

案例正文：

网易金融：网易献给金融的恋歌¹

摘要：现今新科技蓬勃发展的势头不可逆转，互联网金融开始通过拥抱新技术来寻找新的发展增长点，金融科技逐步成为企业提升核心竞争力的渠道。本案例以科技金融为切入点，通过回顾网易金融的发展历程，讲述网易在发展中形成了独具特色的业务模式，及其所遇到的机遇与挑战，引导学员思考网易金融业务模式具有哪些独到之处，学会对企业环境进行分析并进行战略选择，同时为互联网金融未来发展提供借鉴与参考。

关键字：互联网金融；网易金融；科技金融；网易北斗

0 引言

“网易是一家有品味的、创新的科技企业。”在被问到如何用一句话或一个字来形容网易这一问题时，丁磊不假思索的答道。望着台下若有所思的记者，丁磊陷入了回忆，从最开始的“落后者”，公司踏实发展邮箱、无线增值业务等，打造稳固基础，到现在的“先锋者”，网易北斗横空出世，成为互联网金融风控行业的领导者，公司在互联网金融之路不可谓不曲折。

如果说有某个互联网子行业，在国内还并没有呈现出很明显的寡头垄断特征，各种细分服务和第三方的平台都具备了进入一流前沿平台的实力，那么这个行业也就是现在如火如荼的互联网金融了。大部分传统互联网巨头都已进入“淘金”，阿里的蚂蚁金服、京东的股权众筹、百度的百信银行、腾讯微众银行等纷纷成为哗动一时的舆论焦点。恰逢互联网金融的厚积薄发，丁磊心头念转，也许，这将会成为网易开启金融之旅的契机。

1 萌芽：网易金融现江湖

近年互联网成为全国舆论的焦点，然而随着互联网金融深度调整的逐步加剧，“互联网+”不仅捧红了许多低迷产业，拉动国家经济的发展，也将冲击人

1. 本案例由山东农业大学经济管理学院的王洪生、林鲁宁、任雪莹、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. 本案例仅供课堂讨论之用，并无意暗示或说明某种管理行为是否有效。

们的日常行为模式，渗透到生活的方方面面。网易一直在游戏、邮箱等产品方面安分守己低调经营，然而适逢互联网发展的大潮，丁磊决定延续网易一贯的创新理念，走特色的互联网金融之路。

1.1 丁磊，网易英雄

浙江杭州是个神奇的地方，霸占了中国过半的电商份额，雄踞多位电商大咖，被冠名“电商之都”。这里有阿里巴巴马云、生意宝孙德良，还有网易丁磊。2017 年双十一前夕，马云拍摄电影《功守道》，在剧中接连将众多功夫巨星掀翻在地，相比之下，丁磊则要低调的多。乌镇互联网大会的饭局差不多是丁磊一年中最高调的时候，卖卖网易未央自产的猪肉，推销网易严选的好商品，自得其乐。丁磊曾说“网易是一家有品位的、创新的科技企业”，而丁磊也被认为“科技界的生活家”。

丁磊始终认为：企业真正的使命和价值，是能够通过探索和创新为消费者创造出新的产品，并且能够持续不断地迭代和更新。就像他自己所言，赚钱只能占幸福指数的 5%，比赚钱更重要的是产品本身。在丁磊的理解中，做企业是一个长跑，要用心来做。而网易这 20 年来，能够让丁磊绝对满意的并不少，而遗憾错过也不少，其中丁磊的“慢”，就让网易错过了很多机会。比如丁磊信心满满要与微信对抗的易信，易信推出的时候，微信已经占领了社交领域的大部分江山。但可以肯定的是，习惯“慢人一拍”的丁磊却带领着网易在 20 年间另辟蹊径出了一条发展之路。

1.2 互联网金融，网易发展大环境

“互联网金融”近年来多次被写入政府工作报告，发展普惠金融、科技金融是大势所趋，也是各大互联网公司瞄准的下一个市场。截至 2017 年 12 月，我国网民规模达 7.72 亿，互联网普及率为 55.8%，较 2016 年 12 月数据增加四千万网民人数，联网普及率较 2016 年底提升 2.6 个百分点。随着移动互联网终端的发展，截止 2016 年 12 月，我国手机网民已达 6.95 亿，2017 年再达新高。即使是互联网相对落后的农村，网民规模也快速增长，已达 2.01 亿，同比增长率为 13.6%。

