

GLOBAL FINTECH
BUSINESS MODEL REPORT

全球互联网金融
商业模式报告 2015



扫描二维码，或长按图片识别，购买报告



1

传统金融的 互联网化

互联网银行
互联网券商
互联网保险



2

基于互联网平台 开展金融业务

互联网基金销售
互联网资产管理
互联网小额贷款
互联网消费金融



3

全新的互联网 金融模式

P2P
众筹



互联网金融 信息服务

在线投资社交
金融产品搜索
个人财务管理
在线金融教育
个人信用管理



全球互联网金融
商业模式报告2015

1

传统金融的 互联网化

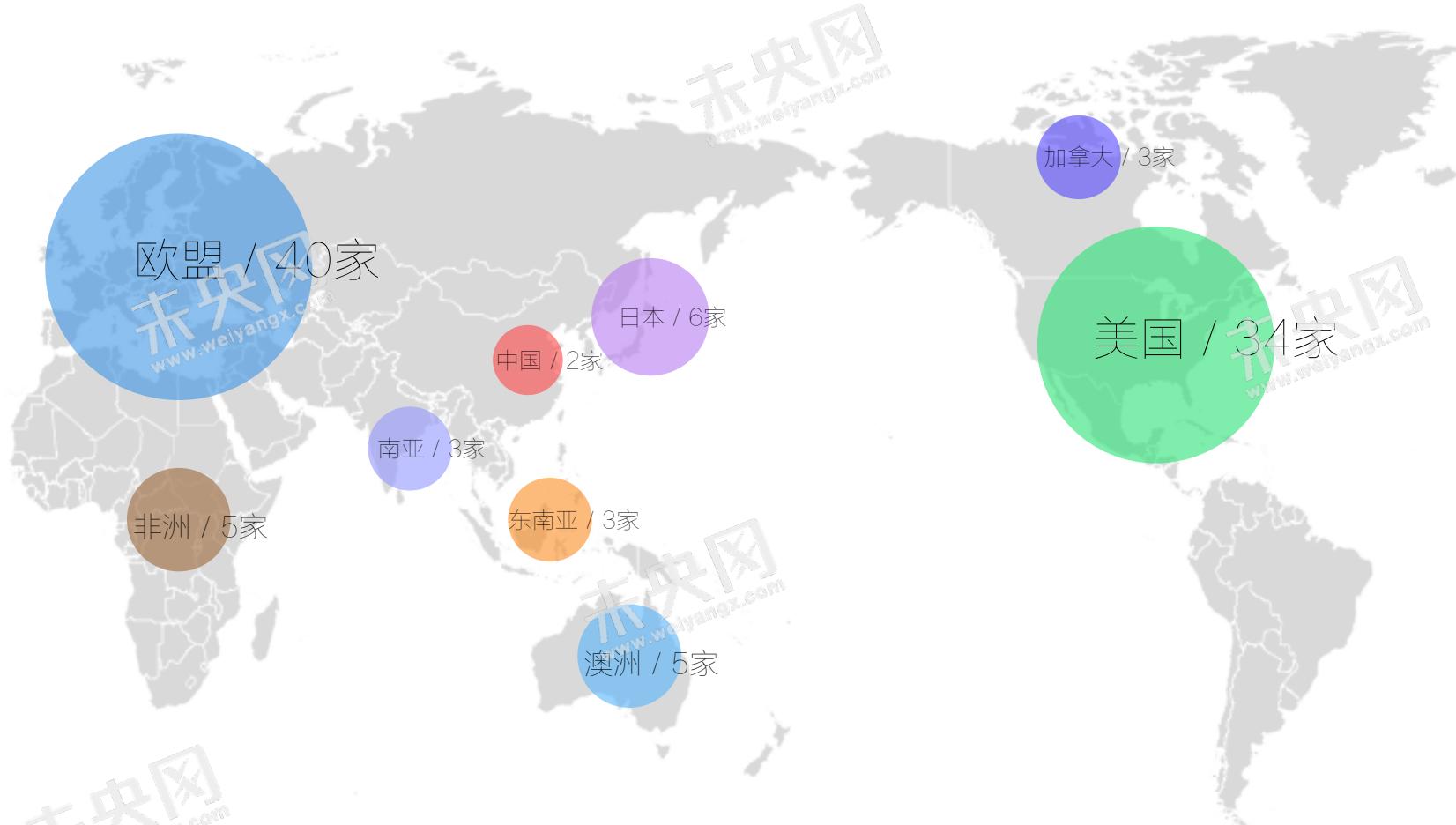
互联网银行
互联网券商
互联网保险



● 互联网银行

- ◆ 互联网银行1.0
- ◆ 互联网银行2.0

互联网银行全球分布情况



◆ 互联网银行1.0

互联网银行1.0又称为直营银行（Direct Bank），是指不通过传统柜台和营业网点，而是通过信件、电话、邮件和ATM，以及后来通过互联网或移动终端提供服务的银行模式。

● 互联网银行 / 互联网银行1.0 / 案例：Ally Bank

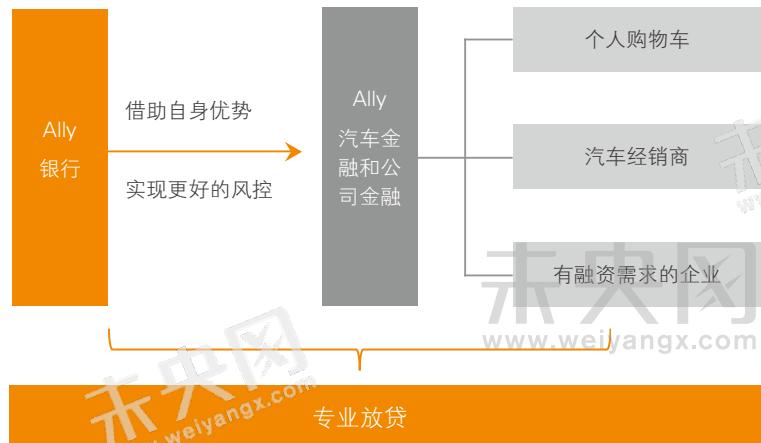


Ally Bank – 专业放贷的互联网银行

Ally Bank是Ally Financial的全资子公司，总资产947.96亿美元，现在拥有100万左右的储蓄账户，每年新开户增长达30%，约有1000名员工。Ally Bank曾连续三年被Mon

商业模式

Ally Bank 银行依据 Ally Financial 专业放贷



业务经营特点

账户费用：个人账户开通及使用无需手续费没有最低存款门槛，而且每月前六笔转账不收手续费。

远程存款：用户可以通过智能手机拍照、电脑扫描及免费的信件邮寄方式存款。

较高利率：活期存款15000美元以上的用户可以获得较高利率。

ATM费用：用户可以在全球任意ATM取款，Ally Bank为用户报销手续费。

客户服务：全天候服务，手机银行服务

◆ 互联网银行2.0

互联网银行2.0也被称作数字银行（Digital Bank）或移动银行，是在1.0的基础上纵深发展而来。这些银行普遍没有独立的银行牌照，而是选择与传统银行合作来开展业务。



Atom – 完全基于App的“指尖”银行

Atom是英国首家移动银行，所有业务都完全基于手机App实现。Atom在2015年6月获得英格兰银行颁发的银行牌照，所从事业务包括银行账户开户、办理活期账户、办理抵押贷款、贷款后续服务以及移动支付等。同年，西班牙银行集团BBVA以4500万英镑的价格购买了Atom 29.5%的股权。

认证资格：英格兰银行颁发的银行牌照目标客户：18~34岁已经养成熟练使用手机APP习惯的人群

存款保险：享受英国FSCS提供的最高75000英镑的存款保险赔偿

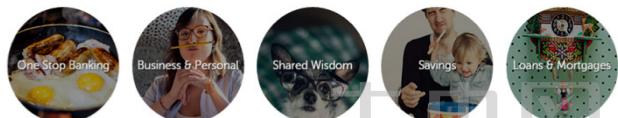
➤ 目前只服务于英国居民

特色业务

MSO抵押贷款融资业务

与英国著名的金融软件企业Iress合作，在为Atom抵押贷款业务构建标准化、风险可控、效率化的软件系统，提供完全基于App的抵押贷款融资。

未来业务规划



打造一站式金融平台 对公与个人金融服务 共享交互式的平台 储蓄业务 贷款及抵押业务

更多案例参见报告完整版

Ally Bank - 专业放贷的互联网银行

ING Direct USA - 薄利多销的互联网银行

BofI - 独立经营的互联网银行

Scottrade - 券商建立的银行

Movenbank - 提供信用评分的移动银行

Simple - 搭载记账功能的移动银行

Bluebird - 针对低消费人群的预付银行卡服务

Monese - 服务非英国居民的移动银行服务

Atom - 英国首家完全基于App的“指尖”银行



扫描二维码，或长按图片识别，购买报告

● 互联网券商

- ◆ 在线折扣券商
- ◆ 社交型券商
- ◆ 众筹型券商

◆ 折扣券商（discount brokerage）

面向零售投资者，仅提供交易服务，通过“低交易佣金”俘获客户，鲜少提供增值服务。

- 折扣券商始于1975年美国固定佣金制度的废止，大规模发展源于上世纪90年代互联网交易的兴起。
- 借助于低佣金，折扣券商占领了大部分的在线交易市场份额。因此，也被称为“在线折扣券商”或者“在线券商”。

经历了近40年的发展，目前在线折扣券商细分三个方向：

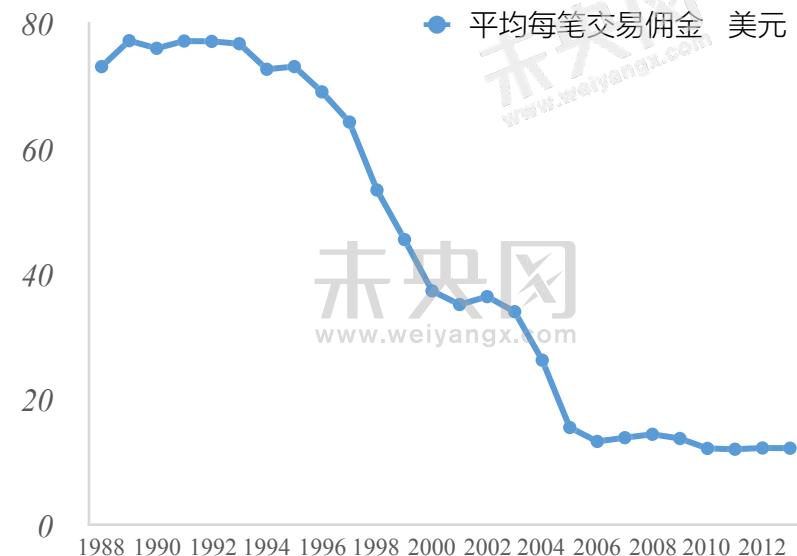
- 坚持“深度低佣金”
- 专注提供交易服务
- 转型“多元化经营”



嘉信集团（Charles Schwab） – 折扣券商的领导者

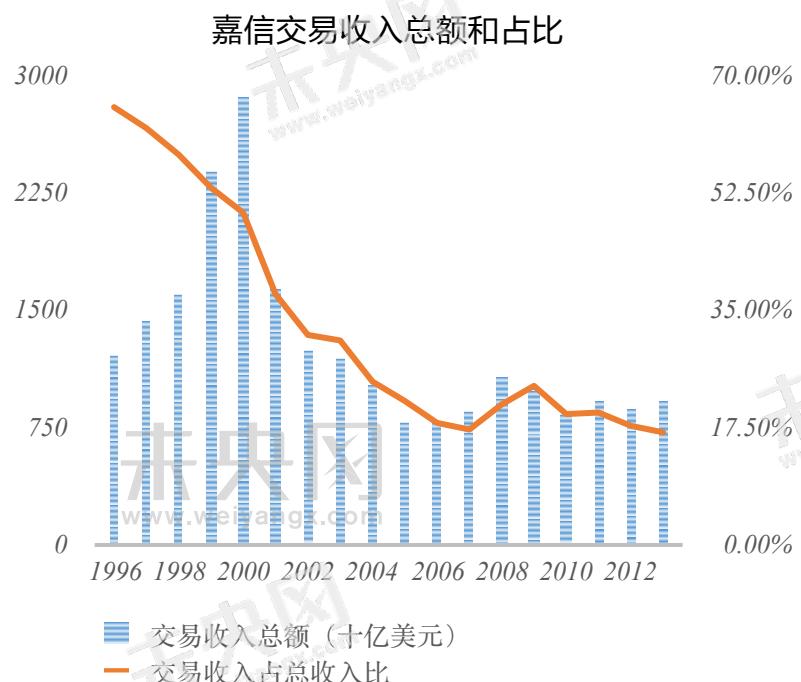
嘉信集团（Charles Schwab）是美国最早的一家折扣券商，嘉信只执行客户的交易指令，并提供极其一般化的市场信息。由于省去了研究投入，嘉信的佣金水平也大大低于了当时的全服务券商，吸引了一大批对佣金相对敏感、不需要太多的投资建议且能够独立进行交易的客户。

- 1973 嘉信证券成立，开辟了美国折扣券商的新模式。“低佣金”吸引了一大批对佣金相对敏感、不需要太多的投资建议且能够独立进行交易的客户
- 1980 嘉信证券客户量达到5万户
- 1983 嘉信证券客户量达到50万户
- 1995 随着互联网技术的发展，嘉信证券全面开启“互联网交易”：平均每笔交易佣金为73美元
- 2000 互联网交易带来了券商行业的价格战：平均每笔交易佣金降低为37美元。活跃账户数达430万个，线上完成交易占总交易的80%以上。

