

案例正文：

百度进军科技金融之路¹

摘要:2015 年 12 月 14 日，FSG（百度金融服务事业群组）正式成立，它集成了百度在金融领域的强大力量，被看作金融巨头企业强有力的对手，势必会推动互联网金融的进一步发展。本案例通过介绍从百度在 2013 年百付宝获得第三方支付牌照资质开始，正式迈开了进军互联网金融的实质性步伐，开始展开一系列的金融布局，到 2015 年与中信银行正式宣布发起设立百信银行，最终百度决定将其定位为金融科技公司的历程。凭借深厚的技术优势和巨大的流量入口，百度将坚定不移地走科技创新发展道路。本案例以百度金融为重点，重点介绍百度金融转型的布局发展，旨在通过百度金融进军科技金融领域的商业实践，引导学员运用 PEST 和 SWOT 分析方法，对百度金融的战略方向进行分析，进而思考对互联网公司进军科技金融领域的借鉴意义。

关键字：百度金融；科技金融；互联网金融

0 引言

从 2014 年 12 月开始，互联网金融的迅猛发展点燃了互联网企业崛起的导火索。2015 年，成为中国互联网企业崛起的时间元年。一时间，互联网金融成为大家的“宠儿”，众多互联网企业开始争先恐后的争夺互联网金融这块大蛋糕，阿里、腾讯、百度几大电商平台纷纷利用自身优势从不同的角度开始布局互联网金融。各个平台开始大显神通，阿里巴巴凭借支付宝打开布局互联网金融的大门，在支付宝引领第三方支付领域大幅度向前发展的同时，进一步布局金融领域，蚂蚁金服的成立更是集成了阿里在金融领域的强大势力。腾讯作为中国网络社交的巨头，借助 QQ 和微信两大社交平台，拥有海量互联网用户为其互联网金融布局铺平道路。除此之外，不仅是腾讯、阿里，包括京东、小米、58 同城等黑马也纷纷发力，着手拓宽金融市场。

以搜索引擎著名的百度，其布局互联网金融有着自身独特的特点，从最初占领互联网搜索市场到与中信银行合作成立百信银行，再到成立百度金融服务

1.本案例由山东农业大学经济管理学院的王洪生、梁硕、雒文杰撰写，作者拥有著作权中的署名权、修改权、改编权。

2.本案例授权中国管理案例共享中心使用，中国管理案例共享中心享有复制权、修改权、发表权、发行权、信息网络传播权、改编权、汇编权和翻译权。

3.由于企业保密的要求，在本案例中对有关名称、数据等做了必要的掩饰性处理。

4.本案例只供课堂讨论之用，并无意暗示或说明某种管理行为是否有效。

事业群组，再到现如今互联网背景下科技金融探索，百度在不断深入布局互联网金融。2017年初，百度集团董事长李彦宏的内部信就在朋友圈中引发了一波刷屏。李彦宏说，“这样一个时代，是很明显的金融创新的新时代”，这充分表明金融创新业务将是百度未来的四大方向之一。回想百度发展历程，其中的酸甜苦辣也许只有李彦宏能明白。在企业的发展过程中，如何突破自身局限布局互联网，遇到过什么问题机遇和挑战，如何利用自身优势互联网金融蓝海中脱影而出，其中缘由还需慢慢细说.....

1 积聚力量，进军金融

众所周知，百度集团是搜索引擎行业的龙头企业，企业在成立之初，主要目标是帮助大量网民在浩瀚如烟的互联网信息中寻找自己需要的信息。近些年，随着互联网金融的产生和发展，众多互联网公司纷纷开始向互联网金融领域进军，想要在市场上占据一定份额，同样百度也不例外。

1.1 百度金融“领头羊”——李彦宏

百度金融蒸蒸日上的发展趋势，让我们不得不提到一个人——百度集团的董事长兼 CEO 李彦宏，作为毕业于北京大学的高材生，李彦宏用自己的人生经历来讲述着从“坏小子”到“商业精英”的传奇人生。

李彦宏出生于 1968 年，山西阳泉人。刚开始读小学的李彦宏被大多数老师认为不是块读书的料，平常爱调皮捣蛋，因而被冠上“坏小子”的名。上了初三的李彦宏面临中考人生择点，身边许多人都不看好他，他暗下决心一定要考个好成绩，最中以高分考上了阳泉一中。1987 年高考，李彦宏以优异成绩取得阳泉第一名，被北京大学图书情报系录取。

由于对自己本专业不太感兴趣，李彦宏转向了计算机。1991 年底，去布法罗纽约州立大学攻读计算机博士学位。真正让他感受到科技互联网的商战气氛是在硅谷公司的任职经历，1997 年李彦宏前往硅谷著名的搜索引擎公司搜信公司就职，而微软、IBM、网景等科技公司在美国的成功，也让他意识到未来中国科技领域的前程。在海外生活了 8 年的李彦宏，1999 年他认定国内环境成熟，于是启程回国，这时的中国互联网界正发生着翻天覆地的变化；腾讯、阿里巴巴、搜狐、网易、新浪等公司也在这一时期兴起；李彦宏也随这波互联网热潮中跟徐勇等 8 位创始人创立了百度公司。

在 2000 年下半年开始，中国迎来互联网寒冬，当时兴起的许多科技互联网公司，很多一夜之间死掉，而当时的百度公司更重要是为其他门户网站扮演“打工”角色；结果市场越来越大，公司却根本不挣钱，名气也没有，后来发现是

