

马来西亚需要N个“蚂蚁”

■ 金旺

移动支付自2014年在国内逐渐普及开来后，就以一种不可逆的趋势席卷全国，一种全新的生活方式就此开启。

象征着互联网技术又一次击穿人类生活习惯的移动支付，将以往繁琐的交易过程极度简化，简化到只需要扫一个二维码，就能完成付款、结算、找零在内的整个支付流程。

这样的变化同样发生在马来西亚，不过，马来西亚移动支付的普及要比国内晚几年。

大约在六年前，移动支付大战在马来西亚触发，据TNG Digital CEO倪翔(Alan Ni)回忆，“当时马来西亚央行一共发放了53张电子支付执照，最后做出的电子钱包有38个之多。”

然而，作为初到市场的新生事物，始终面临着市场教育这一难题，和国内市场相同的是，当时马来西亚的年轻人一边期待着移动支付带来的便利，一边又对安全问题不无担忧，几个颇具底蕴的电子钱包玩家，都是从自己的“大本营”出发，逐步向市场渗透。

例如，背靠CIMB、AIA等投资机构的TNG Digital(TNGD)就是从高速收费站、停车场等场景出发，开始推广自家的电子钱包。

这一年，TNG eWallet、Grab、Boost等玩家纷纷参与到了马来西亚的移动支付大战；

这一年，马来西亚在移动支付的“百团大战”中感受着数字经济先遣队的激情与活力；

也是在这一年，作为中国科技公司的典型代表，蚂蚁集团开始进入马来西亚，将在中国市场验证过的成熟数字化经验和技术，源源不断地输送到这个年轻的国度。

马来西亚年轻人，都爱“支付宝”

谈到马来西亚，大部分人能想到的是吉隆坡双子塔、仙本那沙滩海岛，旅游业让马来西亚闻名于世，鲜为人知的是，马来西亚也是一个很早就提出进行数字化转型的国家。

早在1996年，为了加速国家数字经济发展，马来西亚政府就推出了信息通信技术计划——多媒体超级走廊(MSC)，与此同时，马来西亚数字经济局(MDEC)也正式成立。

在马来西亚数字经济发展过程中，2016年，马来西亚政府又推出了国家电子商务战略路线图(NESR)，自此，马来西亚将电子商务作为数字经济发展重点，阿里和蚂蚁正是在这样的背景下出海马来西亚，开始作为中国数字科技力量，参与到马来西亚的数字经济建设中。

也是在这一背景下，移动支付产业在马来西亚悄然生根。

成立于2017年的TNGD就是这样一家典型的移动支付技术公司，作为一家由Touch 'n Go(由马来西亚第二大银行CIMB全资控股)、蚂蚁集团、AIA、Lazada等投资成立的公司，这家公司第一个产品就是TNG eWallet，也正是电子钱包。

实际上，TNG eWallet只是2017年出现的众多电子钱包之一，为了推动马来西亚电子商务产业繁荣发展，马来西亚央行在2017年前后先后向市场发放了53张电子支付执照，即便是从最终面世的电子钱包来看，也有38个之多。

这也使得2018年的马来西亚移动支付市场，迎来了一场颇为激烈的“百团大战”。

由于参与团队众多，又有像TNGD、Grab、Boost这样背靠银行、科技巨头的团队参战，因而战况十分激烈，在这一年正式开始运营和推广的TNG eWallet，凭借过往在停车场、收费站的优势，全年拿下了220万注册用户和38万注册商户。



这一年，马来西亚有3240万人口，如果从渗透率上来看的话，TNG eWallet只有68%。

要知道，这一年马来西亚数字经济公司公布的数据显示，马来西亚智能手机用户已经达到了2090万人。

百团大战加上前期市场教育难，让包括TNG eWallet在内的电子钱包在2018年并没有真正普及开来，转机出现在2019年。

2019年，新冠疫情开始在全球蔓延，如何在疫情中凝心聚力和国民一起渡过难关成了每个国家的一道必答题。

为了给当地国民提供救助，同时也为了推广电子支付，马来西亚财政部推出了一个“e-Tunai Rakyat计划”——打算联合本地四个主流的电子钱包向国民发放救助金，TNG eWallet就是其中之一。

