，美国金融监管体系愈加完善，但对数字银行尚未有系统性的监管。虽然OCC针对金融科技公司颁布了特殊目的国民银行牌照（SPNB），但由于联邦和州之间的权责争议，导致该牌照缺乏监管效力，因此目前尚未有数字银行成功申请该牌照。在存款方面，数字银行可以申请成为FDIC存款保险机构，为用户提供具有保障性的存款服务。

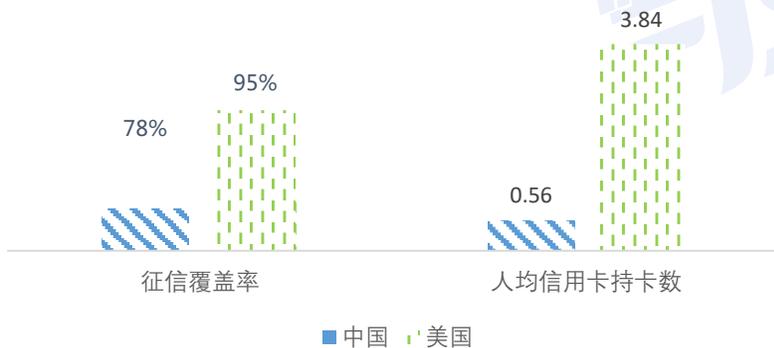
信息来源：金融科技微洞察、腾讯研究院

美国金融市场概况：传统零售金融模式趋于饱和

美国个人征信产业运作模式



2020年中美征信及人均信用卡持卡数



- **征信体系起步早且完善：**美国在20世纪60年代就开始建设相关法律制度，完备制度催生出了各类征信公司，经过长时间市场竞争后，形成了以三大征信机构（Experian, Equifax, TransUnion）为主的征信市场，几乎覆盖了全美消费者的全部信用活动记录。完善的征信体系为美国金融机构提供零售金融服务打下了良好的基础。
- **信用卡普及率高：**相关报告显示，美国的人均信用卡持卡数已经达到了近4张，并且信用卡是在美国最主要的支付方式，其次是第三方支付。
- **信贷市场发达：**金融机构基于征信系统能覆盖绝大部分有信贷需求的人群，信贷可得性高。
- **传统金融优势稳固：**在互联网和科技崛起前，美国金融机构就依靠产品服务的高覆盖率和客户黏性在传统零售金融领域站稳了脚跟，有相对强势的话语权，因此给数字银行在信贷领域的业务机会较少。

信息来源：金融科技微洞察、美联储、Wind、Experian报告、公开媒体

美国金融市场概况：中低收入人群获取借记卡服务门槛高

美国四大银行借记卡主要费用一览



JPMORGAN CHASE & CO.

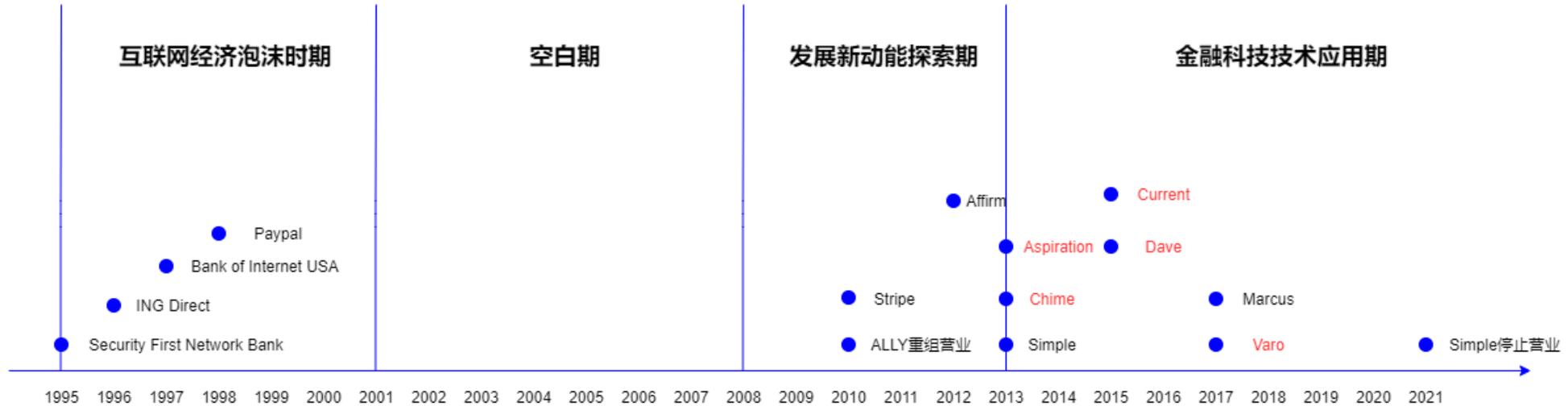


账户维护费/月	美国境内ATM取款费 (非自营)	透支费	电汇转账费
最高\$25	\$2.5/次	\$35/件	具体情况而定
最高\$30	\$2.5/次	\$34/件	\$17.5 - \$35
最高\$25	\$2.5/次	\$34/件	\$15 - \$50
最高\$30	\$2.5/次	\$35/件	\$15 - \$30

- **借记卡渗透率较低：**相较于被广泛使用的信用卡，美国借记卡的渗透率较低，截至2019年，美国信用卡数量与借记卡数量的比例为3: 1，相比之下中国大陆的比例则约为1: 10。
- **借记卡使用门槛高：**美国主要银行的借记卡都需要每月维持一定数量的存款，否则将被收取高昂的费用。对于收入及存款都较少的中低收入群体而言，难以满足传统银行最低存款的要求。
- **传统借记卡费用模式：**传统借记卡主要靠交易、维护、透支等多项费用盈利，且费用高昂。以美国最大的银行美国银行为例，基础账户在不满足最低存款\$500要求的情况下，需要为储蓄账户（saving account）和支票账户（checking account）分别支付每月\$4.95和\$8的维护费用。如果客户透支，对每件支付超过\$1的商品，会额外收取\$35的透支费。在转账方面，美国常用的电汇（wire transfer）方式也会对每笔转账进行收费，提高了用户银行间转账的门槛。

信息来源：各银行官网、Statista

美国数字银行的演化史



- 1995~2001年：在互联网泡沫时期，美国成立了很多网上直销银行，较大的三家分别是Security First、ING Direct和Bank of Internet USA，均为大金融集团出资设立或者很快就被大金融集团收购，某种程度上是大金融集团拥抱互联网的尝试，是最早的数字银行尝试。
- 2002~2008年：互联网泡沫破裂到金融危机爆发前，互联网项目不被认可，金融业格局也较为稳定，处于数字银行项目的空白期。
- 2009~2013年：金融危机后，金融市场问题暴露，IT技术也日趋成熟，处于金融科技技术爆发前夕，各方参与者都在探索新的技术和商业模式。
- 2013至今：金融科技技术日趋成熟，各类应用场景逐渐落地，带来成本的变化，过去无法解决的需求现在变得可以触达，各种数字银行不断涌现。

信息来源：公开信息整理

美国数字银行概况：主要分为两类并服务中低收入人群

美国五大数字银行分类

专注前端业务的数字银行
(Front-End-Focused Neobank)



全栈数字银行
(Full-Stack Neobank)



美国家庭收入分布



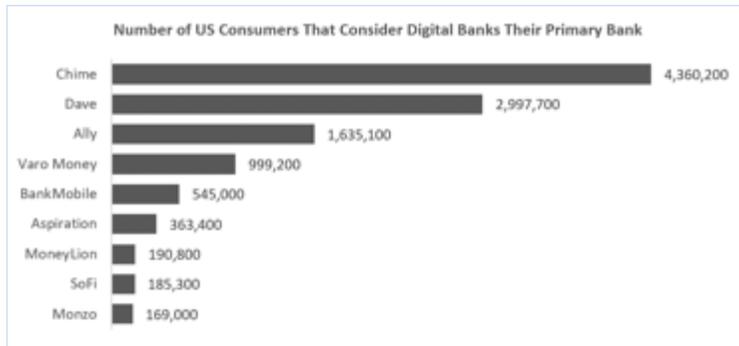
信息来源：公开信息整理、Statista

- 美国数字银行自行持有牌照或借牌运营：美国数字银行具体可以分为两类：全栈数字银行和专注前端业务的数字银行，两者的区别主要在于是否具备银行牌照。在规模较大的五家数字银行中，唯一具备牌照的是 Varo Money，持有的是国家银行牌照而非前文提及的SPNB。未持牌的银行通常与中小型银行合作，借助其牌照开展业务。

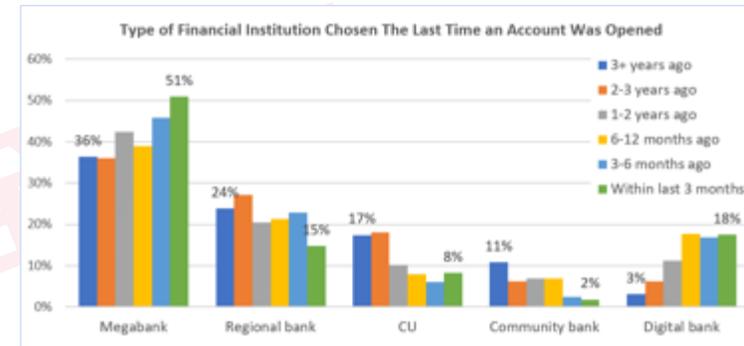
- 围绕借记卡痛点服务中低收入人群：目前美国典型数字银行皆以提供借记卡服务为基础，通过无最低存款要求、高存款利息以及纯线上便捷用户体验吸引中低收入客户（红框内）使用，并通过大量交易费用盈利，重构了传统借记卡服务依靠透支费和运维费盈利的模式。

美国数字银行概况：数字银行初具市场规模，疫情后加速发展

将数字银行作为首要银行账户的美国消费者数量（2020年6月）



美国不同时间阶段选择开设的银行账户情况（2020年6月）



- 数字银行快速成为许多用户首要的银行账户：**在2020年，美国超大型银行（Megabank），如摩根大通和富国银行的用户中，将其作为首要银行账户（primary bank account）的用户下滑了7%，而2020年7月有1420万美国消费者将数字银行作为其首要银行账户，较2020年1月提升了67%，占总市场份额的8%。
- 数字银行开户数量疫情后突飞猛进：**数字银行纯线上的服务在疫情期间受到了美国消费者广泛的关注和使用。疫情期间，传统的美国金融机构中，除了美国银行这样的超大型银行开户数量保持增长，其余的地区性银行、信用联盟、社区银行的开户量均大幅度下滑。而数字银行的开户量迅速增长，翻了将近一倍，增速上远高于超大型银行。
- 服务下沉市场：**美国数字银行服务的用户中，仅有20%拥有1000美金以上平均存款，有45%的用户账户平均存款少于100美金，且仅有25%的用户拥有大学学历。

信息来源：Forbes、Cornerstone Advisors

6.1 美国数字银行的诞生与演变

6.2 美国典型数字银行的发展现状

6.3 巴西数字银行的诞生与发展

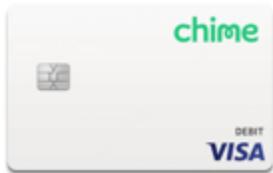
6.4 借鉴与启发

美国五大数字银行简介

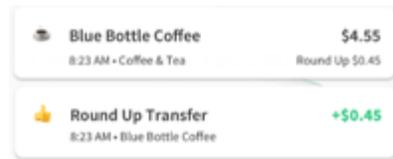
					
成立时间	2013	2015	2015	2013	2017
员工规模	1000人左右	200人以内	200人以内	200人以内	1000人以内
近期估值/融资情况	250亿美金估值 7.5亿美金融资 (2021年)	40亿美金估值 (2021年)	22亿美金估值 2.2亿美金融资 (2021年)	23亿美金估值 (2021年) 2.5亿美金融资 (2020年)	6.3亿美金融资 (2021年)
主要产品/服务	虚拟卡服务 (借记卡为主)	账户管理服务	虚拟卡服务 (借记卡为主)	虚拟卡及汽车金融服务	虚拟卡服务 (借记卡为主)
用户规模	1300万账户数	1000万用户	400万账户数	300万账户数	270万账户数
产品亮点	整体较为同质化，通过高APY（存款年收益）、纯线上及场景化服务、无最低存款要求、线上营销等方式吸引客户				

信息来源：各公司官网及公开信息整理

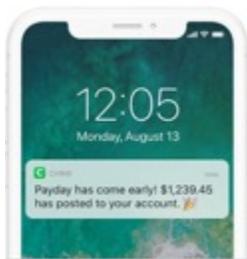
借记卡



自动化储蓄



工资提前到帐



信用卡服务



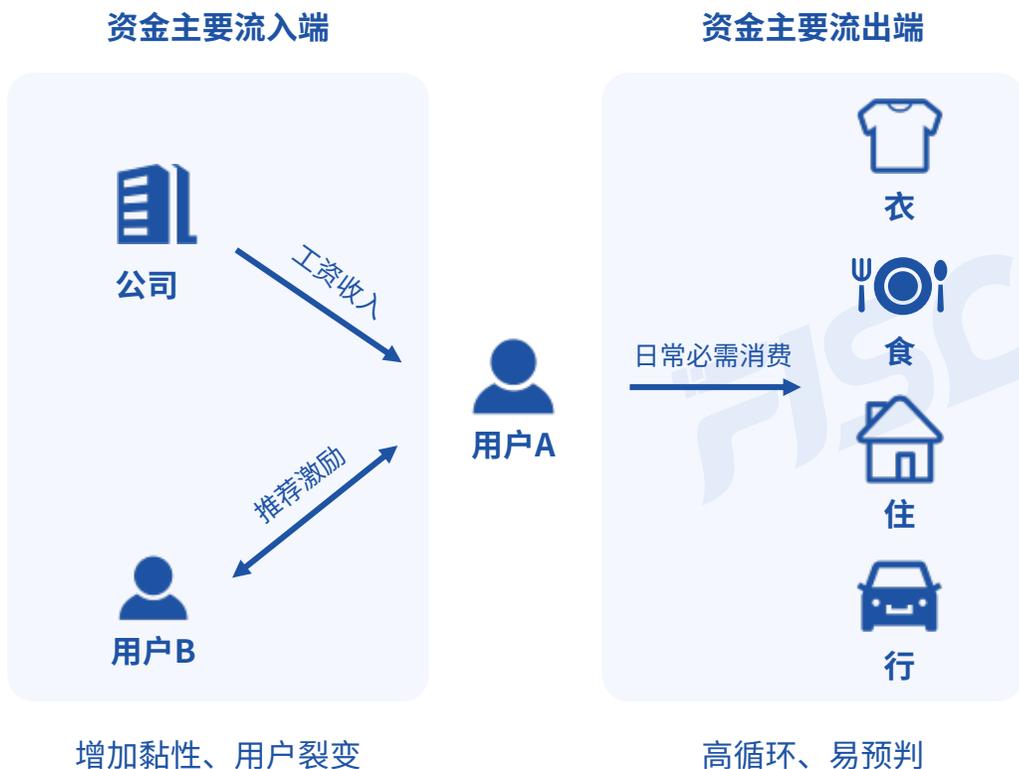
- **服务更下沉市场:** Chime服务的客群比美国其他数字银行服务的客群更加下沉，其客户中仅15%拥有大学学历，且88%的客户属于年收入低于\$75,000的中低收入人群。
- **Chime借记卡产品服务:**
 - **卡产品:** 纯线上开户，提供虚拟卡和实体卡；
 - **存款需求:** 无最低存款需求，无服务费；
 - **透支费:** 对有一定存款的客户提供透支额度且无额外费用；
 - **工资提前到帐:** 让客户能提前2天收到工资；
 - **高存款费率:** 0.5% APY (美国平均约为0.06%)；
 - **自动化储蓄:** 将每笔支付化整，零头自动存入生息；
 - **其他衍生服务:** 信用卡服务帮助下沉人群建立信用记录。
- **盈利模式:** 区别于传统借记卡运维费、透支费的收费模式，Chime与Bancorp Bank和Stride Bank合作发行借记卡，基于高客户粘性和高交易量，通过交易费 (interchange fee) 盈利，在每一笔交易中从Visa等卡组织获取分润。

