



## “阿里金融”运行模式分析及启示

### 要 点

研究总监：  
詹向阳

博士后研究团队：  
樊志刚 黄旭 刘洋 李茜 陈晓 胡  
召平 陈实 吕振燕 王箐

执笔：陈实、黄旭

重要声明：本报告中的原始数据来源于官方统计机构和市场研究机构已公开的资料，但不保证所载信息的准确性和完整性。本报告（含标识和宣传语）的版权为中国工商银行城市金融研究所所有，仅供我行内部参阅，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、上网、引用或向其他人分发。

- 阿里金融是全国首家完全面向电子商务领域小微企业融资需求的小额贷款公司。阿里金融小额信用贷款业务以其申请流程便捷、无抵押无担保等特点，受到小微企业和个人创业者的青睐，业务规模迅速增长。
- 阿里金融是在阿里巴巴电商平台和数据服务业务基础上发展起来的新型金融业务模式。阿里巴巴 B2B 平台和支付宝平台上的注册用户是其强大的客户群支持；数据服务提供的交易数据资源是其客户信用评级的核心资源。故放贷审核、发放过程省时省力，较好地解决了效率和风控问题。
- 阿里金融与商业银行相比，存在着以下劣势：不具备吸纳低利率存款的功能，融资渠道和融资成本都受到限制；只允许在公司注册所在地从事小额贷款业务，区域限制严格；贷款利率相对较高；贷款业务都基于虚拟网络，资金流向和用途监管存在难度。
- 虽然阿里金融小额信贷业务主要针对规模 100 万以下、无抵押无担保的小微电商企业，与商业银行在发展战略、目标客户、风险控制等方面存在着一定差异。但是，阿里金融不断改进的业务模式以及不断扩张的业务领域，仍值得商业银行高度关注。
- 面对阿里金融的竞争态势，商业银行需积极应对：一是充分发挥商业银行优势，不断优化融资效率和贷款定价水平；二是适应商品流通新形式和客户消费偏好新变化，多渠道、多载体地创新贷款业务；三是市场拓展、产品创新同时，时刻保持风险防范意识。
- 关键词：网络金融；阿里巴巴；小额信贷；商业银行

## 目 录

|                           |   |
|---------------------------|---|
| 一、阿里金融运行模式.....           | 1 |
| 二、阿里金融相对商业银行的竞争优势.....    | 6 |
| 三、阿里金融相对商业银行的劣势和风险分析..... | 7 |
| 四、商业银行的启示及对策.....         | 8 |



随着网络金融的不断普及,越来越多的电商平台涉足金融服务领域。阿里巴巴作为全球最大的电子商务平台之一,其旗下阿里巴巴金融(下文简称阿里金融)是全国范围内首家完全面向电子商务领域小微企业融资需求的小额贷款公司<sup>1</sup>,并获得国内首张电子商务领域的小额贷款公司营业执照。

2010年,阿里金融通过互联网数据化运营模式,率先推出小额信用贷款业务,该业务以其申请流程便捷、无抵押无担保等特点,受到小微企业、个人创业者的青睐,业务规模迅速增长。截至2012年6月,阿里金融累计放贷额达260亿元,服务商户13万家;而到2012年年底,服务商户数已增加至20万。不仅如此,阿里金融正在进行一场更为深刻的改革。2013年,阿里金融从原独立于阿里巴巴旗下的事业群,正式归入支付宝业务。据报道,阿里金融整合调整后,将首先推出支付宝“信用支付”功能,客户范围涵盖所有8000万支付宝客户。支付宝信用支付功能的推出,意味着阿里金融正在联手支付宝掀起一场金融支付领域的革命。可以预见,这对银行传统支付模式将带来一定冲击。

## 一、阿里金融运行模式

### 1. 集团结构

阿里金融通过自有的两家小额贷款公司——浙江阿里巴巴小额贷款股份有限公司和重庆阿里巴巴小额贷款股份有限公司进行小额贷款发放运作。阿里金融隶属于阿里巴巴集团。阿里巴巴集团总体业务上可分为“电商平台”、“数据服务”和“阿里金融”三大模块,三大业务模块相互支持,构成完整而统一的集团整体盈利模式(图1)。

