



艾媒咨询集团
iiMedia Research Group

2015年中国“互联网+”金融研究报告（案例）

2015 China “Internet +” Finance Research Report

（内部精简版）

研究方法

本报告主要采用行业深度访谈、桌面研究等方法，并结合艾媒咨询自有的用户数据监测系统。

- 通过对行业专家、互联网金融企业与互联网金融用户进行深度访谈，了解相关行业主要情况，获得相应需要的数据。
- 对部分相关的公开信息进行筛选、对比，参照用户调研数据，最终通过桌面研究获得行业规模的数据。
 - 政府数据与信息
 - 行业公开信息
 - 企业年报、季报
 - 行业资深专家公开发表的观点
- 根据艾媒咨询自身数据库和草莓派调研社区平台（Strawberry Pie）的相关数据分析。

概念定义

互联网金融

是指以依托于支付、云计算、社交网络以及搜索引擎，APP等互联网工具，实现资金融通、支付和信息中介等业务的一种新兴金融模式。

股权众筹

股权众筹是指公司出让一定比例的股份，面向普通投资者募集资金，投资者通过出资入股公司，获得未来收益，这种基于互联网渠道而进行融资的模式被称作股权众筹。

P2P网贷

又称点对点网络借款，是一种将小额资金聚集起来借贷给有资金需求人群的一种民间小额借贷模式。

电商小额贷款

指互联网企业通过其控制的小额贷款公司，向旗下电子商务平台客户提供的小额信用贷款。

概念定义

基于互联网渠道的金融产品销售

根据网络销售平台，基于互联网的金融产品销售可以分为两类：一是基于自有网络平台的销售，实质是传统销售渠道的互联网化；二是基于非自有网络平台的销售，实质是销售机构借助其他互联网机构平台开展的金融产品销售行为，包括在第三方电子商务平台开设“网店”销售金融产品、基于第三方支付平台的基金销售等多种模式。

第三方在线支付

通过计算机、手机等设备，依托互联网发起支付指令、转移资金的服务，其实质是新兴支付机构作为中介，利用互联网技术在付款人和收款人之间提供的资金划转服务。

创新 · 重构 · 转型 · 变革

“互联网+” 洞察研究计划

2015年3月5日，十二届全国人大三次会议在人民大会堂开幕，国务院总理李克强在政府工作报告提出，将制定“互联网+”行动计划。这是此行业热词首次出现在政府工作报告中，“互联网+”生态战略或将成为国家重要战略。

为了让创业者精准把握商业机遇、助力传统行业积极转型、让大众更了解“互联网+”，2015年夏天艾媒咨询隆重开启“互联网+”洞察研究计划——7大行业报告+1部干货纸书，餐饮、医疗、社区服务、出行、金融、房产、教育全面扫描，挖掘潜藏的行业数据，分析真实的成功案例，总结无形的转型理论，并把精华内容集结成书——艾媒咨询联合中山大学出版社推出首部大手笔互联网+实体图书巨著《互联网+：颠覆还是被颠覆》。

目录

CONTENTS

- 1.2015年中国互联网+金融市场发展背景分析
- 2.2015年中国互联网+金融市场用户行为分析
- 3.2015年中国互联网+金融细分领域典型案例分析
- 4.2015年中国互联网+金融市场预测解读

2015年中国互联网+金融市场发展背景分析

2015年中国互联网+金融用户行为分析

2015年中国互联网+金融细分领域典型案例分析

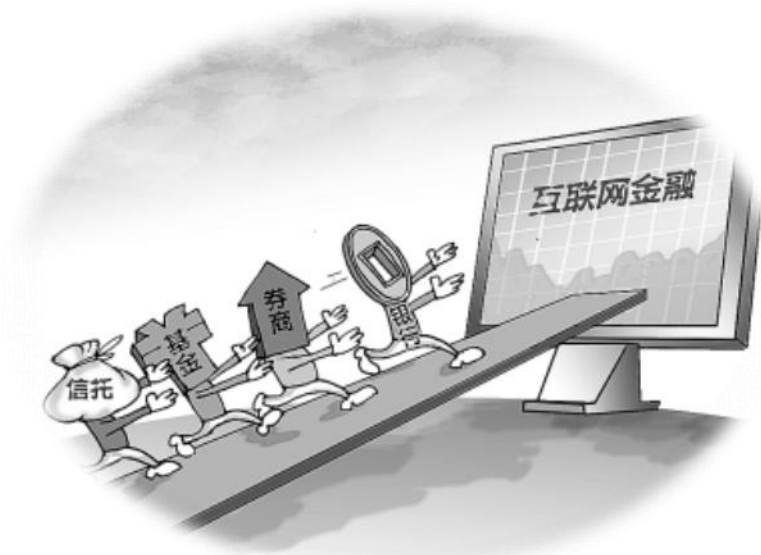
2015年中国互联网+金融市场预测

“互联网+” 金融定义

互联网金融的定义

互联网金融是指利用互联网和移动通信技术等一系列现代信息科学技术实现资源的跨时空配置的一种新型金融服务模式，既包括互联网企业利用电子商务、社交网络等互联网技术开展金融业务，也包括传统金融机构利用互联网技术开展金融业务。

互联网金融以服务的形式而言可以分为三种模式：传统金融服务的互联网延伸、金融的互联网居间服务（第三方支付平台、P2P网贷、众筹）和互联网金融服务。



“互联网+” 金融背景分析

Political 政策环境

- 国家层面承认市场上已有的互联网金融业态；
- 根据7月15出台的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》对各类业态的监管职责进行了明确的规定；
- 政府倡导以市场为导向发展互联网金融，规范互联网金融的发展秩序。

Economic 经济环境

- 居民收入增加，投资与融资方式需求多样化；
- 互联网尤其是移动互联网行业的发展，对传统金融行业的改造趋势日益显著。

PEST

Social 社会环境

- 消费者的投资、融资与支付观念开始改变；
- 电子商务的发展，一定程度上改变了大众支付与消费习惯；
- 社会征信体系的逐步完善，减少了投融资双方的信息不对称，相对提高了互联网金融的公信力。

Technological 技术环境

- 互联网宽带普及、云储存加密技术提升、服务器运行能力提高等，为互联网金融发展奠定技术基础；
- 多层加密技术、二维码支付、声波支付等新兴支付手段的出现，推动了移动支付的普及。

“互联网+” 金融现状

互联网金融发展存在的问题

- ④ 行业发展“缺门槛、缺规则、缺监督”
- ④ 客户资金安全在特定平台上存在一定隐患
- ④ 信用体系和金融消费者保护机制不健全
- ④ 从业机构内控制度不健全,信息安全水平有待提高
- ④ 因互联网金融电子化交易程度高、不间断交易和受众广的特点,已成为洗钱犯罪的新方式



“互联网+” 金融政策解读

| 互联网金融业态 | 重要法规 | 监管方 |
|---------------|--|------|
| 互联网支付 | 向客户充分披露服务信息，清晰地提示业务风险；第三方支付机构的客户备付金只能用于办理客户委托的支付业务 | 人民银行 |
| 股权众筹融资 | 股权众筹融资必须通过股权众筹融资中介机构平台进行；股权众筹融资方应为小微企业，应通过中介机构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，不得误导或欺诈投资者 | 证监会 |
| 互联网基金销售 | 要切实履行风险披露义务，不得通过违规承诺收益方式吸引客户，基金管理人应当采取有效措施防范资产配置中的期限错配和流动性风险 | 证监会 |
| 互联网保险 | 应遵循安全性、保密性和稳定性原则，不得进行不实陈述、片面或夸大宣传过往业绩、违规承诺收益或者承担损失等误导性描述 | 保监会 |
| 互联网信托和互联网消费金融 | 信托公司与消费金融公司要制定完善产品 文件签署制度，保证交易过程合法合规，安全规范 | 银监会 |
| 网络借贷 | 个体网络借贷要明确信息中介性质，主要为借贷双方的直接借贷提供信息服务，不得提供增信服务，不得非法集资 | 银监会 |

“互联网+”金融产业链分析



数据来源：iiMedia Research

CopyRights 2007—2015 艾媒咨询 (iiMedia Research) All Rights Reserved

“互联网+” 金融市场细分领域分析

| 细分领域宽 | 发展阶段 | 行业特点 | 主要参与者 |
|---------------|-------|----------------------------------|----------------------------|
| 第三方支付 | 中期 | 行业稳定，由几家巨头垄断； 进入以服务创新为核心的全面竞争 | 支付宝 银联 易宝支付 财付通 |
| 网络借贷 | 快速成长期 | 参与者众多，行业问题也日益凸显 | 陆金所 有利网 宜人贷 人人贷 |
| 众筹融资 | 起步期 | 发展势头渐起，参与者较少 不确定因素相对较多 | 京东众筹 无忧筹 微投网vchello |
| 互联网基金销售 | 快速成长期 | 市场规模迅速扩大 用户渗透率显著提高 有初步政府监管 | 余额宝 联通沃百富 民生如意宝 |
| 互联网信托和互联网消费金融 | 起步期 | 消费者认可度处于市场培育期 业务模式处于探索期 | 阿里天猫分期、花呗 京东白条 苏宁任性付 |
| 互联网保险 | 起步期 | 参与者渐多，业务规模大幅增长，有初步的 政策监管 | 众安保险 易安财产保险 泰康在线财产保险 |

