

不再野蛮

——中国互联网金融发展报告

2016年

浪潮褪去：互联网金融概念的破灭

1

金融复兴：业务回归金融本质

2

一叶知秋：优秀金融平台案例

3

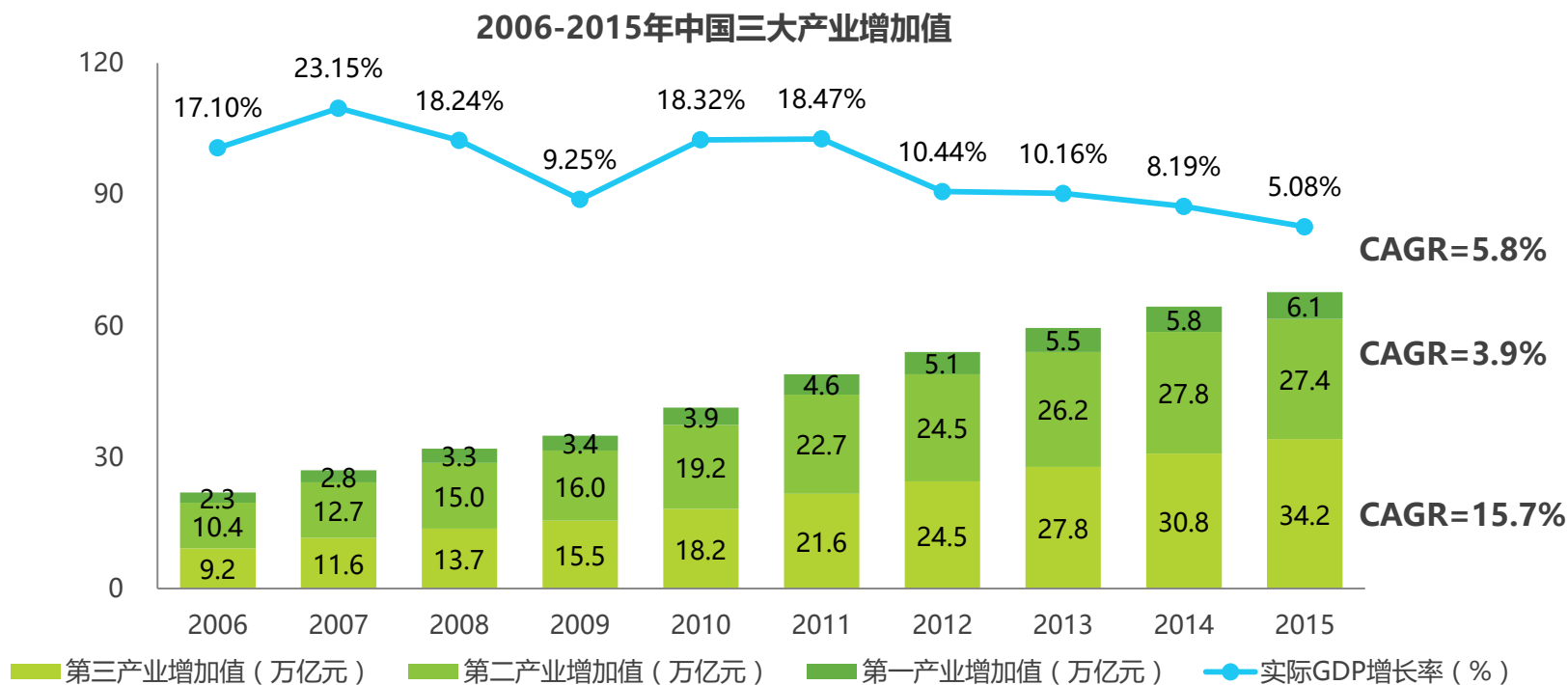
不再野蛮：金融科学家的未来

4

走在十字路口的中国

经济下行初期金融业的机遇，与中后期泡沫破裂风险

中国GDP破7是一个标志，这意味着我国宏观经济，实体经济遇到了增长瓶颈，这种源自实体经济的风险传导给金融业，带来的却是天堂与地域间的景象。经济下行初期，随着风险加剧，金融业所要求的风险补偿也随之增加，因此在这一阶段，金融业的利润不会降低，反而会增加。所以金融在更大的风险来临之前，是存在火爆的机遇的，而这种火爆亦会进一步加剧实体经济的压力，如果经济硬着陆，就会有毁灭性的打击。所以未来5年内，受国际局势和我国国内经济的影响，如果政策方面不加以限制，金融业依然会有发展空间。

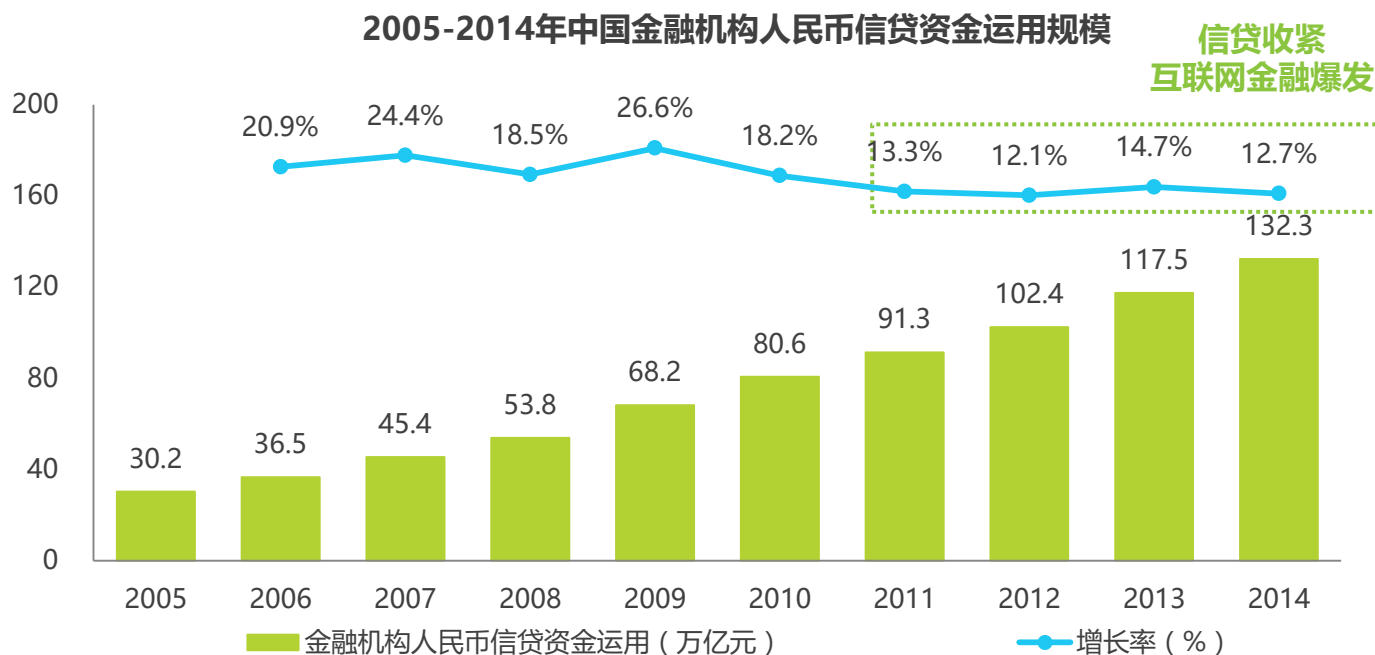


来源：中华人民共和国国家统计局。

逐渐失去活性的中国金融

一放就乱，一管就死的循环

金融在中国的地位始终不容动摇，而这种过度的重视，导致我国金融行业在多年前就已经失去了活性。这种弊端体现在金融业的“一放就乱，一管就死”现象，无论是银行、证券、基金还是保险，这种忽冷忽热的表现极为明显。这其中固然有体制内宁求无错的思想影响，但更主要的是，由于缺少实际检验，金融行业对国内实体经济的风险判别能力已经较为落后。2010年后，我国信贷运用增速骤然下降，而这一时期，也是我国互联网金融发展的黄金时期，目前还很难衡量互联网金融是否能恢复中国金融的活性，如果能推动传统金融的升级，那么后续我国金融业将会有较大提升，实体经济或也可避免硬着陆的尴尬。



来源：中华人民共和国国家统计局。

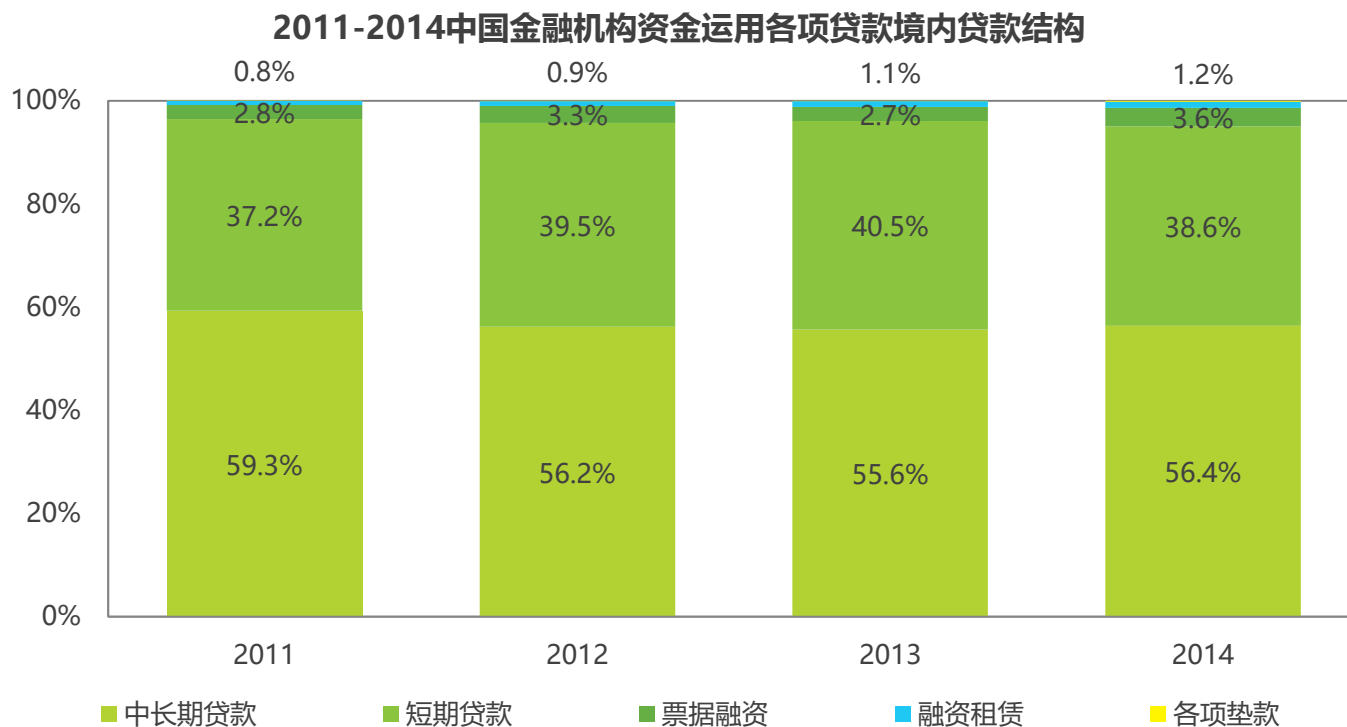
©2016.7 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

艰难的转型

多元化的资金运用方式

从2011年起，我国中长期贷款与短期贷款的增速呈现出交替上升的状态，之前经济促进政策的副作用还在延续，加之国家对非常规信贷，新客群，新行业等方向金融政策的摇摆，导致中长期贷款和短期贷款占比波动较大。除此之外，从数据上依然可以看到我们对信贷多元化的努力，票据、融资租赁和各项垫款的占比正在缓慢扩大。中国的金融机构体系庞大，无论是改革和转型都面临着巨大的阻力，所以能有这些微小的改变已经非常难得。对于互联网金融来说，亦能从中获益。



来源：中华人民共和国国家统计局。

互联网金融神秘的面纱

以模块化的方式，游走于各类金融业务边缘

互联网金融的出现，带给原有金融秩序的冲击是多方面的。除了业务多元化方面，用户定位以及金融常识三方面的影响以外，更重要的是对固有监管手段的冲击。这种冲击源于对互联网金融业务本质界定的模糊，互联网善用模块化的方式，将不同金融业务的某一部分拆分之后重新组合，形成更加市场化的新产品。因此这种产品就具备了多种金融要素，而这些要素的监管单位，往往分属于不同机构。这造成了两方面困扰：

- 一方面，传统金融机构找不到与互联网金融竞争的方式，业务受限严重；
- 另一方面，针对互联网金融的监管细则难以落地，而政策红利也使互联网金融滋生了许多灰色地带。

互联网金融金融产品模块化的构建方式与监管难度



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

©2016.8 iResearch Inc.