<sup>1</sup> 小额贷款公司是由自然人、企业法人与其他社会组织投资设立,不吸收公众存款,经营小额贷款业务的有限责任公司或股份有限公司。

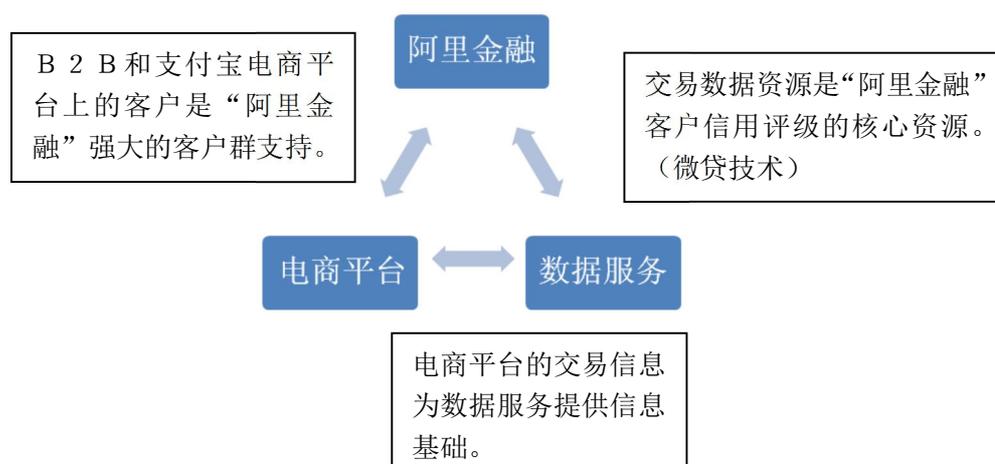


图 1 阿里巴巴集团业务结构图

电商平台业务是阿里巴巴老牌主打业务,新整合的阿里巴巴电商平台业务包括一淘、淘宝、天猫、聚划算、云计算、阿里巴巴国内和阿里巴巴国外这七个业务部门细分,组成集团 CBBS (消费者、渠道商、制造商、电子商务服务提供商) 大市场。

数据服务业务为国家政府、各类商业机构和研究机构提供客户数据信息服务,涉及经济形势预测、消费者行为分析、商品市场调研等众多领域、其核心是阿里巴巴电子商务平台上十余年的客户交易数据。

阿里金融则是在阿里巴巴电商平台和数据服务业务基础上发展起来的新型金融业务模式。一方面,阿里巴巴 B2B 平台和支付宝平台上的注册用户是阿里金融强大的客户群支持,另一方面,数据服务提供的交易数据是阿里金融客户信用评级的核心资源。

## 2. 业务分类

目前,阿里金融以提供满足小微企业和个人创业者需求的小额信贷业务为主,并逐步向信用支付、担保、保险等各个金融领域扩张。

(1) 小额信贷业务。小额信贷业务是阿里金融自 2010 年面向阿里巴巴 B2B 平台小微企业和面向淘宝平台上个人创业者的小额贷款金融服务,目前已经推出的微贷产品包括阿里信用贷款、淘宝信用贷款和淘宝订单贷款。由于小额贷款公



司业务受严格的地域限制,因此目前的阿里信用贷款只面向江浙沪和广东地区开放。其小额信贷业务推出后收到小微企业、个人创业者的欢迎,业务增长迅猛。

(2) 虚拟信用支付业务(待推)。虚拟信用支付功能是阿里金融计划推出的面向所有支付宝用户的金融服务业务,该产品将率先在试点区域的无线端投入使用。支付宝将根据用户交易数据信息,对用户进行信用授信,信用额度可用于在淘宝等电商平台进行购物支付,用户最长可获 38 天免息期。阿里金融的信用支付服务一旦真正推行,意味着支付宝的“虚拟信用卡”时代来临。