商业模式出了问题，这时的李彦宏也不得不做出转型的策略，经过李彦宏不断的努力，2004 年 6 月，百度成为全球最大的中文搜索引擎；同期百度接受了 Google1000 万美金投资，通过 Google 探路纳斯达克并为上市做准备。2005 年 8 月，百度在美国纳斯达克成功上市，成为当时全球资本市场最受关注的上市公司之一。

生命不息，奋斗不止，百度虽然已经成为全球最大的搜索引擎公司，但李彦宏并没有止步于此。随着互联网金融的崛起，众多互联网公司以各种姿态杀入互联网金融领域。觊觎已久的金融行业成为李彦宏想要涉足的下一个行业，李彦宏认为，“在移动互联网时代，连接人与服务是百度的战略核心”。百度正火力全开进军互联网金融。

1.2 百度金融，顺势而生

在 90 年代初，互联网起步阶段，那时候能做出一个网站是非常稀罕的。在 2000 到 2005 年期间，正是 Google 称霸世界的时候，谷歌变成互联网流量的分配者。后来，谷歌退出了中国市场，百度占领了中国的互联网搜索市场，成为中国搜索引擎的霸主。随着互联网走进千家万户，云计算和大数据逐渐崛起，李彦宏发现流量已经不能满足互联网从业者的要求了。在“互联网+”的背景下，百度希望通过做金融把用户量大的优势得以发挥，结合百度深厚的技术和大数据优势，同时良好的经济环境背景，政策方面的支持都为百度布局金融行业提供了良好的基础。

近些年，百度在搜索引擎行业的发展使其有了强大的客户群，为百度进军金融领域提供广泛客户基础。百度公司以其优质、专业化服务不断膨胀用户群，但同时成熟的和战略性的盈利模式而成为行业公敌最近，2017 年上半年百度在搜索引擎行业的市场份额呈现下降趋势，虽然百度一直在引擎行业处于龙头地位，但是同行业之间的竞争也给百度来了一些压力。同行日益激烈的竞争在一定程度上也促使百度向更高利润的行业延伸。金融业的高利润诱惑势必成为百度等互联网企业的进军目标及必争高地。



图 1：百度在国内搜索引擎市场份额变化趋势

技术的飞速发展、互联网的逐渐普及为百度开展业务提供了强大的技术动力。移动互联网和社会网络服务、云计算、大数据、等新兴产业是我国未来信息科技产业发展的重点。大数据、云计算技术提供了一些新的数据处理办法。随着互联网金融的不断发展，整个社会的金融意识也在不断增强。一方面，技术在不断迅速发展，效率 and 安全性在不断提高，越来越趋于成熟化，人们更高效的享受全面、深入、系统的信息资源。在互联网时代，每个人都会在网上留下痕迹，在普惠金融的环境下，互联网金融数据带来的价值不容忽视。另一方面，网民的数量在不断攀升。来自 CNNIC 的数据显示，2012 年我国网民 5.6 亿，截止到 2017 年上半年，互联网用户人数达 7.51 亿，占全国人口规模的一半之多，互联网的高速发展为百度进军金融领域打下了坚实的基础。

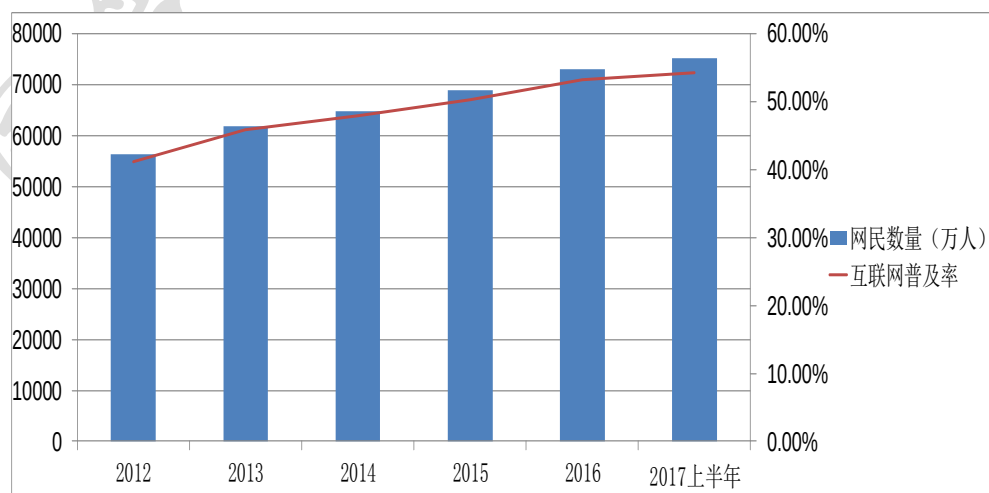


图 2：2006-2016 年中国网民规模变化趋势

数据来源：CNNIC 中国互联网络发展状况统计调查

政策的支持为百度进军互联网金融提供了强大动力，早在 2012 年 4 月 17 日，中国金融四十人论坛常务理事会副主席谢平在“金融四十人年会”上首次提出“互联网金融”概念，短短几年，互联网金融已经成为中国金融业关注的热点话题。2014 年“促进互联网金融健康发展”这一概念被首次在政府工作报告中提出，2015 年 7 月，中国人民银行与有关部门共同发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，确定了互联网金融各主要业态发展的基本原则和要求，规范和指引了互联网金融发展。接着 2016 年 10 月，互联网金融协会出台《中国互联网金融协会信息披露自律管理规范》，一系列措施的实施，极大地推动了互联网金融的健康发展，也为百度金融的发展保驾护航。

