

2020-2025年中国互联网金融行业竞争格局分析及 投资规划研究报告

报告大纲

一、报告简介

华经情报网发布的《2020-2025年中国互联网金融行业竞争格局分析及投资规划研究报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<https://www.huaon.com/detail/497297.html>

报告价格：电子版: 9000元 纸介版：9000元 电子和纸介版: 9200元

订购电话: 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱: kf@huaon.com

联系人: 刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、报告目录及图表目录

互联网金融（ITFIN）是指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。

互联网金融不是互联网和金融业的简单结合，而是在实现安全、移动等网络技术水平上，被用户熟悉接受后（尤其是对电子商务的接受），自然而然为适应新的需求而产生的新模式及新业务。是传统金融行业与互联网技术相结合的新兴领域。2016年10月13日，国务院办公厅发布《互联网金融风险专项整治工作实施方案的通知》。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第1章互联网金融发展及对银行业的冲击与重构

1.1我国互联网金融的异军突起

1.1.1互联网金融主要模式及特点

1.1.2互联网金融在我国发展现状

（1）第三方支付

（2）P2P网贷

（3）众筹融资

（4）电商小贷

（5）互联网理财

（6）虚拟货币

（7）金融产品互联网销售

1.1.3互联网金融兴起的原因剖析

1.1.4互联网金融的优势及风险评估

1.1.5互联网金融未来的发展趋向

（1）行业监管趋向

（2）行业演进趋势

（3）行业技术趋向

1.2互联网金融对银行业的冲击与挑战

1.2.1互联网给金融业带来了什么

（1）极为低廉的交易成本

- (2) 更有效的大数据分析方法
- (3) 打破了信息的不对称性格局
- (4) 摆脱了时间与空间的限制
- (5) 改变了消费者的行为与习惯

1.2.2 互联网金融对银行业的冲击与挑战

- (1) 对银行业收入端的冲击
 - 1) 支付平台——冲击多项中收
 - 2) 理财平台——冲击代理业务
 - 3) 综合平台——冲击理财业务
 - 4) 网贷平台——争夺中小客户信贷资源
- (2) 对银行业成本端的冲击
 - 1) 支付平台——冲击活期存款
 - 2) 网贷平台——冲击定存理财
 - 3) 理财平台——冲击存款理财
 - 4) 综合平台——冲击存款理财

1.2.3 互联网金融对银行业冲击程度测算

- (1) 对银行业收入端冲击的测算
- (2) 对银行业成本端冲击的测算

1.3 互联网金融对银行业的颠覆与重构

- 1.3.1 银行的金融中介功能边缘化
- 1.3.2 颠覆银行业传统经营方式和盈利模式
- 1.3.3 银行业的发展版图和竞争格局面临重构
- 1.3.4 传统金融生态链面临重大变局

1.4 互联网金融时代银行客户行为变化趋势

- 1.4.1 银行客户经历的四个时代
- 1.4.2 银行客户的行为变化趋势
 - (1) 第一阶段：网点依赖型行为模式
 - (2) 第二阶段：半自助化行为模式
 - (3) 第三阶段：多渠道的互联网化行为模式
 - (4) 第四阶段：“自我为中心+平台化”行为趋势

1.5 互联网金融背景下银行业经营业绩

- 1.5.1 银行业总体经营业绩
- 1.5.2 上市银行经营情况

第2章 银行业转型突围方向及互联网金融布局策略

2.1 银行业转型突围方向与路径

2.1.1 银行业转型突围方向与思路

- (1) 开辟非网点渠道，打造立体式服务渠道
- (2) 切入互联网金融，推动金融业务创新
- (3) 线下网点智能化改造，助力传统渠道转型
- (4) 重视大数据运用，改造银行业务流程
- (5) 客户下沉，进军长尾市场

2.1.2 银行业布局互联网金融的可行性与路径选择

- (1) 银行业互联网金融建设的必要性
- (2) 银行业与互联网金融融合的可行性
- (3) 银行业布局互联网金融的战略步骤
- (4) 银行业发展互联网金融的路径选择
- (5) 当前银行业互联网金融的实践探索

