



互联网金融

陈龙

2015年3月

人的认知/观点是如何形成的？

- 马云：“如果银行不改变，我们就改变银行”，是什么意思？
- 互联网金融颠覆论
 - 金融机构的优势
 - 风险甄别/定价能力
 - 处理复杂交易
 - 声誉/信任
 - 金融的本质不变→金融不会被颠覆？
- 盲人摸象

你认识余额宝吗？

- 余额宝推高了中国企业的融资成本吗？
- 余额宝是监管套利的产物吗？
- 余额宝在金融自由化后会消失吗？
- 余额宝安全吗？

唐朝的小贷

- 一份唐朝的小贷契约：
 - “安西州居民龙会努从居民左崇喜那里收到30匹丝绸，月息4匹丝绸。。。如果利息未能按月支付，则需每月多支付一匹丝绸。如果左崇喜在特定时间需要丝绸，龙会努必须立即归还。如果借债人逃债，那么他的妻子和孩子和其他列举的人将替他归还债务。”
 - 总结：（1）年化利率为160%（远超过官方利率），（2）债务可随时索回（相当于活期存款），（3）若展期利率上调为年化200%，（4）若违约有连带担保。
 - 一份相当苛刻的小贷合同。小微企业融资难自古如此。

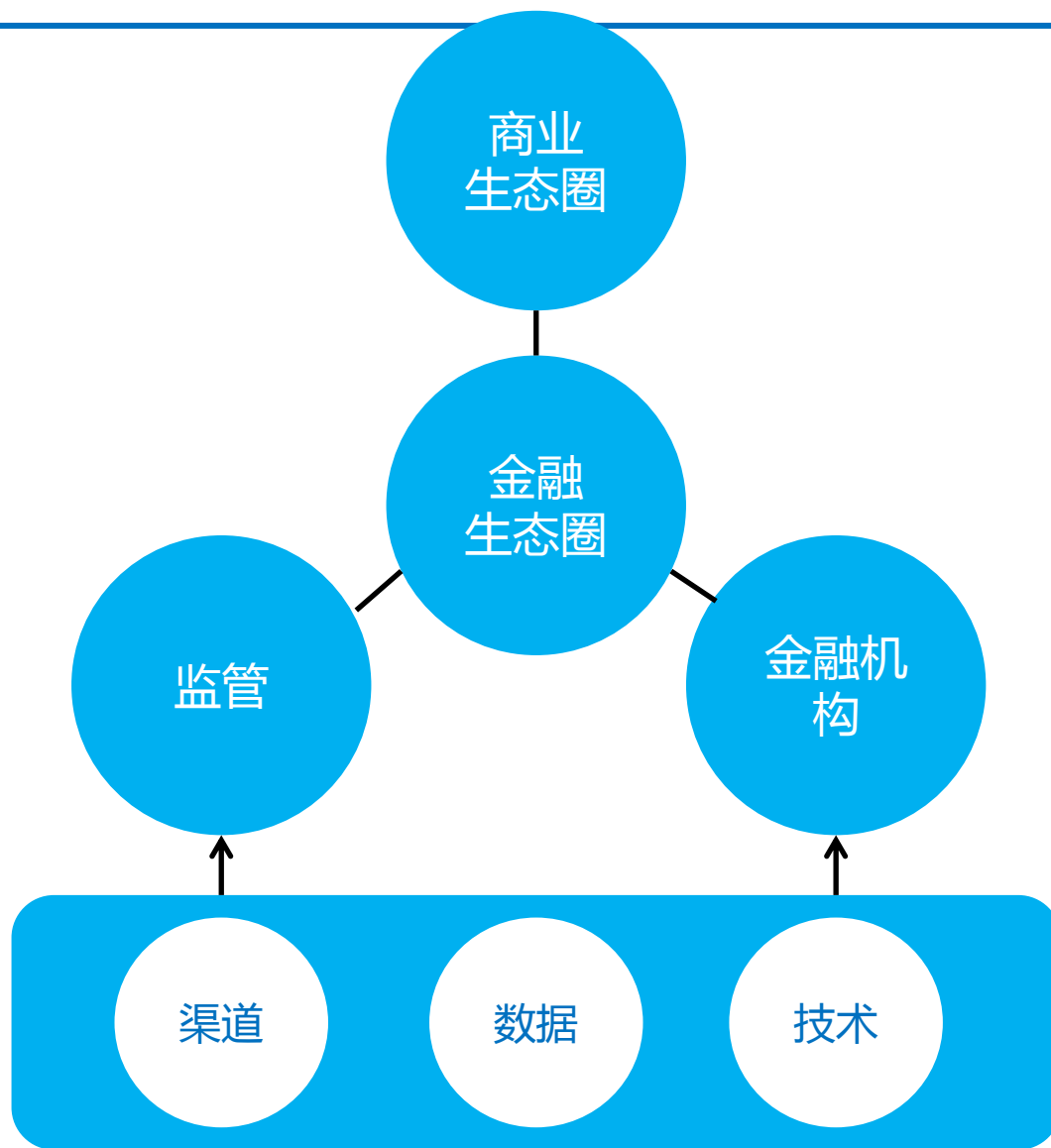
金融的功能本质

- 金融机构通过金融平台、金融产品、和服务把资金在借入者和投资者之间做有效率、低成本、风险可控的传导
 - 支付：第一功能
 - 钱，支票，信用卡，储蓄卡
 - 融资与投资==》穿越时间和空间的传导
 - 银行，基金，养老金，证券
 - 匹配金额、期限、风险、流动性
 - 保险：抵御灾难

什么是金融：金融的四个特点

- 商业是否需要金融？
- 金融产品是否有渠道？
- 是否可以搜集和处理信息来降低风险？
 - 风险
 - 商业风险、逆向选择风险、道德风险
 - 需要风险定价和控制
 - 凯文·凯利：大部分商业都是数据业务
 - 马云：业务数据化
- 金融生态圈：金融机构有道德风险：需要监管

金融生态圈的本质



从历史看理解互联网金融的三个逻辑

金融由商业
驱动，为商
业服务

金融的本质
要素是渠道、
数据、技术

金融监管遵
循金融本质



金融生态圈的第一环：商业生态圈

- 金融由商业驱动，为商业服务
- 互联网时代的商业需要互联网时代的金融

荷兰：

大肚船促进荷兰国际贸易发展 → 荷兰成为17世纪全球金融中心

英国：

工业革命使英国成为贸易中心 → 英国取代荷兰成为全球金融中心

山西：

贩盐贸易发达 → 山西票号成为中国金融体系的中心

阿里巴巴：

淘宝网络购物繁荣 → 支付宝成为最大的第三方支付公司



金融生态圈之第二环：金融机构

渠道

南北战争时间小银行家库克通过电报销售美国国债降低每份面值，平价卖出，卖掉超过10亿美元国债，只收取约千分之一的承销费，条件是交易必须经过该银行。

数据

消费者信贷：二战后消费者对金融有需求，但没有征信就没有规模。1956年，Fair Isaac公司发明FICO评分；1958年第一张银行信用卡；60年代计算机使用→VISA和MASTERCARD。

技术

支付宝单笔支付平均成本两分多，系统可用率99.99%，具备处理10亿笔/天的交易处理能力。
成本的大幅度下降是普惠金融的前提。



案例：投行承销的诞生

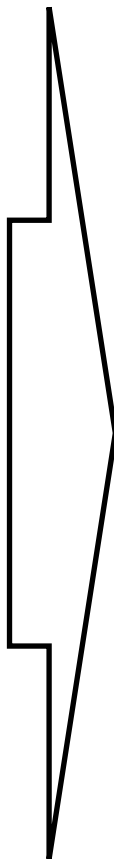
- 1812年美英战争
 - 加拿大的建立
- 美国政府需要融资1600万美元
 - 只融得到600万
- 融资
 - 三个商人组团承销
 - 1美元0.4美元买入，0.82美元卖出
 - 利润420万美元
- 龙会努的挑战



金融生态圈之第三环：监管

金融监管并不是一直有的

- 18-19世纪银行危机奠定英格兰银行的“最后救赎人”角色
- 美国1792年国债危机推动纽交所成立和行业自律
- 大萧条推动美国证监会、证券法、银行法等建立
- 美国50-60年代券商破产推动投资者保护法



金融创新推动监管创新

- 金融生态圈的整体表现：
 - ✓ 金融消费者贪婪、短视、欺诈
 - ✓ 金融中介有道德风险
 - ✓ 监管者需要平衡安全与福利
- 金融监管需要与金融服务模式相适应，金融创新推动监管创新