良好的经济环境推动了百度在互联网行业的发展，近年来，我国经济呈现稳步增长态势，国民经济又快又好的发展，居民的收入水平在不断增加，人们的观念也在不断变化，从过去的仅仅把钱存在银行到现在主动购买一些金融产品，在从过去的量入为出到现在的提前消费，观念的转变都极大的促进了互联网金融公司的发展。艾瑞咨询数据显示，2011 年网络购物交易规模仅为 80000 亿元人民币，截止到 2016 年底，中国网络购物交易规模达到 500000 亿元人民币，可见随着互联网的发展，人们愿意在网络上进行交易满足自身生活需要。百度金融在这种环境下不断发展完善。

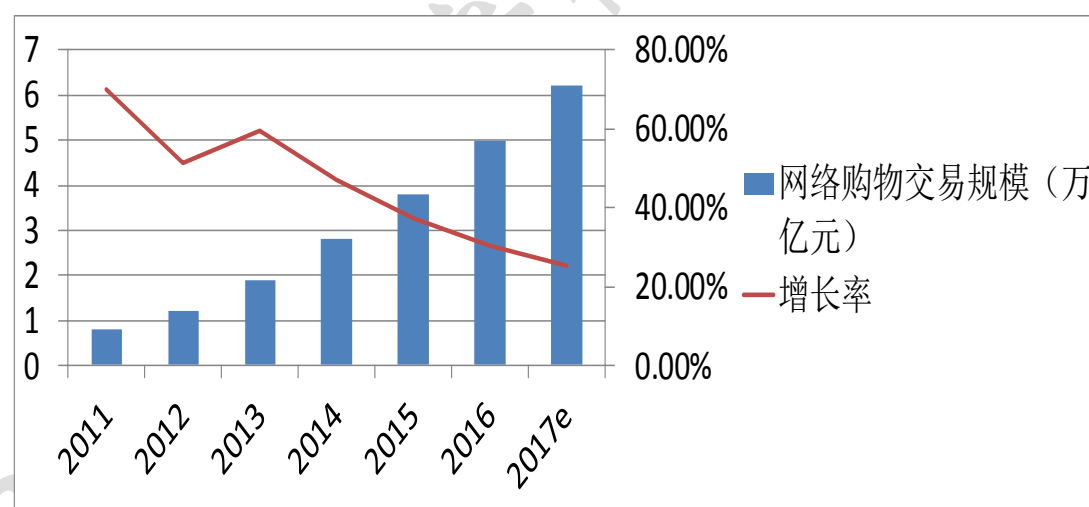


图 3：中国网络交易规模变化趋势

2 路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

在全球互联网金融发展潮流的推动下，初涉金融的百度公司在健康的经济环境和优良的社会背景下大跨步向前发展的同时，百度为使其金融业务实现更好的发展进行着一个更宏大的战略布局。在 2015 年 12 月 14 日成立了百度金融

服务事业群组（FSG）。在“互联网+金融”的模式下，百度突破自身局限，利用已有的优势力量，开始逐渐深入互联网金融领域，并在贷款、理财、消费金融等九大领域迅速发展，基本形成了覆盖金融服务各个领域的全业务版图。回顾过去，展望未来，人们纷纷猜测，在搜索引擎领域首屈一指的百度，会给传统金融业带来怎样的变革，又能否在互联网金融领域占据一片天地？！

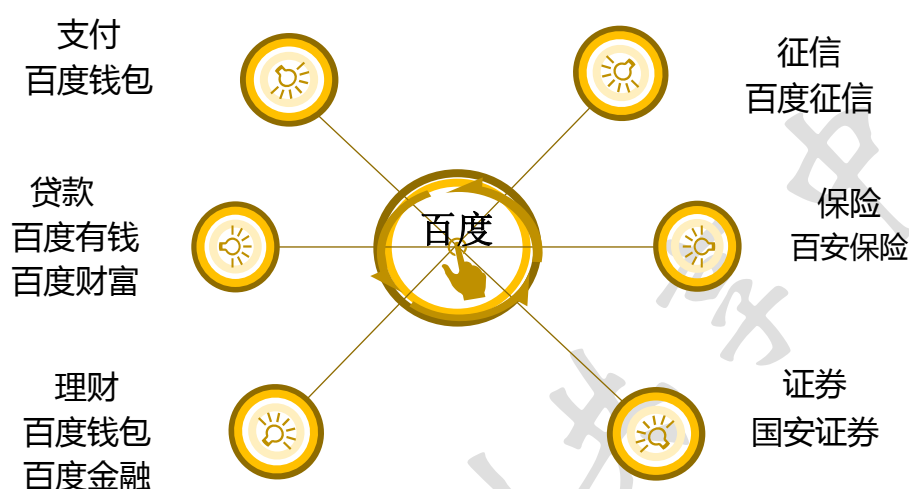


图 4：百度在金融业的业务版图

2.1 百信银行：初露锋芒

2015 年 11 月 18 日，百度和中信银行宣布共同合作成立百信银行，成为国内第一家由互联网公司与传统银行共同发起的具有独立法人资格的直销银行。直销银行是指几乎不设立线下实体网点，只通过网上银行、电话银行、电子邮件、移动客户端等渠道，来实现终端客户和业务中心之间的业务活动，所以在很大程度上降低了银行的运营成本。与此同时，百信银行也是继微众银行、网商银行、小米新网银行之后国内第 4 家互联网银行，进而弥补了百度金融“没有自己银行”的遗憾。