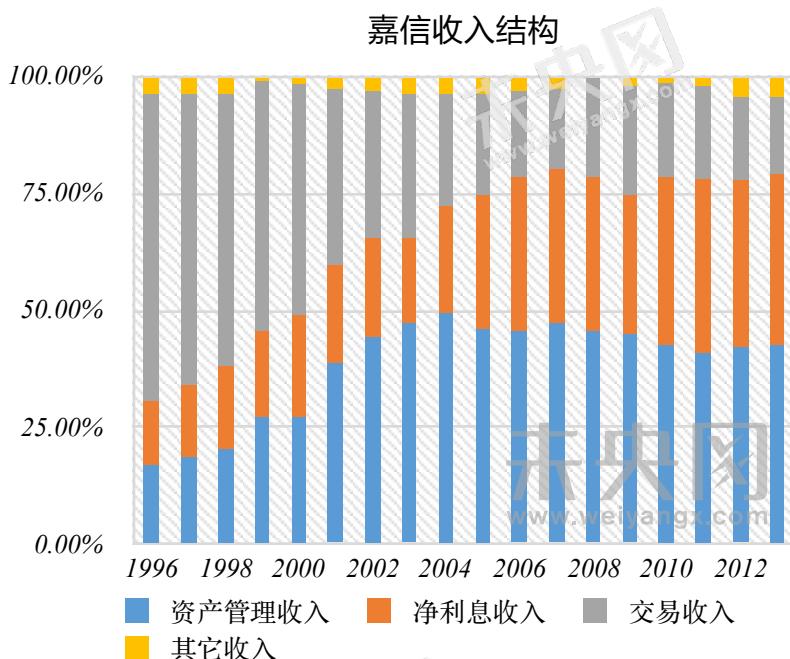


嘉信集团（Charles Schwab）- 转型综合化经营

2001 嘉信将用户定位从“能做独立投资分析和交易的佣金敏感客户”进行了拓展，从单一的在线折扣券商转变成综合化经营的资产管理公司。



2013 交易收入已经1996的占比65.42%下降到了16.8%；而资产管理业务收入占比从1996年的16.8%上升到42.59%，成为了嘉信的支柱业务。



- 互联网券商 / 社交型券商：WEB2.0在全球兴起给券商行业带来变革

◆ 社交型券商

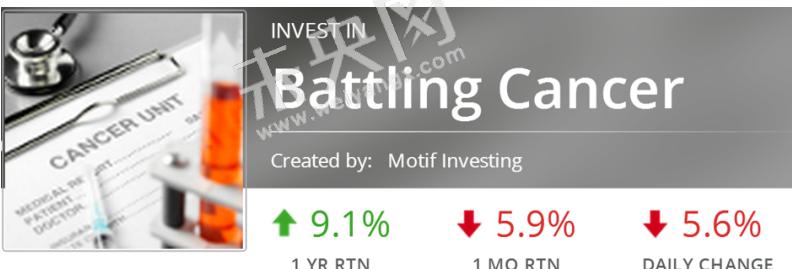
2004年之后，Web2.0的兴起带来了全球互联网的社交化趋势。社会化与券商行业的融合催生出了一种新的券商模式：“社交型券商”。

● 互联网券商 / 社交型券商/案例：Motif Investing



Motif Investing – 提供主题投资的社交型券商

以抗癌为主题的Motif – Battling Cancer



投资清单

投资于25家与癌症治疗相关的公司股票，包括4个行业：

- ✓ 成熟生物技术公司，5家
- ✓ 早期生物技术公司，14家
- ✓ 制药公司，1家
- ✓ 医疗器械公司，5家

Motif Investing平台正式上线于2012年1月，是在SEC注册的经纪商。

与传统券商不同的是，Motif Investing平台向用户提供基于某个主题的投资组合——即Motif，并以投资组合为单位向用户收取交易佣金。

一只Motif就是一个由股票或者ETF组成的基于某个特定主题的投资组合投资组合内的股票数量或者ETF数量被严格限定在30只以内

● 互联网券商 / 社交型券商/案例：Motif Investing

投资流程

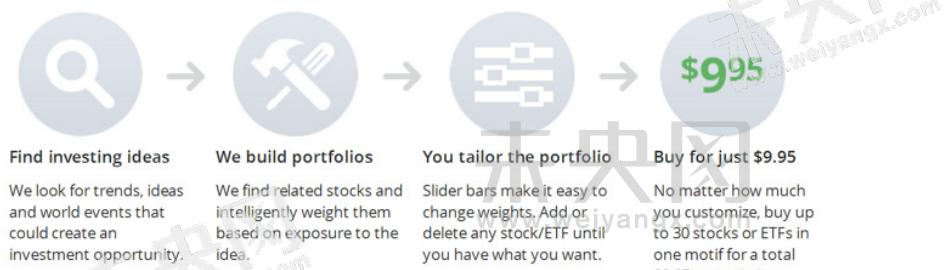
Step1 选择投资组合。

Step2 个性化定制，如手动添加和删除某只股票、调节某只股票的投资比例等。

Step3 购买组合并支付佣金。

Step4 跟进后续调仓。

Investing with Motif works in just a few simple steps



盈利方式

交易佣金是Motif Investing的盈利来源。

Motif Investing的交易佣金以组合计价

- 每个投资组合的交易（最多30只股票）收取佣金9.95美元。
- 单支股票交易收取佣金4.95美元。

在组合的每次调仓中，按照上述相同方式收取佣金。

- 互联网券商 / 众筹型券商：共享经济在全球兴起进一步推进互联网券商的模式创新

◆ 众筹型券商

伴随着共享经济的兴起，产生了以Loyal 3为代表的“众筹型券商”。

● 互联网券商 / 众筹型券商/案例：Loyal 3



Loyal 3 – 面向零售消费公司的众筹型券商

Loyal 3于2008年成立于美国旧金山，拥有由美国SEC颁发的券商牌照。Loyal3定位在“粉丝经济”，核心理念是“拥有你所爱”。券商名也很好地传达了这一理念，Loyal3中的“Loyal”表示“忠诚”；“3”则代表上市公司、持股股东和公司客户。

Loyal3面向客户免费提供股票交易服务，交易的股票均为面向消费者的零售品牌。以此鼓励顾客购买公司的股票增加去品牌忠诚度，不对顾客收费，对上市公司收费。其本质是向公司的粉丝用户“募集”忠诚度的平台。

此外，Loyal3还作为承销商向个人投资者配售IPO股票。



● 互联网券商 / 众筹型券商

更多案例参见报告完整版

Robinhood – “无交易佣金”券商

Interactive Brokers – 专注提供交易服务

Charles Schwab – 综合化经营

Motif Investing – 提供主题投资的社交型券商

eToro – 来着以色列的社交型券商

Loyal 3 – 面向零售消费公司的众筹型券商



涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204

扫描二维码，或长按图片识别，购买报告

• 互联网保险

- ◆ 传统保险公司互联网化
- ◆ 互联网保险经纪与代理
- ◆ 互联网保险公司

◆ 传统保险公司互联网化

体现在传统保险产品、渠道以及服务三个方面的互联网化。

产品创新方向

传统产品创新
与大数据紧密结合，收集分析个人数据，推出差别化定价保险产品，主要体现在车险、健康险等产品。

全新产品创设
基于互联网运用而产生的碎片化、场景化保险产品

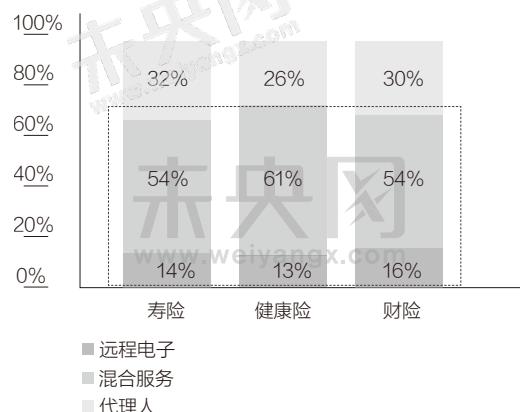
渠道创新方向

网络成为保险销售的重要渠道
在发达国家，网络已经成为个人保险销售的一个重要渠道

服务创新方向

客户服务呈现移动化、增值化、社交化三大发展方向

购买保险互动模式数据统计

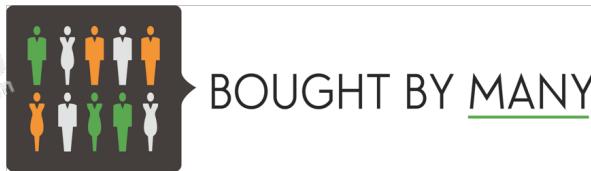


◆ 互联网保险经纪与代理

呈现出互联网线上化发展趋势，发展现状特点有：

- 提供比价销售服务
- 市场更加细分
- 提供客户定制销售
- 其他创新模式

● 互联网保险 / 互联网保险经纪与代理/案例：Bought By Many



Bought By Many – 客户定制销售

Bought By Many是2011年在英国成立的一家在线保险经纪/代理平台。该公司针对小众特殊需求的客户提供保险经纪/代理服务，通过平台将相同需求的客户聚集成一个团体，并代表该团体与保险公司协商订制保险产品并获取购买优惠。

Bought By Many的定制保险举例

巴哥犬保险：由于巴哥犬皱褶较多，藏纳污物和细菌，鼻子短，眼睛突出，易造成伤害，脊椎结构特点，易发生椎间盘脱出症，而保费高昂。

糖料病人旅游险：因为糖尿病人已有的身体状况，保险公司认为糖尿病人外出旅游，相较普通人出险概率高，因此保费高昂。

投保步骤

加入相同兴趣爱好或者需求的团队



当团队人数达到Bought By Many 的要求时，公司代表与保险公司协商



产品发行时，购买者即可购买产品

◆ 互联网保险公司

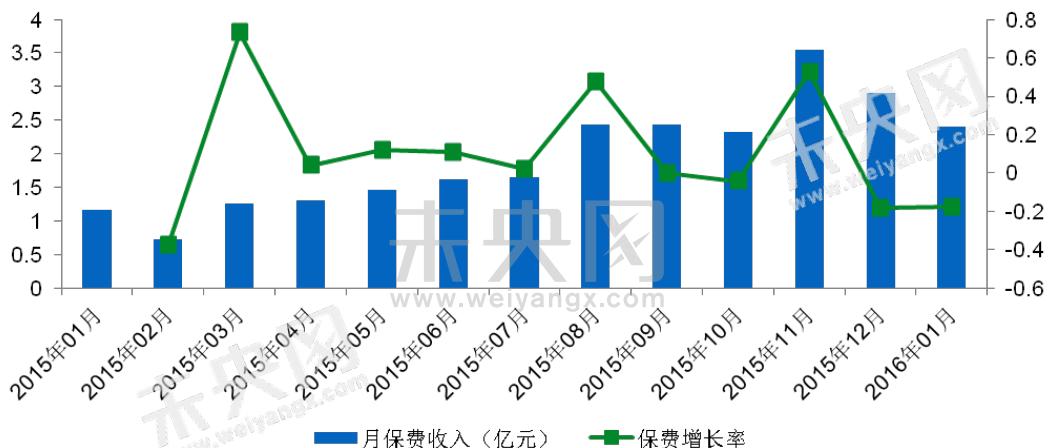
是一种全新线上保险公司商业模式，发展特征有：

- 产品设计体现互联网特征
- 销售线上化并结合大数据实现精准营销
- 售后服务和承保理赔线上化



众安保险 – 中国首家互联网保险公司

2013年10月，中国首家互联网保险公司 - 众安保险在上海注册成立，由阿里巴巴、腾讯、平安、携程等联合发起。众安保险的业务流程实现全程在线，全国均不设任何分支机构，完全通过互联网进行承保和理赔服务。



保费持续增长

- 2013.11 保费规模基本处于持续 增长状态
- 2014 全年保费收入7.9亿元,
- 2015 全年保费收入22.83亿元。
- 2015.06 A轮融资57.75亿元, 估值500亿美元

● 互联网保险 / 互联网保险公司 / 案例：众安保险

众安保险创新型产品，基于互联网经济中参与者的保险需求而产生的全新保险。

众安目前出售的创新型保险产品可大致分为以下五大方面：互联网电商、互联网理财、互联网支付、O2O应用，以及其他碎片化保险产品。

互联网电商领域	互联网理财领域	互联网支付领域	O2O	碎片化保险
2013.11 退货运费险	2014.08 众赢宝（众赢通）	2014.11 无忧PAY行用卡盗刷险	河狸家上门意外保险	2014.09 旅游天气保险
2013.12 众乐宝	2014 众赢宝（招财宝）	2014.04 百付安	e代驾司机意外险	小米手机意外保
2014.03 参聚险		2014.09 支付宝账户安全险	保骉车险	美的空调高温电费补贴服务
2014.11 1688保证金保险		2014.10 中信银行信用卡盗刷险		途虎轮胎险
		2015.03 小米盗刷险		个人法律费用补偿险
		中山证券账户安全险		多轴飞行器责任保险

企业可主动提出自己的保险需求，与众安合作，共同商议解决方案，目前包括：

物流货运、3C数码、O2O到家、食品餐饮、移动医疗、民宿短租

更多案例参见报告完整版

Airbnb房东保障险

P2P违约保险

Indiegogo项目跳票险

Progressive – 第一家互联网直销保险公司

联合健康集团 (United Health Group)

- “移动化+社交化+增值化” 综合性发展

My Insurance Broker.com – 线上化产品信息网站

Policybazaar.com – 比价服务

Pact – 专注于健康险细分市场

Founder Shield – 专注于初创企业细分客户

Bought By Many – 客户定制销售

保险黑板擦

大特保



扫描二维码，或长按图片识别，购买报告



涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204

2

基于互联网平台 开展金融业务

互联网基金销售
互联网资产管理
互联网小额贷款
互联网消费金融



● 互联网基金销售

- ◆ 全球共同基金销售概况
- ◆ 美国互联网基金销售
- ◆ 中国互联网基金销售
- ◆ 中国私募基金的网上销售

● 互联网基金销售 / 全球共同基金销售概况



◆ 美国互联网基金销售

美国有全球最大的共同基金市场，美国互联网基金销售主要体现在：

基金超市

基金超市为投资者提供多样化的基金产品，并呈现出一站式的购买服务特色。在美国，富达（Fidelity）、先锋（Vanguard）等大型基金家族或嘉信（Charles Schwab）等券商均有开展基金超市业务。