信息来源: Forbes、Cornerstone Advisors、Chime官网

Chime: 准确把握下沉用户资金流向, 构建稳定盈利模式

chime

Chime商业模式简析



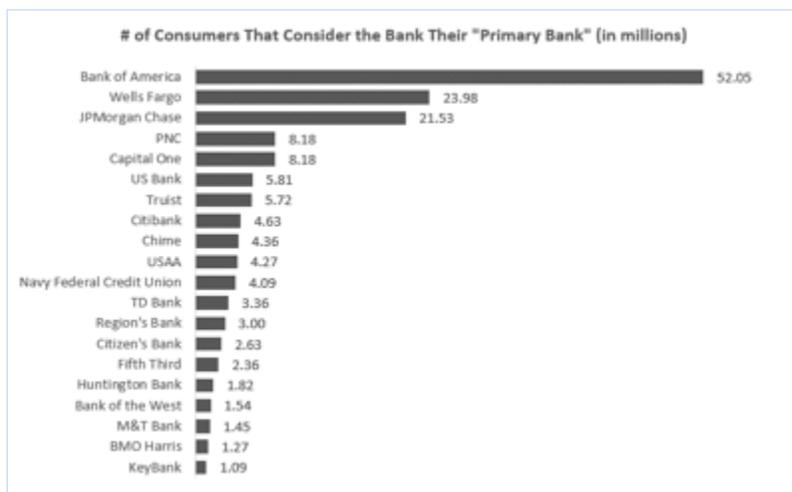
- **精细化银行服务解决下沉用户痛点:** 与大型银行普遍追求“大而全”的战略相反, Chime提供针对用户具体需求“小而精”的特征化 (featurization) 银行服务, 准确把握用户资金流入和流出的渠道和习惯, 实现可持续的商业模式。
- **资金流入端实现留存和裂变:** Chime用户存入资金的方式主要分为直接入薪 (direct deposit) 和推荐费两类。Chime通过纯线上、高存息、无隐藏费用、提前收到工资等优势吸引客户将其作为首要工资卡, 增加用户对产品的黏度; 另一方面通过推荐他人开设符合条件的账户, 推荐人和被推荐人皆可获得\$100奖励的方式实现裂变, 增加开户数量。
- **资金流出端的稳定盈利模式:** 由于Chime用户基本为中低收入下沉人群, 消费习惯比较单一, 通常只会在日常项目上消费, 并且会花费绝大部分的工资收入, 因此该类消费具有高循环 (highly recurring) 和易预判 (highly predictable) 的特征, 让Chime主要依靠交易费用盈利的模式更加稳定。
- **轻金融基建:** 相较于传统银行的大型主机架构, Chime主要使用由金融科技公司提供的以BaaS (银行即服务) 为底层的轻量级基础设施, 有效控制成本和提升产品上线及迭代的效率。

信息来源: 金融科技微洞察调研、Forbes

Chime: 先发优势助力其成为全美最大的数字银行



将该银行作为首要银行账户的美国消费者数量 (单位: 百万)



Chime最新融资情况

Aug 2021	General Atlantic, Tiger Global Management, Sequoia Capital, Dragoneer Investment Group, SoftBank	\$750m Valuation: \$25.0b	SERIES G
----------	--	------------------------------	----------

- 市场份额:** 支票账户数量是作为衡量美国数字银行市场份额的主要指标, Chime以占有35%数字银行支票账户市场份额位居第一, 跟随其后的Varo Money仅占有6%, 与Chime有较大差距。Chime作为2013年成立的数字银行, 也已经成为许多美国消费者首选的银行, 超越了美国众多历史悠久的银行。
- 重视营销稳固先发优势:** 在用户推荐外, Chime还通过各大线上渠道增加曝光度, 据Forbes2019年公布的信息, Chime当年前9个月在电视广告营销上的投入就有3200万美金, 占全年营收的16%, 并且预计未来每年在电视广告持续投入4800万美金。巨额的营销投入让本就在美国数字银行中具备先发优势的Chime获得了更加稳固的地位。
- 获得头部资本青睐:** Chime在过去几年备受资本市场青睐, 2019年初的估值为15亿美元, 2020年下旬便翻了近十倍至145亿美元, 今年8月最新一轮融资中, Chime又获得头部投资机构红杉资本和日本软银的投资, 达到了250亿美金的估值, 成为全球最有价值的独角兽之一。据公开信息报道, Chime计划于2021年年底或2022年开启上市计划。

信息来源: Forbes、Cornerstone Advisors

其它主要数字银行 “VCAD”

Varo

- 经营上沿用传统商业银行的思路
- 推荐客户双方均得到\$75
- 存款APY=2.8%
- 成本仅为传统银行的25%



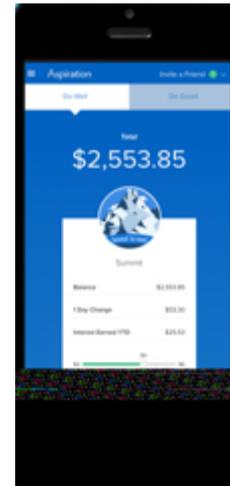
Current

- 与Chime几乎完全相同的商业模式、客群和运作思路
- 可透支100美元
- 比传统账户早两天收到工资



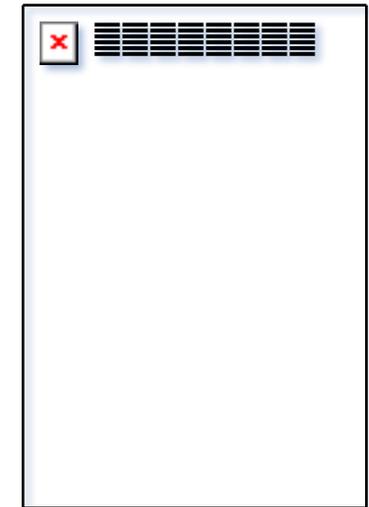
A

- 绿色金融理念
- 消除碳足迹：为每笔消费种一棵树
- APY=1.0%
- 消费者可选服务费，\$0-20/月
- 可投资绿色基金
- 无网点



Dave

- 帮助管理账户以免支付透支费用
- 可以寻找社区兼职
- 银行业务2020年上线，无透支费用



信息来源：各公司官网及公开信息整理

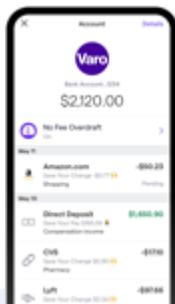
Varo Money & Current Bank: 基本信息

Varo

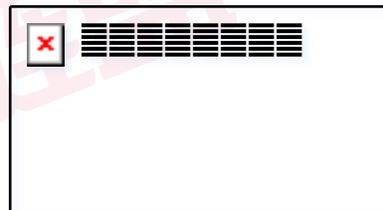
采用BaaS服务



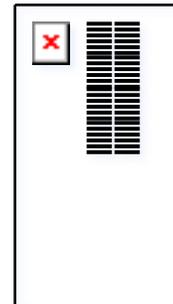
APP



借记卡



APP



业务范围和传统零售银行基本相同:

可以办理借记卡, 包括checking账户和saving账户, 持有OCC数字银行牌照

高收益率: Varo储蓄账户APY=0.20%, 但满足某些条件后可以达到2.8%的APY

纯线上化运营:

没有线下网点, 客户通过电话、邮件、Twitter联系

费用: 刷卡消费或ATM取款无费用, 无最低存款要求, 没有月费或交易费, 无透支罚息, 也没有隐藏费用, 向本行账户转账不收费

模式和Chime基本相同

没有月费或交易费、无透支罚息

提前两天收到工资

青少年账户: checking账户可以添加青少年账户, 包括津贴、支出限制和其他家长控制, 帮助青少年学习如何理财, 同时保持安全

信息来源: 各公司官网及公开信息整理

Aspiration Bank & Dave Bank: 基本信息

A

借记卡和APP



dave

借记卡和APP



绿色金融:

- 承诺不为化石燃料的勘探生产提供资金
- 在指定的零售商处购买商品可获现金返还
- 公司AIM评价, 高分公司可获消费现金返还
- 提供绿色投资基金和个人退休账户IRA

Plant Your Change: 指定商家每消费一次就种一棵树

Aspiration Plus会员: \$7.99/月

- 回收材料制成的借记卡
- Planet Protection计划: 购买汽油和天然气可获自动购买的碳补偿
- APY可以高至1.0% (每月储蓄\$10000+且消费\$1000+)

费用: 无月费或交易费、透支罚息、最低存款要求, 但开卡需要最低10美元

开放银行应用:

通过API接入其他银行, 帮用户管理账户 (类似信用卡管家)

透支垫付服务: save you from the evils of expensive overdraft fees, 会员费 \$0.99/month+小费 (\$1~4.99/每笔无息垫付款), 垫付上限\$100, 提供0利率的发薪日贷款

2020年12月上线Dave banking: 会员130万+, 无月费

2021年6月和SPAC达成并购协议: 估值40亿美元

信息来源: 各公司官网及公开信息整理

6.1 美国数字银行的诞生与演变

6.2 美国典型数字银行的发展现状

6.3 巴西数字银行的诞生与发展

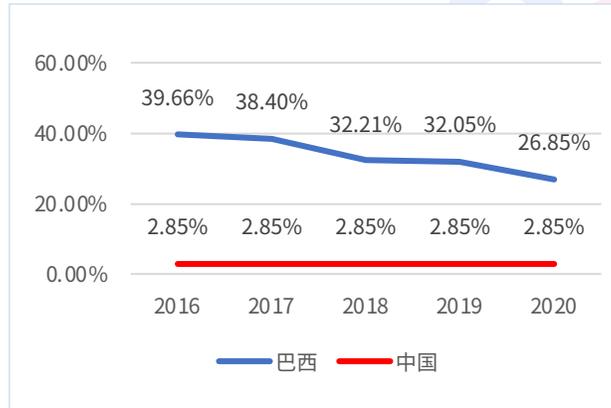
6.4 借鉴与启发

巴西金融市场概况：五大行主导市场，但整体银行服务覆盖率低

巴西五大银行一览



巴西与中国平均净利差对比



- **巴西五大行主导金融市场：**巴西五大行掌控着全国银行业81%的资产以及85%的贷款，并且有着高达18%的平均ROE，几乎是美国和亚太地区的两倍，通过巨大的业务规模和盈利能力已经搭建起了较高的行业壁垒。
- **金融覆盖率低且门槛极高：**据统计，巴西有5500万人完全没有被任何银行服务覆盖，约占总人口数的1/4。同时，巴西金融服务的各项费用极高，银行平均净息差虽然保持逐年下降趋势，但仍处于26.85%的高位，是中国的近10倍。信用卡服务方面，据路透社公开信息显示，巴西信用卡平均利率高达300%，平均透支费率为110%，并且还有月度维护费用，这些费用都给长尾人群获得银行服务设立了极高的门槛。

信息来源：36氪、LumosBusiness、PaySpace Magazine、零壹财经、世界银行、路透社

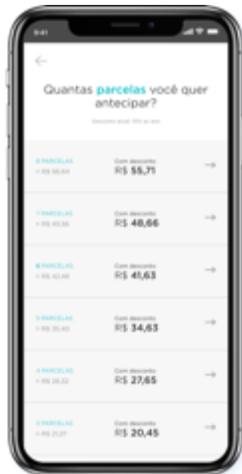
Nubank: 基本信息



信用卡



线上账户



线上贷款



- **成立时间:** 2013年
- **用户数:** 4000万 (主要分布在巴西、墨西哥、哥伦比亚等拉美国家)
- **近期估值:** 550亿 (2021年)
- **员工数:** 3700人+
- **服务对象:** 美国绝大多数已得到银行服务的人群不同, Nubank主要服务完全没有金融服务的下沉人群。
- **主要产品:** 小额度低利率信用卡, 综合利息成本约为国家平均的一半以下。
- **营收情况:** 9.63亿美金 (2020年), 主要由交易费和利息收入构成。

信息来源: 36氪、LumosBusiness、PaySpace Magazine、零壹财经、信通院

Nubank主要融资情况一览

披露日期	融资轮次	融资金额	领投机构
2021年6月	G轮	7.5亿美金	Berkshire Hathaway
2021年1月	G轮	4亿美金	GIC, Invesco, Whale Rock Capital Management
2019年7月	F轮	4亿美金	TCV
2018年10月	二级市场	1.8亿美金	Tencent Holdings
2018年3月	E轮	1.5亿美金	DST Global
2017年8月	债权融资	-	Fortress Investment Group and Goldman Sachs
2016年12月	D轮	8000万美金	DST Global
2016年4月	债权融资	5600万美金	Goldman Sachs
2016年1月	C轮	5200万美金	Founders Fund
2015年6月	B轮	3000万美金	Tiger Global Management
2014年9月	A轮	1430万美金	Sequoia Capital
2013年7月	种子轮	200万美金	Sequoia Capital

- 差异化战略：**由于巴西开展信用卡业务不需要相关牌照，进入门槛低，在2017年正式拿到巴西总统批复的银行牌照之前，Nubank通过免年费、低利率、纯线上、小额度等方式从信用卡服务切入，同时提供“类银行账户”的服务，率先打入拉美下沉市场，在拿到银行牌照后再以金融平台的方式进一步完善金融服务，打造和垄断的巴西五大银行互补的服务体系。
- 创新营销模式：**据统计，Nubank有80%的获客来自口口相传的推荐机制，由用户引荐后再进行开户审核，大大降低了营销费用。另一方面，在2021年，Nubank还将在Instagram上拥有超过5000万粉丝的著名拉美歌星Anitta纳入成为董事会的一员，以支持公司在线上大力推广Nubank金融服务。
- 头部资本持续增持：**创始人David Velez在创业前是红杉资本的合伙人，助力其在种子轮开始就获得了红杉资本的投资，在之后几轮融资中，NuBank还获得高盛、腾讯、伯克希尔等头部机构的青睐。
- 未来扩张战略：**目前Nubank仍处于亏损扩张的阶段，面对巴西工程师紧张的客观局限，Nubank在全球进行工程师招聘，在德国、墨西哥等地建立工程师办公室，以弥补巴西本土计算机人才储备弱势。此外，据公开信息报道，Nubank计划于2021年年底或2022年开启上市计划。

信息来源：36氪、LumosBusiness、PaySpace Magazine、零壹财经、公开信息整理

6.1 美国数字银行的诞生与演变

6.2 美国典型数字银行的发展现状

6.3 巴西数字银行的诞生与发展

6.4 借鉴与启发

美洲篇 借鉴与启发

北美及南美的数字银行更注重通过改变商业模式，来吸引下沉用户，和传统金融机构进行差异化竞争

用户痛点

各项费率过高
储蓄额门槛
转账时间长

对蓝领、年轻人不友好

数字银行瞄准这部分人群

无隐藏费用
无储蓄额门槛
工资提前到账

提供满足下沉客户细粒度需求的银行服务

- Chime和VCAD的案例中，使用BaaS服务可以降低成本，提供更有竞争力的定价
- Chime模式的成功表明，精确地把握用户需求，提供精细化的服务，是用户留存的重要方式
- “VCAD”的成功也都是在某一细分领域贴近客户需求，提供对应服务
- Nubank主要为从未体验过银行服务的下沉客户提供满足其细粒化需求的服务
- 北美和南美的数字银行都以数字化的方式促进当地普惠金融发展，满足下沉客户的需求，印证了在全球范围内，数字银行都是实现普惠金融的重要方式