将其业务真正地融合与金融结构中是百信银行主要特点。从以往来看，直销银行与互联网公司更多的在于渠道方面的合作，而百信银行是双方在信息、用户资源、风控等方面都进行深度合作。对于百度来说，流量、用户资源、技术以及丰富场景都是其核心优势资源，李彦宏表示，中国并不缺少任何一家银行，百度金融想要做不一样的事情。百信银行坚持为“为百姓理财，为大众融资”的原则，把中信银行的产品优势和完备的金融风控体质等优势与百度的互联网技术和流量资源相结合，尽可能满足客户定制化的金融需求。

2.2 百安保险：锦上添花

在百度与中信银行合作发起成立的百信银行之后，在“互联网+金融”领域又有了新的行动，在 2015 年 11 月 26 日，百度、安联保险和高瓴资本合作成立了互联网保险公司——百安保险。百度开始进一步摸索布局互联网金融领域。

百安保险在获得金融牌照之后，便开始线上销售保险产品，客户群体覆盖个人客户和中小型商家等，险种也较为广泛，包括旅游、就餐、出行、医疗和教育等多种场景，产生了许多小额、高频率、片段化的金融保险需求。百度拥有海量的互联网数据，云计算能力与大数据为深入挖掘数据并进行智能化处理提供了强大动力。百度地图和 LBS 数据，能够掌握用户全方位的海量数据，通过大数据技术对数据进行分析、归纳和总结，从而获得用户有效信息，根据客户需求来丰富产品的类型。

“互联网+保险”的模式，不单单是通过互联网来卖保险产品，更多的是利用互联网和大数据将保险服务覆盖到各种互联网场景当中。未来消费者权益可以通过相应的保险服务来提供保障。比如在百度外卖中，已经引入延迟送达险，即如果外卖晚到了，可以帮用户赔付。这样的保险在过去是没有的，外卖在中国是一个新的现象，有了新的产业形态之后，就产生了新的需求，用户就可以有更好的保险保障，切实深入用户的实际需求。



图 5：百安保险保险场景

2.3 百度钱包，打造线上线下 O2O 模式

随着智能手机的普及，在很大程度上便利了我们的生活，人们更加倾向于通过手机来进行网络交易，在网上进行购物、交电费、订餐等日常生活服务逐

渐成为人们的首要选择。线上支付成为主流趋势，各大电商纷纷发现其中商机，开发各种支付工具，腾讯公司通过社交网络工具微信来开设微信支付，阿里巴巴通过支付宝来进行网上支付。李彦宏发现，与其他电商对比而言，百度开发线上支付工具有着更多的优势，手机百度涉及的场景很多，可以搜索用户所需要的各种信息，例如：搜团购，搜商品，搜饭店等，通过对用户搜索信息的范围、类型的把握，百度公司可以根据个人的需要来进行相关内容的推荐，因此，将其与百度钱包能够进行无缝连接，大大提高了交易的便利度。从客户需求入手打造了“随身随付”的百度钱包应运而生。

目前百度钱包已覆盖了旅游、商超、外出、餐饮、票务、外卖等多个行业的消费场景，涵盖手机百度、百度地图、百度外卖、百度糯米、爱奇艺、等多个伙伴建立合作关系，构建了完整的支付圈。同时在互联网平台高效运作的推动下，众多投资者将钱从传统商业银行转入到各种移动钱包中。百度钱包的出现，在一定程度上加快了金融脱媒的进程，使得传统银行也不得不正视互联网金融带来的冲击和挑战。在良性竞争的背后，将给及用户更好的选择、更优质的用户体验。

截止目前，百度钱包在百度系已经打通了多款产品的交易账户体系，而且在同银行及第三方金融机构的合作下，围绕移动支付形成了强账户体系。并且实现线上线下 O2O 的模式，同时百度理财的资产增值功能，实现了用户一站式的支付体验，极大地便利了用户的生活。