互联网货币基金

以Paypal货币市场基金为典型代表的互联网货币基金。

◆ 中国互联网基金销售

传统基金销售渠道的互联网化

传统基金销售渠道的互联网化是指具有基金销售资格的银行、券商或是基金公司开展网销，这一类并未出现突破性创新。

独立的基金销售机构的网销平台

独立的基金销售机构的网销平台是指具有基金销售资格的独立基金销售机构通过建立网销平台进行基金销售。

基于互联网平台的基金销售

基于互联网平台的基金销售指不具有基金销售资格的电商平台、门户网站等基金公司或独立基金销售机构合作，开展基金销售业务。

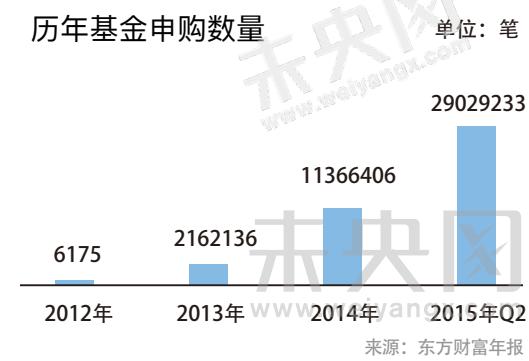
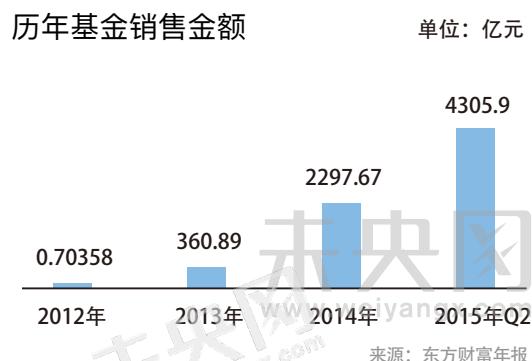


天天基金 – 国内网销规模最大的独立基金销售机构

天天基金网上线于2004年3月，是东方财富旗下全资子公司。

天天基金网是国内首批获得牌照的第三方基金销售机构，也是目前国内访问量最大、网销规模最大的独立基金销售网站。

天天基金网向用户提供的服务主要涵盖：基金数据、投资工具、资讯互动以及基金交易。



◆ 中国私募基金的网上销售

私募基金主要是指私募基金公司发行的阳光私募产品。私募基金的网销平台仅完成阳光私募产品的展示和预约咨询，并非真正意义上的互联网销售。

● 互联网基金销售

更多案例参见报告完整版

OneSource——美国最早的基金超市

PayPal货币市场基金——美国第一只互联网货币基金

天天基金网——国内网销规模最大的独立基金销售机构

天天盈——依托基金销售支付牌照发展的平台

京东金融——京东旗下互联网理财平台

理财通——腾讯旗下互联网理财平台

百度财富和百度金融——百度旗下互联网理财平台

投哪网——开展私募基金销售业务的P2P平台

格上理财——提供一站式投资顾问服务的私募基金网销平台



涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204

扫描二维码，或长按图片识别，购买报告

● 互联网资产管理

- ◆ 被动型智能理财平台
- ◆ 主动型组合投资平台
- ◆ O2O资产管理平台
- ◆ 账户智能管理平台

◆ 被动型智能理财平台

被动型智能理财平台，又称为智能投资平台（Robot Advisor），是指通过计算机算法向投资者推荐由ETF构成的投资组合。

被动型智能理财平台的一般流程：



被动型智能理财平台的一般特点：

- 低门槛
- 低费率
- 易操作
- 高透明



Wealthfront—智能理财平台的典型代表

Wealthfront根据算法自动为用户推荐资产组合，同时可提供资金托管服务并自动进行后续调仓。在此基础上还提供其它服务，包括税收损失收割（Tax- loss Harvesting）和单只股票分散计划（Single- Stock Diversification Service）

基本信息

成立时间：2011年

目标用户：硅谷的“科技新贵”

总账户数：42,338（2015年8月）

管理资产规模：2,612,809,400美元（2015年8月）

投资组合组成：ETF

最低投资门槛：500美元；10000美元（提供税收收割服务）

收费结构

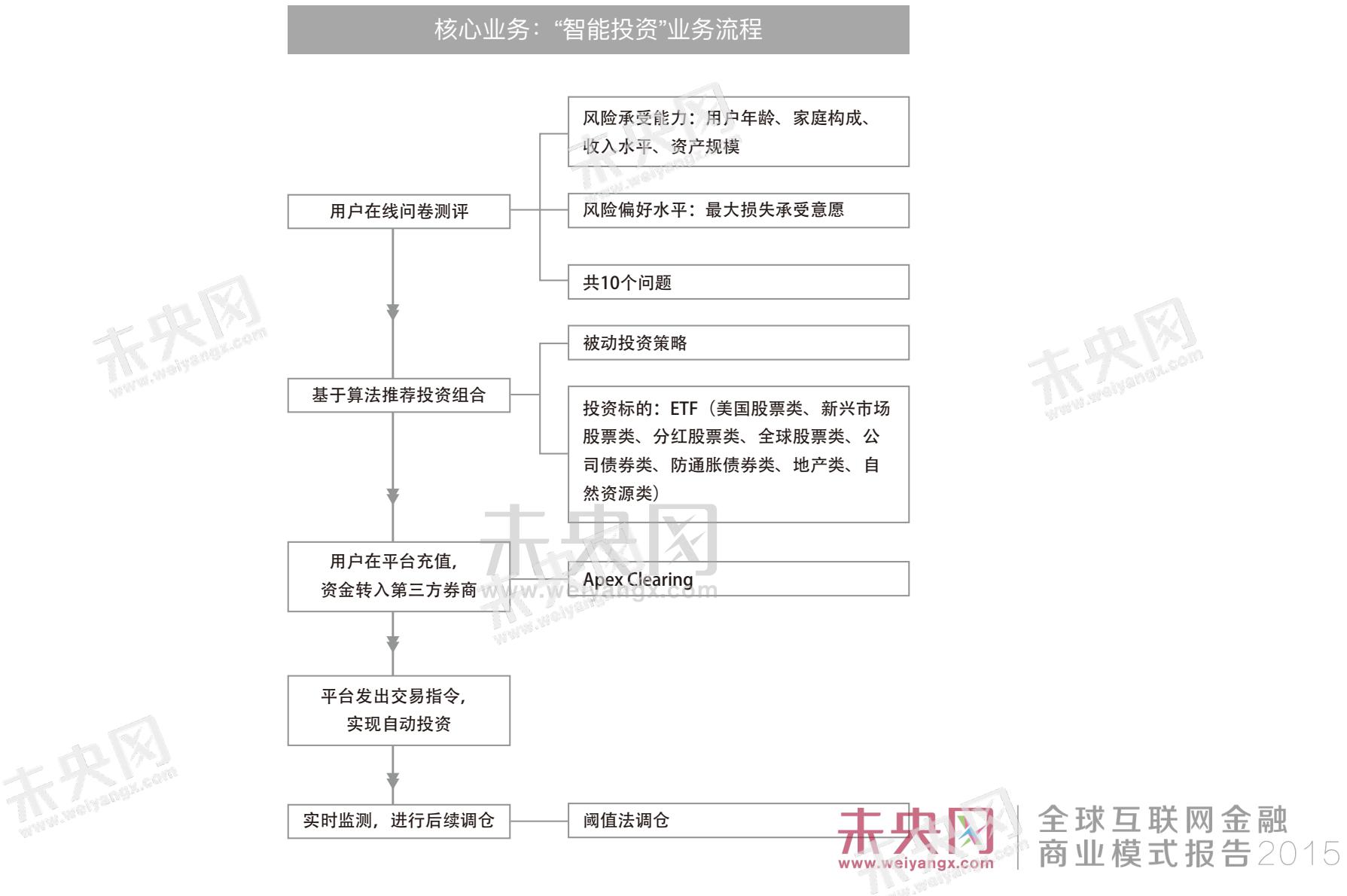
根据资产规模收取资产管理费

➤ 资产管理费

10000美元以下部分：免费；
10000美元以上部分：0.25%/年

➤ ETF运营费（归属ETF所属基金公司）

平均费率约为0.12%/年



● 互联网资产管理 / 主动型组合投资平台

◆ 主动型组合投资平台

主动型组合投资，是指由围绕某一主题构建投资组合以获取超额收益的投资方式，投资标的为股票、基金或 E T F 。



Covestor—跟投模式的主动型组合投资平台

Covestor是一家在线投资管理服务平台，2006年成立,2008年在美国证券交易委员会（SEC）注册提供投资咨询服务。其特色在于由专业投资经理提供投资组合、投资者选择跟投。2015年被美国在线券商Interactive Brokers收购。

成立时间：2006（2015年被Interactive Brokers收购）

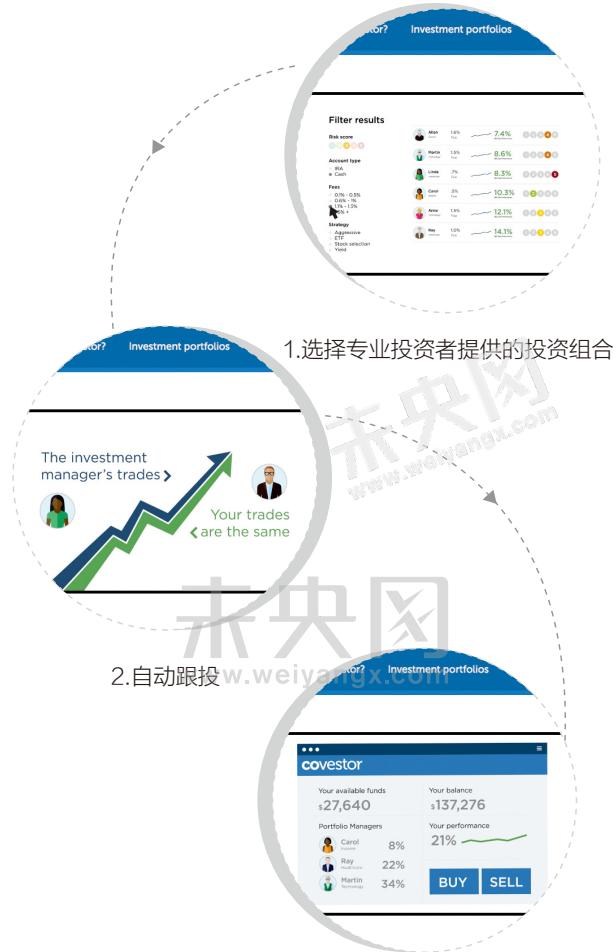
管理资产规模：31,360,231美元

投资组合标的：股票或基金

最低投资额：10000美元，具体视各个投资组合要求而定

收费结构：平台收取跟投人托管资金的0.3%-1.5%

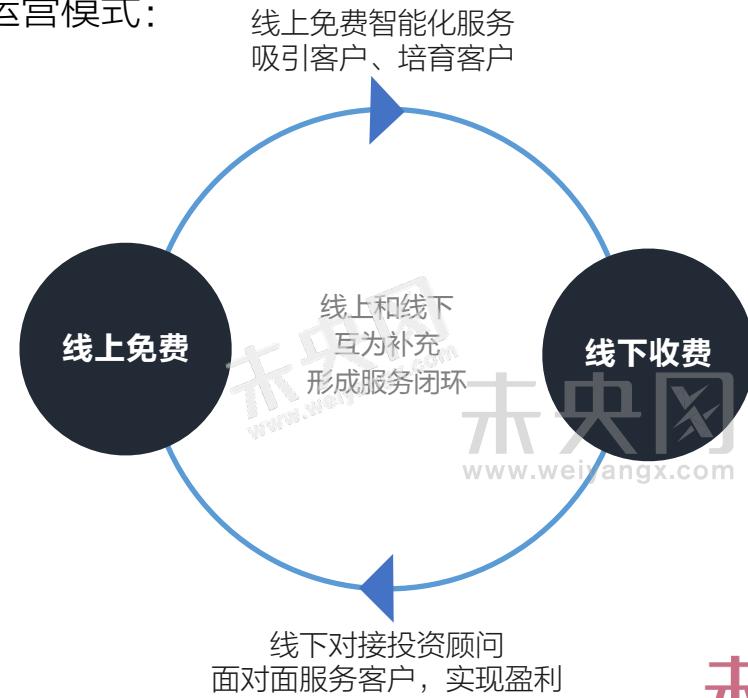
（最低收取12.5美元，Covestor只保留0.25%，其余归跟投人）



◆ O2O资产管理平台

O2O资产管理平台，通常指提供线上的免费资产诊断服务和线下的收费人工咨询服务。
通过线上服务引流、线下服务盈利。

O2O资产管理平台一般运营模式：





Personal Capital—线上与线下相结合的资产管理平台

Personal Capital成立于2009年，是美国一家提供在线财务分析和财务咨询的个人理财平台，目标客户时可投资资产在10-200万美元之间的大众服务阶层。其主要业务包括线上免费服务与线下收费的人工服务。通过线下资产管理顾问服务收取费用来盈利。

线上免费的资产状况跟踪服务：收支分析、养老金分析、投资账户分析、费用分析；

线下收费的人工资产管理服务：通过远程视频或去其位于三藩市和丹佛市的实体办公室约见Personal Capital的投资顾问。

线下人工收费结构

客户资产规模	投资金额(美元)	费率
大于10万小于100万美元		0.89%
大于100万美元 (Private Client Program)	0~300万	0.79%
	超过300万~500万的部分	0.69%
	超过500万~1000万的部分	0.59%
	超过1000万	0.49%