我们生活在什么时代？



经济趋势：新常态将成为下阶段经济的基本逻辑

“新常态”下的关键词

个性化、多样化
消费

小型化、智能化、
专业化的生产

推动全面创新
创新驱动就业

加快转变政府职
能

市场决定资源配
置

“三农”问题和
农村金融



金融行业变局

现有金融体系特征

以间接融资为主，以银行为主要信用中介，以大企业融资为导向，居民投资为辅，利率管制，产品较为单一的金融市场

其内在逻辑：

社会缺乏完善的信息数据→缩小中介成本很难

数百年商业文明缺失，个体信用起步几乎为零，只能以资本信用来代替市场主体信用。

国家资本是最高的信用资本。管理私人资本的金融业从国家信用背书中获利。



原有金融模式

- 由此导致金融模式：

1

- 资本信用作为最主要的信用，其他信用体系没有发挥作用。

2

- 利率汇率等市场要素管制，避免市场过度竞争和国资损失。

3

- 数量型扩张是几乎所有市场主体的一致选择，市场单维度，也不需要过于复杂的底层技术，可实现规模快速复制。

4

- 多市场，多元化定价体系不经济，不符合成本收益比，所以多层次市场建立缓慢。

5

- 国家信用兜底，资金价格差别没有充分体现。政府、国有企业、政府关系密切的房地产对低沉本资金无限渴求，导致资金在这些领域配置过度。居民投资选择有限。

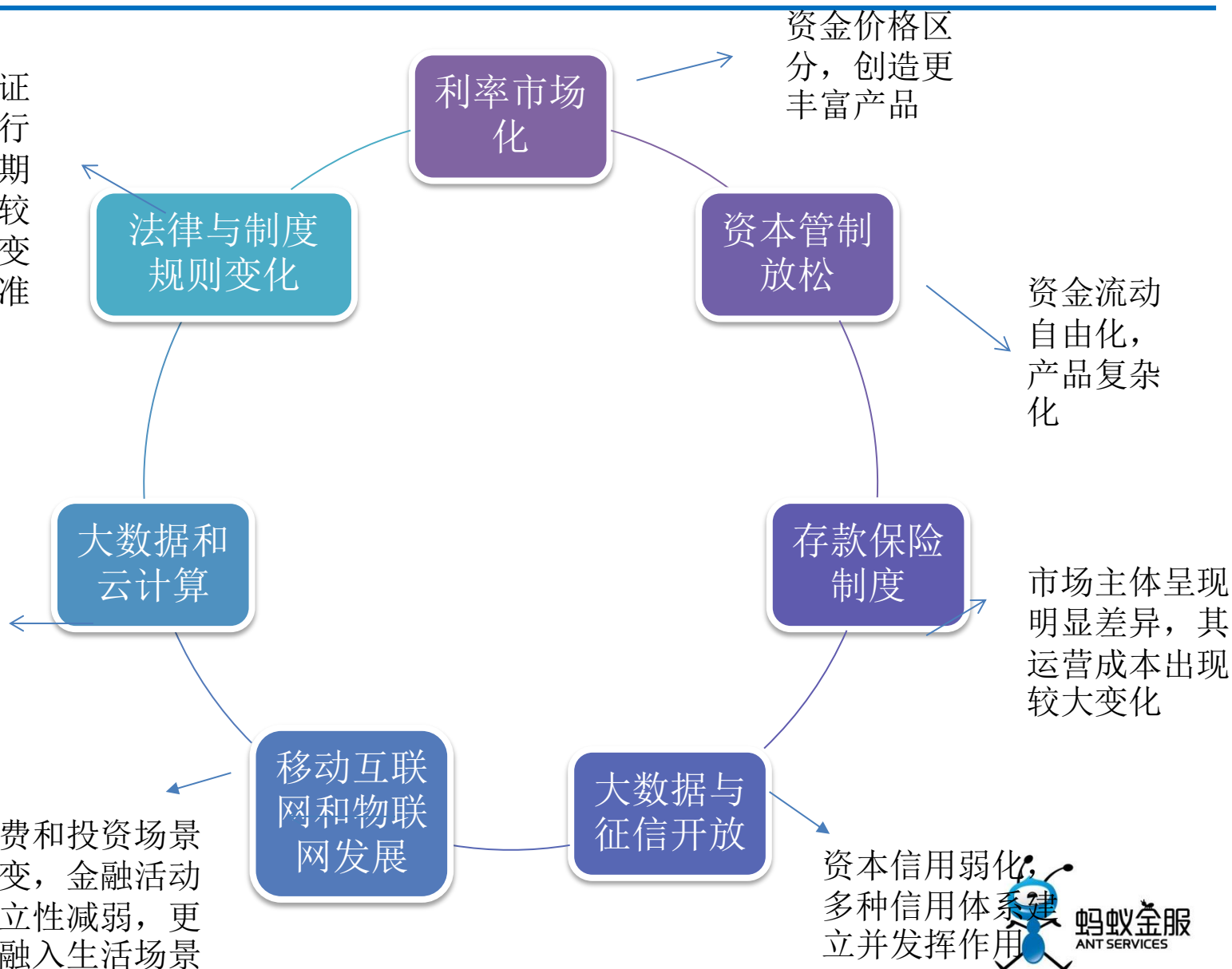


金融业未来五年最大变量

投资基金法、证券法、商业银行法、信托法、期货与衍生品法较大修改，将改变规则，行业标准统一。

运营成本和客户服务成本极大降低

消费和投资场景大变，金融活动独立性减弱，更多融入生活场景



金融的未来趋势

经济连接化

金融场景化

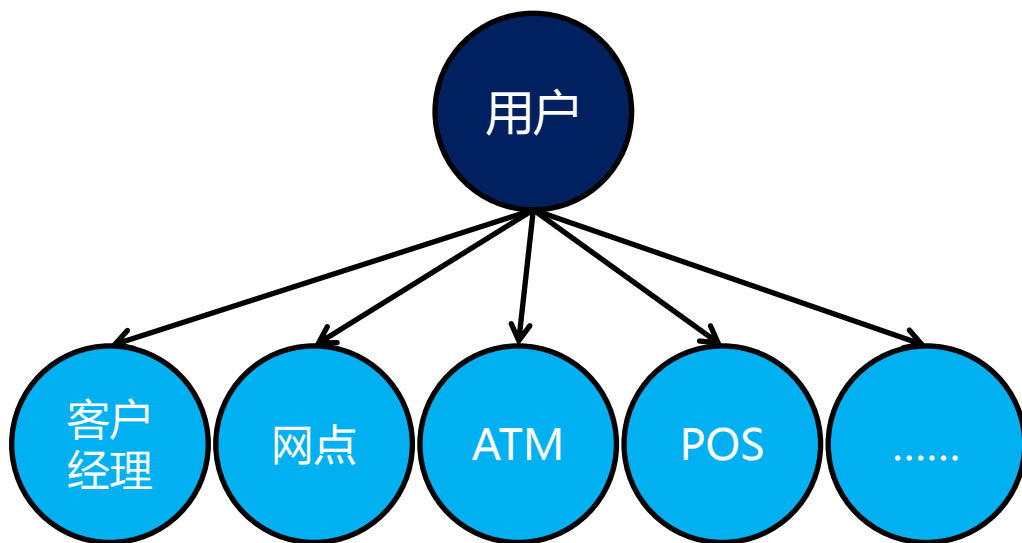
金融自由化



互联网金融：金融服务随时随地可及

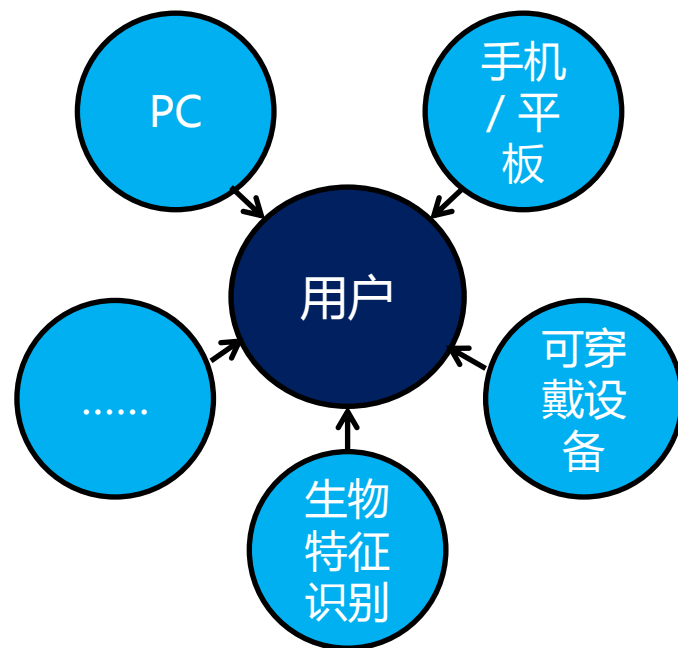
传统金融

存在时间和距离上的限制



互联网金融

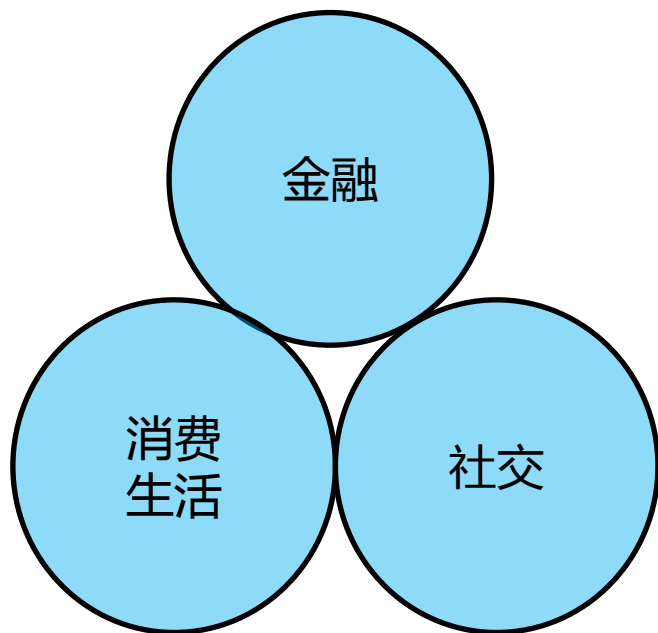
随时随地可及



互联网金融：金融与消费生活、社交互相融合

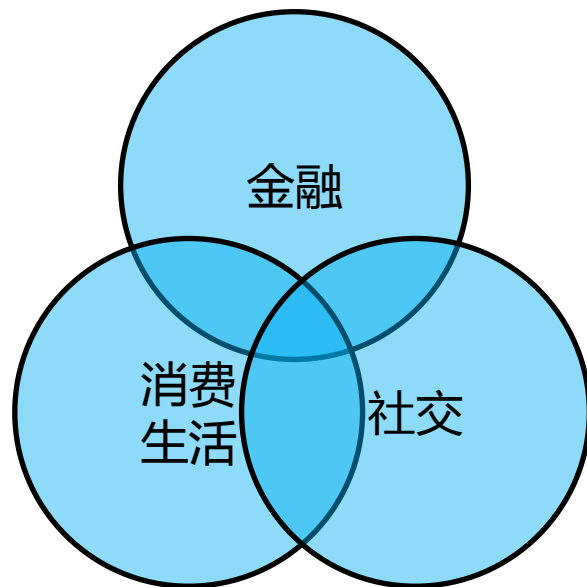
传统金融

金融与消费生活、社交相对独立

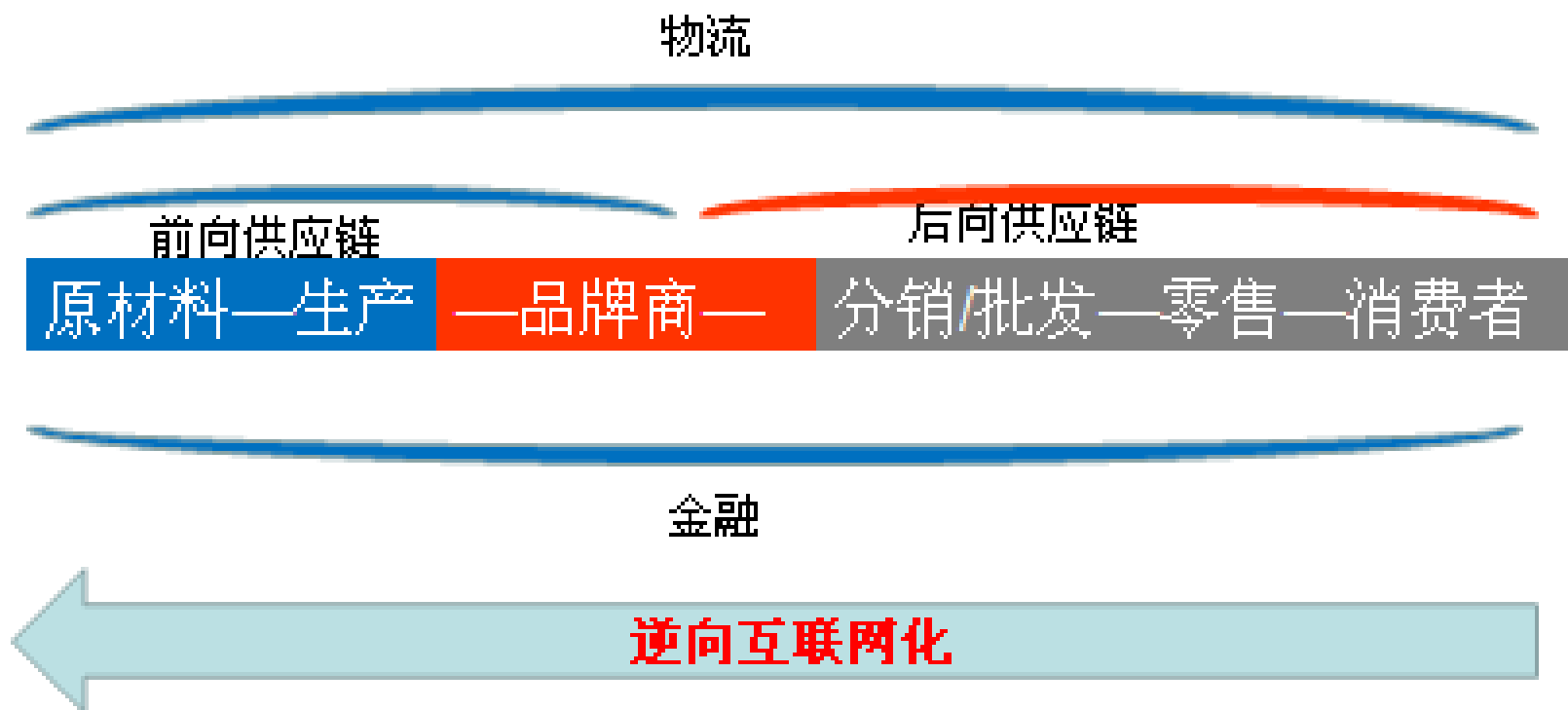


互联网金融

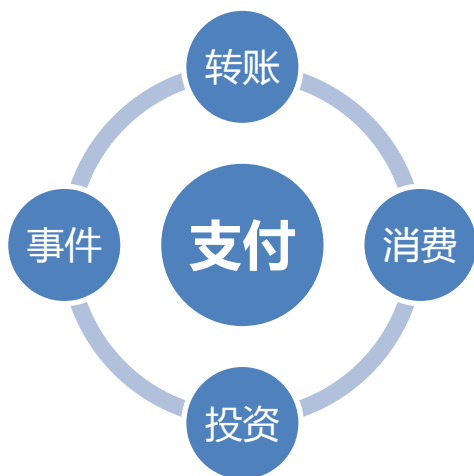
金融与消费生活、社交互相融合



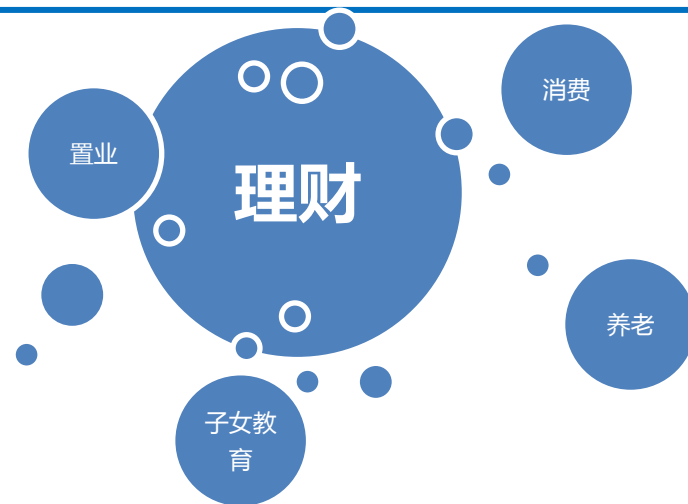
供应链金融



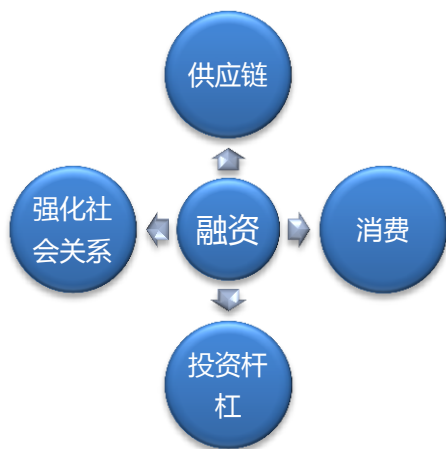
金融场景化-连接生活场景



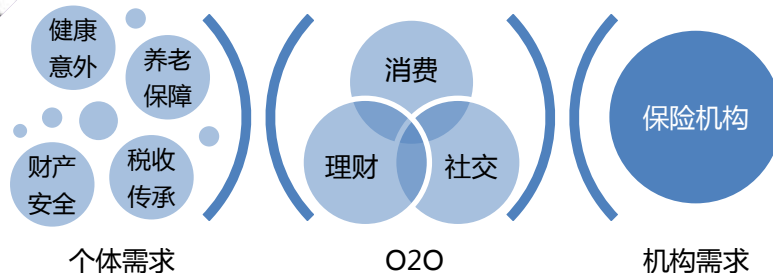
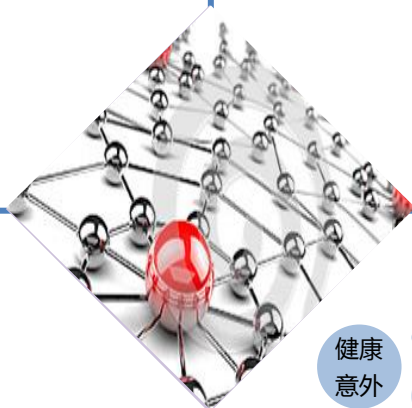
◆支付是场景入口



◆将理财连接到具象化的生活目标



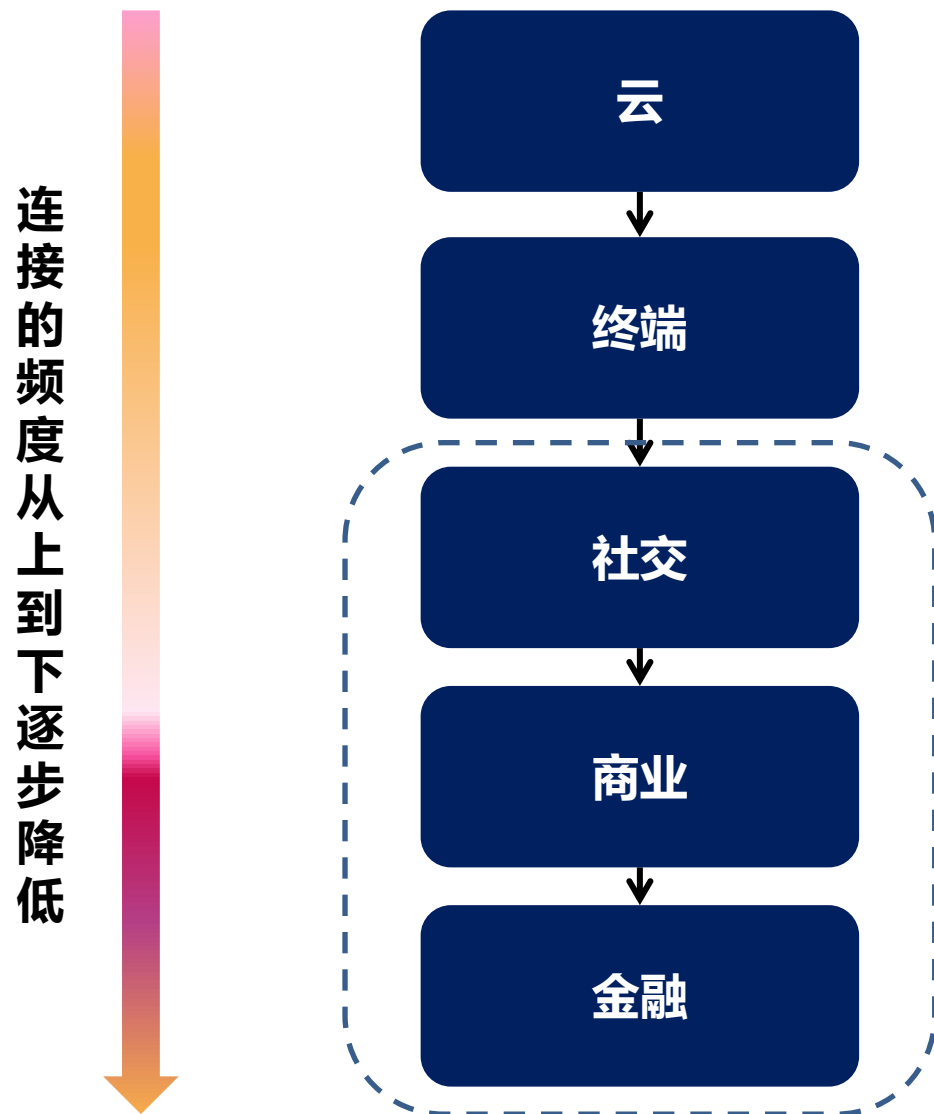
◆融资的场景来自于生产、消费、投资及社交



◆通过O2O场景提升保险渗透率



经济连接化——连接的频度有高低差别



- 未来一切系统应用都可能是在云端运行
- 系统与终端的使用和连接频度最高，但终端更可能诞生用户与经济的直接联系
- 社交、商业和金融是目前经济连接化带来巨大市场价值的体现
- 高频连接可能会对低频连接实现降维打击，但任何连接也都是存在边界的（不一定能够形成颠覆）

人、物、机构之间的连接方式将决定经济运行的方式

人机交互模式与**用户体验**

密切相关：如PC、手机、
NFC终端.....