(3) 保险、担保业务(待推)。阿里金融还计划将金融服务业务拓展至担保、保险等领域。其中,保险业务由“三马”(阿里巴巴、中国平安、腾讯三家公司的掌门人马云、马明哲、马化腾)合创的“众安财险”公司来完成。担保业务由阿里金融旗下的商业保理公司商诚(上海)负责<sup>2</sup>。基于对支付数据的对接,以小微企业现金流、库存、订单等数据为风控手段,为企业提供商业保理服务。相比小额信贷业务,阿里金融的担保和保险业务不受严格的地域限制。

表 1 阿里金融业务情况

| 产品种类      | 客户群                                 | 额度           | 利息                | 期限            |
|-----------|-------------------------------------|--------------|-------------------|---------------|
| 阿里信用贷款    | 阿里巴巴平台上,江浙沪地区普通会员和广东地区付费会员,注册满 2 年。 | 5 万-300 万    | 1.5%/月,按月计息       | 12 个月三天无理由退息。 |
| 淘宝信用贷款    | 淘宝店铺经营时间满 6 个月,信誉良好,无地域限制。          | 100 万以下      | 0.05%/天,按日计息      | 12 个月         |
| 淘宝订单贷款    | 淘宝店铺经营时间满 2 个月,信誉良好,无地域限制。          | 100 万以下      | 0.05%天,按日计息       | 30 天          |
| 虚拟信用卡(待推) | 支付宝用户,无地域限制,首先推出无线客户端。              | 200-5000 元额度 | 免年费,签约商支付 1%交易服务费 | 38 天免息期       |

### 3. 客户分析

阿里金融的主要客户群是阿里巴巴 B2B 电商平台和淘宝平台上的小微企业,资产大多 100 万以下。在业务不断扩张的同时,阿里金融的客户群体范围也在不

<sup>2</sup> 2012 年底,商业保理公司商诚(上海)获得保理牌照。

断放大。作为小额信贷公司，阿里金融的业务范围受着严格的地域限制。依据《浙江省小额贷款公司试点暂行管理办法》第四章第 25 条明确指出：小额贷款公司只能在本县（市、区）行政区域内从事小额贷款业务，不能跨区域开展经营活动。因此，阿里金融的小额信用贷款业务的客户只限于阿里巴巴 B2B 电子商务平台上的江浙沪小微企业，以及淘宝上的个人创业者。尽管如此，阿里巴巴仍借助其网上贷款的特殊性，不断试图打政策擦边球，扩大其客户群体范围。

2013 年，阿里信用贷款由江浙沪地区正式拓展到向广东地区阿里巴巴 B2B 电商平台上的付费会员开放。阿里巴巴跨区经营一直是多方争议的焦点。阿里信贷进入广东借助的是阿里巴巴浙江和重庆的小额贷款公司牌照。对此，阿里金融对此的解释是，虽然阿里金融注册地在杭州，但法律法规监管的是业务发生地，而并非客户所在地。阿里金融的放款行为是通过网络平台操作，主要在杭州，并不违规。同时，阿里金融表示曾获浙江省金融办的批文，允许部分产品向全国小微企业开放。可以说，阿里信用贷款借着网络贷款特殊形式，进行跨区域小额信用贷款业务。

2013 年，阿里信用贷款将计划继续面向环渤海、中西部等区域的小微企业进行开放，预计年内或可完成对国内小微企业密集区域的覆盖。据统计，阿里巴巴中国站注册数量超过 6000 万，再加上发生在淘宝平台上不受区域限制的个人创业者，这为阿里金融的小额信用贷款提供了巨大的市场客户。而当虚拟信用支付推出时，阿里巴巴的客户群将会扩及 8000 万支付宝用户。可以预见，阿里金融不断扩张的客户领域，是对商业银行传统业务的一大挑战。