2.2 银行业互联网金融建设路径之——直销银行

2.2.1 直销银行的定位与特点

- (1) 定位中端客户群
- (2) 组织结构扁平化
- (3) 去“实体化”的营销模式
- (4) 吸引客户的方式灵活多样
- (5) 追求便捷性和安全性的统一

2.2.2 直销银行的优势及价值

- (1) 直销银行的优势体现
- (2) 银行业开展直销银行的价值

2.2.3 银行业开展直销银行的可行性

- (1) 客户群体适应性
- (2) 规模适应性
- (3) 政策环境适应性
- (4) 技术支持可行性

2.2.4 直销银行建设的关键因素

- (1) 直销银行建设的基础
- (2) 直销银行建设的前提
- (3) 对目标客户定位的要求
- (4) 对营销体系的要求

2.2.5 银行业直销银行战略部署与经营策略

- (1) 直销银行的战略部署

- (2) 直销银行的组织模式
- (3) 直销银行的经营策略
 - 1) 产品策略
 - 2) 营销策略
 - 3) 成本管控策略
- 2.2.6 直销银行成功关键：如何处理好内部竞合关系
 - (1) 战略定位的重叠——差异化的战略定位
 - (2) 客户资源的重叠——补充性的客户定位
 - (3) 产品种类的重叠——专属化的产品体系
 - (4) 服务渠道的重叠——包容性的渠道平台
- 2.2.7 直销银行外部联盟合作战略选择
 - (1) 与大型电商平台合作
 - (2) 与第三方支付等金融企业合作
 - (3) 与非金融领域最佳实践公司的合作
- 2.2.8 银行业开展直销银行业务的建议
 - (1) 中国式直销银行的发展困境
 - (2) 中国银行业开展直销银行的建议
- 2.3 银行业互联网金融建设路径之——电商平台
 - 2.3.1 银行进军电商的可行性分析
 - 2.3.2 银行发展电商的条件与基础
 - 2.3.3 银行发展电商的差异化定位
 - (1) 与银行的业务价值对接
 - (2) 与银行的客户群体对接
 - (3) 与银行的发展策略对接
 - 2.3.4 银行业进军电商的路径与模式选择
 - 2.3.5 银行业电商业务的优劣势分析
 - 2.3.6 银行系电商的症结及突破对策
 - 2.3.7 银行系电商平台典型案例研究
 - (1) 建行“善融商务”
 - (2) 交行“交博汇”
 - (3) 农行“E商管家”
 - (4) 工行“融e购”
 - 2.3.8 银行系电商运营策略建议
 - (1) 增强客户黏性的实施方案
 - (2) 改进服务产品的实施方法

- (3) 加强风险管理优势的举措
- (4) 如何深入挖掘与利用大数据
- 2.4 银行业互联网金融建设路径之——P2P
 - 2.4.1 银行业P2P投资价值
 - 2.4.2 银行业开展P2P的优势
 - 2.4.3 银行业开展P2P的可行性
 - (1) 政策环境适应性
 - (2) 对风险管理的可行性
 - (3) 客户与技术可行性
 - 2.4.4 银行业开展P2P的战略规划
 - (1) 平台定位
 - (2) 组织架构
 - (3) 运行模式
 - (4) 介入策略
 - (5) 推广策略
 - (6) 客户筛选
 - (7) 贷款定价
 - (8) 风险控制
 - 2.4.5 国内银行开展P2P案例研究
 - (1) 平安银行：陆金所
 - (2) 国家开发银行：金开贷
 - (3) 国开金融：开鑫贷
 - (4) 招商银行：小企业e家
 - (5) 民生银行：民生易贷
 - (6) 包商银行：小马bank
 - (7) 兰州银行：e融e贷
 - 2.4.6 国内银行P2P业务开展情况
 - (1) 银行系P2P平台发展模式
 - (2) 银行系P2P平台组织形式
 - (3) 银行系P2P平台收益水平
 - (4) 银行系P2P平台定位差异
 - 2.4.7 银行P2P业务市场潜力分析
 - (1) 国内P2P网贷市场潜力
 - (2) 银行系P2P的竞争力分析
 - (3) 银行系P2P面临的阻碍及对策