◆ 账户智能管理平台

账户智能管理平台，是指面向投资机构或独立投资顾问提供平台，帮助他们智能化管理客户。

通过为投资顾问提供各类智能化管理服务，如客户账户聚合管理、投资组合算法、税收优化、自动生成报告等，使得投资顾问能够规模化扩展用户。

账户智能管理平台提供的服务：



更多案例参见报告完整版

Wealthfront – 智能理财平台的典型代表

FutureAdvisor – 基于财务规划方案的智能理财平台

WiseBanyan – “零收费”的智能理财平台

Schwab Intelligent Portfolio – 券商成立的智能理财平台

MarketRiders – 收取固定订阅费的智能理财平台

Covestor – 提供投资组合的投资管理服务平台

Folio Investing – 帮助投资者构建投资组合的平台

Personal Capital – 线上与线下相结合的资产管理平台

Vanguard Personal Advisor Service

- 智能投资与人工投顾结合的资产管理平台

Smart 401K – 从事退休金管理的O2O投资顾问公司

Trizic – 面向投资顾问的账户智能管理平台

Jemstep Advisor Pro – 提供基金排序功能的账户智能管理平台

Motif Advisor – 券商成立的账户智能管理平台



涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204

扫描二维码，或长按图片识别，购买报告

• 互联网小额贷款

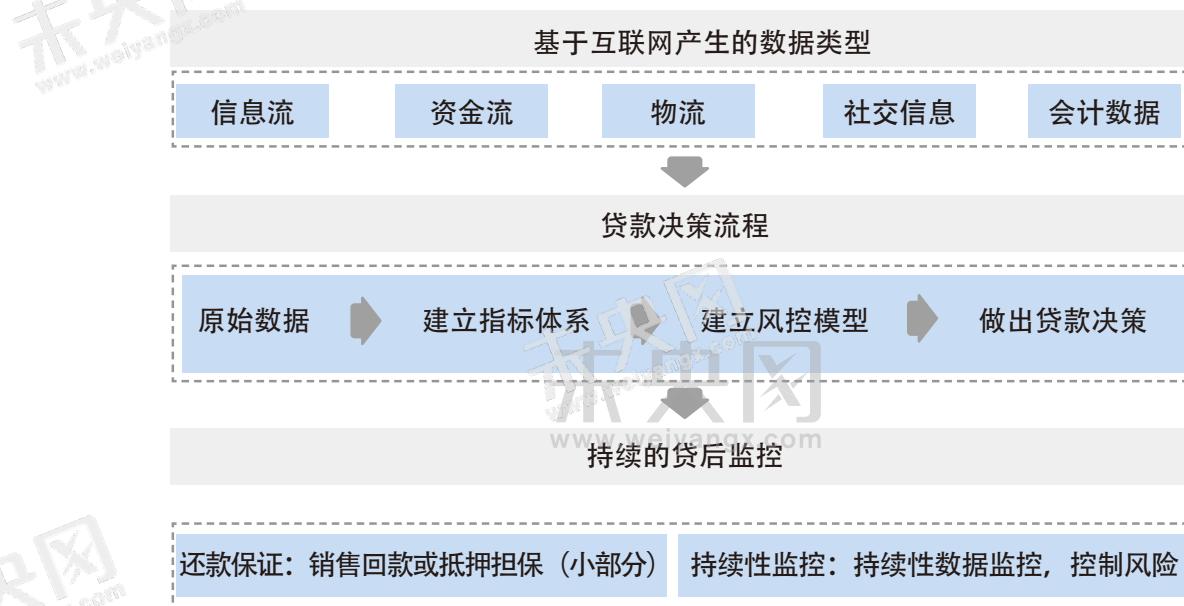
- ◆ 电商小贷提供在线商业贷款
- ◆ 第三方贷款公司提供在线商业贷款
- ◆ 第三方支付公司提供在线商业贷款
- ◆ P2P平台提供在线商业贷款

互联网小额贷款

互联网小额贷款与传统银行贷款相比，新兴的互联网小额贷款通过结合互联网产生的数据，进行分析，弥补了贷款审核成本过高或者信用评分不足的缺陷，从而快速满足小企业的贷款需求。

互联网小额贷款的业务流程

传统贷款一般通过尽职调查采集经营者的“三张财务报表信息”，并通过抵押担保的方式实现风险控制，而基于互联网产生的大数据开展的小贷业务与此有很大的不同。



互联网小额贷款的数据类型

利用基于互联网产生的多种类型数据信息进行贷款决策

基本信息	交易信息	资金流信息	物流信息	社交信息	财务信息
产生方式: ✓注册平台账号	产生主体: ✓电商平台	产生主体: ✓第三方支付平台	产生主体: ✓物流企业	产生主体: ✓社交平台	产生主体: ✓财务软件
贷款指标: ✓企业主信息 * 姓名、性别、学历、婚姻状况等 ✓企业信息 * 企业名称、注册资本、注册地等	贷款指标: ✓客户浏览量 ✓交易量 ✓客户评价 ✓销售价格、数量	贷款指标: ✓账户资金流动 ✓关联账户情况 ✓客户分布情况	贷款指标: ✓进货情况 ✓销货情况 ✓客户分布情况	贷款指标: ✓人脉信息 ✓个人喜好 ✓信用偏好 ✓其他软信息	贷款指标: ✓应收账款信息 ✓票据信息等

- 互联网小额贷款 / 电商小贷提供在线商业贷款

◆ 电商小贷提供在线商业贷款

电商小贷是指电商平台旗下的小贷服务公司，这些电商依靠自身的交易数据从平台卖家或者上下游供应商中挖掘优质客户，并给予数据分析提供贷款服务。

● 互联网小额贷款 / 电商小贷提供在线商业贷款 / 案例：Amazon Lending



Amazon平台的电商小贷

2012年，Amazon开始通过其贷款服务机构Amazon Capital Services开展小额商业贷款业务Amazon Lending。该业务利用平台上商家注册信息、交易信息、销量变化等数据资料来进行风控，并以此确定卖家所能获得的贷款金额和贷款利率。

成立时间：2012年

面向电商客户：Amazon美国、Amazon日本；并计划向其他七国扩张

资金来源：自有资金

数据来源：直接调用Amazon平台上商家数据，包括平台注册信息、交易信息、销量变化等数据资料

贷款利率：6%到14%不等；

贷款额度：1000美元到60万美元

贷款周期：3个月至6个月

批贷周期：5个工作日

还款方式：商家每月还款将从卖家账号中自动扣除

放贷规模：数亿美元贷款

贷款申请流程

注册账号

商户需要使用Selling on Amazon的主帐号来注册。

还款

如果得到批准，那么资金将在5个工作日内打入商户的Amazon Seller帐号。

商户的Amazon Lending每月还款将从Amazon Seller帐号中自动扣除。

- 互联网小额贷款/第三方贷款公司提供在线商业贷款

◆ 第三方贷款公司提供在线商业贷款

第三方贷款公司是指具有大数据采集、分析能力的创新型第三方贷款公司或商业预付款公司，通过和电商及其他互联网公司合作，获取商户的交易数据和社交数据，并基于这些数据为电商经营商户提供小额贷款服务。

● 互联网小额贷款/第三方贷款公司提供在线商业贷款 / 案例：kabbage



kabbage – 大数据驱动的在线小额贷款公司

Kabbage是一家利用大数据驱动的第三方小额贷款公司，主要为电商卖家提供商业预付款，号称7分钟放款。在贷款服务过程中，共有三方参与主体，分别是：商业预付款服务提供方、商业预付款服务需求方和数据提供平台。

成立时间：2008年；

面向客户：Amazon.com、eBay、Yahoo!、Etsy等电商客户；

资金来源：债务融资机构融资；

数据来源：网上经营数据；配送数据；Facebook数据；Twitter数据。

贷款利率：费率波动范围为前两个月每月1%~12%，后四个月每月为1%

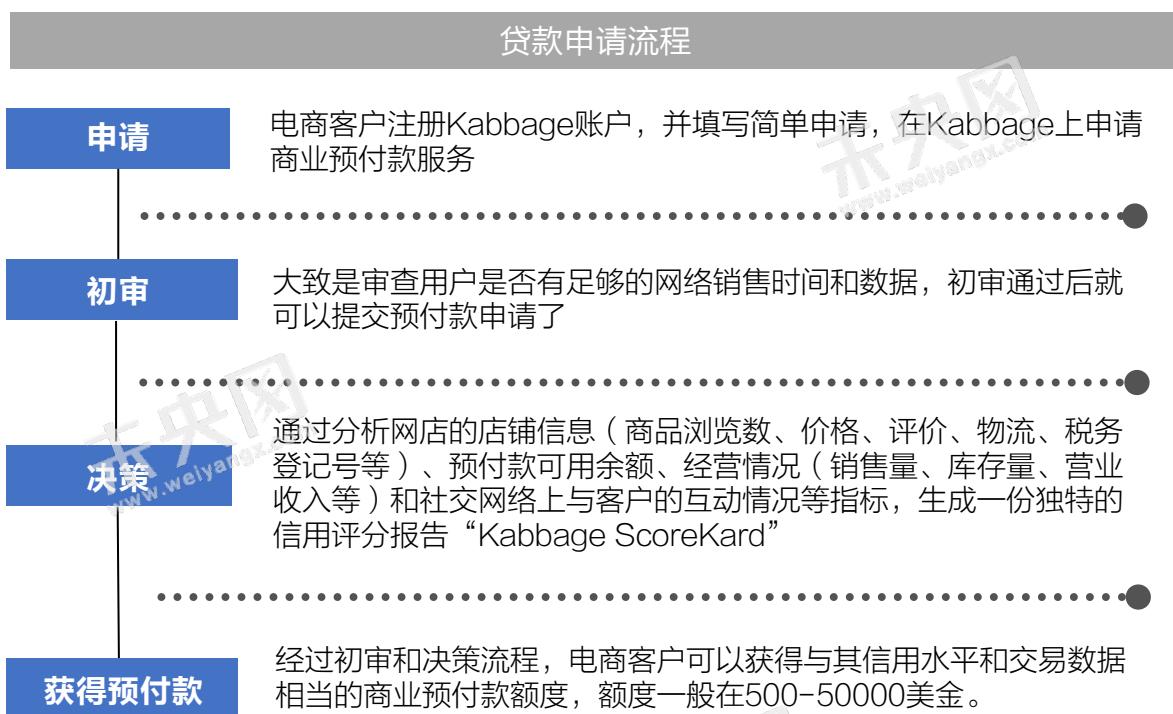
贷款额度：500~50000美金

贷款周期：0~6个月

批贷周期：7分钟放贷

还款方式：每月等额还款

客户数量：10万（2014）



- 互联网小额贷款/第三方支付公司提供在线商业贷款

◆ 第三方支付公司提供在线商业贷款

第三方支付公司作为互联网金融领域的重要组成部分，是开展在线商务必经的一个环节，因此它们基于支付账户获取客户信息，并对其提供贷款服务。

- 互联网小额贷款/P2P平台提供在线商业贷款

◆ P2P平台提供在线商业贷款

P2P是互联网金融的典型代表，伴随着P2P进入垂直化、专业化的发展路径，部分P2P公司看中电商经营者这一资产端在风控方面的优势，开始进入这一贷款领域。

● 互联网小额贷款

更多案例参见报告完整版

蚂蚁微贷 - 最成熟的电商小贷

Amazon Lending - Amazon平台的电商小贷

京东贷 - 为京东供应商提供电商小贷

Kabbage - 大数据驱动的在线小额贷款公司

OnDeck - 利用大数据的极速贷款平台

Blue vine - 基于商业票据的在线贷款平台

Ezbob - 英国的一家创新型小企业贷款公司

Able 面向小企业的熟人社交借贷平台

Paypal Working Capital -

互联网支付公司提供在线商业贷款

Square Capital - 移动支付公司提供在线商业贷款

eBay和P2P合作 - 推出针对eBay商家的贷款服务



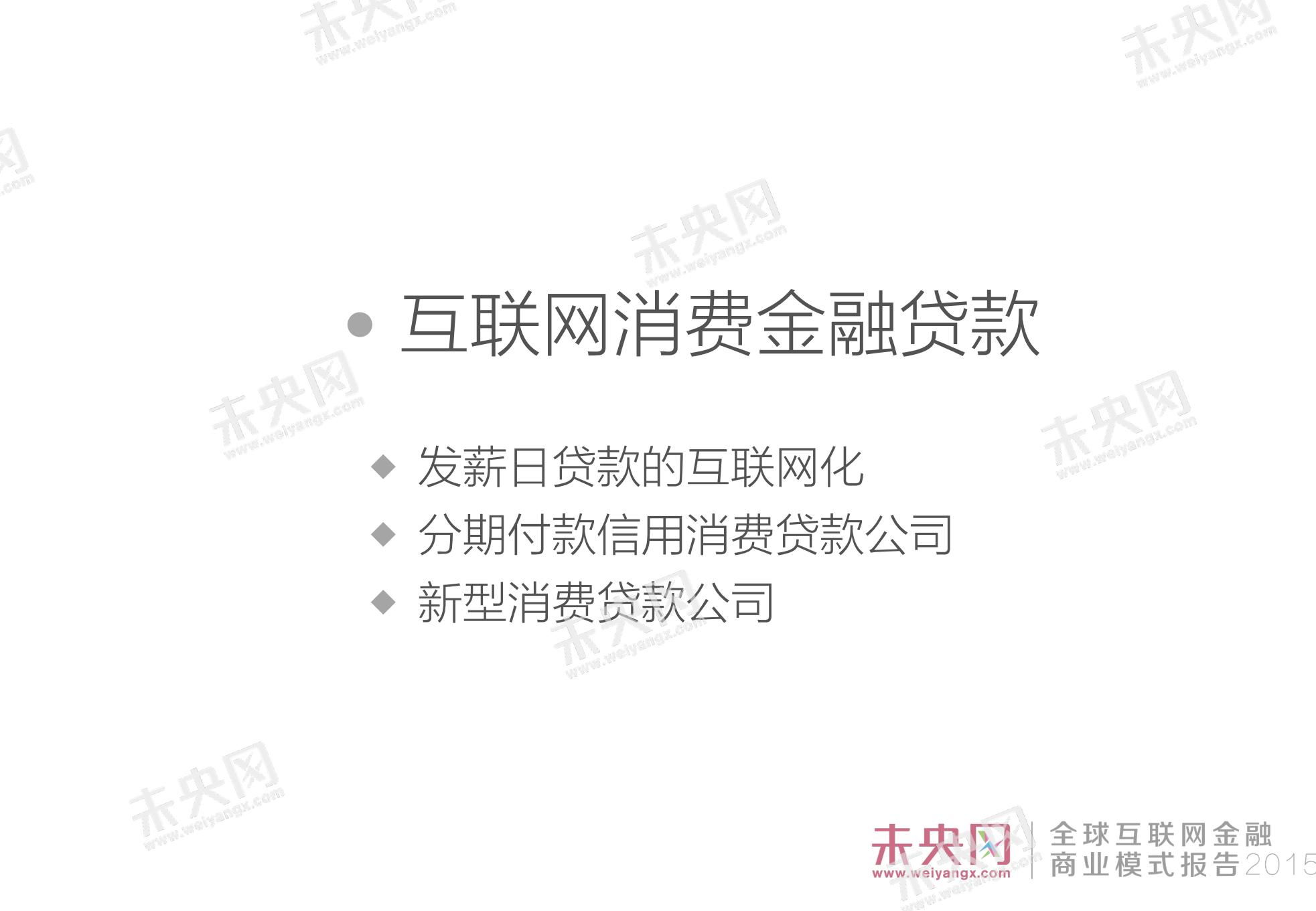
扫描二维码，或长按图片识别，购买报告

未央网
www.weiyangx.com

全球互联网金融
商业模式报告2015

涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204



• 互联网消费金融贷款

- ◆ 发薪日贷款的互联网化
- ◆ 分期付款信用消费贷款公司
- ◆ 新型消费贷款公司

● 互联网消费金融贷款/发薪日贷款的互联网化1.0, 2.0

◆ 发薪日贷款的互联网化

发薪日贷款（Payday Loan）

发薪日贷款通俗而言就是借款人承诺在自己发薪水后即偿还的贷款，具有小额、短期、高息的特征。互联网化发薪日贷款有助于金融资源的有效配置，减少客户等待的时间成本并潜在降低利率成本。主要服务对象时社会弱势群体。

