

中国互联网金融行业专题分析2017



分析定义

- 互联网金融：互联网金融是传统金融机构与互联网企业利用互联网技术和信息通信技术实现资金融通、支付、投资和信息中介服务的新型金融业务模式。



分析范畴

- 本分析内容主要针对《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》对于互联网金融各类型的划分，包括第三方支付、网络借贷、互联网理财、互联网保险、股权众筹等内容；其中消费金融领域研究参见《中国互联网消费金融市场专题分析2017》。

目录

CONTENTS

01  | 互联网金融市场综合概述

02  | 互联网金融细分市场分析

03  | 互联网金融典型案例解读

04  | 互联网金融市场发展趋势

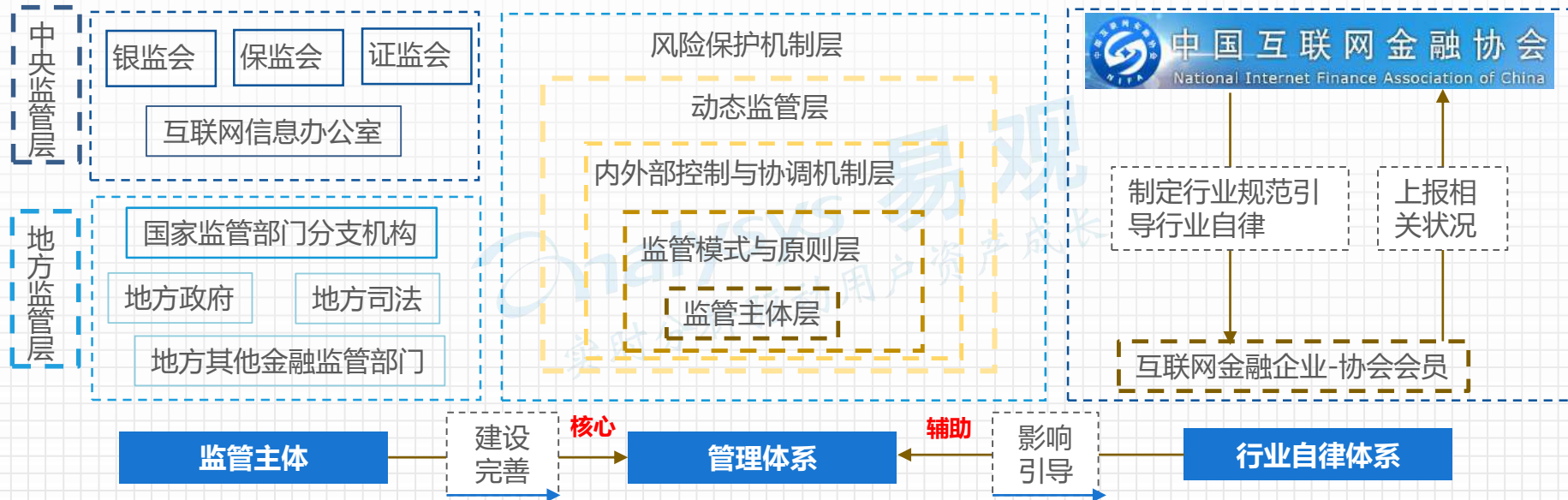
PART 1



互联网金融市场综合概述

多层次监管及自律的互联网金融管理体系成型

互联网金融具有跨界混业经营、贯穿多层次的市场体系、金融业态多、创新速度快、风险复杂多样的特征，因而合理而完善的监管结构和体系必然对行业的规范化进程起到重要的推动作用，互金行业形成了“**双层次多头的监管主体、多层次的监管体系+行业自律体系**”的结构已然成型；另外网络金融信息服务对投资安全及决策有较大推动作用，国家网信办强化监管对象力度，如在平台类型外延的基础上进一步确定内容发布规范，会更加利于互金市场稳定。



监管层的全面关注 利于互联网金融行业长久规范发展

2016年4月起监管层开展对互联网金融风险的专项整治工作，启动风险保护机制和动态监管机制；2016年3月中国互联网协会成立、8月证监会创新部解散，监管关注点增加，管理体制根据市场情形进行着不断优化调整，行业风险得到一定程度的遏制，利于行业的长久规范发展。

监管层对行业 风险的关注

2016年4月国务院印发《互联网金融风险专项整治工作实施方案》，开始对互联网金融风险展开重点整治。

2016年4月开始相继续续发布了P2P网络借贷、互联网金融保险、股权众筹风险频发业务专项整治工作实施方案。

监管层对监管 机制的关注

2016年8月证监会创新部解散，成立近两年半时间。

2016年3月中国互联网金融协会成立。

监管层对行业规范 和发展的关注

2016年8月四部委联合发布《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》，并作出12个月过渡期的安排。

2015年12月31日国务院关于印发推进普惠金融发展规划（2016—2020年）的通知。

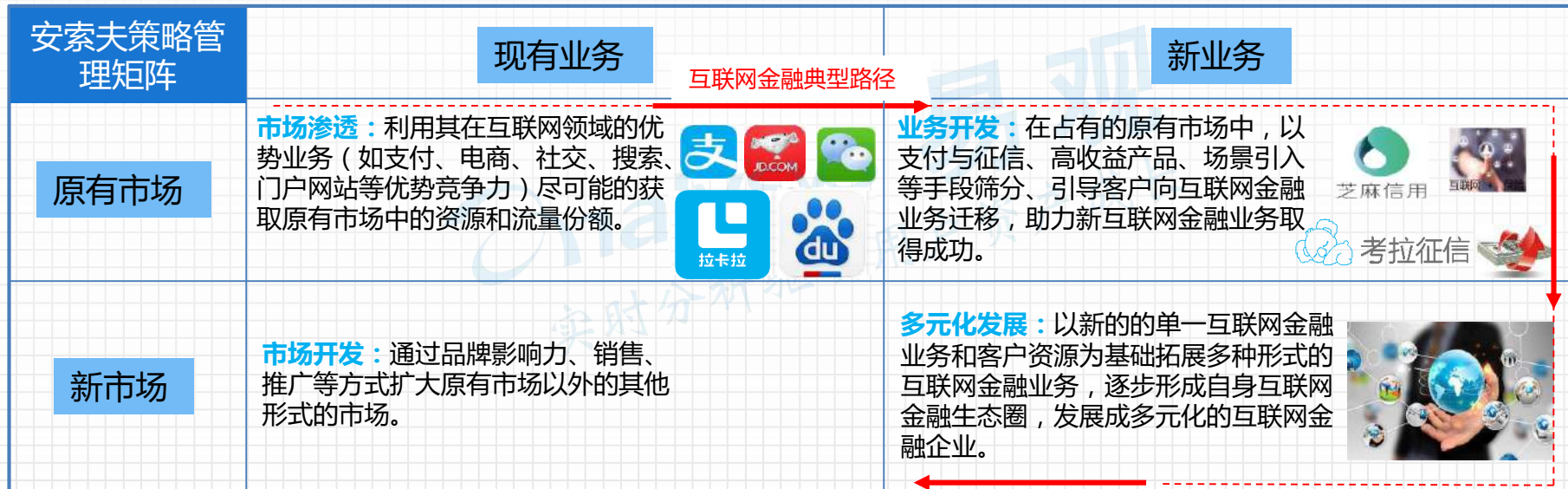
金融科技能力成行业发展共识 深度影响互联网金融行业格局

金融的核心内容是跨时间、跨空间的价值交换，因此能够缩短时间、拉近空间距离感的技术很容易就会被金融行业所接纳，金融行业自进入信息化时代以来按照技术渗透的深度大致先后经历了计算机化、网络化直至目前及今后的深度科技化阶段，目前人工智能、生物识别、云计算等技术已经应用于互联网金融领域，标志着金融科技将深度影响互联网金融的发展。



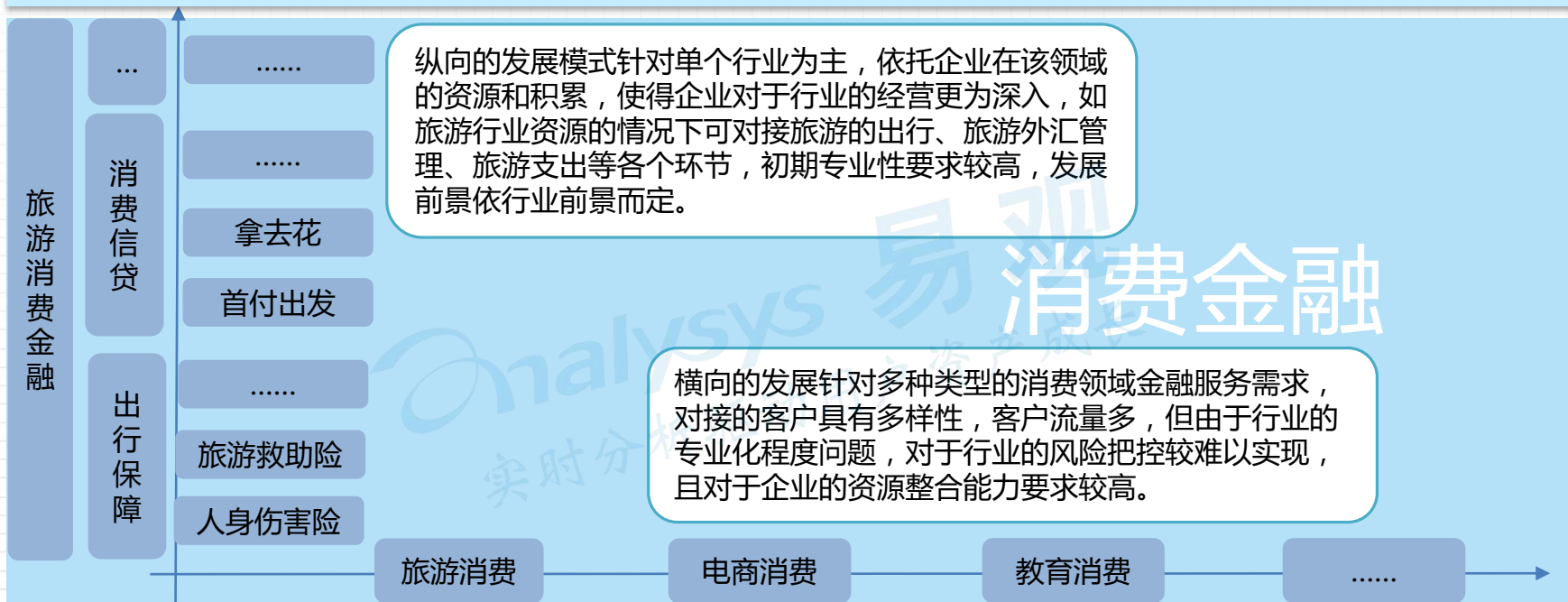
互联网金融平台发展呈现以优势业务为基础，谋求多元化经营 的战略共性

互联网企业开展互联网金融业务具有流量、网络及数据技术优势，一般具有较高的跨区域的流量基础，因而其在开展互联网金融业务时，比较注重用户迁移，将其原有业务市场中积聚的流量顺理成章地引入其互联网金融业务中，通过不同的场景、高收益理财等手段引流后再快速丰富和布局互联网金融产品，进而实现多元化经营并形成品牌，之后通过市场开发或对业务的深耕细作提升品牌影响力。



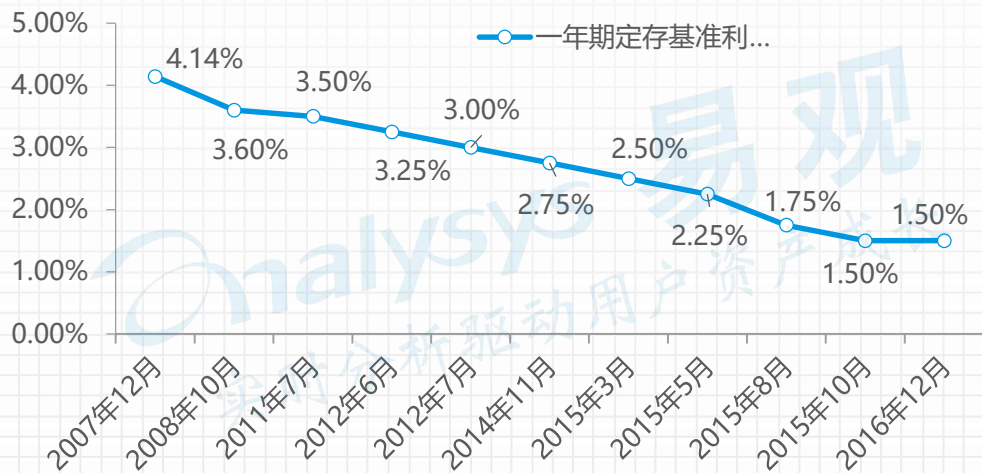
互联网金融平台基于自身掌握、积累的资源优势 在细分领域逐步寻求突破

由于互联网金融企业自身原有属性的不同，对于行业的深入程度、自身资源的积累程度乃至经营方法和思路的差异，互联网金融企业之间在自身行业的发展和布局模式也逐渐趋异。下图是以消费金融领域为例的差异化布局图示：