人

用户之间的连接产生社交网络，
社交是高频连接，且社交网络本
身可以诞生丰富的场景（如红包）

物

物之间的连接产生
物联网，形成数据
沉淀

机构

- 机构之间有多种连接方式，
如交易网络、协会等
- 机构之间的连接可能诞生
巨大的商业价值：如VISA、
银联、证联等

用户与机构的连接产生交
易和服务市场，比如淘宝，
包括线下和线上，将产生
丰富的应用场景



过去五年中国电子商务得益于08年全球金融危机驱动的“内需+互联网”模式

淘宝网从08年1千亿到2012年超过1万亿，仅用四年时间

- 传统商业基础设施欠缺
- 内需不足

- 产能过剩
- 出口疲软
- 产业链低端锁定

Offline

中西部、三四线、
80-90后
庞大内需人群

- 消费升级
- 经济增长

Online

统一国内大市场

电子商务生态圈

新基础设施、新制度

- 宽带、云计算
- 网络信用、网络治理规则
- 社会化物流、互联网金融

Offline

东部、沿海
加工制造业和产业集群
过剩的生产能力

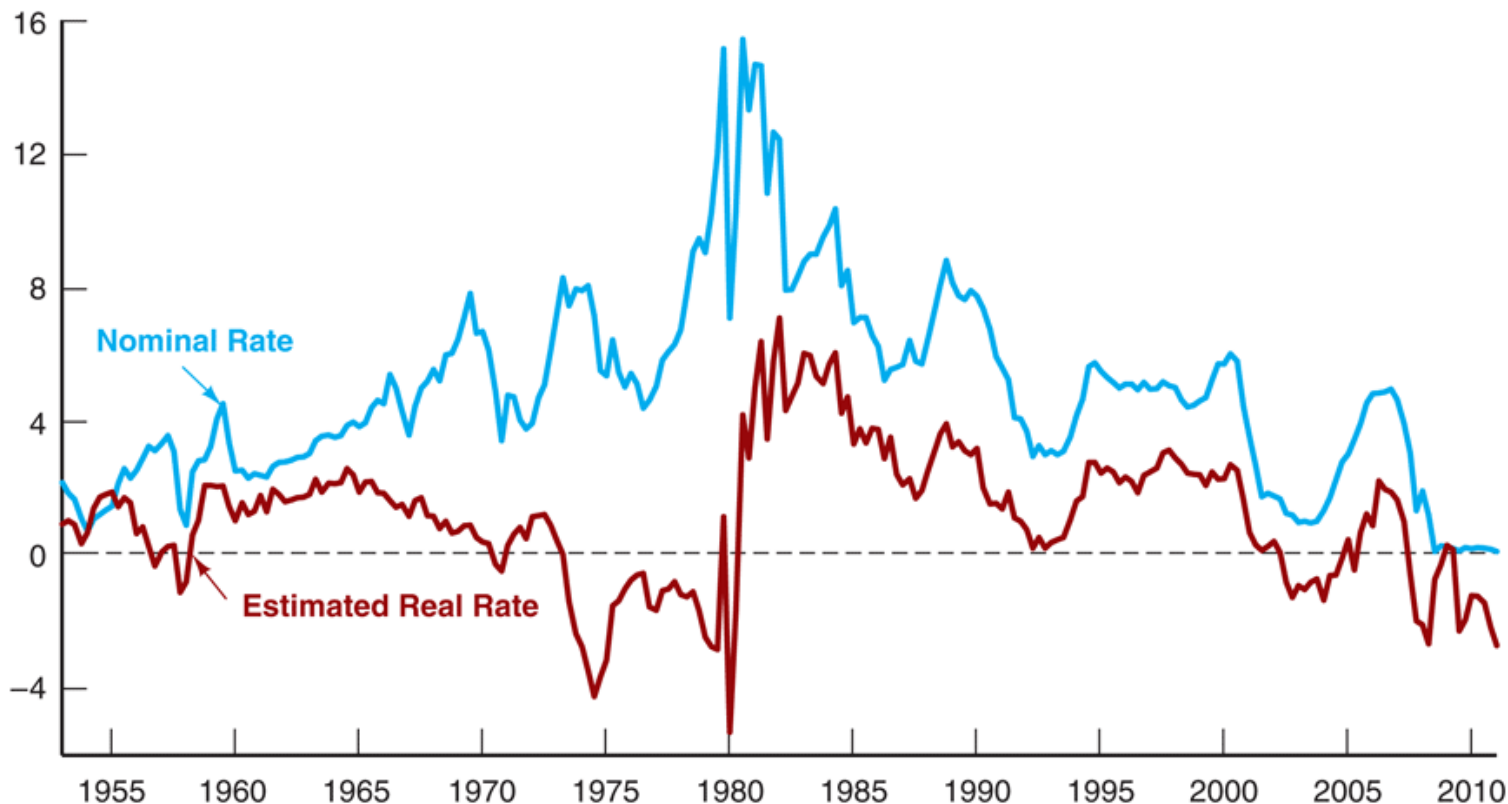
- 产销对接
- 产业升级



美国利率自由化 (1953-2011)

- 蓝线：名义利率
- 红线：实际利率

Interest Rate
(% annual rate)



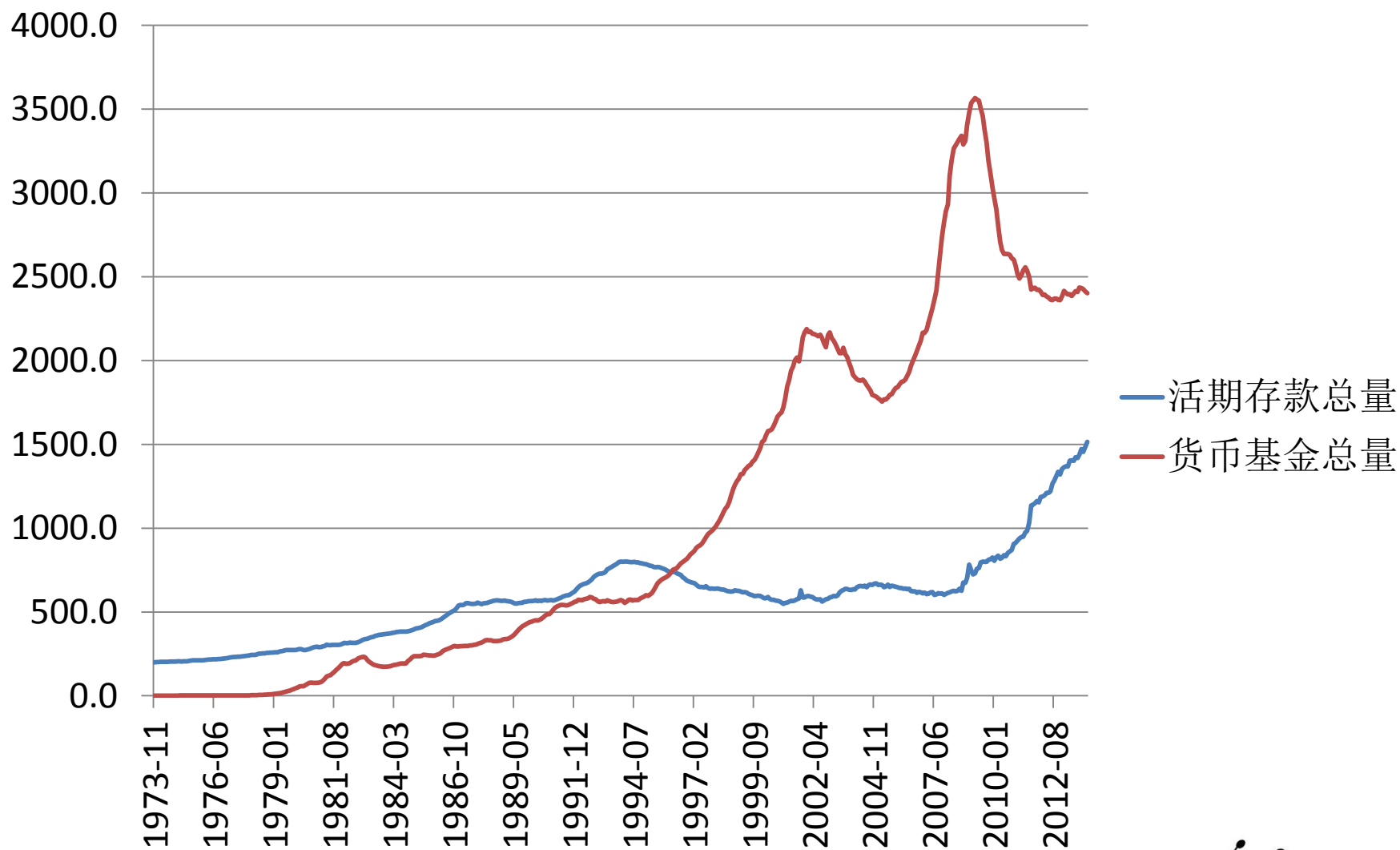
货币基金

- 货币基金的诞生
 - 第一只货币基金：1971年推出
 - 1974年：货币市场基金规模突破20亿美元。富达基金推出了“富达日收益信托” (Fidelity Daily Income Trust)，投资者可在基金账户净值的限额内开具支票用于支付，投资者的基金账户实质上具备了与银行活期存款几乎相同的流动性和支付功能。这一创新让货币基金成为“类现金”，也奠定了富达基金在货币市场基金的行业地位。
 - 1971-1977：市场短期利率只比存款利率上限（5.25%-5.75%）略高

货币基金

- 1978年开始：市场利率超过10%
- 1978年：美林证券推出第一个现金管理账户，将投资账户、交易账户、借记卡以及由投资账户中的证券所担保的信用额度结合在一起，首次实现了在投资账户上可以完成交易甚至信用卡支付。现金管理账户吸引了大量客户，也引起其他经纪公司的纷纷效仿。
- 爆炸
 - 1977年：美国货币基金40亿
 - 1978:100亿
 - 1979:400亿
 - 1982:2300亿
 - 现在：》2万亿
- 点评：存款利息+支付功能+无需保证金