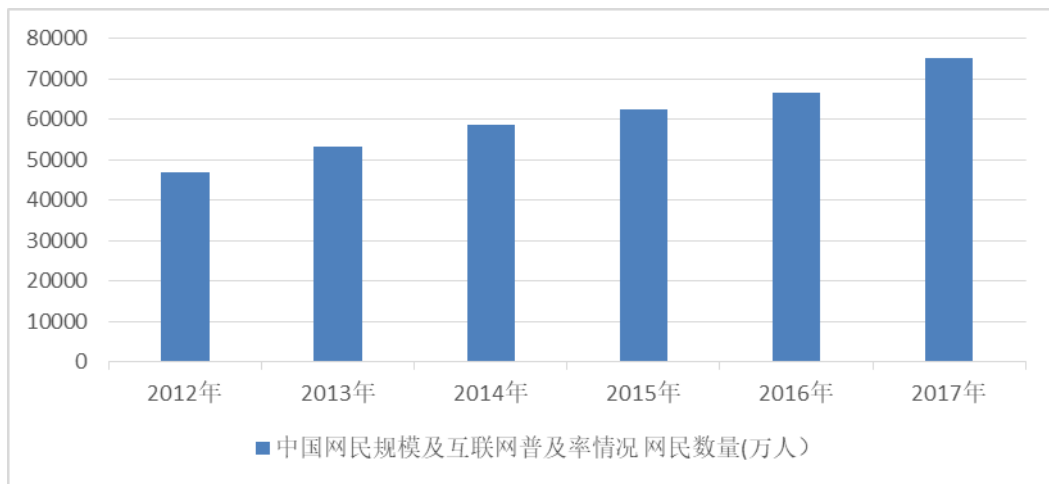


图 1 中国网民规模及互联网普及率情况

随着手机终端价格的快速下降，互联网应用的广泛普及，移动互联网应用空间会随着移动互联网的易用性和便捷性还将进一步得到拓展。以各大互联网公司为代表进行的电子商务业务，已为互联网进一步发展投入了大量的沉没成本，也无需再承担网民的终端费用，使得边际成本几乎为零。互联网企业拥有海量的稳定用户及用户数据，利用大数据、云计算、区块链等技术，在风险定价、风险防范、客户获取及产品推广相对传统金融行业具有显著优势，为下一步进军金融领域打下良好基础。

另一方面，金融在经济中的地位与作用日渐突出。国家统计局数据显示，我国金融机构现金收入逐年稳步提升。随着宏观经济状态逐步良好，国民收入稳步增加，居民理财意识慢慢苏醒，对于支付宝等第三方支付平台的“介入”并未产生排斥心理。民众手中闲散的货币如果流入市场将产生巨大的金融商机。2013 年余额宝诞生，基于支付宝平台，成长速度与规模令人瞠目结舌，当“满周岁”时规模达到 5742 亿元，用户数已超过 1 亿，引发市场轰动，互联网思维成为影响并改变着传统金融业态形式的冲击力量。以 P2P 为代表的公司如宜人贷，通过科技驱动创新实践于金融领域，为优质城市白领人群提供高效、便捷、个性化的信用借款咨询业务。2015 年 12 月，宜人贷在美国纽约证券交易所成功上市，累计促成借款总额达至 605 亿元。

1.3 网易金融，创新与科技齐头并进

我国金融界一直是高度垄断行业，由于经济发展不充分，金融结构体系不健全，资本市场不完善，再加上监管存在滞后，导致市场不规范。平台跑路、收益难以保障、虚假信息等问题对互联网金融的发展造成了消极影响，如何使用新元素来弥补互联网金融行业漏洞成为众多互联网平台思考的新问题。大数据云计算技术等新技术的出现成为问题解决的重要突破点，新的金融运营时代

正在悄然拉开帷幕。

“外面的世界变化很快”，这是网易一直以来坚守的理念。在京东、阿里等企业通过外延式的扩展以及疯狂的投资在这一领域不断扩宽巩固自己的疆土之时，“低调”的网易似乎仍然抱着“与世无争”的态度游离于这场混战之外，这不是放弃，深谙变化之道的网易静观市场变动趋势，放弃跟从“大流”另寻突破之地。怎样才能后来居上实现“逆袭”成为盘绕在每一位网易人心头的问题。