图 2 阿里金融客户情况



#### 4. 融资渠道、成本和放款特点

(1) 融资渠道。阿里金融作为小额贷款公司，主要资金来源为股东缴纳的资本金、捐赠资金，以及来自不超过两个银行业金融机构的融入资金。

此外，阿里金融对于用户资金和自营资金的管理方式一直备受瞩目。作为国内最大的第三方支付平台，支付宝凭借其在淘宝平台强大的客户群支持和电子商务支付领域先进的技术，保存着大量支付宝用户的闲置资金。阿里金融是否有挪用支付宝平台资金这一话题饱受关注。因阿里金融获得的是“小额信贷管理公司”牌照，而非“银行牌照”，不具备吸收存款的职能，对于用户资金和自营资金的管理必须实行独立的运营机制。支付宝资金从创立开始就托管在中国工商银行，工商银行每月为支付宝公司出具《客户交易保证金托管报告》。理论上，阿里金融不允许以任何形式挪用支付宝资金。

(2) 贷款收益及成本。从收益来看，网商从阿里金融贷款所需支付的费用为：利息（日均利率约 0.05%-0.06%），以及阿里技术服务费（贷款额的 1%）。虽然年化利率不低，但网商所申请到的贷款，如果使用时间超过一个月，便可以随借随还，具有支付方便、额度灵活的特点和优势，为网商节省了贷款的时间成本，提高了营运效率。从成本来看，据统计，阿里小贷的单笔信贷成本只有 2.3 元左右，而银行的单笔信贷成本在 2000 元左右，约为其一千倍。

(3) 放款特点。“金额小、笔数多、还款周期短”是阿里金融小额贷款发放的三大特点。“阿里金融”小额信用贷款者（即卖家）对于订单贷款的使用周期一般不会超过一周，单笔额度也多数在万元以内，但贷款频率会很高，部分卖家甚至可以天天操作订单贷款。根据阿里金融统计，2012 年上半年，阿里金融累计向小微企业投放贷款 130 亿元，由 170 万笔贷款组成，日均完成贷款接近 1 万笔，平均每笔贷款额度仅为 7000 元。因为全部放贷过程都在互联网上完成，阿里小贷可 7×24 小时随借随贷，最短可只借一天。

#### 5. 风控模式

阿里金融开发的新型微贷技术是其解决小微企业融资的关键所在。数据和互联网是这套微贷技术的核心。阿里巴巴电子商务平台有 10 多年的交易数据，阿

里金融利用其电子商务平台的客户交易数据，通过大规模运算和风险模型设计，能很迅速分析判断客户的资质。与传统商业银行类似，阿里金融的风控模式同样包括贷前、贷中和贷后三大阶段。

(1) 贷前阶段，信用评级系统。阿里信贷在放贷前阶段要搜集的用户信息包括：平台认证和注册信息、历史交易记录、客户交互行为、海关进出口信息等；再加上卖家自己提供的销售数据、银行流水、水电缴纳甚至结婚证等情况；同时，阿里金融计划引入了心理测试系统，判断企业主的性格特征，通过模型测评小企业主对假设情景的掩饰程度和撒谎程度。