然而，要想顺利地将这笔救助金发放到每个符合条件的国民手中，身份认证就成了一个重要环节。当时在马来西亚短期内出现了大量的身份认证需求，倪翔对此记忆犹深，据他回忆，“当时我们在几天内就需要完成上百万人的身份认证。”

这突如其来的用户认证需求，是机遇，也是挑战。

TNGD的身份认证(eKYC)一共分为三步：扫描身份证件，进行人脸识别，通过OCR技术核验身份信息。

虽然只需要简单三步，但其中面临的挑战巨大，就马来西亚当时众多刚刚成立两三年的移动支付技术团队而言，很难应对如此大规模的身份认证对平台的高并发、稳定性、安全性的需求。

据TNGD CRO符永锦(FOO YEONG JIN)透露，“当时马来西亚市场上并没有很先进的eKYC解决方案，我们当时最主要的是三个需求：流程简单、准确度高、低成本。”

最后，TNGD选择与蚂蚁数科合作，采用了蚂蚁数科的ZOLOZ身份认证技术。

ZOLOZ脱胎于支付宝，凝聚了支付宝发展起来实名认证体系过程中沉淀下来的数字化能力和风控经验，要知道，支付宝当时已经在国内稳定运营多年，并在全球拥有超12亿用户。

正是基于这样的技术优势，TNG eWallet自动决策效率高达80%，安全性和稳定性又有保障，TNGD最终服务了该项目70%的用户，由此也成功获客500万。

经此一役，TNGD不仅很好地完成了马来西亚央行发放救助金的任务，还成为第一个拿到马来西亚央行在线身份认证的电子钱包。

时至今日，在拥有3300多万人口的马来西亚，TNGD电子钱包注册用户的市占率高达60%，成为马来西亚本地的“支付宝”。

更让倪翔自豪的是，在2023年由全马来西亚大学生评选出的最想去的金融科技公司中，TNGD位居第一，排

在TNGD之后的是颇负盛名的Grab、Shopee。

TNGD已然成了马来西亚年轻人最喜欢公司，与此同时，它也成了蚂蚁数科技术出海马来西亚的一块金字招牌。

小程序出海，打造行业级超级应用

TNGD成为马来西亚本地的支付宝后，也开始向外拓展更多商业模式。

一方面，借鉴蚂蚁数科的中国经验，TNGD开始开展风控业务，另一方面也基于蚂蚁数科的mPaaS开发平台，引进了独具中国特色的小程序架构。

倪翔告诉我们，“小程序对于中国人来说可能并不陌生，但在马来西亚，TNGD可能是第一家把中国小程序借鉴到这里的公司。”

通过引入小程序架构，TNGD可以快速将与合作伙伴合作的项目上线，提供给TNG eWallet用户使用。

实际上，作为另一项经过中国模式验证的移动互联网独特的技术，小程序架构正在帮助马来西亚当地一些传统行业进行数字化转型。

例如，在蚂蚁数科底蕴颇深的金融行业。

蚂蚁数科国际业务总经理黎国威与肯纳格投资银行有限公司(以下简称：KIBB)集团董事总经理谢伟良初次会面是在两年前在瑞士举办的一场行业研讨会上，当时二人聊到如何通过数字化解决方案让年轻投资者更好地理财时，一拍即合，也有了后续的合作。

KIBB是马来西亚最大的投资银行，拥有五十年的发展历史，在马来西亚政府推出电子商务战略路线图后，KIBB也开始尝试数字化转型。

这里有一个社会背景是，马来西亚不少年轻人由于有不小的家庭债务，又没有足够多储蓄，往往会担忧退休后的生计，而要想通过投资理财来实现财富增长，当地年轻人往往又会遇到一些门槛。

