

互联网金融背景下商业银行金融产品需求分析

康欣艳

黑龙江工商学院

DOI:10.12238/ej.v7i2.1295

[摘要] 本文深入分析了互联网金融的概念及其在当前社会的发展现状,聚焦于网络支付、网络融资、网络理财等方面。网络融资的崛起、网络理财的竞争压力以及金融科技的崛起等因素对商业银行产生了深刻影响。为应对这一挑战,文章提出商业银行应当加大互联网金融投入、关注客户个性化需求、提升风险防控能力以及加强人才队伍建设等策略。通过本文的研究,读者能够更好地了解互联网金融的发展趋势,以及商业银行在这一背景下的应对之道。

[关键词] 互联网金融; 网络支付; 网络融资; 网络理财; 移动金融

中图分类号: F626.5 文献标识码: A

Analysis of Financial Product Demand in the Context of Internet Finance for Commercial Banks

Xinyan Kang

Heilongjiang School of Technology and Business University

[Abstract] This paper provides a thorough analysis of the concept of Internet finance and its current development status in society, focusing on aspects such as online payments, online financing, and online wealth management. The rise of online financing, competitive pressures in online wealth management, and the emergence of financial technology have had a profound impact on commercial banks. In response to this challenge, the article suggests that commercial banks should increase investment in Internet finance, pay attention to personalized customer needs, enhance risk prevention and control capabilities, and strengthen talent development strategies. Through this study, readers can gain a better understanding of the development trends in Internet finance and the strategies that commercial banks adopt in this context.

[Key words] Internet finance; online payments; online financing; online wealth management; mobile finance

引言

随着科技的迅猛发展,互联网金融正逐渐成为金融领域的主导力量。互联网金融以其便捷、高效的特点,深刻地改变了传统金融业务的格局。本文将深入探讨互联网金融的概念,并着重关注其在当前社会的发展现状,在这一背景下,商业银行作为金融服务的重要提供者,不可避免地面临着前所未有的挑战。我们将深入分析数字支付的普及、网络融资的崛起、网络理财的竞争压力以及金融科技的崛起等关键因素,揭示互联网金融对商业银行业务运营所带来的深刻变革。为更好地应对这一巨大挑战,本文提出了商业银行应加大互联网金融投入、关注客户个性化需求、提升风险防控能力以及加强人才队伍建设等策略,以保持竞争力并实现可持续发展。

1 互联网金融的概念

互联网金融,作为金融业务与信息技术深度融合的产物,旨在通过互联网平台实现金融服务的创新和优化。其核心在于利

用互联网技术,打破传统金融机构的时空限制,在互联网金融的理念中,用户通过在线平台可以方便地进行支付、融资、理财等操作,而这一切都在数字化、网络化的环境下完成。这种模式不仅提高了金融服务的效率,同时也拓展了金融服务的边界,让更多的个体能够参与到金融活动中。

2 互联网金融的发展现状

2.1 网络支付

网络支付在互联网金融的发展中扮演着至关重要的角色。随着移动互联网的蓬勃发展,电子支付手段如支付宝、微信支付等已经深入到人们的日常生活中。通过手机应用,用户可以轻松完成线上和线下的支付交易,无需携带现金或银行卡。这种便捷的支付方式不仅提高了交易效率,也为商家和消费者提供了更加灵活的支付选择。同时,数字货币的探索也成为互联网金融发展的一个亮点。一些国家正在积极研究和推动中央银行数字货币(CBDC)的发行,试图通过数字货币的方式更好地适应数字化

经济的需求。这不仅有望加速支付体系的更新,还可能对传统货币体系和支付方式带来深远的影响。网络支付的兴起不仅是互联网金融发展的必然产物,也是社会经济数字化进程的重要体现。这一趋势为金融行业带来了新的机遇和挑战,同时也促使着商业银行不断创新和改进自身的支付服务,以适应用户日益多样化和个性化的支付需求。

2.2 网络融资

互联网金融是互联网技术在金融活动中的具体应用,它是企业与银行、第三方实体经济组织之间的一种资金融通活动。其中,有四种典型的融资方式,如P2P借贷、众筹、电商网络小贷、银行网络信贷等,与传统的融资方式相比,具有成本低、融资渠道广、融资效率高等特点。2007年,阿里集团联合建行和工商银行推出了在线贷款业务,近几年来,国内各大电商企业纷纷涉足互联网金融领域,使得互联网金融业务的规模逐年扩大。中小企业用户数量也在不断增加。这一发展态势表明,互联网金融在推动金融业务的数字化和普惠化的同时,也为很多中小微企业提供了更方便的融资渠道,极大地促进了实体经济的发展。