市场利率保持低位 用户投融资需求持续上升 奠定传统金融机构和互联网金融的竞争和布局差异化基础

2007年-2016年中国一年期定期存款基准利率



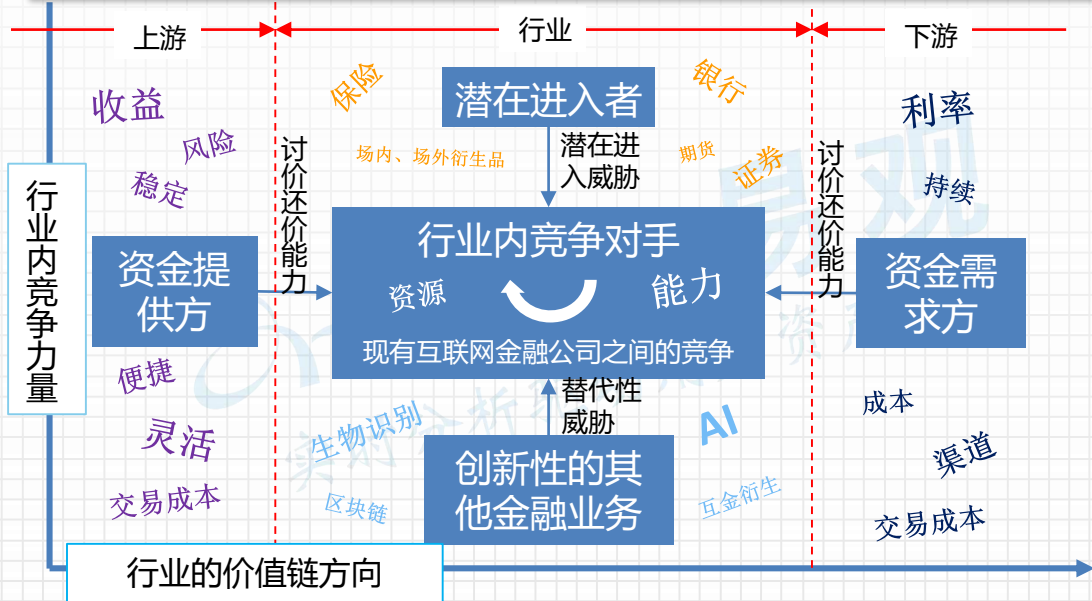
© Analysys 易观 · 中国人民银行

www.analysys.cn

2016年的利率一直处于历史最低水平，2016年12月份银行间人民币市场同业拆借加权平均利率为2.44%，比上年同期高0.47个百分点，居民存款保值增值需求在传统金融机构无法得到满足，同时下游的融资方对资金的需求增加。2016年全年人民币存款增加14.88万亿元人民币，比上年同期低1.4个百分点，居民的储蓄有一部分流入其他金融投资市场，而且这种趋势随着居民生活水平的不断提高、投资理财市场特别是互联网金融市场的逐渐便捷化会愈加明显，因而会导致传统的金融机构与互联网金融企业为了满足客户不同需求时，构成未来竞争和布局差异化。

互联网金融五种竞争力量将驱动市场结构长期动态调整

现阶段互联网金融企业之间竞争的主要资源是使企业居于合规化的牌照资源及流量，企业竞争的主要核心能力是金融科技能力、风险控制能力。从外部看，对资金提供方的吸引以及传统金融机构转型后的逐步进入是驱动行业竞争的重要力量。



主要驱动力量	现状
资金提供方	目前存款利率处于较低水平，但是对互金平台的选择性颇多，因而总体资金提供方目前处于偏强势地位。
资金需求方	虽然目前贷款利率也处于较低水平，但是个人的融资及一些行业的企业融资受限于银行的风控和和政策，因而目前处于偏弱势地位。
现有互联网金融公司之间竞争	随着监管的规范化，牌照资源是重要竞争资源。金融科技是互联网金融企业竞争的核心能力。
创新性的其他互联网金融业务	目前已基本初步形成了互联网金融业务类别，但基于技术进步的创新性业务会逐步对现有业务体系产生影响。
潜在进入者	传统金融机构本身具有经营金融业务的经验、人才储备、投资标的，传统金融机构的逐步转型将对现有的互联网金融体系产生较大影响。

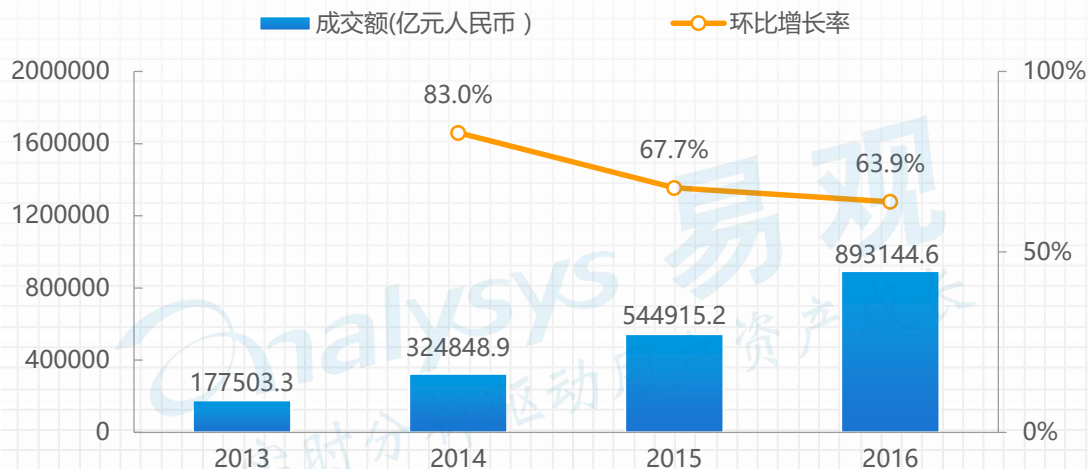
PART 2



互联网金融细分市场分析

2016年中国第三方支付市场交易规模已达893144.6亿元人民币 预计未来依旧保持稳步快速增长

2013-2016年中国第三方综合支付市场交易规模



数据说明：第三方支付规模是包括互联网支付、移动支付等的综合支付规模，以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

根据Analysys易观产业数据库监测显示，2016年中国第三方综合支付规模达到893144.6亿元人民币，较2015年同比增长63.9%，与2012年之前保持近乎一倍以上的高速增长率相比，增速逐渐趋缓。从整体趋势看，自2013年以来，中国第三方支付市场交易规模持续稳步增长，2016年市场交易规模为2013年的5倍，预计未来中国整体第三方支付依旧保持稳步快速增长的态势。

支付牌照到期后面临续展 严重违规被要求注销 目前牌照数量已减少至248张

央行发放10批共计271张支付牌照，各分项中：互联网支付103个、移动电话支付45个、固定电话支付14个、银行卡收单60个、预付卡受理171个、预付卡发行165个。根据相关规定：支付牌照的有效期为5年，到期前6个月由各公司向当地央行分支机构申请续期，经过许可后续期的期限仍为5年。虚假数据规避监管、变相违规转让牌照、超范围经营等严重违规则会被注销牌照，背后的实际控制人存在关联关系的被要求合并，其余均顺利续展。



第三方支付保持稳定快速增长 对其他业务渗透性强 可结合的领域广阔 业务布局面宽

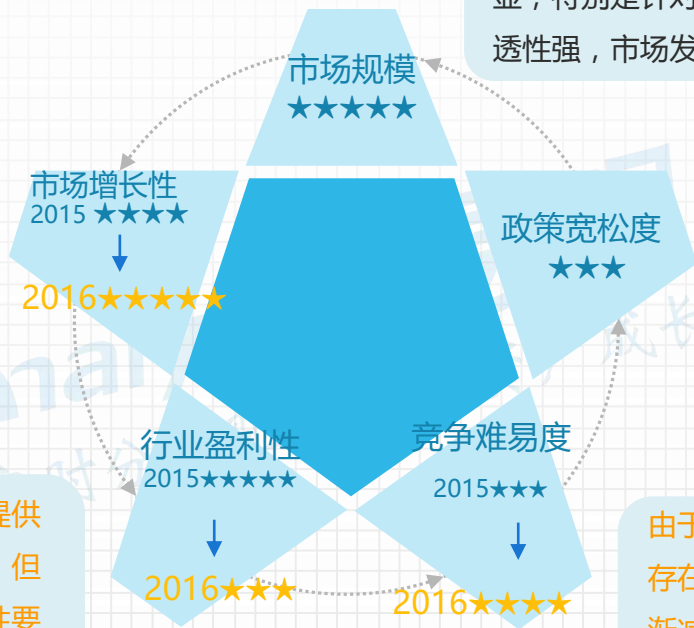
近3年交易规模的复合增长率为71.36%，依然保持较稳定的快速增长。

由于互联网支付的渗透性强，所能提供的行业盈利及连带业务的盈利性强，但受费率改革、推广成本及监管的硬性要求的影响行业的盈利性下降明显。

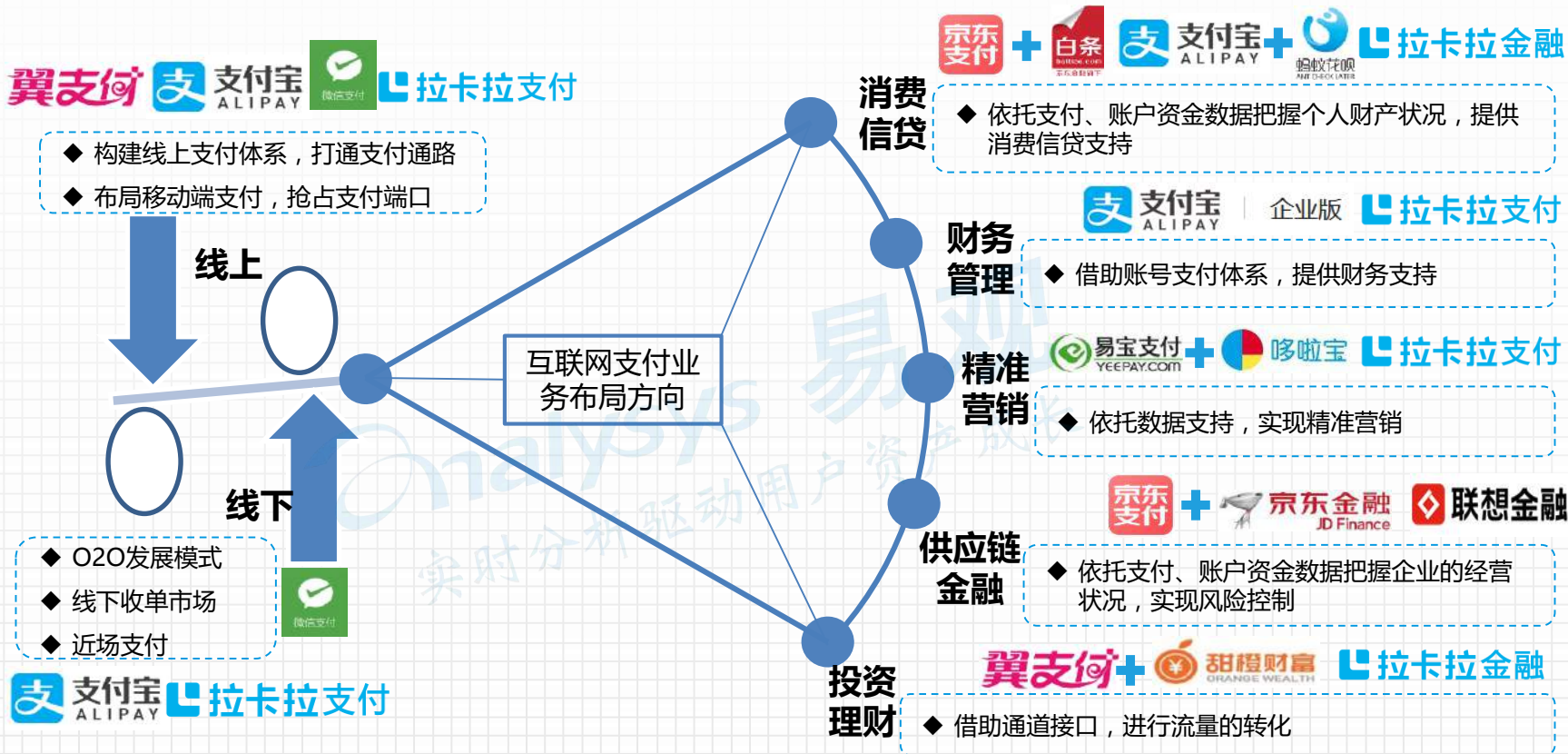
作为资金流通的桥梁，刚性需求明显，特别是针对多场景线上线下的渗透性强，市场发展空间大。