数据来源：iiMedia Research

CopyRights 2007—2015 艾媒咨询 (iiMedia Research) All Rights Reserved

2015年中国互联网金融市场产业链分析

2015年中国互联网金融市场用户行为现状

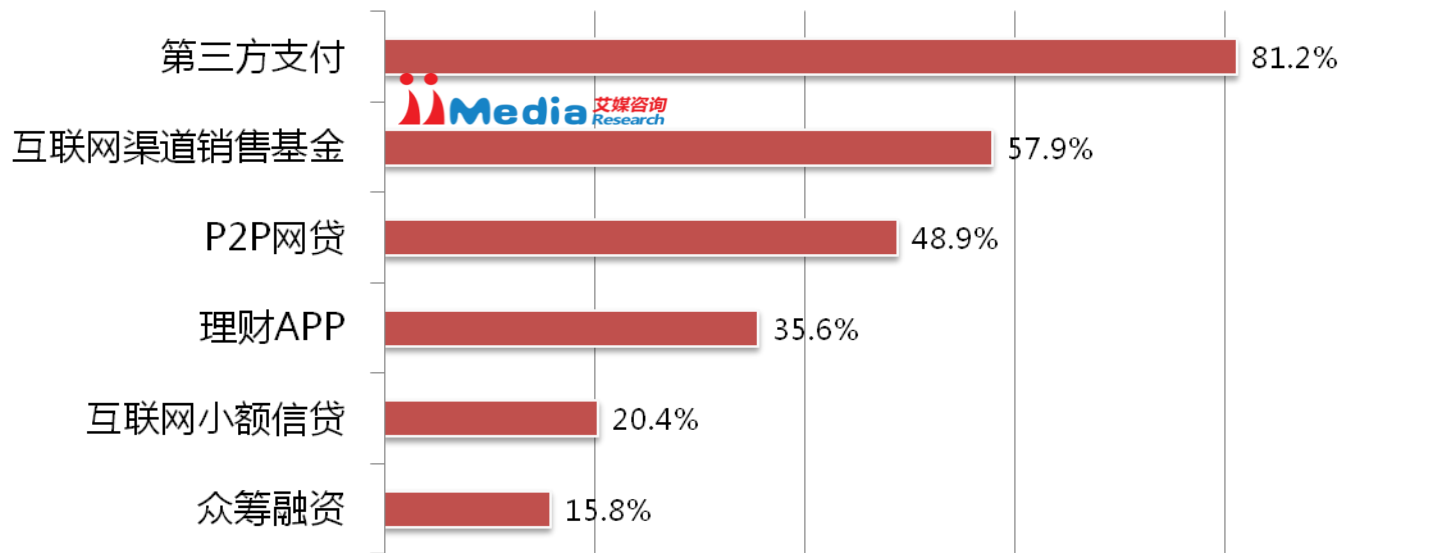
2015年中国互联网金融各细分领域典型案例分析

2015年中国互联网金融市场预测解读

“互联网+” 金融用户行为分析

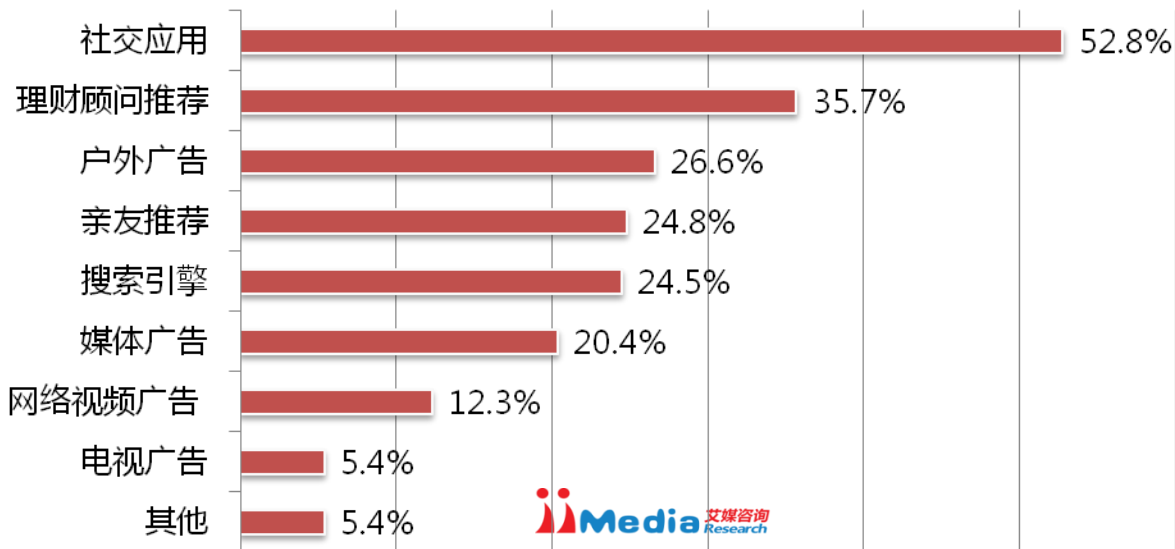
- iiMedia Research (艾媒咨询) 数据显示, 2015年上半年中国网民对各类型互联网金融产品(服务)的认知度方面, 第三方支付在网民中认知度最高, 占为81.2%; 其次是互联网渠道销售货币基金, 认知度占比为57.9%; P2P与众筹融资认知度也有较大提升。

2015上半年中国网民对各类型互联网金融产品(服务)的认知度



“互联网+”金融用户行为分析

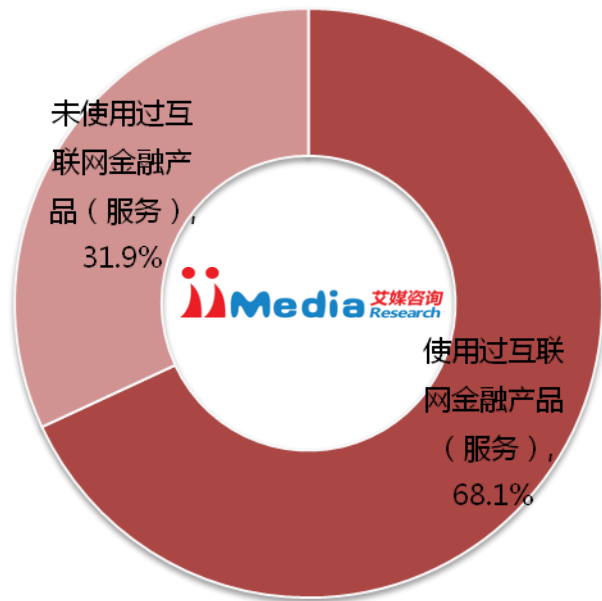
2015上半年中国网民接触互联网金融渠道



- 2015上半年中国网民接触互联网金融渠道方面，社交应用成为中国网民接触互联网金融的最重要渠道，52.8%的网民通过社交网络了解到互联网金融。
- 艾媒咨询分析师认为，以微信微博等社交应用为代表的社交网络正逐渐挑战传统媒介的地位，成为互联网金融在移动互联网时代最主要的传播介质。

“互联网+” 金融用户行为分析

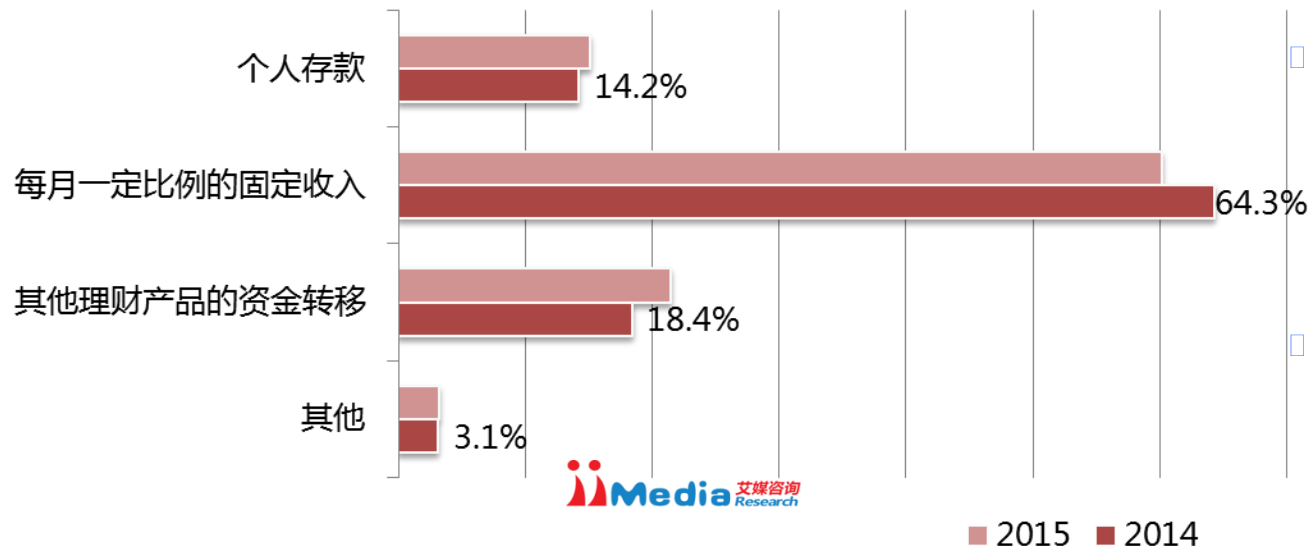
2015上半年中国互联网金融产品（服务）网民渗透率



- iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，2015年上半年中国互联网金融产品（服务）的网民渗透率为68.1%。
- 艾媒咨询分析师认为，拉升互联网金融产品（服务）渗透率的动力主要来自于快速发展的P2P网贷、互联网渠道销售货币基金以及众筹融资，上半年股市的良好发展也起到了一定的拉动作用。