目录

CONTENTS

1. 全球数字银行发展概况
2. 韩国篇
3. 日本篇
4. 东南亚篇

5. 澳大利亚篇
6. 美洲篇
7. 欧洲篇

8. 中国内地（大陆）篇
9. 中国香港篇
10. 中国台湾篇
11. 思考与启发



7.1 主要发现

7.2 整体环境

7.3 经营分析

7.4 总结与展望

主要发现

- 总体概况：数字银行在欧洲主流国家已逐渐普及。
- 宏观环境：良性土壤孕育数字银行萌芽。
- 监管情况：逐步加大开放力度并降低准入门槛。
- 基础设施：健全的金融基建支持数字银行的运作。
- 产品层：
 - 存款产品：与所在国大型传统银行相比，当前数字银行的定存产品更加灵活，利率优势明显。
 - 贷款产品：以个人贷款业务为主，消费贷款是主要的营收来源，公司贷款与主流银行比并无特别优势。
- 最新进展：领先的数字银行近两年爆发式发展，不断推出创新金融及科技产品。



7.1 主要发现

7.2 整体环境

7.3 经营分析

7.4 总结与展望

总体概况：数字银行在欧洲主流国家已逐渐普及

英、法、德、瑞、俄等国家均出现了数字银行

欧洲主流数字银行

影响力

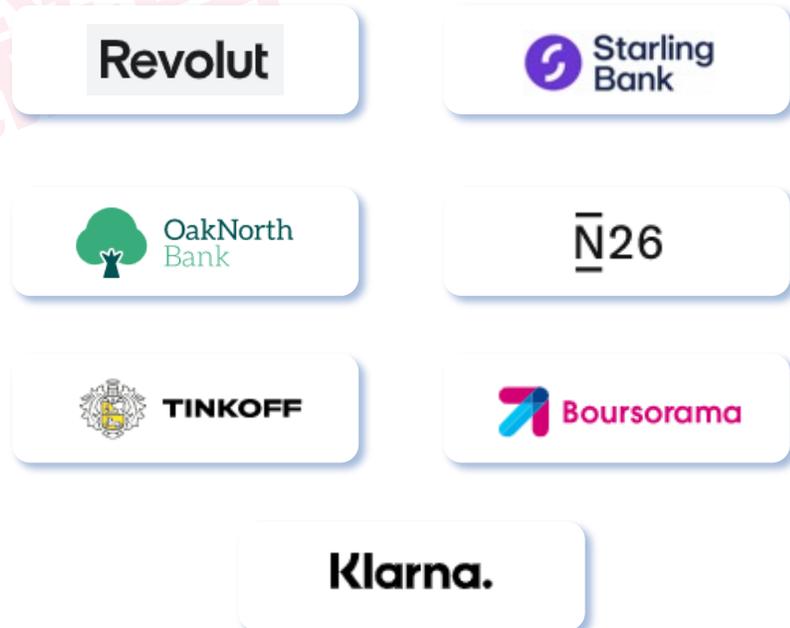
总部位于德国的N26、位于英国的Revolut和位于瑞典的Klarna是欧洲最著名的金融科技独角兽。他们在欧洲乃至美洲和亚太地区的多个国家开展业务，享有较高的国际知名度。他们在金融科技行业经营数年后，开始涉足数字银行领域。

客户规模

欧洲主流的数字银行目前的用户规模普遍在百万级。Boursorama是法国用户数最多的数字银行，目前约有客户200万人；英国的Starling银行约有170万名客户；德国的N26约有700万名客户；目前欧洲客户最多的数字银行是俄罗斯的Tinkoff,约有1300万名客户¹。

盈利情况

欧洲的所有数字银行中，目前只有2家已实现盈利，分别是英国的OakNorth Bank（2020财年收入2.25亿美元，实现盈利0.75亿美元）和俄罗斯的Tinkoff（2020财年收入17.83亿美元，实现盈利6.15亿美元）。此外，英国的Starling银行虽然目前还未盈利，但预计2021年将实现盈利。



1. 数据截止至2020年底。

宏观环境：良性土壤孕育数字银行萌芽

经济高度发达

欧洲人口超过七亿，约占世界10%，而欧洲GDP占世界GDP的比重则约四分之一¹。欧盟是世界第二大经济体，仅次于美国，金融市场发达。

科技实力雄厚

欧洲拥有大量顶尖科研机构 and 大学，科研能力长期引领全球。

政治存在变数

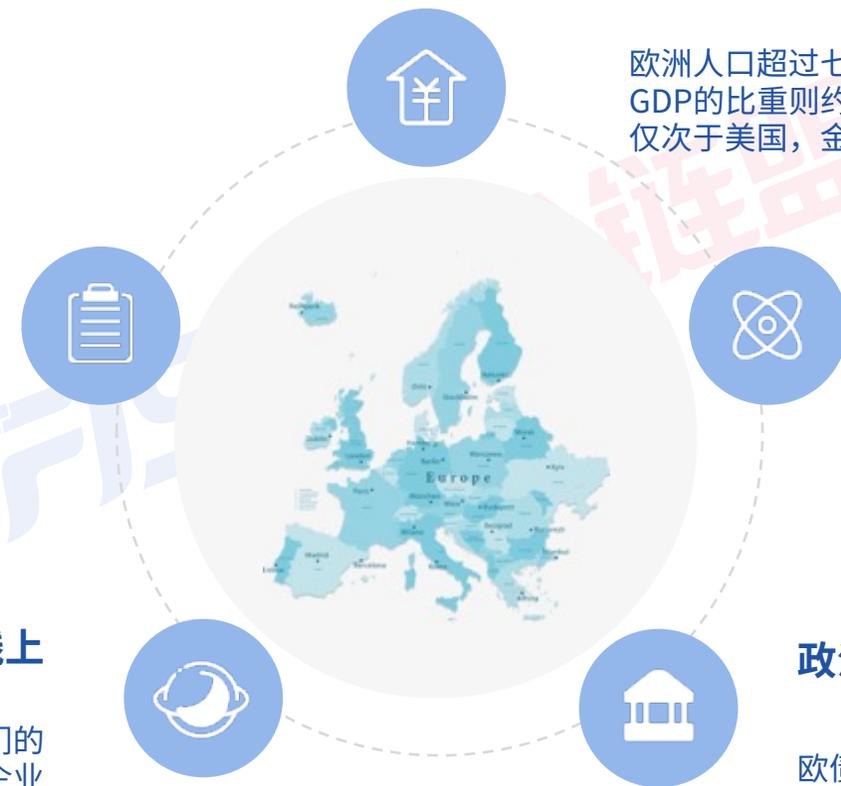
欧债危机、英国脱欧等事件使得欧洲一体化的未来进程充满不确定性，可能会影响欧洲数字银行发展进程。

监管协调完备

欧盟现今成员国达27个，区域经济一体化早、经济关联程度高。取得欧盟任意一国的银行牌照，即可在欧洲经济区²内所有国家开展银行业务。

场景转向线上

新冠疫情在给欧洲经济造成严重冲击的同时，对人们的生产生活方式亦产生了深远的影响。更多的个人和企业开始尝试线上的产品和服务。



1. 数据来源：世界银行。2. 欧洲经济区（EEA）成员包括所有欧盟成员国，以及冰岛、挪威和列支敦士登。

基础设施：健全的金融基建支持数字银行的运作

- **快速支付系统：**单一欧元支付区（SEPA）的快速支付体系SEPA Instant已在2017已投入运作，范围涵盖所有欧盟国家、欧洲自由贸易区（EFTA）四国和英国。俄罗斯和英国的国内银行间快速支付系统也已经投入运营。
- **市场化的征信体系：**国际征信巨头Experian、TransUnion等以及本土征信公司Schufa等在不同欧洲国家分别占据主导地位。
- **高效KYC助力远程开户：**多数欧洲数字银行的开户流程已经实现自动化，通过生物识别比对进行KYC，一般在10分钟内可以完成。但在法国等国家，由于监管限制，数字银行仍无法实现远程快速开户。¹

1. 在法国进行远程开户时，用户需自行提供银行开户所需的证明文件（住址证明、收入证明等）给开户银行，并等待人工审核，一般需要5个工作日。

德国最大征信公司Schufa的运作模式



(法院准许不对外公开，但受监管机构审核及认可)

典型的欧洲数字银行线上开户流程



监管情况：逐步加大开放力度并降低准入门槛

欧洲数字银行重要监管事件

- 2011年 • 英国通过《电子货币监管条例》（**electronic money regulations**）。该条例降低了设立经营电子货币企业的资本要求，多个提供类银行服务的金融科技初创企业应运而生，并在日后取得银行牌照进入数字银行领域。
- 2013年 • 欧盟出台《资本要求条例》（**No. 575/2013**）。申请EU/EEA全能银行牌照的注册资本要求为5百万欧元。
- 2015年 • 欧盟颁布第二代支付服务指令II（**Payment Services Directive II**）。要求银行必须将支付服务和相关数据开放给客户授权的第三方服务商，以促进市场竞争和科技创新。
- 2016年 • 英国颁布《开放银行标准框架》。并要求英国9大银行（被称为CMA9）履行。截至2019年1月，另有10家银行自愿加入开放银行体系。
- 2017年 • 在欧洲央行的授权下，立陶宛央行开始核发特殊银行牌照（**Specialised Banking License**）。注册资本要求降至1百万欧元。

重要监管事件对欧洲数字银行发展的影响

- **特殊银行牌照的推出对欧洲数字银行业的发展是一大利好消息。**这意味着金融科技企业更易满足注册资本要求，推出数字银行业务。英国著名金融科技企业Revolut于2018年取得该牌照，并通过该牌照在立陶宛、波兰等欧盟国家推出贷款等业务。
- **开放银行的推进对数字银行的发展壮大具有重大的推动作用。**数字银行借助该体系，更容易凸显其运用前沿科技服务客户的能力。
- **EU银行护照（EU Banking Passport）是多家欧洲数字银行已实现跨国经营的重要原因。**数字银行取得欧盟内任意一国的银行牌照，即可在欧洲经济区（EEA）内所有国家开展银行业务。



7.1 主要发现

7.2 整体环境

7.3 经营分析

7.4 总结与展望

欧洲主流数字银行基本情况介绍

银行	OakNorth Bank	Starling	N26	Boursorama	Tinkoff	Klarna	Revolut
所在国	英国	英国	德国	法国	俄罗斯	瑞典	英国
开业时间	创立：2013年 取得银行牌照：2015年	创立：2014年 取得银行牌照：2016年	创立：2013年 取得银行牌照：2016年	创立：1995年（前身） 转为数字银行：2013年	创立：2006年	创立：2005年 取得银行牌照：2017年	创立：2015年 取得银行牌照 ¹ （EEA内）： 2018年
股东	软银、Clermont Group等	个人股东（Harald McPike, 60%）等	Insight Venture Partner、腾讯、GIC、Allianz等	法国兴业银行（Société Générale, 100%）	创始人家族（Oleg Tinkov, 15.1%）等	Silver Lake Partners、红杉资本、Dragoneer Investment Group、蚂蚁集团、软银等	公司CEO（Nikolay Storonsky, 25.64%）等
业务种类	储蓄账户 定期存款 公司贷款 房产贷款 科技服务	储蓄账户 公司贷款 消费信贷 外汇业务 现金提取	储蓄账户 个人贷款 财产保险 财富管理 支付业务 现金存取	储蓄账户 个人贷款 住房贷款 人寿保险	储蓄账户 定期存款 个人贷款 公司贷款 财富管理 保险业务 科技服务	储蓄账户 定期存款 支付业务 消费信贷	储蓄账户 ¹ 个人贷款 ¹ 财富管理 支付业务 外汇业务 保险业务
经营币种	英镑	英镑、欧元、美元、南非兰特等	欧元	欧元	卢布、美元、欧元	瑞典克朗	英镑、欧元、美元等
账户情况	仅有免费账户	免费+付费	免费+付费	免费+付费	免费+付费	仅有免费账户	免费+付费

1. Revolut于2018年取得欧盟银行牌照（由立陶宛央行授予）。截至2021年3月，Revolut已在立陶宛和波兰推出银行业务（包括储蓄账户和个人贷款），并计划推广至另外10个欧盟成员国。Revolut目前仍未获得英国银行牌照。

根据官网、年报等公开资料整理

产品层 - 存款产品

与所在国大型传统银行相比，当前数字银行的定存产品更加灵活，利率优势明显

欧洲数字银行基本定存产品情况

银行	Tinkoff	OakNorth Bank	Klarna
所在国	俄罗斯	英国	瑞典
产品期限	3个月-24个月	6个月-60个月	12个月-48个月
产品利率	<ul style="list-style-type: none">AER³为4.59~6.88%以1年期定存为例，AER为6.69%	<ul style="list-style-type: none">AER为0.75%~1.34%以1年期定存为例，AER为1.23%	<ul style="list-style-type: none">AER为1.13%~1.66%以1年期定存为例，AER为1.13%
其他信息	定存额度5万~3000万卢布	单账户受英国金融补偿服务计划 (fscs) 保障的额度达85,000英镑 (约11.7万美元)	每位顾客受政府的存款保障额度达1,050,000瑞典克朗 (约12万美元)

欧洲数字银行与传统银行一年期定存产品对比

银行		一年期实际年利率
英国	数字银行	OakNorth Bank 1.23%
	传统银行	HSBC 0.15%
		Barclays 0.15%
俄罗斯	数字银行	Tinkoff ¹ 6.69%
	传统银行	Sberbank 6%
瑞典	数字银行	Klarna ² 1.13%
	传统银行	SEB Bank 0.10%

1. 俄罗斯以营收最大的商业银行
2. 瑞典最大的商业银行之一
3. AER是实际年利率(Annual Effective Rate)，数据来源于各银行官网

根据官网、年报等公开资料整理

产品层 - 贷款产品

欧洲数字银行贷款产品以个人贷款业务为主，消费贷款是主要的营收来源，企业贷款与主流银行相比并无特别优势

欧洲数字银行个人贷款产品情况

银行	Boursorama	N26	Starling	Tinkoff
国家	法国	德国	英国	俄罗斯
贷款额度	5,000-5万欧元	1,000-25,000欧元	上限为5,000英镑	5万-200万卢布
贷款期限	12月-72月	12月-84月	7天-90天	1年-3年
年化利率 (APR)	0.75%-2.40%;	风险定价, 1.99%起	依据客户信用情况, 分15%、25%和35%	8.90%起

欧洲数字银行企业贷款产品情况

银行	Tinkoff	Starling
国家	俄罗斯	英国
贷款额度	最高为1,000万卢布	5,000-25,000英镑
贷款期限	最高为6个月	12个月到60个月
贷款利率	1%/月	7%

欧洲数字银行个贷产品布局



欧洲数字银行企业贷款与主流银行对比

银行	额度 (英镑)	期限	年利率
Starling	5,000-25,000	1年-5年	7.0%
HSBC	1,000-25,000	1年-10年	7.1%
Barclays	1,000-25,000	最长10年	7.9%