这些门槛一方面来自没有专业的财务知识，另一方面来自当地一直以来缺乏集中化的投资服务平台。

前者是KIBB的老本行，在过往几年的数字化进程中，他们针对股票、储蓄、支付、投顾、代币打造了一系列数字产品，基于这些数字产品的相关服务，一定程度上解决了年轻人对财务知识的需求。

后者则是通过引入蚂蚁数科的mPaaS开发平台，KIBB打造了一个将各类数字理财产品聚合到一起的超级APP—KDI Go。

正式与蚂蚁数科签约合作，基于mPaaS打造KDI Go是2023年8月的事儿，在正式签约仅仅四个月后，双方团队就将KDI Go这一超级应用的底层平台搭建了起来。

之所以能如此迅速，是因为蚂蚁数

盛名的科技公司，我们也希望可以与这样的中国企业学习，更好地服务本土客户，甚至将这种模式复制到我们在澳大利亚、墨尔本等地的海外项目中。”

马来西亚需要更多“蚂蚁”

从移动支付的百团大战，到金融、地产行业的数字化转型，这些都只是马来西亚这些年数字化转型的冰山一角。

和中国社会经济发展类似的是，数字化已经成为马来西亚一项国家级战略，也越来越多被当地政府、企业提及。

在过去五年里，马来西亚当地政府先后出台了《国家数码网络计划》《马来西亚数字经济大蓝图》《全国电子商务策略路线图20》《马来西亚数字催化计划》《数字游牧区域枢纽计划》等一系列数字经济促进计划。

在这一系列数字经济计划的推动下，马来西亚的数字经济渗透率一直在快速攀升。

从马来西亚统计局公布的数据来看，马来西亚电子商务附加值产业市场规模，已经从2015年的891亿马币扩大到了2021年的2011亿马币，马来西亚数字消费人口在2022年也达到了2500万人。

然而，“数字化广度不错，数字化深度不足”是马来西亚如今数字经济发展的现状。

马来西亚区域策略研究所(CROSS)智库署理主席陈家兴在介绍当地经济发展时，就多次提到，“马来西亚的数字化依然处于早期阶段”。

另外，他也指出，“根据马来西亚中小企业局的调研报告数据显示，到2020年，高达77%的马来西亚中小企业仍停留在只有一个公司网站这样最基础的数字化阶段。”

与此同时，马来西亚政府也在积极鼓励外资入场，参与到当地的数字经济发展中，这为大力推动数字化技术发展多年、积累了丰富的数字化经验的中国科技企业提供了机会。

不过，马来西亚的数字化也有着自己的独特之处。

例如，在移动支付领域，马来西亚近年来在积极推动国家码的普及，在全国范围内由一张国家级的二维码实现统一的移动支付入口。

面对这样的市场变化，倪翔告诉我们，“某种意义上，国家码的出现将所有电子钱包拉回到了同一起跑线上，像TNGD这样在商户覆盖率上已经建立起优势的头部企业护城河将会被打破，这就要求我们在产品体验和用户服务上继续优化，提供更好、更差异化的服务。”

在电信运营商领域，马来西亚运营商又会分为电信运营商和虚拟电信运营商。

作为马来西亚本地头部虚拟电信运营商，XOX正在从虚拟电信服务到线上电商、移动支付、数字零售打造全链路的技术解决方案。

在涉足零售业务时，XOX也与蚂蚁数科合作，推出了本地化的供应链溯源服务平台Trax，中小企业可直接在Trax平台实现商品产地、物料溯源信息的透明记录，从而提升销量。

正因为有这样独特的本地化需求，像蚂蚁数科这样的团队在进行技术出海时，往往需要与当地团队密切合作，才能让这些技术在当地各行各业生根发芽。

不过，在数字化已经成为全球社会、经济发展共识的当下：

对于当地企业而言，在进行数字化转型过程中，依然需要从全球引进先进技术加速进化。

对于马来西亚而言，在数字化这一不可逆的时代趋势下，马来西亚也需要更多像蚂蚁数科这样的国际化技术团队提供更多助力。E

(文章来源：科技行者 techwalker)