第三方支付作为较早的互联网金融业务之一，政策体系构建较为完善，业务类型分类较为明确，监管规则逐步成熟

由于实行牌照制管理，加上违规被注销和存在关联关系而合并的影响，牌照数量逐渐减少，而市场中寡头竞争明显，而基于细分行业及延伸业务仍存发展蓝海。

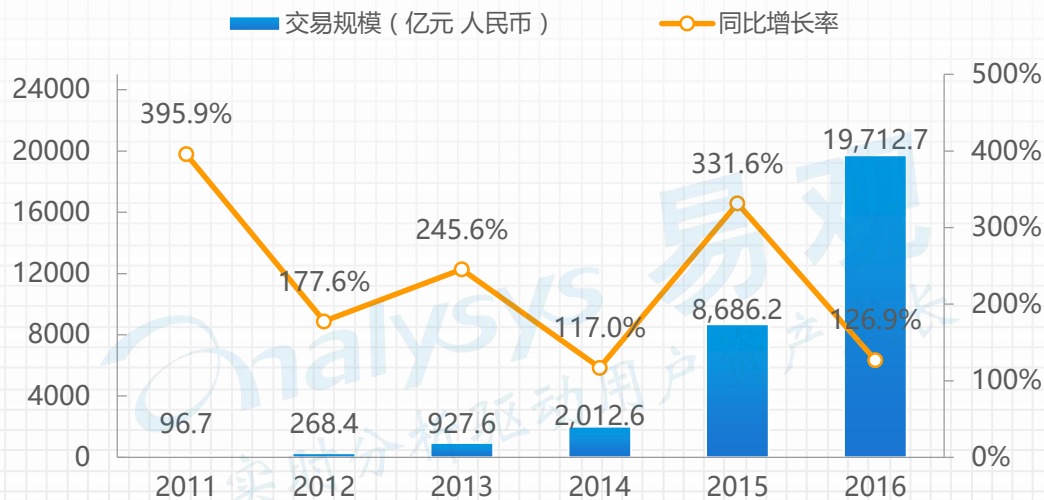


互联网支付与行业深度融合、线上与线下深度结合等仍构成重要业务布局方向



2016年中国P2P网贷市场规模已达19173亿元人民币 依旧保持快速增长 预计未来增速下滑

2011-2016年中国P2P网贷市场交易规模



数据说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

© Analysys 易观

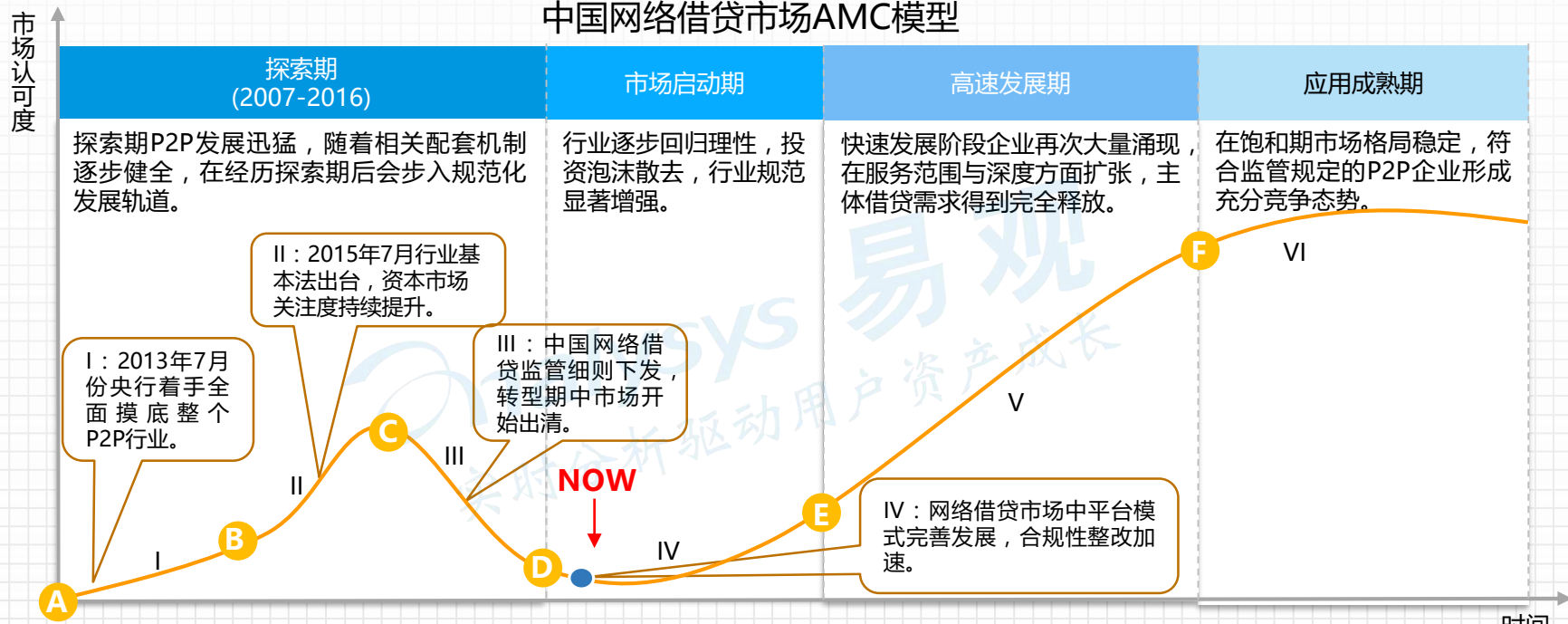
www.analysys.cn

Analysys易观分析认为：自2011年至今中国P2P网贷市场一直保持着较高速度的增长，据Analysys易观发布的《中国P2P网络借贷市场趋势预测报告2016-2019》数据显示，2016年中国P2P网络借贷市场规模已达到19712.7亿元人民币，环比增加126.9%，是2011年的203倍，自2016年4月起监管层开始对P2P实施风险专项整治工作并出台细化的工作实施方案，行业的规范性进一步加强，不规范平台的数量将会减少，受此影响，行业的增速会有所放缓，加上2016年行业的基数已经很大，预计2017年增速将继续下滑。

中国网络借贷市场合规性约束升级 由探索期迈入市场启动期

游离于监管体系之外、资金流向隐蔽、可能引起系统性风险等影子银行特征是制约网络借贷行业规范发展重要因素，随着监管体系的完善、风险专项整治的实施、法规逐步健全，市场的合规性约束逐步升级，使网络借贷市场由探索期迈入了市场启动期。

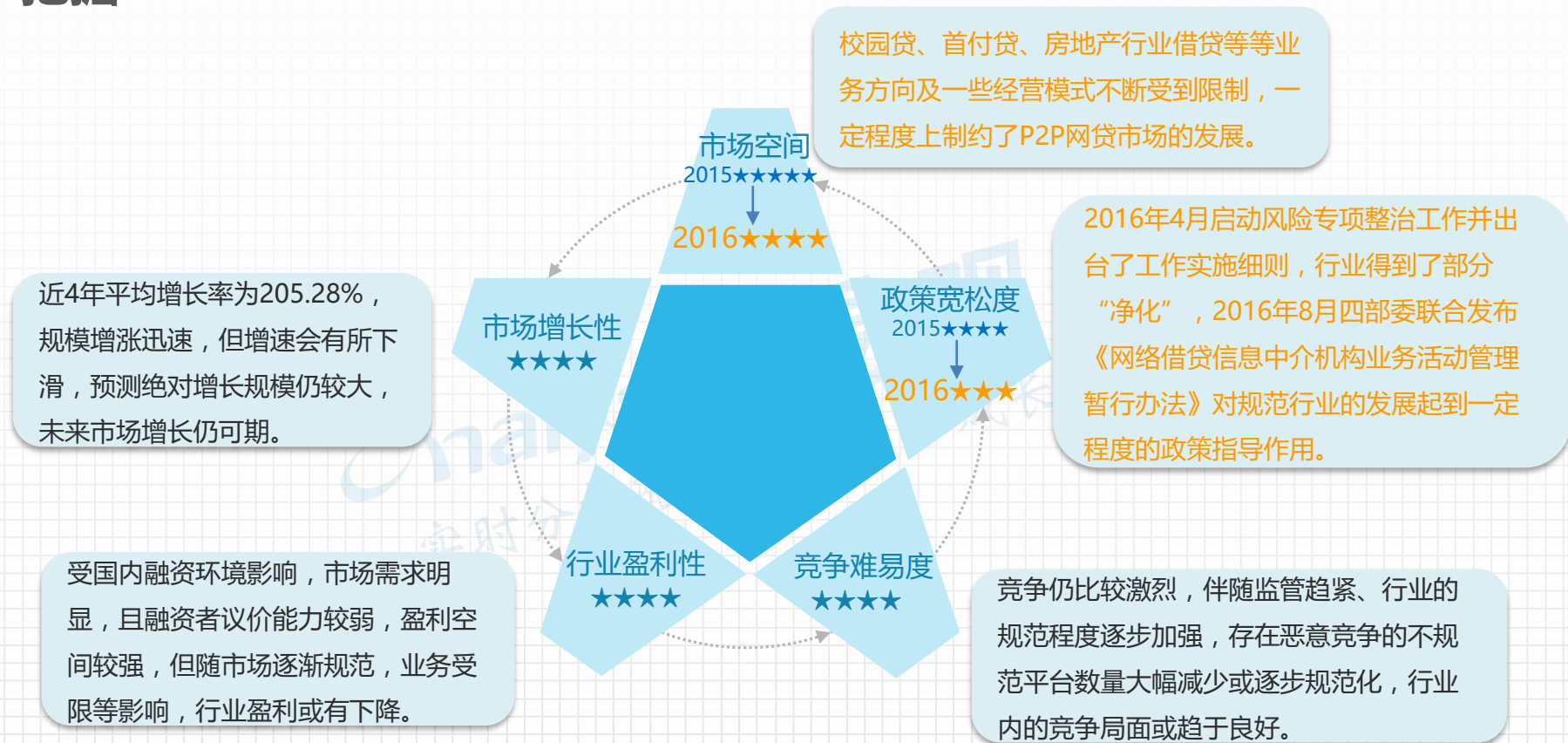
中国网络借贷市场AMC模型



顶层的监管和自律组织及底层的支持机构的不断完善 有利于行业规范发展



社会融资、理财需求明显下的网络借贷行业价值仍需进一步挖掘



按照行业链条划分，网贷企业的布局方向主要有四类：流量导入、平台、资产提供、风控输出

流量导入

为各个平台方提供接入通道，通过加息、返利等方式积攒的大量流量导入平台方。



流量导入方

平台方

资产提供

拥有大量的资产渠道或贷款申请人，为平台方提供资产项目。



资产提供方

风控输出方



投融资平台

搭建网络借贷平台，聚合资金供给、产品组合设计、资产提供、信用审核等各个环节。



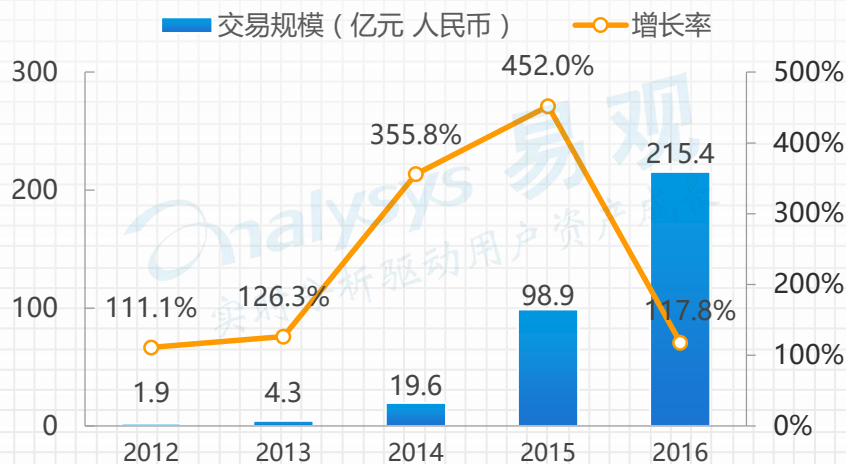
风控输出

拥有大量的用户资源和用户行为数据积累或具体相对成熟的风险控制经验及技术，为平台方提供风险控制。

中国互联网众筹平台数量逐年增加 交易规模不断攀升 两者的增速均大幅下滑

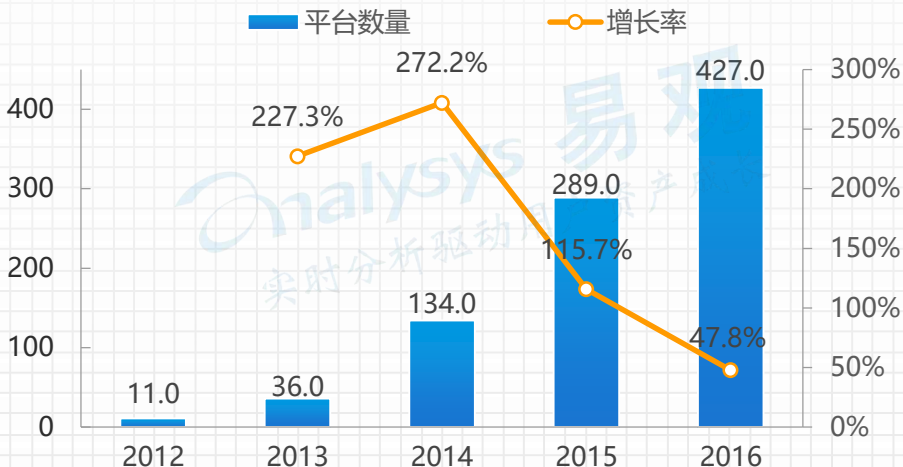
近几年，中国互联网众筹平台数量逐渐增加，交易规模不断攀升，但随着互联网金融风险专项整治工作的逐步深入，很多违规、风险平台被逐步淘汰，因而在2016年不论是平台的数量还是交易规模增速都大幅下滑。受政策的限制性因素的影响，相比较产品众筹，股权众筹交易规模占比相对偏少。

2012-2016年中国互联网众筹交易规模



数据说明：规模是指众筹项目实际成交额，数据据系统抓取、企业调研、易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

2012-2016年中国互联网众筹平台数量



数据说明：不包括停运、倒闭、转型的众筹平台，数据据系统抓取、企业调研、易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

股权众筹融资行业监管趋严，基于JOBS法案监管法则或可为我国提供参考

美国于2012年3月正式通过了《促进创业企业融资法案》（简称JOBS法案），2013年10月SEC批准了对众筹融资进行监管的草案，随后英、法、意等国在JOBS的法案基础上相继出台本国监管法规，JOBS法案对投资人、筹资人、中介平台资质、平台禁止行为、信息披露等方面做出要求，建立起完备的众筹监管框架。

2009年兴起 ● 2011年中国第一家股权众筹平台 ● 2013年 第一例股权众筹案例 ● 2014年12月私募股权众筹融资管理办法

众筹在国外兴起。

2011年众筹开始进入中国，中国第一家众筹平台一天使会成立。

美微传媒淘宝卖股权，获得1194个众筹的股东，占到美微传媒股份的25%，拉开了国内股权众筹的序幕。

2014年12月18日，《私募股权众筹融资管理办法（试行）（征求意见稿）》发布。

2014年11月 股权众筹试点 ● 2014年5月 监管部门明确 ● 2015年7月 股权众筹定义及相关原则 ● 2015年8月 公募股权众筹确定为股权众筹

国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，首次提出“开展股权众筹融资试点”。

股权众筹已经明确归属于证监会监管。

2015年7月，央行等十部委联合发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，明确股权众筹定义及相关原则。

2015年8月10日，《场外证券业务管理办法》将“私募股权众筹”的说法修改为“互联网非公开股权融资”，公募股权众筹确定为股权众筹。

2016年4月 股权众筹成为风险整治的重点之一 ● 2016年8月 证监会机构调整

2016年4月国务院发布《互联网金融风险专项整治工作实施方案》。

2016年8月证监会创新部正式解散。

股权众筹成为互联网风险专项整治的重点，监管趋严，风险管控相对规范的众筹平台或凸显优势；监管体系正逐步完善。

垂直化布局将更适合当前股权众筹融资行业的发展

股权众筹作为通过互联网形式进行公开或非公开小额股权融资的活动，必须通过股权众筹融资中介机构进行，且必须向投资人如实披露企业的商业模式、经营管理、财务、资金使用等关键信息，国内较为普遍的“领投+跟投”模式，对于股权众筹融资中介机构的专业能力要求较高，Analysys易观分析认为，未来垂直化的股权众筹模式仍旧更为适合当前国内的发展现状。