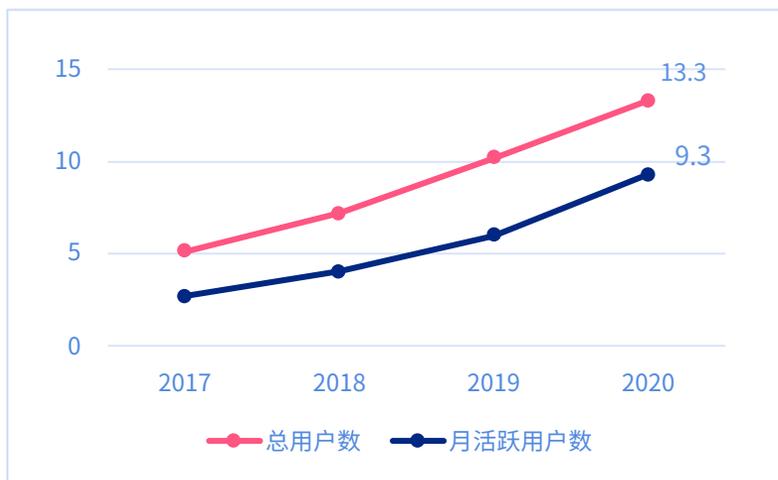
根据官网、年报等公开资料整理

典型案例分析 – Tinkoff

Tinkoff从最开始的虚拟信用卡提供商，发展成集银行、保险和本地生活服务的综合金融科技企业，被誉为“线上金融超市”



Tinkoff的总用户数和月活跃用户数（百万人）



Tinkoff的营收和利润（百万卢布）



- **先发优势：**作为俄罗斯第一家新形态的银行，Tinkoff诞生于2006年，多年的发展让Tinkoff在早期积累了一定的客户和知名度，并在近年来迎来了的爆发式发展。
- **服务下沉市场：**与欧洲西部国家相比，俄罗斯经济尚不发达，下沉市场客户数量庞大；此外，俄罗斯地广人稀，传统银行无法有效覆盖广大群众的金融需求。而Tinkoff的出现有效填补了市场空缺，服务了许多传统银行无法或者不愿意服务的下沉市场客户。
- **不止于金融：**Tinkoff不止局限于银行业务，其陆续涉足保险、财富管理和本地生活等领域，发展成为超级App，不断提升客户粘性。

根据官网、年报等公开资料整理

典型案例分析 – OakNorth Bank



自成立之初就专注于SMEs市场是OakNorth Bank脱颖而出的主因，OakNorth也推出了SaaS产品ON Credit Intelligence Suite



OakNorth Bank的客户贷款余额(亿英镑)



OakNorth Bank的营收和利润 (百万英镑)



- **核心业务：** OakNorth Bank贷款部分均为企业贷款，SME业务是其核心营收来源；个人业务部分只有定存产品，没有贷款类的产品。
- **疫情后企业复苏催生大量SMEs贷款需求：** 60余家银行（贷款机构）参与由英国商业银行（British Business Bank）牵头的疫后复苏贷款计划，OakNorth Bank的客户贷款余额亦在2020年大幅增加。
- **推出科技增值服务：** 除了OakNorth Bank内部使用以外，OakNorth 将自己的科技能力产品化，推出ON Credit Intelligence Suite SaaS服务进军国际市场，目前已在美国市场对外销售。Capital One、Fifth Third Bank等美国大中型银行均使用了该系列产品。

根据官网、年报等公开资料整理

典型案例分析 – N26

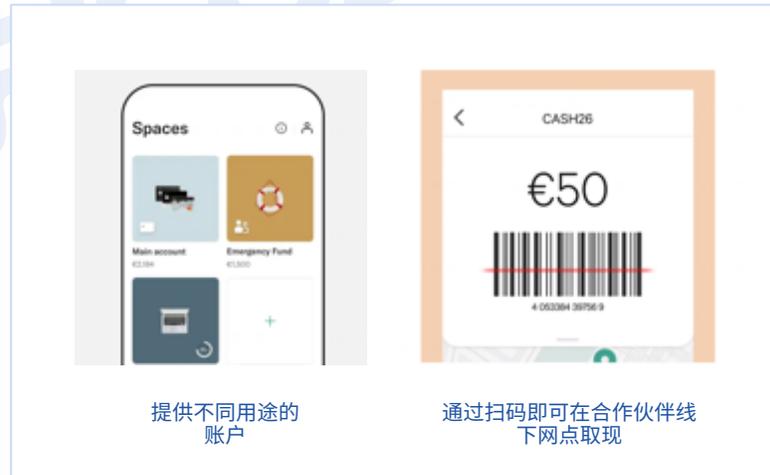
N26以其完善的产品类别、良好的服务体验和跨越多国经营著称



N26的用户数（百万人）



N26的特色产品



- 积极的国际化扩展：**凭借欧洲银行牌照，N26已在22个欧洲国家推出服务，是欧洲最知名的数字银行之一。此外，N26在美国市场已拥有超过50万客户，并准备进入巴西市场。
- 丰富的产品和服务：**N26致力于成为产品齐全、应用场景丰富的数字银行。N26的贷款产品涵盖现金贷和多种场景贷款；保险业务主打手机等个人财产保险；N26还通过合作伙伴提供线下取现服务、通过SEPA Instant体系实现即时转账。
- 丰富的合作伙伴：**N26与Booking.com等知名企业建立合作伙伴关系，将N26的金融服务嵌入其消费场景，以及推出联名卡进行推广。

根据官网、年报等公开资料整理

1. 英国以外的欧洲业务。



7.1 主要发现

7.2 整体环境

7.3 经营分析

7.4 总结与展望

欧洲篇 总结与展望

总结：欧洲数字银行呈现出小而美的特点

- **从发起机构来看**，与亚太地区的数字银行不同，欧洲数字银行多由金融科技初创企业发起，而非科技巨头或大型金融机构。这导致了欧洲数字银行在资金实力和科技能力方面不具有明显优势，短期内无法与传统银行正面竞争，因此普遍选择走差异化的路线，开展特色灵活的金融服务。
- **从市场需求来看**，欧洲（尤其是西欧国家）银行业经历了较长时间的发展，基础设施完备，业务种类齐全，基本已经满足了社会的金融需求，留给数字银行补充和改善的空间较小，因此欧洲数字银行的规模普遍相对较小。
- **从文化角度来看**，由于文化和基础设施的原因，欧洲普罗大众对于数字银行的接受程度较低，这也限制了欧洲数字银行业务的普及。

展望与借鉴

当下，欧洲数字银行已经出现了萌芽。我们看到，已盈利数年的Tinkoff和OakNorth Bank在2020年扩大了营收和盈利规模，Starling也预计将在2021财年首次实现盈利。另外，多家欧洲数字银行除了面向个人的“存贷汇”外，也开始经营外汇、公司理财等业务，在业务层面实现了突破。

尽管欧洲和中国在宏观环境上大相径庭，欧洲数字银行在提升客户粘性、深挖单个客户价值的做法对中国的数字银行仍有一定借鉴意义。在当前疫后经济复苏的背景下，欧洲数字银行的发展值得进一步研究与观察。

目录

CONTENTS

1. 全球数字银行发展概况
2. 韩国篇
3. 日本篇
4. 东南亚篇
5. 澳大利亚篇
6. 美洲篇
7. 欧洲篇
8. 中国内地（大陆）篇
9. 中国香港篇
10. 中国台湾篇
11. 思考与启发

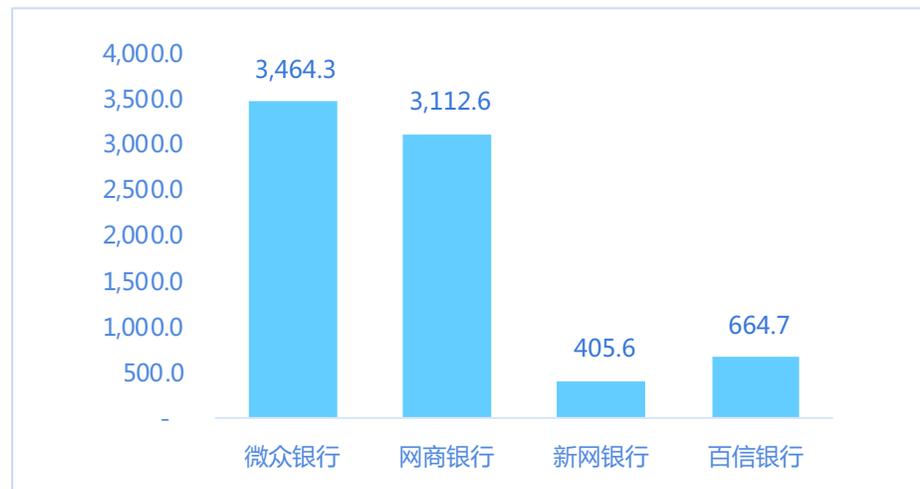
中国内地（大陆）数字银行的发展现状：以民营银行和直销银行作为载体

- 中国内地（大陆）的数字银行有两大类市场参与者——一类以民营银行形式运营，如微众银行、网商银行、新网银行等；另一类以独立法人直销银行形式运营，如中信百信银行、招商拓扑银行（尚未开业）、中邮邮惠万家银行（尚未开业）等。
- 两者皆选择以互联网作为业务开展的主要渠道，同样倚重前沿技术以满足监管要求、增加业务的多样性，为银行业注入了新鲜的血液。
- 近期，相关法规及监管政策密集出台，为数字银行的未来发展模式及传统金融机构的数字化转型提供了指引。其中，个人信息保护成为关注重点，《数据安全法》和《个人信息保护法》陆续出台，中国人民银行也发布了《个人金融信息保护技术规范》，对个人金融信息保护提出了规范性要求，规范金融机构个人金融信息保护工作。同时，中国人民银行发布首份开放银行监管政策和行业标准《商业银行应用程序接口安全管理规范》，中国支付清算协会发布《商业银行应用程序接口安全管理检测规范》，数字银行金融科技检测认证体系日益完善。



	深圳前海微众银行	浙江网商银行	四川新网银行	中信百信银行
不良贷款率	1.20%	1.52%	1.19%	1.66%

2020年典型数字银行的总资产规模 (亿元)



数据及资料来源：各银行年报

战略定位：以数字普惠金融为着力点

四家典型数字银行都分别实施了各自的战略布局，均以数字普惠金融为着力点，基本以服务小微企业以及长尾客户为主要客群，但侧重点仍有所不同。

银行名称	战略布局	客群定位	产品	用户规模
深圳前海微众银行	践行普惠金融，坚守“微”和“众”的定位，面向小微企业和普罗大众，以金融服务实体经济为导向，进一步提升数字金融服务质效，同时坚持运用科技手段为客户提供金融解决方案。	小微企业+普罗大众	个人：微粒贷 企业：微业贷	截至2020年末，累计为全国2.7亿个人客户提供了线上银行账户、存款理财、小额信贷和支付等服务；累计触达企业188万家，为其中超过56万户提供信贷服务，管理贷款余额增长207%。
浙江网商银行	围绕普惠小微、产融小微、农村客户三个核心客群，从支持小微的成功、小微生态的繁荣、小微生态的可持续发展三个维度确立五年战略目标。	小微企业+农村客户	企业：网商贷、旺农贷（农业）	截至2020年末，历史累计服务小微企业和小微经营者客户3,507万户。
四川新网银行	以建设“新一代数字科技普惠银行”为愿景，以“普惠补位”为市场定位，走创新型、差异化的特色经营道路，服务互联网活力人群和民营经济、中小微企业、“三农”客户，促进经济繁荣与社会发展进步。	小微企业+“三农”客户	个人：好人贷 企业：好企贷	截至2020年末，普惠型小微企业贷款余额21.10亿元（其中小微企业贷款余额0.83亿元、个体工商户贷款余额4.10亿元、小微企业主贷款余额16.17亿元），贷户数达37,446户，小微贷款不良率为0.46%。
中信百信银行	为百姓理财，为大众融资，依托智能科技，发展普惠金融。2020年百信以党建引领业务发展，充分发挥数字银行优势，聚焦新金融、新生态，以人工智能加速金融数字化、普惠化，积极探索“场景+金融”模式，夯实金融科技能力，敏捷科技。	个人+小微企业	个人：好会花 企业：百兴贷、养殖贷	用户规模突破5,100万，普惠信贷投放超3,000亿元；财富业务快速发展，银行系理财子产品代销实现爆发式增长。

数据及资料来源：各银行2020年年报；

差异竞争优势：均注重科技投入，打造金融科技基础设施

	深圳前海 微众银行	浙江网商银行	四川新网银行	中信百信银行
研发支出占营业收入比例	9.8%	9.0%	8.5%	26% ¹
科技人员占比	56%	52%	>50%	>60%

以上数据截至2020年末

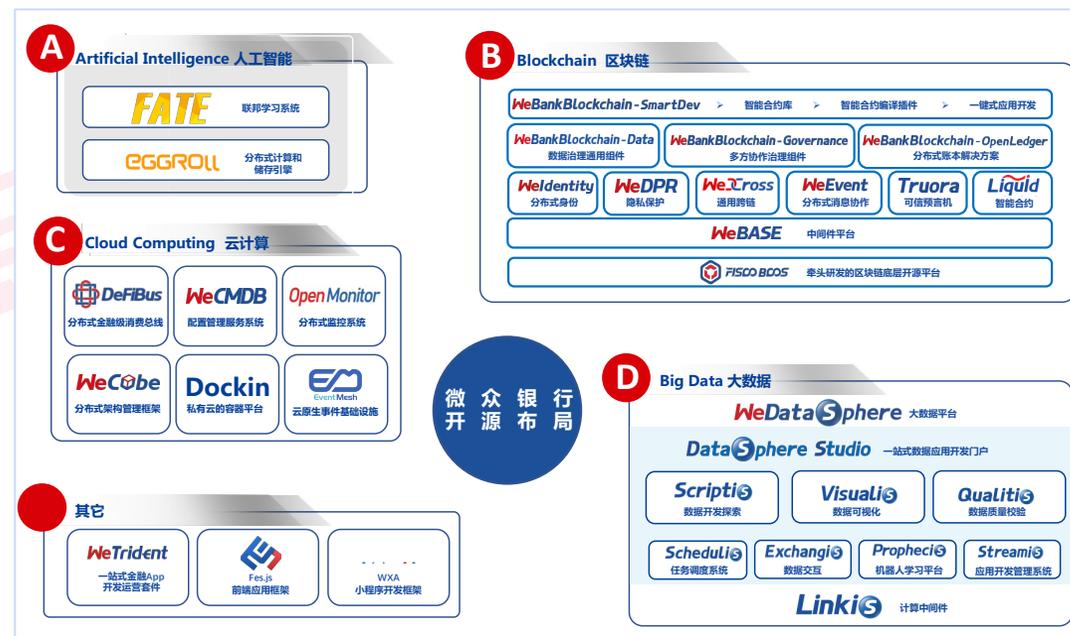
从对科技的重视程度来看，四家典型数字银行的研发支出占营业收入比例皆高于上市银行的区间2%~4%²，同时，四家典型数字银行的科技人员占比均超过了50%，远高于上市银行的平均值4%左右³。

在超高投入的保障下，各家数字银行纷纷布局前沿的金融科技技术，以科技改变成本结构，从而解决了因普惠金融业务的客观属性所带来的如风险大、成本较高、回报率相对较低等问题。新的数字普惠金融模式有效地提升了效率、规模和用户体验，同时降低了成本和风险，为普惠金融的商业可持续性提供了可能。与此同时，部分数字银行还积极践行开放银行战略，主动开放核心业务能力和技术能力，构建可持续发展的合作生态。

数据及资料主要来源：各银行2020年年报；

1. 中国银行保险报网：http://xw.sinoins.com/2021-03/26/content_387773.htm；
2. 东方财富网：<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1700166916443824835&wfr=spider&for=pc>
3. 新浪财经：<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1674877869716677240&wfr=spider&for=pc>