2.3 网络理财

与传统金融理财方式相比,互联网金融以其更快的速度、更低的成本和更高的个性化服务而倍受瞩目。最具影响力的当属余额宝,它于2013年6月12日正式上线。该网络金融产品借助蚂蚁金服的平台,为投资人提供了一种简便高效的理财方法,让闲置的资金可以获得更好的回报。除余额宝外,网上理财产品如中国银联银联商务与光大保德信“天天富”,百度“百度理财”,腾讯“理财通”。经过数年的发展,我国的在线理财市场已经步入了一个比较稳定的发展时期,并且拥有了越来越多的用户。这说明网络使得金融服务更加普及,成为了人们日常理财的一个重要途径。透过网络理财,投资人能更具弹性地配置资产,获得即时财务资讯,让个人理财有更多的选择。

3 互联网金融背景下的商业银行金融产品需求分析

3.1 存款类产品需求分析

在存款类产品方面,客户需求主要体现在对灵活性和收益性的双重追求。客户对于活期存款的需求主要源于对便捷的资金管理的渴望,他们期望能够随时随地方便地进行资金支取,以满足日常交易和支付的需求。同时,客户对于定期存款的需求则体现在对于更为稳定的资产增值和更高利息收益的追求,期待通过较长时间的存款获得更可观的回报。这种需求既体现了客户对资金的灵活运用的迫切需求,也表明了他们对于存款收益的期望。商业银行在设计存款产品时,应当综合考虑客户的这些双重需求,通过创新性的存款产品设计,满足客户不同层次的理财需求,提高客户的满意度和黏性。

3.2 贷款类产品需求分析

在贷款类产品方面,客户的需求主要体现在个性化、灵活性和低成本方面。对于个人消费贷款,客户追求快速获得资金的同时,期望能够根据个人需求和还款能力,选择灵活的还款方式。

在住房贷款方面,客户更关注长期、低息的贷款方案,以支持住房置业,并期望贷款流程简便、审批效率高。对于企业经营贷款,客户希望获得灵活的融资方式,包括流动资金、设备融资等,以促进企业的可持续发展。这些需求不仅反映了客户对资金的个性化使用需求,也强调了对贷款产品费用和流程的高效性要求。因此,商业银行在设计贷款产品时,需要细化产品特性,提供差异化服务,同时关注客户体验,以满足不同客户层次的贷款需求,建立更加紧密的客户关系。

3.3 投资类产品需求分析

在投资类产品方面,客户需求主要体现在多元化、灵活性和风险控制方面。客户对于理财产品的需求包括对多样化投资选择的追求,他们期望有稳健的理财产品,如货币基金,以及高风险高收益的投资工具,如股票基金。客户追求投资组合的多样性,以适应不同的风险偏好和收益期望。同时,客户对于股票交易服务的需求表明他们希望积极参与股票市场,追求更高的资本增值。客户在投资产品上的需求也突显了对于理财产品灵活性的强烈追求,希望能够根据市场变化和个人需求随时调整投资组合。此外,风险控制是客户在投资中极为关注的方面,他们期望投资产品提供透明的风险信息,同时通过多元化投资降低整体投资组合的风险。

4 互联网金融背景下的商业银行对应策略

4.1 加大互联网金融投入

在互联网金融的大潮中,商业银行应当主动地朝着“互联网+银行”靠拢,把互联网金融纳入到自己的发展计划之中,让互联网技术和银行业务的深度融合。这种策略的改变要求我们既要在理念上,也要在实践中采取切实的措施。商业银行可以通过网络、大数据等手段,构建智能的客户数据库,构建信用评估体系。这样,银行就可以对潜在的客户进行更精确的挖掘,识别,筛选,并理解他们的需要。这样既可以减少客户的信贷风险监测费用,又可以提升银行的服务水平与效率,增加客户的粘性。因此,我国商业银行应积极开展业务开发模式的改革,并加强与第三方支付平台、电商平台的合作。通过与上述平台的合作,银行能够向小微企业及个人提供更多的信贷支持,同时还可以拓展网上支付、网上融资、网上理财、移动金融等网络金融服务。从而帮助商业银行建立起“线上线下”、“虚拟”与“实体”相结合的新型商业模式,增强了企业的竞争能力。工、农、中、建、交等五家大型商业银行率先进入电子商务领域,为我国电子商务的发展积累了宝贵的经验。通过引入电子商务服务平台,各大银行在提高利润的同时,也构建起了资金流,物流,信息流等数据库,扩展了客户服务的范围。建行“善融”商业平台已累计成交670.99亿元,这说明,通过搭建电子商务服务平台,可以使商业银行在电子商务方面获得更大的发展空间,提高利润,构建更为多样化的客户服务生态。