货币基金的未来

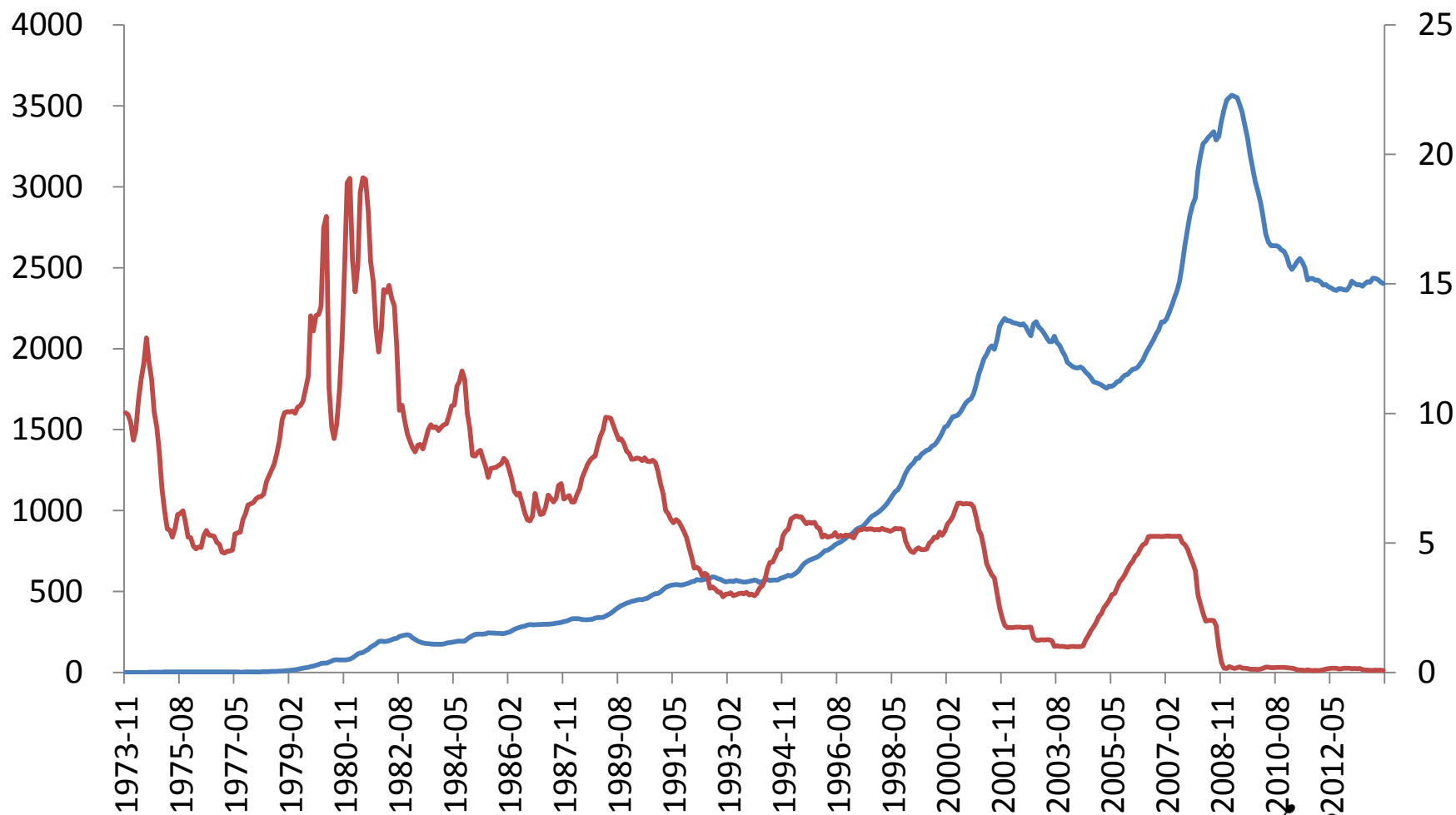


陈龙



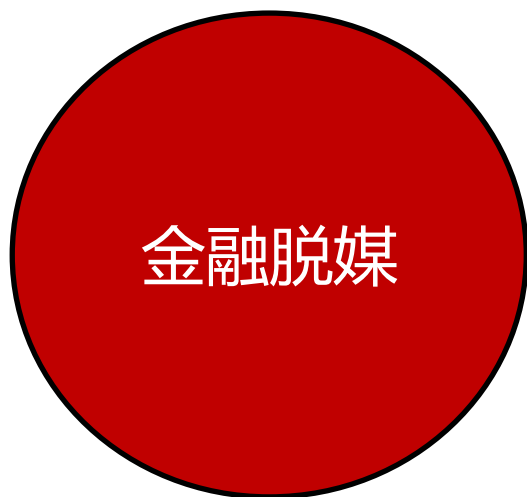
美国货币基金总量和利率水平的关系：1971年11月-2014年1月

— 货币基金总量（左） — 基础利率（右）



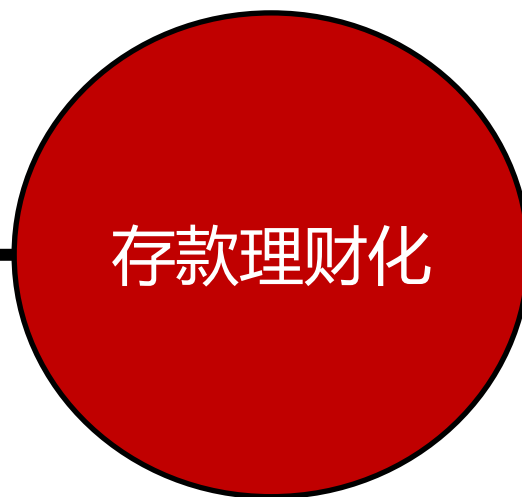
金融自由化将会在投融资两端改变金融图景

资金的需求端
融资



- 从银行贷款，走向资本市场融资
- 影子银行将会走向规范
- 从企业融资为主，到消费贷款兴起

资金的供给端
投资



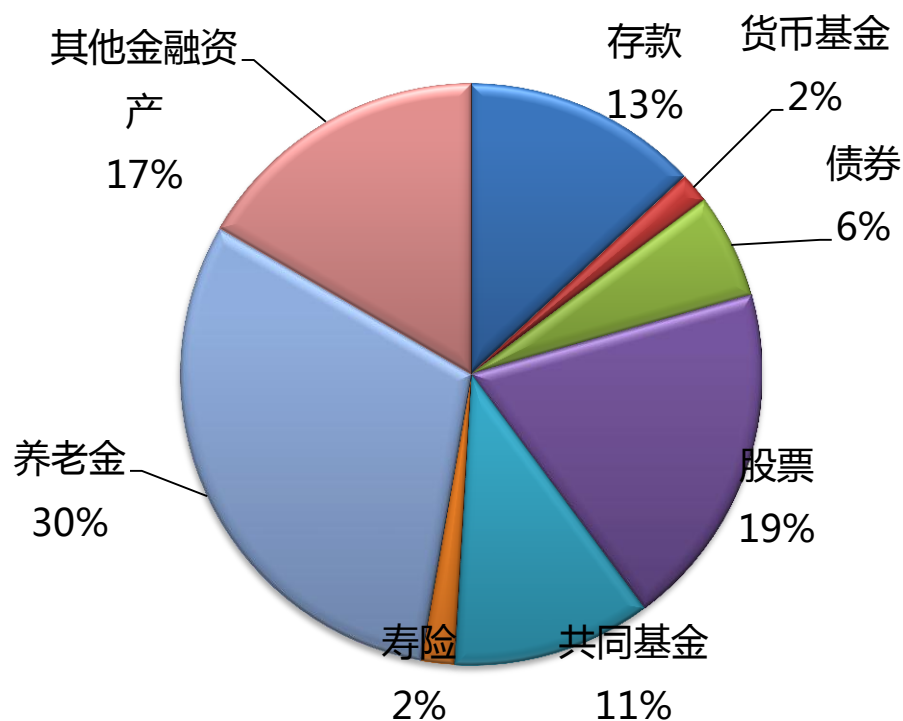
- 大众用户将会有数十万亿的银行存款要变成理财产品

从金融抑制，逐渐
走向均衡乃至过剩

金融自由化将带来存款理财化的巨大机会

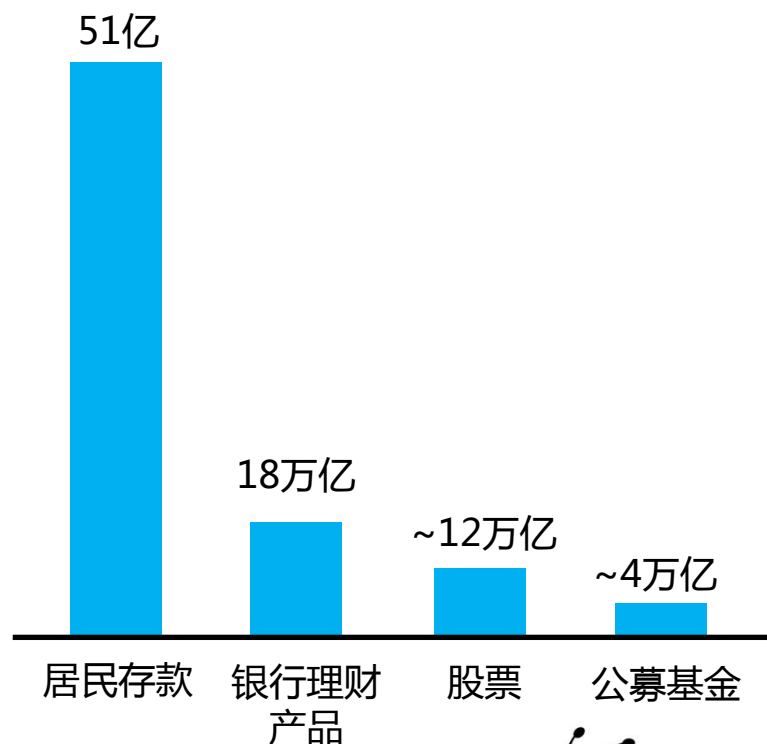
- 中国家庭的金融资产将会越来越从存款变成各类理财产品

2013年末**美国**家庭金融资产分布



注：其他金融资产中包括非上市公司、非公司股权等资产
资料来源：美联储。

2014年**中国**家庭主要金融资产配置

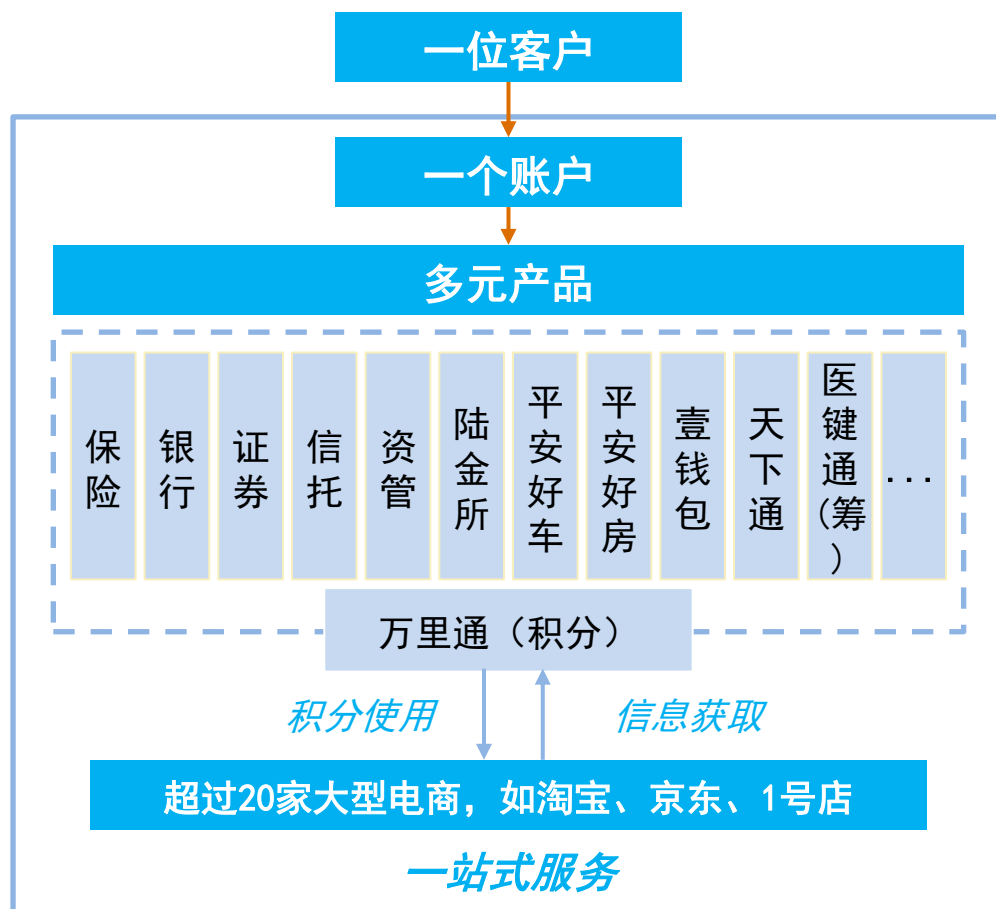


注：居民存款数据来源于人民银行，银行理财产品数据来源于银监会，家庭所持有的股票和公募基金为估计数据。



综合金融案例：平安集团构建一站式金融服务

平安集团整体战略目标：
“一位客户，一个帐户，多元产品，一站式服务”



目标的实现建立在三个“共享”的基础之上

共享运营平台和数据

一体化IT平台
(外包到
平安科技)

基于平安数
据科技模型
的运营集中
化

共享品牌和渠道

保险

银行

投资

陆金所

...

- 保险销售
- 独立代理
- 银行分行
- 资产经理人
- 电话中心
- 网上平台
- 直销

共享客户资源

个人客户

企业客户



投：未来互联网理财的发展趋势

一个金融账户

简单化
低成本

理财+消费
理财+社交

从理财产品
到理财服务

案例：国泰君安试图构建一站式金融账户

- 2013年12月推出综合金融账户——君弘一户通，目前超过50万用户
- 国泰君安已覆盖证券、基金、黄金、银行理财产品、消费贷款等资产类别，并借助通联支付打通了证券账户支付功能，目标是成为用户的一站式金融账户