然而不久之后网易便寻得了答案，网易总裁王一栋指出：“互联网金融的真谛就是运用大数据、云计算以及信息通信技术等科技手段把各类客户场景化的金融需求满足起来，进行充分评估，创新性开发并最终传递给用户的过程。网易金融，其实是一个金融科技公司，是两者的合体。”因此网易以搜索产品和创新技术为起点，自主研发的“有道”系列产品陆续面世，有道词典、有道翻译官、有道云笔记等产品，用技术的力量缩短用户与信息之间的距离。网易在游戏方面亦是不留余力，2017年1季度公司整体收入同比增加，各项业务中，网络游戏服务收入占比为79%，总收入达10735百万人民币。网易在邮箱、游戏以及有道系列产品中积攒了大量人气和长期用户。2015年5月，丁磊决定进军互联网金融。“网易金融”正式成立，构建消费金融、支付、理财、众筹等多个金融科技业务前端矩阵，利用互联网、大数据和人工智能等核心技术，提升金融效率、优化产品体验，对于如何弥补互联网金融缺陷这一问题摆出了自己的答案。

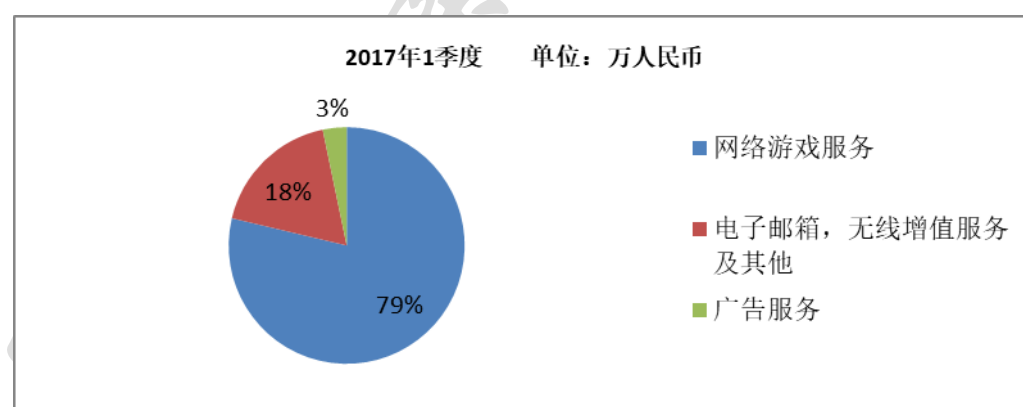


图2 网易2017年第一季度收入总览

2 成长：网易发展节节高

2015年5月，网易金融成立，以“乐享品质金融生活”为愿景，旨在利用大数据、智能科技为用户提供优质金融服务。借助于庞大深扎的客户群体，网易金融响应客户的需求，携三款主要产品问世江湖，向互联网界明示了自己的态度。

2.1 网易支付，产品支付新平台

2014 年以来，众多中小平台从零起步，通过对接各种非标资产，进行互联网理财，提供投融资产品服务，业内已经有少量平台成交量达到 100-200 亿区间。时代的变化，局外人看来仅是沧海桑田般悄无声息又富有诗意，而局内人却知道其中会有大量不适应新环境的鱼儿鸟儿暴毙。在进入时机上已然落后一步，如何充分利用现有的资源优势，要走一条怎样的发展道路，网易在金融业务上需要保持冷静和客观的态度。

网易金融的主要业务分为互联网理财、消费贷款、第三方支付三个板块，基本包括了传统金融的“存贷汇”业务。网易坐拥相对庞大的客户群体，其中游戏的收入更是独占鳌头，在游戏中的支付交易便可产生巨大的资金流。2009 年 2 月，网易支付正式发布运营，2012 年 6 月获得人民银行颁发的《支付业务许可证》，负责网易集团内部多种产品的支付渠道，并逐步发展成一个集中的场景化、移动化的产品支付平台。

目前，网易金融已经成为网易集聚公司游戏、门户、邮箱、电商、教育等综合资源进行互联网金融业务领域拓展的核心载体。随着网易在互联网金融领域布局和投入力度的加大，网易支付将成为互联网金融领域的底层和基础支付媒介，为网易集团搭建投融资、理财、个人财富管理等综合化平台和研发相关产品提供了必要的支撑。