2.5 银行业互联网金融建设路径之——移动金融

2.5.1 移动互联网带来的商机

- (1) 移动金融的商机
- (2) 银行业移动金融发展路线
- (3) 银行业移动金融客户定位

2.5.2 移动金融之——移动支付

- (1) 移动支付市场潜力
- (2) 移动支付商业模式分析
- (3) 银行在移动支付市场中的定位
- (4) 银行业移动支付业务发展模式
- (5) 银行业移动支付产业布局规划
- (6) 银行业移动支付业务合作战略
- (7) 国外银行业移动支付创新经验
- (8) 银行移动支付业务风险防范策略

2.5.3 移动金融之——手机银行

- (1) 手机银行的核心价值
- (2) 手机银行的竞争力分析
- (3) 手机银行发展潜力分析
- (4) 手机银行当前存在的问题
- (5) 手机银行优化与创新建议
- (6) 手机银行新媒体营销策略
- (7) 手机银行未来发展方向

2.5.4 移动金融之——微信

- (1) 微信平台对于银行的价值
- (2) 银行业微信服务切入点

1) 宣传营销

2) 客户服务

3) 金融交易

4) 电商平台

5) 数据挖掘

- (3) 微信银行建设方案及推广策略

1) 微信银行特点及业务

2) 微信银行发展前景分析

3) 微信银行未来创新方向

4) 微信银行服务模式选择

- 5) 微信银行建设方案及案例
- 6) 微信银行的营销推广策略
- 7) 微信银行面临的风险及防范

第3章银行业网点转型升级路径设计及推进方案

3.1 银行网点转型路径设计与实施

3.1.1 网点运营发展阶段成熟度诊断

- (1) 片区化运营阶段
- (2) 标准化运营阶段
- (3) 区域化运营阶段
- (4) 全渠道运营阶段

3.1.2 网点运营体系成熟度诊断

- (1) 网点运营体系成熟度诊断指标
- (2) 网点运营体系成熟度诊断案例

3.1.3 建立网点转型架构体系

3.1.4 结构体系化转型实施路径设计

3.1.5 进入转型实施

3.2 渠道下沉——社区银行

3.2.1 社区银行的发展定位

- (1) 社区银行目标市场
- (2) 社区银行目标客户
- (3) 社区银行核心信贷产品
- (4) 社区银行业务类型

3.2.2 政府对社区银行的监管

3.2.3 国内社区银行设立标准

3.2.4 社区银行投资效率测算

3.2.5 社区银行业务模式及比较分析

3.2.6 社区银行的设立路径及适应性

3.2.7 社区银行的最佳发展模式

3.2.8 社区银行运营重点与策略

- (1) 创新业务策略
- (2) 差异化服务策略
- (3) 提升客户体验策略
- (4) 完善运营管理体系策略
- (5) O2O一体化服务体系构建

3.2.9社区银行核心竞争力构建

- (1) 人力资本层面竞争力打造
- (2) 市场层面竞争力打造
- (3) 产品层面竞争力打造
- (4) 资产层面竞争力打造
- (5) 服务渠道竞争力打造
- (6) 社区银行品牌内涵创新

3.2.10社区银行的典范-富国银行 (WellsFargo)

- (1) 富国银行的成长历史
- (2) 富国社区银行的产品与服务
- (3) 富国社区银行的布局特点
- (4) 富国社区银行资产结构调整
- (5) 富国社区银行精细化业务模型
- 1) 密度模型——社区网店的数量与质量决策
- 2) 交叉销售模型——如何运用多渠道满足客户需求
- 3) 效率模型——如何提升单个网店的经营效率
- 4) 投资模型——如何优化网店建设提升客户体验
- (6) 富国社区银行风险控制措施