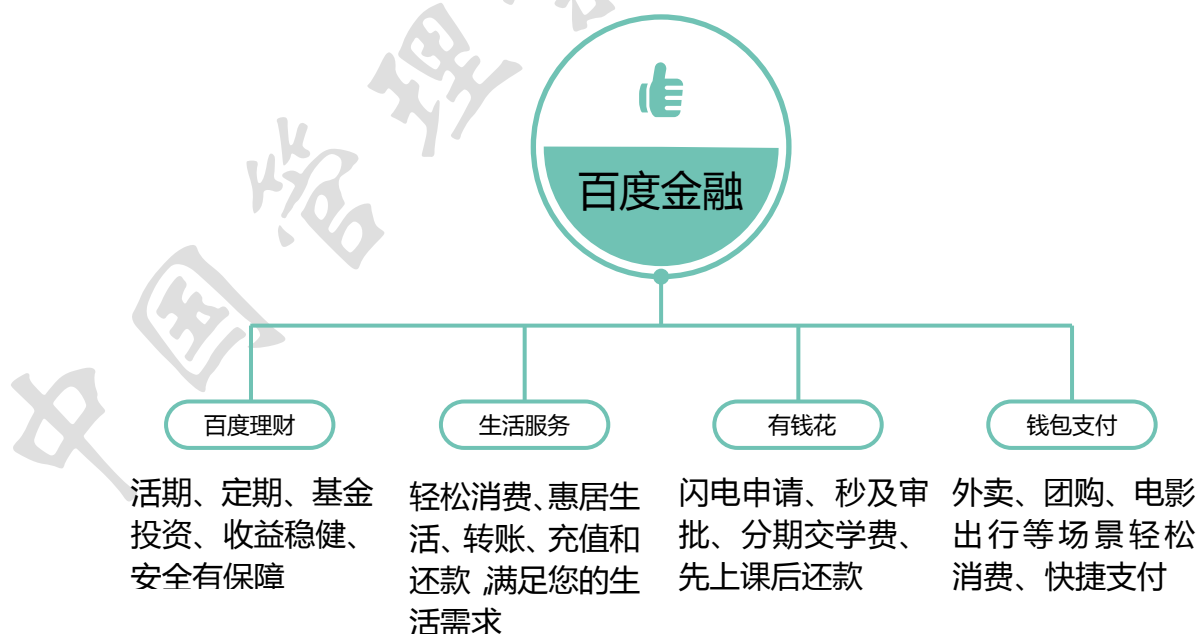


图 6：百度钱包业务版图

2.4 互联网金融蓝海，百舸争游

自 2013 年以来，互联网金融呈现高速发展趋势，众多互联网公司争相推出各种优质的理财产品来满足人们多样化的理财需要。由于百度在金融业的布局相对较晚，金融产品的种类和普及率相对较低，相比较于腾讯、阿里和京东等巨头企业来说，显示出相应的劣势。

“谁先抢占了入口，谁就掌握用户和现金流。”这条在互联网领域流行的定律是否也适用于互联网金融市场尚待市场考验。平台决定生态，同时拥有平台优势、用户优势、流量优势的互联网大佬们进入互联网移动金融必然会发挥各家核心优势，而不同的底层生态决定了不同的切入点。

消费金融领域，京东金融率先推出了业内第一款信用支付产品，紧接着又拓展了校园、农村等领域，“白条+”则突破到京东体系外的消费生态，将白条产品应用到租房、旅游等越来越多的场景生态中。蚂蚁金服也相继推出了花呗、借呗等信用支付产品，也正在将其应用场景扩展到阿里生态体系之外。

在互联网理财领域，蚂蚁金服可谓一骑绝尘。余额宝拥有逾三亿用户，是国内最大的货币基金，其后上线的定期理财平台招财宝，交易额早在 2015 年就已经超过 2500 亿。腾讯的理财通和微众银行 APP 的规模则小得多。和这蚂蚁金服和腾讯相比，京东金融在互联网理财方面的动作较慢，但其 APP 产品数量已经超越了蚂蚁金服和腾讯。

在移动端，京东金融涵盖了目前理财+消费的金融产品，包括白条、众筹、理财等业务，京东希望未来用户能用白条参与众筹，用理财产品给白条还款，通过众筹模式进行理财。将理财端和消费端产品一体化。

在征信这一块，蚂蚁金服和腾讯也走在了前面。芝麻信用和腾讯征信是央行允许的首批八家可涉足个人征信领域的机构之一，目前京东金融还在争取第二批征信牌照。就征信而言，基于自身的电商生态系统，只要卖家和买家在阿里的体系内发生交易，蚂蚁金服就比其他入“更懂”双方的信用。

虽然近些年百度也在不断积极布局金融业，但是相较于另外两家互联网巨头在互联网支付、互联网理财、互联网保险、网络借贷、民营银行、个人征信等多领域布局，百度在布局的全面性方面无疑慢了半拍。从某种程度而言，传统的 BAT 中，百度已经在互联网金融领域远远落后于阿里和腾讯这两位小伙伴，而京东金融则呈现赶超之势。尽管百度已认识到自主发展下的劣势，转而借助其他机构的力量实现快速布局，以促进自身资源优势的快速转化，企图通过这种方式与阿里、腾讯展开竞争，在已有资源整合利用以及账户体系互通方面仍存劣势的情况下，其竞争力在短期内仍难以体现。

如何在已经落后的情况下顺利追上，并有所超越？留给百度的时间可能并不多了。作为以搜索起家的百度，要想在金融领域大展拳脚，到底还有哪些王牌？

3 山重水复疑无路，柳暗花明又一村

当市场逐渐被阿里、腾讯、京东抢占后，百度在金融领域还有多少空间与优势，百度的优势是在流量、数据和技术。互联网金融跑马圈地的时代已经结束，从场景为王开始转向技术驱动，运用技术盘活流量、数据驱动金融业务，把百度金融打造成为国内真正意义上的金融科技公司，将是百度金融下半场实现弯道超车最大筹码。李彦宏决定向科技金融领域转型，未来 3-5 年内百度金融将结合云计算、大数据、人工智能，将在身份识别、大数据风控、智能投顾等方向进行发展，并且尤其重视机器学习、人工智能、区块链等新生科技的建立和发展。