2.2 网易理财，理财投资场景化

互联网理财行业正在逐步分化，一部分平台已经开始对接各种资产，各种类型的金融资产，都可以放到平台上销售，线下的非标和民间融资资产逐步线上化，将互联网销售渠道的开放作用“榨干用尽”；另外一种方法，则是用精选方式，为用户筛选出一些更具有理财品质和安全性产品，定期提供此类理财产品，牺牲用户的自主选择，只为用户提供筛选后的产品，使其省去选择的精力，享受到更有人情味和品质化的产品。

网易理财是网易宝有限公司通过与多个金融机构合作，面向广大互联网用户提供精选、安全、便捷的购买理财产品的一体化在线金融服务平台，根据客户的多方位理财需求，结合各金融机构优势，打造自己的理财平台，为多层次客户提供服务。网易金融事业部执行副总裁王一栋言称：“好的金融机构是优质金融产品的保障，互联网金融要在保障资产安全的情况下进行产品和服务创新……不走寻常路，要做精选与优质。”保障对用户的收益安全性，而后在此基础上让用户的理财和投资更加专业化和场景化。

除了打造自身平台的产品，网易金融投资了两家理财类的创业公司——富

聪金融与立马理财，即网易集团旗下的专业金融信息服务平台。经网易金融入主后，两家理财平台专注打磨精选态度：首先在资产方面，严选评级 AA 以上的行业龙头企业和上市公司为平台合作方；其次，通过多层次资本市场去中介化，将收益让渡给用户；再次，将效率提上台面，定期、活期理财无缝衔接；另外在风险管控上聘请来自光大证券的风险团队原班人马，沿袭并升级券商的风控标准；第五、将资金交由大型商业银行——光大银行存管，对立马理财平台用户资金结算账户进行存管；最后由网易的产品和技术团队打造流畅的互联网产品使用体验。

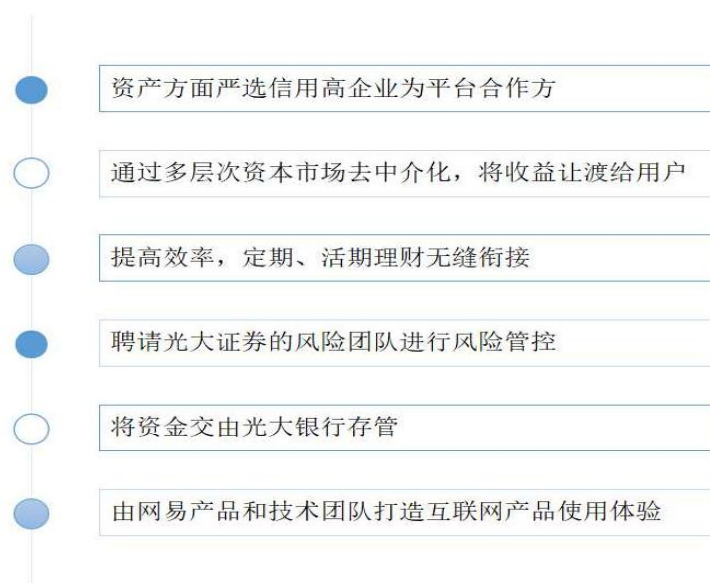


图3 网易理财的产品特点

网易既然决定进军互联网金融，就要打好如意算盘，利用目前网易金融事业部已经成熟的前后台流程运作体系，整合商务、风控、技术与产品，提高前端运营与用户互动的频率，精选优质的理财产品与金融衍生服务，将理财、贷款、支付与生活化场景结合起来，继续深挖自身的价值潜力，结合大数据和云计算能力为用户订制更有品质的金融单品和特色化创新互联网金融服务。同时，适当与外部合作方成立一些细分平台，这是网易综合考量整个金融格局稳妥的进军策略。网易金融的模式和理念创新，也正从另一个维度上冲击着目前“同质化”与“风险集聚”的互联网金融。

2.3 网易严选，产品服务高品质

网易基于强大的媒体资源、用户量级进军互联网金融，继网易支付与网易理财之后，又一次做起了跨界电商。针对部分用户为追求高品质生活但是局限于收入，对品牌产品认可但不要求品牌，对生活富有情怀但无从下手的痛点，2016年4月网易严选上线，成为国内首家 ODM 模式的原创生活类自营电商品