发薪日贷款互联网化1.0

发薪日贷款互联网化的最初形式表现为传统发薪日贷款的简单线上化。

发薪日贷款互联网化2.0

由于发薪日贷款互联网化1.0的高利率问题引起了社会的广泛关注，一些互联网发薪日贷款公司针对雇员推出“与雇员公司进行合作”的贷款方案以改善这个问题。

发薪日贷款互联网化2.0的优势：

- 核准借款人工作信息，降低贷款坏账率
- 降低发薪日贷款利息
- 提供员工福利、增加员工忠诚度



SimpleFi.org
Financial Wellness

SimpleFi – 针对雇员的高利贷

SimpleFi是一家2012年在美国加州成立的发薪日贷款公司。以“人人金融机会平等”为理念，提供雇员贷款、学生贷款和金融教育等服务，其中雇员贷款是其特色业务之一。

雇员企业需要和SimpleFi合作建立雇员贷款项目，SimpleFi与签约企业进行信息共享。雇员借款时，只需通过企业邮箱注册并申请。

贷款额度：不超过10000美元

贷款期限：不超过30天（每30天可续借一次）

贷款利率：0%~9%

还款方式：通过雇员工资卡自动扣除

◆ 分期付款信用消费贷款公司

随着互联网深入渗透人们的生活，消费金融也与互联网进行进一步结合，使得金融与场景越发密不可分。整合了场景、数据和征信模型的分期付款信用消费公司应运而生，并逐渐产生了两种模式的消费信贷：

综合型消费/支付平台的消费贷款

作为消费入口，电商平台、支付平台等综合型平台基于消费应用以分期付款的方式向消费者提供信用消费。

垂直型消费平台的消费贷款

垂直型消费平台有可能针对特殊人群，也有可能针对特殊消费内容。



分期乐—针对大学生的消费贷款

分期乐于2013年成立，专注于年轻人提供互联网消费金融服务。目前，分期乐主要在其自建电商平台上为大学生提供分期消费贷款。

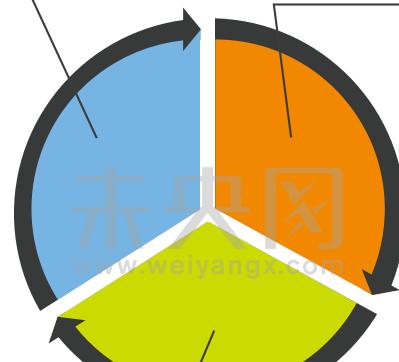
分期乐情况介绍

贷款服务提供者	深圳市分期乐网络科技有限公司
成立时间	2013年
面向电商客户	在校大学生，已覆盖全国2400多家高校
资金来源	最先玖富和信融财富；后自建P2P平台：桔子理财
风控基础数据来源	身份证件（必须）；学信网学籍截图；内网学籍信息截图；含住宿费的学费缴费发票、收据；校园卡（4选1）
贷款利率	收取服务费（年化11%）
贷款额度	15000
贷款周期	3个月、6个月、12个月、24个月
批贷周期	1~2天
还款方式	分期乐目前已开通微信支付、支付宝、财付通、网银等各类还款方式
放贷规模	累计成交60亿元（2014年9月）

分期乐经营模式

培养大学生分期
金融习惯，培育
未来市场

自建官网——用户
访问行为、时间节
点等都可用作风控
数据来源。



通过分期乐旗下P2P
平台桔子理财增加资
本流转效率

- 互联网消费金融贷款/新型消费贷款公司

◆ 新型消费贷款公司

最新的消费贷网络科技公司希望革新传统风控评分系统，扩大覆盖群体，挖掘低信用群体的消费信贷蓝海。

他们通过面向FICO分数较低或者信用记录缺失等没有过得到传统金融体系服务的群体，通过将征信数据拓展到行为数据、社交数据、购买记录等方面，将互联网消费金融带入全新的领域。



Zest finance – 利用大数据和机器学习

Zest finance原名ZestCash，2009年9月成立于洛杉矶，其主要面向弱势群体提供消费贷款服务，贷款对象的FICO评分低于500分，甚至信用缺失。

Zest finance的优势在于其强大的数据挖掘能力，并通过多为数据的集合学习与信用评估模型加强对这些弱势群里的描述，得到信用评分。



● 互联网消费金融贷款

更多案例参见报告完整版

Wonga——发薪日贷款的典型平台

LendUp——提供学习还款模式的发薪日贷款

SimpleFi——针对雇员的互联网发薪日贷款公司

来分期——针对中国白领的消费贷款

京东白条——基于电商平台的消费贷款

PayPal Credit——基于支付平台的消费贷款

分期乐——针对大学生群体的消费贷款

ZestFinance——利用大数据和机器学习

Grouplend——利用社交数据



涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204

扫描二维码，或长按图片识别，购买报告

3

全新的互联网 金融模式

P2P
众筹



● P2P

- ◆ 全球P2P行业兴起和发展
- ◆ 美国P2P行业案例
- ◆ 中国P2P行业案例
- ◆ 其他国家P2P行业案例

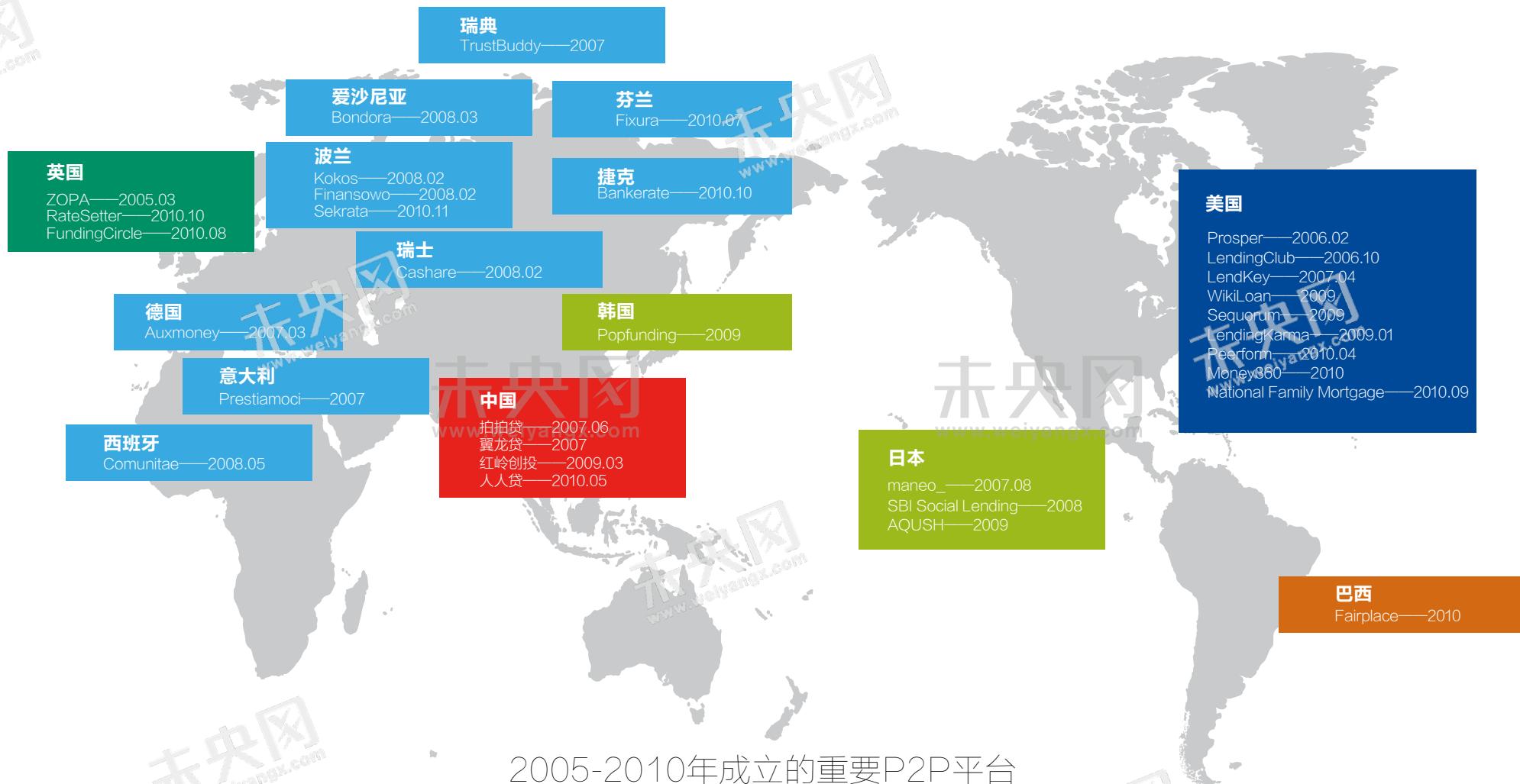
- P2P/全球P2P行业兴起和发展/P2P借贷的兴起：2005—2010
-

◆ 全球P2P行业兴起和发展

P2P借贷的兴起：2005—2010

2005—2010年，P2P网贷从这一阶段开始在全球范围兴起。这一时期的P2P网贷平台主要从事个人对个人的贷款业务。由于无需抵押和担保、撮合速度快、借款利率相对较低，P2P网络借贷迅速赢得市场并逐渐融入主流金融体系。

● P2P/全球P2P行业兴起和发展/P2P借贷的兴起：2005—2010



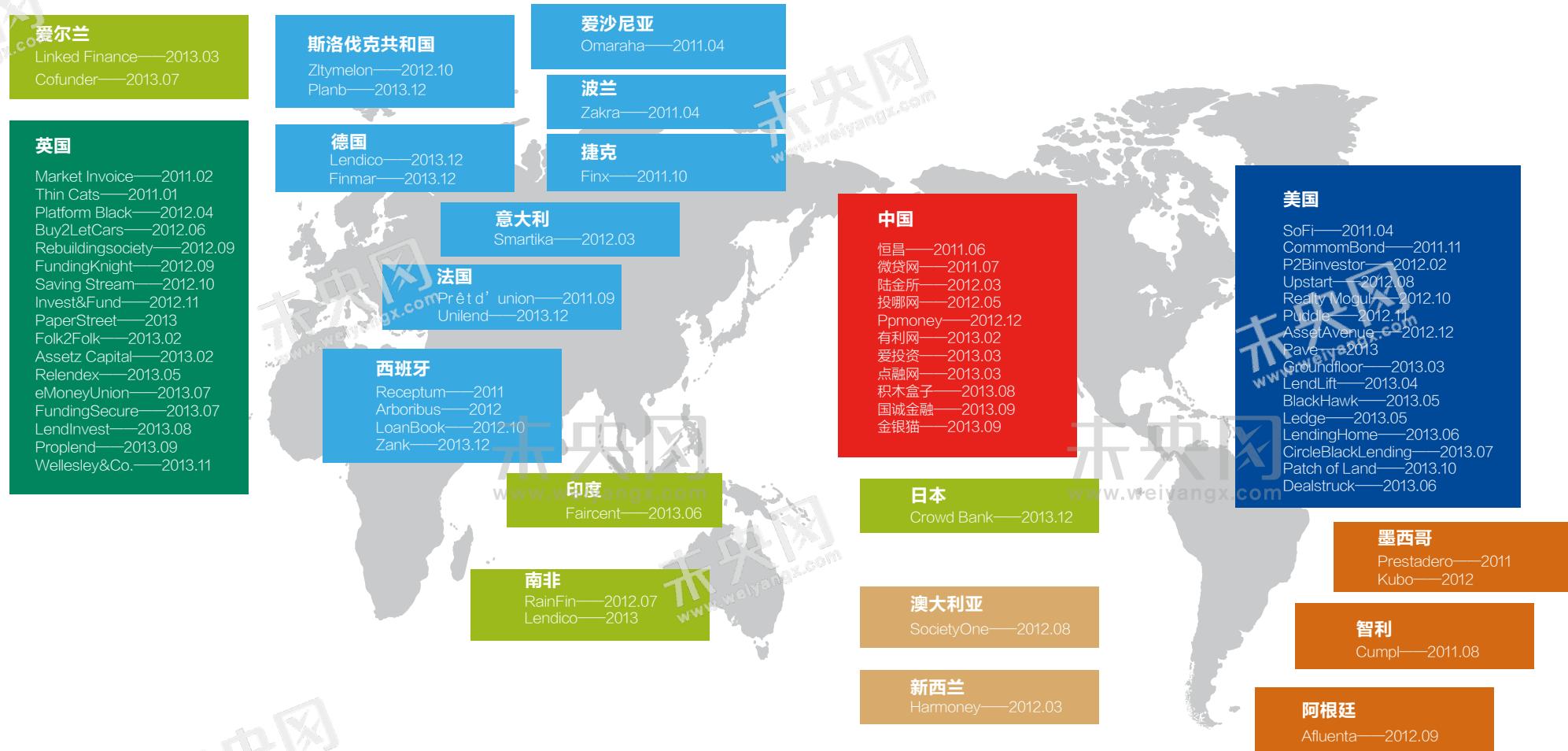
● P2P/全球P2P行业兴起和发展/P2P借贷的高速发展：2011—2013

P2P借贷的高速发展

2011-2013年，这一阶段的P2P网贷行业发展迅速，主要体现在以下三个方面：

- P2P平台数据量大幅增加
- 机构投资者开始介入
- 起步较早的构架的P2P网贷开始出现专注细分市场的平台

● P2P/全球P2P行业兴起和发展/P2P借贷的高速发展：2011—2013



2011-2013年成立的重要P2P平台

● P2P/全球P2P行业兴起和发展/P2P借贷的高速发展：2011—2013

表1：英国重要P2P平台的细分市场

个人贷款	Zopa Lendable	Unbolted MADISTON	FOLK2FOLK	eMoneyUnion	RateSetter	FundingSecure
中小企业贷款	Zopa FundingKnight PaperStreet	LendingCrowd Saving Stream MADISTON	CROWDSTACKER Buy2LetCars ArchOver	CoFunder rebuildingsociety.com FOLK2FOLK	RateSetter invest&fund abrlate	FundingCircle ThinCats
房地产贷款	CapitalStackers CROWDPROPERTY	CROWDESTATES Proplend	lendinvest	assetz capital	Welleley & Co	LANDBAY
票据贷款	marketinvoice	Platform Black				