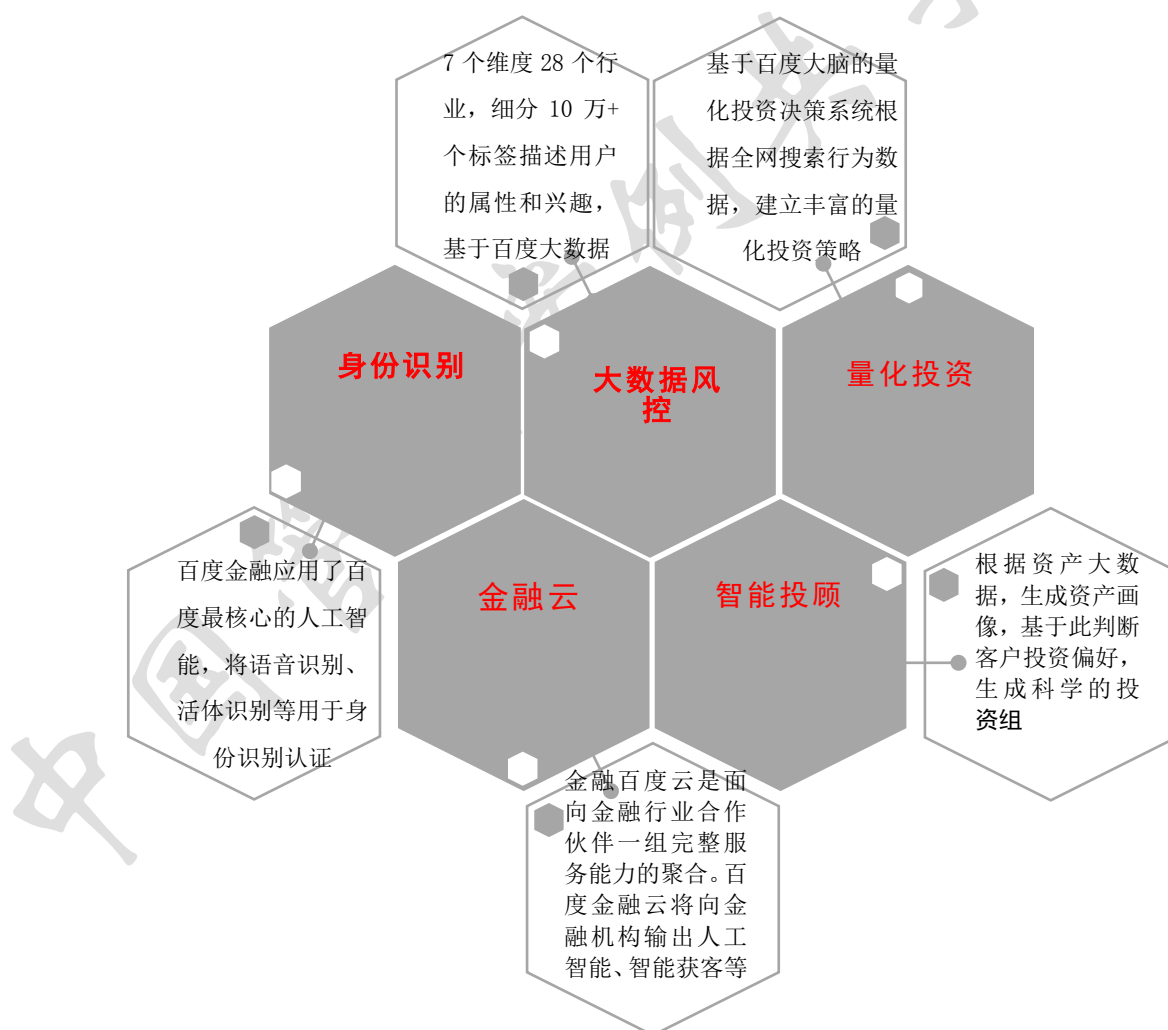


图 7：百度金融科技发展方向

3.1 身份识别，开启科技金融大门

对于传统银行业来说，包括证券业、基金业、保险行业想要保障获取金融服务的是真实身份的客户，就实现远程开户并且对客户身份进行识别。百度金融通过不断尝试与应用场景紧密结合，让远程开户、对客户身份进行远程识别成为可能。目前，百度已经拥有语音识别、图像识别、手写签名及活体识别等全球领先的技术。这些技术大大提高了企业对于客户信息的把握度，极大地减小了信息不对称的问题。李彦宏表示，一个客户帐号所包含的信息越丰富，那么企业就对他的信息非常了解，变可以决定是否要立刻批复贷款给他；但是如果对他的身份所包含的信息信用产生怀疑，就可以要求他提供更多的信息来进行验证。通过活体识别、人脸识别等服务融入进来，再次对其身份信息进行验证，掌握更多的有效信息，便更有信心为他提供贷款服务。目前，百度的语音识别的准确度接近 97%，可用于语音支付等场景。百度的世界第一例在线手写签名认证的成功，将客户的身份核对、风险评估等场景无缝接入了手机端。未来，通过语音识别、人脸识别、活体识别等更多高科技技术对用户信息进行甄别，将可成为远程开户、远程贷款等服务提供解决方案，也可预防反欺诈等金融服务的出现等。

互联网行业的发展模式变化迅速，固守传统模式风险巨大，市场所青睐是那些是有创新能力、锐意进取、具备快速试错和新业务迅速规模化能力的公司。为了更好的适应行业发展的变化，企业必须要与时俱进，积极向新的领域进军。百度的人工智能、大数据、云计算技术等技术，在国内甚至国际上都处于领先水平。与蚂蚁金服、京东金融等金融科技巨头一样，百度金融也在试图同时开拓自身业务。“通过人工智能，百度能够更好的去控制风险并且准确把握用户的需求和痛点”。百度金融的发展目标已经明确，即利用大数据、人工智能等技术优势开启智慧金融时代。接下来就是如何利用优势力量把这场仗打赢，更好地发挥出百度金融的核心竞争力。

3.2 发展金融科技，完善业务布局

伴随着人工智能的兴起，金融行业已然完成了从计算机时代到互联网时代再到人工智能时代的跨越，金融科技也进入了智能金融时代。2016 年被称为金融科技元年，回望这一年，中国在金融业的转型更为深入，无论是在规范化发展，还是在技术、体制创新等方面，都取得了长足的进步。而随着大数据、云计算、人工智能、区块链等一系列技术创新，更多应用于支付清算、借贷融资、财富管理、零售银行、保险等诸多金融领域，科技对于金融的促进不在局限于渠道等浅层次的方面，而是开启了真正的金融+科技的深层次融合。人工智能领域的优势让互联网金融公司在获客、风控、用户体验等方面尽显优势，从而更

