

目录

[一、 产品概况 2](#_Toc528617211)

[（一）产品名称 2](#_Toc528617212)

[（二）产品释义 2](#_Toc528617213)

[二、 设计背景 2](#_Toc528617214)

[三、 产品功能及特点 3](#_Toc528617215)

[（一）主要功能 3](#_Toc528617216)

[（二）辅助功能 3](#_Toc528617217)

[（三）产品特点 4](#_Toc528617218)

[四、产品功能简介 4](#_Toc528617219)

[（一）日常开销账户 4](#_Toc528617220)

[（二）杠杆账户 5](#_Toc528617221)

[（三）投资收益账户 5](#_Toc528617222)

[（四）长期收益账户 6](#_Toc528617223)

[五、产品操作说明 7](#_Toc528617224)

[（一）操作指南 7](#_Toc528617225)

[（二）个性化活动 7](#_Toc528617226)

[六、可行性分析 8](#_Toc528617227)

[（一）行业分析（SWOT分析） 8](#_Toc528617228)

[（二）市场分析 9](#_Toc528617229)

[（1）经营可行性分析 9](#_Toc528617230)

[（2）市场规模分析 9](#_Toc528617231)

[（3）主要客户描述 9](#_Toc528617232)

[七、盈利模式 10](#_Toc528617233)

[（一）广告投放 10](#_Toc528617234)

[（二）服务费用 10](#_Toc528617235)

[（三）其他盈利机会 11](#_Toc528617236)

[八、风险分析 11](#_Toc528617238)

[（一）安全风险 11](#_Toc528617239)

[（二）业务风险 11](#_Toc528617240)

[（三）法律风险 11](#_Toc528617241)

[（四）其他风险 12](#_Toc528617242)

# 产品概况

## （一）产品名称

名称:”e家易”——让家庭金融资产配置更合理，家庭理财更容易。

## （二）产品释义

该产品是针对家庭金融开发的一款app，旨在为中国家庭用户提供一个多功能的金融服务平台。资金持有者通过使用本产品可实现资产有效配置，游刃有余地应对生活各种财富需求。该产品同时也是一个信息交流平台，实现不同地区家庭用户关于金融方面的联系交流，结合工行推出的一系列理财产品，吸引优质客户，带动工行其他金融服务活动的发展。

# 设计背景

根据中国家庭金融调查与研究中心(CHFS)数据显示，中国家庭资产配置呈现以房产为主、金融资产为辅的特点。其中房产占中国家庭总资产的比例超过六成，而在金融资产方面，占比仅一成左右，金融资产配置结构呈现出偏重储蓄的单一化倾向。中国家庭的社保余额占比2%，股票11.4%，借出款10.3%，金融理财产品7.1%，现金5.3%，基金2.7%，债券0.4%，其他金融资产1.80%。家庭资产配置比例处于较低水平，配置结构不合理。由此产生做“e家易”的想法。

2.1 2015年我国金融资产配置结构图

# 产品功能及特点

## （一）主要功能

1、理财投资

本产品根据标准夏普家庭资产配置对金融资产项目做出了明确的分类，将存款、保险、债券、基金等金融资产按照风险和收益划分到不同的账户，使用户充分了解金融资产在家庭金融资产结构中所发挥的重要作用，提高家庭金融素养，更加积极主动地参与金融市场活动。“e家易”app将联合基金，券商，保险等金融机构，实现资源整合规划。在本产品设立的四个项目中，投放相关产品。同时与各大交易平台签订合约，交易时只需点击链接，即可在非第三方平台上实现资金快速交易。

2、生活缴费

家庭生活离不开费用支出，为实现“e家易”让生活更容易的创设理念，本产品设置生活服务缴费功能区。生活缴费开设日常缴费项目如水费、电费、固话费、宽带费、燃气费等，采用指纹识别支付，便捷缴费。

## （二）辅助功能

1、信息交流

该app注重用户交流体验，设置个人账户（一个家庭建立一个即可），生成独一无二的二维码名片。“e家易”可利用手机网络给好友发送语音、文字消息、图片、视频等；分享微动态：国家出台金融政策、投资感想等，加强金融知识交流探讨；建立群聊：同城群、公司群、家族群等促进信息交流。该产品还设有在线人工客服，如有任何疑问，可直接询问客服。