示例：微众银行的金融科技开源项目一览



目录

CONTENTS

1. 全球数字银行发展概况
2. 韩国篇
3. 日本篇
4. 东南亚篇

5. 澳大利亚篇
6. 美洲篇
7. 欧洲篇

8. 中国内地（大陆）篇
9. 中国香港篇
10. 中国台湾篇
11. 思考与启发



9.1 中国香港虚拟银行的诞生背景

9.2 八家虚拟银行的发展概况与对比分析

9.3 未来发展格局展望

诞生背景 - 金融科技促使银行业转型

全球银行业正在向数字化、智能化、开放化的方向转型

行业结构重塑

- 面对不断变化的行业格局，特别是数字时代带来的大规模金融需求，金融科技促进银行业转型已成为不可逆的趋势
- 对主流的商业银行而言，新兴的数字银行、虚拟银行和直销银行等正在加入本已激烈异常的市场
- 多种力量的加持使银行零售业形成了以银行机构、其他持牌金融机构和专注单项业务的互联网公司为主的、面向不同层次和群体的金融服务体系

市场推动

- 在金融环境日渐开放和消费者需求不断提高的双重驱动下，商业银行陆续开始自我蜕变，摆脱传统桎梏，向数字化、智能化、开放式的方向转型
- 很多商业银行选择将发力的重点放在零售业务，比如，用金融科技技术来整合线上与线下的服务，用数字化和智能化的方式重塑渠道、产品、营销、风控等业务环节，通过提升运营效率来提高客户服务能力和行业竞争力

金融科技的渗透

- 随着科技发展对全球行业结构的影响日益深化，金融业作为易量化、高回报的行业备受关注，先进科技公司相继涌入金融行业，尝试用技术来颠覆现有的业务逻辑，用高效率、低成本的方式来优化传统业务。这为金融业带来了许多发展机遇和探索创新的空间。

政策推动

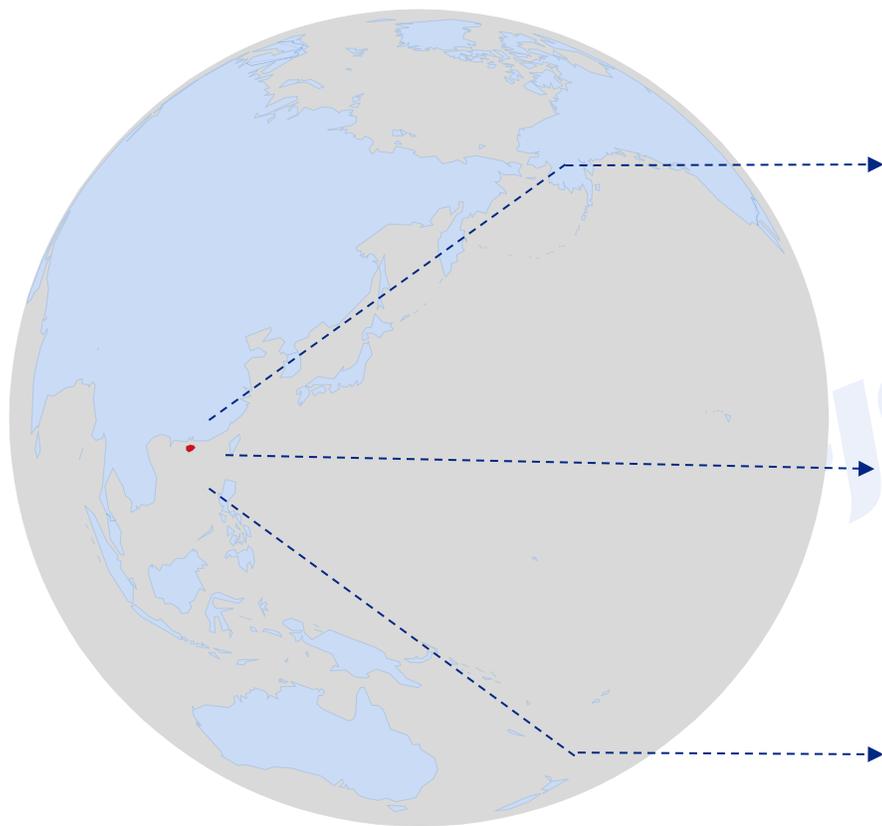
- 除了市场主导之外，银行业创新的另一个推动力是政策影响。过去十年全球法规复杂度的提高和范围的扩大导致合规成本激增，尤其对于运营多元化业务的银行来说，监管要求的变化会直接影响到银行业务的利润表现
- 与此同时，政策的推动也会刺激行业发展，比如英国财政部在2016年牵头发布了《开放银行标准框架》，极大地促进了金融创新和银行的竞争活力

客户期待的提高

- 在金融产品不间断地迭代中，服务机构多元化、金融产品多样化和金融科技普及化也给客户带来了更多更便捷的服务渠道，因此，客户对金融服务的期待不断升高
- 由于新冠疫情的全球蔓延，全流程在线、人性化、及时响应等特性已经是现代消费者对层出不穷的金融产品最基本的要求
- 与此同时，全球人口结构的变化也对金融服务带来的挑战，随着老龄化的日益严重，用户对金融服务的要求越来越倾向于能够智能地体察客户的需求并给予协助。客户体验成为银行制胜的核心

诞生背景 – 中国香港的独特优势

中国香港的通道功能让其成为科技公司开拓业务的重要平台



地缘优势

- 中国香港市场地域紧密，人口密度高，市场反应快且辐射能力极强
- 虽然仅有750万本地人口，但其地缘优势吸引了众多内地金融机构和科技企业纷纷赴港布局金融业务
- 作为全球银行机构密度最高的城市之一，中国香港还是全球银行业盈利最高的市场之一，其拥有的外资银行数量仅次于伦敦、纽约。截至2020年2月末，中国香港共有超过150家持牌银行以及40余家外资银行的办事处

经济地位

- 在亚太地区，作为国际自由贸易港和国际金融枢纽之一，中国香港的金融业务无障碍联通全球
- 同时，中国香港立足于粤港澳大湾区，形成了金融科技创新应用的极好土壤

发展潜力

- 由于其地缘优势，可将在中国香港运行成功的商业模式复制到整个粤港澳大湾区
- 与此同时，东南亚的发展潜力不断凸显，很多机构倾向以中国香港为中心，将业务辐射到东南亚及其他海外地区，形成区域联动，进而构建出更为完善的全球金融科技生态布局体系

诞生背景 - 监管环境助力

监管政策鼓励虚拟银行成为银行业的有益补充，积极践行普惠金融

监管窗口开放

随着资本的涌入和业务规模的扩大，中国香港金融管理局（以下称“金管局”）采用了鼓励的态度和灵活的方法来推动行业创新。通过适度放开新型业务的测试窗口、审慎允许机构进场来观察市场反应，并及时给予指导来逐步开放虚拟银行的申请窗口，以此达到推动金融创新，提高用户体验，支持普惠金融的目的。

- 2018年2月6日，金管局发布《虚拟银行的认可》指引修订本(以下称“指引修订本”)
- 2018年5月30日，金管局发布《虚拟银行的认可》指引修订本，明确指出“银行、金融机构及科技公司均可申请在中国香港持有和经营虚拟银行”，这为中国香港的银行新时代正式拉开了序幕。指引中将虚拟银行定义为“主要透过互联网或其他形式的电子渠道而非实体分行提供零售银行服务的银行”，申请设立须满足最低3亿港元的资本要求，且必须有实力强大的母公司作为背后支持，同时虚拟银行申请者在申请提出时就需提交市场退出计划。指引中还特地强调虚拟银行“一般以零售客户为服务对象，当中包括中小型企业，因此有助促进普及金融”

审慎发放牌照

根据金管局的要求，申请机构的最低注册资本为3亿港元；开业前需要经过沙盒、试营业，主要考察银行IT系统风险管理、反欺诈、反洗钱以及客户保障等相关措施。

虚拟银行虽然没有实体分行，但需要在中国香港设立办公室，同样受金管局监管，同时允许其以风险为本及科技中立的原则作出调整。与此同时，金管局对虚拟银行的科技风险和数据处理有一系列的监管要求，也需要经过独立第三方认证。虚拟银行还要遵守适用于传统银行的监管规定，比如存款保障计划，一旦银行倒闭，储户最高可以获得政府的50万存款保障。

- 与中国内地银行远程开户只能开设II类和III类户不同，用户通过虚拟银行开设的账户与传统银行无异，且账户不设立最低户口结余要求或征收低户口结余费用，更有助于普及原本未能被传统银行业覆盖的用户

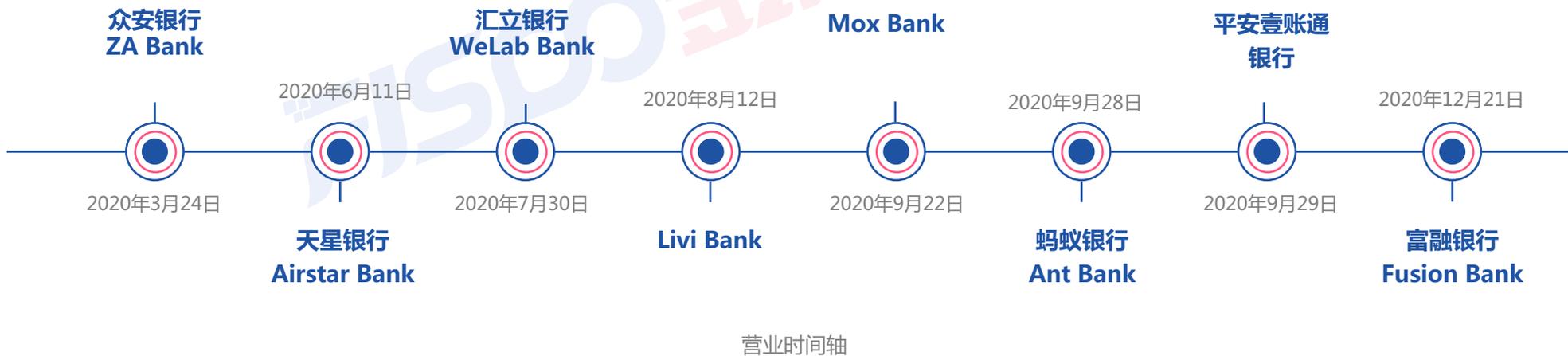
资料来源：根据中国香港金管局官网材料整理

诞生背景 - 中国香港虚拟银行的推进过程

对于非银金融机构和科技企业，虚拟银行牌照是发展金融业务的入场券

推进过程

- 2018年8月31日，中国香港金管局陆续收到约30家机构递交的虚拟银行牌照申请书，其中WeLab、HKT、渣打银行提交了意见书
- 2019年3月27日，金管局批复了Livi VB Limited、SC Digital Solutions、众安虚拟金融有限公司的虚拟银行牌照，彼时，香港金管局表示，牌照即日起生效，并预计6月9日内提供服务。
- 2019年4月10日，金管局批复WeLab Digital Limited成为中国香港第四家虚拟银行，5月9日又批复了蚂蚁商家服务（香港）有限公司、贻丰有限公司、洞见金融科技有限公司和平安壹账通有限公司的虚拟银行牌照



监管态度

2019年9月，金管局在发布的《货币与金融稳定情况半年度报告》表示，随着八张虚拟银行牌照批出，中国香港银行业亦开始推出虚拟银行服务，由于虚拟银行在初期会扩大银行业务选择范围，通过推出更便捷的产品、提升客户体验、以及更具吸引力的存款利率来吸引新客户，迅速争夺市场份额和客户群，或令市场竞争趋于激烈，从而对现有银行的资金成本构成上行压力

资料来源：根据中国香港金管局官网材料及公开新闻整理

诞生背景 – 虚拟银行的独特优势

中国香港虚拟银行是横跨科技圈和金融圈的产物，从一开始就肩负着金融科技创新和普惠的使命

虚拟银行的优势

- **价格优势：**无运营实体降低运营成本
- **客户优势：**不设最低账户余额要求和低余额账户管理费，可以更好地吸引长尾零售客户以及规模较小的企业客户
- **技术优势：**用技术手段来降本提效，比如通过金融科技助力做到远程开户，改进风险控制能力等等
- **牌照优势：**用快捷和低成本的方式进行跨境交易和境外业务铺设

虚拟银行对银行业的意义

- **业务层面：**虚拟银行作为新生事物，可以轻装上阵，打破时间、空间、用户财富水平对银行服务的限制，推进手机银行、虚拟信用卡、跨境支付、虚拟保险等金融服务的发展
- **行业层面：**虚拟银行可以通过金融科技技术提升贸易金融、国际汇兑、商业征信、数字资产等领域的业务效率，提升信息透明度，降低业务风险
- **宏观层面：**虚拟银行可以带来鲶鱼效应，新的参与者可以刺激行业自主优化和传统行业改革，加快推进中国香港的金融科技发展

虚拟银行 对银行业的冲击

【“引入虚拟银行是中国香港迈向‘智慧银行新纪元’的关键举措，也是提升国际金融中心优势的一个里程碑。”金管局前任总裁陈德霖。】

【德勤中国管理咨询合伙人冼君行指出，虚拟银行与现有持牌银行之间并非竞争关系，虚拟银行最大的特色是用低成本来服务大众，可以做到普惠金融的目的，如一些传统银行忽略的客户群，特别是微型中小企业等。而传统大银行亦有自己的优点，如本身有更大的资本来提供更大的流动性，以及可以提供高市场风险的产品，如外汇对冲等，因为大银行有能力做好风控控制，避免风险出现。因此虚拟银行与传统银行可以相辅相成，并以一个合作的形式进入市场，而不是竞争模式出现在金融生态圈上。】

【高盛银行此前发表报告指出，中国香港零售银行业每年总收入高达225亿美元，但长久以来被数间龙头大行主导。其中，汇丰、恒生、渣打、中银占据了66%的本地零售贷款。该行预计，随着虚拟银行加入战场，中国香港传统零售银行的收入将会受到冲击。】

资料来源：根据公开媒体报导整理



9.1 中国香港虚拟银行的诞生背景

9.2 八家虚拟银行的发展概况与对比分析

9.3 未来发展格局展望

研究框架及维度 – 对比分析框架

本报告将通过横向和纵向两个维度来分析中国香港地区虚拟银行的业务布局 and 经营特点

战略层	业务层				表现层		
股东	整体	产品	存、贷、汇 业务	卡产品	操作方面	界面设计	视觉焦点
股东优势及资源	业务特点	产品理念	利率	产品特点	页面清晰度	导航设计	配色排版体验
牌照过审时间	营销策略	开户流程	限额	推广方式	兼容性（闪退）	功能范围	亲和度/活力度
目前状况	业务范围	优惠对比	手续费		性能测试（卡顿）	信息获取	