牌。网易严选平台秉承“好的生活，没那么贵”的理念，与用户对产品品质的追求引起共鸣，将选品、原料采购、生产、销售、物流、售后等各个环节都把控在自己手中：使用场景引入、社区构建为用户提供购物参考；明确平台产品品类定位，锁定客户需求；平台与品牌制造商直采产品，砍掉流通中间环节让利用户。完善的售后服务，解决用户后顾之忧，提供优质产品。

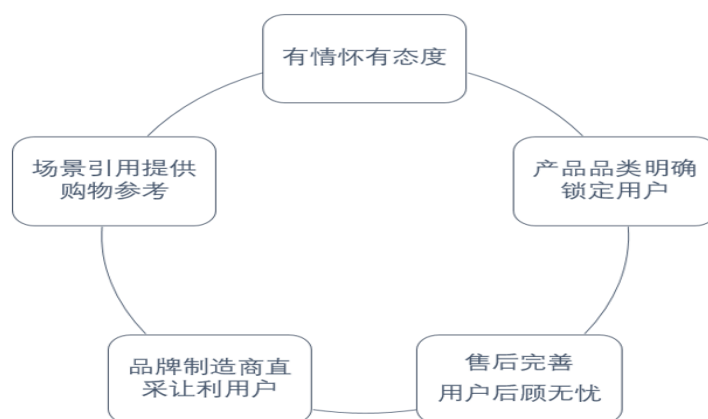


图4 网易严选的平台特点

网易严选直接圈定目标人群，免去对非目标用户的投入成本。比如，在首页第一屏的结构上并没有太多的附加内容，采用了横试导航，将网站主营的品类直接告知用户。用户根据自己想要买的产品第一时间找到品类。网易严选主推行业划分，以生活用品为主的8个大品类50个细分品类，每个品类楼层均有细分品类，可直接跳转到品类页面，增加首页到品类页面的转化。自网易严选上线以来，截止当年9月已拥有3000万注册用户，其中重复购买3次以上的用户比例超过50%，月均流水6000万元。

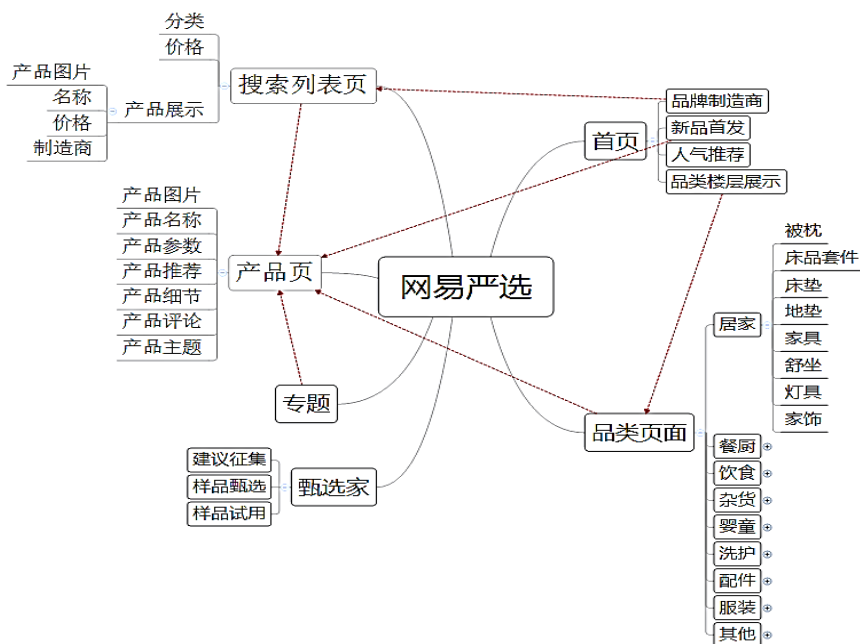


图 5 网易严选产品结构及网站设计导图

3 结果：生态化大数据风控体系的诞生

三大产品的推出让网易金融走向正轨，但是这与网易想要实现的目标还差了很多，怎样才能实现飞跃式的发展？在网易的判断中，金融科技将成为未来互联网金融竞争的关键武器，而无论是传统金融还是互联网金融，风控都是关系存亡的节点。在网易的金融布局中，网易北斗是极其重要的一环。

