

学校编码: 10384

学 号: 17920101150970



分类号\_\_\_\_\_密级\_\_\_\_\_

UDC\_\_\_\_\_

# 厦 门 大 学

## 硕 士 学 位 论 文

### 互 联 网 金 融 对 银 行 的 影 响

#### ——以阿里金融为例

#### The Internet financial impact on the banks

#### -Take Ali financial an example

杨 剑

指导教师姓名：刘震宇 教授

专业名称：工商管理(MBA)

论文提交日期：2014年 月

论文答辩时间：2014年 月

学位授予日期：2014年 月

答辩委员会主席：\_\_\_\_\_

评 阅 人：\_\_\_\_\_

2014年 月

厦门大学博硕士学位论文摘要库

## 厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为( )课题(组)的研究成果,获得( )课题(组)经费或实验室的资助,在( )实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

## 厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，  
于 年 月 日解密，解密后适用上述授权。

2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

## 摘 要

本文以互联网金融为研究对象，选择以下的分析方法：

- (1) 规范性理论分析方法
- (2) 实证调查与分析方法
- (3) 定量分析与定性分析相结合的方法

本文首先提出了互联网金融的定义以及对商业银行的影响，对其的主要模式进行全面透彻的分析，融合经济学分析方法(案例分析)、战略分析方法(波特“五力模型”)来分析互联网金融的主要模式以及“阿里金融”的核心优势，最后通过阿里金融与银行的比较过程中，提出了互联网金融模式下银行发展建议，互联网金融与银行一定是在互相碰撞中不断促进变化。

本文通过对互联网金融的研究发现，这一金融模式给传统的银行经营带来了很大冲击，与此同时，也为我国商业银行的发展带来了机遇，对银行的管理及业务转型有很大的促进作用。商业银行面临着前所未有的挑战，这种挑战主要来自于互联网金融的快速发展，商业银行应该根据互联网金融企业的发展动态做出战略调整，在互联网金融模式应用的基础上，将银行业务与互联网技术结合起来，拓展服务范围、提升服务质量、提高企业发展水平，把握住机遇，获得新的企业发展。同时还要将互联网自己与自身企业的优势结合起来，对实体经济起到服务以及支持的作用，同时也为企业股东的价值实现做出贡献。

由于个人的银行工作经验尚短，研究经验有限、数据获取渠道不充足等原因，对于互联网金融模式中有一些技术和商业难题还存在一定的局限性，需要在今后的工作以及学习中不断研究解决。

**关键词：**互联网金融，电子商务，互联网金融营销

## Abstract

The Internet banking as the research object, analysis method to select the following:

- (1) normative theory analysis method
- (2) investigation and analysis
- (3) Methods of quantitative analysis and qualitative analysis

This paper firstly put forward the definition of Internet finance as well as the influence on the commercial banks, makes thorough analysis on the main mode, economics analysis method (case analysis), strategic analysis method (Porter "five force model") to master mode and "Ali financial" core advantage to analyze the Internet finance, finally Ali financial and banking during the comparison, puts forward the Internet financial mode bank development, Internet banking and finance are in collision with each other constantly promote change.

This paper thinks the new model of Internet financial. To the banking business philosophy has brought a great impact, but also provides a rare opportunity for commercial banks, promote the transformation of banking management and business transformation. Facing the rapid development of Internet banking business, commercial banks and other financial institutions should pay close attention to the tendency of the Internet financial, change the concept of development, actively adjust the strategy, the use of the Internet financial mode, can the core business of deep integration of Internet technology and bank, improve customer service quality, expanding the service channels, improve service levels, to adapt to the Internet financial model to the traditional financial pattern of shocks, get new development. According to its own comparative advantage, in support, service entity economy at the same time, to create value for shareholders.

Because of the personal banking experience is short, the experience is limited, data acquisition channel is not enough and other reasons, there are the technical and commercial problems of Internet financial model also has certain limitation, need in the future work and learning in continuous study and solve.

**Key words** : Internet banking, e-commerce, Internet Financial Marketin

厦门大学博硕士论文摘要库

# 目 录

<b>第一章 绪论</b> .....	<b>1</b>
一、研究的背景与目的 .....	1
二、主要内容及结构框架 .....	1
<b>第二章 互联网金融概述及主要模式分析</b> .....	<b>2</b>
一、互联网金融概述 .....	2
二、互联网金融挑战金融中介理论 .....	2
三、互联网金融主要经营模式 .....	3
四、小结 .....	12
<b>第三章 阿里金融模式核心因素</b> .....	<b>14</b>
一、4C 理论—客户 .....	14
二、4C 理论—方便性 .....	15
三、4C 理论—互动与沟通 .....	16
四、4C 理论—成本 .....	17
五、小结 .....	17
<b>第四章 阿里金融 VS 银行—支付结算业务</b> .....	<b>18</b>
一、商业银行支付结算业务 .....	18
二、互联网金融支付方式 .....	18
三、支付宝：由“电商”到“汇” .....	19
四、小结 .....	21
<b>第五章 阿里金融 VS 银行—存款业务</b> .....	<b>24</b>
一、商业银行存款业务 .....	24
二、互联网金融满足末尾人群的投资需求 .....	25
三、“余额宝”：由“汇”到“存” .....	25