互联网金融：大数据提高金融体系的透明度

传统金融

人力驱动，信息离散，低透明度

- 主要依靠人工方式获取数据
- 数据更新频率慢（死数据）
- 不同机构之间的数据整合度低，形成“数据孤岛”
- 客户、金融产品、金融体系运行的透明度低

互联网金融

大数据驱动，信息聚合，高透明度

- 在商业和生活场景中借助系统自动获取数据
- 实时在线数据（活数据）
- 跨机构数据整合和分享
- 客户、金融产品、金融体系运行的透明度高



互联网金融：云计算帮助金融机构更好服务客户

传统金融

自建封闭系统

- 每家金融机构自建封闭的信息系统，成本高、稳定性差、不易扩展

互联网金融

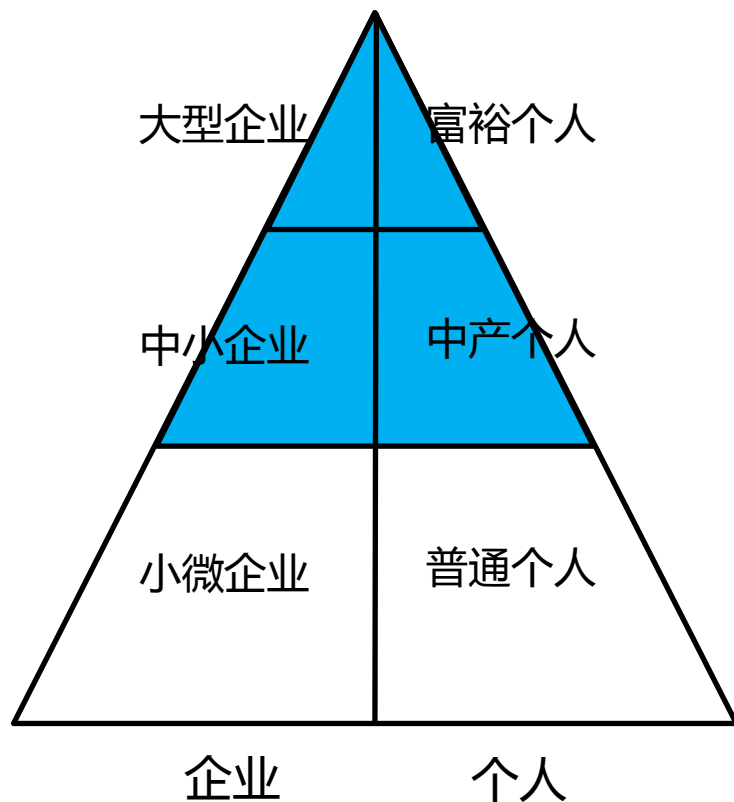
开放的云计算平台

- 金融机构“上云”，利用开放的云计算平台，成本低、稳定性强、可弹性扩展
- 帮助金融机构更好地服务客户

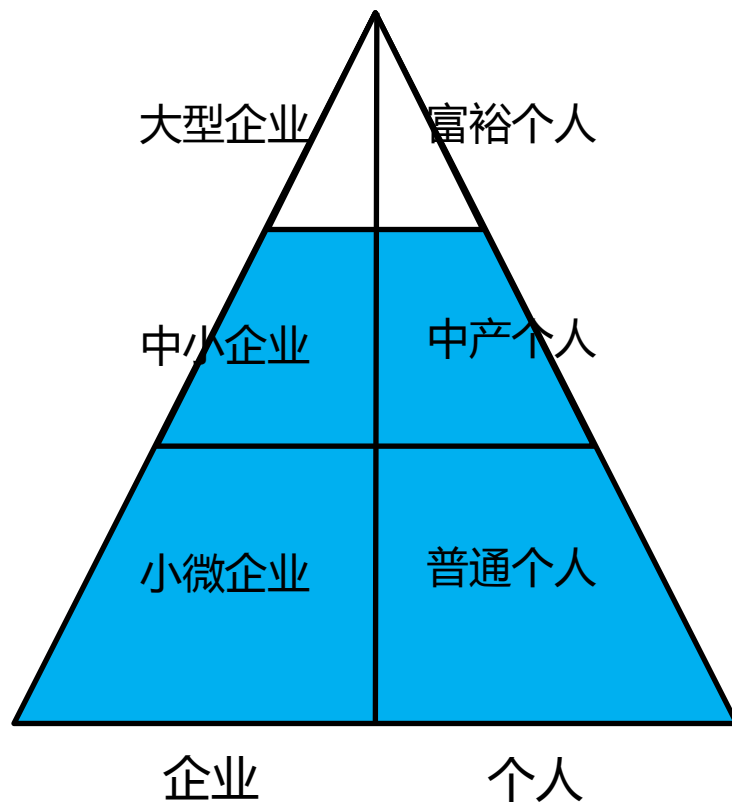


互联网金融：从精英用户到长尾用户

传统金融

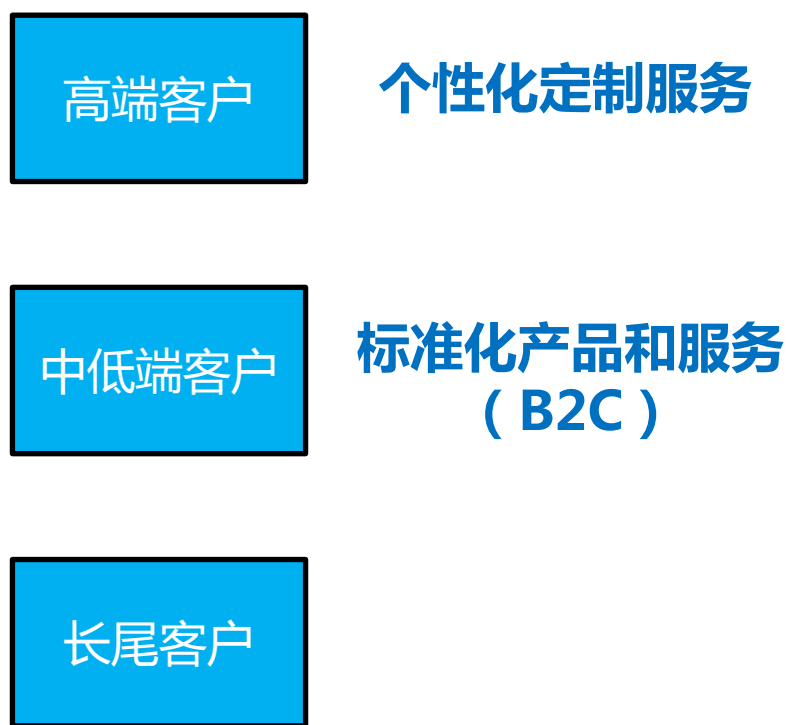


互联网金融

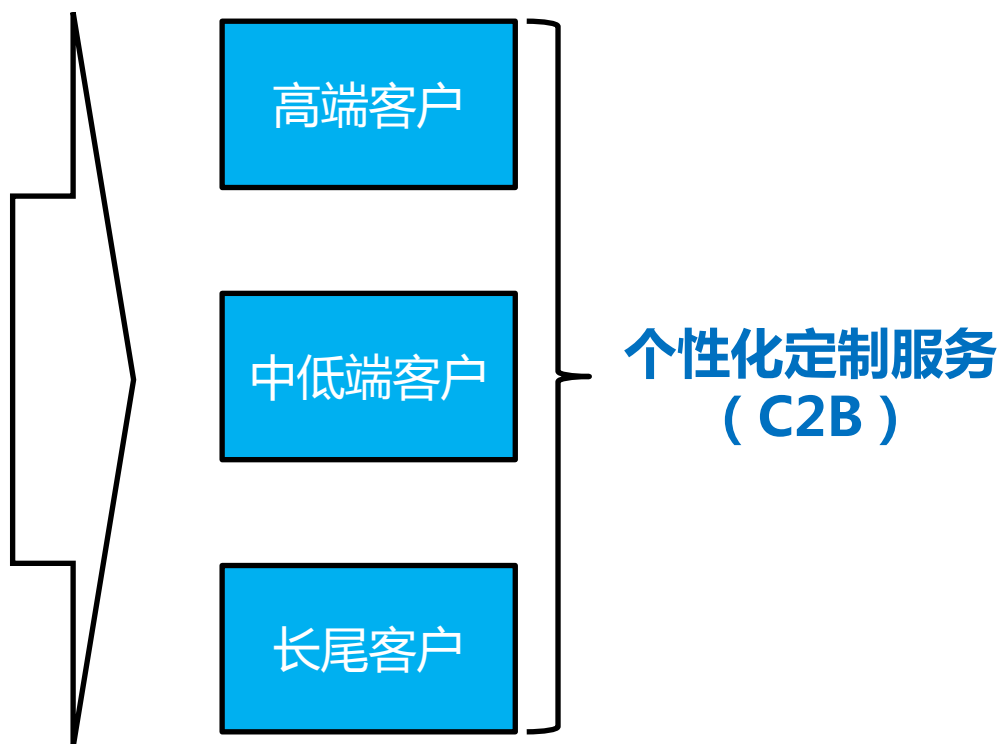


互联网金融：大众用户从B2C到C2B

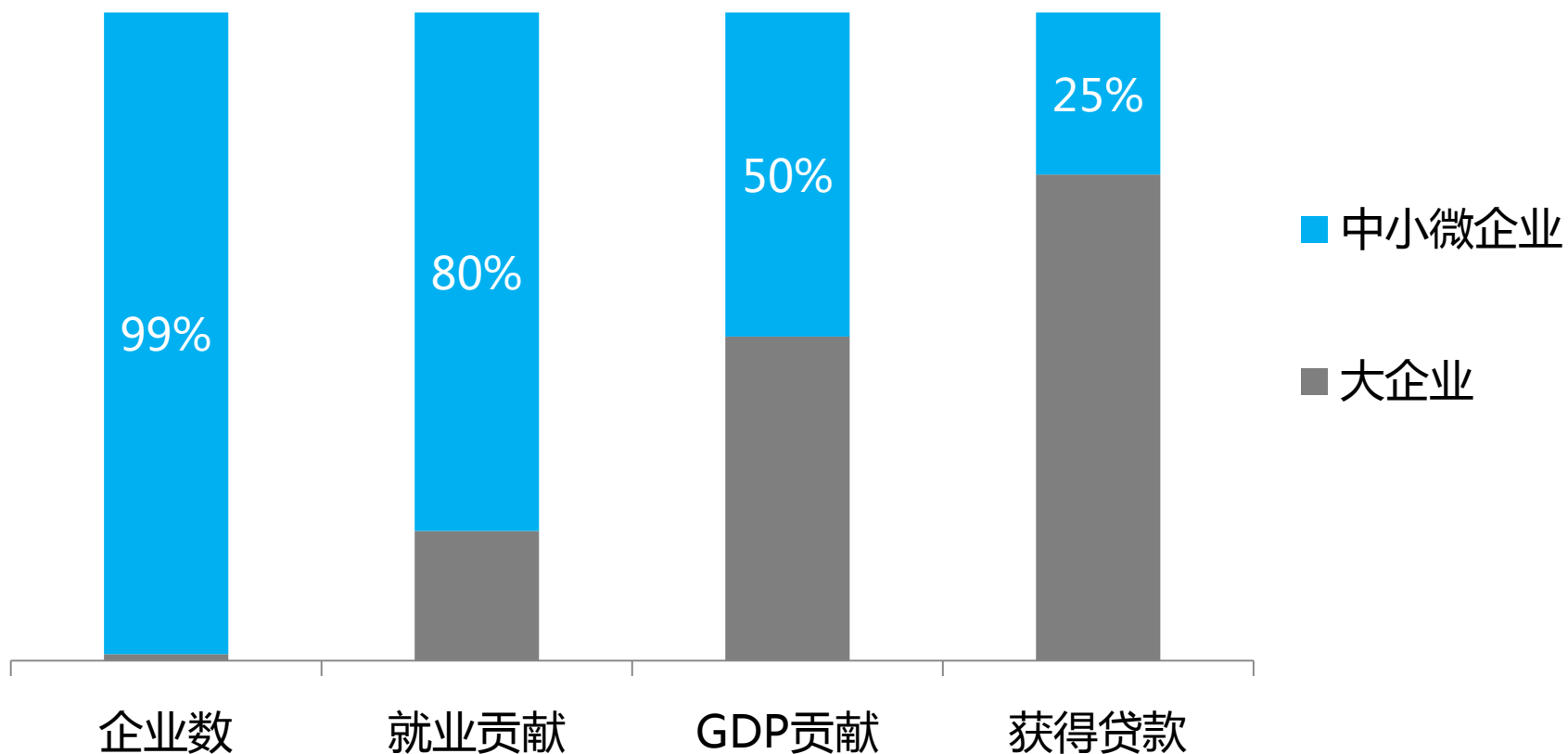
传统金融



互联网金融



在传统金融体系下小微企业融资难现象突出



资料来源：工信部、银监会。

互联网金融是促进普惠金融的重大机会

客户

- 小微企业融资难自古如此，中外如此
- 中国的经济和金融体系缺乏对普惠金融的支持
- 商业的未来是客户驱动的小而美的组织

金融

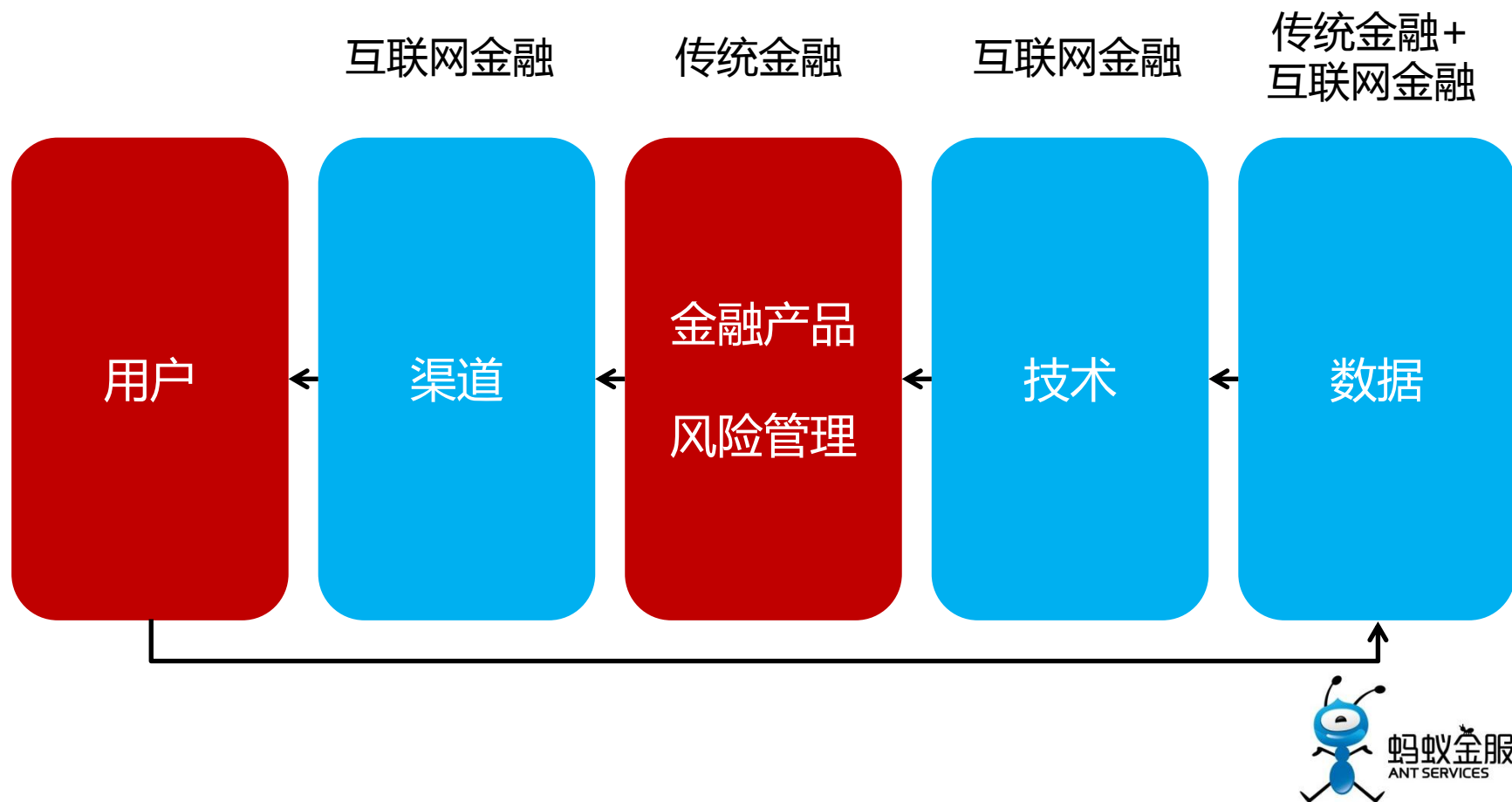
新技术带来的普惠金融有很大的前途：

- ✓ 支持经济发展、解决就业、提高社会福利
- ✓ 有良心的金融
- ✓ 承担社会责任的金融



互联网金融不会颠覆传统金融，而是互补

- 互联网金融与传统金融更多的是合作，而非竞争
- 互联网金融可成为传统金融前端渠道延伸和后端支持平台



一些金融产品



互联网金融的本质与发展规律

- 金融不定性越大
 - 越难互联网化、去中介化
 - 发展得越慢
 - 对传统金融的冲击就越弱
 - 良性发展越需要监管和行业自律的推动
- 与商业的结合越紧密
 - 越容易发展



第三方支付的主流业务模式



未来还可能有多多种移动支付模式

新型支付技术

多种交互模式

码

二维码、声波码、条形码.....

生物特征

指纹、人脸、掌纹、笔迹、声纹、.....

物理介质

身份证、银行卡、工牌、Key、车牌、.....

近场通讯

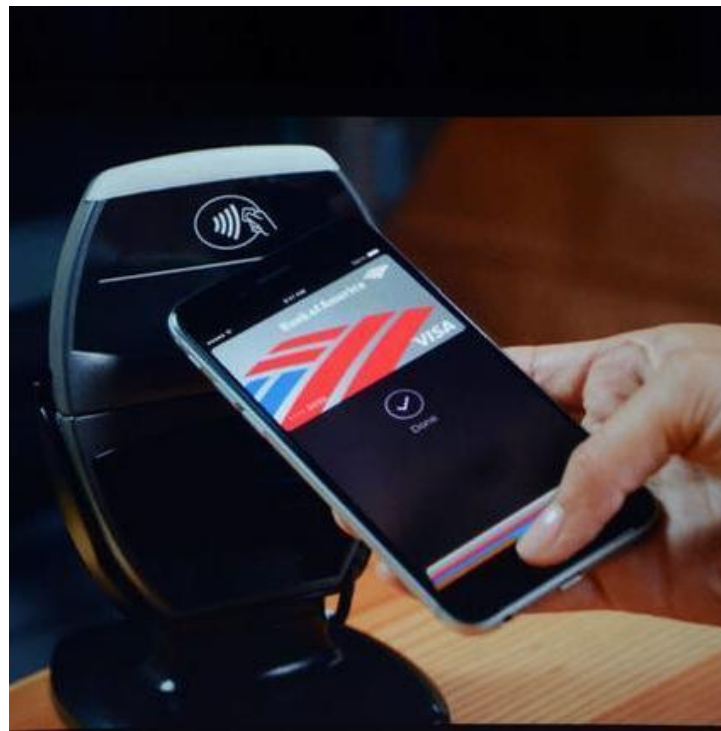
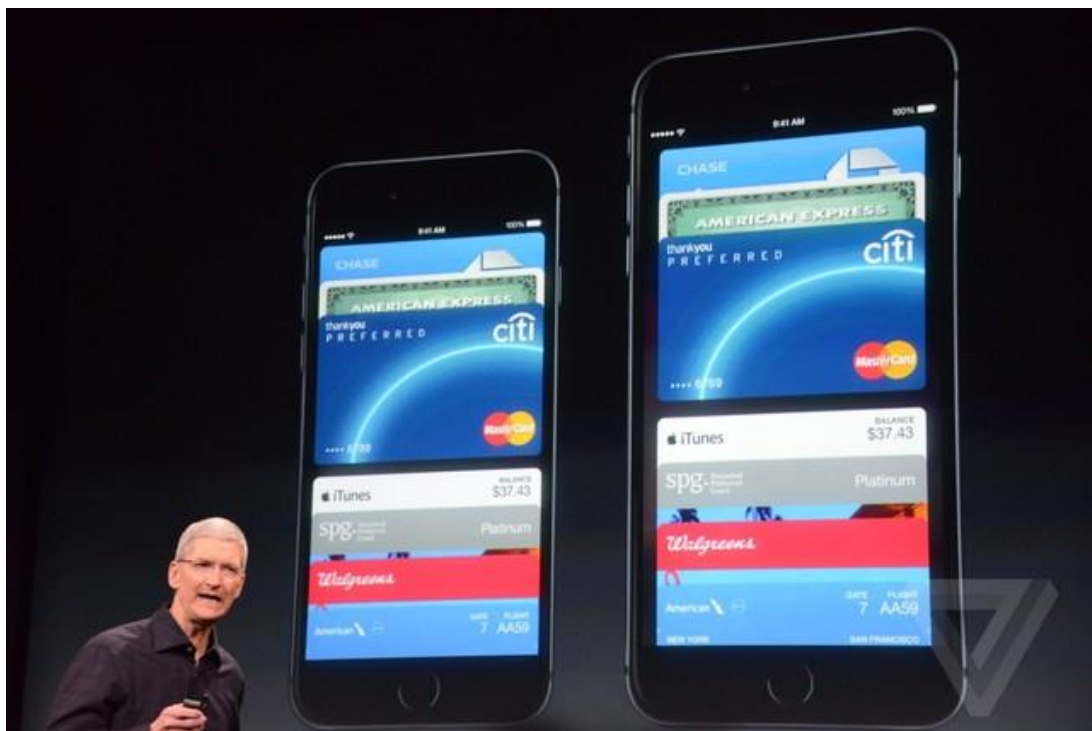
NFC、蓝牙、WIFI、GPS、.....

多种支付方式



2014年9月苹果发布iPhone6，推出Apple Pay支付服务

- Apple Pay的推出，使NFC支付从SIM卡模式、机卡一体模式向全终端模式演进
- NFC技术发展多年，仍未能达到预期效果，主要原是产业链复杂，参与各方利益难以协调



除PayPal外，非金融企业进军支付行业已成为趋势

互联网公司



基于Kindle
的支付和转
账服务

手机厂商



零售联盟



由沃尔玛、CVS
和埃克森美孚等
大公司联合提供
的移动支付工具

电信运营商



由美国三大电信运
营商AT&T、T-
Mobile和Verizon
联合推出的移动支
付工具

谁可以做互联网金融？

- 互联网金融的历史观
 - 荷兰：造船→贸易→支付→信贷→世界金融之都
 - 英国：发明→贸易→支付+信贷→世界金融之都
 - 晋商：贩盐→贸易→山西票号→中国金融之王
- 如果造船的、纺织的、贩盐的可以做成金融之王，互联网公司也可以。
- 做金融的逻辑
 - 商业对金融自然的需求
 - 现有的金融体系没有提供类似的服务

信贷：消费者信贷的诞生

- 20世纪初，分期付款逐渐成了使用广泛的信用形式
- 企业之间通过信用贷款竞争商品和服务的销量
 - 福特和通用
- 消费推动中产阶级的形成
- 消费信用的发展➡为授信机构提供信用信息的信用局➡行业协会“信用局联合会”
- 缺少统一的量化标准，授信机构对于每个消费者申请的标准把握不一，也不利于控制风险，于是在二十世纪三十年代，个人信用评分的方法逐渐发展起来

消费者信贷

- 二战后，美国大批退役军人对住房的需求以及出境消费的热潮，再度将消费信用的规模推上高峰
- 为了解决授信机构对消费信用的自动化审贷问题，1956年数学家比尔·费尔和工程师厄尔·艾萨科成立了美国第一家专门致力于信用评分的Fair Isaac 公司，并建立了之后广泛使用的FICO评分模型



BEFORE

AFTER

陈龙



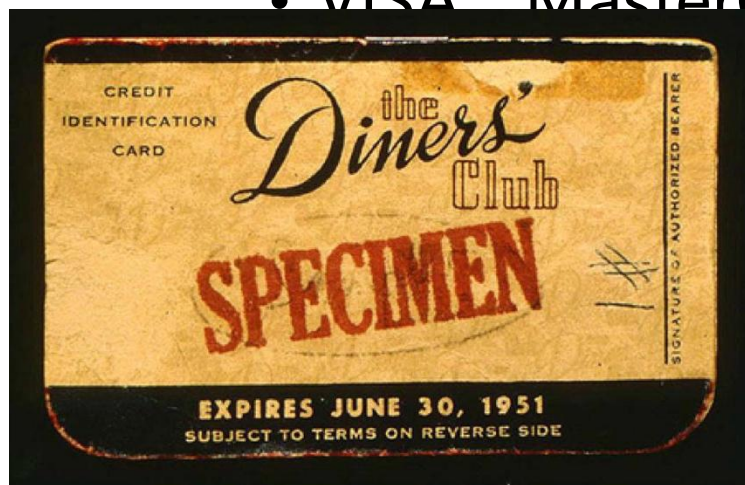
征信来源

1. 信用信息的来源

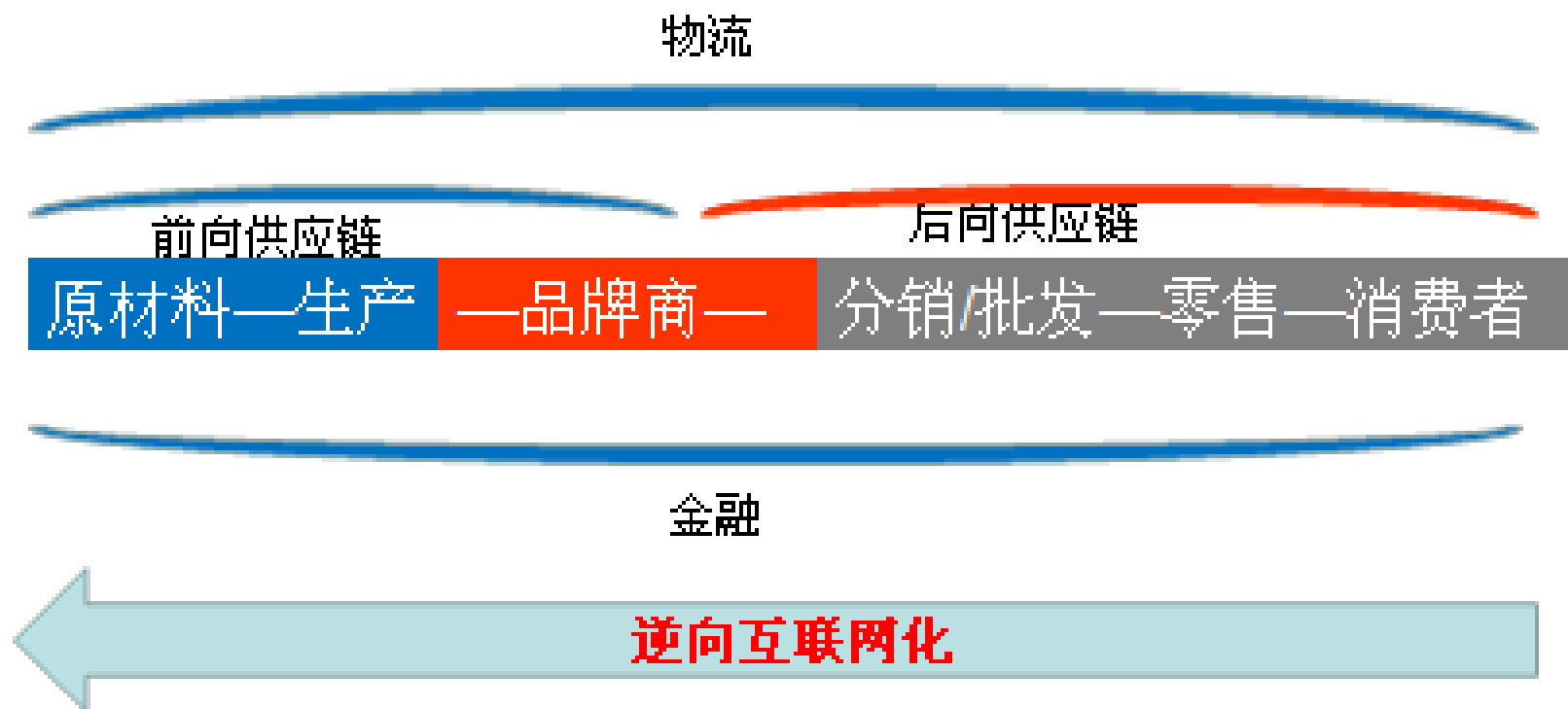


消费者信贷

- 信用卡
 - 1920时代：汽油卡和旅行卡；商店分期付款
 - 1951：晚餐俱乐部卡
 - 1958：银行信用卡：运营成本高
 - 1960年代：计算机==》降低运营成本
- VISA MasterCard