行业发展较晚，发展模式尚待探索，随着行业竞争加剧，各股权众筹平台的同质化较为明显，基于细分行业的互联网模式有利于树立品牌，进行差异化竞争。

垂直化

“领投+跟投”模式下，对于股权众筹融资中介机构的专业能力要求较高，而现阶段国内专业的领投人规模较小，尚不足以支持行业的综合发展需要，而垂直化的发展模式更能够提升平台的专业能力。

平台A：专注于餐饮行业的股权融资平台---利于在餐饮行业快速树立品牌。

国外典型的股权众筹融资平台CircleUp主要为消费品企业筹集股本。

新三板



线下实体连锁



专注O2O项目



平台B：专注于影视行业的股权融资平台---利于在影视行业快速树立品牌。

微电影项目



餐饮行业

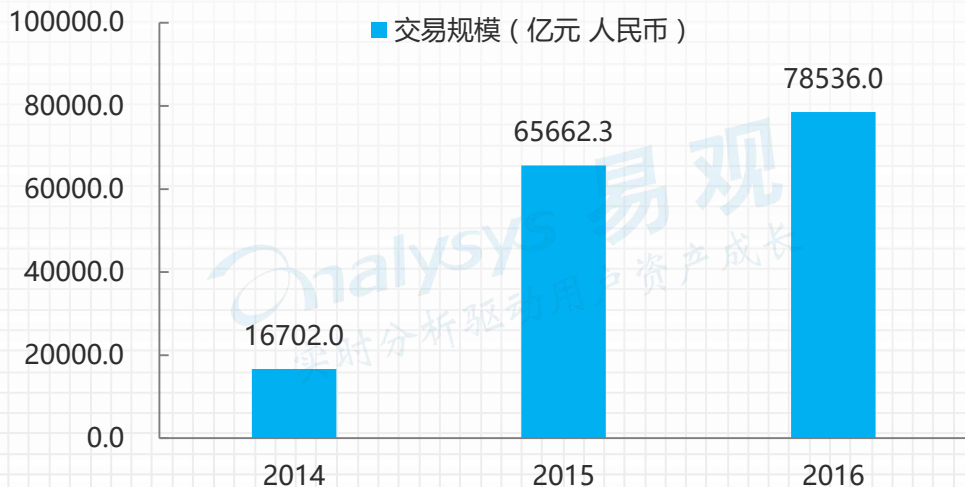


早期创业者



| 2016年互联网理财市场规模已达78536亿元人民币

2014-2016中国互联网理财市场交易规模



数据说明：互联网理财包括但不限于货币基金、P2P理财、互联网保险理财等，数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

Analysys易观分析认为：互联网理财具有产品种类丰富、门槛低、便捷灵活、覆盖人群广、较大的市场空间等特点，据Analysys易观监测数据显示2016年互联网理财市场交易规模已达78536亿元人民币，相比2014年16702亿元人民币，增长了3.7倍。自2013年余额宝上线以来，互联网理财中的货币基金一直备受瞩目，随着近年来利率的持续走低，用户在互联网理财方面追求安全、便捷化、高收益的需求也越来越强烈，而近年来互联网理财产品逐渐丰富多样也给投资者提供了更多的选择，预计未来银行互联网理财因其安全性高、P2P理财因其收益高，用户份额会逐渐提升。

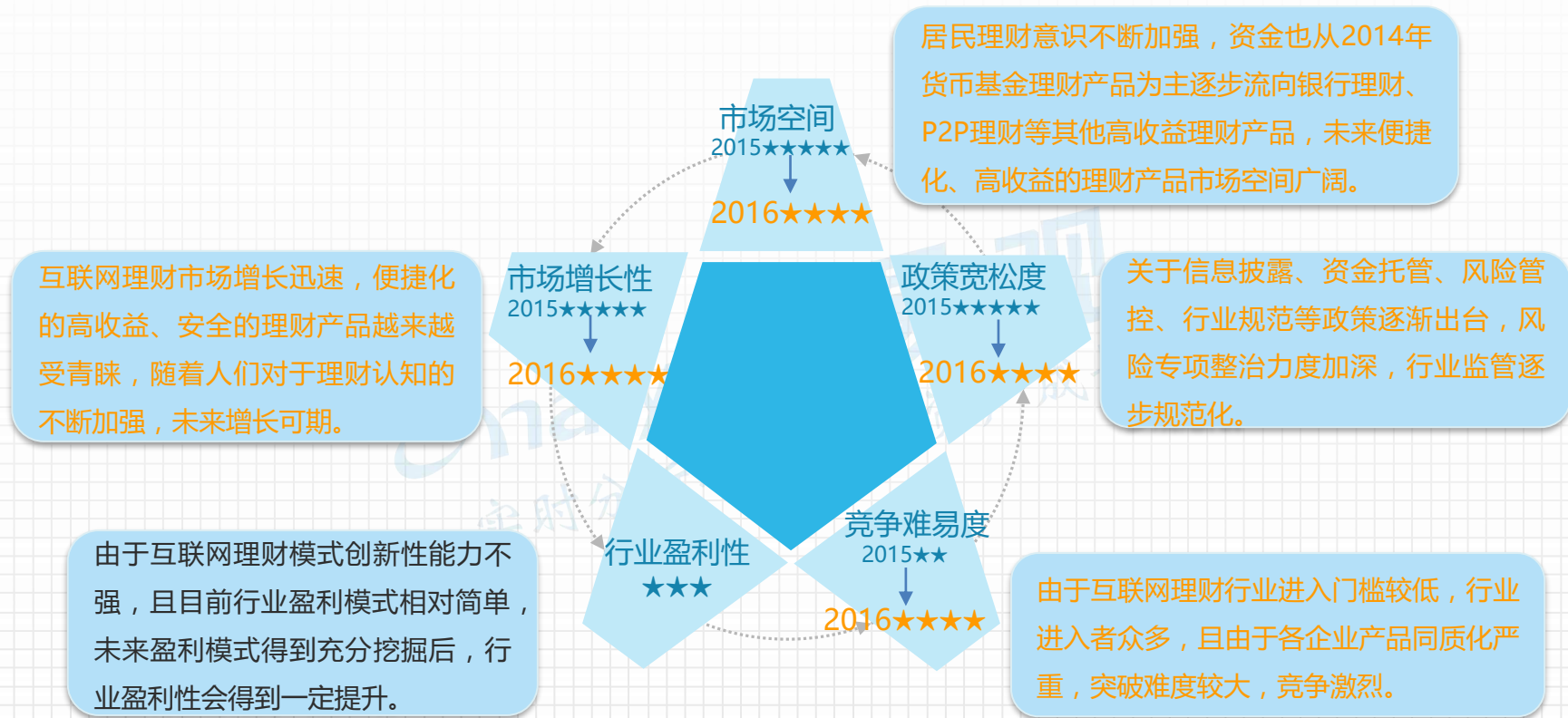
丰富的产品、智能理财、意识觉醒推动互联网理财高速发展

传统的银行理财产品、保险理财产品逐步向线上转移，丰富的基金产品线上销售等为互联网理财市场提供丰富的投资标的；智能投顾、智能财富管理等人工智能技术与互联网理财的初步结合为互联网理财带来新的想象空间；网民理财意识逐步觉醒、理财观念逐步开放为互联网理财市场带来高速发展的契机。

中国互联网理财市场AMC模型



互联网理财需求明显 行业逐步规范 未来市场空间和增长性可期



产品线上销售、互联网理财服务、门户服务依旧是互联网理财发展的三种主要方式

互联网理财行业的发展布局主要是依据自身所拥有的资源，通过布局相应的市场区隔，从而实现经营壁垒，主要有三种方式：理财产品线上销售模式适用于具有理财产品设计能力的企业，企业素质要求高；互联网理财服务则对于经营者的专业能力有一定的要求，主要提供投资者教育以及更为专业的私人理财服务；互联网理财门户主要是通过“搜索+比价”的方式方便投资者使用，对于渠道建设及互联网技术有一定的要求。



理财产品
线上销售

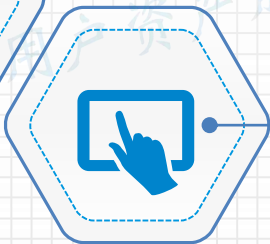
此种布局较为适用于具有理财产品设计的专业公司，通过线上端的布局，增强其理财产品的销售渠道。



互联网理
财服务



根据较为专业的理财顾问式服务，提供互联网金融理财信息查询、理财信息分析、个性化理财方案设计。



互联网理
财门户



采用金融产品垂直比价的方式，将各家金融机构的产品放在平台上，用户通过对比挑选合适的金融产品。

相比传统互联网理财 智能财富管理具有广阔的发展空间

相比较人工，计算机可以获得更加充足的数据并加以存储和加工。机器学习模型的持续优化使得数据分析更加智能。成熟的投资组合和资产配置理论能够提升计算机的投资顾问和资产管理能力。智能客服、智能数据、智能投顾、智能资管在财富管理全流程扮演不同的角色，降低门槛、服务成本的同时提高服务效率、质量，服务更加个性化、长尾化、专业化。



智能客服

7*24小时为投资者提供解惑服务，或可承担投资者教育、市场秩序维护等任务



智能数据

数据收集、存储、加工处理智能化，为投资者推送可供参考的信息或提供个性化的数据分析服务



智能投顾

根据收集的信息数据并结合投资者的特征提供专属化的投资建议服务，计算机和算法取代人工理财顾问



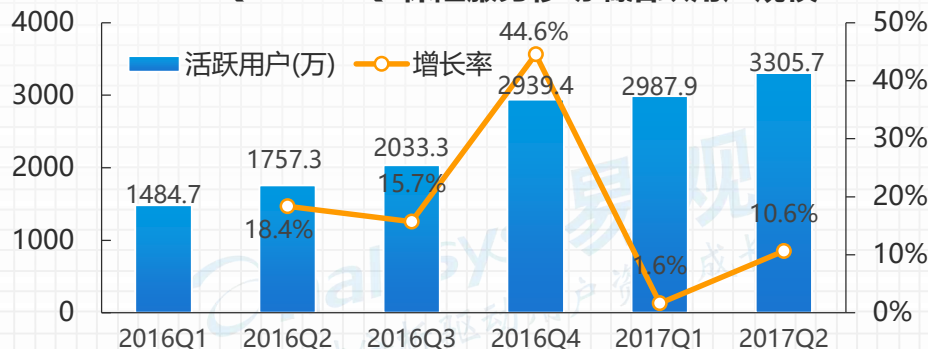
智能资管

通过对现代投资组合管理理论、金融学、经济学、会计学相关知识的深度学习，结合投资者提供“千人千面”的资产优化管理

受政策影响保险服务移动端活跃用户规模增速下降 但互联网 保险市场保险企业参与度进一步提升

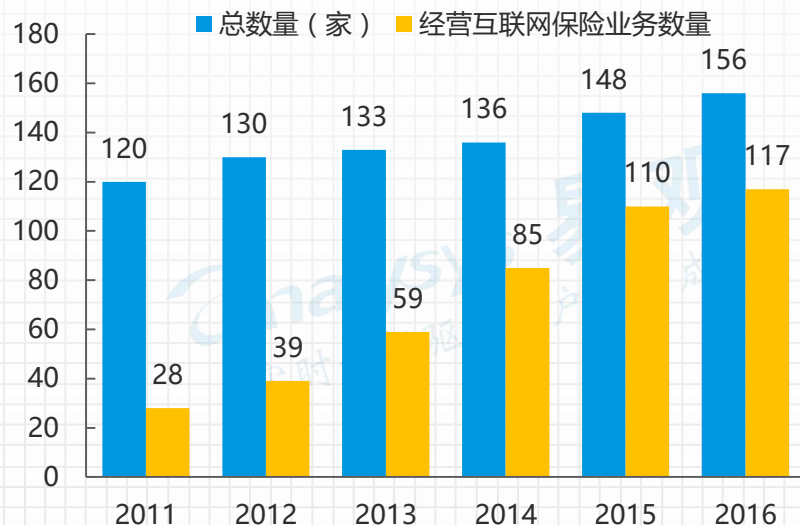
2016年4月，中国保监会联合十四个部门印发《互联网保险风险专项整治工作实施方案》，互联网保险风险专项整治工作全面启动，整治重点围绕三个方面：一是互联网高现金价值业务；二是保险机构依托互联网跨界开展业务；三是非法经营互联网保险业务。2017Q1保险服务移动应用活跃用户规模增速大幅下滑，说明：受2016年政策影响，互联网保险市场的快速发展得到抑制。由于保险企业参与度逐步提高，预计风险整治后的互联网保险市场仍将继续快速发展。

2016Q1-2017Q2保险服务移动端活跃用户规模



数据说明：易观千帆只对独立APP的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截至2017年1季度易观千帆基于对18.21亿累计装机覆盖及4.42亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfotech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。易观千帆“A3”算法升级说明：易观千帆“A3”算法引入了机器学习的方法，使易观千帆的数据更加准确地还原用户的真实行为、更加客观地评价产品的价值。整个算法的升级涉及到数据采集、清洗、计算的全过程：1、采集端：升级SDK以适应安卓7.0以上操作系统的开放API；通过机器学习算法，升级“非用户主观行为”的过滤算法，在更准确识别的同时，避免“误杀”；2、数据处理端：通过机器学习算法，实现用户碎片行为的补全算法、升级设备唯一性识别算法、增加异常设备行为过滤算法等；3、算法模型：引入外部数据源结合易观自有数据形成混合数据源，训练AI算法机器人，部分指标的算法也进行了调整

2011-2016年中国保险公司数量



中国互联网保险宏观层面：政策趋紧 但利于行业长久发展 经济、社会、技术环境优越

- 2016年4月，启动互联网保险专项整治工作，为期一年。
- 2016年1月，保监会发布中国保监会印发《关于加强互联网平台保证保险业务管理的通知》。
- 2015年7月，保监会出台《互联网保险业务监管暂行办法》。