3.3网点智能化转型——构建智慧银行网点

3.3.1智慧网点与传统网点的区别

3.3.2银行智慧网点构建与发展思路

- (1) 智慧银行核心能力分析
- 1) 智能分析客户需求能力
- 2) 整合多种服务渠道能力
- 3) 银行前台业务开拓能力
- 4) 中后台整合和优化能力
- 5) 大数据的分析处理能力
- 6) 集成风险管理体系能力
- (2) 智慧银行构建路线解析
- 1) 新锐洞察能力建设路径
- 2) 整合、优化与创新路径
- 3) 集成式风险管理
- 4) 动态的业务支持基础设施

3.3.3社区化智慧银行建设案例研究

- (1) 社区化智慧银行建设背景

- (2) 社区银行功能分区
- (3) 社区化智慧银行功能与流程
- (4) 社区化智慧银行运营服务外包
- (5) 社区化智慧银行设备规划与投入

3.3.4 国外标杆银行智慧化建设经验

- (1) 汇丰银行智慧化建设经验
- (2) 花旗银行智慧化建设经验
- (3) 渣打银行智慧化建设经验

3.3.5 国内智慧银行创新实践探索

- (1) 建设银行智慧银行创新实践
- (2) 广发银行智慧银行创新实践
- (3) 工商银行智慧银行创新实践
- (4) 农业银行智慧银行创新实践
- (5) 光大银行智慧银行创新实践

第4章 银行业大数据生态系统构建及落地应用

4.1 银行业大数据应用基础

4.1.1 银行业的大数据基础

4.1.2 银行业大数据的应用价值

4.2 银行业大数据应用战略与实施

4.2.1 银行业大数据应用方向及案例

- (1) 风险管理优化中的应用
- (2) 客户管理中的应用
- (3) 产品/业务创新中的应用
- (4) 营销创新中的应用
- (5) 业务经营管理精细化中的应用

4.2.2 银行业整合多渠道数据的模式

- (1) 银行与电商平台形成战略合作
- (2) 银行自主搭建电商平台
- (3) 银行建立第三方数据分析中介

4.2.3 银行与大数据公司的合作样板

4.2.4 银行业大数据生态系统的构建

- (1) 如何将大数据技术融入到现有IT架构中
- (2) 如何进行数据的集成与整合
- (3) 如何对大数据技术系统进行部署与维护

4.2.5 银行业大数据应用中的挑战及建议

- (1) 银行业大数据应用中的挑战
- (2) 银行业大数据应用建议

4.2.6 银行业大数据应用风险及应对策略

4.3 国际同业大数据运用的经验教训

4.3.1 利用大数据快速判断宏观经济形势

4.3.2 利用大数据分析预测客户及交易对手行为

4.3.3 利用大数据分析防范欺诈

4.3.4 利用大数据分析改进内部效率

4.4 大数据时代银行与电商的合作与分化

4.4.1 银行与电商合作的必要性

4.4.2 银行与电商合作的典型案例

- (1) 建行与阿里巴巴
- (2) 招行与微信平台及微信客服
- (3) 民生银行与阿里巴巴
- (4) 中信银行与腾讯

4.4.3 银行与电商未来可能的合作模式

- (1) 银行与电商继续深化合作
- (2) 分别发展，形成银行电商化和电商金融化

第5章 国外互联网银行模式研究及经验启示

5.1 ING Direct——银行业的“沃尔玛”

5.1.1 ING Direct 成立背景

5.1.2 ING Direct 盈利模式

5.1.3 ING Direct 商业模式

- (1) “薄利多销”的经营策略
- (2) 线上线下的渠道补充
- (3) 产品策略：高利率、简单、标准化
- (4) 品牌宣传：区别于传统银行
- (5) 产品设计与服务以客户为中心
- (6) 独立的组织管理架构
- (7) 风险控制措施