“互联网+” 金融用户行为分析

互联网金融用户投资互联网金融产品（服务）的主要资金来源

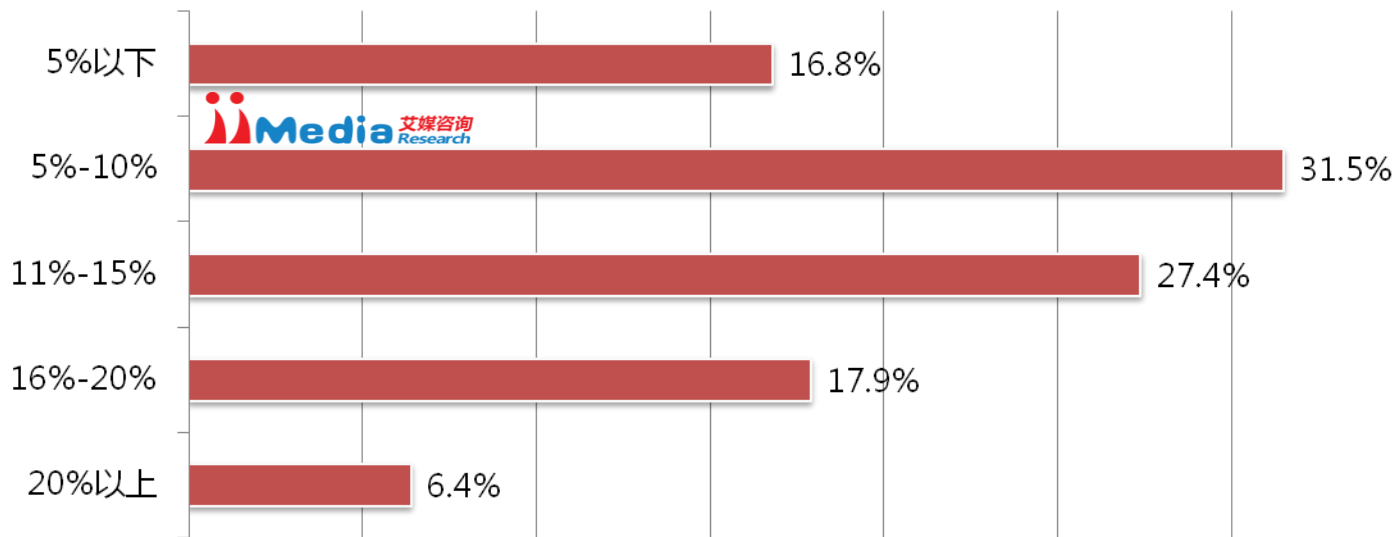


与2014年相比，2015年用户投资互联网金融产品的资金，已显示出从传统理财产品流出的迹象。

互联网金融产品已对传统投资理财产品产生一定的威胁，并且在获取互联网金融金融原生用户上更具有优势。

“互联网+” 金融用户行为分析

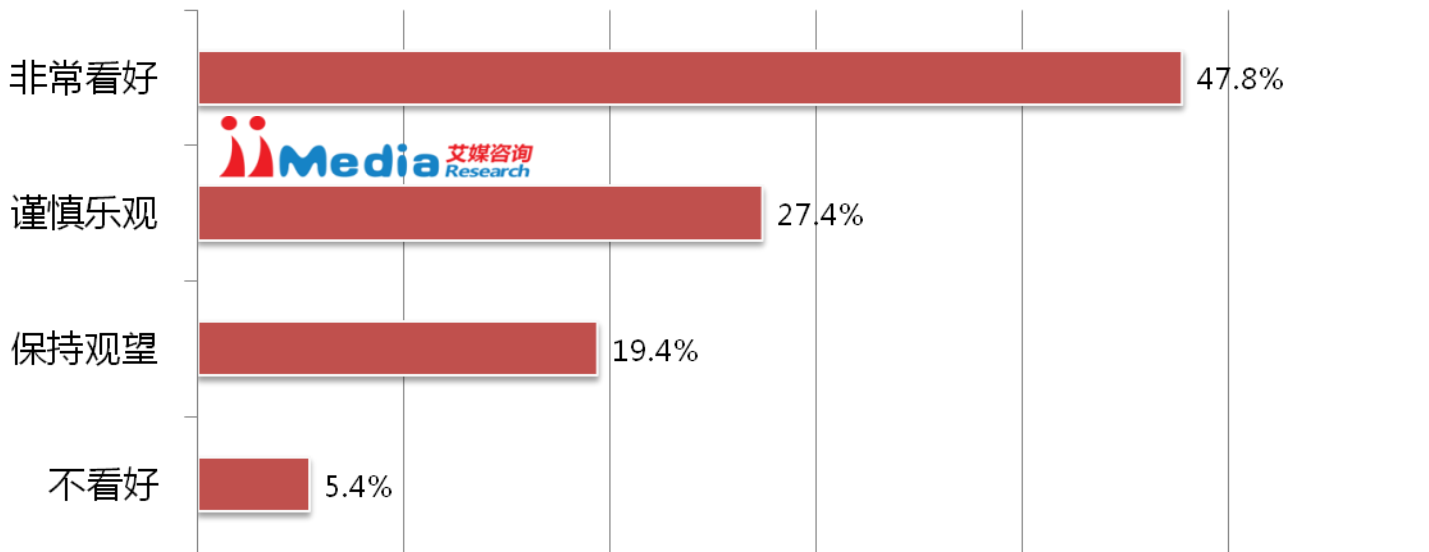
2015上半年中国互联网金融用户对互联网金融投资收益的期望值



- 2015上半年中国互联网金融用户对互联网金融投资收益的期望值方面，31.5%的用户期望互联网金融投资收益率在5%-10%，6.4%的用户期望互联网金融投资收益率在20%以上。

“互联网+” 金融用户行为分析

中国网民对“互联网+金融”的前景判断



□ iiMedia Research (艾媒咨询) 数据显示, 2015上半年中国网民对于“互联网+金融”的前景判断方面, 47.8%的中国网民对“互联网+金融”前景表示非常看好, 仅有5.4%的中国网民表示不看好“互联网+金融”。从国家决策层释放的政策利好信息无疑将对整个互联网金融产业的发展产生极大的推动作用, 也增强了普通用户对互联网金融的信心。

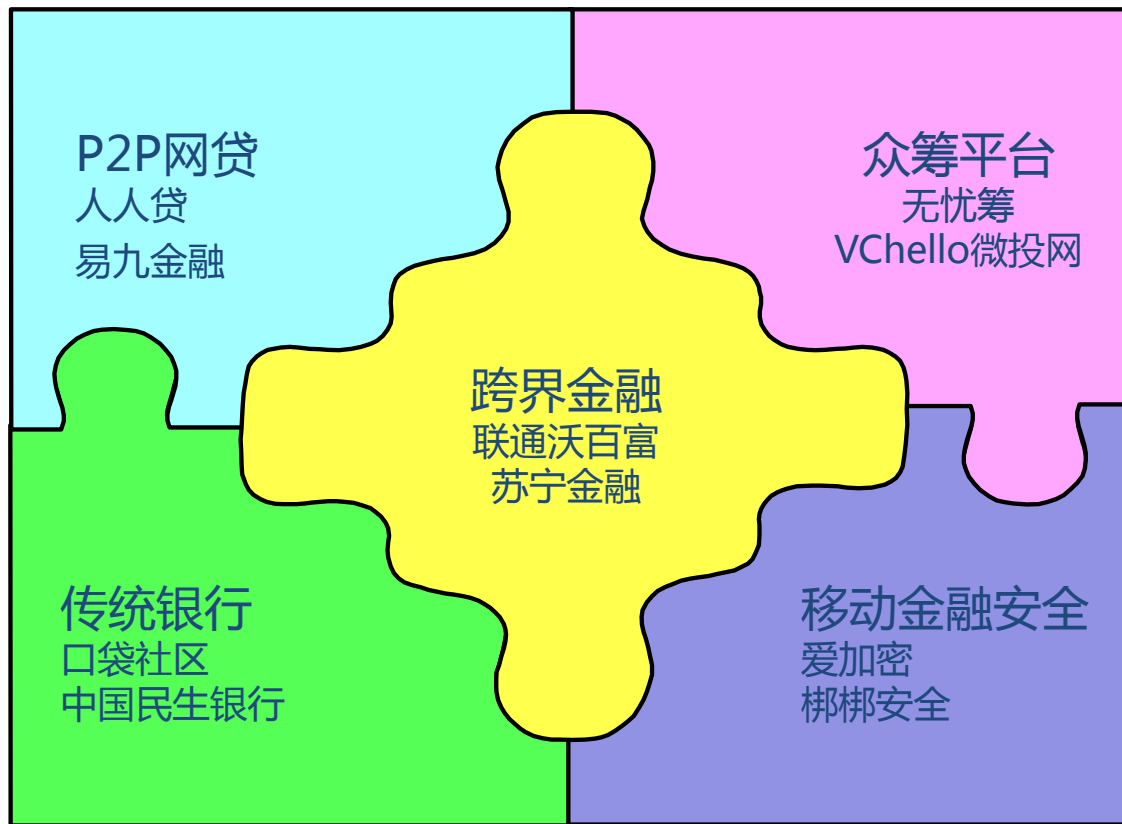
2015年中国互联网金融市场产业链分析

2015年中国互联网金融用户行为分析

2015年中国互联网金融各细分领域典型案例分析

2015年中国互联网金融市场预测解读

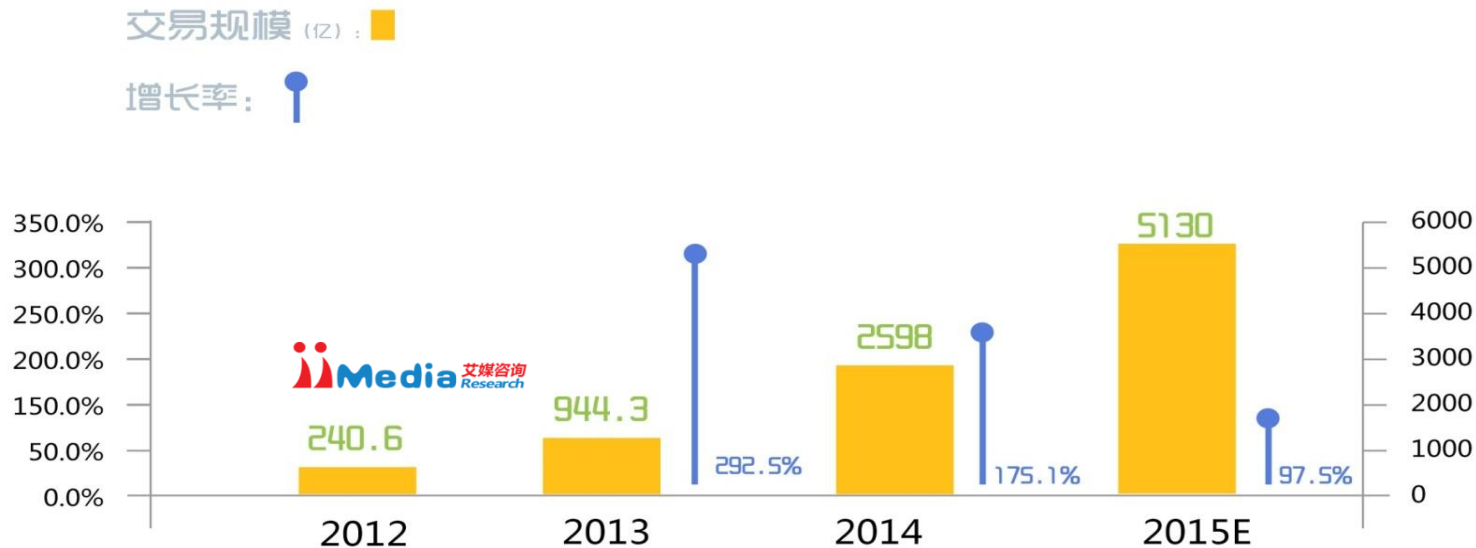
“互联网+” 金融市场案例分析





P2P网贷

中国P2P网贷交易规模及预测



iiMedia Research (艾媒咨询) 数据显示, 2014年中国P2P网贷交易规模为2598亿元, 同比增长175.1%; 预计2015年中国P2P网贷交易规模将超过5000亿元。

P2P网贷产业链



数据来源：iiMedia Research

CopyRights 2007—2015 艾媒咨询 (iiMedia Research) All Rights Reserved

P2P网贷运营模式

信息中介模式



搭建平台，线上撮合借款人和投资人，实现资金融通。

模式优点：交易自由，无地域限制；平台独立；不触红线，是最传统的P2P贷款模式

模式缺点：需要充足的用户资源；业务运营难度高

典型例子：手机贷

平台合作模式

搭建网站，与小贷公司或担保公司合作，合作方开发借款需求并协助平台审核风险。

模式优点：分工合作，充分发挥双方优势；成本小，见效快；风险较低

模式缺点：平台的利益容易受到小贷公司和担保公司的侵蚀

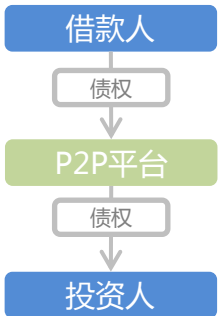
典型例子：易九金融



混合模式

混合两种或两种以上模式

债权转让模式



搭建平台，线下购买债权，再将债权转售给投资人。

模式优点：用户快速提升；交易规模迅速增长

模式缺点：有政策风险；流程复杂；信息不够透明；有一定的地域限制

典型例子：宜信、冠群驰骋

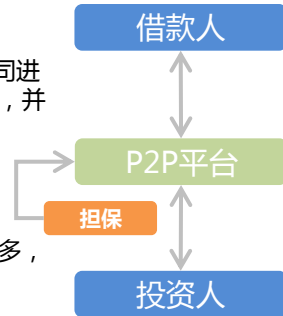
担保抵押模式

搭建网站，线上撮合，引进保险公司、担保公司进行担保，或者要求借款人提供一定的资产进行抵押，并由平台自身进行担保。

模式优点：资金得到有力的保障

模式缺点：业务流程长，效率较低；涉及关联方过多，平台的地位有可能受到威胁

典型例子：红岭创投、陆金所



P2P网贷典型企业——人人贷



- 人人贷简介：人人贷成立于2010年5月，为北京人人友信投资有限公司旗下的全资子公司。截止至2014年6月，人人贷的注册资金为10000 万元，员工规模超过100人，拥有45家线下门店，共覆盖30多个省、2000多个地区。