2、数据化消费

根据家庭支付消费，生成月、季度、年账单，以折线图、饼状图、柱状图形式呈现，使家庭用户清楚了解家庭消费支出情况；理财投资交易记录查询，对于每笔交易，“e家易”提供线上交易记录，各大工商银行柜台均可查询打印凭证。银行卡消费记录同步到个人账户。

## （三）产品特点

1、资金安全：开设个人账户，实名认证，保证交易正常进行。

2、支付便捷：线上交易，指纹支付，app内已有金融业务，无需到银行办理。

3、数据同步：每次交易记录或银行卡消费记录将同步记录到“e家易”app个人账户上，便于系统统计数据，进行资产、消费结构分析。

4、专业化保证：app内设有智能人工客服，能够及时帮助用户答疑解惑，给出合理建议；更设有专业人员在线回复，给出专业化建议。

# 四、产品账户简介

我们推出的这款产品通过对家庭当前的资产配置现状进行分析，对其家庭资产配置情况进行优化，以使家庭资产得到充分合理的利用，用相同的资金创造出更多的利益。家庭成员只需在“e家易”四个基本账户上输入其家庭资产的投放情况，系统自动生成各资产结构比例图。根据用户家庭结构、收入水平提出适合其家庭经济状况的资源配置方案。该产品通过互联网线上交易，与各大运营商签订协议，打造了一个多功能的服务平台，让生活因产品更高效。

## （一）日常开销账户

日常开销账户保障家庭的短期开销与日常生活。用于日常衣、食、住、行等方面，一般放于活期储蓄的工商银行卡中。且“e家易”会积极响应中国工商银行的“活期一本通”的政策，日常开销可以通过“活期一卡通”进行支付，数据将会直接记录在“e家易”账户上，以方便对资产的支出情况有一个全面清晰的了解。

## （二）杠杆账户

杠杆账户是以小搏大，保障突发的大额开销，保障在家庭成员出现意外事故，重大疾病是有足够的钱来保命，以及当财产遭受损失时能够减小损失程度，比如说购买保险。保险分为人身保险和财产保险，针对不同家庭的经济情况购买合适种类的保险。“e家易”会与一些保险公司（如人寿保险，平安保险等）推出合作，在“e家易”上你可以直接选择适合的保险购买自己想要购买的保险进行线上支付。

## （三）投资收益账户

投资收益账户通过投资股票，基金，房产，企业等方式为家庭创造收益。“e家易”投资收益账户将与中国工银e银行合作，当你想要购买股票或者其他理财产品时你可以跳转至中国工商银行的网站中直接购买合适的股票基金。

## （四）长期收益账户

长期收益账户是用来保本升值的钱。这个账户里的钱可以抵御通货膨胀的侵蚀，与投资收益账户不同，该账户本金较为安全，收益不一定很高但长期较为稳定。用于保障家庭成员的养老金，子女教育金以及留给子女的钱等。这部分账户资产可以投入到信托，债券市场。同样在中国工商银行的网站中也可直接购买合适的债券，从而在“e家易”的账户上产生消费记录，从而进行分析。

软件根据四个账户的资产投入，算出每个项目的占比情况，绘制出对应的折线图、饼状图和柱形图。通过这些数据和图形，顾客可以对其家庭目前的资产分配整体情况有一个更为具体的了解，同时也会有专业的人员对该用户的家庭资产分配情况做出分析，给客户提出更为合适的资产分配方案，帮助客户让其家庭资产配置比例更为合理化，给他们的家庭带来更好的经济效益。以下通过两个图表简单例举此项功能

如日常生活账户，根据银行卡支付终端，作出月、季度、年消费结构图，只需点击“我的账户—日常生活账户—账单查看”

资产配置饼状图，系统根据夏普比率，变异系数等指标自动生成家庭资产分析，给出一系列数据分析，用户也可根据生成图示自行分析。

# 五、产品操作说明

## （一）操作指南

1、信息注册

在app登陆页面中，新用户点击注册，如实填写个人资料：姓名、手机号码、证件类型、身份证号码，持有工商银行卡号（手机号码应与工商银行卡绑定手机号码一致）设置密码。

2、实名认证

填写资料完毕以后，点击发送验证码，填写手机短信收到“e家易”后台发送的验证码，设置登陆问题（问题答案仅限自己知道），确保账号安全后，即注册完毕。

## （二）个性化活动

1、完善个人资料

上传头像，丰富用户体验，增加用户之间的互动交流；填写现居住城市，方便同城互动。

2、选择关注话题

在顾客第一次进行注册的时候可以选择他所偏爱的话题，比如说保险、教育基金、理财基金以及股票等，app将会根据顾客所选择的话题为其推送其感兴趣的内容，方便顾客进行阅读。