5.1.4 贸易战的影响及策略转变

- (1) 贸易战前经营情况
- (2) 金贷危机中经营受挫

- (3) 贸易战后策略转变
- 5.1.5 最成功分支ING-DiBa的成功经验
 - (1) ING-DiBa发展历史
 - (2) ING-DiBa独特的商业模式
 - (3) ING-DiBa的成功因素
- 5.1.6 INGDirect对国内银行发展的启示
- 5.2 Bof——线上线下相结合的互联网银行模式
 - 5.2.1 Bofi概况
 - 5.2.2 Bofi的业务模式特点
 - 5.2.3 Bofi负债端经营策略
 - (1) 网络吸引+线下合作伙伴
 - (2) 吸引客户的策略
 - (3) 存款端经营业绩
 - 5.2.4 Bofi端经营策略
 - (1) 资产运用方向
 - (2) 线上与线下的结合
 - (3) 端经营业绩
 - 5.2.5 Bofi互联网技术杠杆的应用
 - 5.2.6 Bofi规模与盈利情况
 - 5.2.7 Bofi对国内银行的经验启示
- 5.3 Simple——传统银行进入互联网金融的一种模式
 - 5.3.1 Simple发展历程
 - 5.3.2 Simple的业务模式特点
 - 5.3.3 Simple的运营渠道
 - 5.3.4 Simple的服务内容及优势
 - 5.3.5 Simple客户数量及市场份额
 - 5.3.6 Simple盈利情况
 - 5.3.7 Simple被BBVA收购后的业务发展
 - 5.3.8 Simple对国内银行的经验启示
- 5.4 HSBCDirect
 - 5.4.1 HSBCDirect概况
 - 5.4.2 HSBCDirect业务模式特点
 - 5.4.3 HSBCDirect的服务策略
 - 5.4.4 HSBCDirect对国内银行业的启示
- 5.5 SFNB失败的经验教训