业务发展概况

- 2015年第一季度：成交金额超15.85亿元，成交笔数达25,325笔，成交金额同比增长223%
- 2015年第二季度：人人贷累计成交量已超90亿元，平台注册用户数突破200万人，累计交易775万人次



P2P网贷典型企业——人人贷



运作模式



当前人人贷的运作模式为，借款人通过人人贷上传资料、获得信用评级、发布借款请求，满足个人的工薪贷款、生意贷款、网商贷款等资金需要。投资人通过人人贷，以“加入优选”“投资散标”“债权转让”等形式把自己的闲余资金出借给信用良好有资金需求的个人。

P2P网贷典型企业——人人贷



2015年7月3日，人人贷与民生银行就风险备用金托管达成协议。根据协议，民生银行将对人人贷的风险备用金进行独立的托管，并针对风险备用金专户资金的实际进出情况每月出具托管报告。人人贷将于每月10日前公布上月底的风险备用金余额情况并提供民生银行出具的资金托管报告，以供用户监督。

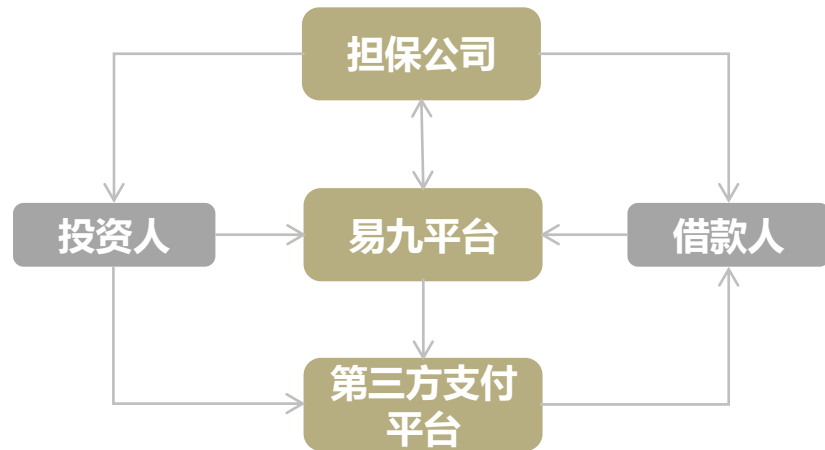
艾媒分析师点评：人人贷和民生银行的合作，不仅有效解决了一直困扰网贷平台的资金风险问题，同时更有利于传统金融机构与互联网金融机构的优势互补，达到 $1+1>2$ 的效果。

易九金融简介

易九金融服务有限公司由重庆博恩科技集团投资创立，经营范围包括：投融资咨询服务、信用管理、资产管理，企业信用管理，商务信息咨询服务等。

业务流程

借款人则通过平台申请获得担保资格，公示融资需求。投资人通过易九平台查看担保信息并进行放贷。担保公司负责评估借款人的还款能力、担保借款人的还款能力。第三方支付平台负责资金托管。易九平台主要负责信息的提供与交换。



主营业务

易九金融的主营业务是“投融保”。“投融保”参照CDO模式，由国有担保公司进行担保，第三方支付机构易极付完成资金清结算。



风险控制

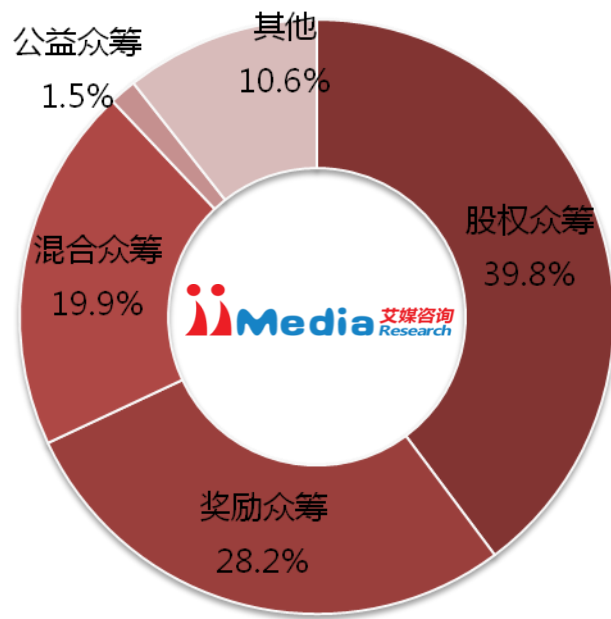
1. 国有担保机构担保。易九金融与大型国有融资性担保公司建立了深度合作关系，担保方综合实力强，风控能力强。
2. 第三方资金托管。采用获央行颁发互联网支付牌照的第三方支付机构进行账户托管，由支付公司对资金进行封闭托管及定向结转平台。系统安全与风险控制均达到央行官方认可。



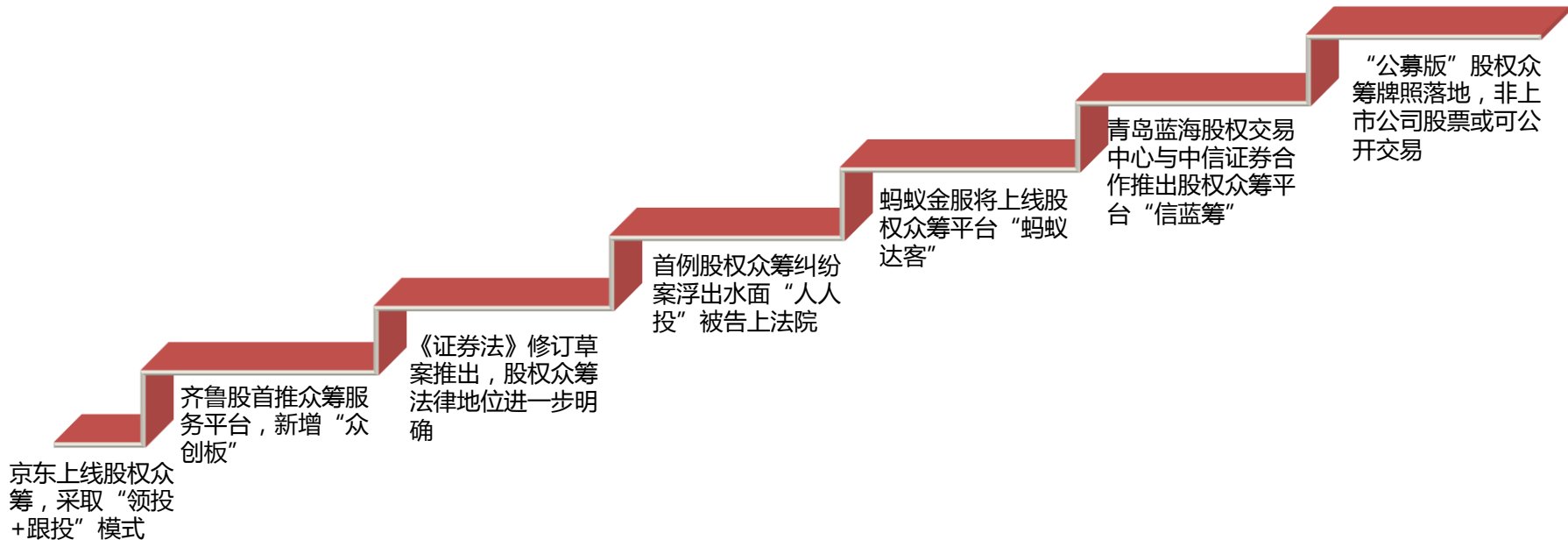
众筹融资

众筹融资

- 截止2015年6月底，全国共有接近250家各种类型众筹平台。
- 目前正常运营众筹平台中，股权类众筹平台数量最多，占全国总运营平台数量的39.8%，其次为奖励众筹平台，占28.2%。

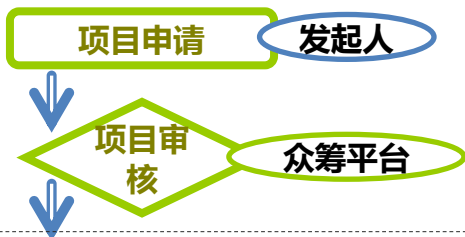


众筹融资——行业大事记

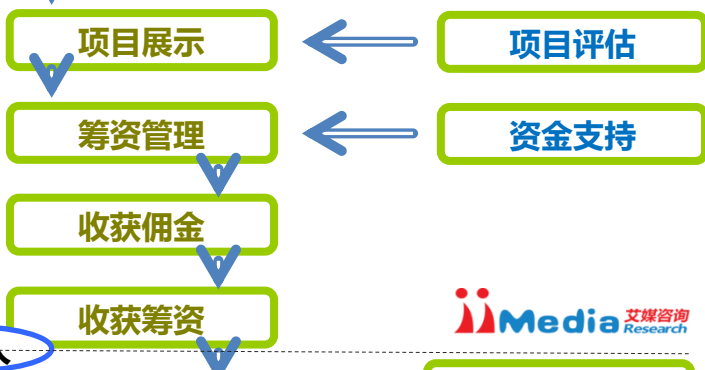


众筹融资流程

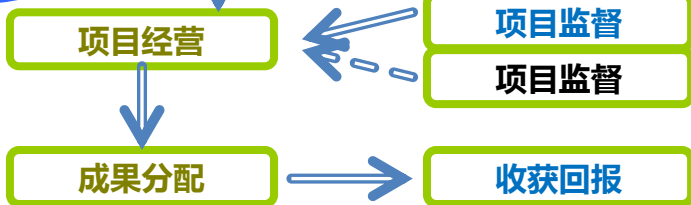
准备阶段



融资阶段



经营阶段



1. 申请人将项目提交众筹平台审核；
2. 众筹平台审核通过后，在平台上展示项目详细内容和融资金额和回报；
3. 如果项目成功融资，则平台对项目后期经营进行监督确保投资人利益；如果融资失败，则退回投资人资金。

iiMedia 艾媒咨询
Research

众筹融资主流平台

ac 天使汇

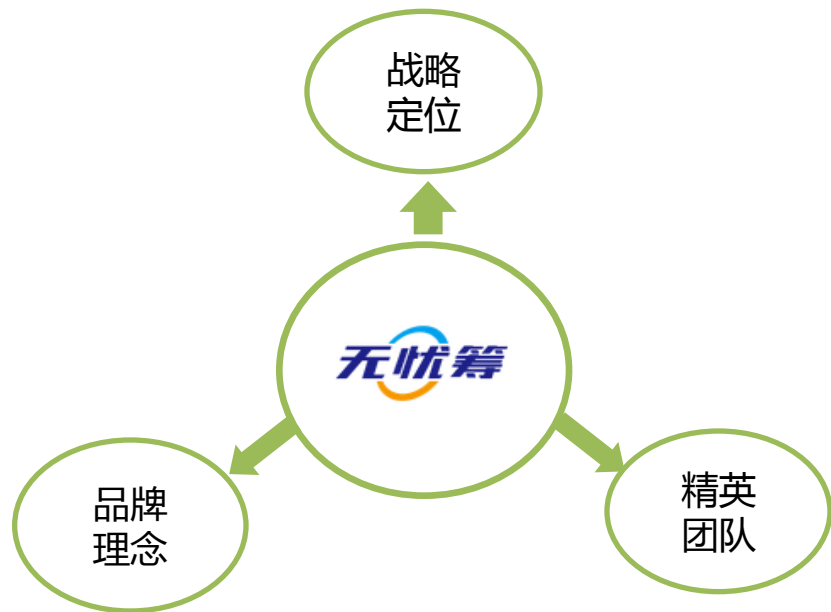
天使汇对项目主要定位在科技创新项目，对投资者则定位在专业投资者。平台内不仅为项目提供种子天使投资，也有包括A轮及后续融资的支持。天使汇为融资者提供的业务服务有三种：挂牌、股权认购和深度融资指导（包括股权认购）。