四、“余额宝”对于商业银行的影响 .....	25
五、小结 .....	27
<b>第六章  阿里金融 VS 银行—贷款业务 .....</b>	<b>29</b>
一、商业银行信贷业务 .....	29
二、互联网金融重构已有融资格局 .....	29
三、阿里小贷：由“汇”到“贷” .....	29
四、阿里小贷对商业银行的影响 .....	30
五、阿里小贷对于企业融资的实证分析 .....	30
六、小结 .....	33
<b>第七章  美国互联网金融经验的启示 .....</b>	<b>35</b>
一、美国互联网金融典型企业 .....	36
<b>第八章  银行应对措施：加大以互联网为基础的金融创新 .....</b>	<b>40</b>
一、支付结算层面 .....	40
二、存款业务层面 .....	42
三、贷款业务层面 .....	43
四、互联网金融营销层面 .....	44
五、小结 .....	45
<b>第九章  总结 .....</b>	<b>46</b>
一、主要结论 .....	46
二、研究的局限性 .....	46
<b>参考文献 .....</b>	<b>48</b>
<b>致  谢 .....</b>	<b>49</b>



## 第一章 绪论

### 一、研究的背景与目的

在世界金融危机的影响之下，世界经济总体呈现增长乏力的状态，互联网产业却在 2013 年呈现发展活力，互联网企业的发展对改善世界经济低迷状态有很重要的作用。在互联网经济繁荣下，电商、第三方支付、银行展开资源大战，在互联网金融业务方面展开激烈竞争。

以百度、谷歌为代表的互联网企业和技术的不断渗透以及新兴社交网站的不断发展，为移动支付业务提供了平台，其业务发展不断成熟，因此新兴金融业态浸入传统的金融市场，形成由支付方式、信息处理和资源配置三个核心部分组成的新生态互联网金融模式。这种模式突破传统业务边界，将金融跨时间、跨空间的价值交换发挥到了极致，银行、保险、证券、期货支付与结算等各细分市场也存在衍生合作的空间。

对于银行业来说，如何利用金融优势开拓业务，挖掘客户数据，在互联网金融大潮中谋求新的利益增长是业务转型的重点。

### 二、主要内容及结构框架

因此，本论文以互联网金融为研究对象，对其的主要模式进行全面透彻的分析。本文第一章是绪论部分。该部分主要对研究背景、研究意义和目的做了整体论述；第二章重点阐述互联网金融的定义以及对商业银行的影响；第三章主要融合经济学分析方法(案例分析)、战略分析方法（波特“五力模型”）来分析互联网金融的主要模式；第四章主要以营销学分析方法(4C 理论)以及信息技术知识(对移动支付、云计算的分析)来分析“阿里金融”的核心优势；最后一章提出了互联网金融模式下银行发展建议，互联网金融与银行今后将在互相碰撞中不断促进变化。

## 第二章 互联网金融概述及主要模式分析

### 一、互联网金融概述

互联网金融主要是指以互联网技术和移动通信技术为技术基础，利用现代互联网资源实现融资、支付以及信用中介目的，这是一种新的金融模式，主要有四种经营模式：第一种是第三方支付模式，这种模式以支付宝为代表。第二种网络融资，以 P2P 信贷以及阿里金融为代表。第三种是渠道业务，以互联网基金销售、理财为代表。第四种虚拟货币，以比特币为代表。

互联网金融具有传统金融模式不具备的优势，这对商业银行的发展会带来一定的影响，对传统银行盈利模式的改变、业务结构的进一步调整、服务水平不断完善、信息管理能力提高以及客户群的划分都有深远影响。

### 二、互联网金融挑战金融中介理论

商业银行的传统金融模式受到了互联网金融带来的挑战，目前金融中介理论存在的原因主要有以下两个方面，首先是金融中介同时具有经济和技术实力，这可以促进交易成本的降低；其次是金融中介具有一定的信息处理能力，这可以缓解信息不对称带来的逆向选择以及道德风险。金融中介中最基本的功能为信息中介以及资金中介，银行的主要服务包括风险的分担以及全面、及时的信息提供。

互联网金融的快速发展对传统银行的金融业务带来了巨大的挑战和发展压力，主要从以下几个方面进行深入分析：

第一，互联网金融模式对降低市场的交易成本有重要作用。尽管银行融资以及其他市场的间接融资对市场的经济增长以及资源配置有重要作用，但是这也会长增加市场信息收集成本、客户信用评价成本、银行与客户之间的签约成本、风险管理成本以及账目管理成本等交易成本。这些高额的成本在银行和券商的利润中有具体体现。