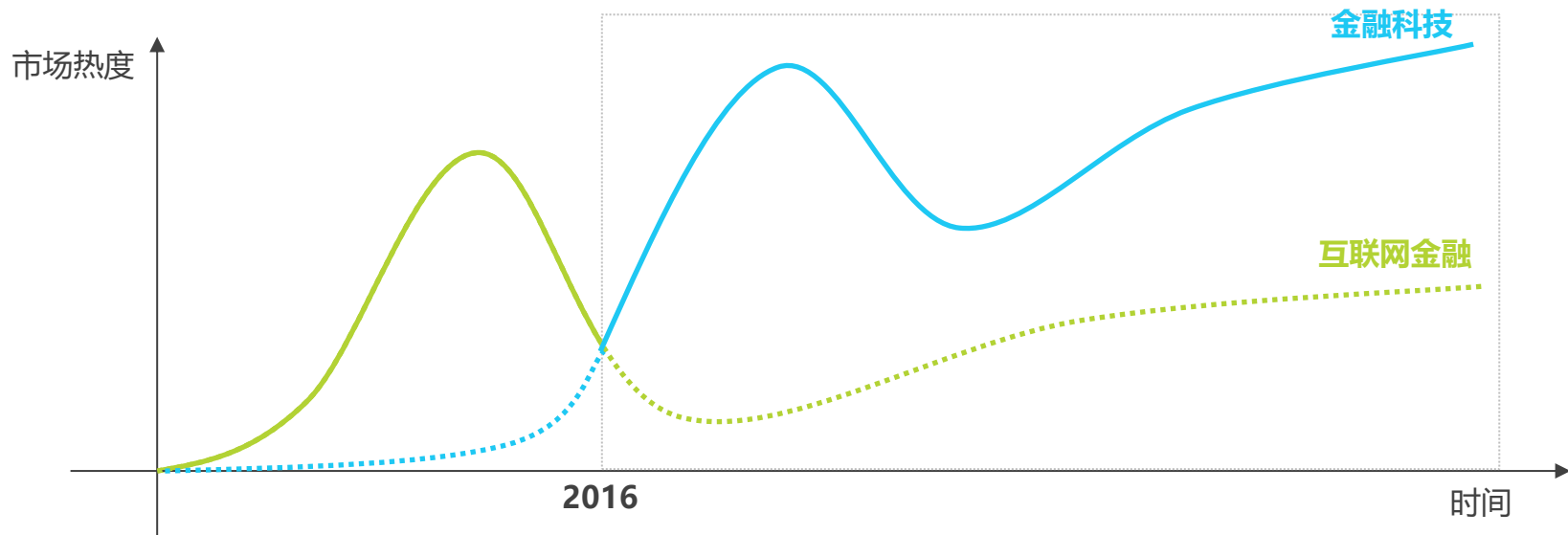
www.iresearch.com.cn

十年野蛮，一朝落幕

政策收紧，互联网金融野蛮生长告一段落

在全球范围内，中国的经济发展环境和节奏都比较特殊，政策对产业兴衰的影响巨大。因此某一行业能够迅速发展得益于两种情况，一种就是政策明确支持的行业，而另外一种就是监管难以覆盖的灰色角落。除此之外，中国的民间财富始终是浮于中国经济繁荣冰山下的特殊资本，这部分资本很少通过正常的金融渠道流动，它们要么潜藏在官方金融产品的背后，要么以项目的方式紧密跟随在政策背后，悄然推动着每一轮政策引导的领域。这种夹层的特性使民间资本具有不计风险的逐利性，这种投机特性在互联网金融领域得到了充分的释放。基于此，政策红利让互联网金融一度被誉为野蛮生长的行业，而历经10年的发展监管与互联网金融之间已经逐渐熟悉，随着中国互联网金融协会的成立，规范与安全成为行业发展的主旋律，同时也意味着原本宽松的政策环境有收紧的趋势。2016年后，业界也明显感受到了行业寒冬，互联网金融概念走下神坛，十年野蛮，一朝落幕。然而互联网金融并没有因此消失，取而代之的金融科技正以星火燎原之势，延续互联网金融的传奇。

互联网金融与金融科技市场热度示意图



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

浪潮褪去：互联网金融概念的破灭

1

金融复兴：业务回归金融本质

2

一叶知秋：优秀金融平台案例

3

不再野蛮：金融科学家的未来

4

本土化带来的业务回归

“存、贷、汇”标准的普适性

互联网金融源自国外，但在国内生根发展却受制于中国的特殊环境，比如征信、数据和监管等。在本土化的过程中，中国的互联网金融已与传统金融的核心要素产生了极大的关联性。而伴随着互联网金融产品及行业复杂性的提升，分类及监管难度将越来越高，基于此，艾瑞咨询认为，无论是互联网金融还是传统金融，其核心主旨都是资金融通，因此按照资金流向性质和互联网金融实现的功能划分，市场将只存在“存、贷、汇”三大业务板块。这样划分的理由如下：

按照资金流向和业务功能划分互联网金融业务的依据



企业发展

2015年，国内各大互联网金融平台展业力度大幅提高，综合金融业务的定位，使市场难以用某一类业务定义这些平台。因此，按照互联网金融业务的性质拆分企业，可以有效地梳理市场，以更系统的方式理解互联网金融发展方向，也使互联网金融更加透明。



行业合规

金融业是伴随人类文明发展的基石，将业务按照“存、贷、汇”的传统统计方式看待互联网金融，便于监管机构以更清晰的思路，管理互联网金融，维系网络金融安全与稳定。同时，也让互联网金融新进入者，找到合规的切入点，有助于提升全行业的规范性。



规避营销

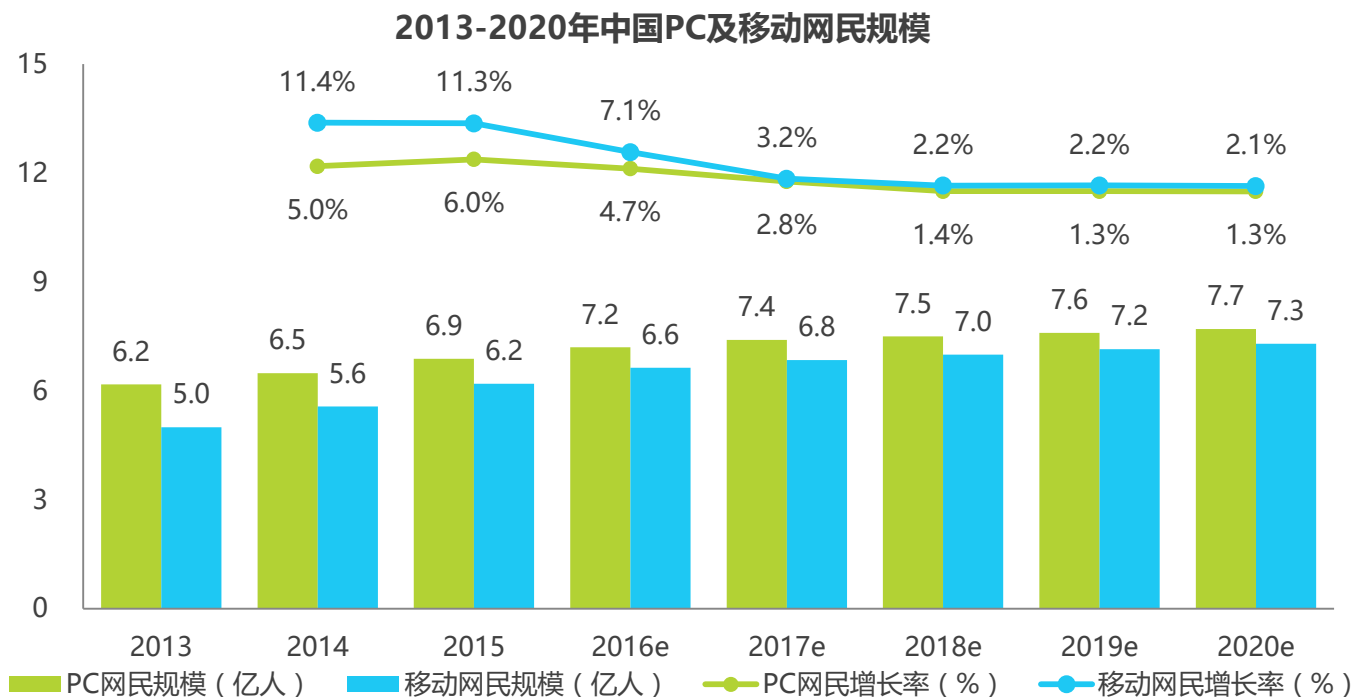
之所以互联网金融花样繁多，与互联网行业的竞争方式关系密切。网络商业规则下，流量和品牌差异化是企业生存的命门。所以各家互联网金融机构为了突出自身在市场上的独特性，会使用更多新鲜的数据指标，加剧市场复杂性，而实际上业务本质各家几乎没有差异。

来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

出生率决定未来网民规模

互联网商业生态从跑马圈地向提高用户质量过度

70-90后是网民最核心的群体，近年来逐渐传出朋友圈“屏蔽爸妈”等声音，说明继这部分群体之后，较难渗透的70前用户的触网行为也趋于稳定，因此中国互联网的人口红利几近枯竭。未来人口出生率将决定我国网民群体的规模。**整体上看，互联网跑马圈地的商业模式需要向提高客单价模式转变。**前端付费，更专，更精，更定制的特性，将在未来互联网商业生态中扮演重要角色。因此，对于互联网金融来说，理财与信贷在刷量这种营销行为的扰乱下，**交易规模已越来越不能代表平台实力，真正考量平台实力的是存量资金和信贷余额。**

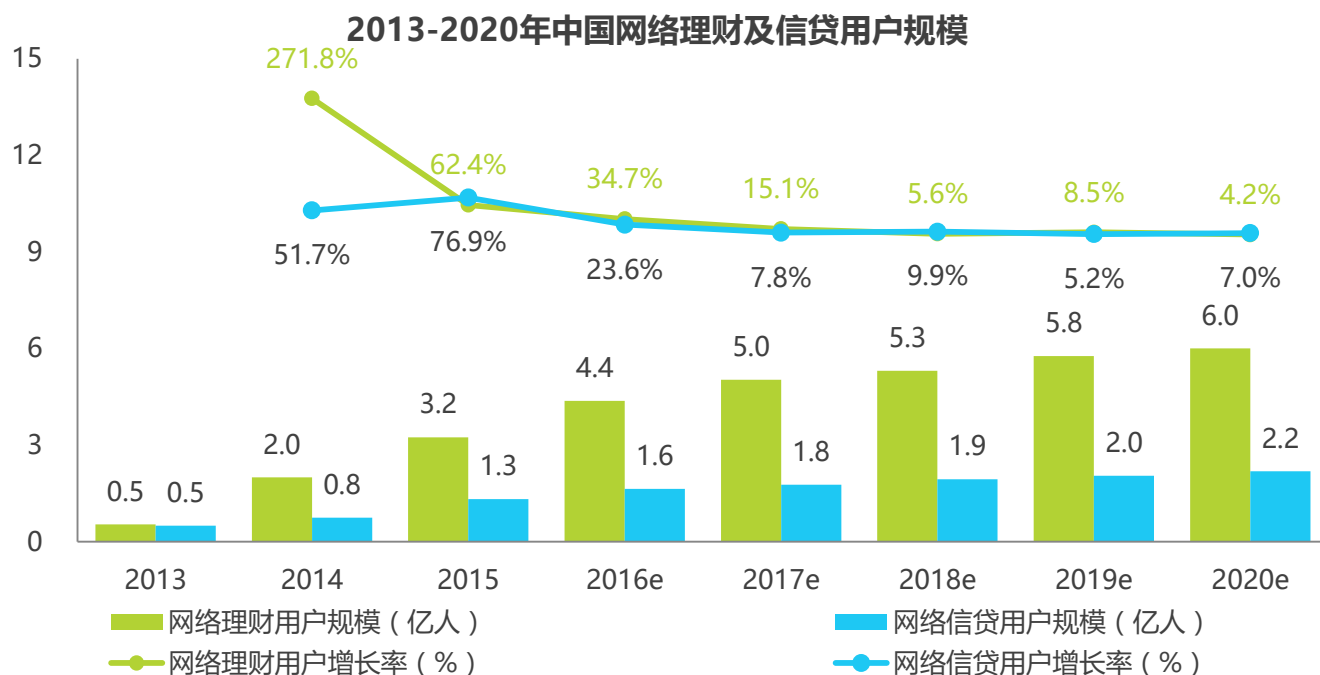


来源：CNNIC。2016年后根据艾瑞统计模型核算。

用户体验决定信贷用户规模

理财用户很快进入饱和，信贷用户尚需进一步开发

信贷是金融的核心，因此互联网金融的发展取决于用户通过网络进行信贷的习惯。就目前情况来说，网络借贷的模式创新很保守，全行业并没有形成针对互联网生态的借贷产品，更多的是把传统借贷方法向线上复制，通过大数据风控向传统金融无法触达的长尾群体渗透。但实际上，如果想真正挖掘网民的借贷需求，还需要用更简便、更不易察觉的借贷方式，诱使这部分人群成为网络借贷用户，而其所形成的资产，也应该被网络理财用户所消化，这才是网络金融体系正常运转的标志。这种新模式出现的特质可能有以下几个方面：**第一，0利率**，即存在第三方通过借贷用户获得的收益（这种收益可能不局限于资金层面）可以覆盖借贷资金成本；**第二，货币淡化**，即使用户忽略这是借贷行为；**第三，通用**，即用户使用该产品或服务，不仅局限于借贷服务提供企业自身生态系统内。

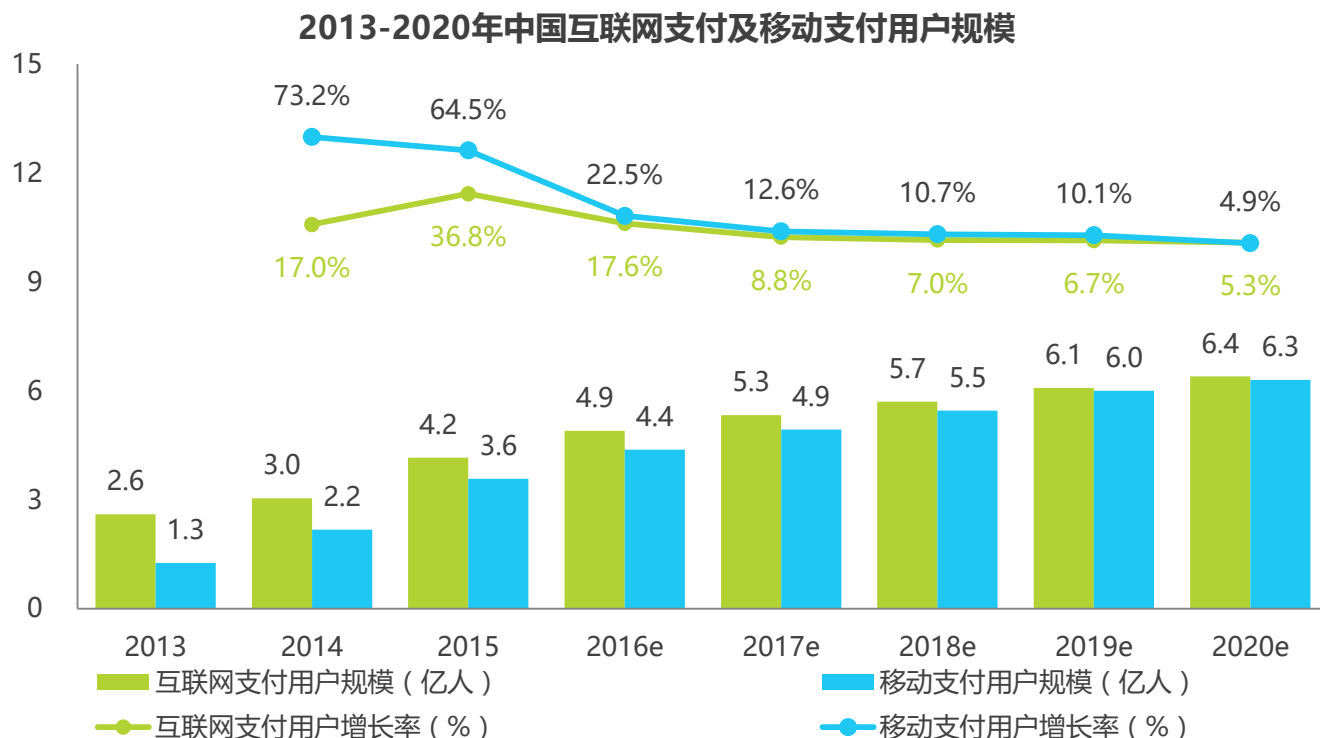


来源：综合市场信息，根据艾瑞统计模型核算。

支付或成互金最大流量源

移动支付App的价值逐渐凸显

支付是所有商业行为中最基础的一环，因此基本上涉猎网络生活的用户都会用到支付，所以支付用户在网民整体中的渗透率较高，因此支付实际上是互联网金融全业务流量的重要来源，通过强大的流量导入，可以由支付推升出多种新业务。在移动支付时代，用户对手机App的依赖逐渐增强，而作为一个实际载体，也可以让用户以最直观的形式了解平台业务正在增加。因此过去只通过服务企业，进而触达到用户个体的支付公司，在移动支付领域将面临一定阻力，但是这些侧重企业服务的支付公司，却是企业互联网改造过程中的良好收购标的，或者深度合作伙伴。