表2：美国重要P2P平台的细分市场

个人贷款	LendingClub PAVE	PROSPER Wikiloan	peerform LoanBack	CircleBackLending puddle	Ledge LendingKarma	Upstart
中小企业贷款	LendingClub	PROSPER	STREET SHARES	Dealstruck	P2Binvestor	
房地产贷款	SoFi Patch of Land	MONEY360 REALTYMOGUL.com	GROUNDFLOOR BLACKHAWK	NATIONAL Family Mortgage AssetAvenue	LendingHome	
学生贷款	SoFi	LendKey	CommonBond			

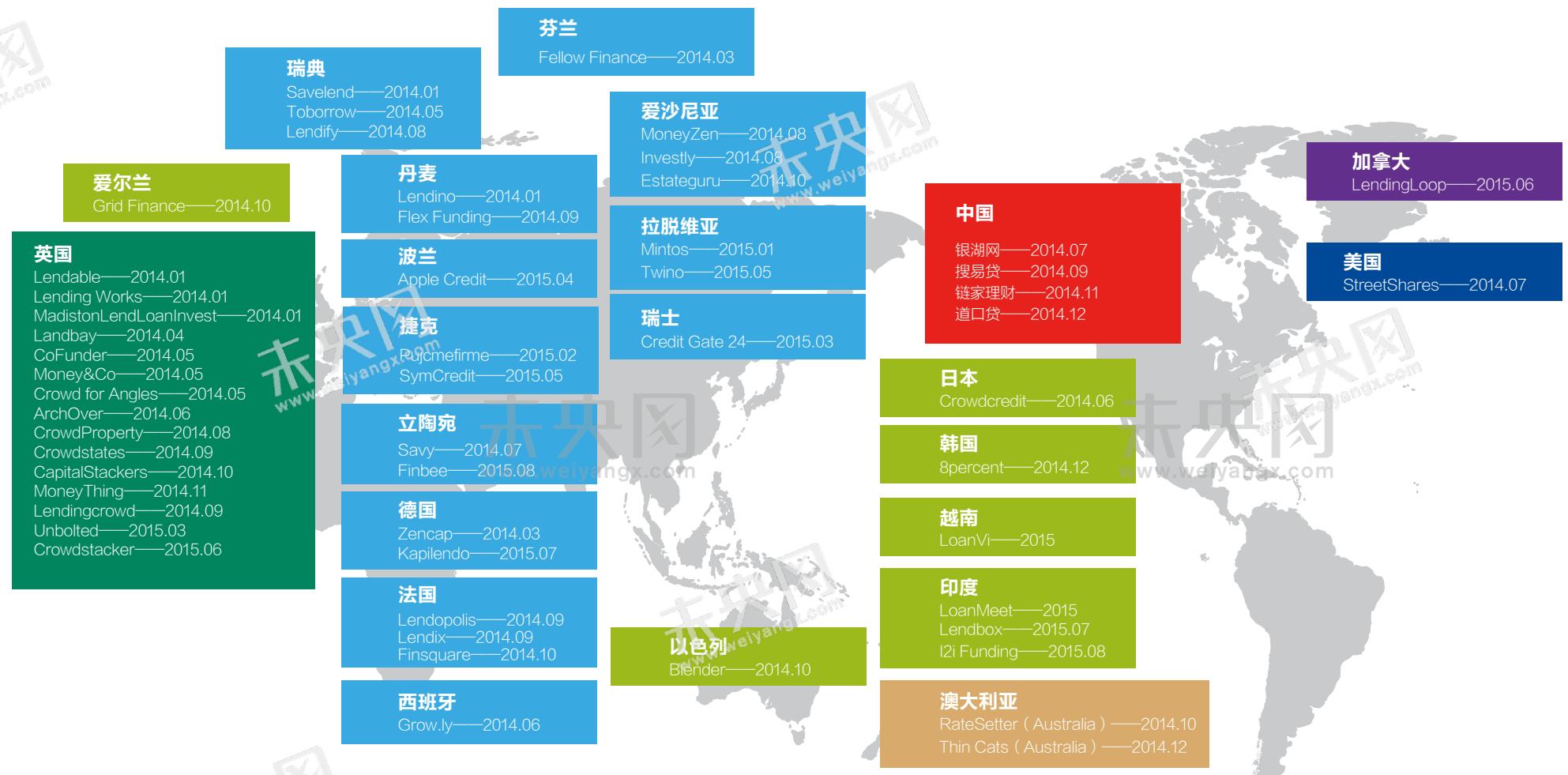
● P2P/全球P2P行业兴起和发展/资产端细分与全球化发展：2014—2015

资产端细分与全球化发展

2014-2015年，中国P2P网贷行业在全球占据了重要地位，行业竞争异常激烈，资产端的细分开始越发重要。

同时，P2P网贷行业在全球更广泛地区来时快速发展，如越南、以色列等国家开始出现P2P。部分已有的P2P平台也开始进行全球化扩张。

● P2P/全球P2P行业兴起和发展/资产端细分与全球化发展：2014 – 2015

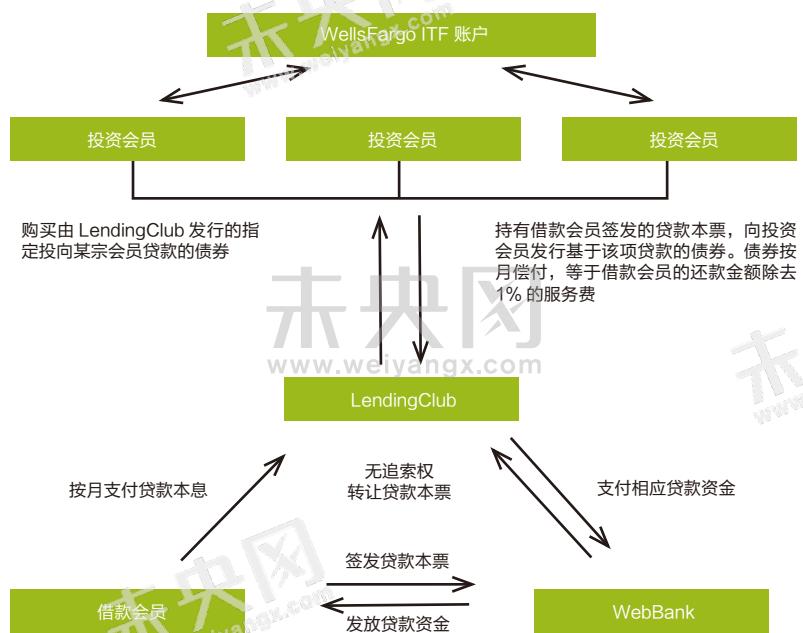


2014-2015年成立的重要P2P平台

● P2P/美国P2P行业案例：LendingClub



LendingClub的运营模式



LendingClub – 美国最大的网贷平台

Lending Club是目前美国最大的P2P平台。

2006年10月，LendingClub通过Facebook的应用程序来开展业务，利用现有用户之间的联系，测试用户之间的信任，收集用户反馈然后提供小额贷款。2007年10月，LendingClub平台正式上线。

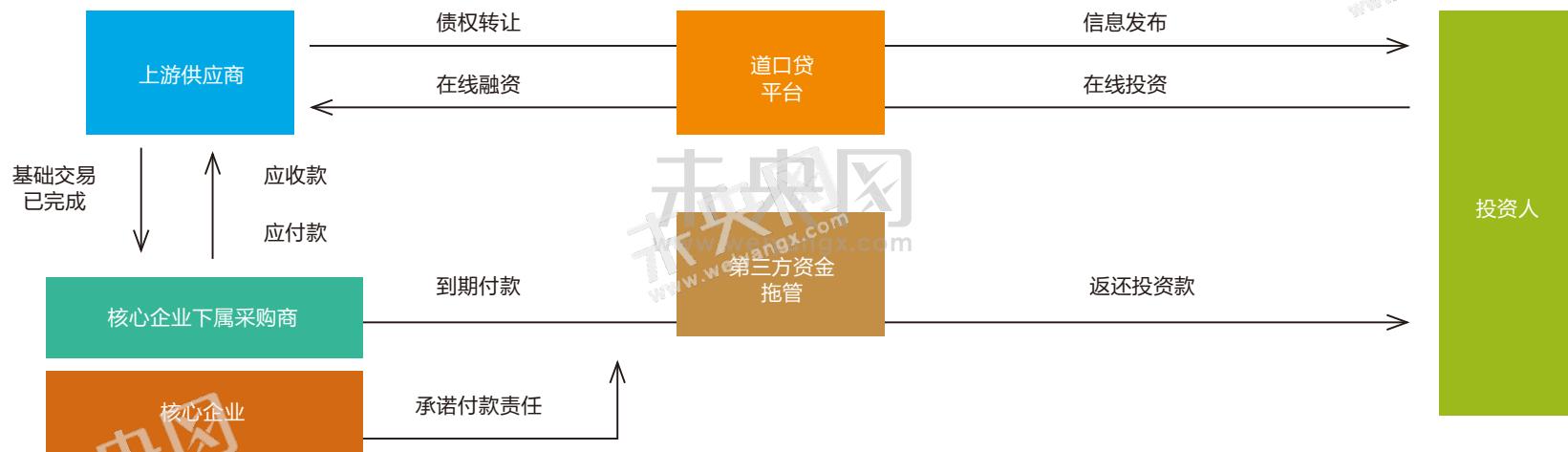
● P2P/中国P2P行业案例：道口贷－专注于供应链金融的P2P平台



道口贷－专注于供应链金融的P2P平台

道口贷成立于2014年12月，是一家专注于供应链金融的P2P平台，同时其依托清华大学的资源，将校友网络这一社交因素纳入风控体系中。

道口贷的基本运营模式



更多案例参见报告完整版

Prosper - 美国第一家P2P网贷平台

LendingClub - 美国最大的网贷平台

SoFi - 专注于学生贷款的P2P网贷平台

National Family Mortgage - 家人互助的P2P放贷平台

CircleBackLending - 面向合格投资者的P2P平台

拍拍贷 - 中国第一家P2P网贷平台

人人贷 - 转型综合金融服务的P2P网贷平台

金银猫 - 专注票据细分市场的P2P平台

道口贷 - 国内首家高校系P2P平台

分期乐与桔子理财 - “电商+P2P”的学生消费贷

Zopa - 全球首家P2P网贷平台

Funding Circle - 专注中小企业贷的P2P网贷平台

Lendinvest - 英国最大的房产抵押P2P网贷平台



扫描二维码，或长按图片识别，购买报告



涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204

● 众筹

- ◆ 捐赠型众筹
- ◆ 产品型众筹
- ◆ 股权型众筹
- ◆ 房地产众筹

● 众筹/捐赠型众筹

◆ 捐赠型众筹

捐赠型众筹是指平台上的项目都是以捐赠形式从支持者处筹资，支持者不以获得任何回报为目的，项目发行人也无需承诺给以支持人回报。

● 众筹/捐赠型众筹/案例：gofundme



gofundme – 全球最大的捐赠型众筹平台

Gofundme 2010年5月成立于美国圣地亚哥，是一个面向个人的公众集资平，目前筹资总额超过12亿美元，项目数量达100万个。2015年6月 出售大部分股权给 Accel Partners，公司估值6亿美元。

平台项目：事故筹资，医疗筹资，教育筹资等，
平台不接受法律费用筹资项目。医
疗筹款，占到大约17%，筹集学费
占到11%，筹集旅行费用项目占10%

项目筹资：融资成功，资金归融资者；融资未达
到目标金额，所有资金全部归还投资
者

收费结构： 5%的捐赠额



- 众筹/产品型众筹

◆ 产品型众筹

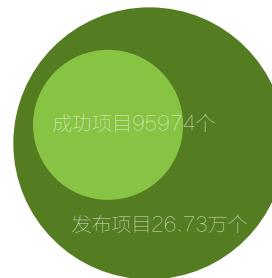
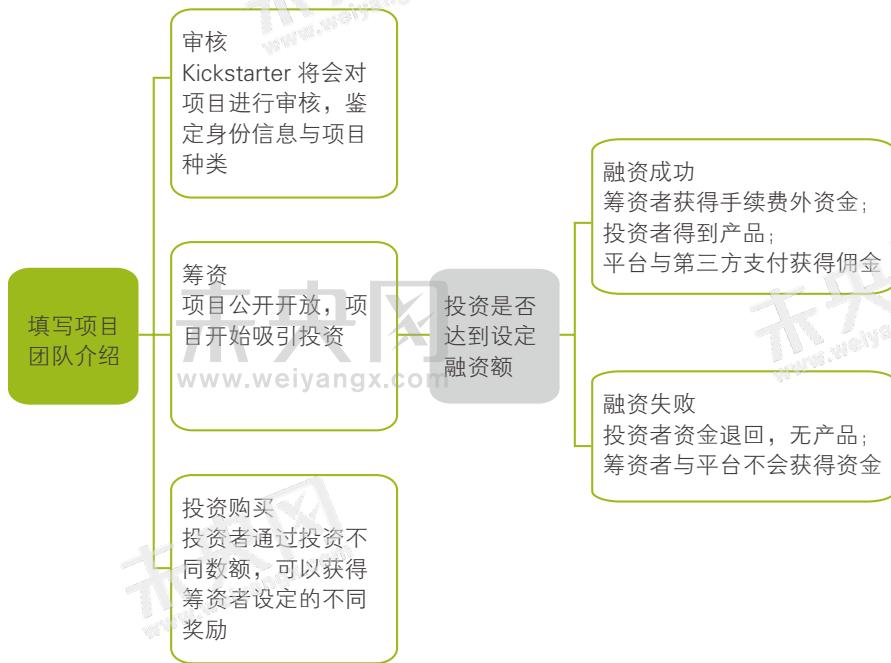
产品型众筹也称预售型众筹，指项目发起人向投资人提供项目的产品或者其他优惠作为回报进行众筹。既能满足消费者优先获得产品，同时帮助融资人测试市场对于产品的反馈。

● 众筹/产品型众筹/案例：Kickstarter



KickStarter – 全球最大的产品众筹平台

KickStarter成立于2009年，目前是规模最大的创意型产品众筹平台，项目类型涵盖艺术、科技、电影、游戏、音乐等13个领域。KickStarter作为信息中介平台，为项目发起人和支持者搭建直接融资的桥。项目融资成功后，平台会对发起人收取5%的中介费，对投资人来说，平台不收取任何中介费用。