好地进行业务布局。

在获取流量渠道方面，互联网金融公司更多凭借其平台的大数据实现智能获客。作为国内互联网 BAT 三大巨头之一，百度有着巨大的流量入口，基于大量的数据，公司可以凭借其强大的数据分析能力完成对潜在用户的“画像描绘”，进而推测用移动设备行为让其具备覆盖 95%以上中国网民的大数据能力。在风险控制方式上，大数据和智能算法为基础的反欺诈和风控体系，提升了风险控制的准确性并且拓展了服务范围。同时，百度金融已在支付、消费信贷、企业贷款、理财、资产管理、征信、银行、保险、资产交易中心等多个板块布局，以百度钱包、百度有钱花、百度理财、百金交等产品和平台为触角，形成覆盖金融服务各个领域的业务矩阵。百度金融已经开启了金融科技的全面布局。

近些年，国家也出台了很多助力科技金融的政策，2016 年 8 月 8 日，国务院发布《十三五国家科技创新规划》，规划中明确提出促进科技金融产品和服务创新，建设国家科技金融创新中心等。政策的支持加快了互联网企业科技金融的发展步伐。智能金融时代，人工智能最好的应用场景就是金融，百度凭借其人工智能技术的积累，找到了切入金融的正确姿势。当然，完善金融科技，实现技术创新的路还有很长要走，百度迈出了万里长征正确的第一步。

3.3 积极合作，共建普惠金融

近年来，百度不断布局金融科技领域，致力于打造金融科技公司。但仅凭百度金融自身的能力，能够服务的人群终究有限。因此百度金融希望利用自身的金融科技优势，为金融机构赋能，提升金融服务的广度和深度，最终实现普惠金融的梦想。

为此，百度金融制定了三步走的战略构思。第一步，夯实自身的消费金融业务和财富管理业务，用自身业务的发展，打磨与验证百度的金融科技能力。第二步，打造财富管理平台和消费金融平台，以开放合作的态度，将自身平台面向所有合作伙伴。百度也在不断践行着这一战略，2016 年 2 月百度与中国人寿保险公司实现战略合作，双方将围绕人工智能、大数据、等技术，在金融平台、投融资、保险银行等方面展开合作。同时，百度与农业银行也在积极展开合作，农业银行寻求经营理念、商业模式、盈利方式等方面的转型，与百度的普惠金融目标高度契合，而百度人工智能与金融科技相结合的模式恰恰可以帮助农业银行的加速转型。第三步，从 2018 年开始，将全面向金融机构输出金融科技能力，为金融机构提供全套的解决方案，共同践行普惠金融。

百度金融完整立体的解决方案及强大的技术保障，吸引了大量合作伙伴。百度的金科产品与解决方案也正成为金融行业的普惠科技。据悉，百度金融科技产品合作机构近 400 家，每天对外服务超百万次。同时，平台合作数据也很

喜人：为瓜子二手车、长安新生、链家等机构实现融资超 140 亿元，为 20 多家投资机构对接的优质资产解决了资产荒困难。

遵循这样的战略，百度金融在持续精进自身科技能力的基础上，不断尝试与多家金融机构展开合作。“开启智能金融时代，共创普惠金融未来”是百度合作其他机构的初心。开放平台，互利共赢的战略开创了大型传统金融机构数字化经营深度转型的先河，为智能金融服务的探索道路铸造了坚实基础。

3.4 开放平台，深度布局金融科技

如何才能把百度的核心优势力量与已有的金融服务更好地进行融合是当下百度金融正在极力突破的重要环节。正如百度高级副总裁朱光所说，要实现普惠金融的目标，需要的是在人工智能、大数据技术下，对传统金融业进行变革，促进普惠金融发展。简简单单的几句话，也反应了百度金融的战略目标：致力于做真正的金融科技。

作为互联网三巨头之一的百度，庞大的用户基础和百度生态内的场景优势是百度的核心优势力量，也是百度金融发展新领域的重要前提基础。但是随着新金融领域的竞争越来越激烈，产品与业务层面的创新已经不足以成为一个企业稳步发展的核心竞争力。作为最有技术能力最强的巨头之一，百度的技术力量正在全方面融入百度金融的发展，以人工智能、大数据、云计算为代表的科技能力是百度金融最核心的优势力量。

百度 CEO 李彦宏将有关智能技术的各种功能被总结为了四个字“百度大脑”。关于“百度大脑”语音方面的应用，百度展示了运用情感语音合成技术还原张国荣声音的视频，即用张国荣在影视、电台等留存下来的原声建立模型，通过情感语音合成技术与粉丝实现“隔空对话”。其实百度大脑最好的应用场景在金融领域，例如，语言处理技术可以很好的解决智能客服的问题，用户画像可以用在数字化的智能配置上，语音、图像识别可以解决基金、证券、银行的远程开户问题等。目前，百度也在开发各种人工智能产品，以百度智能音箱为例，智能音箱的反应速度很快，只要 1.4 秒，它就开始行动。令人震惊的是：它还拥有声纹识别技术，能从用户的声音中，提取了年龄、性别等维度的特征，判断你的情绪是着急还是舒缓、严肃还是温柔，来选择应该用什么形式回答你。

从百度金融来看，百度的战略越来越清晰。在汽车产业，百度开放 Apollo 平台给智能驾驶开发者和产业链伙伴，向全行业赋予其人工智能技术在无人驾驶领域的应用能力；在金融行业，百度通过百度金融，向全金融业态合作伙伴开放其人工智能技术，帮助他们在智能获客、身份识别、大数据风控、智能投顾、智能客服、金融云和区块链方面实现弯道超车。百度正在成为一家越来越开放的公司，成为一家为中国各产业提供人工智能基础设施服务的技术公司。