虚拟银行对比分析 – 战略层

拥有互联网基因、有一定的技术能力和风险承担能力的科技企业是中国香港虚拟银行的主要股东

获批牌照机构	众安虚拟金融有限公司	洞见金融科技有限公司	蚂蚁商家服务(香港)有限公司	WeLab Digital Limited (WDL)	SC Digital Solutions Limited	怡丰有限公司	Livi VB Limited	平安金融壹账通有限公司
虚拟银行命名	众安银行 ZA Bank	天星银行 Airstar Bank	蚂蚁银行 Ant Bank	汇立银行 WeLab Bank	Mox Bank	富融银行 Fusion Bank	Livi Bank	平安壹账通银行
股东	众安在线51%、百仕达集团49%	小米集团90%、尚乘集团10%	蚂蚁集团100%	WeLab Holdings 100%	渣打银行(香港) 65.1%、电讯盈科10%、香港电讯15%、携程金融9.9%	腾讯、中国工商银行(亚洲)有限公司、香港交易及结算有限公司、高瓴资本及香港著名商界人士郑志刚先生等	中银香港44%、京东科技36%、怡和集团20%	中国平安保险股份有限公司100%
股东优势及资源	众安在线是内地规模最大的互联网保险公司, 背后股东是蚂蚁集团、腾讯及中国平安。百仕达集团是一家房地产发展公司, 公司总部设立于中国香港, 近年专注金融科技投资管理。	小米旗下涵盖了多张金融业务牌照, 可以凭借硬件设备以低成本获客, 同时持有充足现金可为合资公司提供低成本的资金。尚乘集团是亚洲最大独立券商, 唯一一家世界经济论坛的港资全球战略合作伙伴。	蚂蚁集团拥有在中国内地和海外发展网商银行、支付宝及余额宝的成功经验。	唯一香港本土集团独资申请的虚拟银行, 财经事务及库务局前局长陈加强为董事会主席。WeLab(我来贷母公司)在内地拥有三千多万用户, 深耕中国香港市场7年, 有着相当高的品牌知名度, 对消费者也十分熟悉, 更有客户基础。	渣打银行牵头创立, 在中国香港市场扎根已久。电讯盈科拥有固网、宽频及流动通讯数据。携程金融拥有trip.com及永安旅游品牌。	腾讯拥有发展微众银行、微信支付等的成功经验。	中国银行香港分行和怡和集团都在中国香港扎根已久, 有百余年历史; 京东科技拥有较强的金融科技实力。	平安壹账通拥有较强的金融科技实力, 以及在非大陆市场的运营经验。
批次	第一批获批机构 (2019/3/27)	第三批获批机构 (2019/5/9)	第三批获批机构 (2019/5/9)	第二批获批机构 (2019/4/10)	第一批获批机构 (2019/3/27)	第三批获批机构 (2019/5/9)	第一批获批机构 (2019/3/27)	第三批获批机构 (2019/5/9)
目前状况	2019/12/18开始试营业 2020/3/24正式开业	2020年3月31日开始试营业 2020年6月11日开始正式营业	2020年3月31日开始试营业 2020年9月28日开始正式营业	2020年4月28日开始试营业 2020年7月30日正式开业	2020年4月9日开始内测 2020年9月22日正式开业	2020年9月30日开始试营业 2020年12月21日正式开业	8月12日正式开业	2020年6月24日开始试营业 2020年9月29日正式营业

资料来源: 根据公开媒体报导整理

虚拟银行对比分析 – 业务层/产品

首批持牌虚拟银行的商业模式倾向保守，一些虚拟银行在开业初期提供了和主流银行类似的业务

虚拟银行	众安银行 ZA Bank	天星银行 Airstar Bank	蚂蚁银行 Ant Bank	汇立银行 WeLab Bank	Mox Bank	富融银行 Fusion Bank	Livi Bank	平安壹账通银行
理念	用户共创模式	每个人的银行	为普通用户和小微商户带来更安全、更透明、更便捷的数字普惠服务	即刻 Instant 智能 Intelligent 互动 Interactive	精明理财 精明储蓄 精明消费	融通全球， 造福于人	打造安全可靠、简易便捷的数码银行服务	Empower your life 财富无间， 科技无限
产品定位	侧重用户体验和安全性	侧重普惠金融	侧重普惠金融	侧重用户体验和便利性	侧重消费场景	侧重便利性和支付业务	侧重支付业务	侧重企业服务
业务范围	个人业务 SME业务	个人业务	个人业务 SME业务	个人业务	个人业务	个人业务	个人业务	SME业务
币种	港币、美元、人民币	港币、美元、人民币	港元	港元	港元	港币、美元、人民币	港币	港币
业务范围	<ul style="list-style-type: none"> 储蓄账户 定期存款 个人贷款 本地转账 保险业务 现金提取 	<ul style="list-style-type: none"> 储蓄账户 定期存款 个人贷款 本地转账 	<ul style="list-style-type: none"> 储蓄账户 定期存款 本地转账 支付业务 	<ul style="list-style-type: none"> 储蓄账户 定期存款 本地转账 	<ul style="list-style-type: none"> 储蓄账户 定期存款 本地转账 现金提取 	<ul style="list-style-type: none"> 储蓄账户 定期存款 本地转账 理财服务 支付业务 外汇业务 	<ul style="list-style-type: none"> 储蓄账户 定期存款 本地转账 电子支付 	<ul style="list-style-type: none"> 定期存款 中小企业融资贷款 本地转账 进出口贸易服务

资料来源：根据各虚拟银行官网及公开媒体报导整理

虚拟银行对比分析 – 业务层/产品

在开业初期通过大范围的优惠和返利来获客，以高息存款和低息贷款为卖点，推出定存优惠、无低结余收费、调高存款利率等优惠

虚拟银行	众安银行 ZA Bank	天星银行 Airstar Bank	蚂蚁银行 Ant Bank	汇立银行 WeLab Bank	Mox Bank	富融银行 Fusion Bank	Livi Bank	平安壹账通银行	
主打产品	<ul style="list-style-type: none"> 香港第一张自定卡号的Visa卡- ZA Card ZA 活期Go ZA Insure 	首HK\$2万的存款可享5%活期存款利率	存款宝	<ul style="list-style-type: none"> 定期存款计划Go Save 无卡号Debit Card 	<ul style="list-style-type: none"> 定期存款计划Go Save 无卡号Debit Card 	亚洲首张无号码银行卡 Mox Card	全港首创虚拟银行外汇买卖	中国香港首发银联虚拟借记卡	首间提供中小企业贷款及存款服务 - 壹易贷
产品独特性	<ul style="list-style-type: none"> 全港首创30分钟贷款承诺，超时回赠现金 5秒转账缓冲 贷款七天冷静期 	<ul style="list-style-type: none"> “零服务费”的零售业务，并承诺最少维持3年 	3分钟远程开户	首张全面公开在市场使用的无卡号 WeLab Debit Card	提供全合一银行卡，中国香港首家同时支持Apple Pay及Google Pay的虚拟银行	连接WeChatPay	使用银联二维码消费，可开设小额免密支付，全港通行	<ul style="list-style-type: none"> 中小企银行手机App “PAOB SME” 个人银行手机App “PAOB” 还为中国香港金融机构提供平台服务	
试营业内容	<ul style="list-style-type: none"> 开放给2,000名会员及员工亲友 前50名特选客户有机会享有三个月定存，年化利率6.8% 面向特选客户推出一个月港币定期存款优惠，利率达到2.8%，最高存款额同样为HKD 50,000，期满最高可享利息HKD 117 	<ul style="list-style-type: none"> 开放约2,000个名额予集团内部员工和亲友 3月31日至5月6日，天星银行3个月港币定存利率高达5%，上限为HKD 100,000。期满最高可享利息HKD1,250。提前支取不享受利息优惠 	<ul style="list-style-type: none"> 开放名额予集团内部员工和亲友 	内测：开放约200个名额予集团内部员工 试营业：从轮候名单、WeLab员工及他们的亲友中邀请约2,000位用户	内测：开放约200个名额予集团内部员工 试营业：开放予2500名特选客户试用服务	试业期间，邀请1,000股东机构员工参与。特选客户可享港币3个月5%定期存款年利率优惠，以及港币/人民币/美元储蓄户口存款1%年利率优惠。	可在网站获取邀请码，下载App开户 新客开户可以获得100元现金奖赏。	试营业：邀请约200家特选贸易中小企业客户及2,000位个人客户参与，分别率先体验该行中小企业银行与个人银行服务，其中中小企业客户都来自贸易通	

资料来源：根据各虚拟银行官网及公开媒体报导整理
*信息截至2020年11月

虚拟银行对比分析 – 业务层/开户

在成本和数字基础设施方面，虚拟银行更具有竞争优势，能够满足用户的潜在期许

对比传统银行

- 远程开户服务便利性极高，满足了用户对数字化、智能化产品的要求
- 中国香港的金融市场十分成熟，现有银行的业务基本满足了所有的交易需求，因此大部分的虚拟银行注重布局的是主流银行在价值链上的薄弱或离散部分，通过推出创新产品和差异化服务模式，来提供有更好互联性的、服务主导型业务，而非传统银行的产品主导型

对比中国内地互联网银行

- 香港金管局对虚拟银行的定义类似中国内地的“互联网银行”“直销银行”，不设物理网点，通过数字渠道进行金融服务的纯线上银行
- 由于内地和香港地区的基础设施不同，存在着虚拟银行业务体验的不同。2016年以后央行发布个人银行账户分类体系，将个人银行账户分为了 I、II、III 类，而完整的 I 类账户只能通过银行柜台来开立，这便导致了大陆地区的互联网银行在远程开户的业务功能上与中国香港地区的虚拟银行账户功能有所区别
- 同时，与香港地区银行之间的直接竞争关系不同的是，内地的互联网银行主要是采用差异化的方式，通过与主流银行开展合作，借助 API 等技术为更多长尾用户提供数字普惠金融服务

对比海外数字银行

- 2020年12月4日，新加坡金融管理局（MAS）公布了2家数字银行牌照（DFB）和2家数字批发银行牌照（DWB）的获得者，预计新加坡的数字银行将从2022年初开始运营
- 虚拟银行在美国、英国、新加坡及日本等国家已经有落地尝试，比如美国的全球第一家虚拟银行为 Security First Network Bank，成立于1995年；日本乐天于2009年收购了日本第二个虚拟银行 eBANK Corporation 后更名为乐天银行；还有英国虚拟银行 Monzo 成立于2015年等等。目前各国的虚拟银行都在积极探索可持续盈利路径的过程中

虚拟银行对比分析 – 业务层/营销

虚拟银行不约而同的选择通过无缝融入用户的生活模式来推广自有产品



虚拟银行	众安银行 ZA Bank	天星银行 Airstar Bank	蚂蚁银行 Ant Bank	汇立银行 WeLab Bank	Mox Bank	富融银行 Fusion Bank	Livi Bank	平安壹账通银行
营销手段	<ul style="list-style-type: none"> 线上+线下推广 推荐新客户开户，推荐者享受 200港元现金奖励，新用户可获得2%加息券，叠加3个月港元定期存款基础利率达到3.5%，最高购买金额为5万港元。期满最高可享利息437港元 	<ul style="list-style-type: none"> 通过媒体宣传，赞助综艺活动 2020年12月31日推广期前开户可享首存2万港币的活期存款利率5%，客户自开户日起6个月以内享有「利率不变保证」 	<ul style="list-style-type: none"> 注重应用场景，通过与AlipayHK的合作，最快3分钟远程开户和推出高息存款产品“存款宝” 	<ul style="list-style-type: none"> 社交媒体 Instagram 年轻用户是目标客户，初期将以零售客户为主 	<ul style="list-style-type: none"> 消费回赠1%，特殊店铺回赠5%，商户涵盖日常生活、网络平台、甚至便利商店 	<ul style="list-style-type: none"> 推出外汇买卖服务。连接WeChat Pay，绑定后送188港币代金券 	<ul style="list-style-type: none"> 2020年11月11日前下载Livi App开户或推荐亲友开户可获得100港币奖励，上限1000元。11月后加入Livi可得2万yuu积分，每次成功邀请可得1.8万积分。客户付款后shake—shake手机可赚取奖赏下一次购物使用，等等 	<ul style="list-style-type: none"> 开户有288港币现金回赠



资料来源：根据各虚拟银行官网及公开媒体报导整理
*信息截至2020年11月

虚拟银行对比分析 – 业务层/存款产品

大部分虚拟银行提供多种提存和续存选择，客户可自由选择存款期、存款额和货币

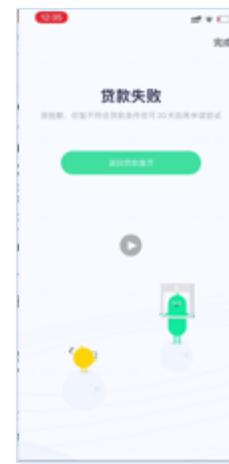
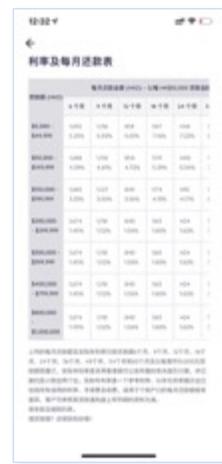
虚拟银行	众安银行 ZA Bank	天星银行 Airstar Bank	蚂蚁银行 Ant Bank	汇立银行 WeLab Bank	Mox Bank	富融银行 Fusion Bank	Livi Bank	平安壹账通银行
产品名	ZA活期Go		存款宝	Go Save	存款计算器		LiviSave	优易赏
存款产品	<p>起存额1元，上限为50万港元，超出上限部分将按基本活期存款利率0.01%计算。</p> <p>港元年利率1% 人民币年利率0.25% 美元年利率0.001%</p> <p>定期存款： 存期可自选</p> <p>定期存款接受港元、人民币和美元，期限选择有1个月，3个月，6个月和12个月。</p>	<p>港币活期存款将以分层利率定价，年利率最高可达3.6%，持续到2021年6月10日。</p> <p>2020年12月31日前，推广期间，客户首存2万元享有5%年利率，开户6个月（185天）以内享有“利率不变保证”。 存入100万元，可获得1%活期存款年利率。</p> <p>定期存款： 存款到期日可自定</p> <p>最低存款额1000港币客户可随时提前结清定期存款而不收取任何费用。 定存年化利率由0.1%-3.6%不等。</p>	<p>在活期储蓄存款产品“存款宝”存入2万港元或以下，年利率达2.5%；2万港元以上至50万港元，年利率为1%。</p> <p>5万港元以上则采用活期账户利率，即年利率为0.001%。</p>	<p>所有客户都享有1.2%年利率。</p> <p>人数越多利息越高，10元即可参与，年利率最高可达4.5%。比如，参加人数超过80，存款额达到10万港币，可享1.5%年利率。2020年4月28日起生效。符合此优惠利率的最高本金为3个月定期存款的首笔100000港元。 客户可随时取款免手续费。</p> <p>可部分提取存款。</p>	<p>用户可设立存款目标，并为此目标进行命名，可实时追踪存款进度。还提供“存款计算器”功能，帮助用户更好养成理财习惯。 总计为100万元或以下的存款，均可每日获取年利率0.65%的利息。</p>	<p>开业后至2021年2月1日，首4000名客户可享港币3个月定期存款5%年利率，购物消费9折。</p> <p>定期存款： 低至1元即可开立定存账户。</p> <p>2020年10月31日前3个月港元定期存款可享5%利率优惠，最高存款额为港币十万元，还可享1%的人民币储蓄优惠年利率。</p>	<p>首存港币50万元，年利率0.5%，之后的存款享0.01%年利率。</p> <p>只需使用二维码消费一次，首存港币5万元的年利率提升至3%。</p>	<p>在2020年7月16日或之前成功开设并激活储蓄账户，合资格存款额可于优惠期间享高达8.8%的存款年利率，存款额上限为88,000港元。</p> <p>存款额100万港元或以下，可享受1%的基本存款年利率。</p> <p>中小企业存款可得0.5%优惠年利率。</p>

资料来源：根据各虚拟银行官网及公开媒体报导整理、不完全收集
*信息截至2020年11月

虚拟银行对比分析 – 业务层/贷款产品

部分虚拟银行提供个人信用贷款服务，服务内容各有特点，贷款年利率普遍高于主流银行

虚拟银行	众安银行 ZA Bank	天星银行 Airstar Bank	平安壹账通银行 PAOB SME
贷款产品	<ul style="list-style-type: none"> 实际年利率低至 1.45% 2020年12月31日前成功申请港币20万或以上且还款期6-24个月的贷款，月平息保证 0.07% 期内提早清还可豁免提早偿还贷款手续费 贷款三十分钟承诺，每迟1分钟送10港元，500港元封顶，在限定期间申请贷款利率再打9折 推广期客户可享一次七天冷静期 	<ul style="list-style-type: none"> 年利率低至1.85%，高至28.14% 邀请亲友申请并提取贷款，贷款额度超过港币5万、还款期12个月以上，推荐人和被推荐人可享100港元现金回馈 贷款额高达月薪12倍或港币100万（以较低者为准） 以日息计算，客户可随时提前还款而无需缴付手续费 “贷款一笔清”合格客户可享60日免息免供 	<ul style="list-style-type: none"> 针对中小企业客户的借贷服务“壹易贷”，并提供5天放款保证，逾期赔偿港币1000元 贷款审批阶段无需提交文件，利息按天计算，贷款预批核额度高达200万港元 贷款利率是固定的，某些信贷担保产品将收取担保费用 特选客户可享企业分期贷款服务