来源：CNNIC。2016年后根据艾瑞统计模型核算。

用户改变理财

用户主观感受 > 传统金融定义



金融在我国有着近乎于神圣的低位，因此金融从业者的骄傲使得金融业在我国变得非常不落地，这种过度专业是造成我国居民金融素养相对落后的另一主要原因。

互联网金融的重要贡献在于，抛弃了金融业务的各类边界，用极简主义，突出用户在理财行为中最核心的关注点，进而将所有金融产品通过网络渠道输出给用户。这种理念上的不同看似给监管带来了一定困扰，但监管需要监督的是从业者而非用户。因此，网络理财呈现给客户的应该是简单易懂的产品核心，而在企业运营时，要按照严格的金融业务进行输出和接受监管。

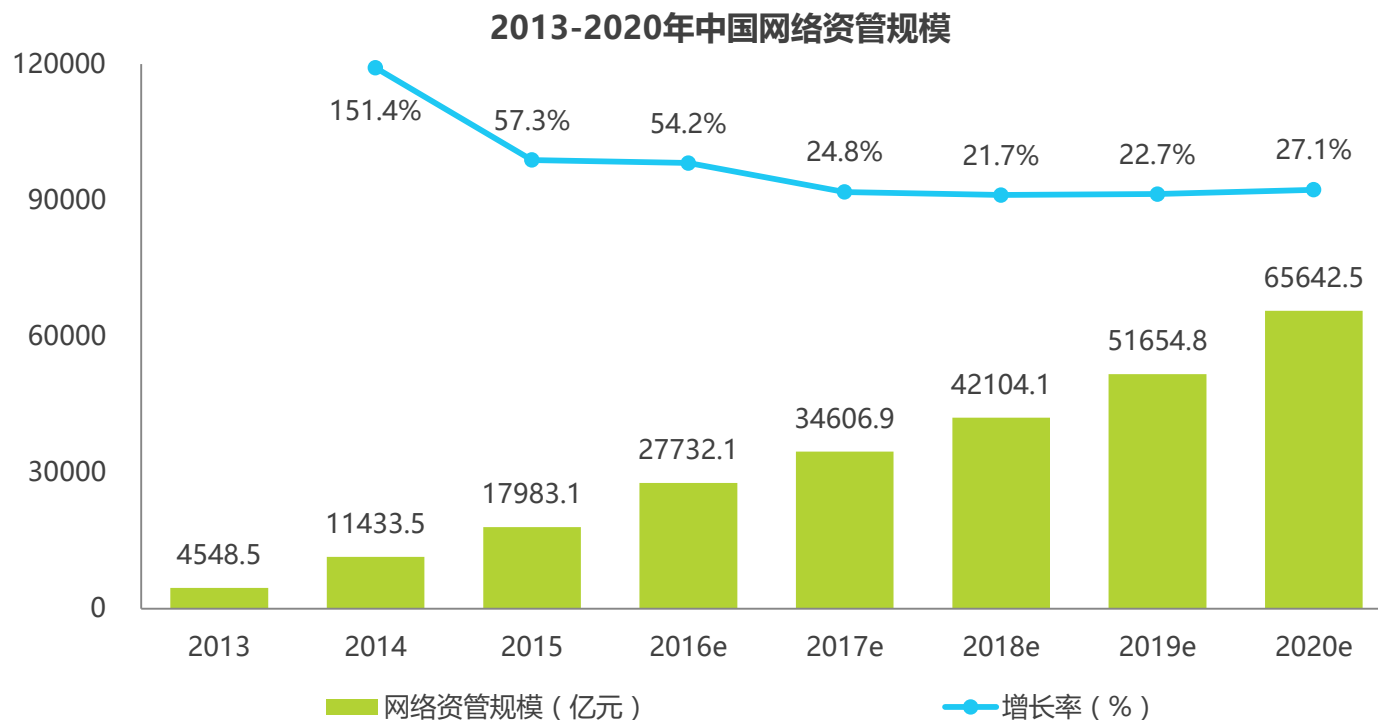


来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

网络逐渐成为居民理财常规渠道

未来数年网络理财增速稳定，业内等待另一个爆发性点

2013年6月，余额宝横空出世，经过半年的酝酿，2014年开始爆发。这一现象级的金融产品引爆了我国网络理财市场。2015-2016年相关余额理财类产品层出不穷，触网的金融产品也从基金逐渐扩展到其他各个方面。未来我国网络理财市场将逐步趋于稳定，行业规模的稳步提升意味着用户对网络理财的熟悉程度达到高峰，也意味着网络将成为用户理财的常规渠道。不过这也同时意味着，网络理财在模式上的探索创新遭遇了瓶颈，未来行业内需要另外一个或多个现象级产品，才能将行业规模增速再度提升。



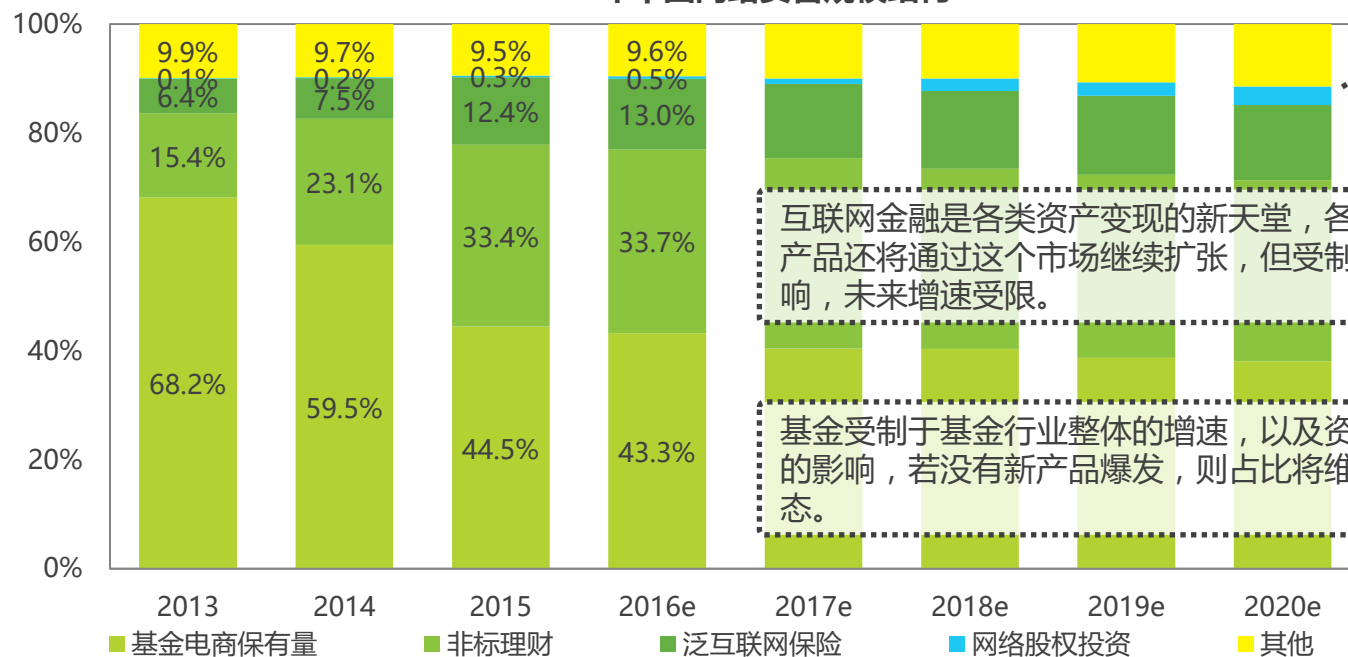
来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

多样化投资的曙光

互联网金融是各类资产变现的新天堂

以P2P为代表的非标理财在过去的5年中发展迅速，而这一领域也成了各类资产变现，资产处置的新天堂。一如行业面临的瓶颈，在网络资管领域，多个行业都缺少现象级的产品，因此未来市场格局会趋于稳定，对收益的追求和新产品的渴望会促使股权和其他更具冲击力的产品出现，网民对于新产品的接受能力，以及互联网的创新能力，实质上承担了中国居民投资多样化的历史使命。

2013-2020年中国网络资管规模结构



网络股权投资是一片蓝海市场，和其他网络资管方式一起，占比会缓步提升，助力居民资产配置多元化

互联网金融是各类资产变现的新天堂，各类非标理财产品还将通过这个市场继续扩张，但受制于政策影响，未来增速受限。

基金受制于基金行业整体的增速，以及资本市场行情的影响，若没有新产品爆发，则占比将维持稳定状态。

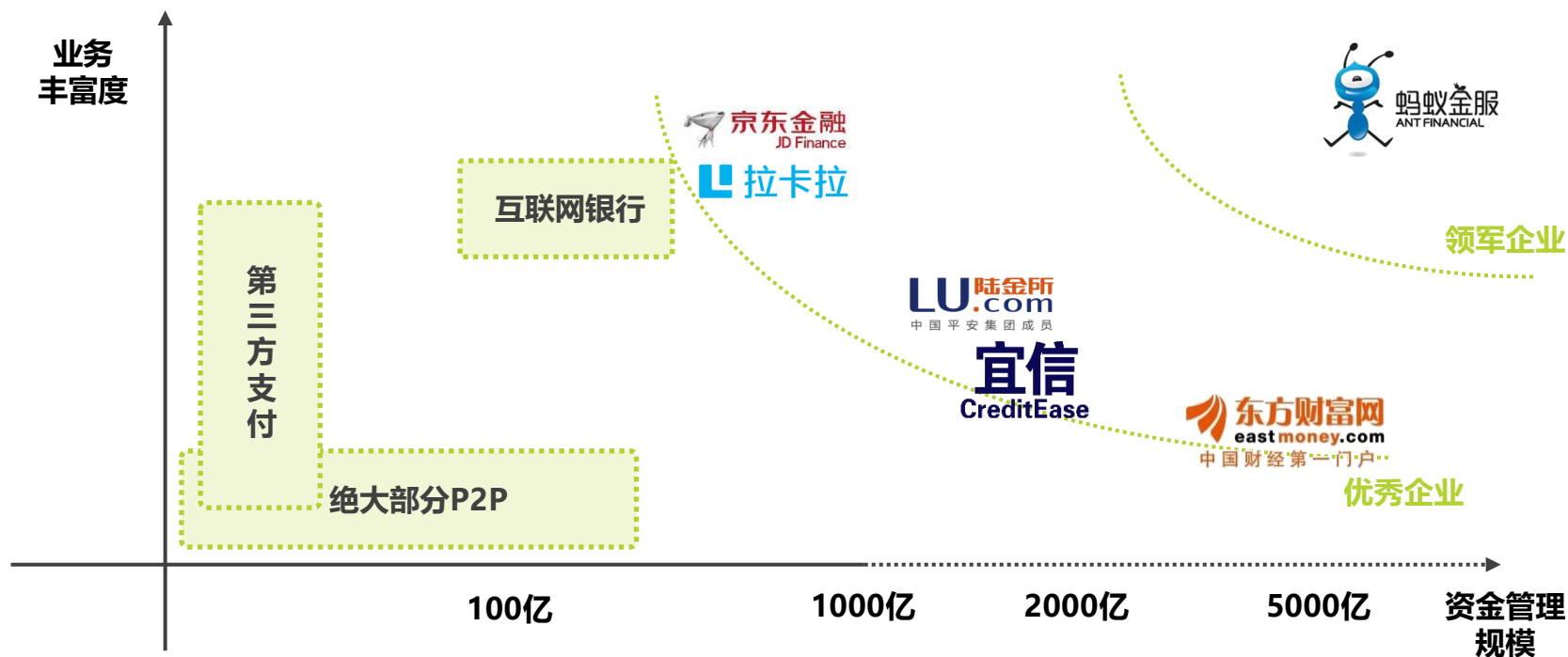
来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

网络资管竞争格局

互联网金融尚难走出流量与品牌的竞争模式

网落资管的存量规模，体现的是公司整体运营后，综合品牌、产品、模式以及核心资产质量等多重因素对用户的吸引力，这种吸引力不仅是互联网金融企业自身健康运营的核心，更是对传统金融机构最大的威胁。从目前情况看来，网民对金融有一种朦胧而又宏观的概念，这种观念十分幼稚，却在潜移默化中影响用户对平台的选择。在用户心里，金融机构是可以帮助用户实现所有金融需求的企业，因此综合业务能力是用户选择互联网金融平台的基础。在这个基础上，互联网固有的竞争模式左右着各互联网金融企业的发展，即流量与品牌优势。这些因素的集中体现就是客户停留在平台上的资金。