京东商品众筹于2014年7月正式上线，是目前国内较大的商品众筹平台。京东商品众筹项目以智能硬件、文化娱乐为主，亦有少量的公益项目。2015年3月底，京东正式上线股权众筹平台“做东”。京东股权众筹采取“领投+跟投”模式，旨在解决创新创业企业融资难问题，让更多人能够参与风险投资并实现收益。在模式设计上，京东股权众筹分路演和募集两个阶段，路演阶段是项目征集领投人的过程，当项目和领投人确定关系，随后进入募集阶段。

京东众筹

众筹融资典型企业——无忧筹

- ④ **无忧筹**：是易天行金服旗下的专业众筹公司，针对师出有名的项目方与精准契合的投资方而设的全方位多元众筹平台。根植于可靠的精品品牌项目，通过稳健的价值经营，令客户享受安心无忧的财富人生。



1 战略定位-品牌众筹

首家资金放置银行众筹平台

首家国际精品项目众筹平台

2 品牌理念

根植精品项目，传递稳健价值

3 精英团队

重视人才整合，管理团队来自业界翘楚，拥有知名银行业高管，Paypal研发创始人、富士康金融风险管、国内第三方支付CEO等加盟。

众筹融资典型企业——VChello微投网



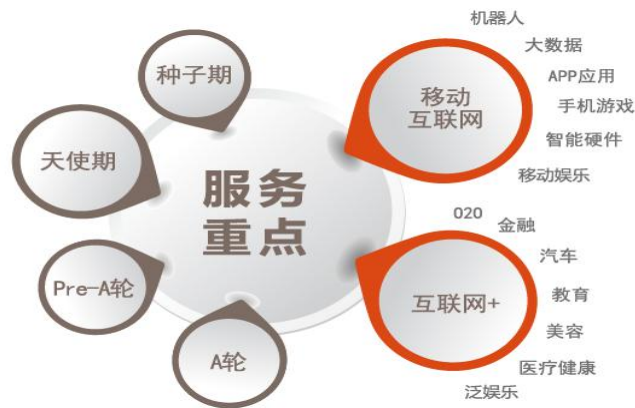
VChello微投网成立于2014年3月31日，是中国版的Wefunder，互联网+创投模式（募投管退的互联网化），运用领投+跟投方式为创业项目融资，提供投前、投中、投后的完整服务。公司总部设在广州，在北京、上海等有设立分部。

发展概况

上线16个月融资1.5亿，帮助40个项目获得融资，其中10个项目获得A轮融资。VChello平台认为众筹不仅仅是筹得项目所需资金，众筹是一条等式，即“众筹=资金+资源+经验指导+人脉+渠道”。

VChelloX孵化器

是VChello微投网与万科地产共同打造的首家“互联网+”主题孵化器。利用VChello微投网在股权众筹平台基础上建立的投融资服务和资源对接优势，引入以“互联网+”为主要方向的优质潜力项目进行创业孵化和加速。





梆梆安全
BANGCLE

金融安全

互联网金融安全概况

- 随着国家对互联网金融相关政策的出台，移动金融在近两年迎来了高速发展。然而信息泄露、手机诈骗、手机钓鱼等案件频发，导致移动安全形势严峻。移动金融因其特殊性，对安全性要求更高。
- 手机恶意软件不断攀升，窃取隐私、恶意盗版以及支付类恶意软件给用户带来极大危害。特别是移动金融相关恶意软件会给用户造成了直接经济损失，移动安全形势严峻。



企业概述：北京智游网安科技有限公司成立于2012年底，是一家专注于移动应用安全的技术型公司。爱加密是智游网安旗下产品，是国际一流的移动信息安全智能服务提供商。



安全检测

制定《移动应用安全检测基准》包含如下内容：应用安全、源码安全、数据安全（3大类、13项、120 多个风险弱点）



应用保护服务

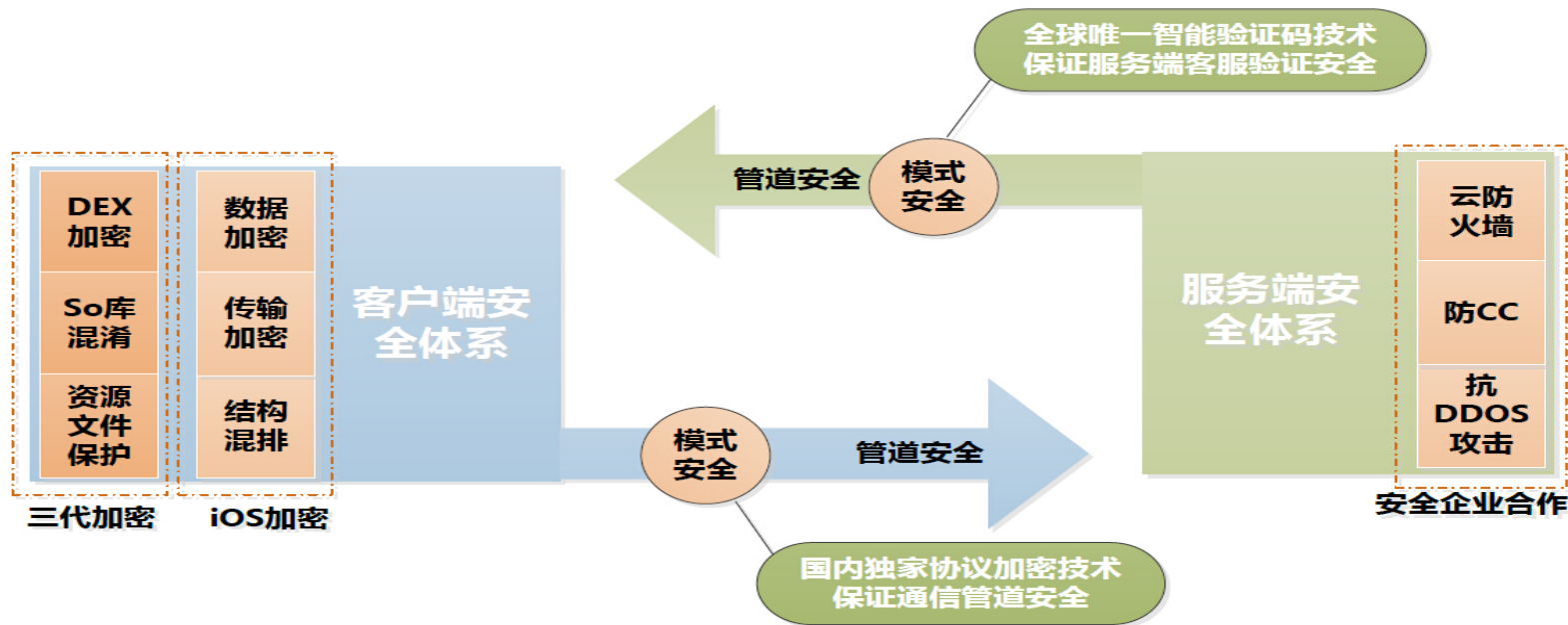
DEX加壳保护，DEX加花保护，资源文件指纹签名保护，防调试器保护，SO文件保护，本地数据文件保护，键盘监听保护，源码优化，防止脚本，协议加密等



渠道监测

一站式监控国内外600家渠道，实时监控各渠道相关数据信息。提供正版盗版APP信息精准对比，并反馈详细数据信息到用户后台。分析项目涵盖APK所有路径文件及代码，清晰查看修改项目或第三方代码

爱加密企业级安全服务体系



产品优势



国内唯一实现so文件加密技术并对外有正式合作用户的安全厂商



加密后增量最小，启动运行效率最优



满足不同用户、不同场景的使用需求



兼容性达到99%以上，实现ART与android 5.0全面兼容



爱加密提供体系安全，协调保护应用客户端安全



国内唯一一家提供协议加密的安全厂商



国内首家提出智能验证码概念并拥有技术实现的安全厂商



国内首家提供iOS加密的安全厂商

- 梆梆安全概述：梆梆安全是全球最大的移动应用安全服务提供商，通过技术领先的专业产品与服务，为政府、企业、开发者和消费者打造可信的移动应用生态环境。



技术优势

- 移动应用的一站式安全解决方案
- 基于大数据的主动防御平台
- 基于云安全加固保护技术



用户群体

- 金融企业：银行、证券机构、保险公司
- 互联网金融
- 互联网企业：游戏公司、电商企业等
- 政府机构
- 移动开发者



主要服务

- 事前：移动应用安全测评
- 事中：移动应用保护服务
- 事后：移动应用监测服务
- 总体：基于大数据的安全风险控制服务



民生银行直销银行

传统银行



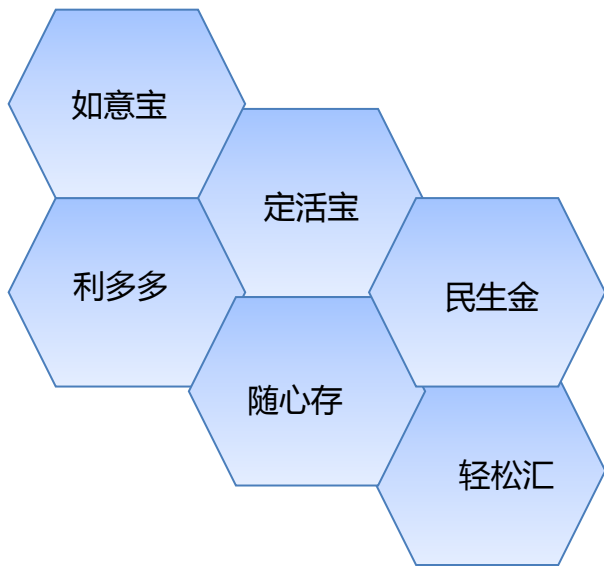
PING AN

传统银行转型



直销银行——中国民生银行

- 直销银行概述：于2014年2月上线，突破了传统实体网点经营模式，主要通过互联网渠道拓展客户，具有客群清晰、产品简单、渠道便捷等特点
- 客户群体：定位于“忙，潮，精”的80、90后群体
- 渠道体系：微信服务，手机客户端，专属网站