3.1 网易北斗，勇敢的探索者

网易金融总裁王一栋提到，目前国内的数据生态是破碎、割裂和不完整的，怎样提升中小企业和个人的信用审核普惠性将成为未来网易金融发展面临的关键问题。以此为突破点，网易开启了风控领域的探索。

2011年6月阿里建立了自己小贷公司，随后开始利用自己的风控技术，对平台商家提供信贷服务。平台主要贷款人是阿里电商平台上的个人和企业商户。他们在阿里系电商平台上的交易数据，能够实时的被阿里获悉。阿里在大数据分析技术上都有深厚积累，在此基础上构建的风控系统，就会相当有效精准。网易北斗却选择了与阿里小贷不同的发展方式。网易作为一个一直致力于提高用户互联网产品使用品质与安全的公司，也一直在考虑如何将用户的理财和投融资服务做得更有品质，更有精选并且更加安全。要做高性价比的精选与优质，在金融产品上，就要涉及到大数据概念，即利用用户的海量行为数据来描绘用户的个人画像，然后将用户的需求与产品匹配起来，实现对于用户个人的精选

与优质概念。

2016年9月，网易金融受邀成为清华大学金融科技研究院首批合作伙伴。同年12月8日，伴随着新昌县首创汽车轴承有限公司的第一份线上授信报告的诞生，网易北斗智能风控开放平台正式宣布上线。作为全国首个“新赋能”模式的智能风控开放平台，与其他风控流程平台不同，网易北斗把贷前、贷中、贷后分得更为细致——在贷前做了获客引流模型、反欺诈型模型以及风控授信模型，先构建了筛选机制。在贷中又做了信贷管理模型，确定放贷的金额以及调查还贷能力等。在贷后还有风险预警模型、云催收模型和用户增值模型，一方面可以防止出现坏账的情况，另一方面也是在判断用户未来的业务合作以及增值空间，为后续的二次贷款做好准备。（基本是介绍不同，过于详细的描述产品）

不仅如此，网易北斗在技术方面也下了一番苦工，北斗平台以科技智能驱动，用大数据、人工智能、机器学习等科技手段来助力金融机构的数字化转型，将普惠金融在中小微企业、城镇中低收入人群及三农从业者中的普及变为现实。在广大农村地区特别是沿海发达地区的农村，资金的供需往往只隔着一层纱，网易金融首次亮相选择与新昌农商银行合作，率先落地网易北斗智能风控开放平台，希望从最需要此项服务的地方入手。正如网易金融 CRO 李德辉所言，网易金融是在做金融机构与中小微企业、个人的连接者，打通资金供需最后一公里。

3.2 风控体系，生态化模式助发展

网易首先使用“新模式、新数据、新技术、新合力”构建四大用“新”。首创“新赋能”金融科技商业模式——互惠共赢，共建信用生态；充分利用集团 19 年生态数据积累并精选外部大数据，构建新数据；采用尖端建模及计算能力，比如神经网络、机器学习和支持向量机等全球领先技术能力；网易金融携手各大业务平台搭建协同效应，构成资源共享集成优势。



图 6 网易北斗四用新及七赋能

其次，网易秉持“新气象”为网易北斗七项赋“能”。在对外合作上，网易金融与金融机构开展全方位深度合作，除输出风控平台外，还输出一整套综合解决方案，帮助传统金融机构更好地适应数字化浪潮。在大数据技术层面，网易自主研发的“猛犸”大数据平台并行计算技术，提升数据处理能力，缩短审批时间。网易还研发了大规模机器学习集成算法、优化算法、自我学习算法等尖端模型。同时，网易打造全新服务体系的全智能云客服平台——“七鱼”全智能云客服专家系统，让传统金融机构积压已久的各项问题有了眉目，被称为客服领域的“阿尔法狗”。

在营销方面，网易开发的“魔镜”是大数据一站式精准智能营销系统，助力传统金融机构获客及精准营销，其包括自主营销对象定制，直接对接营销渠道和智能营销效果评估；在全流程风控上，网易搭建起贷前、贷中、贷后的信贷全流程预警风控体系；在智力赋能上，网易特设光合客俱乐部引入全球领先的金融科技课程和业界资源，对合作伙伴开设培训课程并共享业界资源。网易北斗通过四大用“新”和七大“赋能”实现具有核心竞争力的七大风控业务模块，并且结合风控因子、反欺诈等场景应用，引入神经网络、随机森林等前沿机器学习算法进行建模，形成生态化大数据风控体系。