资料来源：根据各虚拟银行官网及公开媒体报导整理
*信息截至2020年11月

虚拟银行对比分析 – 业务层/转账产品

各虚拟银行均支持“转数快”技术，以此联通主流银行进行跨平台即时转账

虚拟银行	众安银行 ZA Bank	天星银行 Airstar Bank	蚂蚁银行 Ant Bank	汇立银行 WeLab Bank	Mox Bank	富融银行 Fusion Bank	Livi Bank	平安壹账通银行
转账产品	<ul style="list-style-type: none"> 支持港币、美金和人民币转账 转数快(FPS)实时转账美金和人民币，即时支付结算系统(RTGS)转账美元至本地银行 5秒转账缓冲功能，减少错误转账的机会 	<ul style="list-style-type: none"> 支持港币美金和人民币转账 转数快(FPS)和即时支付结算系统(RTGS)进行跨银行转账 美金和人民币可以转账至本地银行及储值支付工具，无手续费 	<ul style="list-style-type: none"> 支持转数快(FPS) 	<ul style="list-style-type: none"> 支持转数快(FPS) 每日交易额限制3万港元，审核后转账限额可到50万港元 	<ul style="list-style-type: none"> 转数快(FPS)进行跨行港元转账 	<ul style="list-style-type: none"> 支持转数快(FPS)转账港币或人民币至本地银行及储值支付工具营运商(SVF)户口，或者实时支付结算系统(RTGS)转账美元 日转账总额上限5万港币，审核后转账总额上限50万港币。 	<ul style="list-style-type: none"> 支持转数快(FPS) 每日转账限额是港币50万元，只支持港币转账 	<ul style="list-style-type: none"> 支持转数快(FPS)，进行跨行港币转账

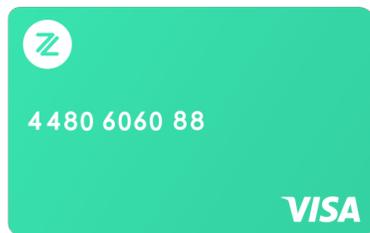


资料来源：根据各虚拟银行官网及公开媒体报导整理
*信息截至2020年11月

虚拟银行对比分析 – 业务层/虚拟卡产品

中国香港的虚拟银行已经实现了远程开立账户，实现了“把一站式手机应用程序打造为用户专属的全天候银行”

虚拟银行	众安银行 ZA Bank	汇立银行 WeLab Bank	Mox Bank	Livi Bank
虚拟卡产品	ZA Card	WeLab Debit Card	Mox Card	Livi虚拟扣账卡
产品特点	中国香港第一张自定义卡号的Visa卡	虚拟银行中唯一的实体卡	亚洲首张无号码银行卡	中国香港首发银联虚拟借记卡
卡片形态	数字+实体	数字+实体	数字+实体	虚拟卡
卡号	自定义卡号后6位	无卡号	无卡号	有卡号
合作卡组织	Visa	MasterCard	MasterCard	银联
线下支付	Apple Pay	不详	Apple Pay, Google Pay	银联二维码
取现功能	可取现	可取现	可取现	无法取现
其他优惠	ZA Card 网上签账可享高达6%现金回赠，用Deliveroo消费可享11%现金回赠等等	每周五和节假日有5%现金回赠； 可在全港的JETCO自动取款机提取现金； 2020年11月30日前餐饮消费可享7%现金回赠， 所有合格消费者可获额外1%，共8%的现金回赠	1%无上限现金回赠至2020年12月31日，于Mox创始商户消费可得5%现金回赠，回赠高达HK\$1,000，截止到2021年3月31日。	开业推广期间使用该付款功能购物，可通过“Shake Shake”获得奖赏优惠，并于下次购物中使用，每天限摇三次



资料来源：根据各虚拟银行官网及公开媒体报导整理，不完全收集
*信息截至2020年11月

虚拟银行对比分析小结

市场规模受限，虚拟银行的盈利能力依然紧张，鉴于成本始终占据焦点位置，银行需要开拓新的业务和经营模式

业务形式

- 首批持牌虚拟银行的股东大都是拥有互联网基因、有一定的技术能力和风险承担能力的科技企业和金融机构，他们开业初期的商业模式倾向保守，提供了和主流银行类似的业务
- 中国香港的虚拟银行充分利用了先进的科技能力和股东的资源支持，在客户体验方面，都支持快速远程开户，减免了很多环节的服务费用，并且提供24小时数字化在线服务：在业务方面，各个虚拟银行提供的服务也有明显高于传统银行的费率优惠，比如以高息存款和低息贷款为卖点，推出定存优惠、无低结余收费、调高存款利率等优惠，客户可自由选择存款期、存款额和货币；在生态合作方面，虚拟银行不约而同的选择通过无缝融入用户的生活模式来推广自有品牌和服务
- 现阶段的虚拟银行在营运前期大多只能提供存款、转账、电子付款等基本服务，还未全面覆盖信贷、投资、保险等服务

客群体量

- 中国香港的大型银行多年来坐拥庞大的客户群，虚拟银行则旨在填补主流银行价值链中的定价和客户体验部分。比如，主流银行主要依靠财务报表等作为贷款发放依据，很多中国香港中小企业很难获得贷款，而虚拟银行可以通过技术手段提供小微贷款、支付服务等普惠银行服务
- 虚拟银行的用户群体从18岁至87岁，40岁及以下群体占比最高，比例为70%，占比最高的用户行业为金融，比例为34%，其次为电子通讯、科技*。不过，以中国香港的745万的人口总量来看，虚拟银行的客群体量很小。因此未来如果推动粤港澳大湾区互联互通，或会为虚拟银行带来进一步的发展空间

盈利压力

- 中国香港地区的银行业务采用利率市场化的方式，因此虚拟银行偏向于通过调整基础产品的定价策略来获客，导致了虚拟银行间的业务同质化增加，利差不断被迫收窄导致了盈利压力增大
- 由于虚拟银行的客群为本地居民，但是虚拟银行对居民数字习惯的培养还未成熟，不少客户仍习惯使用分行的线下服务，风格相对保守
- 主流银行业务的渗透率和集中度很高，虚拟银行短期内很难获得大量客户，虚拟银行相对较高的获客成本和相对较低的单客利润也将对其净利润形成压力

技术挑战

- 虚拟银行的宣传较难触达普通市民，其大部分服务均由客户自行于网上完成，服务体验还有待完善
- 虚拟银行在技术上的投资抬高了整个行业的成本，同时，创新业务的风险犹在。如催收、数据使用等问题仍然需要虚拟银行不断迭代、打磨各自的科技实力

资料来源：根据各虚拟银行官网及公开媒体报导整理

*根据4月24日众安银行公布的首月运营报告



9.1 中国香港虚拟银行的诞生背景

9.2 八家虚拟银行的发展概况与对比分析

9.3 未来发展格局展望

虚拟银行发展展望 – 长期规划

目前虚拟银行业务仅涉及一般存、贷、汇业务，暂未有投资工具等衍生功能，未来可能会推出理财、保险及投资等业务

虚拟银行	众安银行 ZA Bank	天星银行 Airstar Bank	蚂蚁银行 Ant Bank	汇立银行 WeLab Bank	Mox Bank	富融银行 Fusion Bank	Livi Bank	平安壹账通银行
长期规划	<ul style="list-style-type: none"> 众安银行已经与VISA签署合作协议，正在准备现金存取业务 五年计划目标是收支平衡 推出多样化产品，包括投资产品及保险产品，与富邦中国香港合作取得全数码化保险公司牌照，并以 ZAIensure，着力发展医疗、定期人寿及危疾保险产品 	天星银行希望将银行服务提升至客户的生活层面，提供理财、消费分析及规划各种生活目标。	<p>计划提供贷款服务。</p> <p>蚂蚁银行通过与 AlipayHK 合作，下一步有望实现直接从 AlipayHK 电子钱包的小程序完成银行远程开户。</p>	<p>WeLab 的首席运营官 Simon Long 表示他们会将目光聚集在粤港澳大湾区。</p> <p>规划将银行的产品从存贷汇发展到理财、保险，甚至涵盖非中国香港市民的金融需求。</p>	<p>计划将虚拟银行与电信、娱乐、旅游服务等融合</p> <p>可能成为渣打银行未来尝试创新产品的“沙盒”</p>	腾讯在中国香港经营的电子钱包业务 WeChat Pay HK 预计会为富融银行带来优势。而工银亚洲则可运用经营银行业务的经验，以及腾讯金融科技在内地提供的综合金融科技服务与践行普惠金融的经验。	京东数科将继续助力 livi 发挥股东独特优势，立足中国香港，面向大湾区，构建“金融+科技+生态”的新业务模式	<p>服务从事进出口贸易业务的中小企业。</p> <p>未来会与银联通宝有限公司合作，推出无卡提款服务。未来，客户可以使用平安壹账通银行的手机 APP，在支持无卡提款的银行自动柜员机上提取现金。</p>

作为唯一一家虚拟银行参与了香港金管局与泰国央行合作的试验项目，此项目旨在推动央行数字货币在跨境支付领域应用，使香港和泰国的参与银行以点对点方式进行资金转拨和外汇交易。

目前在中国香港尚未有其他虚拟银行与数字钱包账户打通的先例。以阿里巴巴经济体内的电商作为其中小企商户服务试点，积极研发包括数字化贸易融资在内的小微金融服务。届时 AlipayHK 的 200 多万用户在线下 5 万多家香港商户消费时可直接从银行的“存款宝”内划账支付，进一步拓宽香港虚拟银行的应用场景。

WeChat Pay HK 于 2018 年成为中国香港首家支持内地线下商户跨境支付的电子钱包，已连接内地百万家商户。目前已开通港澳跨境流动支付，让用户在澳门数千个消费热点以 WeChat Pay HK 付款。

可以通过利用背后母公司的技术实力，在中国香港地区继续推出针对不同客群的产品，配合母公司的全球战略。

资料来源：根据各虚拟银行官网及公开媒体报导整理
*信息截至 2020 年 11 月

虚拟银行发展展望 – 机遇和挑战1/2

虚拟银行须持续提升其运营敏捷度，以此加快投入市场速度、优化客户体验并在竞争中保持领先地位

盈利挑战

根据8家虚拟银行日前发布的2019年年报，目前各家银行仍处于“烧钱”阶段，八家虚拟银行在去年总共亏损超过11亿港元。其中最大开支为员工成本，占总营运开支逾三成*

同时，目前8家虚拟银行已经全部有收入，主要来自存款收入，因此资本金雄厚的Livi、Mox明显占据优势。

- 中银香港旗下的Livi去年净利息收入2357.4万港元，居首位；
- Mox Bank则录得2259.1万港元利息收入；
- 众安银行以1860.5万港元收入位列第三。

疫情挑战

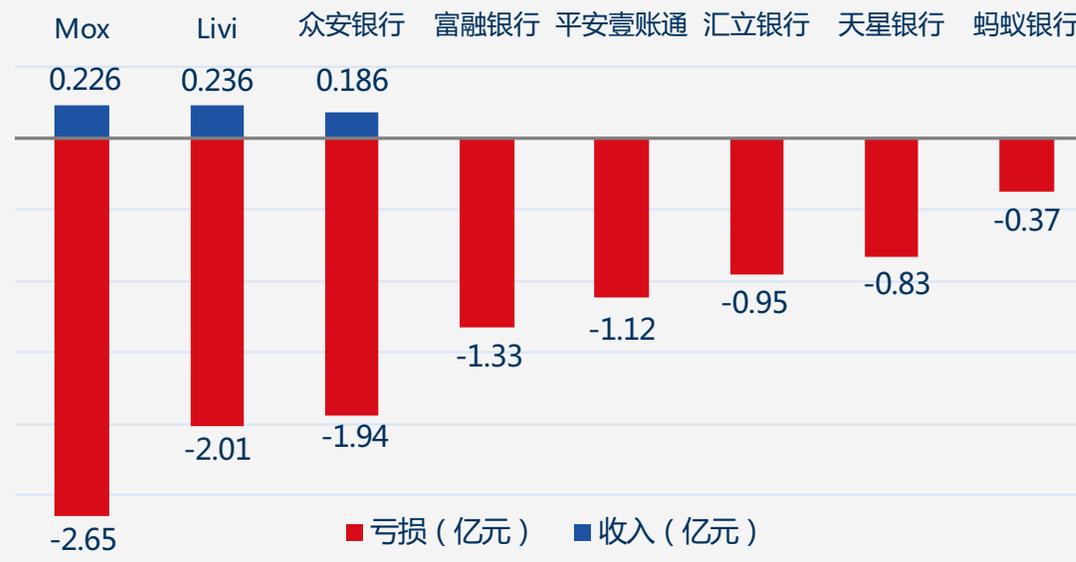
- 疫情期间很多虚拟银行选择推迟开业，或者将线下推广活动改成线上推广
- 很多虚拟银行选择利用第三方合作伙伴来加快投入市场速度、填补能力空白，进而实现交付客户承诺，由于疫情时很多公司要求员工在家工作，甚至停工停产，直接导致第三方推迟了交付进度
- 同时，由于市民都在关注疫情资讯，用户量的增长也低于预期

应对客户期待

- 虚拟银行的主要客群是传统银行难以触达的零售客户和中小企业，因此建立客户黏性和提升忠诚度是展业的重要部分
- 消费者期望不断攀升，客户对个性化、数字化和建立信任的期望越来越明晰。银行需要提供高度数字化的无缝全渠道体验，同时也应适时地提供有价值的个性化服务

*数据来源：金管局，21世纪经济报道

2019年度虚拟银行营收（根据公开信息整理）



虚拟银行发展展望 – 机遇和挑战2/2

中国香港银行市场因虚拟银行的诞生形成了不同层次的市场结构，有助于完善银行服务体系，让市民有更多选择

隐私数据处理

- 由于数据的体量和速度都在持续呈指数增长。香港金管局对虚拟银行的数据处理也提出了明确的监管要求，可见数据是银行的重要资产，也是银行稳健发展的关键驱动因素
- 隐私数据的处理和保护机制是虚拟银行运营中需要持续关注的问题。对于银行而言，要将“数据文化”融入其整个组织才可以发挥技术的真正价值并满足客户期望
- 客户期望的改善一定程度上将取决于银行如何使用数据。通过利用技术和数据分析有效地提供跨渠道体验、改善数据使用和货币化方式、为员工提供支持工具并根据数据的前瞻性洞察采取行动，从而更好地为客户服务

风险治理管控

- 提升数字战略有效性的前提是稳健而恰当的治理管控和基础设施。虚拟银行需要建立风险有效管控和治理的框架，全面的问题信贷管理框架可以帮助虚拟银行保护其盈利能力、保留资金流动性
- 一些银行开始利用深度学习算法来开发风险管理模型以替代传统的统计模型方法从而提升数字渠道的价值并降低传统渠道的成本