3、积分兑好礼

为确保用户持续关注使用“e家易”家庭金融理财app，推出积分兑好礼活动。集积分活动形式如下：

1. 采用每日手机app打卡签到模式，每次签到+1积分；
2. 使用工商银行卡消费后，单笔消费超过50元可领取+2积分，超过100元可领取+4分，依次类推；
3. 进行专业化咨询后，单次可获得+5积分

兑换方式：

集满300积分即可去工行领取小礼品一份；

集满500积分手机领取20元流量话费券；

集满1000积分可享受去工行免除排队办理业务10次；

# 六、可行性分析

## （一）行业分析（SWOT分析）

**1、优势**

“e家易”着眼于每一个家庭，为其提供专业化的建议，促进家庭资产配置的合理化。其优势主要体现在以下几个方面：

1、与专门的咨询公司相比，“e家易”的成本较低，且通过线上方式方便家庭成员随时与专业人员进行沟通交流。

2、一条龙服务。与其他理财软件相比，“e家易”上包含各种投资产品，顾客在充分了解每个产品的收益情况，发展前景后可直接进行线上产品选择。因此“e家易”更方便快捷。

3、与其他的交易平台相比，“e家易”给消费者提供了一个可以相互交流沟通的平台，消费者可以在这里相互沟通，谈谈自己的感受，相互交流所购买的产品，以及对服务结果的态度。通过消费者之间的相互交流，他们会对产品有更多的了解，同时也会吸引一些还没有采用该产品的顾客。

**2、劣势**

1.新产品推广阻力大。任何一款app新开发出来不是从一开始就饱受消费者追捧，甚至会有多方挑剔阻挠。新产品未发布之前需经过大量客户试用。

2.针对中国大多数普通家庭的局限性。“e家易”主要针对那些已经解决温饱，家庭收支盈余的家庭用户，不建议对尚处于贫困状态下的家庭推广；而对一些高收入家庭而言，可能他们更倾向于国外投资。这是我们现阶段没法满足的。但是通过后续工作的进行，我们也会根据大多数顾客的需求，健全产品种类，吸引更多顾客。

**3、机会**

首先到目前为止还没有一家银行提出类似的服务。因此在该方面的市场暂时是空白的，市场需求尚未打开，利于我们产品的推广。并且工商银行在社会人群中的覆盖率一直居于领先地位。同时工行十分重视互联网金融方面的发展，且已取得一定成绩，奠定了坚实的客户、资源、技术基础，这给我们产品的推广创造了一个很有利的条件。

**4、威胁**

1.市场存在竞争。目前已有一些线上购买股票基金的平台，比如东方财富，还有与居民生活相关的平台，如支付宝等，吸引了大量顾客，这也会对我们产品的推广造成威胁。

2.用户对该产品平台的安全性存在较多顾虑，涉及到一些私人信息，怕被不法分子利用，造成损失。

## （二）市场分析

### （1）经营可行性分析

1.运营成本低，可操作性强，技术难度小。

2.市场需求大，目前尚未有类似的较成熟的产品，该市场基本是空白的，存在巨大的潜在需求。市场一旦打开，客源将绵绵不断，并且一直保持在活跃、非饱和状态。

3.依托中国工商银行高知名度、高信赖度，产品推广难度将大大减少。在顾客办理银行业务时，本产品的宣传介绍单会另其眼前一亮。

4.产品种类丰富，综合性强。“e家易”集合基金、债券、保险各类金融产品，用户不用在各个软件上寻找投资产品。

### （2）市场规模分析

家庭是构成社会的基本单位，所以我们产品的适用人群十分广泛，除去一些收入只能维持温饱的人，我们都能为他们提供各种服务。且通过中国实施的精准扶贫政策，我国的贫困人口也会进一步缩减，该产品的市场规模也将会进一步扩大。且当前社会上大多数家庭的资产配置状况都比较单一，家庭资产配置比例处于较低水平，配置结构不够合理，所以我们所推出的这款产品还是有很大的市场空间的。