在互联网金融的模式之下，资金供应方的顺利运行要依赖与互联网技术的发

展以及移动通信网络技术的联系，可以实现多个交易方之间的交易，同时通过数据对客户信用进行评价，也可以通过这一方式对企业运营风险进行管理，交易双方的成本都比较低，包括签约成本、信用评价成本、信息采集成本以及风险的管理成本等。

第二是目前我国互联网金融的信息不对称，这是银行存在的基础。在进行互联网金融时，企业交易双方之间的信息沟通能够充分进行、交易过程比较透明，按照市场要求进行定价，将各项评级标准数据化，进行统一对比。比如，上海的一位顾客要申请一项 12 个月的贷款，金额为 10 万元人民币，当通过贷款平台进行贷款申请时，可以在多个银行提供的 20 多个贷款产品中选择最适合本企业的产品，每个产品具有不同特点，适合不同企业和个人。

最后，金融脱媒在互联网金融发展过程中逐渐加快。金融脱媒在大量崛起的互联网第三方金融机构的大环境下逐渐加速。传统支付业务中，电商扮演的角色是提供交易平台；第三方扮演的角色是建立支付平台，实现商家、消费者以及银行之间的线上支付，同时提供相关服务；银行扮演的角色是提供结算服务。

随着互联网金融的发展以及第三方支付的不壮大，这些支付机构的发展目标已经确定为借助数据积累和挖掘的优势，为小企业的发展以及供应链提供资金支持。目前这类的信贷业务在金融市场占据的比例仍然比较小，但是商业银行可以利用第三方平台搭建起来的信贷双方的联通渠道实现企业的业务转型。

### 三、互联网金融主要经营模式

与我国传统金融业往往服务于大企业为主不同，互联网金融的机会在于普惠金融。互联网金融是更民主化、更大众化的金融模式，互联网和金融的结合经历了四个阶段：一是技术的结合，二是银行的信息化，三是互联网和金融业务在深层次上的结合，四是以银行的支付业务和数据业务的兴起为标志，出现数据业务伴随着大数据的增长日益普及化，在银行业务里边起到越来越核心位置的变化，实现货币经济新范式。而我们现在正处在第三个阶段和第四个阶段转折时期。

目前，互联网金融主要有四种经营模式：第一种是第三方支付模式，这种模式以支付宝为代表。第二种网络融资，以 P2P 信贷以及阿里金融为代表。第三种

是渠道业务，以互联网基金销售、理财为代表。第四种虚拟货币，以比特币为代表。本文尝试用波特五力模型来分析这四种经营模式的竞争态势。

波特五力模型可以将大量不同的因素汇集在一个简便的模型中，以此分析一个行业的基本竞争态势。五种力量模型确定了竞争的五种主要来源，即供应商和购买者的讨价还价能力，潜在进入者的威胁，替代品的威胁，在同一行业的公司间的竞争。

### **（一）第三方支付模式**

第三方支付实际上是一种通过计算机技术、通讯技术以及信息安全技术，为用户和银行之间提供电子结算连接的非银行机构，它具有一定的信誉以及经济实力。2010 年央行在《非金融机构支付服务管理办法》中对非金融机构服务做出了广义定义，主要是指为收、付款机构建立连接的中介部门，主要提供网络支付、银行卡收单以及其他制度服务的非金融机构。随着互联网金融的不断发展，现在的第三方支付以不再局限在互联网支付业务中，而是实现了全面覆盖，其应用范围不断扩展，已经发展成为一种综合支付工具。

目前市场上存在的第三方支付可以按照公司运营模式可以按照其用户划分以及发展过程进行分类，主要有以下两个类别：

首先是独立的支付模式，主要是指与电子商务网站没有关联的独立的支付平台，这类支付模式不具有担保功能，只提供支付解决方案，其主要代表为汇付天下、易宝支付以及块钱等。以易宝支付为例，其最初凭借网关模式立足，针对行业做垂直支付，而后以传统行业的信息化转型为契机，凭借自身对具体行业的深刻理解，量身定制全程电子支付解决方案。

其次是第三方支付模式，就是通过支付宝以及财务通等电子商务网站提供的，这些支付模式都是建立在企业自有的 B2C 以及 C2C 基础之上的具有担保功能的模式。贷款暂时由系统平台托管，卖家贷款、发货情况都有平台进行通知；买房通过网站进行商品选择，利用第三方平台提供的支付账户进行贷款支付，买房支付的贷款暂时由支付平台保存，待确认收货之后，可以进行付款的确认，支付平台会将货款转账给卖方，至此交易全部结束。