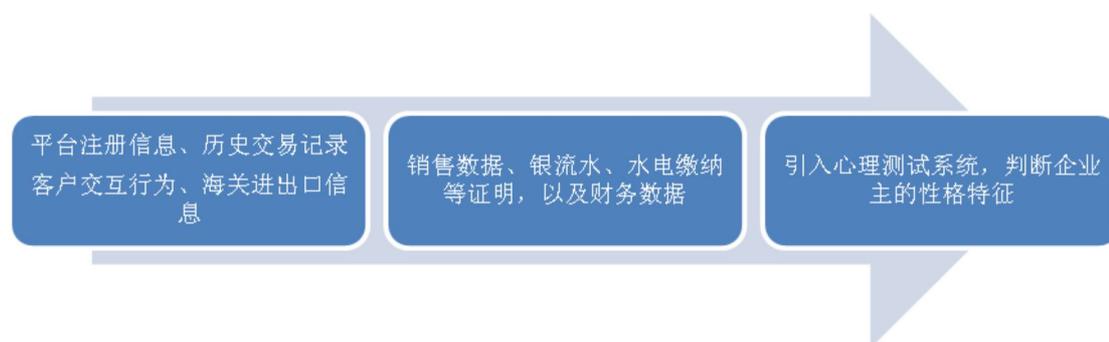


图 3 阿里金融信用评级流程

(2) 贷中阶段。据称，在贷款期间，阿里巴巴系统将对企业贷款使用情况进行监控。若贷款真正投入到生产经营中，客户的平台广告投放也有可能增加，网站流量将会得到提升。但实际操作过程中，由于贷款客户和账户都是基于网络平台的电子信息，其真正的贷款资金用途情况很难得到真正的监测，这也是网络借贷最大的风险隐患之一。

(3) 贷后阶段。目前对于逾期欠账的客户，阿里金融通常采取电话催款、上门催款、放黑名单等方式，并以按合同以日息 1.5 倍的金额对违约客户收取罚息。针对逾期还款的客户，阿里金融设计了信用机制，对于非恶意欠贷且具备一定资质的客户，利用电子商务的运营手段，恢复其还款能力。

## 二、阿里金融相对商业银行的竞争优势

首先，阿里金融的核心竞争力是靠其电商平台的客户交易信息。阿里金融根据其客户交易信息，借助互联网技术，准确迅速地分析客户的信用程度，大大提



高了了贷款审批效率，节省了贷款审批成本。数据显示，阿里金融每笔贷款发放的成本仅 2.3 元，远低于商业银行贷款发放成本。

其次，阿里金融的网络借贷方式，其操作性和便利性相比传统银行具有无可比拟的优势。阿里金融贷款审批流程简单，无抵押、无担保要求。对于申请贷款的小微企业，只需要在网上提交贷款申请和自己企业的财务信息，从申请到审批完毕，只需要 2-5 个工作日即可获得贷款。而商业银行的个人贷款审批流程一般需要数周，流程复杂、审批门槛高，在此方面具有明显劣势。

再次，未来网络借贷也可能在存款来源、贷款需求以及利差上对商业银行传统信贷模式产生巨大冲击。在存款来源上，由于商业银行所能给出的存款利率比较低，资金富裕者更多地通过民间借贷或网络借贷来获得更高的利息回报。在贷款需求上，网络借贷 P2P 模式的一部分客户主要是由于信用等级达不到银行借款的信用标准，因此转向网络借贷。

此外，阿里金融计划推出的信用支付功能，也将抢占商业银行信用卡业务的客户。尽管目前阿里金融的支付宝信用支付，相较商业银行信用卡业务并无明显优势，但是，随着网络消费的不断发展和支付宝用户的数量也不断攀升，这是一块巨大而充满潜力的市场，这部分用户很可能逐渐产生对于支付宝信用支付功能的消费惯性。一旦支付宝用户逐渐树立起其对于支付宝信用支付功能的忠诚度，将造成商业银行信用卡客户的流失。

### 三、阿里金融相对商业银行的劣势和风险分析

由于阿里金融持有的是小额贷款公司牌照，不具备银行执照，在贷款发放过程中受到一定制约，这造成阿里金融在以下几个方面存在劣势：

首先，作为小额贷款公司，阿里金融不具备吸纳低利率存款的功能，融资渠道和融资成本都受到限制。小额贷款公司主要资金来源为资本金，以及来自不超过两个银行业金融机构的借款。根据小额贷款公司管理办法相关规定，小额贷款公司从银行业金融机构获得融入资金的余额，不得超过资本净额的 50%。浙江和重庆两家阿里小贷公司的注册资本为 16 亿元，则其放贷资金上限为 24 亿元，限制较为严格。

其次，作为小额贷款公司，阿里金融只允许在公司注册所在地从事小额贷款业务。尽管目前阿里金融一直借助其网络贷款的特殊形式打政策擦边球，以放款行为是通过网络平台操作为理由，对跨区域小微企业发放贷款。但随着互联网金融的日益普及，不排除地方政府就以电子商务为平台的小额贷款公司出台专门的管理细则。