2015年中国互联网金融平台及行业资产管理规模竞争格局



来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

科技驱动信贷

互联网借贷的可延展性体现在科技输出能力



信贷是金融的核心功能，但是受制于用户需求以及风控环境等问题，中国网络信贷的发展并不如理财端这么如火如荼。2016年互联网金融概念逐渐收紧，作为互联网金融的核心，金融科技概念开始崭露头角。实际上金融科技的爆发并非单纯的概念替换，互联网的优势在于标准化后的规模效应，但由于信贷需求不同，在这一领域很难形成标准化。不过把这些外在的不同抽丝剥茧之后，风控手段和内涵的统一就浮出了水面。互联网金融之所以能服务传统金融无法渗透的用户，就是因为金融科技带来的风控审核能力优于传统风控，所以未来互联网金融这一行业的发展，是金融科技向线上线下一全方位的输出。

 2016年网络信贷接近 **1.2** 万亿

 2016年单用户信贷 **7100** 元

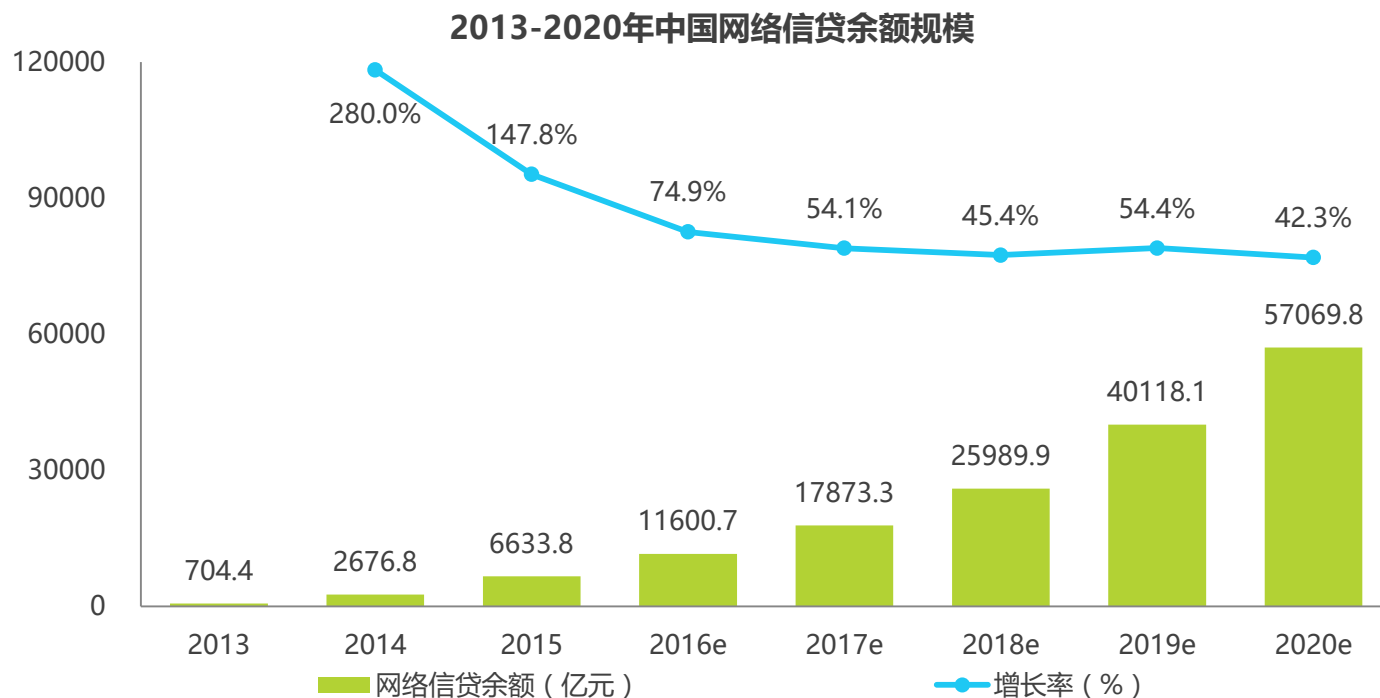
 互联网银行发展潜力最大

来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

网络生态将孕育更多优质资产

网络信贷余额稳固上升，坏账率尚高于传统信贷

中国的互联网金融发端于支付，但概念的深化和普及却归功于P2P借贷，2007年P2P登陆中国后，中国网络资产的生成速度暴增，而且随着网络借贷行业低位的巩固，网络资产得以稳定而持续的累积，经过将近10年的发展，艾瑞预计2016年互联网信贷余额规模将达到11600.7亿元，而且未来五年将保持每年50%左右的增速。这种速率一方面源于风控技术的提升，使得更多的信贷需求通过网络形成；另一方面也源于“刷量”等营销行为的减少，突出了更优质，信贷时间更长资产的留存。不过比较尴尬的事实在于，虽然网络资产的生成速度很快，但坏账问题比较突出，整体坏账率在10%-20%之间，这一点是阻碍网络信贷成为中国金融殿堂中正统渠道的主要因素。



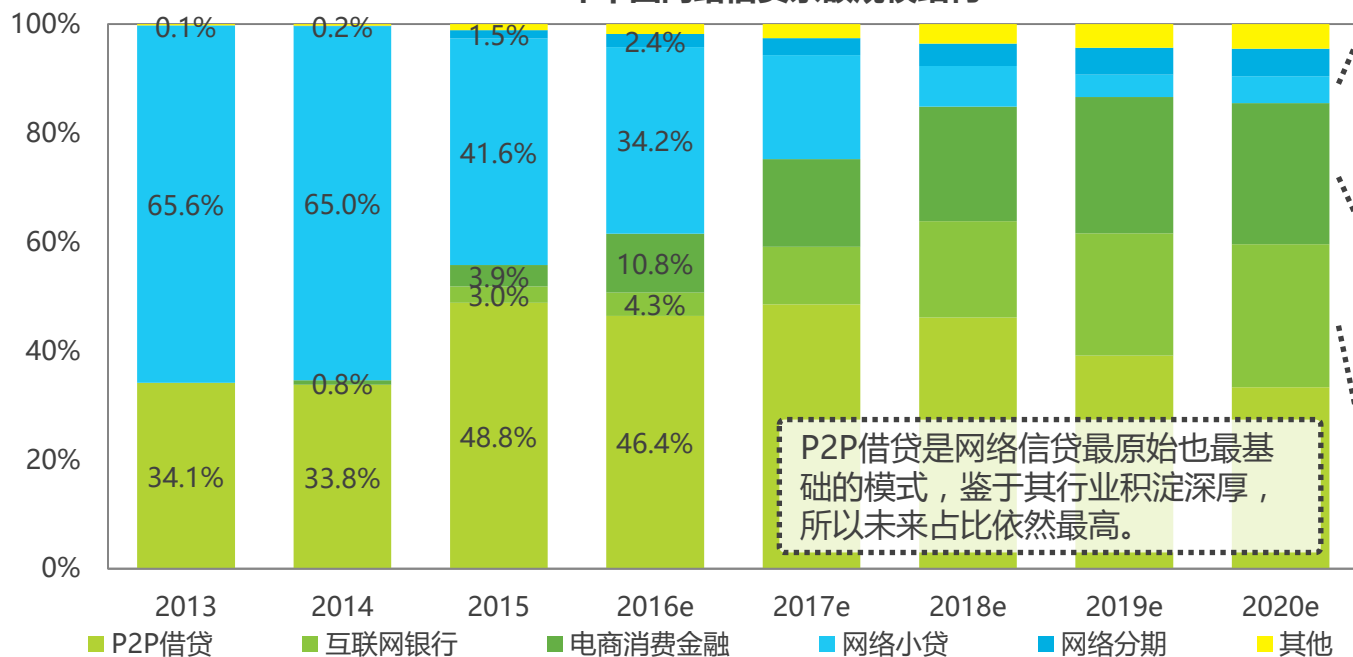
来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

超越银行的“银行”概念

行业定位的边界促使单一模式的网络信贷存在发展瓶颈

在我国居民的思维里，银行的定义并不与国际通行的概念完全重合，银行在中国是老百姓接触金融业务的最直接也是最重要的途径，因此中国人脑海里的银行，其实是与金钱相关而无所不能的一种存在。这种简单粗暴的理解却与互联网发展的特性高度重合，在已形成的互联网竞争格局下，各类社交账号的通用，实际上就是这种“简单粗暴”背后体现出的人文本质。即：追求更加简单闲逸的生活。因此，这种人文本质赋予银行的优势就是其业务的无界化，这种无界化也让其他有着明确定义的互联网信贷模式意识到了自身的发展瓶颈。

2013-2020年中国网络信贷余额规模结构



网络小贷的发端是基于网络借贷发展初期大家对模式定位的混淆，这种模式类似于信贷产品的网络销售，未来会被替代。

电商消费金融是传统消费金融的升级，“贷物不贷钱”的理念提高了风控能力，未来这个行业的占比将伴随电商行业的发展而波动。

P2P借贷是网络信贷最原始也最基础的模式，鉴于其行业积淀深厚，所以未来占比依然最高。

未来互联网银行的前景非常广阔，其具有传统银行业务无边性，又融合了大数据风控技术，可将信贷业务下沉到长尾群体，潜力巨大。

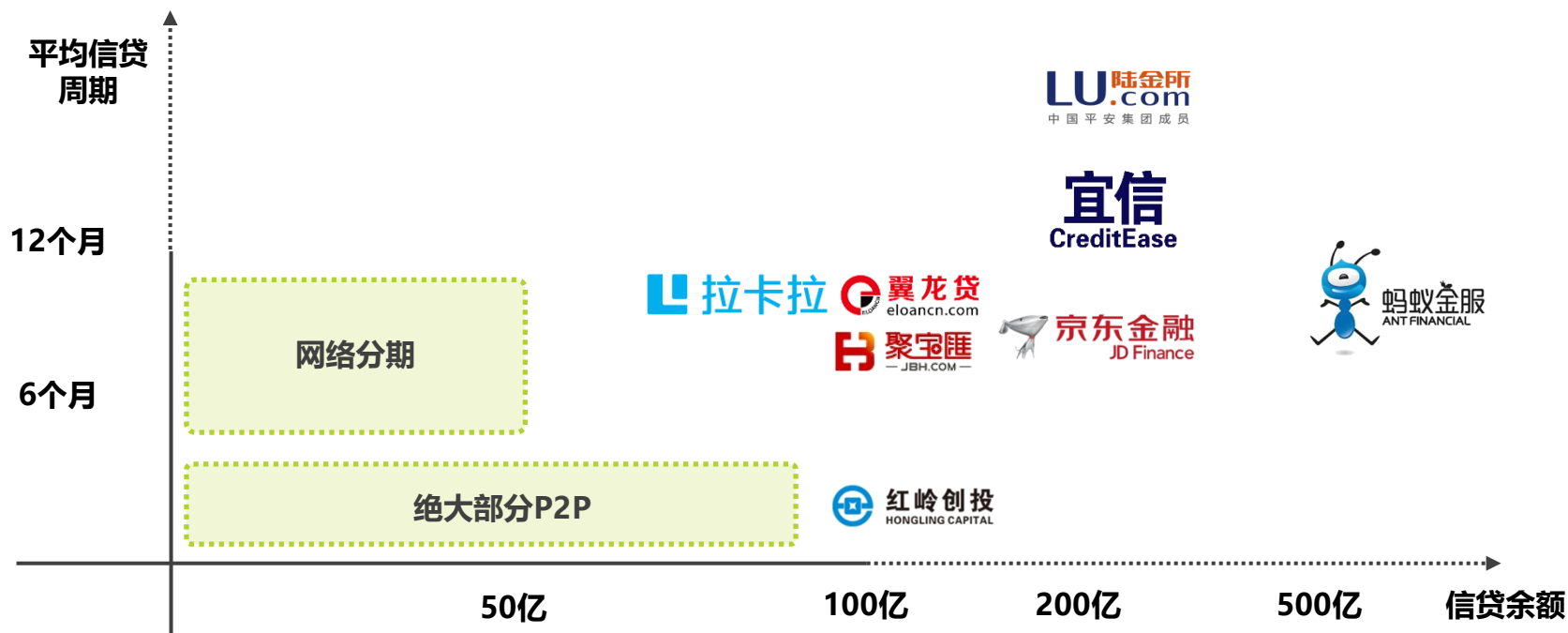
来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

网络信贷竞争格局

对信贷余额的关注，将有效平抑市场刷单行为

行业发展初期，市场并不太了解行业运行的细节，因此交易规模是最简单的评估平台竞争力的指标。在追求规模“最大”的群众心理驱使下，刷单、拆标、秒标等营销属性大于金融属性的信贷标的，在网络信贷行业里大行其道。而目前，随着网络信贷模式的丰富，行业合规越来越严格，交易规模的重要性必然被弱化。而网络信贷虽然整体信贷周期偏短，但模式的丰富终将会使其周期结构趋向于传统金融，因此网络信贷余额是未来评估行业发展的重要指标。

2015年中国互联网金融平台及行业资产管理规模竞争格局



来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

完善商业生态的基础设施

支付业务成为传统企业转型的重要一环

第三方支付的发迹，意外地开启了中国互联网金融的大门。其平台性质的商业模式与互联网商业逻辑极度吻合，因此支付从业者率先从支付入手，利用品牌和流量优势，演进出多条互联网金融业务线。而且其跨平台和跨行业的特性，也自然成为了综合金融集团各业务之间的纽带，成为了风控的基础、数据获取的基础。

基于此，企业既可以以支付为基础，向外衍生；而当一些握有集团资源的传统企业意图进军互联网时，支付牌照又会是其优先考虑获取或收购的投资标的。形成了向前向后双重的商业生态。