- 依据国家统计局初步核算的2016年数据，得出2016年保险深度为4.16%，保险密度2239元/人，离2020年既定目标尚有差距。
- 我国保险行业近年一直处于持续快速发展2016年已至3.096万亿。为互联网保险提供了良好的行业经济环境。
- 我国目前处于经济发展的新常态，近几年利率也处于较低水平，理财型保险（也是监管焦点）在互联网保险行业备受关注。

PEST
ANALYSIS

- 对互联网依赖程度较高的80、90后进入家庭生命周期升级为重要的消费群体，保险意识逐渐觉醒。
- 伴随着互联网及移动设备较高的普及率，互联网保险市场的人口规模将逐渐扩大。
- 互联网使地域、人口、消费习惯等差异社会因素综合并升级为行业发展驱动力。

- 区块链技术不仅或可为同时实现市场自由与监管有效提供新思路。
- 大数据及人工智能技术的日渐成熟或为互联网保险的业务运营提供更新的解决方案。
- 物联网技术为精细划分客户提供技术基础。
- 基因诊疗技术在互联网健康险等领域提供一定的技术支持。

互联网保险行业呈现前中后端的互联网融入度进一步加强

前端销售渠道互联网化更深入

渠道创新、代理人升级、营销平台自建等多种形式的营销变革已经使互联网充分渗透保险行业的前端销售环节。

中端展业与服务互联网化，C2B（用户导向）理念更深化

互联网保险的模式网络化，数据驱动下的用户导向思维渗透在产品与模式创新中，系统智能化进一步加强。

后端产品互联网化的同时场景化备受关注

将传统保险产品碎片化、标准化，以适应互联网销售。电商、支付、在线旅行等场景保险或将成为重要的发展方向之一。

互联网深入融合前中后端

人身保险

寿险

健康险

意外险

基于智能设备的健康险

财产保险

车险

部分车险

运费险等创新保险

UBI模式车险

互联网金融平台垂直化和综合化布局路径中 处于竞争强势的企业在路径渗透上的概率增加

互联网金融平台综合与垂直两极化路径成型。在获取到足够专有或综合资源和能力的情况下两者都会逐步向另一个路径方向渗透，其中相互渗透程度受垂直化经营程度和综合化经营程度影响，即平台越综合就越有更多的资源和能力在某些细分领域垂直化经营，而企业把垂直化经营得越深入就越有能力去扩展更多业务领域向综合化布局路径发展。

垂直化

服务客户：行业相关者、客户较为狭窄

发展模式：走产业融合发展道路，金融与行业相互支撑

管理模式：管理精细化，对融合行业的熟知度较高即可

资源需求：资源需求量大，走合作共赢的道路

前景与难度：依行业而定，发展难度较小

路径渗透性区域

需求者：客户群
服务客户：金融
体广泛
发展模式：平台
式发展：走综合
化服务道路
管理模式：规模
化，对现有管理
能力要求大
资源需求：资源需
求庞大，走扩张
整合道路
前景与难度：
发展前景广
阔，发展难度
较大

综合化

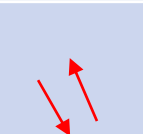
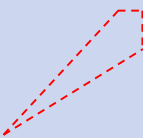
假设

图形元素

①假定以红色圈定区域为路径渗透性区域，越深入区域内部代表渗透性程度越高（即综合化在细分领域向垂直化布局的能力或垂直化向综合化演化的能力强弱）

②受行业壁垒因素及资源和能力的限制渗透性区域形成了图中红色边界的阻力线。

③图中黑色箭头代表突破阻力线的深入程度，箭头越深入渗透性区域，企业的渗透能力越高。其大小受综合化程度或垂直化程度的影响

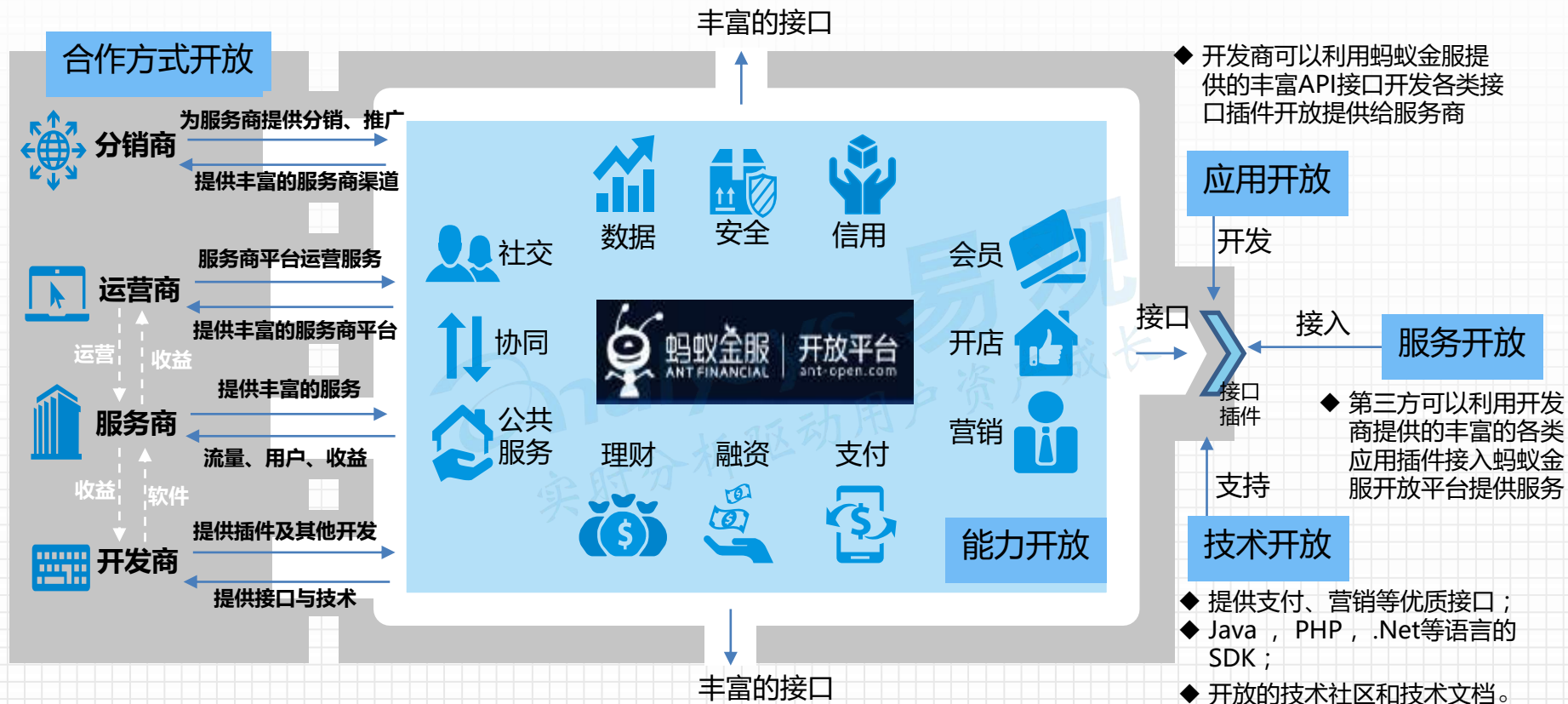


PART 3



互联网金融典型案例解读

蚂蚁金服构建互联网金融开放生态平台 实现不同角色贡献各自优势力量提升平台的综合服务能力

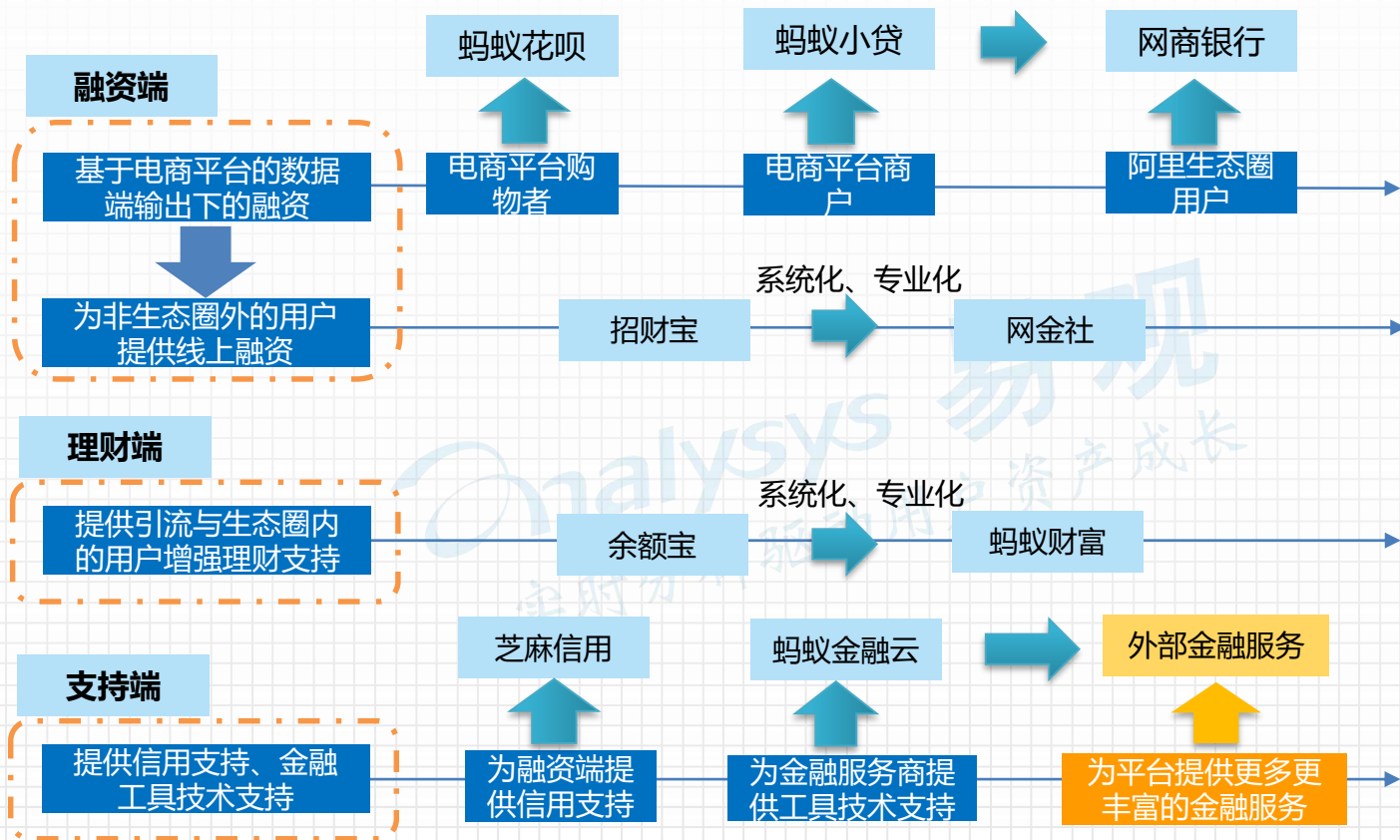


蚂蚁金服通过开放实现平台化战略 服务其他金融合作机构 从而更好服务终端用户

蚂蚁金服通过金融关键性支撑因素及全面的业务布局搭建互联网平台化的基础金融设施，通过提供接口、用户资源、场景化能力等构建开放平台的关键要素，从而实现平台开放。直接服务其他的金融合作机构并丰富自身的平台功能形成不断聚合壮大的金融服务体系，从而由合作金融机构直接服务终端用户，丰富的金融体验必将积聚更多的用户资源，进而又为平台注入巨大的金融“消费”能力从而吸引更多金融合作机构注入，进而真正实现平台化战略。



蚂蚁金服业务布局丰富 综合化明显 能够对接不同形式、多个层次的金融需求



蚂蚁金服通过在金融领域的全方位的丰富业务布局，构建存款、贷款、汇款、理财等各个环节的资金流通链条。可以满足电商购物、商户融资、个人理财、个人及企业存贷等等不同形式，多个层次的金融需求，借助开放平台引入更多金融服务商入驻合作，从而更加丰富平台的金融功能和服务模式，进而满足更多形式、更多层次的用户需求。

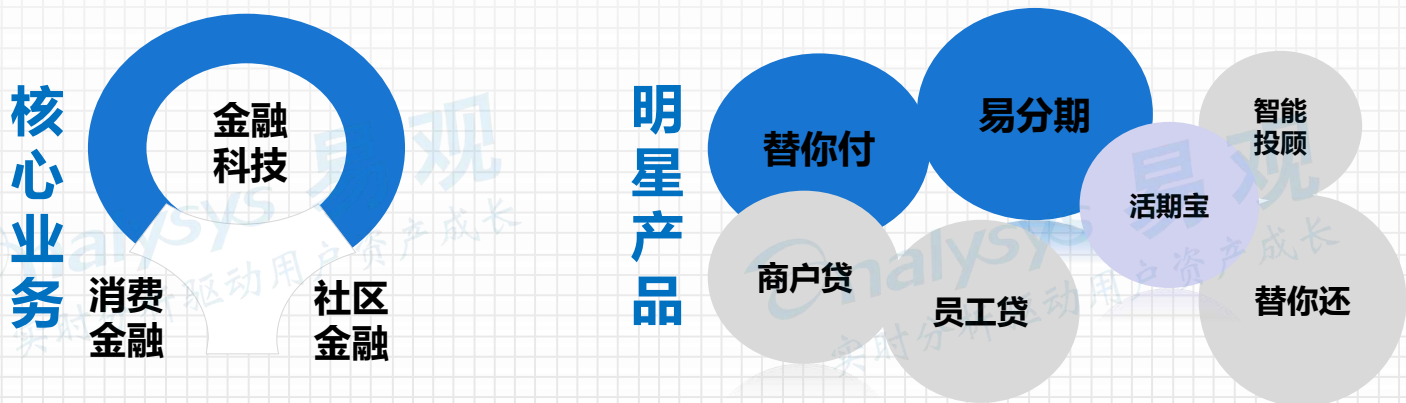
通过线上+线下全面布局 搭建完整金融圈生态链

拉卡拉金融

拉卡拉金融以全面技术为依托、稳健的风险控制为保障、优质的服务理念为基础，为个人及小微企业提供多种便捷、健康可信赖的互联网金融产品。平台核心业务涉足金融科技领域、消费金融领域、社区金融领域等，实现线上线下全面联动。截至2017年6月底，拉卡拉金融累计服务超过4000万人次，发放信用贷款超过2000亿元。