3.3 金融机构，北斗发展新领域

受到利率市场化、民营银行竞争以及互联网金融等多方面压力，商业银行利润增速减缓，不良资产率上升。在整体经济下调情况下，产业局部萧条给信贷管理和信用审核工作带来很大的难度。但互联网迅猛发展带来了机遇，促进了新的业务发展和模式创新，为中小企业提供一种新的选择。相比于传统大银行，地方性中小银行在管理权上更为灵活，自主性更高，跟随市场及科技发展更为紧凑，新昌农商银行与网易北斗合作便是很好的例子。

对于地区性中小商业银行而言，其不缺乏用户与数据，特别是一些与传统银行信贷工作相关的企业、个人和其他公共部门数据，但在数据的处理、模块的分析和互联网化数据的采集上，中小商业银行缺乏专业技术支撑的实力和应用的场景，而这恰恰是很多互联网公司巨头的优势。除此之外，商业银行的组织结构和内部绩效考核体系也需要在互联网化的业务产品中进行匹配。

看到了中小商业银行在互联网业务上的迫切需求与万亿级市场潜力，网易金融经过长期技术与产品的准备，正式发布了独立研发的首款大数据风控产品——“网易北斗”。网易北斗选择地区性中小银行作为突破口，是发现了地区性的中小银行在利率市场化后面临较大的生存压力，资产质量、用户市场以及风控模式都面临一定的市场化调整压力，而集合了互联网大数据处理能力的信用

管理方式可以很大程度上“对症下药”，既能满足中小银行的风控技术提升需要，也能符合普惠金融概念下像网易金融这样的平台实现平台化输出的商业价值需要。

4 常保繁荣：用户、科技助成长

纵观网易金融发展过程，从萌芽到成长再到发展繁荣，网易能够成长至今，除了顺应经济前景以及市场趋势之外，打造企业特色、树立自我“标签”也是企业常保繁荣的“秘密宝典”。

4.1 科学技术，网易核心竞争力

如今部分互联网平台只是完成线上销售渠道的建立，通过一定的风控、运营和技术手段，将线下的传统金融机构产品进行标准化和拆分，放到线上进行产品销售，这一过程成为国内一部分平台涉足互联网理财的主流。但是，这种方式受制于后端的资产端商务整合能力，并不能体现出互联网技术在金融领域的核心竞争力。网易金融 CEO 王一栋认为，“核心的竞争力应该是金融科技”。

互联网金融正在逐步从简单的渠道和产品对接进入到更为深入的，以金融科技为引领的 2.0 时代。网易作为互联网金融服务的主要参与者之一，以金融科技为市场切入点，利用海量和多维度数据，结合金融业务实际发展需要，以场景化、技术化和数据化为媒介，将用户的理财、支付、信贷、消费等类金融行为进行场景化分析和嵌入，同时进行一系列实现大数据、人工智能、机器深度学习等方面的创新与合作，最终为用户提供一种快捷、安全、简便的金融服务。

2016 年初，网易成立网易金融旗下首个大数据实验室；2016 年 3 月份，网易金融事业部通过旗下的大数据实验室，发布了国内首份《新中产理财行为分析报告》；2016 年 5 月，网易金融事业部与光大永明人寿在杭州举行大数据保险创新研究室；6 月，网易与清华大学交叉信息研究院达成战略合作协议，在大数据、人工智能等科技领域进行产品创新和研究合作；6 月底，网易金融大数据实验室再次发布《新中产品质消费分析报告》。

4.2 “新中产”群体，未来消费新主力

网易大数据金融实验室发布《“新中产”理财行为分析报告》，可以得出“新中产”的年龄分布、行为特征、生活习惯、消费心理等一系列指标详细的目标用户画像。报告提出未来最具市场增长潜力的新中产人群的特征为：对收入稳定、经济意识强烈、具有一定生活和消费品质而且习惯使用互联网理财的 80、90 后为主的人群。同时也将部分逐步接受互联网消费、理财、支付和金融习惯的 60、

70 后纳入了“新中产”的范畴。

“新中产”人群在理财、消费和购物上均有自己独特的思维模式，大部分客户除了考虑产品品牌和认知外，更多重视性价比和品质。在此前的理财用户行为调研中，网易金融发现很多用户更喜欢购买“网易理财活利保 4.7%+网易考拉购物券”这种组合的方式，77.2%的“新中产”认为，购物时“更经常选择实用、性价比高的产品或服务，解决实际需求就好”。而网易金融结合金融理财和消费行为设计搭配产品，其越来越受到新中产的青睐。