2016年综合支付接近 **150** 万亿

2016年移动支付单笔 **300** 元

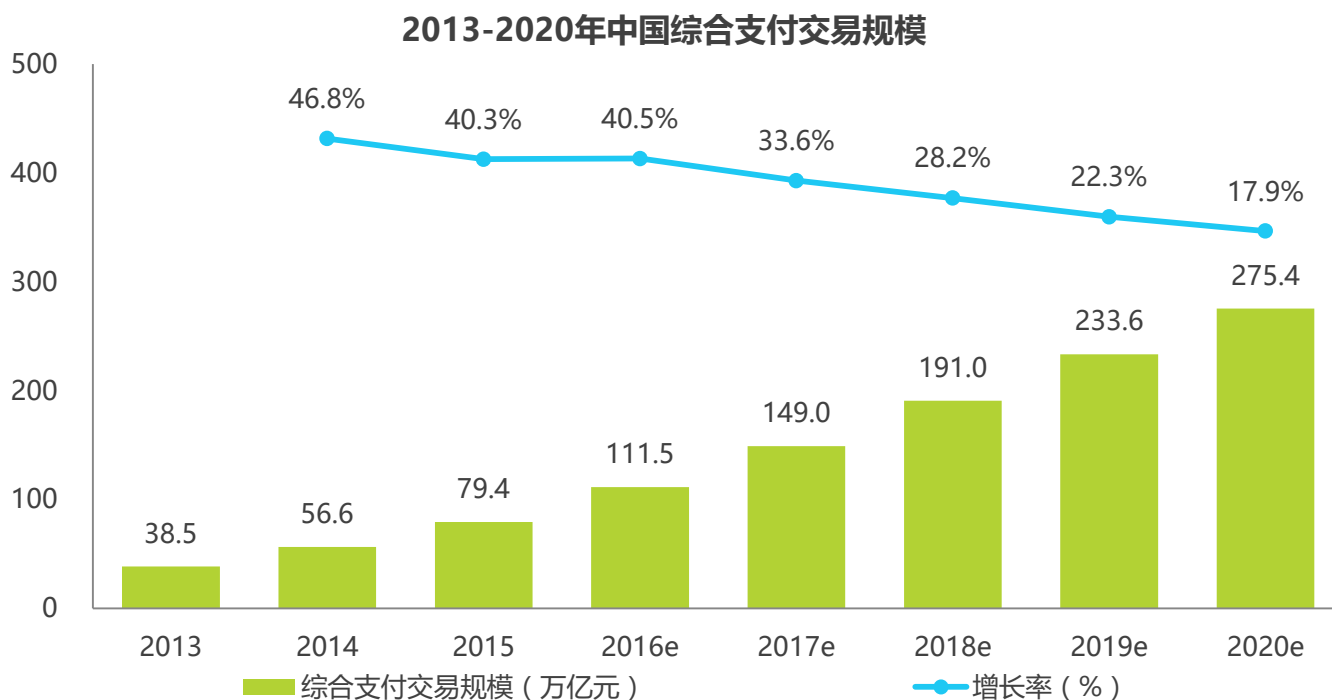
移动支付是链接
线上线下的纽带

来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

数据价值使第三方支付已不可或缺

体量庞大，增速稳定，是互联网发展的基石

一如前文所述，中国的互联网金融发端于支付，这源于我国传统金融体系业务侧重点的不同。传统思维里，信贷与高级金融技术是金融行业的核心，一切资金的流动，都需要金融技术来疏导，因此支付这件稀松平常的业务自然遭到了冷落。拯救支付的是互联网的亲用户性，利用超强的用户体验吸引用户使用支付，而收集到的用户交易数据，又随着大数据的应用价值飙升。时至今日，支付已成为行业发展过程中不可或缺的一环。



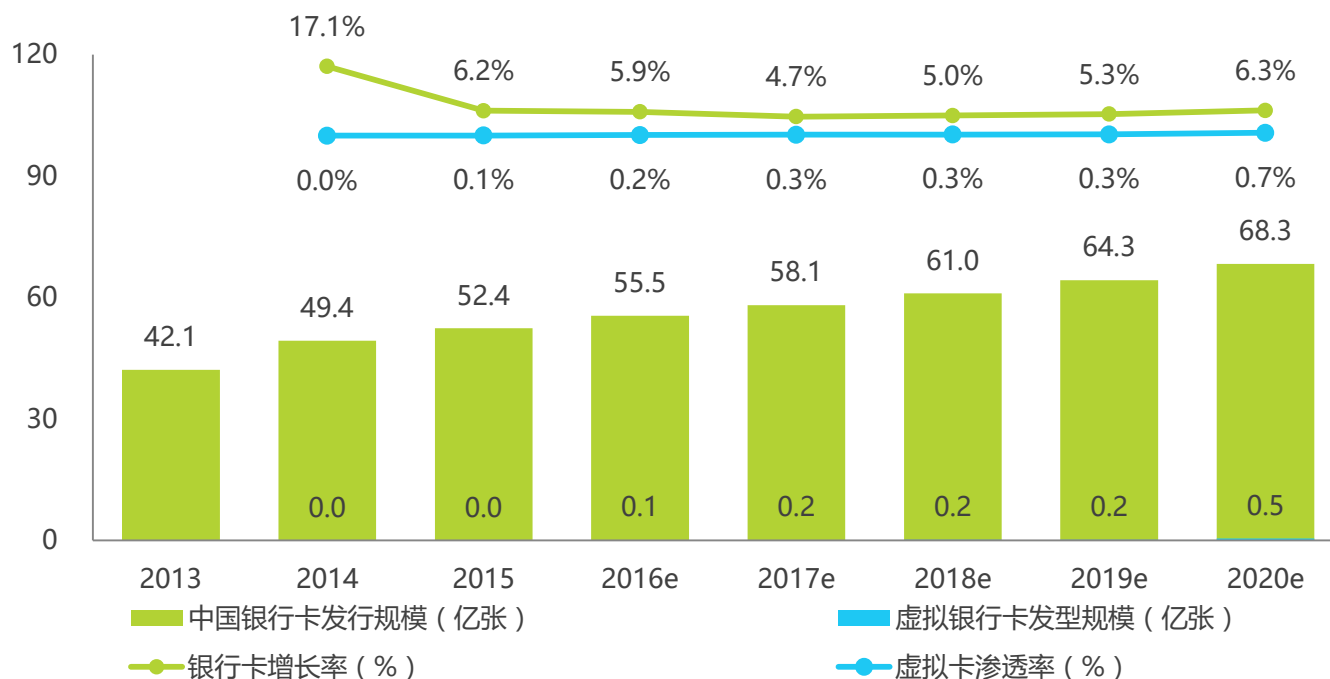
来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

银行卡的虚拟化趋势

IC卡与虚拟卡并存，银行业或进入账卡号双轨制时代

银行卡是我国银行业触及客户的实体产品，然而这个实体产品在互联网生活中带来的诸多不便，却也影响着银行用户的用户体验，支付的爆发有一部分原因就是解决了多卡的资金整合问题。现阶段手机银行、网银等银行电子产品逐渐深入人心，一些银行电子产品登陆时，已逐渐脱离卡号与卡密码的单一账号体系，身份证、手机号等多种身份验证号码都起到了银行卡号同等的效果，而随着移动支付的发展，银行卡的重要性已被削弱，因此继IC卡之后，虚拟卡或成为未来银行触达用户的终端产品，而且伴随着虚拟卡的普及，中国银行业或与国际接轨，切实推行账号与卡号分离的双轨制体系。

2013-2020年中国银行卡发行规模



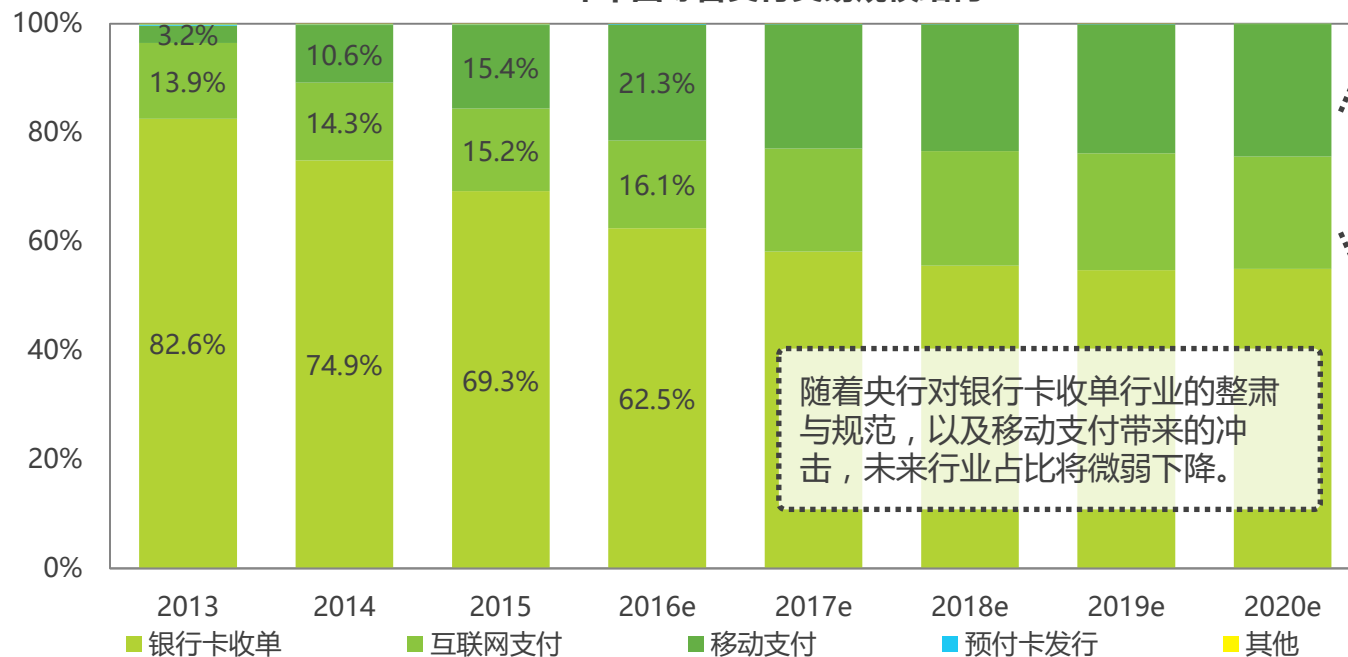
来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

等待技术红利爆发

技术红利必须高于各行业既得利益者的当期收入

支付是所有互联网金融行业中，体量最为庞大的一个，这虽然证明了行业的重要性，但也正因为规模庞大，所以涉及到的既得利益方错综复杂，这给行业的推进带来了阻碍。互联网与移动支付的行业演进说明，技术是推动支付产业发展的核心动力。但是新技术的推广，却严重影响着支付背后复杂既得利益者们的蛋糕。因此技术所带来的红利，一定要高于既得利益者们当期的收入，这样支付才能得到颠覆性的发展，而这个颠覆性的标志，就是移动支付交易规模占比超过50%，艾瑞预计这至少需要20年时间。

2013-2020年中国综合支付交易规模结构



移动支付是金融科技落地发展的最前沿，移动支付全面成为支付主要规模源时，中国金融行业也将进入科技时代。

由电商生态衍生而来的互联网支付，在过去十年间引领了市场无数风潮。未来互联网支付会遭遇场景突破的瓶颈，因此占比相对保持稳定。

随着央行对银行卡收单行业的整肃与规范，以及移动支付带来的冲击，未来行业占比将微弱下降。

来源：综合企业访谈，公开市场信息，证券投资基金业协会，保险业协会等机构，根据艾瑞统计模型核算。

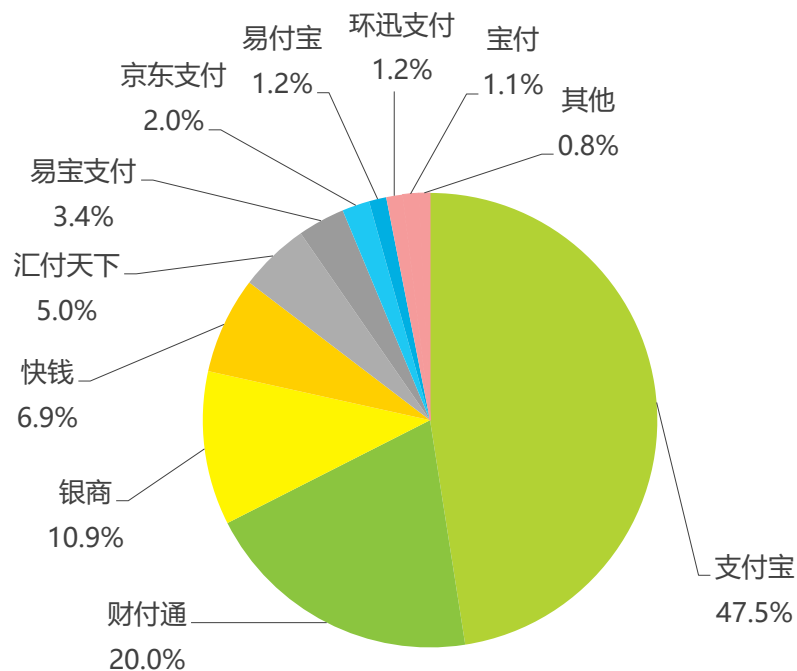
第三方支付竞争格局

照搬成功经验是造成支付僵局的主因

在支付领域，支付宝、财付通的成功，使得习惯于借鉴成功经验的中国互联网圈展开了一轮轰轰烈烈的“抄袭”大潮，而实际上支付是一种很考验场景的行业，在支付宝和财付通乃至拉卡拉、银联商务等已经成功的企业，它们具备的品牌优势很难被后进者赶超，因此能够帮助支付企业破局的并不是同质化竞争，而是对新领域的渗透。

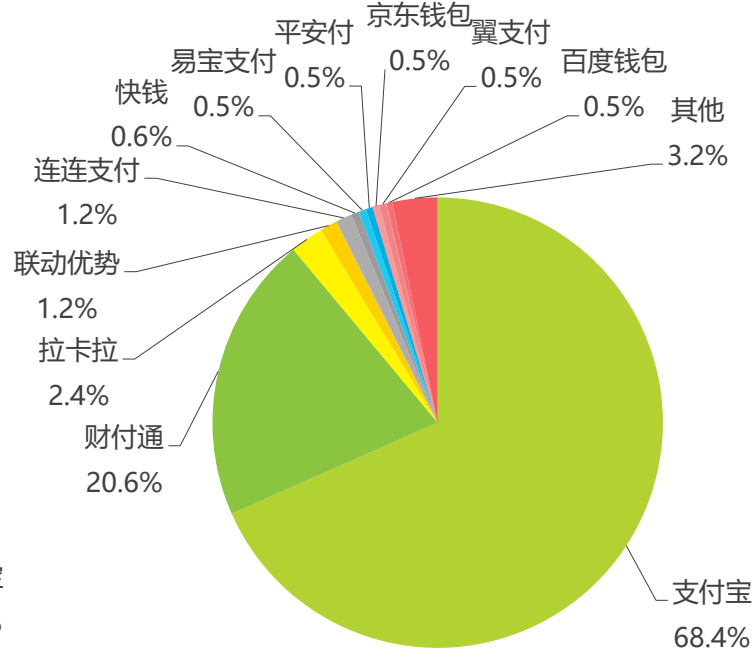
2015年中国第三方互联网支付交易规模市场份额

(PC端)