明星产品:

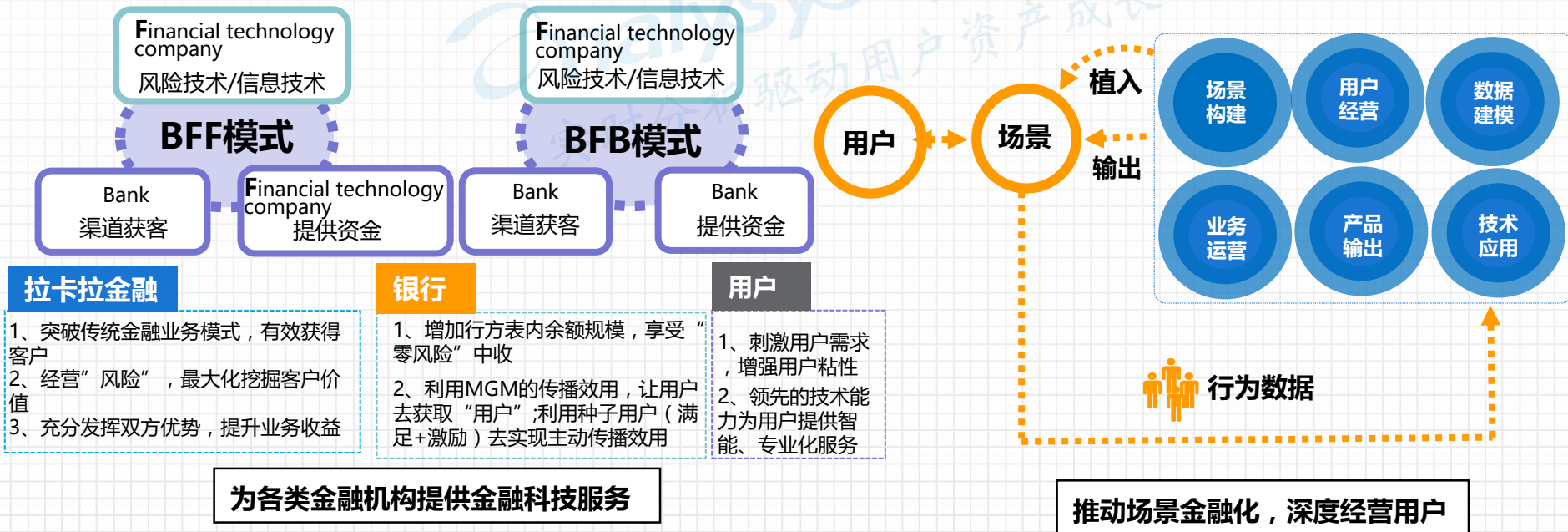
- **易分期**是针对优质个人客户，推出的一款纯信用无抵押的现金分期产品，申请便利，分期灵活。
- **替你还是**拉卡拉针对优质用户推出的信用卡账单短期代偿业务。
- **替你付**针对广大白领人群推荐，是一款可循环使用、30日内免息还信用卡的产品。
- **考拉智投**是拉卡拉金融专为小白投资者定制的基金组合产品，实现智能操作、智能调仓、智能追踪功能。

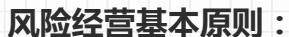


与金融机构和各产业深度耦合 创造了新的商业模式 形成场景金融

拉卡拉金融

- 通过对**科技、大数据、牌照、资源、流量**等能力输出，在金融科技领域独辟蹊径，搭建与银行及产业的合作空间。
- 推动传统金融去机构化、去人工化的趋势、解决**银行面签难、客户沉寂率高、优质群体服务缺失**等痛点，全面激活客户活跃度。
- 通过对用户行为数据分析，在**碎片化的场景里**，寻求**用户需求**，通过对自身业务、能力的输出，与各产业共同挖掘客户价值的最大化。





$$Y = \sum X_i - [V_i - (R_i \pm N^* \sigma)]$$

Y: 组合收益率;

X：经营组合中某一产品的权重；

V: 经营组合中某一产品的收益率;

R: 某单一产品的平均风险水平:

σ : 某一产品风险水平的标准差

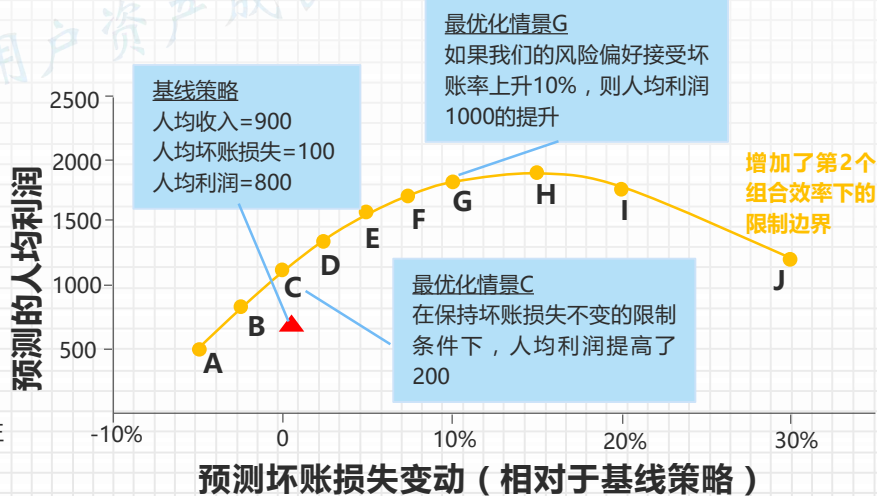
负一个方差内，95%的风险水平正负两个方差内)

- 1.在保持利差的情况下，扩大可经营客户
- 2.保持资产的稳定性，管控高变异特性资产

拉卡拉金融具备完善的全流程风险管理体系，依托海量金融属性数据，通过精细化的风险计量工具与决策分析技术，对信贷客户形成360度画像分析与精准的授信策略，实现风险与收益的动态平衡，达成最优盈利点。

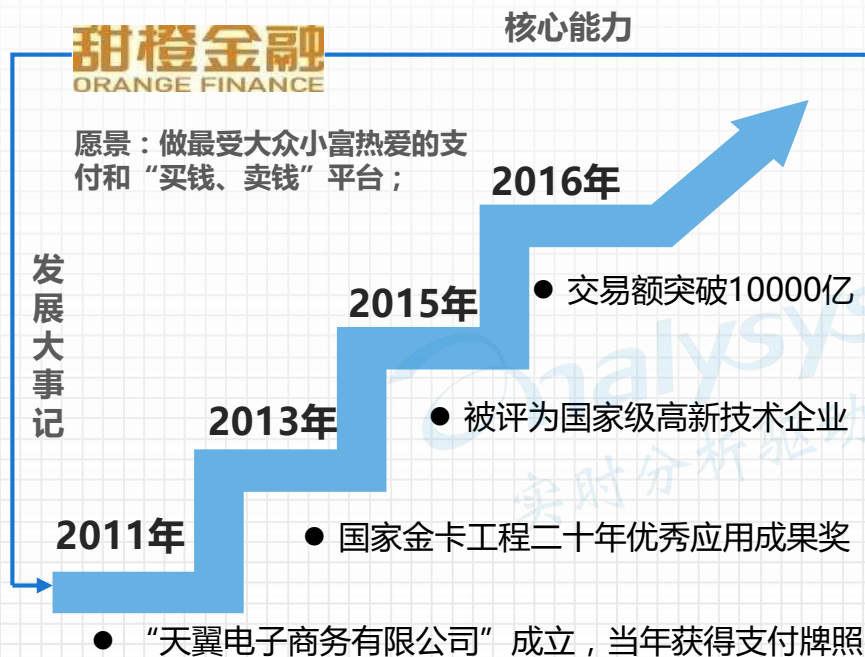
拉卡拉金融依据风险经营基本原则，通过差异化风险定价，构筑金融行业核心竞争力，形成优势壁垒，最终对同行业形成风控技术的输出。

通过差异化风险定价，对金融风险进行运营

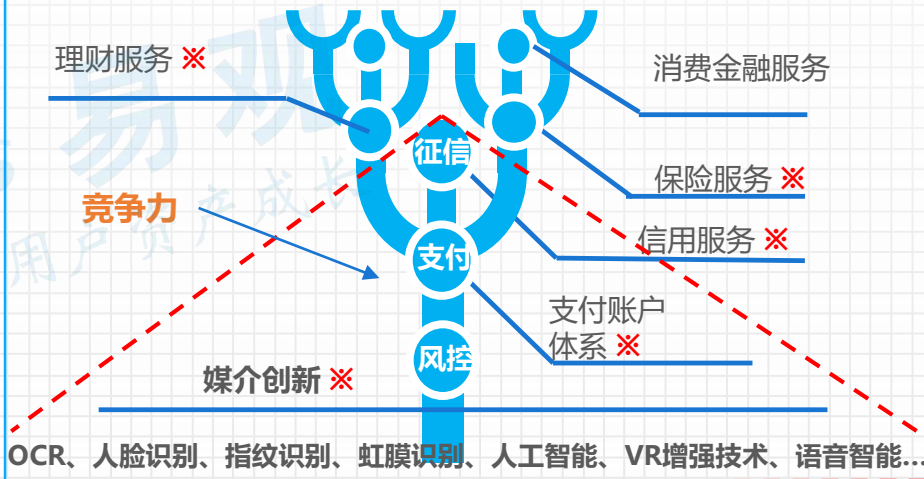


甜橙金融逐步强化金融服务布局 核心能力有效提升

甜橙金融成立于2011年3月，同年获得支付牌照，是中国电信发力互联网金融的重要基础，在征信、消费金融等其他业务资质不断完备情况下，甜橙金融在金融服务方面，资产与负债服务能力不断完善，在互联网金融各个领域的行业地位得到有效巩固提高。



以账户为核心，大数据和媒介技术为关键实现点，不断完善资产和负债业务布局：



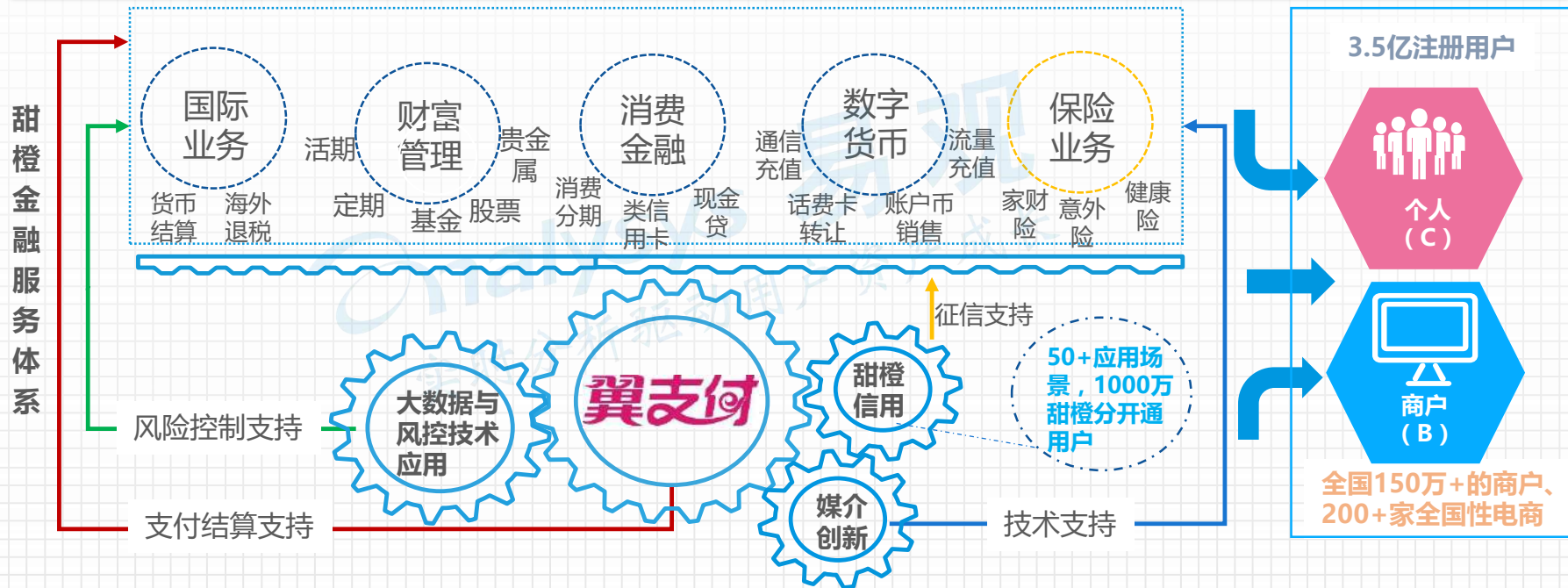
内外协作优势互补 数据及技术应用成为平台核心优势

数据及技术应用是平台参与市场竞争的关键所在，通过产业链上下游资源整合，甜橙金融一方面“线上+线下”服务通道更加便利，获得了较强的品牌背书及行业资源支持，另一方面自身技术创新保障了经营效果，以实际技术应用为例，如OCR、指纹识别、人脸识别等全方位应用，降低了业务欺诈风险的同时推动了用户绑卡及支付场景覆盖率效果。



甜橙金融“多轮驱动”综合金融服务生态价值体系成型

从甜橙金融具体服务体系看，以支付、风控、征信、媒介创新等为支撑点，带动了其财富管理、消费金融、国际业务等多条业务线的协同发展，覆盖了庞大的线上线下企业及个人用户群体，综合金融服务生态价值体系成型，未来加大开放性以拓宽用户边界、完善对外技术输出能力等有望成为甜橙金融下一步发展重点。



快钱：基于B端和C端个性化服务的生活场景与金融场景形成协同生态

快钱拥有丰富的线下生活场景，通过为B端客户提供支付解决方案、为C端客户提供全面支付工具聚集两者的经营、消费数据，在这种数据优势下，充分利用金融科技，通过一个账户分别为B端和C端提供集成支付、理财、信用、权益等全生命周期金融场景服务。生活场景与金融场景的协同生态突出，生态化反效应渐现。