图 7 新中产对性价比的重视度调查

数据来源：网易金融大数据实验室

作为国内率先提出新中产理财和金融服务概念的平台，网易金融在设计产品之初就将目标用户锁定为“新中产”。“新中产”在日常的理财和投资行为中较为注重稳健、安全和品质的特性与网易的情怀初衷以及精选优先态度亦是不谋而合。调查显示，74.4%的用户会选择在未来数年，增加在互联网理财领域的投资。随着互联网产业环境成熟而成长起来的新一代“新中产”，已经逐步将互联网理财视为一个最主要的投资理财渠道，这部分人群正在逐步成长为未来互联网金融的主流人群，将成为具有高成长性和高拓展性的最具价值群体，也将成为注重品质、精选产品、情怀发展的网易金融的重点客户甚至优势资源。



数据来源：网易金融大数据实验室

图 8 新中产理财渠道调查

4.3 场景化用户引流，打破场景次元壁

场景化用户引流一向是网易金融的自身生态资源优势。网易是一家拥有 19 年历史的互联网公司，在技术、研发和集成化产品场景匹配上，以及用户沉淀与大数据资源中，都具备强大的资源优势。它的起始业务诸如门户、游戏、邮箱，在业内仍保持强劲势头：截止 2016 年 3 月底，网易新闻客户端月活跃用户过亿，网易邮箱的总有效用户数达到 8.6 亿；网易云音乐则是市面上增速第一的音乐产品，获得了超过 2 亿用户的青睐；其它互联网的产品，如网易有道，用户量达 5.8 亿，均取得了向好的成绩。这些庞大有效的用户构建了网易生态圈里最基层的用户储备。一方面，由于产品之间的相连性，网易生态圈的用户在合适的情景下可以相互导流，另一方面，金融系列产品将恰好可以依托生态内电商、游戏、音乐、教育等各种场景化渠道来进行延伸与拓展。



图 9 网易数据生态圈图示

5 尾声

回顾网易金融的发展历程，网易金融通过网易支付、网易理财与网易严选发展业务版图，利用网易北斗智能风控，借助金融科技、“新中产”市场定位、场景化用户引流形成核心竞争力，一方面确保有业务持续加速稳健发展，另一方面，打破原有思维模式，利用科技推进非传统业务，搭建互联网金融平台。这位“后起之秀”凭借其创新方面独有的天赋，在“人才济济”的互联网金融领域脱颖而出并牢牢占据一席之地。

2015年年初，中国人民银行印发《关于做好个人征信业务准备工作的通知》。同年4月，蚂蚁小贷旗下个人信贷产品——花呗正式上线，同时与京东白条在消费金融领域的比拼也由此拉开大幕，点亮消费金融市场。作为领域“先行者”的蚂蚁金服和京东金融在电商平台已取得了较大优势，作为“后来者”的网易金融要想从中取得一席之地，还面临较长征途。

不完善的征信体制也是阻碍其发展的又一困境。e租宝庞氏骗局暴露，互联网金融风险显现，政府政策因此逐渐收紧。在这一背景下，网易金融冲出江湖的时机并不具备人和条件，网易的缺陷就是征信系统。可见，网易若想在互联网金融领域“更上一层楼”，仍面临着巨大的压力。随着整个互联网金融领域监管力度的加强，政府在慢慢规范着各项业务，未来互联网金融的发展趋势难以预测，风雨之中的网易是否能够拨得乌云见晴日让人拭目以待。

（案例正文字数：10179）

NetEase Finance -- the Love Song Dedicated to Finance

Abstract:

New technology is booming, so the industry of internet finance is beginning to find new growth points by embracing Fin-tech, which are gradually becoming the core-competitiveness. This case takes NetEase science and technology of finance as the starting point. By reviewing the development of NetEase Finance, the paper summarizes NetEase Finance's financial business model, as well as the exploration of NetEase Finance in science and technology of finance. It explores how NetEase Finance can gain the competitive advantages in Online finance, and looks forward to the future, which will provide references for internet finance Enterprises.

Key Words:Online Finance; NetEase Finance; Science and technology of finance; NetEase BeiDou