二次参与人数305.63万人

◆ 股权众筹

股权众筹是初创企业通过互联网众筹平台进行股权融资。

股权众筹投资模式分类：

- 普通投资模式
- 领投—跟投模式
- 基金模式

股权众筹平台提供的其他衍生服务：

- 创业及融资指导
- 求职与招聘
- 社交
- 企业评估

AngelList

AngelList – 全球最大的股权众筹平台

Angellist是美国的股权众筹平台，公司致力于将投资行业民主化。Angellist被业内奉为股权众筹的鼻祖，其开创的“领投+跟投”模式成为国内众多股权众筹平台争相效仿的对象。

AngelList运营模式

AngelList上有两种在线投资方式，即：**Syndicate模式**和**基金模式**。

Syndicate模式是由一个领投人发起，其他已经认证的投资人对其进行跟投，也可以说这些跟投人与领投人之间建立了一个非约束性的投资承诺。

基金模式类似于投资一个指数型基金，主要用于投资大量的早期科技公司。这些基金会广泛的投资大概100个初创企业。而说到具体的投资方式，基金主要会投资那些有经验的天使投资人或是有VC谈判并领导投资的项目。

两种投资模式的对比

	Syndicate	基金
项目挑选方	领投人	Angellist
投资项目数	领投人决定	100 个左右
期间是否可退	对于领投人发起的任一投资项目，在支付投资款之前都可以随时退出	不能单独退出其中的某笔投资
出投资	领投人收取 5%-20% (或更高)	领投人收取 15%; AngelList 收取 5%
附带收益	AngelList 收取 5%	
最低投资金额	由领投人决定	\$25000

◆ 房地产众筹

房地产众筹是指通过线上平台直接将待融资的地产项目与成百上千的投资者联系在一起，降低了投资门槛、实现了彻底的去中介化的众筹模式。

从平台上融资的项目标的类型来对平台进行分类，主要有以下四大类：

- 商业地产众筹
- 个人房贷众筹
- 特定型地产众筹
- 其他

● 众筹/房地产众筹/案例：Fundrise



Fundrise – 商业地产众筹平台

Fundrise是一个商业地产众筹平台，平台的融资工具比较多样（普通股、优先股、债权等），它成立于2012年，是最早将“众筹”概念引入不动产投资领域的公司之一。

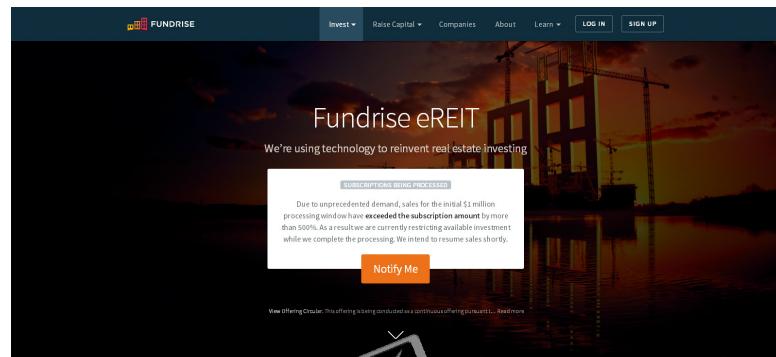
Fundrise的商业模式



房产开发商首先向平台提出项目融资申请，Fundrise审核通过以后项目可以在平台上挂出，平台的注册投资者能够浏览并投资其感兴趣的项目，在其投资后，将获得相应投资项目的“项目收益票据”（Project Payment Dependent Notes），该票据的收益是与对应项目的收益联系在一起的，是投资者分享收益（股权）、收回本息（债权）的依据。

Fundrise的盈利模式

Fundrise的盈利主要来自两部分：每年收取投资者投资金额的0.3%- 0.5%作为服务费用和投资项目的管理费用；一次性收取房产开发公司1%- 2%的融资费用和5000美元的尽职调查费用。



更多案例参见报告完整版

Gofundme - 全球最大的捐赠型众筹平台

YouCaring - 免费使用的捐赠型众筹平台

ArtistShare - 最早成立的艺术众筹平台

Kickstarter - 全球最大的产品众筹平台

Indiegogo - 对接电商的产品众筹平台

Pozible - 多样化融资方式的产品众筹平台

AngelList - 全球最大的股权型众筹平台

Wefunder - 依托孵化器的股权众筹平台

CircleUp - 专注消费品行业的股权众筹平台

Crowdcube - 英国最早的股权众筹平台

Bnk To The Future - 专注于区块链的股权众筹平台

Fundable - 提供简单居间服务的股权众筹平台

OurCrowd - 进行专业尽职调查的股权众筹平台

Fundrise - 商业地产众筹平台

GROUNDFLOOR - 个人房贷众筹平台

Hotel Investor - 专注于特定类型地产投资的众筹平台

Dwellxchange - 特殊类房地产众筹公司



涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204

扫描二维码，或长按图片识别，购买报告

4

互联网金融 信息服务

在线投资社交
金融产品搜索
个人财务管理
在线金融教育
个人信用管理



● 在线投资社交

- ◆ 投资社交平台
- ◆ 投资策略分析和跟投
- ◆ 大数据舆论投资分析平台

- 在线投资社交/投资社交平台
-

◆ 投资社交平台

社交投资平台是基于社交平台建立的，旨在为投资者提供分享、交流信息的平台。

用户使用类似于Twitter等社交网站界面分享关于宏观或者股票的信息链接或评论，或撰写其关于宏观或股票看法的长文，该文章可免费或收费阅读。

● 在线投资社交/投资社交平台 / 案例：Seeking Alpha

Seeking Alpha^α

Seeking Alpha – 财经资讯社交平台

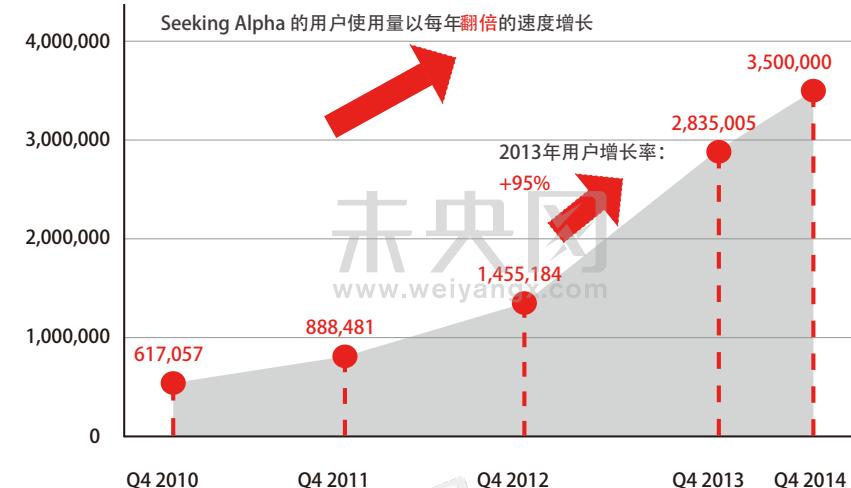
2004年在美国成立的基于众人智慧的投资研究平台，为投资者提供关于股票、各种资产类别、ETF的研究文章和投资战略，所有分析、研究性文章都来源于大众投稿，由专业编辑团队审稿，按文章质量分为精品文章和普通文章。主要收入来自于广告与研究文章转载的授权费。

Seeking Alpha的文章类型

精品文章：是独家授权给Seeking Alpha的文章，必须通过平台的编辑部审批才能刊登。文章标题将会出现在yahoo! finance和其他合作网站上。

普通文章：不需要独家授权给Seeking Alpha，但是必须通过平台的编辑部审批才能刊登。不付费。

Seeking Alpha的用户使用量



- 在线投资社交/投资策略分享和跟投
-

◆ 投资策略分享和跟投

投资策略分享和跟投不仅为投资者之间提供信息交流的平台，网站允许用户直接分享自己的投资策略和组合，其他投资者可以对这些投资组合直接跟投。

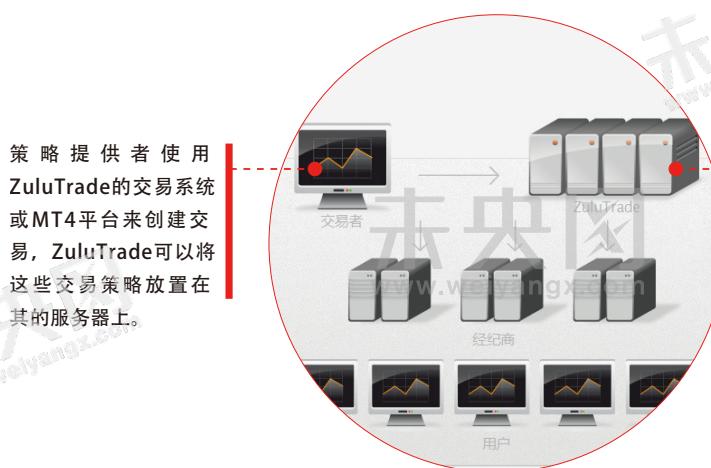


ZuluTrade - 外汇自动跟投平台

ZuluTrade 成立于2007年，总部位于希腊。 ZuluTrade 不具有经纪商资质，作为中介平台将交易高手、用户和多家经纪商联系起来。交易高手和用户需向ZuluTrade提供自己的交易账户。交易高手下单后， ZuluTrade将代其在交易账户上执行操作，并将交易记录实时公布在平台上，当用户选择跟投后， ZuluTrade将代用户进行相同的操作。

ZuluTrade每帮助用户完成一笔交易，会向用户的经纪商收取一笔手续费，并将其中一部分分给交易高手。

ZuluTrade的交易流程



策略提供者使用
ZuluTrade的交易系统
或MT4平台来创建交
易，ZuluTrade可以将
这些交易策略放置在
其的服务器上。

ZuluTrade在每一笔
交易接收的时候，
都会查看跟随此交易
的真实账户数量。
ZuluTrade在几毫秒之
内通过安全链接，将
交易信号提供给所支
持的经纪商。

- 在线投资社交/大数据舆论投资分析平台
-

◆ 大数据舆论投资分析

大数据舆论投资分析平台通常就某个指标提供固定格式，用户在平台上发布关于该指标的预测。平台通过加总投资者们的预测给出分析结果。

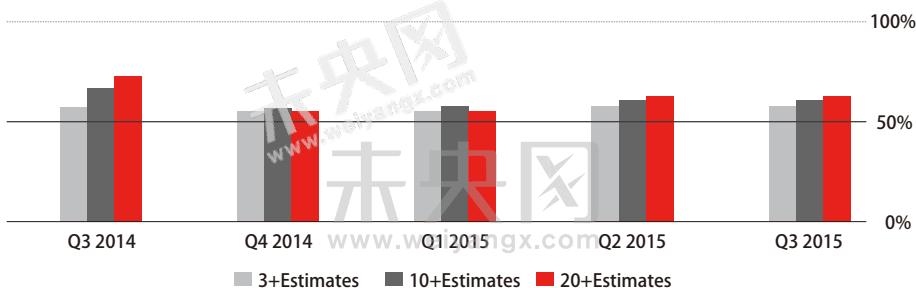
● 在线投资社交/大数据舆论投资分析平台 / 案例：Estimize



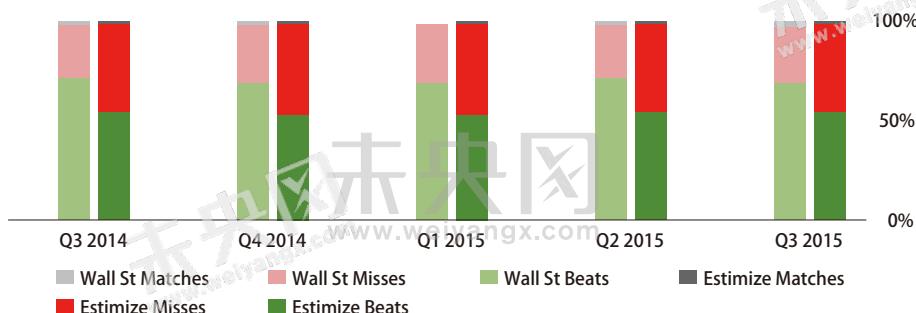
Estimize – 基于大数据进行盈余数据的投资分析平台

Estimize平台和华尔街预测历史对比

ESTIMIZE'S EPS WIN RATE VS WALL ST (% OF STOCKS)



EPS BEATS/MISSES/MATCHES (% OF STOCKS)



Estimize成立于2011年，是一家基于大数据进行盈余数据的投资分析平台。

Estimize以用户在平台上发表预测为基础，利用算法为超过1500只股票提供盈余预测。

截至2015年12月，平台有包括独立的买方/卖方从业者、私人投资者和学生在内的14864名用户，共计为2098只股票发布了18万次预测。

更多案例参见报告完整版

Seeking Alpha - 财经资讯社交平台

TradingFloor.com - 银行集团旗下的投资社交网站

StockTwist - 金融投资领域的Twitter

ayondo - 德国的投资社交平台

ZuluTrade - 外汇与二元期权自动跟投平台

雪球网 - 中国的投资社交平台

Estimize - 基于大数据进行盈余数据的投资分析平台

ClosingBell - 基于大数据进行股价估值的投资分析平台

Scutify - 提供“投资者情绪”指数的社交平台



涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204

扫描二维码，或长按图片识别，购买报告

● 金融产品搜索

- ◆ 金融产品聚合器
- ◆ 金融产品匹配推荐
- ◆ 产品搜索增值服务

- 金融产品搜索/金融产品聚合器
-

◆ 金融产品聚合器

平台搜集和整理由各类金融机构提供的产品条款，并在网站上进行全面罗列，提供比价服务。

● 金融产品搜索/金融产品聚合器 / 案例：Bankrate



Bankrate – 美国最大的金融产品搜索集团

Bankrate成立于1978年，最初通过印刷册提供“银行利率聚合服务”，最后逐渐增加了其他金融产品。随着互联网的发展，Bankrate逐渐将业务从线下移到线上。

Bankrate旗下4家主要网站



Bankrate.com

Bankrate.com是Bankrate集团旗下旗舰平台，权威产品是为客户提供银行存款利率的比价列表。用户在点击后会被直接导流到金融产品的网站，为了增加用户搜索效率，平台提供了关键指标帮助用户进行产品筛选。2014年，由Bankrate.com平台倒流的消费者点击量达660万次。

Creditcards.com

Creditcards.com是Bankrate旗下，专注于提供信用卡比价搜索服务的平台。同样，用户在点击信用卡后会被直接导流到发卡机构的网站。2014年，由Creditcards.com导流的消费者点击量高达1000多万次。