借力万达集团 四大优势成就金融综合服务平台

万达集团拥有全球领先的商业、影视、旅游、体育、酒店等优势资源为快钱提供了**覆盖全面的体验式消费场景**，成就了其在场景上的重要优势，快钱充分利用自身的**金融优势与场景深度融合**，形成了**海量的数据资源优势**为其全面的金融服务提供支撑。万达网络科技集团为快钱提供技术支持，使其在人工智能、数据挖掘、区块链等**金融科技的应用层面也居于优势地位**。



AI驱动投资组合 三大能力助推理财魔方新一轮融资



理财魔方是起步较早的人工智能理财App，致力于通过AI优化和改造传统投资顾问业务，以“智能投资”和“智能客服”为抓手，以行业中第一个“千人千面”交易系统为基础，为个人客户提供高度个性化的、24小时在线的智能投顾服务平台。

2016年

12月底完成2000万人民币的Pre A轮融资，投资方为新毅资本、玖创资本和亚杰天使基金,2017年4月正式宣布。

2015年

5月，理财魔方App正式上线，是中国起步较早的智能投顾服务平台，9月初，理财魔方APP2.0上线，智能配置功能正式推出。

2015年

5月11日，理财魔方宣布获得蝙蝠源创资本领投的1000万人民币天使轮融资。

竞争优势

投资与顾问能力



既重视投资，也重视客户分析与服务。区别于聚焦集中于投资端的“智能投资”平台，理财魔方不以简单获取高收益为目标，而是以帮助特定客户定制规划风险为路径，实现投资目标效果。

AI智能化能力



AI技术全面介入并优化投资和客户分析服务的各个环节，运用AI智能实现投资模型自动化配置和个性化投顾服务的应用。

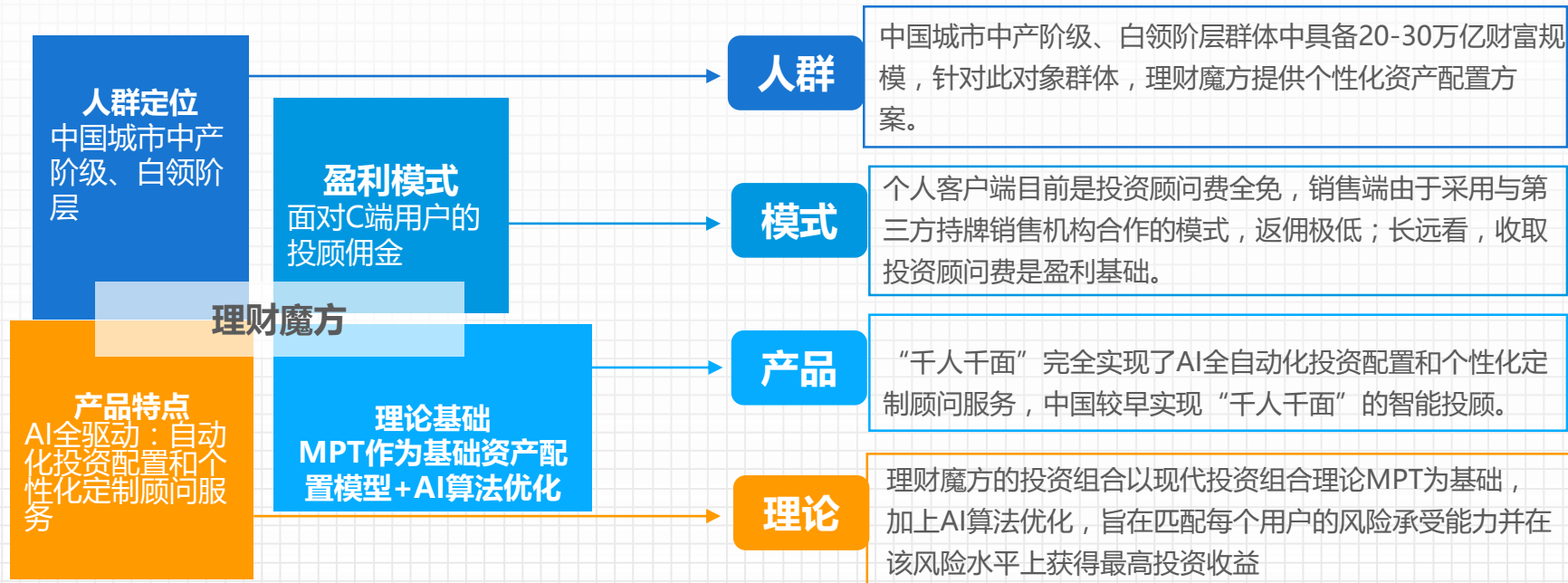
“千人千面”能力



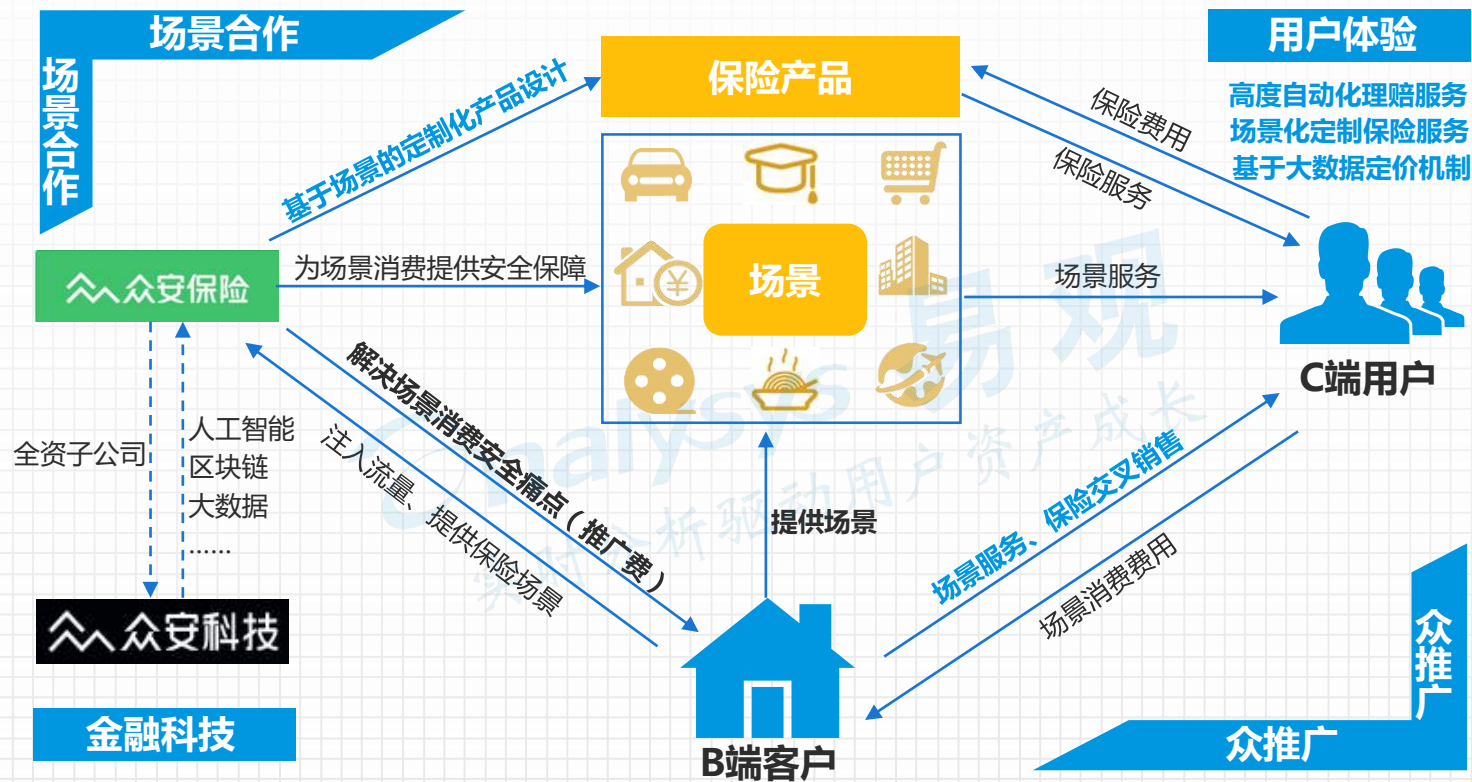
服务方案超越简单定制组合、同一类客户只有一个组合的“伪个性化”模式，实现了定制个性化和自动灵活配置。

自动化投资配置和个性化定制服务 降低传统投顾门槛

理财魔方尝试把传统金融中只为高净值人群提供的“私人银行”投资顾问服务推向普通大众，在其系列产品中主打“千人千面”，有助于实现AI自动化投资配置和个性化定制顾问服务效果，目前客户服务规模达到万量级。



众安保险：金融科技驱动下的“众推广+场景保险”模式成就开放的保险生态平台

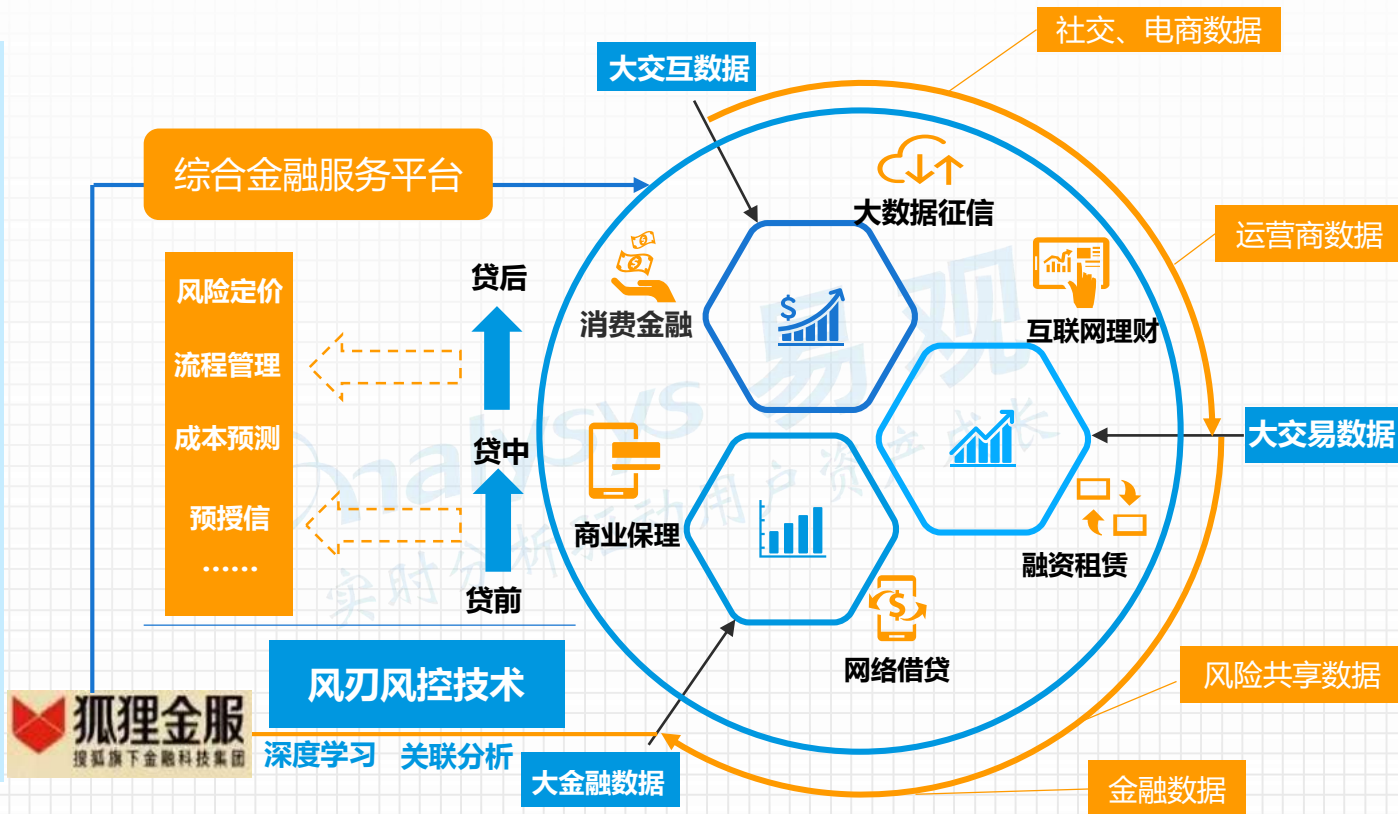


众安保险通过众安科技将人工智能、区块链、大数据等前沿金融科技技术深度应用于产品研发；产品设计注重与场景的深度融合，解决场景消费的安全保障需求；通过提供H5、PC、API、二维码等多种形式的平台接入模式，引入大量的B端客户实现“众推广”，形成开放的生态平台。

狐狸金服：全生命周期风控系统为多元化金融业务“保驾护航”

Analysys 易观
实时分析驱动用户资产成长

网络借贷服务平台“搜易贷”成立于2014年4月，经过全面的业务布局2017年年初升级为**综合互联网金融服务平台**。首创的“**风刃**”风控系统通过基于自身及合作企业的大交互数据、大交易数据、大金融数据三大类底层数据分析处理，可以提供定向获客、风险筛查、信用评分等一系列的风控服务。风控服务不仅覆盖信贷的前中后期，并且**延伸到预授信、成本预测、流程管理等全生命周期**。其成熟的风险控制系统为其多元化的金融业务提供了强有力的风控支持。