明确价值主张

- 银行之间竞争亦存在，在高度饱和的市场中抢占市场份额，虚拟银行需要明确定义价值主张，强化品牌建设，努力打造自身的特色业务，尽量避免同质化
- 银行与客户的互动方式，以及产品、服务和客户接触点的交付方式正在不断发展，并将对银行如何开展业务和构建团队产生连锁反应
- 除非整个虚拟银行市场规模加大，否则，未来虚拟银行将出现优胜劣汰格局，尤其对于在开业速度上缺乏先发优势的虚拟银行而言，尽早确立起差异化发展策略才能够在竞争中脱颖而出
- 虚拟银行善用创新科技和客户数据分析能力，可以通过有针对性的营销手段来提供特色的产品以及个性化服务，从而最大化品牌价值

加速技术迭代

- 在推动未来业务转型和挖掘长期价值方面，虚拟银行应采用更轻量级的、采众家之长的技术组合包括人工智能、区块链、云计算和大数据等金融科技能力来降低成本提升效能
- 同时，监管机构也在继续支持新兴技术在金融服务领域的应用。金管局近几个月推出了多项举措，目的包括协助银行实现数字化开户、利用自有数据提供贷款等

资料来源：根据各虚拟银行官网及公开媒体报导整理

目录

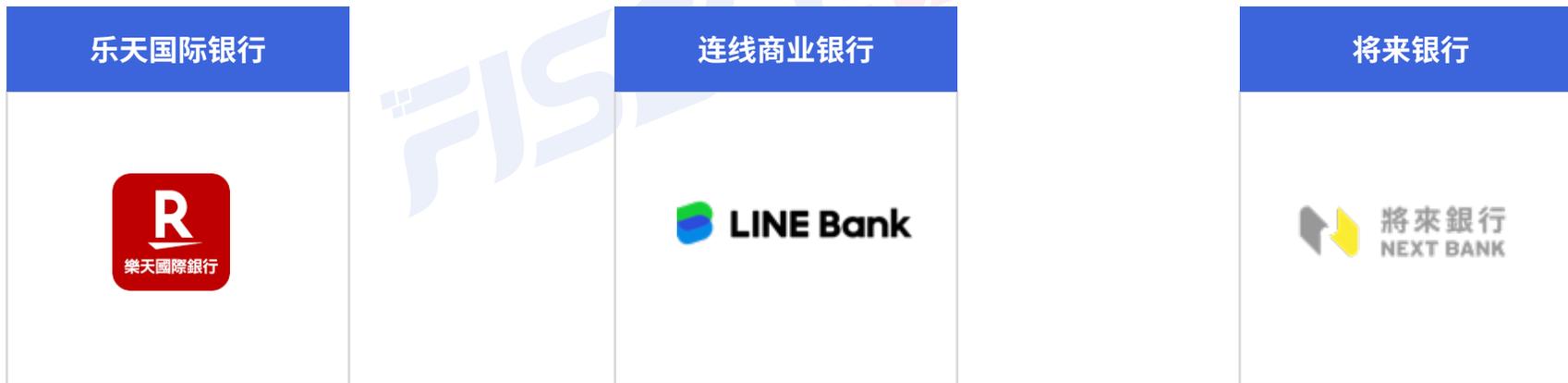
CONTENTS

1. 全球数字银行发展概况
2. 韩国篇
3. 日本篇
4. 东南亚篇
5. 澳大利亚篇
6. 美洲篇
7. 欧洲篇
8. 中国内地（大陆）篇
9. 中国香港篇
- 10. 中国台湾篇**
11. 思考与启发

中国台湾已发放三张虚拟银行牌照

2018年4月，中国台湾公布设立“纯网络银行”政策；2018年11月，公布相关法规并受理申请。根据相关法规，在纯网络银行的资本和财务方面，最低实收资本额为新台币100亿元(与一般商业银行成立条件相同)，而其最低实收资本额，应全数由发起人认足。在纯网络银行发起人条件方面，发起人及股东应有金融控股公司、银行、保险公司或证券商之专业发起人及股东，其所认股份，合计应达实收资本额的40%以上，其中应有一银行或金融控股公司所认股份超过实收资本额的25%¹。

2019年2月15日申请截止，3家提供申请；2019年7月，由中国台湾地区金融服务委员会（FSC）为这三家颁发了三张虚拟银行（数字银行）牌照，分别是乐天国际商业银行（Rakuten International Commercial Bank）、LINE Bank（连线商业银行）和将来银行（Next Commercial Bank）。



1. <https://research.hktdc.com/sc/article/MzlwNzk1NDgz>

乐天国际商业银行 Rakuten International Commercial Bank

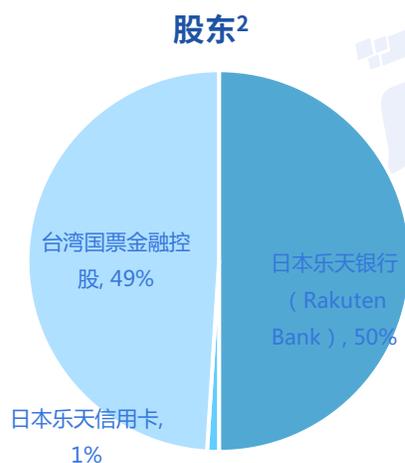


中国台湾第一家数字银行，成立于2020年5月18日，同年12月8日获得营业执照，2021年1月正式对外开始营业。

其大股东是日本的乐天银行，该银行在2001年7月获得银行牌照，2010年乐天公司（Rakuten，日本最大的电商平台运营商）成为其母公司后，更名为乐天银行。

目前乐天国际商业银行提供的服务有存款（活期/定期）、贷款、汇款、ATM机取款等服务，并引用乐天集团的积分（Rakuten Super Point）制度，即快乐会员制度（Happy Program）³。

乐天国际商业银行的母公司通过乐天生态圈为用户提供集团内70多种多样化服务的同时，集团旗下的各种服务也能交叉吸收来自不同服务的客户，通过生态圈提高用户活跃性和留存度。乐天电商平台和乐天信用卡等业务已进入中国台湾，并逐渐形成乐天的中国台湾生态圈。如同母公司的生态圈，乐天国际商业银行引入积分制度不仅将其拉入到生态圈内，还能扩大生态圈的金融应用，为中国台湾的用户提供便利。



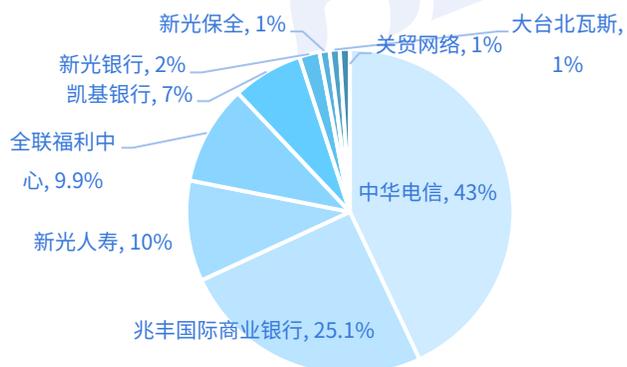
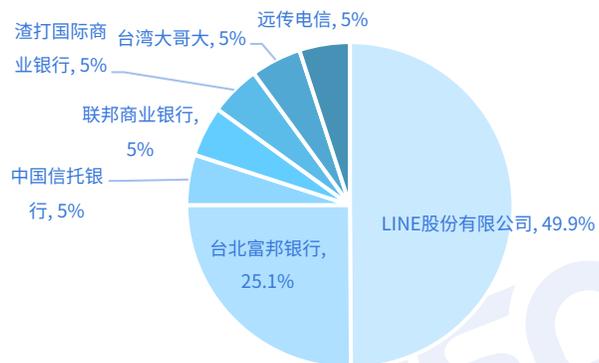
快乐会员制度 (Happy Program)³

	SV Super VIP	V VIP	Pr Premium 精英	A Advanced 进阶	B Basic 基础
免佣交易					
免费跨境转出(次/月) ¹⁾	10	8	3	1	-
免费境内转账(次/月)	10	8	3	1	-
免费日本汇款(次/月)	10	8	3	1	-
跨行转入回款(次/月)	1	1	1	1	1
家族乐天分期(倍) ²⁾	x3	x3	x2	x1	x1
最高利率(二选一) 存款利率(新台币/元)	60%以上	30% (含) / 60% (不含)	10% (含) / 30% (不含)	2% (含) / 10% (不含)	低于2% (不含)
指定交易次数 ³⁾	30次以上	20-29次	10-19次	5-9次	4次以内

2. <https://www.mpaypass.com.cn/news/202005/27155952.html>

3. 乐天国际商业银行官网: <https://www.rakuten-bank.com.tw/>

连线商业银行（LINE Bank）和将来银行（NEXT Bank）



LINE Bank成立于2020年3月9日，2021年2月4日获得营业执照，2021年4月22日正式对外营运。

大股东LINE股份有限公司是日本最大的社交软件LINE（对标国内的微信）的运营商，截至2020年9月在日本拥有约8,600万人⁴，约占日本总人口的68%（日本人口约1亿2千万），另外在中国台湾拥有2,100万（中国台湾人口约2,300万）用户，泰国拥有4,400万（泰国人口约6,900万）⁵。中国台湾的LINE Bank也是LINE继2020年10月在泰国展开数字银行服务以外的第二家数字银行。

目前LINE Bank提供的服务有存款（活期/定期）、贷款、汇款、借记卡等服务。上线两个月后，截至2021年6月，用户数约16万人，以赶超乐天银行的用户数（乐天银行的用户约6万）⁶。LINE在中国台湾的庞大的用户基础以及高粘度为LINE Bank的发展提供强有力的后盾。

将来银行尚未开始营运。

4. LINE Marketing Solution Company2021年1~6月版资料

5. https://www.linebiz.com/jp/column/service-information/global_panel/

6. <https://udn.com/news/story/7239/5658242>

中国台湾篇 小结



目前上线的两家数字银行当中，截至2021年6月底 LINE Bank的用户数（约16万）是乐天国际银行用户数（约6万）的2.57倍⁷，单从用户数来看LINE Bank略胜一筹，将来银行上线后情况将如何改变，值得我们继续关注。

7. <https://m.mpaypass.com.cn/news/202106/28145919.html>

目录

CONTENTS

1. 全球数字银行发展概况
2. 韩国篇
3. 日本篇
4. 东南亚篇
5. 澳大利亚篇
6. 美洲篇
7. 欧洲篇
8. 中国内地（大陆）篇
9. 中国香港篇
10. 中国台湾篇
- 11. 思考与启发**

思考与启发

总体来看，**韩国**不仅诞生了亚洲第一家上市的数字银行，更是因为拥有庞大用户基础的新参与者的出现，竞争日渐加剧；处于经济下滑、人口减少、老龄化趋势严峻、长期负利率的大环境中，并且居民更倾向于使用纸币消费的**日本**，数字银行仍暂处于渠道替代阶段，并从产融结合阶段逐渐转向依靠前沿金融科技发展业务的新阶段；在人口基数庞大、经济发展迅速、金融服务渗透率较低的**东南亚**，2021年就出现了数家数字银行，监管机构也纷纷出台相关政策予以政策上的支持，进入百花齐放的混战阶段；**澳大利亚**则经过了市场筛选，头部机构已然显现；在银行业经历了较长时间的发展，基础设施完备，业务种类齐全，基本已经满足了社会的金融需求的**欧洲**，留给数字银行补充和改善的空间较小，民众对于数字银行的接受程度较低，而且数字银行大多由金融科技初创企业发起，普遍选择走差异化的路线，开展特色灵活的金融服务；**美国和巴西**的数字银行都以精细化的服务，通过细节上的改变渗入下沉客群，以数字化的方式促进了当地普惠金融的发展；**中国内地（大陆）方面**，普遍选择了以金融科技助力数字普惠金融发展的路径，且在完善的金融基础设施和强有力的科技投入的支持下，无论是客户规模、经营利润、还是风控效果等，都远远超越其他地区的数字银行；**中国香港**因八家虚拟银行的诞生形成了不同层次的市场结构，有助于完善银行服务体系；**中国台湾**数字银行的上线运营时间虽然较短，但成绩开始显现差距。

启发：中国内地（大陆）数字银行在牌照资质、跨国发展等方面与其他地区仍有差距。对比来看，中国内地（大陆）以外地区的数字银行实施单独监管，其利率市场化、账户功能、业务范围等方面的制度约束较小，更重要的是能实现跨国经营，从而初步奠定了国际竞争的先发优势。综合来看，跨国经营不仅可以检验数字银行的国际化能力，还可以提高数字银行的国际化运营能力。**建议未来鼓励国内发展领先的数字银行积极出海，让中国的最佳实践实施标准在更广泛的市场中验证和迭代，这也有助于提升中国金融科技和数字普惠金融的国际竞争力和话语权。**

关于我们

金融科技·微洞察

“金融科技·微洞察”是微众银行运营的金融科技研究品牌，聚焦国内外金融科技领域的技术发展、标准制定及产业应用，把握当下金融科技热点话题与政策动向，洞察未来领先的金融形态和商业模式。微众银行作为国内首家互联网银行，自2014年成立之初即将“科技、普惠、连接”作为银行的三大发展愿景，将积极运用科技创新探索普惠金融新模式、新业态作为银行重要的发展方向，致力于为普罗大众、微小企业提供差异化、有特色、优质便捷的金融服务。自立行至今，微众银行在金融科技“ABCD”（人工智能、区块链、云计算、大数据）等四大领域积极探索，2017年即已成为国内首家获评“国家级高新技术企业”的商业银行，截至2020年末共申请国家及国际专利数超过2300余件，拥有自身所有重要业务和技术系统的知识产权，有效实现了银行业信息化安全可控的战略目标。

深圳市金融区块链发展促进会（金链盟）

深圳市金融区块链发展促进会（以下简称“金链盟”）成立于2016年5月，由微众银行、腾讯、前海金控、深证通、顺丰控股等二十余家金融机构和科技企业共同发起，2019年11月正式注册为社会团体法人。至今，金链盟成员已涵括银行、证券、基金、保险、地方股权交易所、科技公司等六大类行业的150余家单位，已是国内最大的区块链组织和最具国际影响力的区块链联盟之一。

深圳国家金融科技测评中心

深圳国家金融科技测评中心（简称“国金测评”）经中国人民银行批准成立，是我国金融行业权威的第三方检测机构。中国人民银行为国金测评规划了“服务国家战略、服务金融监管、服务产业发展、服务金融消费者”的业务方向、“国家金融风险防控平台、金融科技重要基础措施”发展定位，“国内领先、国际一流的权威专业化测评机构”的发展目标。自成立以来，国金测评坚持以贯彻落实国家和人民银行对金融科技的发展监管要求为己任，积极开展区块链、人工智能、数据安全等金融科技应用测评，以及风险监测、监管科技、合规科技建设，助力金融科技产业高质量发展。

免责声明

在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议，本报告所载的资料、工具、意见及推测仅作参考之用，并非作为或被视作出售或购买证券或其他投资标的邀请或向人作出邀请。在任何情况下，报告的编著机构不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。

本报告主要以电子版形式分发，间或也会辅以印刷品形式分发，所有报告版权均归编著机构所有。未经编著机构事先书面授权，任何机构或个人不得以任何形式复制、转发或公开传播本报告的全部或部分内容，不得将报告内容作为诉讼、仲裁、传媒所引用之证明或依据，不得用于营利或用于未经允许的其它用途。如需引用、刊发或转载本报告，需注明出处，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。

所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然我们已致力提供准确和及时的资料，但我们不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

报告出品

联合出品



报告出品人

姚辉亚 张志波

执行编辑

李斌

报告作者

金琪然 吴祖顺 鲁虹宇 罗丰 官正平 高玉翔 俞嘉雯 马默涵 魏思远 夏晨一

美术编辑

邓少雁

联络方式

weinsights@webank.com

Thank You!



金融科技 · 微洞察