2015年中国第三方移动支付交易规模市场份额

(移动端)



注释：1. 统计企业类型中不含银行和中国银联，仅指第三方支付企业；2. 艾瑞根据最新掌握的市场情况，对历史数据进行修正；3. 互联网支付指通过台式电脑、便携式电脑等设备，依托互联网发起支付指令，实现用户和商户、商户和商户之间的货币资金转移的行为。艾瑞研究体系中的互联网支付指通过第三方支付平台实现的支付。

注释：1. 统计企业类型中不含银行和中国银联，仅指第三方支付企业；2. 艾瑞根据最新掌握的市场情况，对历史数据进行修正。3. 2015年Q4中国第三方移动支付交易规模为31906.5亿；4. 移动支付指基于无线通信技术，通过移动终端实现的非语音方式的货币资金的转移及支付行为。艾瑞研究体系中的移动支付统计包括用户购买第三方平台提供的商品和服务的支付行为，从购买的商品种类来说，包括实物商品及信息化服务。

浪潮褪去：互联网金融概念的破灭

1

金融复兴：业务回归金融本质

2

一叶知秋：优秀金融平台案例

3

不再野蛮：金融科学家的未来

4

无论从哪方面衡量，蚂蚁金服都是中国互联网金融行业的领军企业。其国民级的应用支付宝在迅速抢占支付市场之后，自身的意义发生了质变。在巨大的流量和海量支付数据支撑下，凭借自身优秀的创新能力，使蚂蚁金服衍生出多种更加深远的金融业务，改变了整个互联网金融行业的竞争格局，甚至可以说，互联网金融热潮是由蚂蚁金服推动的。时至2016年，在互联网金融平台集体向金融科技概念转型之时，蚂蚁金服似乎并没有过度标榜其在金融科技领域的领先地位，而是通过金融的触角，向所服务企业的其他业务需求进行延伸，将蚂蚁金服优秀的技术研发能力向外输出，帮助企业顺利过度到网络时代。

蚂蚁金服科技能力输出示意图



流量作为网络时代最核心的资产，在互联网诞生之初就是各互联网平台相互争夺的资源。然而如今的网络环境，流量资源的格局基本已经定型，这给各大网络平台带来的副作用就是标签化，用户对平台形成固定的认知，如果自己的需求与固定认知重合度低，那么就存在业务外流的巨大风险，这也是目前几大平台互相制衡，互相竞争的主要机会点。然而这种阶段性的行业特点，却最终将所有竞争引入同一个趋势结果，即对用户生活的把控。这也顺应了整个互联网产业的趋势，即通过网络向传统产业渗透，当互联网金融跳出相对狭隘的金融概念后，随即形成了金融生活的概念。而这种质变并不是所有互联网金融平台都可以做到，除了相当的金融能力以外，还需要背后庞大的日常生活类资源，诸如打车、购物、电影、游戏、娱乐等……

蚂蚁金服渗透路径



苏宁金融

全渠道 更安心

与其他大型电子商务平台类似，苏宁金融的诞生并非一夜之间，2011年苏宁布局支付，而后的五年间先后完善了支付账户、投资理财、保理、保险、众筹、征信甚至跨境外汇支付等业务，并于2016年成立苏宁金融服务有限公司。

与无根的互联网金融平台不同，苏宁金融自诞生之初就不存在“虚假交易”“刷单”等行为的基因，因为从苏宁布局支付起，都是为了丰富和完善其商业生态，所以政策对互联网金融的收紧，并不影响苏宁金融的常规业务。实际上，对于苏宁金融来说，互联网金融和金融科技是双线推进，相互促进的关系。

➤ 一方面，苏宁庞大的消费场景资源，能够衍生出多种金融需求，成为了苏宁金融发展的最佳温床；

➤ 另一方面，利用苏宁生态中的大数据，以及互联网金融的技术能力，可以迅速的在实际业务中应用。

因此，苏宁金融对金融科技的应用主要在于对自身业务的改造方面，这种改造很难被用户感知，力求在潜移默化中提高用户体验，加快风控速度和精度，并覆盖更多的用户。

苏宁金融七大金融科技专利



用于图像认证支付

基于图形特征的安全验证方法和装置



离线支付

电子支付方法及系统



商户授信

数据分析方法及装置

金融科技支撑



用于远程开户

基于人工学习的真人验证方法及系统



手气红包

支付业务数据处理及装置



SDK支付

支付方法及设置



支付日志分析

日志分析方法及系统

苏宁金融

全渠道 更安心

金融IT人员占比高达63%。基于坚实的科技基础，苏宁金融构建了领先的个人CRM系统和企业CRM系统，为风控和智能营销提供大数据支撑。依托苏宁美国硅谷研究院，借鉴美国最前沿的互联网金融实践和最先进的金融科技研究成果，苏宁金融积极开展金融科技研究，在金融O2O、生物认证、人工智能等方面持续发力。截止目前，苏宁金融已经取得了7项金融专利。

由于苏宁全部生态涉及线上线下两个部分，所以苏宁金融整体的风控核心并非只针对于线上部分，而线上线下的数据融合也是苏宁金融在金融科技领域天生的优势。基于丰富的大数据积累和反欺诈模型，7×24小时全天候对涉嫌欺诈、盗用、盗刷等可疑行为实时监控、及时预警、有效核查和快速处理，全方位保护客户资金和交易安全。

苏宁金融全面的风控体系



线上

- 苏宁金融门户网站
- 苏宁易购
- 易付宝
- 直销电话中心

线下



- 苏宁财富中心
- 苏宁近1700家门店
- 苏宁易购直营店



多维度风控模型，丰富的风控规则集，综合判定交易风险



生物信息采集，精确识别客户身份，有效防空交易欺诈



数据加密传输，暴涨信息安全，安全控件、数字证书等安全产品实时保护账户安全



跨行业跨平台联防联控，海量黑名单库，共同打击网络欺诈

具备输出能力的金融服务共生系统

拉卡拉是国内最早从事第三方支付业务的企业之一，也是国内首批获得央行颁发的《支付业务许可证》牌照的企业之一。经过十多年发展，业务涵盖支付、收单、征信、理财、信贷、社区金融等多个领域，成长为国内领先的新型金融服务集团，也是国内唯一在线上 and 线下、个人和商户服务上做出万亿级规模的非银机构。

拉卡拉最核心的金融、支付、征信板块，在数以亿计笔交易下，源源不断产生大量有价值的数据，这些业务、系统、平台、数据共同构成了拉卡拉金融服务的共生系统，各条业务独立发展又相互支撑。拉卡拉的金融服务共生系统，由于其业务的丰富性与科技的创新性，使得其在平台输出、产品输出、服务输出方面都具备优势。

拉卡拉金融科技布局



领先的技术架构和技术运用能力，为科技金融输出奠定基础

拉卡拉拥有超过20张金融牌照和海量用户数据，在金融版图中占据多个有利位置，同时，拉卡拉也在进一步整合资源，提高市场占有率，进一步巩固国内领先的综合金融服务平台地位，在产业链的若干环节成为数一数二，向全牌照金融控股帝国发展。此外，拉卡拉一贯注重研发投入，专注于用先进技术创新业务及产品服务，通过互联网、大数据、征信等行业领先的技术应用，在改善传统金融服务、输出科技金融方面取得了明显的成效。拉卡拉架构已经搭成，道路已经铺好。随着“共生体系”的发展、产品与业务端的持续革新，对于已越过盈亏平衡点的拉卡拉而言，“赢家通吃”的局面正在进一步奠定。

拉卡拉金融布局





金融科技与开放生态

京东金融是业内实力强大，且战略眼光独到的互联网金融巨头。早在业内纷纷标榜自己互联网金融属性的时代，京东金融就提出了金融科技的核心战略。并且自身对金融科技有着独到的理解，京东金融认为金融科技的定义是：遵从金融本质，以数据为基础，以技术为手段，为金融服务，帮助金融行业提升效率、降低成本。在这种理念的指导下，京东金融共搭建了七大业务板块：供应链金融、消费金融、财富管理、众筹、支付、保险和证券。并且从技术和用户的角度，将业务分别切分为两大类。

京东金融业务线划分



技术角度

科技风控

- 京保贝1.0
满足企业快速融资
- 京保贝2.0
系统能力输出
- 消费金融
京东“四大发明”

智能投顾

- 服务中国居民
长期财富增值
- 大数据量化平台
机器人投顾
- 为用户提供
全球资产配置



用户角度

公司金融

公司金融

- 资金紧张 → 信贷服务
- 资金充沛 → 对公理财

消费者金融

消费者金融

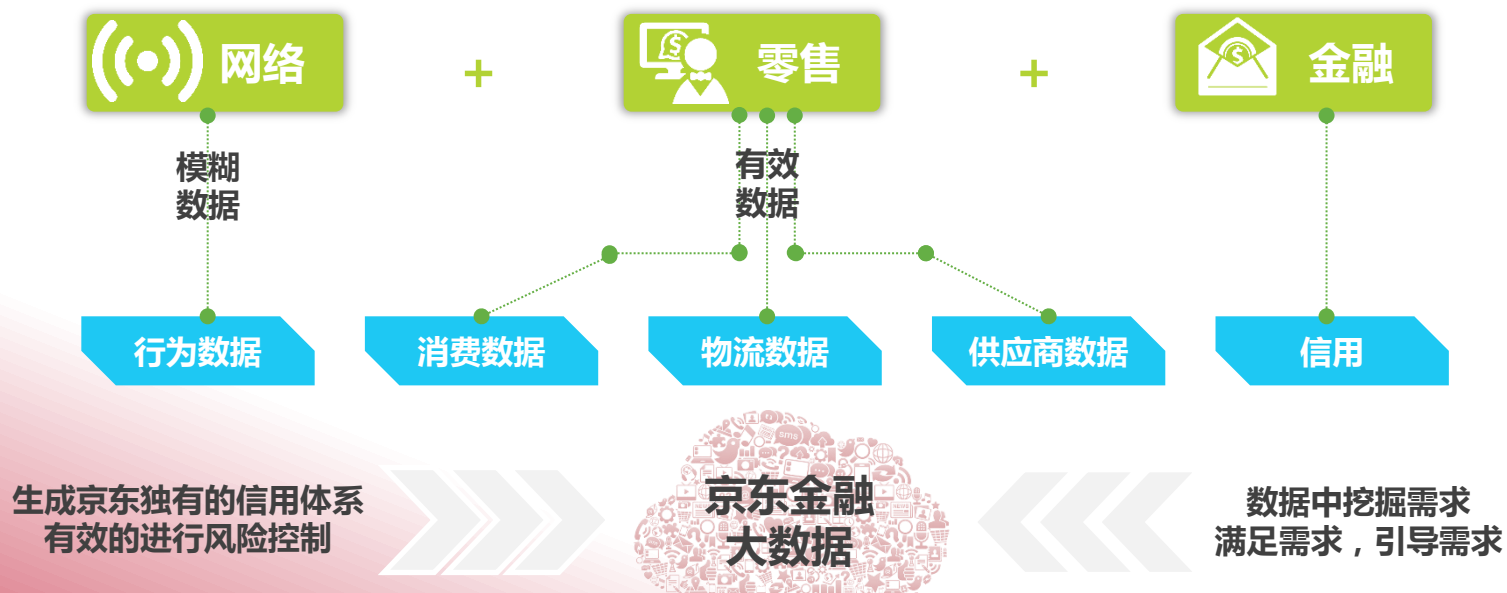
- 资金紧张 → 消费分期、现金贷
- 资金充沛 → 个人财富管理
生活支付



金融科技与开放生态

整体来看，京东金融的科技与京东自身庞大的商业体系关系密切，从这个庞大的电子商务生态中，京东金融获得了价值远高于网络环境中的更多有效数据，这些数据帮助京东金融构建出一套与自身优势吻合的大数据系统，并将领先的金融科技手段应用在这套体系中，形成自己独特的战略布局。

京东金融科技战略布局示意图



让人们平等便捷的获取金融服务

百度金融服务事业群组（FSG），成立于2015年12月14日，业务架构主要包括消费金融、钱包支付、理财资管、互联网银行、互联网保险等多个板块，基本覆盖金融服务的各个领域。百度做互联网金融业务初始于2013年。2015年末，FSG将百度原有的金融业务整合，并将金融上升为百度战略级位置，由百度高级副总裁朱光（时任百度副总裁）全面负责。百度金融致力于成为一家真正意义的金融科技公司，利用人工智能等技术优势，升级传统金融，实现普惠金融的梦想。通过自我探索和开放合作的“双路径”实现金融科技的愿景，开放金融云为金融机构输出包括人工智能、安全防护、智能获客、大数据风控、IT系统、支付“六大技术能力”，为合作伙伴赋能，共享生态红利。

百度金融组织架构







让人们平等便捷的获取金融服务

百度金融在金融科技领域有着得天独厚的优势，百度是中国人获取信息的主要入口，日响应200多个国家和地区的60亿次搜索请求；拥有领先的反SPAM和CTR预估技术；还拥有全世界最大规模的FPGA集群，中国最大的对象存储引擎，数据安全可靠；2015年，百度研发投入约为总营收的15.33%，研发支出过百亿元。在这些基础上，百度金融向金融科技领域的拓展分为五个方面：

百度金融科技拓展领域

身份识别认证




-  语音识别安静环境准确率97%，车载环境92%
-  应达到每秒20帧，体验流畅，交互过程耗时不到2秒
-  手写签名认证，纳真识别率高于88.5%，拒伪识别率高于91%
-  1个蜡烛的光照在1平米上的亮度即可准确识别图像

大数据风控




账号安全保护伞，提供每秒50万次风控请求的能力，这一能力已全面覆盖百度所有产品线，有效防御安全风险。

-  7个维度
-  28个行业
-  10万+个标签

智能投顾

-  整合互联网上海量的数据和金融信息，生成金融知识图谱
-  根据用户的行为轨迹生成用户画像，洞察用户的需求和风险偏好
-  根据资产大数据，生成资产画像，根据这些图谱和画像，判断用户的投资风险偏好，智能匹配，生成科学的投资组合，并帮助用户追踪、监控风险。