### （3）主要客户描述

1.李先生，30岁，有一个刚上小学的孩子，想要为孩子存下一笔钱为孩子以后出国留学做准备，但其与妻子的工资可能无法承担高昂的费用。

2.张女士，40岁，家庭事业都处于稳定期，担心只靠社保退休金，自己与家人的晚年生活水平将会受到比较大的影响，难以维持现有水平。

3.王先生，45岁，在工作后的20年内与妻子一起攒下了一笔不小的存款，当不知道该把这些存款用于什么地方，只是单纯的存在银行。

4.宋先生，35岁，从事比较危险但高薪的工作，怕自己在工作中遭遇意外后，自己的家人和孩子的生活会遭受影响。

# 七、盈利模式

## （一）广告投放

“e家易”家庭用户分布十分广泛，遍布全国各地，因此平台可选择投放的广告种类多种多样。另外，中国工商银行具有良好的可信度，因此商家会着重利用这个平台进行产品宣传。

除此之外，中国工商银行可以与商家协商，在平台上推广如若有效增加了商家的销售量，商家会抽取一定比例的利润作为回报。因此，我们也要选取受众广泛，用户认可度高的商家和产品，并且要选择优质的产品。当我们发展到一定规模后，商家的广告将会被更多的人看到，给他们带来利润之后，我们也将获得更多的盈利。

另外，我们与一些保险公司，基金公司等有合作，若顾客通过我们的平台购买其金融产品，那么他们公司会给工商银行一定回报，这也会成我们以后盈利的一个主要方式。

## （二）服务费用

（1）专业在线咨询收费。我们是提供专业人员为其进行资源配置，因此顾客在我们平台登陆账号进行咨询时，需要支付一些费用，当然这些费用不会太多。并且如果顾客愿意把他们的情况分享出来，让我们做宣传，那么咨询费用也会有折扣。

（2）会员充值。设置会员制度，将为有特殊需要的人提供更便捷的服务。成为“e家易”会员后将享有免费咨询、优先咨询的权利；普通顾客每次咨询要收取一定的服务费用，当然费用不会太高，咨询后会获得一定的积分，享有积分优惠。

（3）交易跨行收费。如果顾客在购买产品时使用的是其他银行的银行账户，那么在交易时他们也需要支付一定的手续费用。当然如果是选择工行的银行账户，这笔手续费则不需要支付。

## （三）其他盈利机会

## 开通打赏功能，收取入驻费用：为自由创作者，金融爱好者提供平台，吸引资深金融评论家入驻，开设原创板块。用户在浏览时为有深度，有见地的文章打赏点赞。此举不仅带给用户强烈的参与感，促进新型社交关系的形成；同时给创作者带来一定的收入。收取入驻费用成为“e家易”新型盈利模式。

# 八、风险分析

## （一）安全风险

由于网络业务及大量风险控制工作是由电脑程序和软件系统完成，所以，电子信息系统的技术性和管理性安全就成为网络金融运行的最为重要的技术风险。这种风险既来自计算机系统停机、磁盘列阵破坏等不确定因素，也来自网络外部的数字攻击，以及计算机病毒破坏等因素。网上黑客可利用网上的任何漏洞和缺陷非法进入主机、窃取信息、发送假冒电子邮件等造成个人信息泄露，平台账号不安全。

## （二）业务风险

信息不对称增大了业务风险。在金融交易中，当用户对市场走向没有准确的把握，对金融机构信息挖掘不充分时会产生业务风险。用户过于看重产品所带来的收入效应，从而进行盲目的投资，造成资金的大量损失

## （三）法律风险

我国网络金融还处于起步阶段，相应的法规还相当缺乏，在网络金融市场准人、电子合同的有效性确认等方面尚无明确而完备的法律规范。因此，利用网络提供或接受金融服务，签定经济合同就会面临在有关权利与义务等方面的法律风险，容易陷入不应有的纠纷之中，使交易者面对着关于交易行为及其结果的更大的不确定性，影响网络金融的健康发展。

## （四）其他风险

市场风险，即利率、汇率等市场价格的变动对网络金融交易者的资产、负债项目损益变化的影响，以及金融衍生工具交易带来的风险等，在网络金融中同样存在。