供应链金融



P2P平台与小贷

- **美国：双寡头市场格局**

- ✓ 由SEC监管，主要为个人消费贷款，无担保
- ✓ Lendingclub和Prosper双寡头格局

- **中国：目前仍处于野蛮生长阶段，监管政策即将出台**

- ✓ 无准入门槛、无行业标准、无监管
- ✓ 主要为个人和企业经营性贷款
- ✓ 多采用担保机制
- ✓ 2013年以来100多家P2P平台跑路



PROSPER



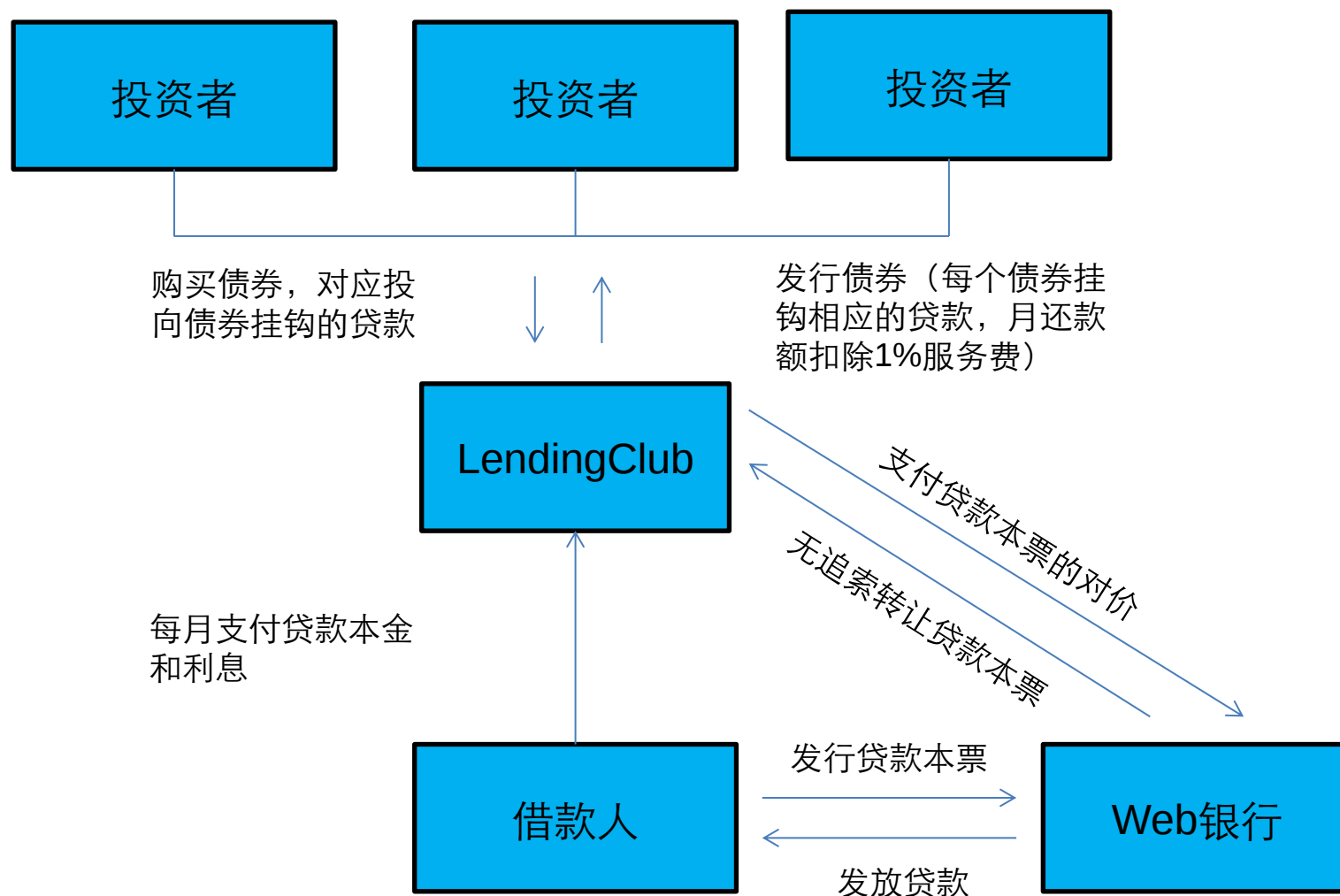
Funding Circle



红岭创投
HONGLING CAPITAL



P2P平台：LendingClub模式



资料来源：LendingClub招股说明书。

陈龙



P2P平台：LendingClub累计成交超50亿美元



Statistics highlight as of 6/30/14

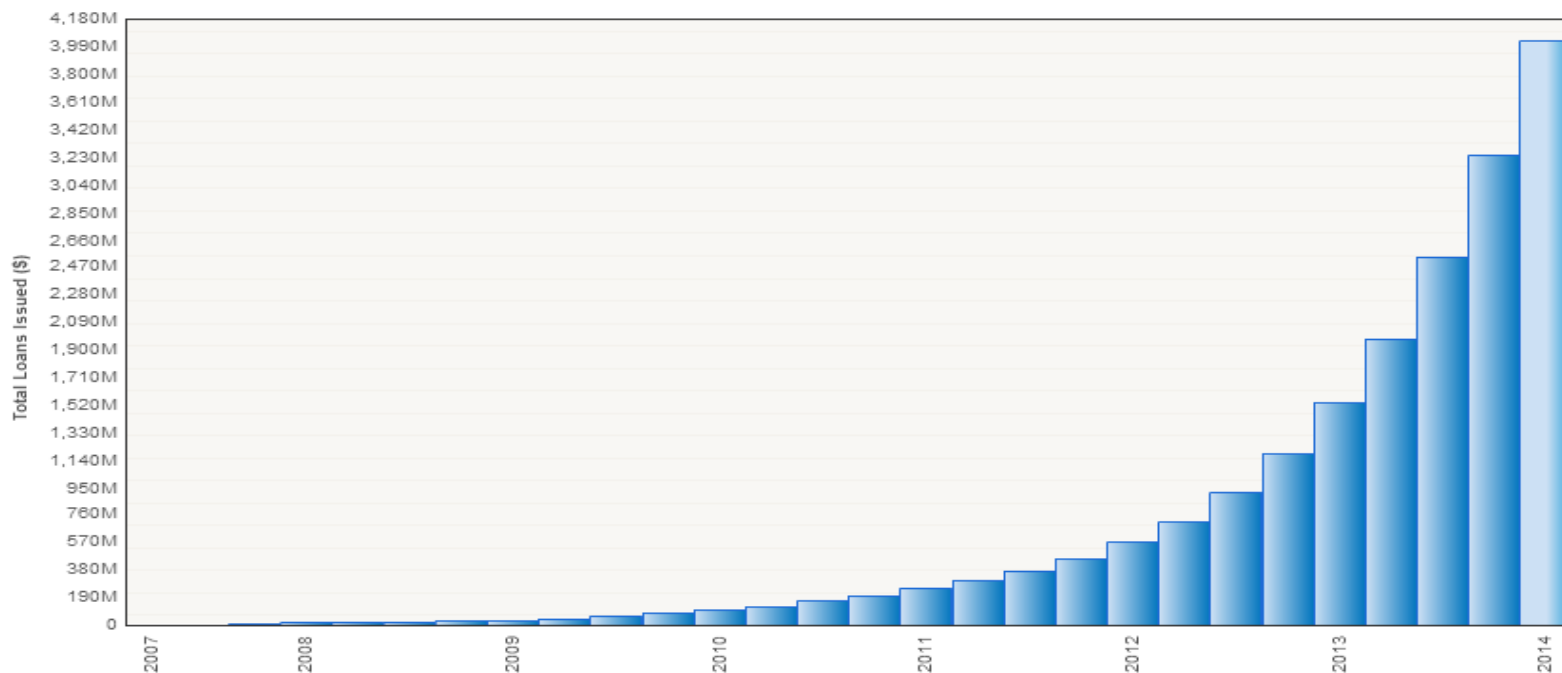
Full statistics available later this month

[See our press release](#)

Loans issued to date:
\$5,040,158,840

Loans issued in Q2 2014:
\$1,005,946,090

Total Loan Issuance



资料来源：LendingClub网站。

陈龙



P2P平台：国内P2P平台普遍采取担保机制

无担保

- 民生易贷（部分）
- 陆金所（部分）
- 包商银行小马bank

风险备用金

- 拍拍贷
- 人人贷
- 有利网
- 投哪网
- 点融网
- 微贷网
- 团贷网

平台担保

- 红岭创投

关联方担保

- 陆金所

小贷/担保公司担保

- 有利网
- 开鑫贷
- 积木盒子
- 爱投资
- 宜人贷

抵质押 （票据、应收账款等）

- 招商银行小企业e家
- 民生易贷
- 票据宝
- 新浪微财富

保险

- 房金所（众安保险）
- 财路通（民安保险、中国人寿北京分公司）

网络微贷：数据是核心资源和能力

利用第三方电商的数据



- 面向Amazon、eBay、Yahoo、Shopify、Etsy、Magento、Square等平台小商户
- 基于数据分析的贷款模型：
 - Google Analytics
 - 记账软件Quickbooks
 - 从UPS获得发货信息
- 贷款金额500美元至5万美元，最快7分钟放贷
- 从投资者和金融机构获得资金，以预付款的名义提供给借款人，规避监管法案

利用自身电商的数据

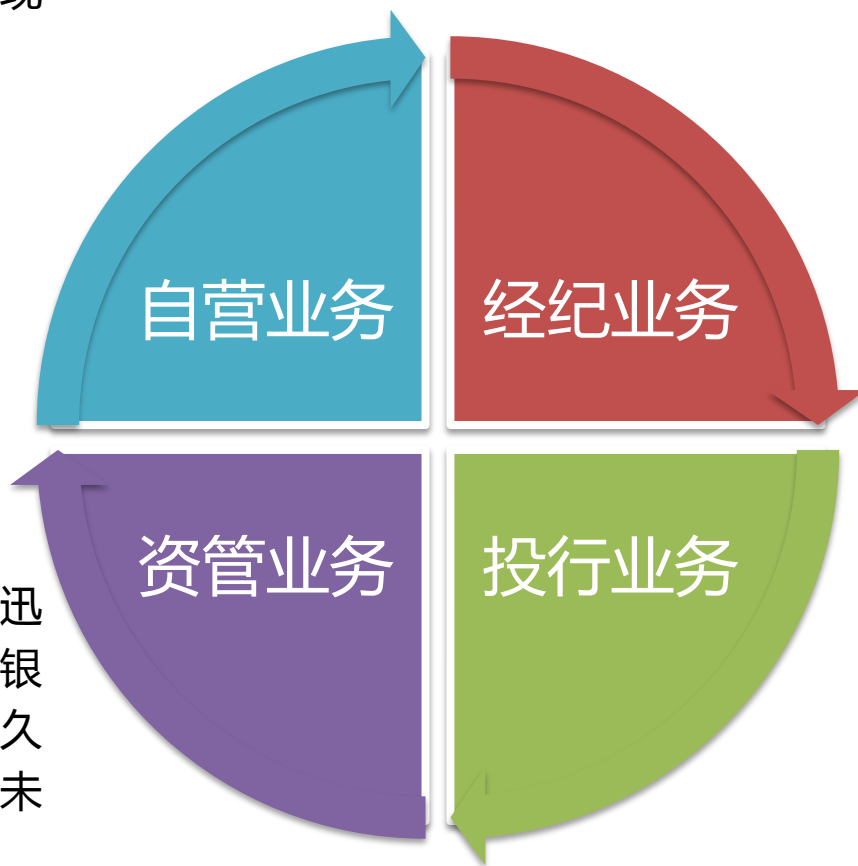


- 主要面向淘宝、天猫、聚划算Alibaba.com的小商户和网购消费者
- 基于数据分析的贷款模型
- 贷款金额一般100万元以下，最快3分钟放贷
- 以小额贷款公司发放贷款，通过资产证券化募集资金
- **“京保贝”**：面向京东供应商和平台小商户，提供应收账款保理
- **“京东白条”**：面向消费者，提供赊销“打白条”服务



证券：券商主要业务的发展趋势

- 高波动性，难以实现持续的盈利增长



- 尽管券商资管规模迅速发展，但有沦为银行通道的危险，长久稳固的客户关系尚未建立

- 尽管短期股市交易量回升，佣金价格战受到干预，但从长期看佣金仍有下降趋势
- 物理营业部覆盖范围有限，面临成本压力
- 证券账户支付功能缺位，难以满足客户需求

- 国有大企业IPO高潮已过去，单笔交易规模变小，注册制将给投行业务带来重大机遇
- 债券市场和场外股票交易市场仍有巨大的发展空间



证券：互联网给证券行业的机遇和挑战

机遇

- **渠道**：券商有机会借助互联网摆脱网点约束，实现跨地区发展
- **产品**：随着监管政策放宽，互联网将激发券商创新活力，实现“金融+社交”、“金融+消费”，且证券账户的支付功能有望全面打通
- **IT系统**：金融云计算可以使券商快速提升IT能力，大幅降低成本

挑战

- **竞争**：随着互联网创新发展和竞争加剧，新兴网络券商可能会取代传统券商，价格战可能愈演愈烈，对传统行业格局和利润形成冲击

案例：嘉信理财的发展历史

1971-1982

折扣证券
经纪商

- 1975年，美国证监会取消证券交易固定佣金制度
- Charles Schwab每1万美元股票交易佣金仅为29.95美元，而美林为257美元

1983-1994

独立理财
机构

- 1984年，推出了第一个没有附加费、不收交易费共同基金超市
- 1987年，搭建了投资顾问开放平台，独立的注册投资顾问（RIA）和投资者可以在平台上达成投资顾问交易

1995-2001

向互联网
转型

- 1997年，推出独立的互联网经纪机构eSchwab。
- 1998年，宣布线上线下统一交易费率为29.95美元。

2002-

综合性理
财平台

- 2003年成立Charles Schwab银行
- 一站式满足证券经纪、基金销售、投资顾问、资产管理、现金管理等需求
- 2010年推出手机APP
- 近年来主打低价被动型基金（ETF为主）



案例：嘉信理财已发展为综合性理财平台

charles
SCHWAB

- **909万**个活跃经纪用户，约**300**个线下网点（2013年末）
- 客户资产合计**2.25万亿美元**（2013年末）
- 公司市值约**370亿美元**（2014年9月末）