优势：

全程互联化，实行网上开户，构建电子账户体系
拓宽了银行获取增量客户的渠道
大大降低了客户投资门槛
降低了银行运营成本，提升了银行产品竞争力

劣势：

电子账户属于弱实名制，不具备转账和支付功能
直销银行产品相对比较单一
各行推出的产品同质化现象比较严重

社区金融O2O——平安银行口袋社区

背景介绍

在移动互联网时代，平安银行积极践行传统银行转型战略，借助移动终端，将社区周边的商户和产品服务信息通过手机平台向居民展示，并通过技术手段支持其消费。而承载平安银行社区金融服务的核心平台即为“口袋社区”

发展概况

截止至2015Q1，“口袋社区”已在全国8个城市的大21个社区支行展开 首轮试点，入驻商户共计198家，待签商户数百家，“口袋社区”登录客户近16万人



社区金融O2O——平安银行口袋社区

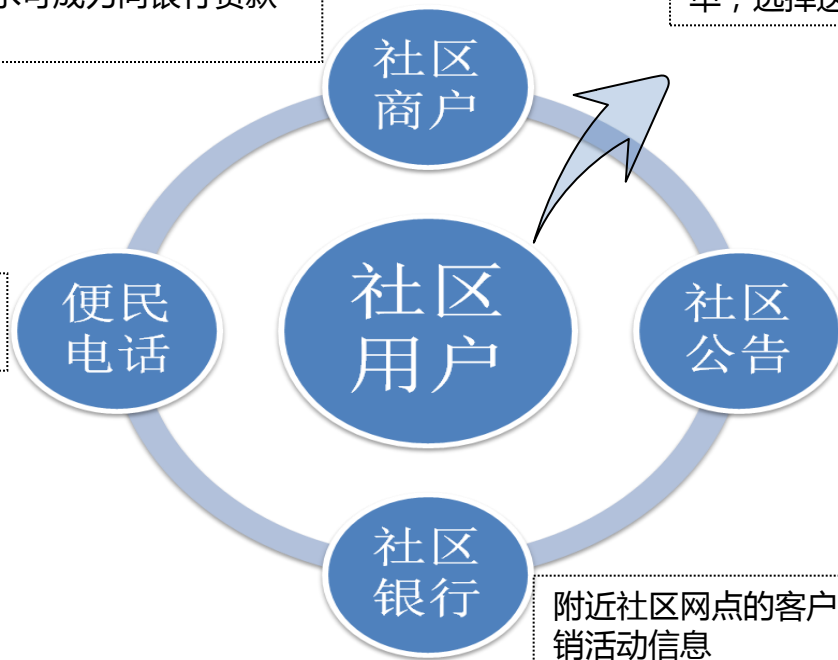
可在口袋银行免费在线开网店，线上推送商品和服务，同时其积累的交易金额流水可成为向银行贷款的有效凭证

可查看周边商户及产品服务信息，在线预约下单，选择送货上门或现场消费

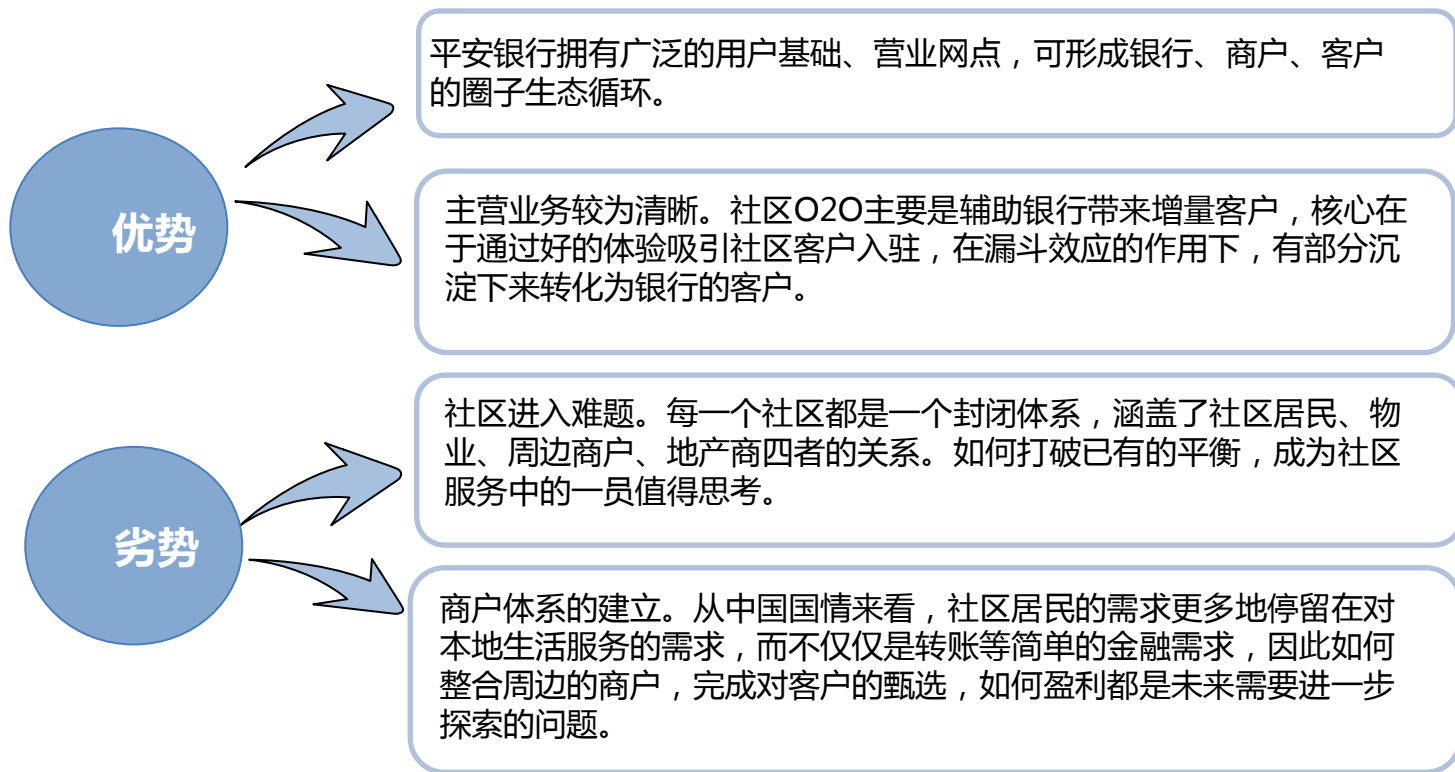
维修、搬家、开锁等便民服务的联系方式

快速了解社区最新动态

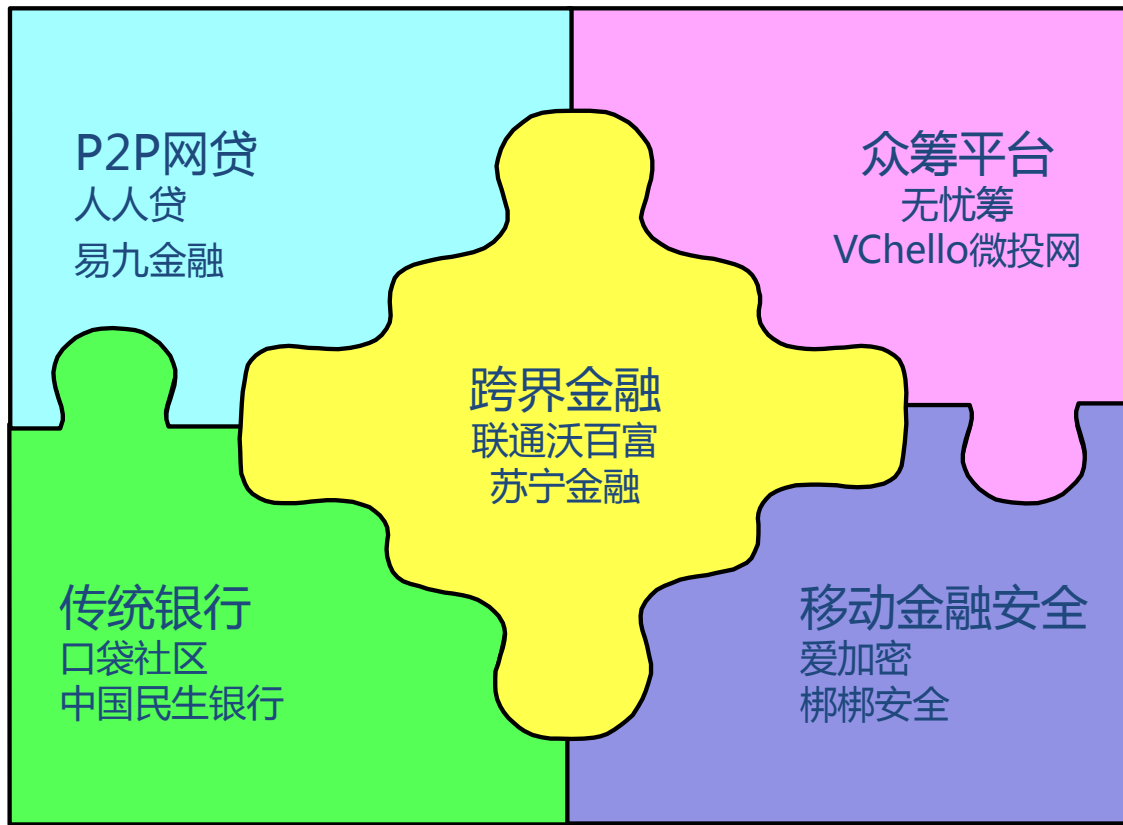
附近社区网点的客户经理信息以及最新的理财产品、促销活动信息



社区金融O2O——平安银行口袋社区



“互联网+” 金融市场案例分析





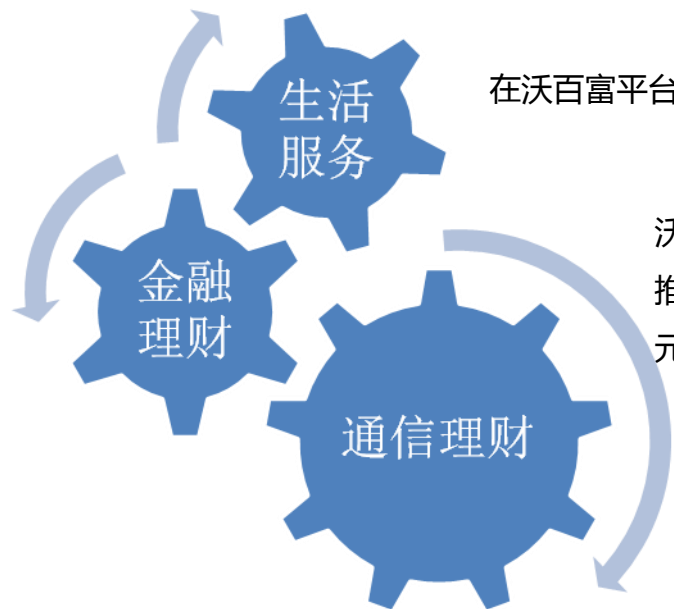
联通沃百富



苏宁易购

跨界金融——中国联通沃百富

平台简介： 是广东联通携手百度、富国等金融机构，于2014年推出的全球首款互联网通信理财综合服务平台，打通理财、话费、流量、购机四大板块，为用户带来全新通信消费体验和理财投资收益新方式。