4 居安思危，抓机遇迎挑战

越来越多竞争对手的出现、“互联网+”战略的推进、消费引领供给侧的改革以及普惠金融目标的深入推进，使得互联网金融企业在风云涌动的市场发现更多的机遇，迎接更大的挑战。

2013 年被称之为“中国互联网元年”，在这一年中，互联网金融迅速发展，全民理财之风风靡全球，各种理财工具如雨后春笋般涌现，互联网金融百舸争流。也是在这一年，百度开始展开互联网金融业务，百度从展开金融业务到 2015 年百度成立百度金融服务事业群组（FSG），将原有的业务进行整合，并将金融上升为百度战略位置，再到目前以发展科技金融为目标，百度在金融业实现了蓬勃发展。但是面对互联网金融这片蓝海区域，依然要向先行者一样惴惴前行。

在竞争激烈的市场环境中，百度更好的深入布局金融可谓是困难重重，面对的竞争对手越来越多，竞争对手的实力也越来越强。百度面临更多的外部压力，一方面百度的基础搜索业务一直以来饱受争议，业务增长的程度受到很大限制，面临相当大的外部舆论压力。另一方面，同业竞争者在不断加剧，更多新进入者的威胁，各种金融产品层出不穷，行业环境复杂多变，同时传统金融机构本身就拥有高质量的用户资源、人才培养体系，这些都足以让互联网企业在短时间内望尘莫及，而且传统金融机构也在进行经营模式的创新，也许在不注意的情形下就可能将自己所占据的市场份额被他人抢走，百度决不能掉以轻心。

面对各种各样的挑战，百度集团的领导者重新审视企业，与其他互联网巨头相比，百度金融的优势在于其强大的技术能力，包括百度的人工智能、大数据、

云计算技术等，实际上在国内甚至国际上都是领先的。通过人工智能，百度能够更好地去实施风控以及更好地理解用户的本意和需求。百度是一家以搜索起家的公司，也是中国最大的搜索平台。“搜索是对一个一个人真实意见的最直接的表达，特别是对一个人金融需求最直接的表达。比如，一个人可能在其他场景下对理财产品、贷款等需求表现得会比较隐晦，但当他在网上搜索一个所谓的贷款品种或者理财品种的时候，实际上就是一个很直接的表达。因此百度可以在第一时间了解客户的需求，并去推送一些产品。”百度自身搜索平台对百度金融业务的支持作用是其他几个平台所不具备的。百度想要做真正的金融科技公司。而除了自我探索之外，百度远景计划则是向整个金融体系和生态输出金

融科技能力， 百度金融最远的愿景还是通过输出金融科技能力，为整个金融机构、金融行业去赋能，去提升能力。

另外，虽然百度的科技金融道路蒸蒸日上，但面对互联网金融这片蓝海时，依然要稳步前行。对于整个行业来说，互联网金融的发展仍是在不断摸索向前，未来还有很长的路要走，金融创新也许刚刚开始。

5 尾声

近些年，互联网金融呈现高速发展趋势，互联网技术的发展，也促成了很多互联网+产物。众多金融政策的支持和金融牌照管制的开放，促进了金融公司的迅猛发展。百度在 2015 年成立了百度金融服务事业群组，可以说，它集成了百度在金融领域的核心力量，也将为互联网金融的发展带来强大的推动力。目前，百度再一次进军科技金融领域，人们也期待在未来百度能够带来更大的惊喜。

百度最大的竞争对手是阿里、腾讯互联网金融体系，阿里巴巴在电商和第三方支付平台更是占据相当大的份额，发展如火如荼。腾讯借助微信红包，迅速累计积累了数亿的用户群体。但是百度有着其特有的优势，百度是基于搜索而产生的公共数据，其最大的优势在于数据全面，数据样本复杂，数据较广泛，拥有核心技术资源。目前，百度在积极利用自身优势发展人工智能，百度正在攀登一个更高维度，一旦攀登上，对阿里，对谷歌都是强大的冲击。

随着时间的推移，众多电商将会更加坚定地深入布局金融业。纵观全国互联网金融领域，竞争越演越烈，各种互联网金融公司纷纷使出绝招，向金融科技领域扩展自己的布局。百度能否不断开发自身优势引领科技金融发展潮流，也许只有时间才能够告诉我们.....

（案例正文字数：12209）

The Road to Fin-tech of Baidu

Abstract:

In December 14, 2015, FSG (Baidu financial services group) was formally established. Integrating all the power forces of Baidu in the financial sector, as financial giants strong opponent, is bound to promote the further development of Internet finance. This case through the introduction of BaiduPay from Baidu in 2013 for the third party payment license qualification, officially taking the substantial step into the Internet banking, started a series of financial layout, to 2015 and CITIC

Bank announced the bank initiated the establishment of Baixin, Baidu eventually decided to process its positioning as a financial technology company. With strong technical advantages, Baidu will unswervingly follow the path of technological innovation and development. This case focuses on Baidu Finance, focuses on the layout and development of Baidu Financial Transformation, aims to guide students to use PEST and SWOT analysis methods through Baidu Finance to enter the business practice in the field of science and technology finance. This paper analyzes the strategic direction of Baidu Finance, and then considers the significance for Internet companies to enter the field of science and technology finance.

Key words: Baidu finance; Science and technology finance; Internet finance;