量化投资

-  百度大脑量化投资决策
 -  根据全网搜索数据，提取多样化因子
 -  动态监测及测试，投入实战
- 利用大数据构建全维度投资者和投资标的动态标签监测体系，形成量化投资策略的动态调整机制，并使用自然语言处理、话题检测追踪、深度神经网络等技术进行舆情监控，辅助投资决策，有效风险控制，提升运作效率。

金融云

面向金融行业伙伴的一组完整服务能力的聚合，行业伙伴可以通过云端访问，获取技术能力支撑，完善服务生态。百度金融云将向金融机构输出包括人工智能、安全防护、智能获客、大数据风控、IT系统、支付“六大技术能力”的全套金融解决方案，为合作伙伴赋能。随着百度金融云的正式向业界开放，至此百度金融云将承载着百度金融六大能力对外输出，全方位赋能合作伙伴。

WeLab（我来贷）是一家全球领先的金融科技企业，2013年创立于香港，2014年进入中国内地，并运营移动借贷APP-我来贷。WeLab还与多家金融机构进行合作，包括传统银行和消费金融公司等中国主流信贷机构，共同为有金融需求的年轻人提供便捷的服务。截至2016年9月30日，我来贷注册用户已突破1000万，在线申请贷款金额超过300亿。其独创的**WeDefend多维度风控系统**，可以对借贷用户授权的各种信息进行结构化交叉分析，建构用户360度画像，再把这些数据跟贷款、还款结合起来，从而精准判断用户的信用等级，实现批量化、标准化、自动化等大批量数据处理。

我来贷WeDefend多维度风控系统运行原理示意图

用户授权



* 我来贷WeDefend将根据不同场景筛选不同的数据进行分析



我来贷

年轻人的口袋银行



我来贷
年轻人的口袋银行

iResearch
艾瑞咨询

在科技领域结合度最高的风控环节，我来贷结合了传统银行的风控原理和国外等网贷平台使用的大数据风控模型技术，总结出不同申请人群的特性以及其金融贷款表现。在审核申请人的资料时，以真实性、开放性、交叉检验为原则。经过3年来经验积累和反复实验，有效的将理念落地，建立了一套机器学习审批引擎，辅以十几套为各族群量身定制的评分卡，每个月迭代更新。用户数据量级和数据维度都很高，基于最先进的Spark等大数据计算平台，加上数据预先收集和处理等技术的实施，对于一个贷款申请，我来贷的决策引擎可以在秒级作出判断决策。

我来贷金融科技要点

科技要点



用户体验

全移动化和数字化，充分利用移动终端特性，比如定位、拍照等功能，减少用户交互和数据输入成本。



大数据

多途径数据来源，涵盖用户申请信息、用户授权访问的设备信息、用户授权的第三方应用数据、公共的征信信息、公共社会信息、合作方风控数据等，过千个维度的原始数据。



机器学习

利用大数据量大以及多维度的特性，采用机器学习的方法，总结出不同人群的特性以及其金融表现，从而建立不同的机器学习预测模型，来替代很多本来需要人工干预的判断和决策。



反欺诈

采用活体人脸识别等最先进技术，并配合时间、位置、网络环境、使用习惯，再加上我来贷独立开发的基于人群社会关系的社交图谱网络，可以有效地侦查出身份盗用、团伙欺诈等欺骗事件。



评分卡

与传统银行的评分模型不一样，我来贷的评分卡是多维度的，目前最新的评分卡有超过50个变量。



我来贷
年轻人的口袋银行

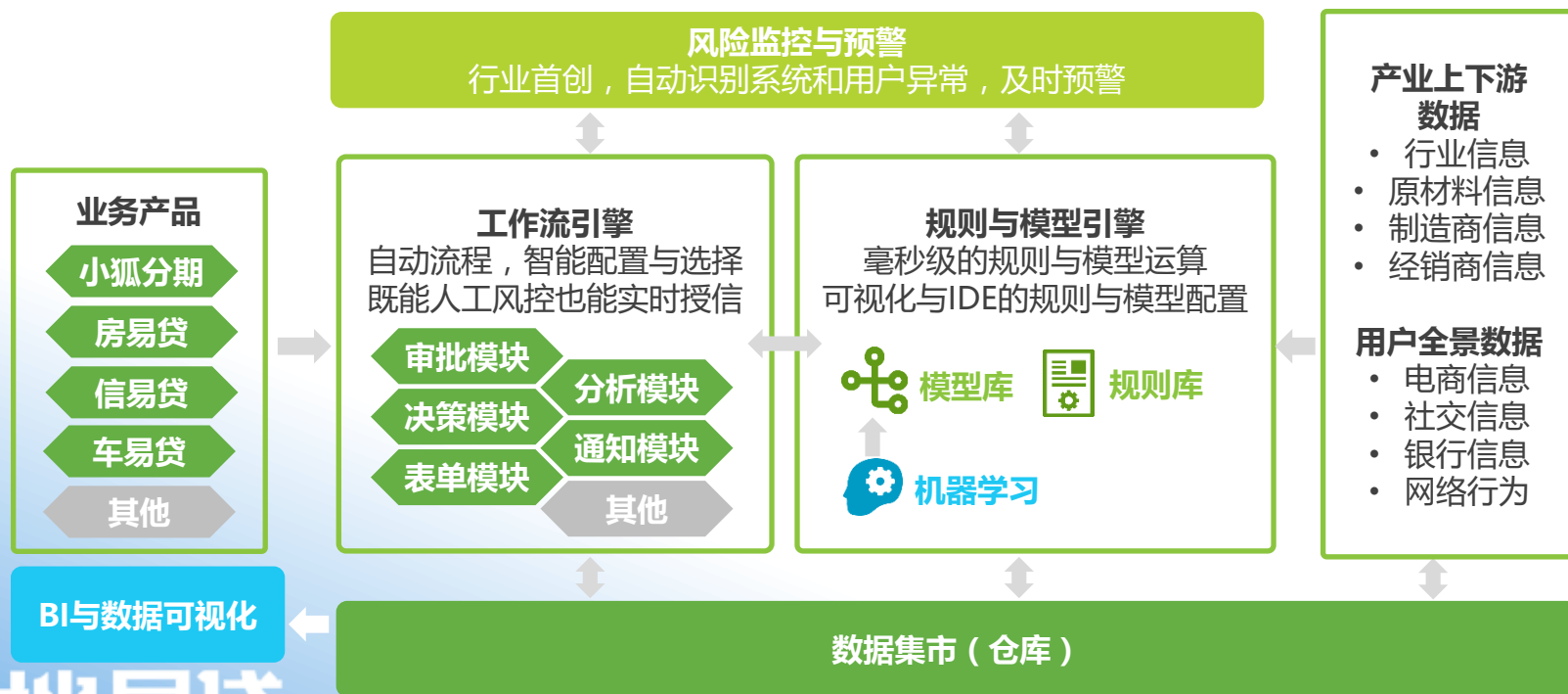
来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

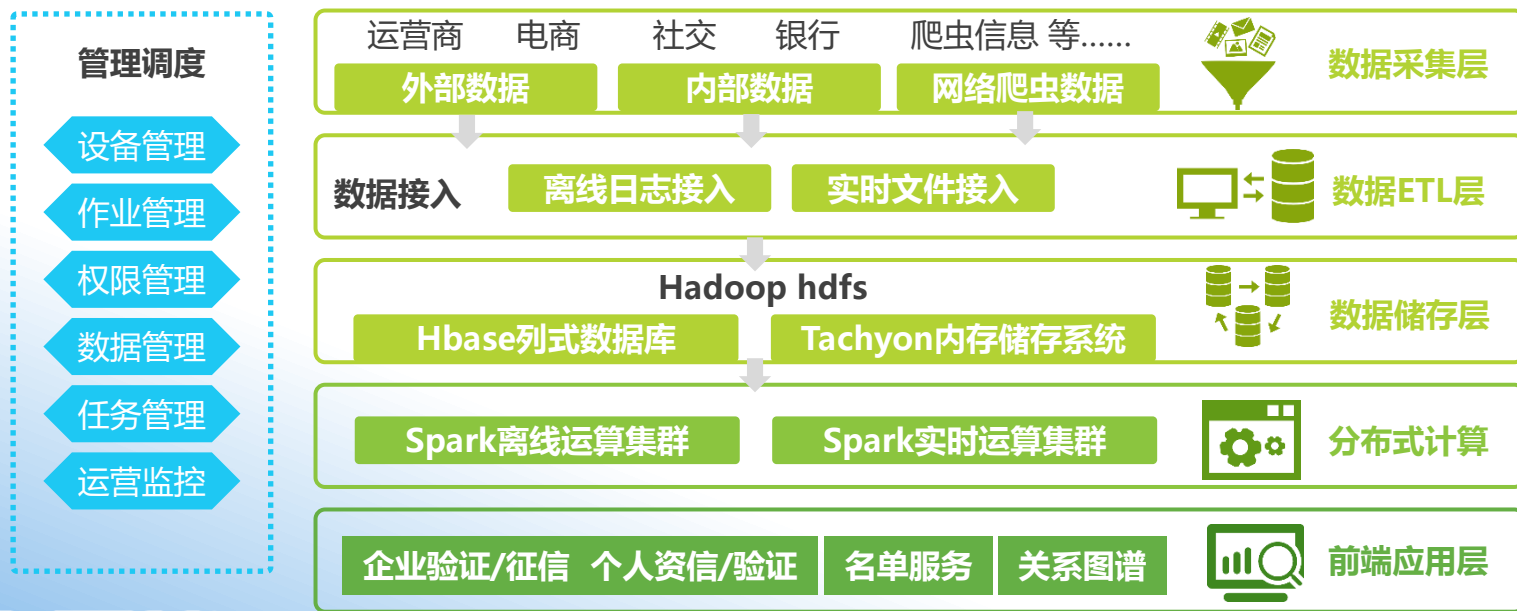
搜易贷是搜狐集团（NASDAQ：SOHU）旗下的互联网金融平台。公司成立于2014年4月，并于2014年9月正式上线。目前实缴注册资本已增加到3亿元人民币。搜易贷从成立至今一直秉承科技金融的发展理念，大力推进大数据技术、移动互联网技术、人工智能技术等借贷、投资过程中的应用，首创了基于垂直行业的全流程智能风险管理体系，独特推出基于产业链上下游数据和用户全景数据的智能风控系统——“风刃”，至此平台风控能力和移动理财均处于行业领先水平，移动端投资金额占比达83%。

搜易贷垂直行业全流程智能风险管理



“风刃”是搜易贷自主研发的大数据风控系统。目前薪易贷、小狐分期产品通过利用大数据风控技术，在整个系统层面上，已经做到了能够支持10万级别的并发量，系统本身数据更新20GB/日，系统反应时间小于3秒，基本做到了实时响应。通过基于级联式多模型高精度的机器学习在线风险评估模型，实现了风险区分精度大于95%。改变了以前T+1的授信方式、T+2放款方式，从而实现了实时授信、T+1放款。且不需要提供担保、不需要提交繁杂资料。“风刃”的大数据分析架构包括如下几个层级架构：数据采集层、数据传输转换层（ETL层）、数据存储层、分布式计算层、前端应用层，以及所有层级之上的管理调度层（中控层）。

搜易贷“风刃”风控系统大数据分析框架



在支付行业中，快钱的发展战略始终非常明晰，早在各支付公司在互联网支付业务跑马圈地，野蛮发展的时代，快钱就已经形成了多套，为企业量身打造的解决方案，从企业的支付端切入，实现财务管理、企业管理、营销支持等多方面服务。时至2016年，金融科技成为市场焦点，快钱运用数据和移动技术等先进科技，改变着金融服务的模式和形态，为以新中产为核心的用户群体，带来全新的科技金融新体验。其中最显著的特点在于，快钱将科技金融与消费场景紧密结合，通过集成便捷的移动支付、智能化的信用消费和财富管理方案，快钱将用户花钱、省钱、赚钱的各个环节一站打通，打造出智能、便捷、个性的综合金融服务，并由此为商业激活购买力，增强用户活性。

快钱多维度金融服务版图

便捷移动支付

除支付以外，快钱所有的金融服务正在向移动端快速迁移，并且与商业场景的结合变得愈发紧密。

智能信用消费

基于快钱生态系统内积累的海量数据，对用户进行授信，实现支付业务升级。

支

赚

信

惠

智能财富规划

利用智能终端，将丰富的理财业务融合进支付生态，提升支付通道价值，加强自身金融科技平台属性。

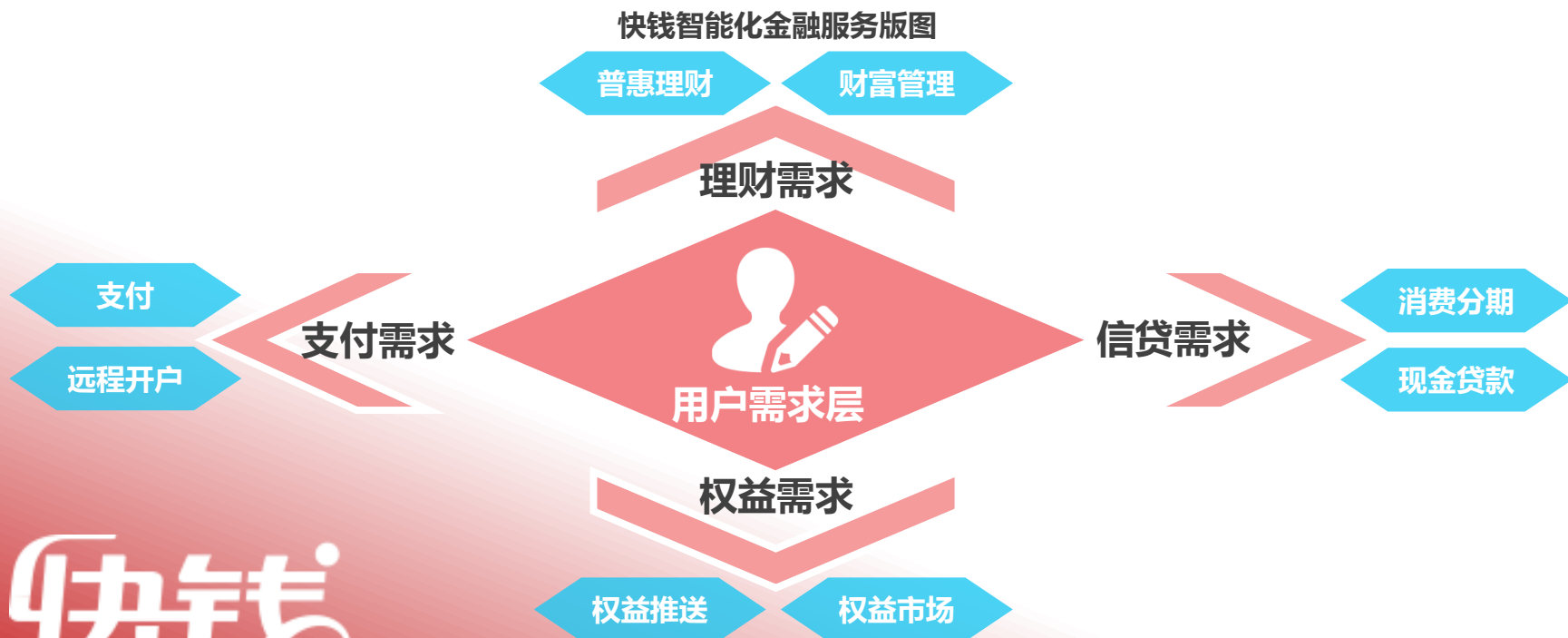
丰富优惠权益

利用快钱自身影响力和客户群，将本来没有交集的用户和商家联通，以快钱生态为边界，让用户享受丰富的优惠权益。

科技金融新体验

2014年底，万达与快钱联姻，当时市场上的震动仅仅因为这是支付第一案，并没有意识到这件事背后的意义。实际上，作为万达网络金融的重要战略布局，体现出的是大量有实力的传统企业业务升级的庞大需求，支付作为这股洪流中最佳的助力，势必引发这种强强联合的风潮。而就快钱来说，它将场景与金融服务有机结合，在移动平台上集成综合化金融服务，也几乎是在二者联姻的同时，让万达和快钱彼此的实力，均提升了一个档次，实现1+1>2的商业成功。