一站式
个人金融财富中心



charles
SCHWAB

投资理财

- 股票
- 债券及存单
- 基金及基金组合
- 全球市场
- 年金
- 保险
- 期权
- 股票融资

资产管理

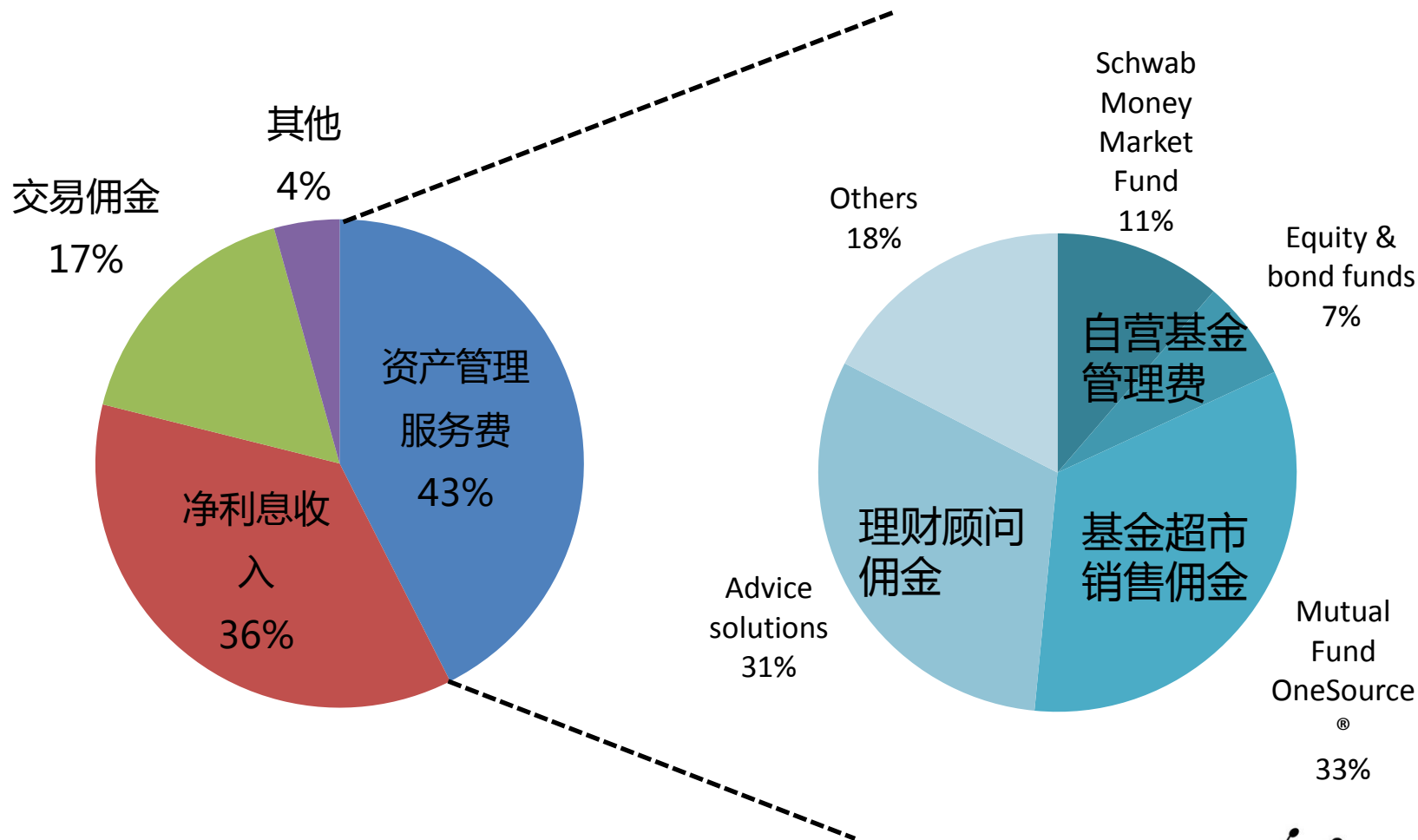
- 多种资产管理计划
- 开放独立理财顾问平台

银行

- 个人支票账户
- 个人储蓄账户
- 个人住房按揭贷款



案例：资产管理服为嘉信理财主要收入来源



渠道的平台：众筹

- 最初的众筹平台主要面向创业或创意项目，采用项目产品“团购+预售”模式，即**预售式众筹**
- 随着众筹的发展，出现了以资金回报为目的的众筹平台，即**股权众筹模式**
- 此外，还有**会籍式众筹**、**捐赠式众筹**等多种类型
- 聚焦垂直细分领域，如智能硬件、音乐、房地产等的众筹平台也开始出现

KICKSTARTER

gofundme

indiegogo

AngelList

wefunder
crowdfunding for startups and small businesses

crowdcube

FUNDRISE
BUILD YOUR CITY

FUNDLY

天使汇
angelcrunch

dajiatou.com
大家投

点名时间

3W
www.3wcoffee.com
3W,这就是互联网的圈子

淘宝众筹
hi.taobao.com

京东金融
JD Finance
蚂蚁金服
ANT SERVICES

网络银行

- 普遍以零售银行为主，通过互联网为客户提供低成本、便利的服务

传统银行
+
网络银行



Bank of America



ING DIRECT



FIRST
INTERNET BANK

Capital One 360

纯网络银行

first direct



ally

RaboDirect

UBank
backed by nab

.comdirect

楽天
楽 天 銀 行

住信SBIネット銀行

- 规模太小或者风险失控都可能导致网络银行失败

✓ SNFB、CompuBank、NetBank

网络银行案例：ING Direct



- ING Direct由荷兰国际（ING）集团从1997年发起成立，是全球最成功的网络银行
- 曾覆盖美国、加拿大、德国、英国、法国、西班牙、意大利、澳大利亚等**9个**国家地区，高峰时期客户数接近**4,000万个**
- 德国第二大零售银行：**ING Diba**
- 美国第三大储蓄银行：**ING Direct USA**（后改为Capital One 360）

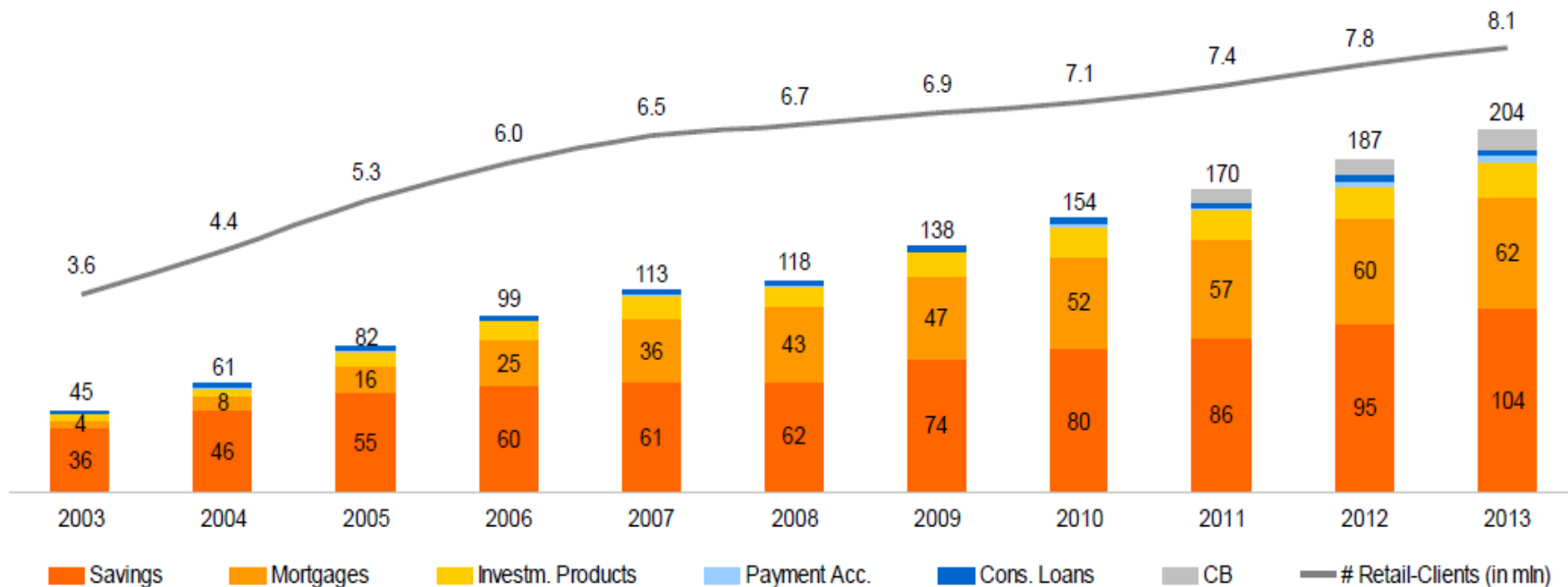
网络银行案例：ING Direct以规模降低成本

截至2013年末，德国分部ING Diba拥有：

- **810万**个客户
- 总资产**1,260亿欧元**（约合9,790亿人民币）
- 员工数仅约**3,000人**

ING Diba客户数及业务规模快速增长

单位：10亿欧元



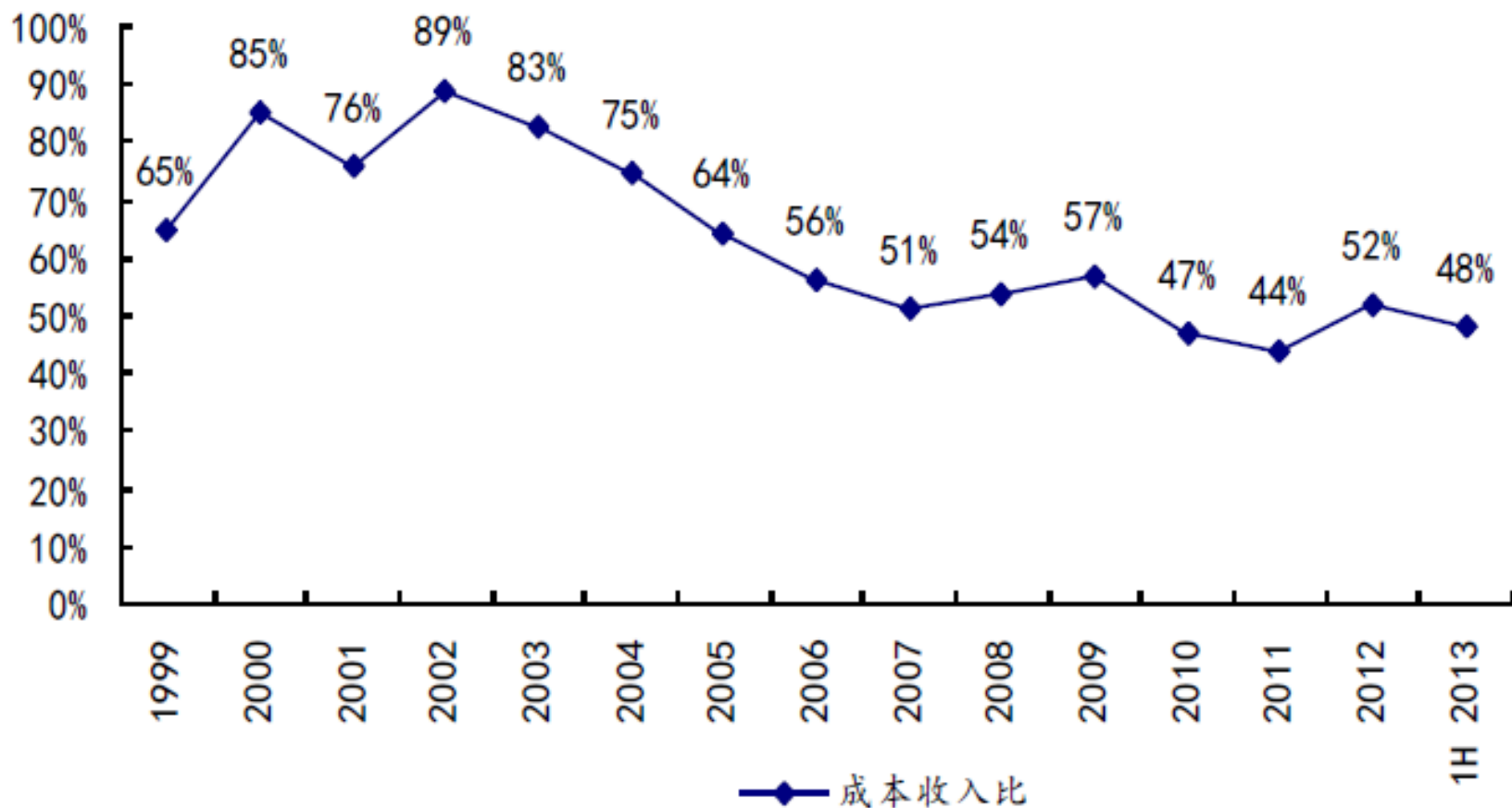
资料来源：Customer centricity in Retail Banking, ING Investor Day.

陈龙

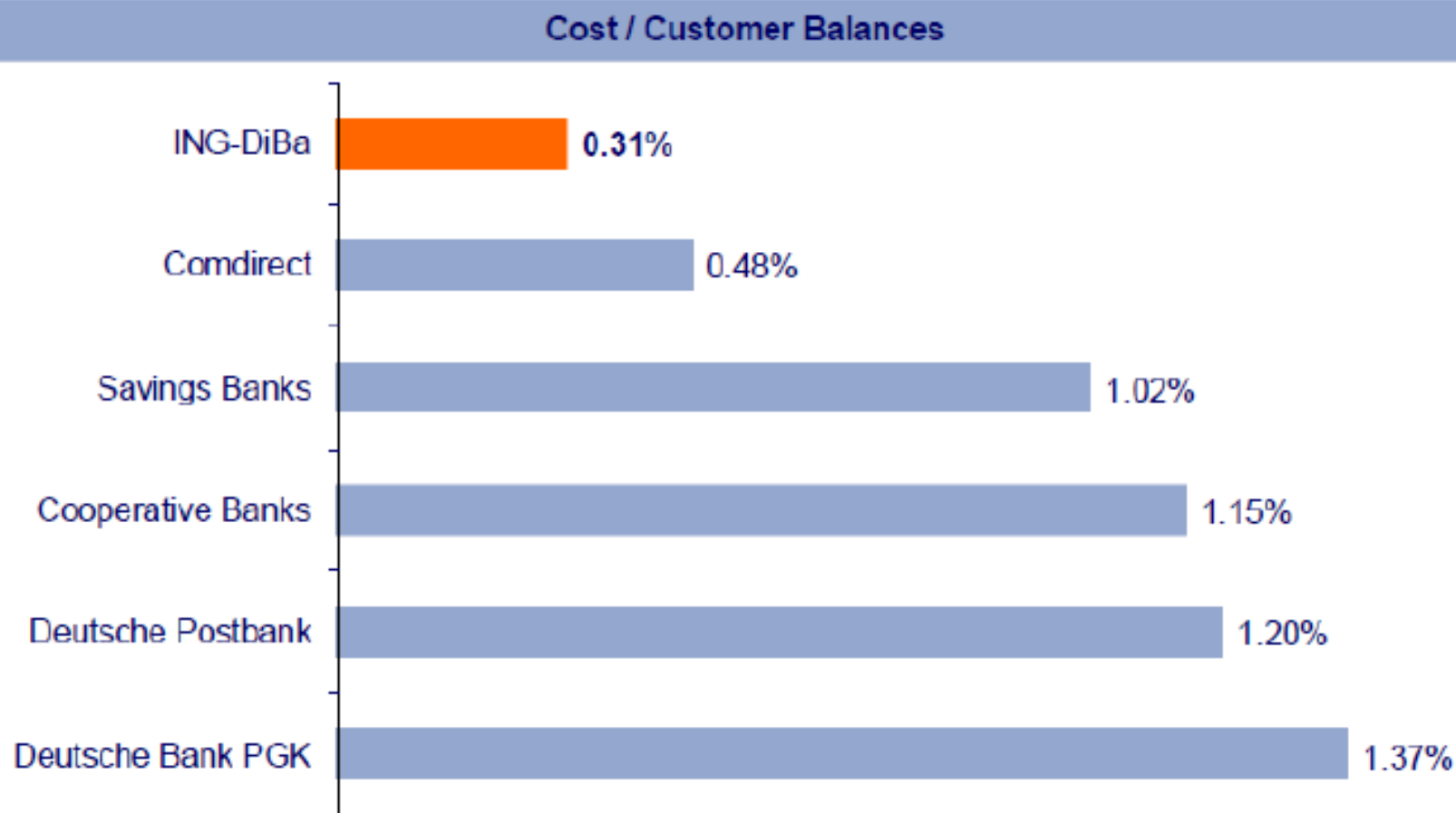


网络银行：荷兰的ING DIRECT

随着规模的扩大，ING Diba的成本收入比逐渐下降



网络银行案例：荷兰的ING DIRECT成本低



网络银行案例：ING Direct USA的产品以个人为核心，力求简单

产品	主要特点
个人支票账户	- 比市场水平更高的利率 - 免费：转账、支票、在Allpoint ATM取款全免费 - 自动转存：可定期转存到利率较高的储蓄账户
个人储蓄账户	- 比市场水平更高的利率 - 没有最低存款要求 - 没有隐性收费，收费项目少而透明 - 自动转存：可定期转存到利率更高的储蓄账户 - 绑定个人支票账户：支持随时互转
儿童活期账户	培养儿童理财观念和习惯，儿童和家长可共同管理：儿童拥有自己的账户和密码，可查询账户、修改账户昵称，但转账、开支票和取现需要家长同意
儿童储蓄账户	培养儿童理财观念和习惯，达成特定储蓄目标，儿童和家长可共同管理：家长可对孩子的存取款进行监督管理，家长可设定存款目标，并定期自动存入
存单（CD）	- 比市场水平更高的存款利率 - 到期可自动转存为相同期限的存单
住房按揭贷款	分为固定利率和浮动利率两种
证券账户	可通过ShareBuilder证券账户买卖股票和基金
儿童证券账户	培养儿童理财观念和习惯，儿童和家长可共同管理
退休金账户	包括个人退休金账户(IRA)和账户转移（Rollover）

产品	主要特点
企业储蓄账户	- 比市场水平更高的存款利率 - 没有最低存款要求，不收费 - 最多1个账户有3个用户
企业存单（CD）	主要特色与个人存单（CD）相同
401k计划	由证券公司ShareBuilder帮助小企业管理401k计划

资料来源：Capital One网站。

核心产品



网络银行案例：ING Direct以口碑赢得更多客户

- 能够提供更有竞争力的价格，服务也更加简单透明
- 超过40%的客户是由现有客户介绍而来
- 通过“咖啡银行”来营造独特的品牌形象，让用户有一种特殊的身份归属感