第三方支付公司主要有交易手续费、行业用户资金信贷利息及服务费收入和

沉淀资金利息等收入来源。

### 1、供应商—银行：与第三方支付企业巧妙的“竞合关系”

在第三方支付行业中,其得以实施的源头是银行,银行在整个支付体系中扮演着重要的角色。但作为第三方支付源头的银行与第三方支付企业的关系又非传统行业中供应链上下游的复杂关系,而是“竞合关系”,即竞争与协作的关系。

目前来看,银行与第三方支付平台之间更多的是协作关系。如据支付宝方面的数据,目前支付宝曾经和国际 52 家银行树立了协作,包括 19 家全国性银行和 34 家区域性银行。其中在信誉卡方面已有工行、中行、建行、招行、浦发、光大等 9 家协作银行;作为银联新型智能支付终端的“拉卡拉”,便民金融效劳网点曾经多达 2 万个,协作银行包括招商、平安、深发、广发、兴业、中信、东亚等 15 家。

### 2、购买商—消费者:增长迅速,市场待开发空间庞大

在交易规模数据层面,截止 2013 年前三个季度,移动互联网支付整体交易规模达到 4121.0 亿元,是去年全年的 5.3 倍,而在 2013Q3,以 NFC 为主的近端支付交易规模占比则进一步被压缩至 1.0%。<sup>1</sup>

在发展环境上,截止 2013 年中,移动互联网网民占整体网民比重提升至 78.5%,而 NFC 的终端环境则始终未得到有效改善,受制于终端制约,2013 年 NFC 近端支付尚未实现较大突破,而远程移动互联网支付用户规模则早已突破 1 亿大关。<sup>2</sup>

### 3、潜在新进入者:银行要挟最大

目前第三方支付行业最大的潜在竞争者是银行。现在第三方支付企业出现时,银行认为第三方支付不会要挟到银行在这个行业中的主导位置,也正是基于这种看法使得银行关于现在第三方支付平台的开展可以持一种宽容的态度。但是照如今的状况看来,第三方支付把网上支付做得很好,对银行的原有业务造成了一定的冲击,因此第三方支付所依靠的银行也逐渐从幕布后走向前台。

### 4、替代品:要挟较小

替代品就是可以替代第三方支付功能,到目前为止,除了银行有能够提供相

<sup>1</sup>数据来自艾瑞咨询:《第三方支付发展报告》,2014-01

<sup>2</sup>数据来自艾瑞咨询:《第三方支付发展报告》,2014-01

似功能以外,第三方支付行业尚无其他竞争者。而且,就中国目前的信誉体系环境及网上买卖的形式来看,目前银行所提供的网上转账,支付等方式还无法完全替代第三方支付的功用和作用。

## 5、行业内的竞争:强度增大

2013年7月份央行又颁发了新一批支付牌照,持有支付牌照的企业已达到250家。在牌照监管下,第三方支付领域今后更多的是巨头们的竞争,一方面是类似支付宝、快钱、易宝支付等市场化形成的巨头,另一方面是依托自身巨大资源的新浪支付、电信运营商支付以及可能的中石化、中石油的支付平台。随着支付行业参与者不断增多,在银行渠道、网关产品以及市场服务等方面的差异性越来越小,支付公司的产品趋于同质化。

综上,第三方支付经营模式竞争激烈,在过往,银行刷卡消费的优势更多体现在线下,网上支付几乎被第三方支付所垄断。但现如今,银行也开始真正重视起网络支付市场。第三方支付将会朝着重视用户体验,细分行业的深度定制化服务、跨境支付、便民生活服务将成为新的竞争领域,拥有自己独特竞争力及特色渠道资源成为众多第三方支付企业生存及竞争的筹码。

## (二) 网络融资

### (1) P2P 融资

P2P贷款主要是通过第三方网络平台进行的,其业务主要包括匹配借贷双方,有借贷需求的群体可以通过网络平台寻求有能力出借贷款的群体,实现交易,而交易风险主要是通过与其他贷款人分摊借款额度的方式来规避,借款人在这个过程中也可以通过不同贷款人的比较选择最有利的条件。

P2P贷款平台主要通过收取中介费用以及进行投资评估的管理费用来实现企业盈利。可以通过放贷人确定或者借款人的信用评估情况来确定贷款利率。

#### 1、供应商—放贷人:民间资金渠道进一步拓宽

对P2P贷款的特点进行分析,发现这一贷款制度在很大程序上可以缓解目前市场信息的不对称状态,对实行市场化利率有积极作用。较低的准入标准以及渠道成本等优势对社会融资渠道的拓展有重要作用。

P2P贷款模式简化了个人信用交易过程,每个人都可以使用和传播信用交易,



Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to [etd@xmu.edu.cn](mailto:etd@xmu.edu.cn) for delivery details.

厦门大学博硕士学位论文摘要库