- 金融产品搜索/金融产品匹配推荐
-

◆ 金融产品匹配推荐

金融产品匹配推荐网站并不简单地想用户展示产品列表，平台通常要求用户填写一些基本信息，然后根据用户具体情况进行筛选，给出匹配后的产品推荐。

● 金融产品搜索/金融产品匹配推荐 / 案例：Lending Tree



Lending Tree – 美国最大的贷款匹配平台之一

Lending Tree是美国最大的金融
贷款产品搜索平台之一，1996年
成立，2000在纳斯达克上市。

Lending Tree基于客户填写表格
中的个人信息想客户匹配推荐贷
款产品，为客户获取有竞争力的
贷款报价，也为贷款产品供应商
提供获得客户的有效渠道。

匹配流程

用户提交贷款要求	用户填写表格：贷款类型、贷款偏好和个人信息。
贷款产品匹配	将用户提交的信息生成数据、信用记录和地理位置三类信息与贷款方储存在信息库中的动态产品标准进行匹配。 平台算法会筛选出五个以内的和用户信息最匹配的贷款产品，同时将用户的个人信息发送给该产品提供方。
贷款方评估和回应	贷款方选择是否回应贷款要求并提供有条件的贷款产品，如果贷款方没有回应，平台将再次匹配贷款需求。
用户获取报价	用户会收到平台方发送的报价邮件，通过平台设立的个人页面，用户可以看到各个产品的类型并且进行比较。
贷款成交	用户随后可以选择合适的贷款产品，并和贷款方进行线下的进一步接触，Lending Tree可为其提供进一步的后续支持服务。

- 金融产品搜索/产品搜索增值服务

◆ 产品搜索增值服务

产品搜索为平台提供了大量用户，因此，一些平台以产品搜索为入口，延伸提供增值服务，服务类型包括个人财务咨询、企业财务诊断、信用查询、金融产品销售等。

● 金融产品搜索/产品搜索增值服务 / 案例：Nerd Wallet



提供免费的财务顾问咨询服务

Get personalized answers from our network of expert advisors

 YOUR QUESTION
I'm 26, make 50k per year, and have never contributed to my 401k. How should I get started?

YOUR EMAIL (so we can send you the answer)
jane@example.com

You can consult one of thousands of financial professionals for free.

Browse Advisors Submit

进一步与财务顾问咨询的机会

 Joseph Alfonso CFP®, EA, ChFC
Lake Oswego, OR
Cupertino, CA
Retirement, Investing, Taxes

82 answers Contact Advisor

177 out of 269 people found Joseph's answers helpful

NerdWallet是美国的一家个人金融产品搜索平台，其在提供金融产品搜索的同时，也对金融产品的基础知识和特性进行科普，以帮助用户进行金融产品选择。

网站两大特色

- 金融产品排名
- 金融产品知识普及与导购

更多案例参见报告完整版

Money.co.uk – 英国的免费在线金融产品比价平台

Bankrate.com和Creditcards.com – 银行利率比较平台和信用卡比价平台

RateCity – 澳大利亚领先的金融产品比价网站

融360 – 中国金融产品搜索平台

Lending Tree – 美国最大的贷款匹配平台之一

MoneySuperMarket.com – 英国最大的比价搜索平台

iSelect.com.au – 澳大利亚的匹配搜索比价平台

Zillow – 房屋中介平台提供的房贷匹配搜索

BankBazaar – 提供匹配搜索的印度比价平台

Fundbird – 企业贷款匹配平台

NerdWallet – 免费的财务顾问服务

Wallet Hub – 社交评价与问答社区

Biz2Credit – 企业财务诊断服务

91金融 – 全面提供增值服务的互联网金融平台



扫描二维码，或长按图片识别，购买报告

涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204

• 个人财务管理

- ◆ 手动记账平台
- ◆ 自动记账平台
- ◆ 提供理财超市的个人财务管理平台

● 个人财务管理/案例：Mint



Mint—首家自动追踪账户信息的在线财务管理平台

提供银行账户、信用卡、投资账户、借贷账户等多个账户的自动追踪服务，在用户关联金融账户后可使用 Mint 账户查看自己所有的金融账户。

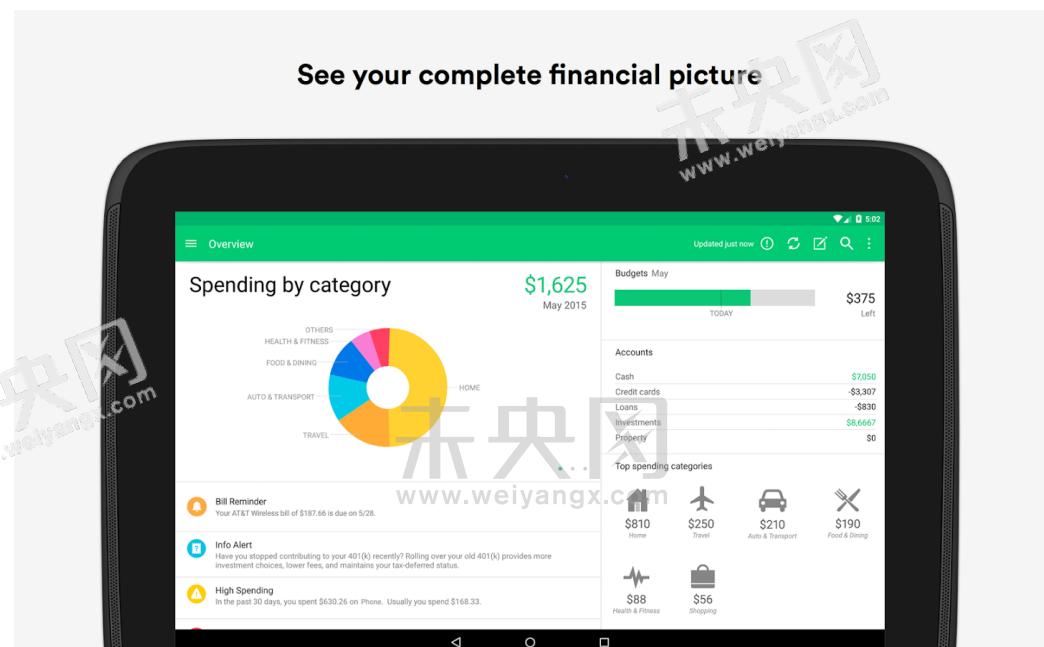
目前与北美16000家金融机构开展合作，每天自动获取用户财务数据，对这些账户信息进行实时更新。

Mint提供的服务

- 自动记账：与账户关联，实时记录
- 财务诊断：收支分析，异常支出提醒、到期还款提醒
- 财务规划：设定储蓄目标
- 金融产品搜索
- Mint信用（分数查询、信用监控）
- Mint账单（账单支付渠道）

Mint的盈利模式

- 向用户推荐金融产品获取收入
- 广告盈利



更多案例参见报告完整版

BudgetWorksheets – 表格式记账平台

Wesabe – 首批倒闭的在线理财平台

Mint – 最具代表性的自动记账平台

SaveUp – 培养理财习惯的记账平台

BudgetSimple – 云服务的自动记账平台

MoneyDashboard – 英国典型自动记账平台

随手记 – 提供多类型理财产品



涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204

扫描二维码，或长按图片识别，购买报告

● 在线金融教育

- ◆ 资讯类在线金融教育
- ◆ 咨询类在线金融教育
- ◆ 非营利在线金融教育

◆ 在线金融教育

金融教育是指通过互联网平台为居民普及金融知识，改善金融行为，提高居民金融素养。随着互联网的普及和人们对金融知识的迫切需求，因此出现了在线金融教育。

- 在线金融教育/资讯类在线金融教育
-

◆ 资讯类在线金融教育

资讯类在线金融教育是指通过文章、视频等多种方式向用户传授金融知识，为用户提供专业、客观且全面的金融信息。

● 在线金融教育/资讯类在线金融教育/案例：Investopedia



Investopedia – 金融术语词典

内容范围

- 金融词典
- 投资
- 交易
- 市场分析
- 个人财务
- 财富管理
- 理财顾问
- 专业考试
- 除此之外，Investopedia还为用户提供多种金融工具，包括金融计算器、考试模拟、股票模拟等。

盈利模式

通过软文、广告向金融机构收费

但同时软文、广告过多影响用户使用感。

Investopedia是目前最大的国际性金融教育网站之一，与1999年成立，总部位于加拿大。成立初期为用户提供在线金融词典功能，用户可在网站上免费查询金融术语定义。

后逐步发展为通过视频、文章，为用户提供全面、综合、客观的金融知识教育、金融行为培养以及金融媒体平台。

目前共计有11万读者，每月访问量达4000万。

- 在线金融教育/咨询类在线金融教育
-

◆ 咨询类在线金融教育

咨询类在线金融教育指导用户在投资、理财、消费等方面进行财务总结及规划，为用户推荐理财顾问提供财务指导等金融咨询服务。

● 在线金融教育/咨询类在线金融教育/案例：家财网——提供完整课程体系的在线金融教育平台



家财网 – 提供完整课程体系的金融教育平台

家财网是一家在线理财教育网站，核心业务包括线上课程、线下讲座以及理财咨询三个方面。

其中线上理财是平台的基础业务，线下讲座是线上业务的对接，理财咨询则是理财教育的深化延伸。

发展历程



盈利模式

- 在线课程销售
- 线下培训论坛
- 理财咨询佣金

- 在线金融教育/非营利在线金融教育平台
-

◆ 非营利在线金融教育平台

- 2006年，美国财政部发布美国金融普及教育的国家战略
- 2013年，G20国集团呼吁其成员国出台《金融教育国家战略》
- 各国政府普遍将金融教育纳入国家战略规划，开设非营利在线金融教育平台，普及金融知识，促进民众金融素养提高

● 在线金融教育/非常利在线金融教育平台/案例：NEFE

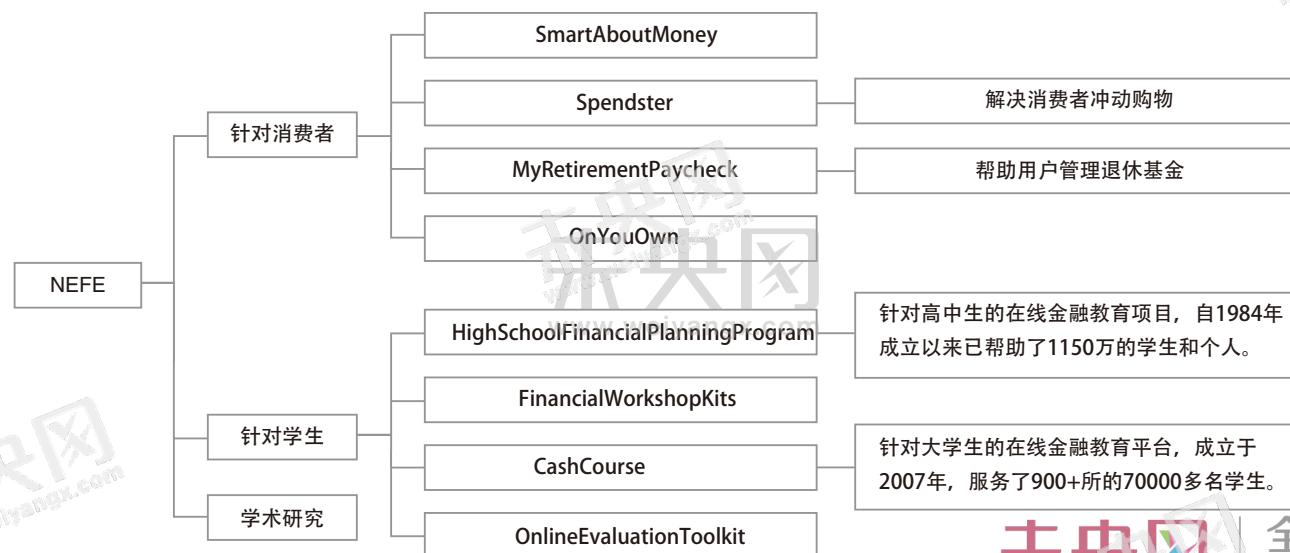


NATIONAL ENDOWMENT FOR
FINANCIAL EDUCATION

NEFE——美国国家理财教育基金会

National Endowment for Financial Education (NEFE) 的前身是College for financial Planning, 是一家位于美国丹佛的非营利性组织，全美第一家理财教育组织。NEFE依靠1997年售卖College for financial Planning的收入维持运营，不接收任何捐赠，无商业行为，是免费、中立的在线金融教育平台。

NEFE组织结构



更多案例参见报告完整版

Investopedia - 金融术语词典

DailyWorth - 为女性提供金融知识普及

LearnVest - 提供理财咨询的在线金融教育平台

家财网 - 提供完整课程体系的金融教育平台

NEFE - 美国国家理财教育基金会



涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204

扫描二维码，或长按图片识别，购买报告

• 个人信用管理

◆ 信用查询服务

- 信用报告
- 信用分数

◆ 信用管理服务

- 信用监测
- 信用分数模拟
- 信用教育
- 信用修复
- 身份盗窃保险

◆ 金融产品对接服务

- 金融产品推荐，包括信用卡、个人贷款、保险
- 债务管理

● 个人信用管理/案例：Credit Sesame



Credit Sesame – 收费的美国个人信用管理平台

Credit Sesame是于2010年在美国创办的一家个人信用管理平台，主要提供信用查询服务、信用管理服务和金融产品对接等服务。并会对高频次的信用查询、信用报告修复与身份检测等高级服务进行收费。

Credit Sesame主要的三项服务



- 信用报告
- 信用分数



- 信用监测
- 身份盗窃防护
- 公共记录监测
- 社会保险号监测
- 黑市网站监测
- 人工信用管理服务



- 金融产品搜索
- 信用卡搜索
- 贷款搜索
- 保险搜索
- 与金融产品推荐相关联的债务管理

盈利模式

- 收费版的“信用查询+信用管理”套餐
- 基于金融产品搜索/推荐的广告收入

更多案例参见报告完整版

Credit Sesame – 收费的美国个人信用管理平台

Credit Karma – “完全免费”的美国个人信用管理平台



涵盖50个国家及地区，
超过1000家互联网金融领域代表性企业，
分为4大类和30多个子类。

咨询电话：010-62771204

扫描二维码，或长按图片识别，购买报告



全球互联网金融 商业模式报告 2015