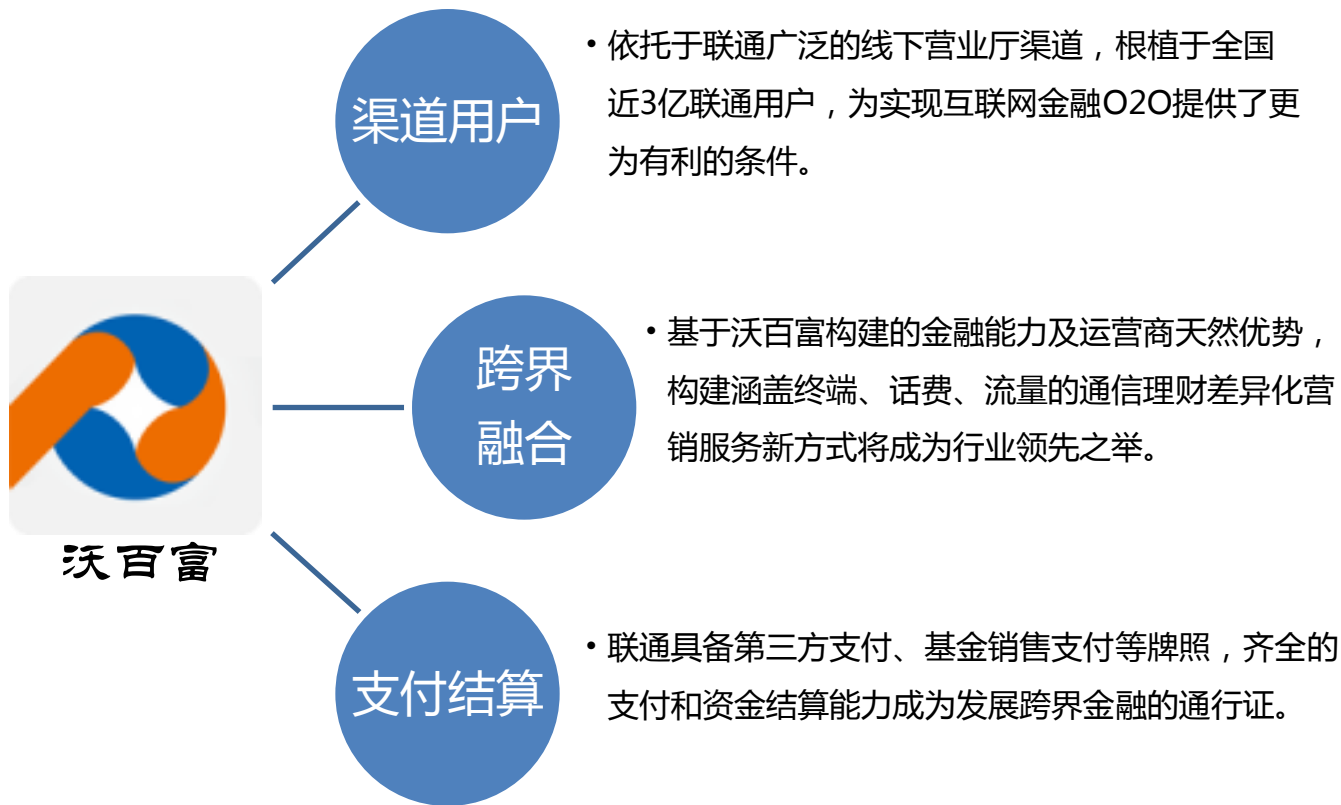
在沃百富平台上，用户能实现保险代售、水电煤缴费等日常生活服务。

沃百富提供三种基于通信服务的理财方式，分别针对用户的手机终端预存话费，推出话费理财、流量理财等业务，未来还将面向全国陆续推出“参与理财手机0元购”业务。

提供既安全可靠又高收益的互联网理财产品，定期理财产品的年化收益率保持在8%~15%，同时更有沃百富独有的市场稀缺型、联通专供的高收益理财产品。

跨界金融——中国联通沃百富

平台优势



跨界金融——中国联通沃百富

发展概况

- 在产品上线一年的时间里，已拥有数量达120万的高知核心用户群，理财交易超过23亿。
- 荣获“2014互联网金融十大牛气产品”、“3C创新传媒大奖”、“中国最佳手机理财APP”等奖项，赢得市场和行业的高度好评和一致认可。



跨界金融——苏宁金融

① **集团简介**：苏宁金融集团，是苏宁云商集团中重要的战略业务单元。依靠苏宁线上线下海量的用户群体、特有的O2O零售模式和从采购到物流的全价值链经营模式。以下为苏宁金融的业务构成：



从2011年苏宁成立独立的第三方支付公司——南京苏宁易付宝网络科技有限公司，到2014年苏宁成立金融公司，苏宁金融已经实现了从消费者到用户的端到端的金融解决方案和增值服务能力。其中苏宁理财平台业务增长迅速，截止至2015年第二季度苏宁理财投资金额约达117亿元，环比增长率为54%。并在国内首次推出个性化定制理财服务包括定期转入、自动预约、基金定投、提前变现、定制转出、智能缴费等功能。

跨界金融——苏宁金融易付宝

- 平台简介：成立于2011年1月24日，是由苏宁云商集团股份有限公司全资成立的一家独立第三方支付公司，注册资金1亿元。一直致力于为中国电子商务提供“安全、简单、便捷”的专业电子支付解决方案和服务。



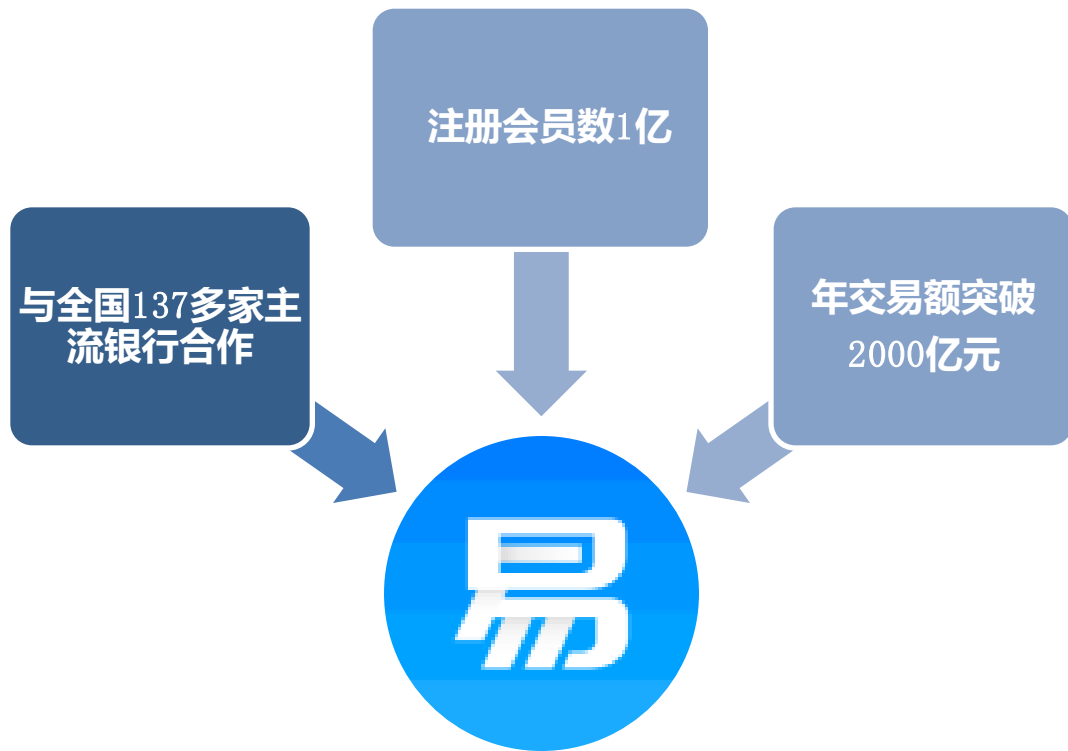
业务范围

- 易付宝在立足网上支付的同时，陆续推出平台商、实物类、虚拟娱乐类、航空旅游类等行业专业的电子支付解决方案。
- 业务范围涵盖B2C购物、生活服务、航旅机票等众多领域。

跨界金融——苏宁金融易付宝

优势分析

- 苏宁在线下拥有1600家实体店，是易付宝战略布局的用户基础。
- 苏宁云商集团旗下金融板块，涵盖支付、信贷、保理、保险、理财、众筹等多元业态，为打通移动支付实现O2O闭环建立了有利条件。
- 苏宁已经建立并不断升级的“苏宁云”，可为合作伙伴提供大数据分析、云计算等各类云服务。



跨界金融——苏宁众筹

平台简介：2015年4月正式上线，苏宁金融集团旗下的众筹平台，是国内唯一一个实现同时在线上平台、线下实体门店同步开展众筹产品体验的全渠道平台，将涵盖实物、公益、地产、娱乐、影视、文化、农业等多个领域。



01 平台定位

支持中国创造，实现创新创业者梦想的平台。
(包括产品创新、商业模式创新、市场推广模式创新)。

02 业务类型

目前，苏宁众筹的模式主要有回报（产品）众筹和捐赠（公益）众筹。

03 盈利模式

目前苏宁众筹只对“回报类”众筹的项目发起方收取筹款总额的3%作为平台使用费，此外没有其他费用。公益项目的筹款是完全免费。

跨界金融——苏宁众筹

- 平台简介：苏宁众筹于2015年4月16日正式上线，上线至今4个月时间一共756个项目接洽，筛选帮扶232个项目，其中219个项目成功，21.4万人参与支持，147.8万人关注。苏宁众筹在4个月内筹资金额达1亿元，7月份单月突破5000万元成为全国第三大众筹平台。项目筹款的资金由第三方支付平台“易付宝”进行托管。



优势：

- 配合苏宁线下门店，首创O2O模式，一些众筹产品可以进入门店进行展示，消费者可以在此切身体验；
- 苏宁众筹还将打造全产业链模式，结合苏宁众包、苏宁易购等自身资源，完成项目从前期筹资、设计、研发、生产、推广、销售、售后服务等一系列产业链的全程服务。