4.2 重视客户个性化需求

互联网金融的兴起为其提供了便利化、大众化的服务特征,再加上大数据平台的优越性,使得它可以更加准确地满足顾客

的需要,从而获得了巨大的客户资源。与此形成鲜明对比的是,我国商业银行的“以帐户为中心”和“事后顾客体验”的经营方式,造成了大量的顾客资源流失。我国商业银行要想保持其优势,就必须改变传统的思维方式,进行多方面的变革。要把对顾客体验的评价与优化贯穿于各项经营活动的始终。这就要求更多地重视顾客在理财服务的流程中的感受,从开立账户到服务的使用,全面地优化顾客的经验,让顾客感觉到更多的满足与方便。其次,要贴近日常生活,对顾客的需要进行深入的剖析,有效地调配资源,开发出有特色的、差异化的理财产品与服务,提高顾客的体验感。这就需要银行对其顾客的生活习惯有更深刻的理解,并以此为基础,开发出更加切合现实需要的理财产品,从而提高顾客的忠诚度。通过对企业工作过程进行优化,剔除附加值较低的工作,建立以顾客为核心的工作流程架构,为顾客提供便捷、快速的服务,使其能够及时、有效地满足顾客的需要。这样,银行就能更好地提升自己的业务水平,并为顾客提供更好的服务。以招商银行为例,在提升客户服务体验的同时,还开展了网点预约、网上银行自助填表、网点无线覆盖、微信银行等一系列提升服务。通过这一系列的服务,我们的客户可以更方便、更有效地处理各种事务,大大提高了我们的工作效率,提高了我们的客户服务水平,充分满足了我们的多样化需要。这一创新之举,显示出我国商业银行改变传统思维,重视客户体验的决心,并为业界提供了一个可仿效的成功范例。

4.3 加强人才队伍建设

商业银行与互联网金融企业之间的竞争关系在很大程度上体现为对高素质人才的争夺。互联网金融作为融合了金融属性和科技属性的领域,对人才提出了更为复杂和高水平的要求。因此,商业银行在人才招聘和培养方面需要采取一系列策略以保持竞争力。银行在招聘过程中应注重对综合素养的考察。不仅需要考察应聘者的金融专业知识,还需要关注其在科技领域的技能和潜力。拥有综合素养的人才既能胜任传统金融工作,同时

也有很大的潜力来适应互联网金融的迅速发展。实行综合素质教育。主要内容有:培养财务人员的科学技术知识,培养科技人员的财务操作技能。通过本项目的实施,可以有效地提升企业的财务业务知识、网络信息技术、营销能力和手机应用能力等综合知识能力。发展一种开放式,相互联系的价值观念和生活方式。这有助于建立一个能够适应互联网金融发展需求的文化氛围,激发员工对新技术和创新的兴趣,并促使其更好地适应行业的变革。

5 结论

互联网金融的崛起为商业银行带来了新的挑战与机遇。为了适应这一变革,商业银行需重视人才培养,打造复合型人才队伍,融合金融和科技素养。同时,银行应不断创新金融产品与服务,满足多元化客户需求,并加强风险防控和信息安全体系建设以确保交易安全。与互联网金融企业的紧密合作也是提升服务水平的重要途径。综合而言,通过灵活调整战略,商业银行能够更好地适应互联网金融时代,实现可持续发展。

[参考文献]

- [1]郭环瑀.互联网金融背景下商业银行金融产品需求分析[D].天津职业技术师范大学,2016.
- [2]宋真真.互联网金融背景下ZH商业银行小微企业融资产品策略优化研究[D].山东理工大学,2023.
- [3]徐晓潮.互联网金融背景下商业银行金融产品需求分析[J].时代金融,2018(11):2.
- [4]郭笑天.互联网金融背景下商业银行理财产品经营研究[D].对外经济贸易大学,2020.
- [5]杨星.浅析互联网金融对我国商业银行的影响[J].明日,2021(4):1-2.

作者简介:

康欣艳(2001--),女,汉族,黑龙江齐齐哈尔人,在读本科生,研究方向:金融。