5.5.1 SFNB的发展历程

5.5.2 SFNB的服务内容

5.5.3 SFNB的营销策略

5.5.4 SFNB失败的原因及经验教训

第6章国内银行应对互联网金融的战略转型实践梳理

6.1 民生银行

6.1.1 民生银行经营情况分析

6.1.2 民生银行转型思路与路径

6.1.3 民生银行互联网金融业务布局

6.1.4 民生银行网点转型升级模式

6.2 中信银行

6.2.1 中信银行经营情况分析

6.2.2 中信银行转型思路与路径

6.2.3 中信银行互联网金融业务布局

6.2.4 中信银行网点转型升级模式

6.3 兴业银行

6.3.1 兴业银行经营情况分析

6.3.2 兴业银行转型思路与路径

6.3.3 兴业银行互联网金融业务布局

6.3.4 兴业银行网点转型升级模式

6.4 平安银行

6.4.1 平安银行经营情况分析

6.4.2 平安银行转型思路与路径

6.4.3 平安银行互联网金融业务布局

6.4.4 平安银行网点转型升级模式

6.5 招商银行

6.5.1 招商银行经营情况分析

6.5.2 招商银行转型思路与路径

6.5.3 招商银行互联网金融业务布局

6.5.4 招商银行网点转型升级模式

6.6 工商银行

6.6.1 工商银行经营情况分析

6.6.2 工商银行转型思路与路径

6.6.3 工商银行互联网金融业务布局

6.6.4工商银行网点转型升级模式

6.7建设银行

6.7.1建设银行经营情况分析

6.7.2建设银行转型思路与路径

6.7.3建设银行互联网金融业务布局

6.7.4建设银行网点转型升级模式

6.8交通银行

6.8.1交通银行经营情况分析

6.8.2交通银行转型思路与路径

6.8.3交通银行互联网金融业务布局

6.8.4交通银行网点转型升级模式

6.9北京银行

6.9.1北京银行经营情况分析

6.9.2北京银行转型思路与路径

6.9.3北京银行互联网金融业务布局

6.9.4北京银行网点转型升级模式

6.10包商银行

6.10.1包商银行经营情况分析

6.10.2包商银行转型思路与路径

6.10.3包商银行互联网金融业务布局

6.10.4包商银行网点转型升级模式

第7章银行业发展趋势与前景预测

7.1银行业经营环境预判

7.1.1中长期大环境

7.1.2行业外部环境

7.1.3行业形势预判

7.2银行业发展机会分析

7.2.1银行业存业务发展空间预测

7.2.2银行业中间业务发展空间预测

7.2.3银行业中小企业金融服务空间预测

7.2.4银行业微贷业务发展空间预测

7.2.5银行业互联网金融业务发展空间预测

7.3银行业发展趋势分析

7.3.1银行业发展中的问题

(1) 贵族化

(2) 模式化

(3) 逐利化

(4) 中心化

7.3.2 银行业改革趋势分析

(1) 利率市场化

(2) 监管差异化

(3) 民营银行趋势化

(4) 消费者保护潮流化

7.3.3 银行业转型趋势分析

第8章 银行业相关数据

8.1 信贷环境分析

8.1.1 人民币规模

8.1.2 人民币投向

8.1.3 人民币存款规模

8.1.4 人民币存款结构

8.2 银行业景气指数

8.2.1 银行家信心指数

8.2.2 银行业景气指数

8.2.3 需求景气指数

8.2.4 货币政策感受指数

8.3 银行移动支付业务分析

8.3.1 移动支付用户规模分析

8.3.2 移动支付行业市场规模

8.3.3 银行业移动支付业务规模

8.3.4 银行业移动支付金额分析

8.4 电子银行发展现状

8.4.1 银行电子渠道替代率

8.4.2 不同业务渠道使用率

8.4.3 网上银行监测数据

(1) 网上银行用户规模

(2) 网上银行交易规模

(3) 网上银行交易市场份额

8.4.4 手机银行监测数据

- (1) 手机银行用户规模
- (2) 手机银行交易笔数
- (3) 手机银行交易规模
- (4) 手机银行交易规模市场份额
- (5) 手机银行月度使用次数排名
- (6) 手机银行业务竞争力对比

8.4.5 不同类型用户电子渠道使用情况

- (1) 个人电子渠道使用情况
- (2) 企业电子渠道使用情况

8.5 电子银行用户调研分析

8.5.1 电子银行用户本属性

- (1) 电子银行用户年龄分布
- (2) 电子银行用户地域分布
- (3) 电子银行用户收入水平

8.5.2 电子银行用户使用行为

- (1) 网民使用电子银行服务分布情况
- (2) 网银/手机银行用户人均月度访问次数
- (3) 网银/手机银行功能使用情况
- (4) 网银/手机银行用户月均资金处理金额

8.5.3 电子银行用户使用偏好

- (1) 网民最常使用网上银行排名
- (2) 网民最常使用手机银行排名
- (3) 网民最常使用网上银行功能使用满意度

8.5.4 微信银行用户行为

- (1) 网民关注微信银行账号类型情况
- (2) 网民微信银行功能使用情况
- (3) 网民微信银行功能使用满意度
- (4) 网民不使用微信银行的原因

图表目录：

图表1 第三方支付平台的分流直接带来商业银行支付结算、银行卡、代理业务等手续费收入的下降

图表2 网贷平台与传统银面向客户不同

图表3 收入端主要影响银行部分中间业务收入

图表4 互联网金融不同程度地侵蚀银行负债，提高资金成本

图表5银行客户经历的四个时代及特征

图表6人们对于金融服务的需求的变迁

图表7多渠道的互联网化行为模式

图表8以运营商为主体的运营模式

图表9以银行为主体的运营模式

图表10以第三方支付服务提供商为主体的运营模式

更多图表见正文.....

详细请访问：<https://www.huaon.com/detail/497297.html>