在快钱的规划中，智能化金融服务将伴随人生的每一阶段，不论是初入社会的大学生、事业上崭露头角的金领，还是功成名就的成功人士，都能在生活的不同时期与不同场景中，领略快钱为其量身定制的金融未来。



分期乐

年轻人的信用消费平台

以乐信集团为例：分期乐、提钱乐商城作为资产端，以电商销售的方式为消费者提供分期服务，鼎盛资产对债权进行打包，再通过互联网理财平台桔子理财以及发行标准ABS等方式对接给个人理财用户以及银行、基金等机构投资者，形成一个商业模式的闭环。

分期乐业务版图



分期乐

年轻人的信用消费平台

分期乐基于自身多年的运营经验，独创鹰眼风控引擎。与传统金融机构相比，鹰眼引擎变量模型更为复杂，迭代也更加快速。与其他互联网金融平台相比，分期乐拥有电子商务场景作为有效数据的一大补充。与互联网巨头相比，分期乐的用户人群相对均质化，有更多强关联社交数据补充。至今，该引擎由1000多条数据维度，800多条决策规则构成，已处理过超过5000万笔订单、拥有了超过10000G数据沉淀，其中95%以上的订单由机器审核，日均处理订单20万。

乐信集团风控逻辑示意图



浪潮褪去：互联网金融概念的破灭

1

金融复兴：业务回归金融本质

2

一叶知秋：优秀金融平台案例

3

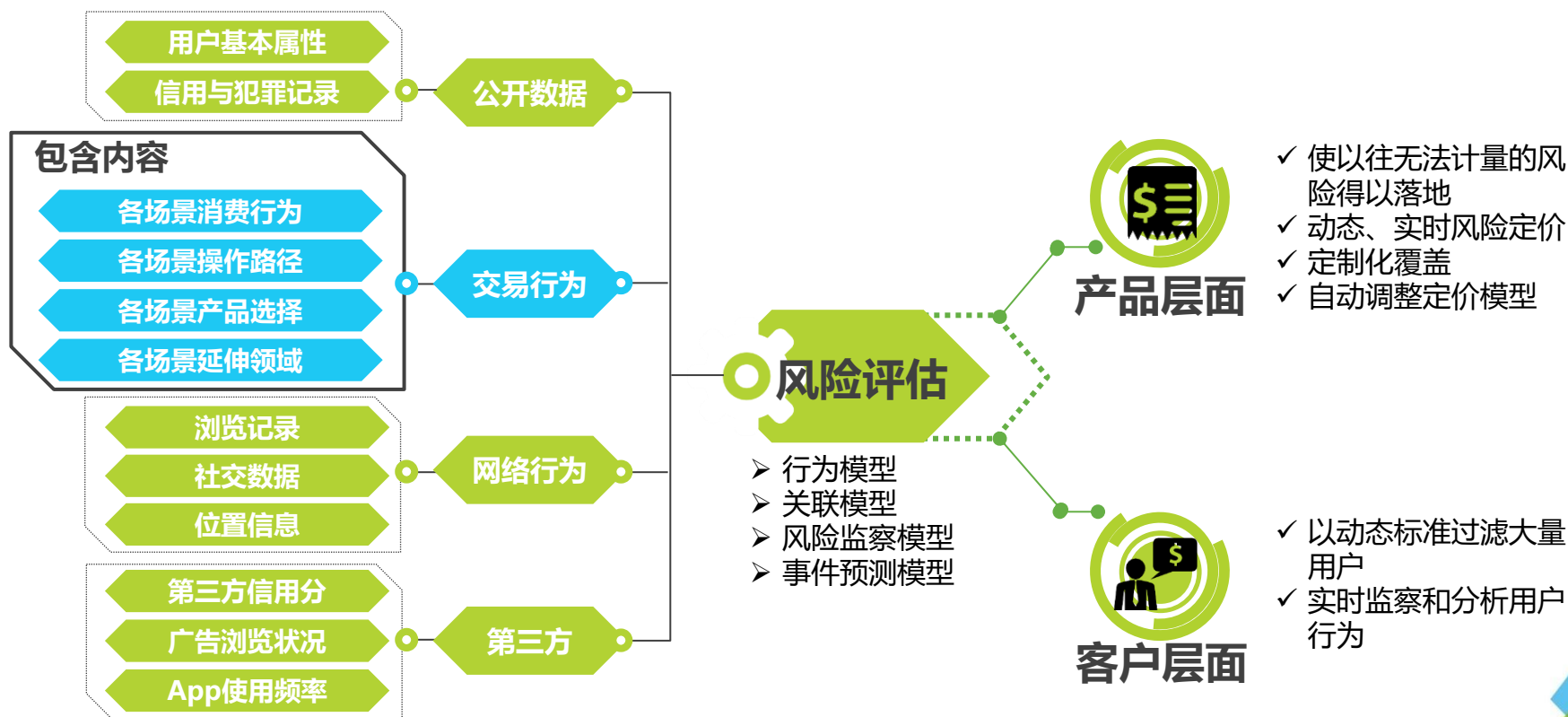
不再野蛮：金融科学家的未来

4

科技红利的现实体现

互联网的浅层应用并不能帮助金融服务下沉到长尾市场

我国金融行业风控方式严重依赖线下渠道，因此在互联网环境下局限性也比较大。之所以传统金融无法下沉到更长尾的信贷源去，就是受制于这种风控体系的桎梏，互联网的确能够使金融服务触达更多的用户，但如果只是浅层应用的话，并不能从风控机理上提高金融的服务能力。而所谓金融科技的红利，最直接的体现就是传统风控手段的颠覆。传统风控之所以稳定的原因是其已经经历了几个世纪的考验，从新中国诞生算起，也在新经济环境下积累了至少60年的数据。如今互联网金融也积累10年的数据，正是各类风控模型逐渐成熟的阶段，在这个历史契机上，大胆改造传统风控手段，就可以最快地享受科技带来的新金融红利。



互联网金融技术运营框架

按照数据流向选择匹配技术及调控方式

数据是一切金融科技的核心原材料，因此在公司运营过程中，让数据在企业中流动更加顺畅就是技术运营框架构建的理念之一。按照数据在企业中的流动方式，大致可以将数据分成流入、处理、储存与流出四个环节，而由于客观现实要求流入与处理两个步骤之间要做到零时差对接，所以基本上前两个步骤大多是在一起完成构建的。在这种基本框架的前提下，还需要在流程处理过程中实现高度自动化，并且在数据流动过程中，用技术的方式实现多维度的数据监测。

Step 4 : 全方位监测系统

硬件监控：

- 硬件系统出现故障，或硬盘空间即将耗尽、CPU 过热等问题进行监控并提请人工增加硬件设施。

网络调整：

- 根据流量和网络IP地址的异动，监测网络攻击，适时调整设置。

应用侦测：

- 功能请求或运作异动监测

业务预警：

- 对某些特殊日期，或瞬时爆发业务量可能产生的数据处理压力进行预警

Step 3 : 自动化运维平台

持续集成：在运营过程中，各类型精算模型不断融合

持续发布：模型或程序优化升级包持续上传更新

自动化测试：所有升级程序无需人工检验，系统自动测试

线上运维：升级完成后，系统自动进行融合匹配

数据流入
数据处理

Step 1

数据储存

Step 2

数据输出

- 并行计算
- 异步
- 削峰填谷
- 流式计算

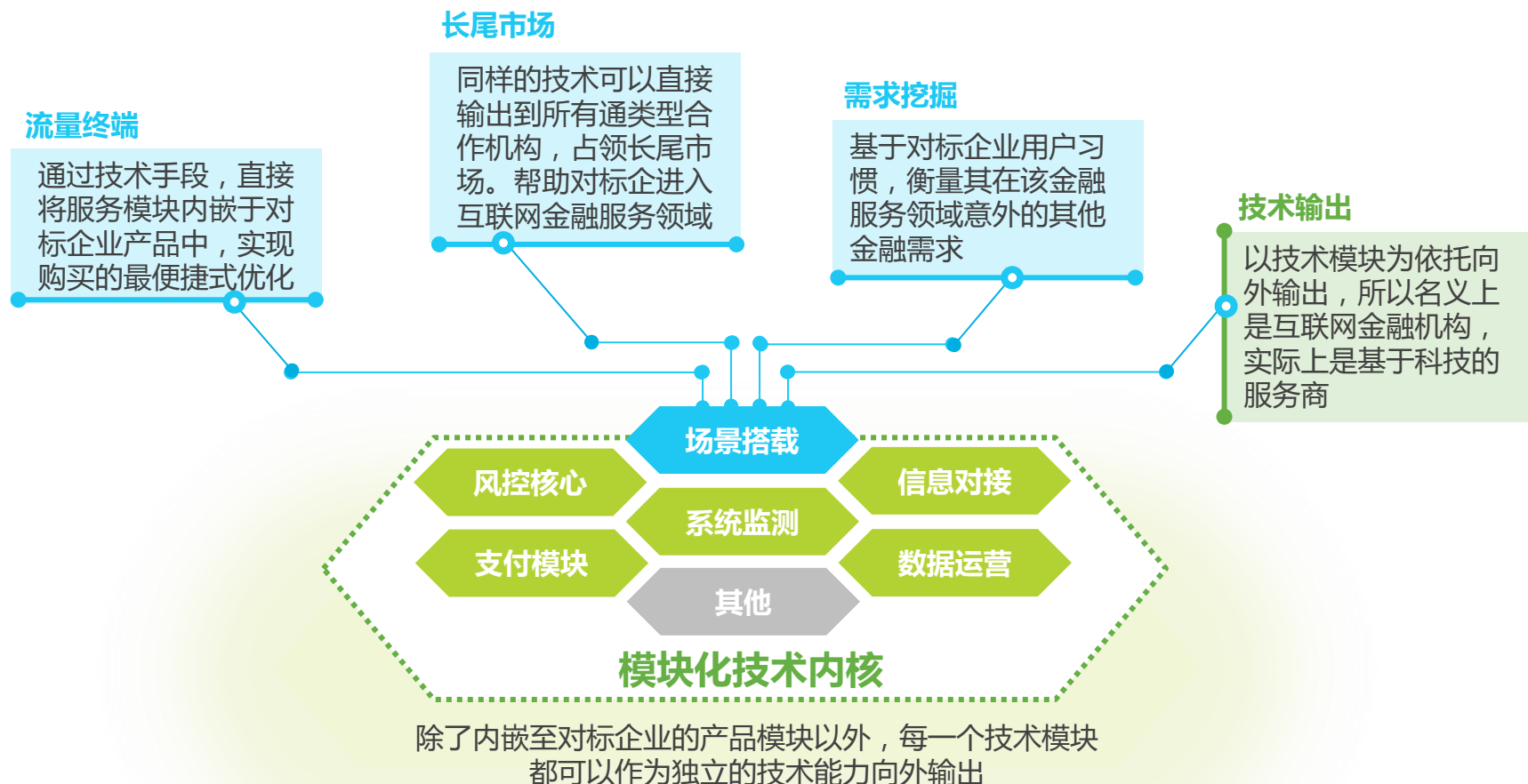
- 去LE分布式

- 多维度查询
- 数据库
- 缓存

金融科技的核心不是金融

以输出技术能力的方式，服务全部实体经济

技术平台的普适性最强，因此在自身系统构建完毕后，就可以将其形成产品，输出给金融生态系统内的所有合作者，进而以最小的投入，占领长尾市场。



公司介绍/法律声明

公司介绍

艾瑞集团是专注于中国互联网及全球高成长领域的洞察咨询与企业服务集团，业务领域包括大数据洞察与预测、行业研究与企业咨询、投资与投后服务等。

艾瑞咨询成立于2002年，是最早涉及互联网研究的第三方机构，累计发布数千份互联网行业研究报告，为上千家企业提供定制化的研究咨询服务，成为中国互联网企业IPO首选的第三方研究机构。2015年艾瑞咨询在海外建立研究中心，研究范围扩展至全球高成长领域，建立中国与世界优秀企业的链接。

版权声明

本报告为艾瑞集团制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给购买报告的客户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

联系我们

咨询热线 400 026 2099

集团网站 <http://www.iresearch.com.cn>

生活梦想 科技承载

TECH DRIVES BIGGER DREAMS



艾 瑞 咨 询