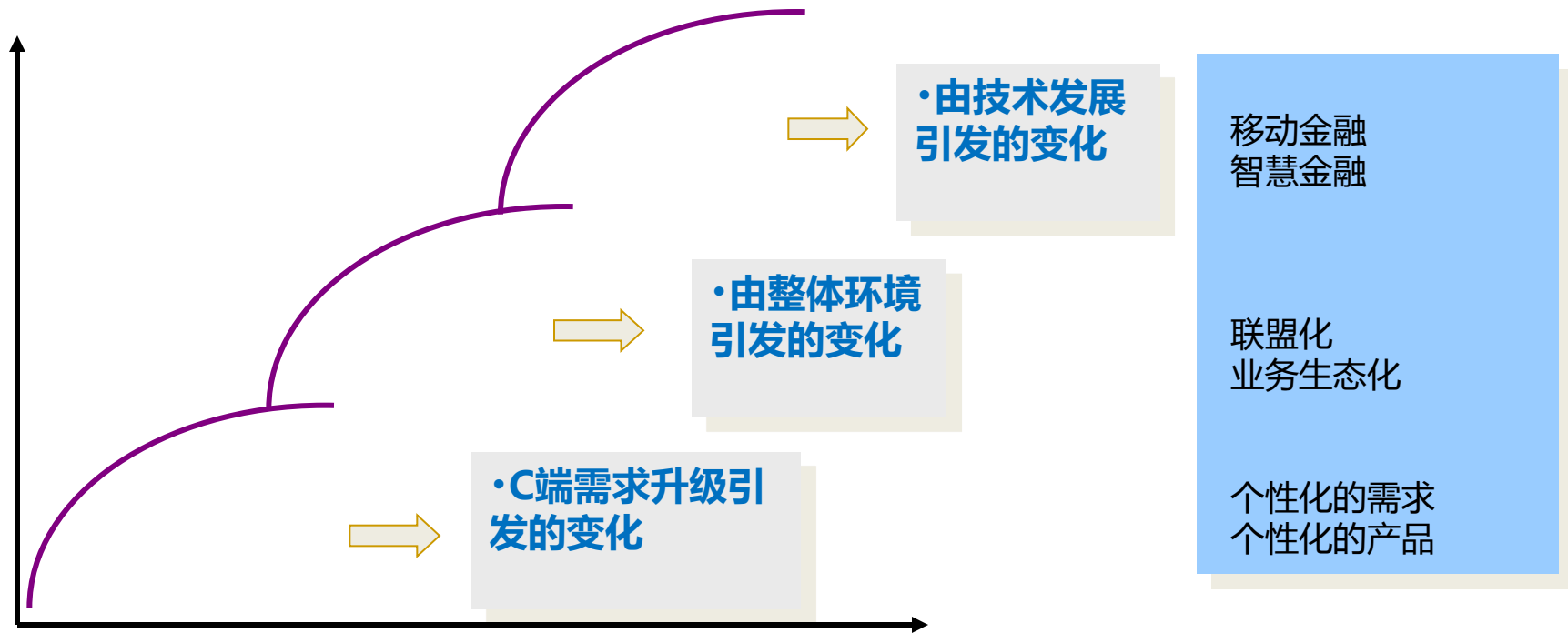
跨界金融——苏宁众筹

商业链的全面合作

苏宁众筹将根据项目众筹成果携手苏宁众筹为项目定制后期营销策略，匹配最合适的营销渠道，从众筹-预售-新发现-闪拍-大聚惠-OTO销售一站式的商业合作。



“互联网+” 金融发展趋势



用户需求个性化趋势

随着以“余额宝”为代表的货币基金以及其他形式的众筹产品的出现，互联网理财产品的门槛正逐步降低。因此能够覆盖更多的中低端用户群体，使金融服务更具普惠性。



随着80、90后成长为消费市场的主流人群。年轻人消费观念更加多样开放，加上居民收入的不断增加、社保体系的逐步健全，社会主流消费偏向于超前消费和信用消费，因此与之匹配的灵活多样的理财产品将更受消费者青睐。



互联网金融近几年的飞速发展，政府相关政策的出台，在某种程度上规范了这个行业的健康发展，但是同时由于金融企业的界限不断模糊，企业之间的竞争更加白热化，产品同质化现象严重。企业获取用户成本和用户沉淀成本不断上升。

业务生态化趋势



融合化趋势：线上线下不断融合



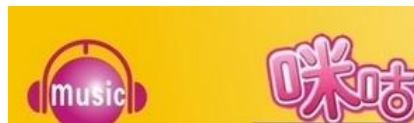
□签订战略合作协议，双方的合作范围由部分业务扩展至全平台业务，包括联名信用卡、新型电子商务平台、大数据、云计算以及金融支付等。



□北京银行牵手腾讯打造“全能智慧银行”。其京医通项目将与微信合作，将医疗业务延伸至个人移动终端，使患者随时随地可轻松实现挂号与缴费等多项功能。



□中国移动旗下全资子公司——咪咕文化科技有限公司与浦发银行签署战略合作协议，双方将在互联网金融、消费、文化及新媒体领域开启全面合作。



移动化趋势：移动金融将成为主流

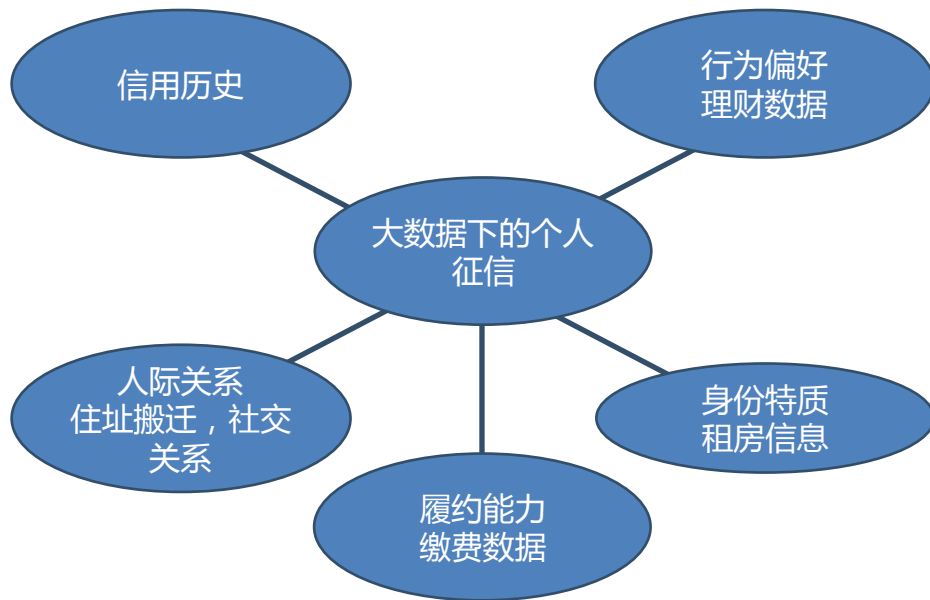
无论是第三方支付领域的支付宝钱包、微信支付，还是P2P网贷领域的手机贷、积木盒子、宜人贷等，都将移动端视为未来发展的主要方向。在智能手机硬件提升、应用程序交互改善以及各种消费金融习惯开始由PC端向移动端迁移的过程中，互联网金融正加速移动化的进程，移动端将成为成为互联网金融持续发展的重要动力。

移动金融行业进入高速发展期，全方位满足金融用户的存、取、借贷、理财、记账等多元化需求。

传统企业加速布局移动金融，移动端成为拓展用户新渠道。国有银行、股份制银行全员参与移动应用开发，城商行开发率近半。

智慧化趋势：大数据和云计算的进步将使金融更具普惠性

精准营销，产品优化



互联网金融产生了大数据分析运用基础上的小微授信模式，产生了大数据分析基础上的客户分析和营销方式。

在大数据金融下，通过大数据分析建立风险收益模型，对客户做出分类，根据客户类别建立授信机制，优化产品设计，从整体上形成风险模型，按风险概率建立风险补偿资金，从整体上对冲风险。

互联网+金融趋势预测

总体而言，互联网金融的未来发展趋势主要存在个性化、生态化、融合化以及智慧化的特点。国家层面倡导“互联网+”的政策出台，在某种程度上使传统的金融企业甚至是传统企业开始成为互联网金融市场主体之一。互联网金融和金融互联网的兴起，参与主体的不断增加，将使这一行业的竞争程度加强，同时也刺激了金融市场的产品创新和监管制度的不断完善。相信未来在中国，互联网渠道的开拓，金融市场的焦点将从融资方向向资产管理方向转移，整个国民的资产配置能力将得到提升，财富管理效率将得到最大的发挥。





艾媒咨询集团（iiMedia Research Group）旗下的艾媒无线广告监测系统（Adiimedia.com）是国内领先的第三方移动互联网广告投放监测系统，通过专业的技术手段为广告主提供独立、客观、公正的移动广告监测服务以及最优化最全面的监测解决方案。

Adiimedia可为广告主提供在移动媒体上的广告投放形式、访问量情况、投放费用等统计指标，及时反馈广告效果、优化手机广告投放，为移动广告客户提供专业的监测解决方案，使广告主能全面了解自身及竞争对手媒体投放情况。

优秀案例征集计划

艾媒咨询是全球领先移动互联网第三方数据挖掘与整合营销机构，为更深入研究和了解消费者行为、优秀企业商业模式和行业竞争等情况，特针对不同领域开启优秀企业案例征集计划，本计划主要针对移动互联网及相关产业链领域企业，并要求企业在其领域内具有一定市场影响力和一定创新模式。

合作详情可咨询alex@iimedia.cn

法律声明

本报告由iiMedia Research（艾媒咨询）调查和制作，报告中所有的文字、图片、表格均受到中国大陆及香港特别行政区知识产权法律法规的保护，任何非商业性质的报道、摘录、以及引用请务必注明版权来源；iiMedia Research（艾媒咨询）会向国家相关政府决策机构、知名新闻媒体和行业研究机构提供部分数据引用，但拒绝向一切侵犯艾媒著作权的商业研究提供免费引用。

本报告中的调研数据均采用行业深度访谈、用户调研、桌面研究得到，部分数据未经相关运营商直接认可；同时本报告中的调研数据均采用样本调研方法获得，其数据结果受到样本的影响，部分数据可能未必能够完全反映真实市场情况。因此，本报告仅供个人或单位作为市场参考资料，本公司不承担因使用本报告而产生的法律责任。在未接受本声明前，请不要阅读本报告。

关于艾媒

艾媒咨询 (iiMedia Research) 是全球移动互联网领域的著名研究机构，也是中国首家专注于移动互联网、智能终端和可穿戴设备等产业研究的权威机构。艾媒咨询成立于2010年，2012年艾媒咨询正式成为CAMIR唯一专注于移动互联网行业市场信息调研的成员单位。

iiMedia Research为包括国家工业和信息化部、人民日报社、广东省人民政府、河南省人民政府等各级政府部门，各电信运营商和设备提供商提供数据研究和决策参考服务。

艾媒旗下艾媒网 (www.iimedia.cn) 是中国最早的移动互联网领域行业数据发布平台，致力于传播无线互联网行业的服务理念，为行业横向交流打造坚实平台。

艾媒每年刊发的研究报告以及分析成果数百份，在业界具有很好的影响力，一直被全球各大主流平面和网络媒体追捧和引用；每年举办多场全国或国际的高层次移动互联网高峰论坛得到行业和媒体、政府的认可和支持。

2015年艾媒咨询集团发起致力于互联网+产业环境下为全球传统产业与互联网建立高层私密交流的高端平台“创势会”，正迅速成长为推动中国经济转型变革的卓越企业家高级俱乐部。

iiMedia Research研究报告指定发布平台：艾媒网(www.iimedia.cn)、魔部网 (www.moobuu.com)

iiMedia Research官网：<http://www.iimedia.com.cn>

艾媒无线广告监测系统：<http://www.adiimedia.com>

创势会官网：<http://www.imchance.com/>

官方邮箱：research@iimedia.cn

VIP服务热线：400 702 6383



@艾媒咨询



艾媒咨询

本报告由iiMedia Research集团控股有限公司 (中国香港) 出品



因为专注，所以专业！

*Since 2010 ,
We focus on mobile Internet !*