再次，与银行相比，阿里金融贷款利率相对较高。数据显示，阿里金融推出的阿里信用贷款、淘宝订单贷款和淘宝信用贷款，其年化利率基本在 18%-21% 之间，相当于银行贷款基准利率的 3-4 倍。大多数优质小企业客户在需要大笔资金的情况下，还是会选择低贷款利率的商业银行。

最后，阿里金融其经营模式尚存在一定风险。尽管目前，阿里金融贷款的不良率维持在 0.7% 左右。但是，作为网络借贷平台，阿里金融其贷款业务都建立在虚拟账户上进行管理，资金流向和用途缺乏都缺乏有效监管。

#### 四、商业银行的启示及对策

通过上文分析可知，电子商务平台很大的优势来源于其多年积累的各企业的经营状况、信用历史记录等，且已经能够借助网络平台对企业信用状况作自动评价，故放贷审核、发放过程省时省力，很好地解决了银行探索多年而未能得的效率和风险管控问题。

虽然目前，阿里金融小额信贷业务主要针对的是规模 100 万以下，无抵押无担保的小微电商企业，与商业银行在发展战略、目标客户市场等方面存在着一定的差异性。但是，阿里金融不断改进的业务以及不断扩张的业务领域形势，仍值得商业银行高度关注。目前，各大商业银行已相继推出“善融平台”、“云贷款”、“交博汇”、“奥康”等电子商务平台，与阿里金融形成竞争态势。

表 2 同业电商平台开展情况

| 银行   | 电商平台 | 产品介绍   |
|------|------|--|
| 建设银行 | 善融商务 | 包含企业商城、个人商城以及房 E 通三大板块，为商户及个人客户提供在线交易、结算支付、融资贷款、资金托管等综合金融服务，欲将其打造成为最专业一流的电子商务金融服务平台。 |



|      |      |   |
|------|------|---|
| 交通银行 | 交博汇  | 分为四馆：企业馆、商品馆、收付馆以及金融馆；企业馆主要为企业提供线上销售及资金清算服务；商品馆汇集国内外知名品牌，让顾客享受安全可靠的网购服务；收付馆让市民足不出户完成各项缴费业务；而金融馆中基金、保险、贵金属等投资理财产品一应俱全。 |
| 中国银行 | 云购物  | 云购物平台，汇聚当当网、京东商城、苏宁易购、国美网上商城、亚马逊、壹号店等网上 100 多家主流商城配送、跟踪服务渠道，几百万种商品可实时比价，统一投诉受理平台，推行先行赔付机制。                            |
| 华夏银行 | “奥康” | 将资金支付管理系统对接“奥康”销售系统，据订单信息为下游小企业代理商提供在线融资服务。资金支付管理系统可根据订单金额发放一定比例的贷款。  |

正如阿里集团主席马云所言，如果银行不改变，那么我们来改变银行。面对阿里金融业务的创新业务模式，如何进一步推进业务产品创新，更为便捷地满足个人客户及中小企业信贷需求值得商业银行不断思考。

第一，充分发挥商业银行优势，不断优化融资效率和贷款定价水平。在社会上各种新型贷款方式不断兴起的背景下，商业银行首先要充分发挥银行在信贷业务上的传统优势，优化贷款融资效率，提升服务水平，增强综合议价能力。

第二，适应商品流通新形式和客户消费偏好新变化，多渠道、多载体地创新贷款业务。积极研究并介入网商服务消费融资业务密切与电商平台合作，扩大借记卡消费额及线上 B2C 规模，并提供便利途径转化为贷款，满足居民日益增长的信贷需求。

第三，市场拓展、产品创新同时，商业银行必须时刻保持风险防范意识。2012 年，商业银行不良贷款呈现反弹趋势，关注类贷款也出现了一定幅度的增长，重点区域小微企业的贷款质量问题也逐渐凸现。商业银行在进行贷款产品的创新同时，必须高度重视资产质量问题，绝不能为片面追求扩规模、争市场，而忽视贷款收益和质量的相匹配，为银行资产质量埋下安全隐患。