金融的未来

- 中国金融在经受金融自由化和互联网的双重冲击
 - 未来十年迎来大变
- 金融机构会在渠道/数据（产品）/技术等多维度展开竞争
- 金融最大的竞争来自于金融机构之间
- 互联网金融的黄金时代
- 互联网金融不是互联网+金融
 - 互联网金融和传统金融可以是互补/竞合的关系

我们的愿景

一群有情有义的人，共同做一件有价值有意义的事！

阿里巴巴集团

让天下没有
难做的生意

蚂蚁金服

让信用等于财富



蚂蚁金融服务集团的定位

以**小微企业**和**普通消费者**为主要用户

建立以**数据、技术、服务**这三个开放平台为核心的金融生态

支持和帮助合作伙伴，共同为用户创造价值



蚂蚁金服的业务体系



支付平台



融资平台



理财平台



保险平台



信用体系



安全体系



云计算



大数据

蚂蚁金服目前的业务布局



支付业务： 服务民生、跨境支付，成为现代支付体系的补充

服务民生
支付

服务跨境
支付

成为现代
支付体系
的补充



余额宝：让金融成为老百姓够得着的普惠金融

- 连接**天弘增利宝货币市场基金**
- 投资门槛**1元**起，支持**T+0**赎回
- 截至2014年9月，余额宝用户数**1.49亿**，
资产规模超过**5000亿元**，累计为用户创
造收益超过**200亿元**
- 为广大老百姓提供了**全天候的、标准
化、碎片化**的普惠金融服务



招财宝：金融信息服务平台

- 银行、保险公司、基金公司等金融机构可通过平台发布理财产品
- 主打**定期理财**：个人贷、中小企业贷、万能险、分级基金等

招财宝
财富招之即来

首页 购买产品 我要预约 提前变现 交流区

随时变现的定期理财

• New Financial Experience •
理财新体验

亲，招财宝欢迎您来挣钱哦！

[登录](#)
[我的资产](#)

累计成交金额(截止2014年8月26日)**115.91**亿元

到期本金收益达标率**100**%

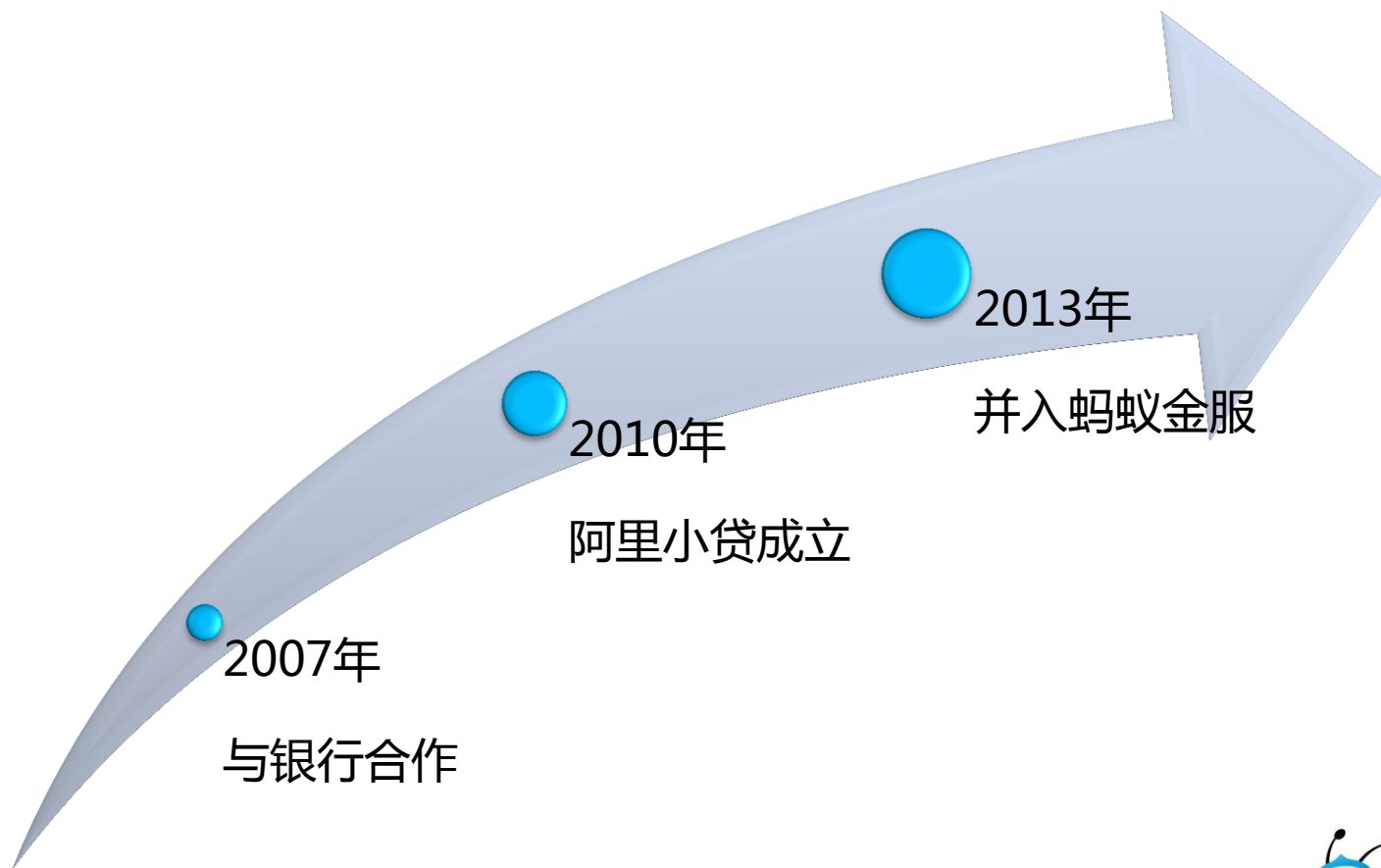
预约抢购 一键预约，收益加速 如何预约？

24个月以上	可变现	6-12个月	3-6个月
6.4 %起 预期年化收益率		5.5 %起 预期年化收益率	5.0 %起 预期年化收益率

过去7日通过预约方式成交
0.59亿元
预约成交占比
24.4%
[设置预约](#)



微贷业务：服务小微企业和个人消费者

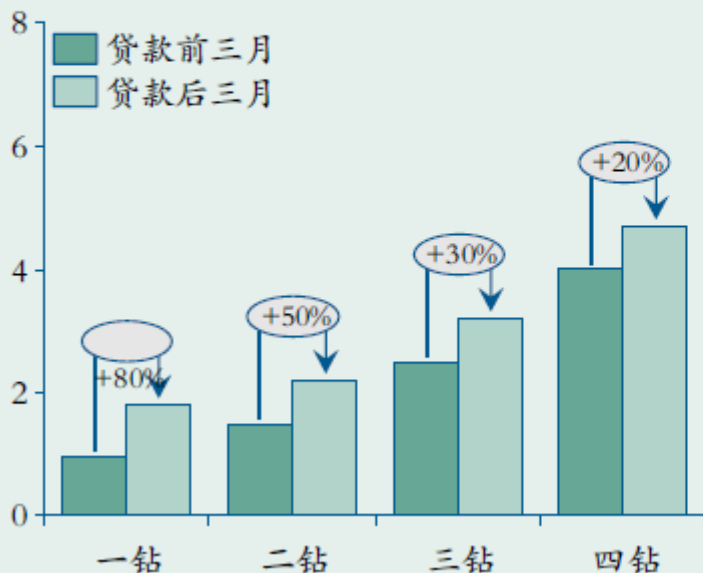


微贷业务：微贷帮助卖家更好成长

使用过微贷产品的淘宝卖家成长明显快于未使用者

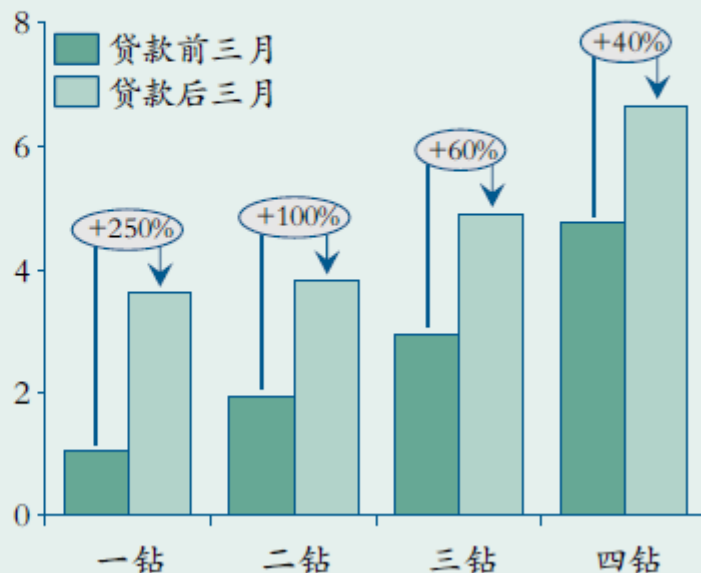
未使用淘宝贷款的卖家

交易额（万元人民币）



使用淘宝贷款的卖家

交易额（万元人民币）



蚂蚁金服促进农村金融服务、繁荣农村经济

- 2013年末农村手机网民近**1.2亿**，手机上网比例达75%。农村地区有可能跨过PC直接进入无线时代，实现跨越式发展。
- 仅去年一年，新增的农村余额宝用户就超过2000万，并因此增收7亿





Data Technology

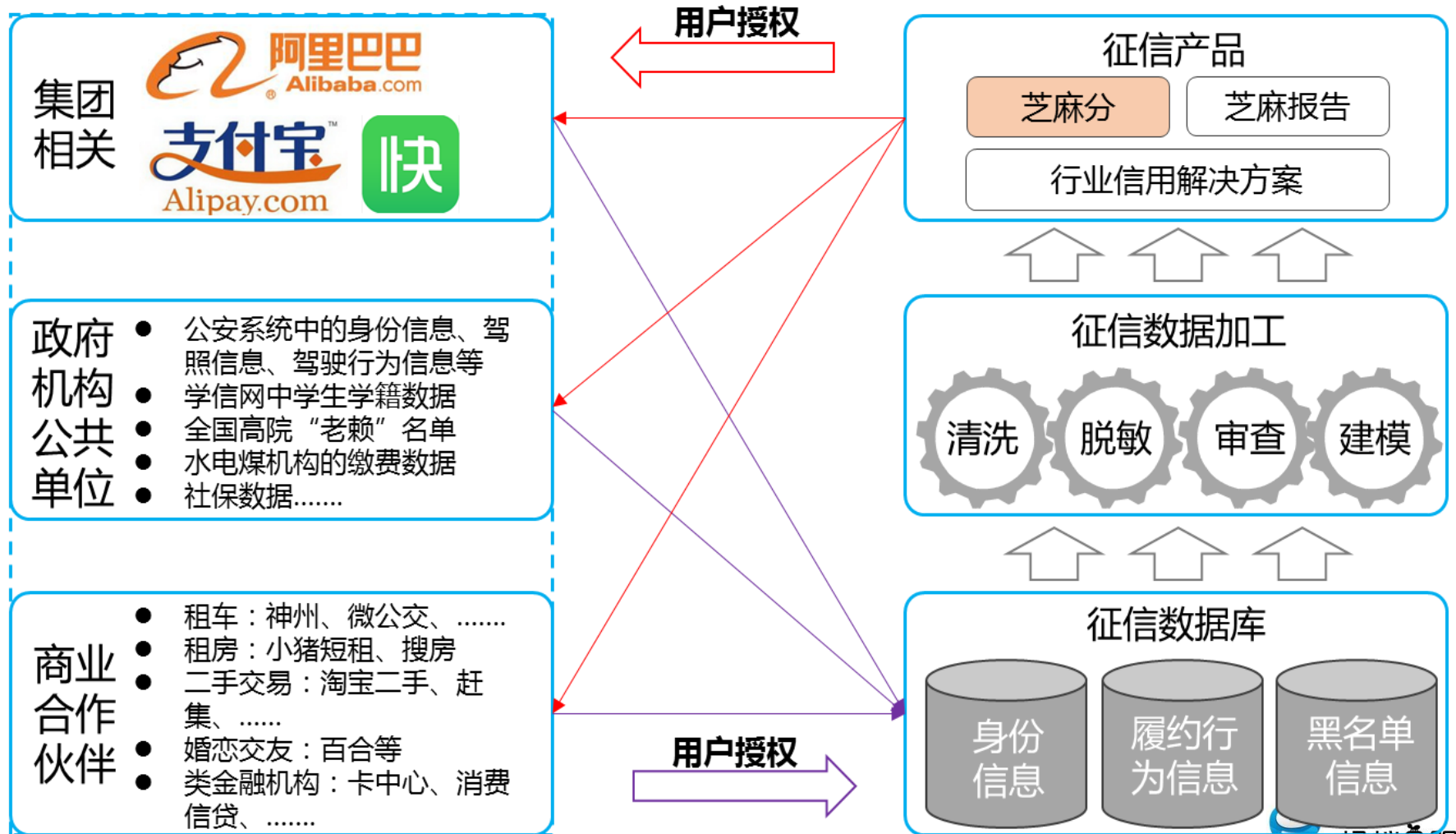
共创共享

隐私保护、风险可控

芝麻信用业务模式：让信用等于财富

第三方机构

芝麻信用

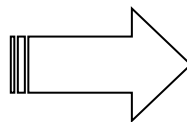


数据平台案例：运费险

一口价代

- ❑ 保费按5%费率统一收
- ❑ 保额10元，保费0.5元

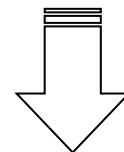
简单粗糙，劣币驱逐良币



精算定价时代

- ❑ 以历史出险率为唯一定价因子

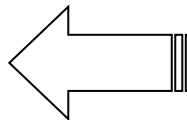
解释方便，定价偏差大



数据定价时代

- ❑ 以30+因子统计建模，预测退货率

预测较准，解释性差



大数据定价时代

- ❑ 百万ID特征，实时特征
- ❑ 广告机器学习方法

预测很准，难于解释



人脸识别技术的新应用

- 人脸识别技术可以进行用户身份认证
- 高精度的服务器端识别技术，确保**极低错误率**的情况下（**万分之一~十万分之一**的误检率）下**接近100%的通过率**

人脸识别操作流程

打开手机APP



系统随机指示3个动作



张嘴

眨眼

转头

对比公安身份证照片



人脸识别结果

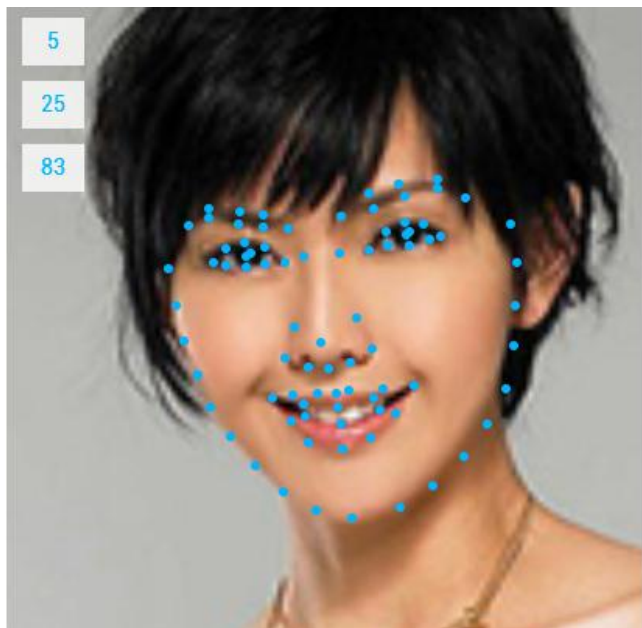
是本人
不是本人
无法识别（转人工）



基于人脸关键点检测，即使化妆整形也可以精准识别

人脸关键点检测可以精确定位面部的关键区域位置，即使经过了化妆和整形，这些关键特征也不会轻易改变，依然可以保持很高的检测准确率

人脸关键点检测



化妆前后检测结果：同一个人





10亿笔/天云支付平台

金融技术基础设施

让云计算具有金融级能力

高一致性

高准确性

高可靠性

高可用性

实时性

总结

技术驱动的数据公司

- 技术和数据是蚂蚁金服的核心竞争力
- 在部分技术领域达到世界一流水平

平台战略定位

- 云计算+大数据+金融是金融的未来
- 平台战略=依靠技术和数据的优势搭建平台，和金融机构一起做普惠金融

行业安全的标杆

- 面向未来的、大数据驱动的安全理念
- 完善的安全体系，风险远低于国际同业水平

拥抱监管

- 向监管完全开放
- 帮助监管者推动监管创新



金融的未来

- 中国金融在经受金融自由化和互联网的双重冲击
 - 未来十年迎来大变
- 金融机构会在渠道/数据（产品）/技术等多维度展开竞争
- 金融最大的竞争来自于金融机构之间
- 互联网金融的黄金时代
- 互联网金融不是互联网+金融
 - 互联网金融和传统金融可以是互补/竞合的关系