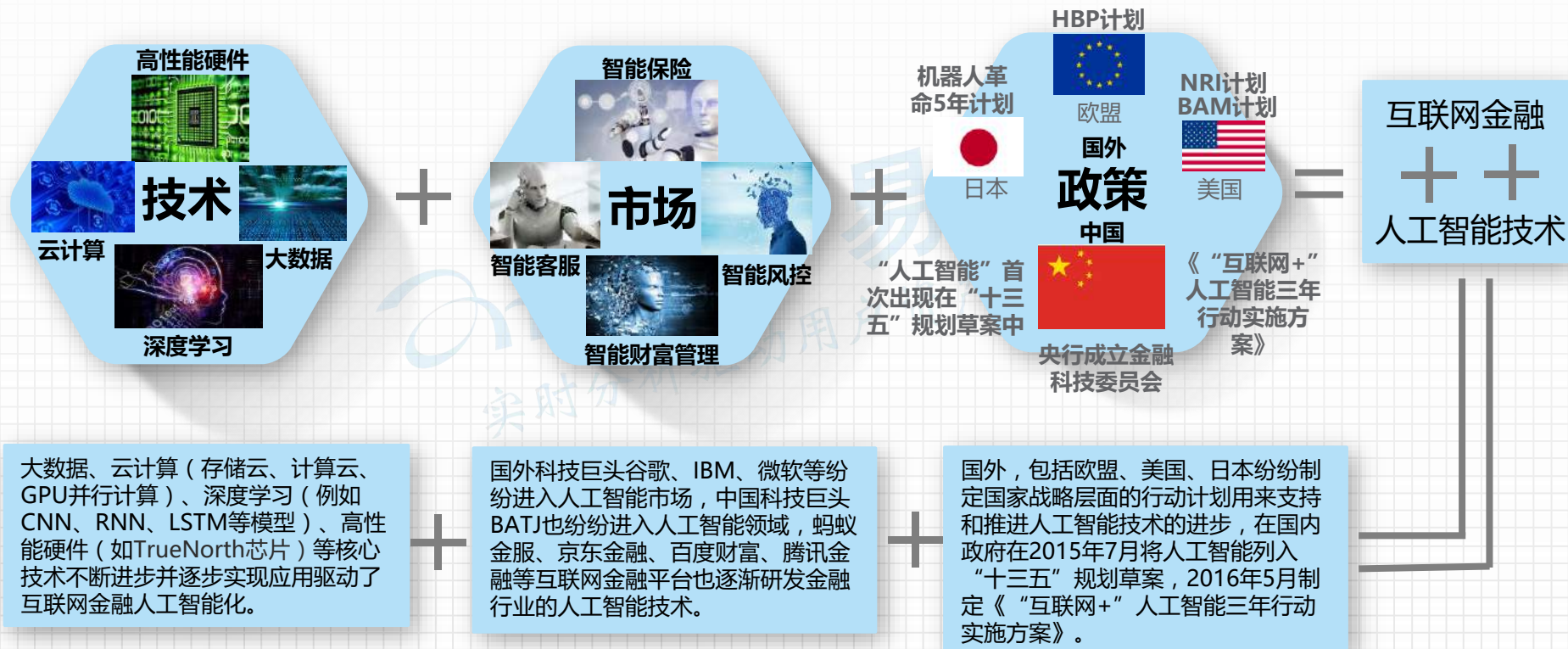


PART 4



互联网金融发展趋势

人工智能应用于互联网金融迎多重利好 互联网金融深度应用 人工智能技术将成为发展的重要趋势



互联网金融综合性平台逐渐开放化 以平台思维拥抱第三方合作者或将成为一个重要发展趋势

互联网金融综合性平台（如蚂蚁金服，腾讯金融，拉卡拉金融，京东金融）具有全面的业务类型覆盖、并且具有专业化的金融科技力量，互联网金融本身具有普惠性和面对行业的多样性，庞大冗杂的个性化需求需要全面、专业、有针对性的服务才能解决，因而引入多方（技术的、产品的、服务的、各个行业的）力量实现平台的全面开放、拥抱更多的第三方互联网金融力量才能够实现更加强势的持续发展。



1

具备开放的基础性因素：互联网金融行业中的综合性平台发展到成熟阶段，具有大而全的业务覆盖、专业化的技术力量、成熟的渠道、大量的用户资源、海量的数据资源，具备开放化的基础因素。

2

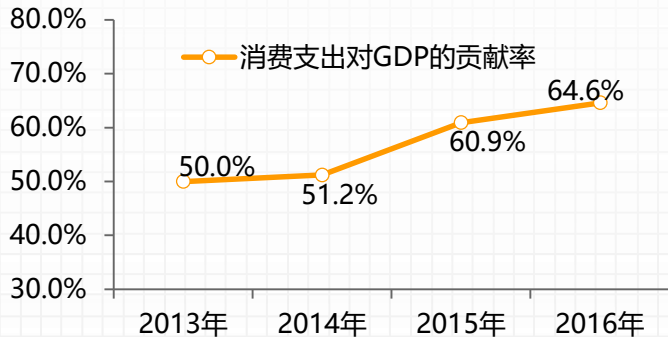
开放能实现大而专的服务：互联网金融覆盖用户范围大、服务用户层次多、面向用户的差异大，因而互联网金融具有普惠的性质，互联网金融要解决的可能不仅仅局限于某个行业或者某些行业的需求，专业的行业化金融解决方案需要众多的行业精英去完成，因而开放才能实现大而专的服务。

3

多元化的产品、技术、服务驱动开放：综合性的互联网金融平台需要更加丰富的产品、更加专业化并有针对性的服务、更强大的技术支撑，但这一切需要源源不断的资金输入，但这一切因开放而变的廉价：第三方提供丰富的产品和服务，平台从中更获得了强大的第三方团队、更为巨大的流量资源和数不尽的其他形式资源，这一点在电商平台得到印证。

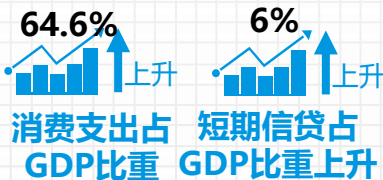
消费金融未来在互联网金融中仍居于重要地位 其发展具有诸多优势

2013-2016年中国消费支出对GDP的贡献率



© Analysys 易观 国家统计局

www.analysys.cn

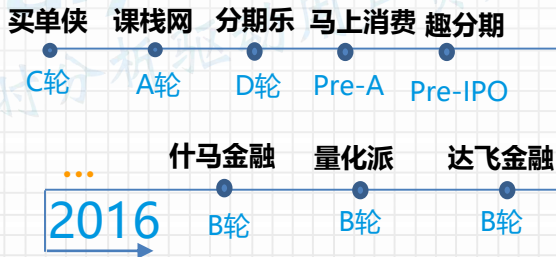


中国的消费信贷占GDP的比例也在逐年提升，剔除住房贷款为主的中长期信贷影响因素，2015年的中国短期消费信贷占GDP比重为升至6%左右，并持续增长，但距离发达国家20%的占比仍有较大差距。

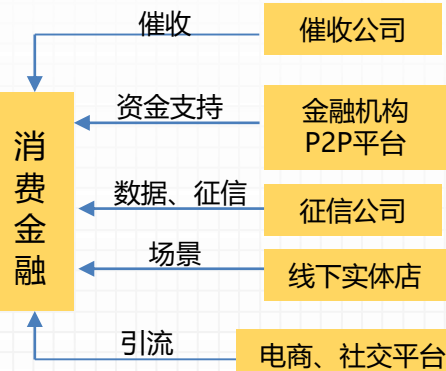
市场增长空间巨大

- 银监会《消费金融公司试点管理办法》
- 《2016 年政府工作报告》鼓励金融机构创新消费信贷产品。
- 人民银行/银监会《关于加大对新消费金融领域金融支持的指导意见》
- 发改委《关于促进消费带动转型升级的行动方案》

政策支持



受资本青睐

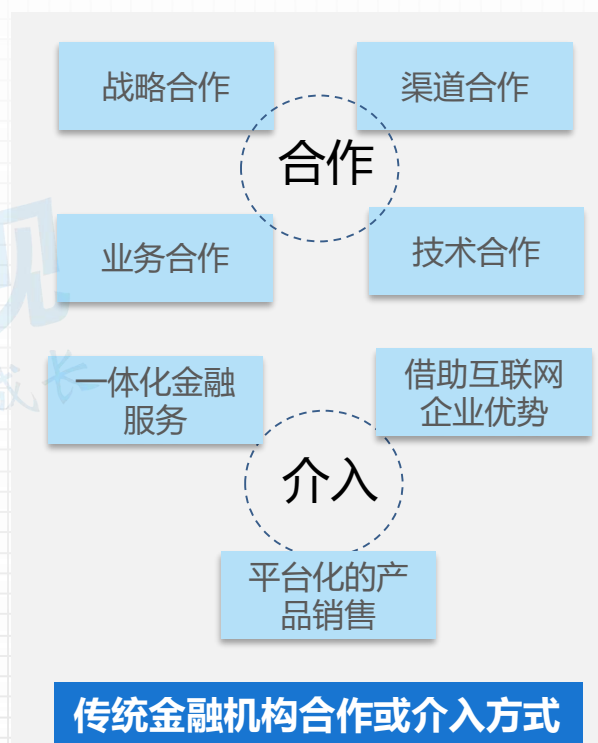
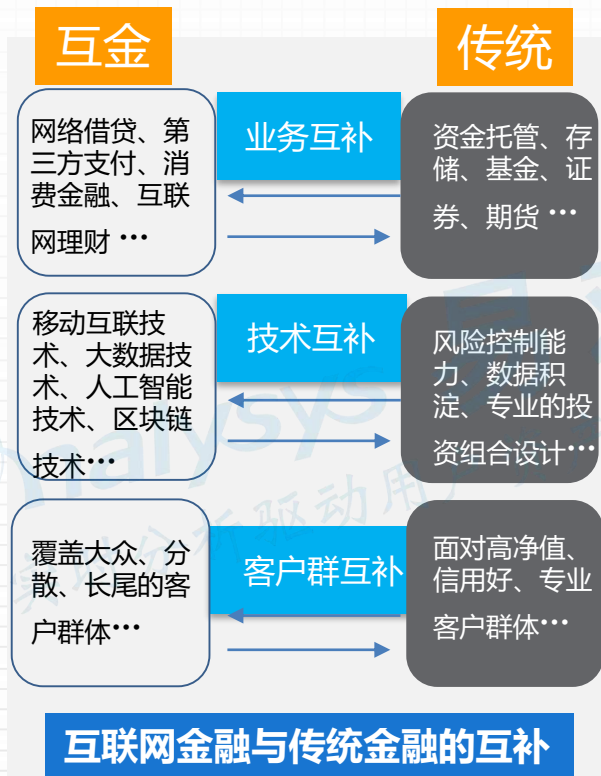


市场参与广泛

客户	场景
学生	电商消费
蓝领	教育消费
白领	旅游消费
农民	装修消费
.....

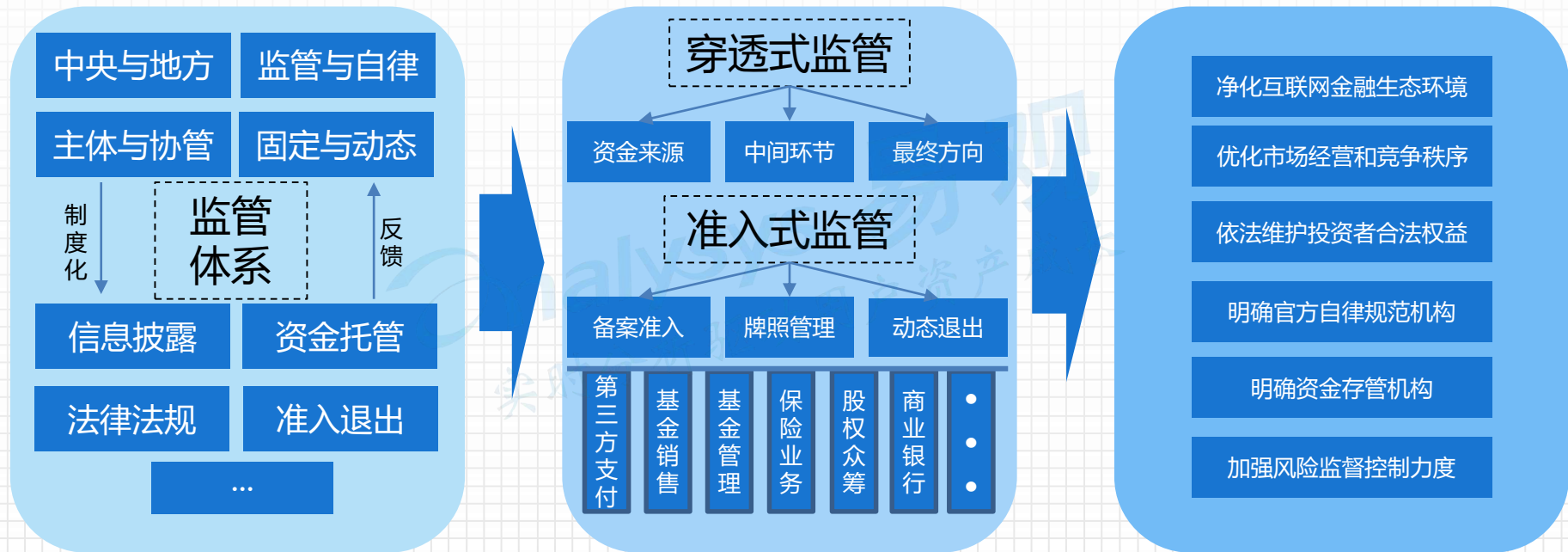
客户与场景丰富

互联网金融对传统金融持续冲击和挑战 双方构成互补的格局 合作或直接介入是传统金融机构的选择方式



互联网金融监管体系逐步健全 监管趋于规范化 未来合规经营将是企业持续发展基础

互联网金融在政府工作报告中四次被提及：从最开始的“促进”到现在的“高度警惕风险”，互联网金融行业的风险被高度关注，监管持续加码，2016年共出台互联网金融监管政策15条之多，如今的准入退出机制也逐步健全，第三方支付等合规化的牌照资源变的异常稀缺，也存在违规操作被取缔牌照的情况，因而违规操作意味着失去合法经营的地位，随着未来监管体系和措施的进一步完善以及监管技术的提升，企业只有合规经营才能合法留存在互联网金融市场，从而获得持续发展的机会。



实时分析驱动用户资产成长

• 易观千帆 • 易观万像 • 易观方舟 • 易观博阅



易观订阅号



易观千帆试用