

# 商业银行的经营转型问题研究

## ——基于互联网金融背景

王亚玲

湖北工业大学经济与管理学院, 湖北 武汉

收稿日期: 2024年2月28日; 录用日期: 2024年3月18日; 发布日期: 2024年5月11日

### 摘要

互联网金融监管机制进一步完善, 互联网金融门槛已经收紧, 如今正是商业银行紧追互联网上其他金融机构的好时机, 因此找到银行正确的经营方向是现在商业银行发展的核心。互联网带来的是商业银行在竞争主体上的改变, 在客户需求上的改变以及交易方式的改变和银行内部岗位需求的改变, 因此商业银行应当将自身特点与互联网金融的优势充分结合。本文主要的研究内容就是对于商业银行应如何变化才能将线上业务与线下网点进行充分融合并使他们能够相辅相成。其次还要将商业银行这么多年以来沉淀的优秀的监管系统、结算系统等推广到互联网其他金融机构中去, 使商业银行与互联网金融实现和谐相处。

### 关键词

互联网金融, 商业银行, 金融监管, 第三方交易, 可持续发展

# Research on the Business Transformation of Commercial Banks

## —Based on the Internet Financial Background

Yaling Wang

School of Economics and Management, Hubei University of Technology, Wuhan Hubei

Received: Feb. 28<sup>th</sup>, 2024; accepted: Mar. 18<sup>th</sup>, 2024; published: May 11<sup>th</sup>, 2024

### Abstract

The supervision mechanism of Internet finance has been further improved, and the threshold of

文章引用: 王亚玲. 商业银行的经营转型问题研究[J]. 金融, 2024, 14(3): 755-762.

DOI: 10.12677/fin.2024.143080

**Internet finance has been tightened. Now is a good time for commercial banks to catch up with other financial institutions on the Internet. Therefore, finding the correct business direction of banks is the core of the development of commercial banks. What the Internet brings is the change of commercial banks in the main body of competition, the change of customer demand, the change of transaction mode and the change of internal post demand of banks. Therefore, commercial banks should fully combine their own characteristics with the advantages of Internet finance. The main research content of this article is to explore how commercial banks can fully integrate online business with offline branches and enable them to complement each other. Secondly, we should promote the excellent regulatory system and settlement system that commercial banks have accumulated over the years to other financial institutions on the Internet, so that commercial banks and Internet finance can live in harmony.**

## Keywords

**Internet Finance, Commercial Banks, Financial Regulation, Third Party Transactions, Sustainable Development**

Copyright © 2024 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

## 1. 引言

近年来，互联网金融的发展改变了我们旧时的支付习惯、提升生活效率、提高生活水平。互联网金融以其温和的方式进入到我们的生活中，并且悄无声息地渗透进传统金融的圈子里。我们通过 iiMedia Research (艾媒咨询)的数据可以看到，直至 2017 年，中国移动的支付用户规模达到了 5.62 亿人，然而相较于 2016 年的数据看来，总体增长了 21.6%。2018 年移动支付用户规模增长则预计会相应减缓，但是累计用户规模有望达到 6.50 亿人。相应地，到 2017 年，网上支付交易规模达到 2075.1 万亿元，比 2016 年略有下降 0.5%。2017 年，移动支付规模达到 202.9 万亿元，比 2016 年增长 28.8%。互联网金融宽度广，涵盖着多种方面与多种功能，如社交、金融机构、各种媒体和政府等，体现了互联网金融在整个金融体系中的强大竞争力。

李克强总理在 2014 年的政府报告中首次提出了互联网金融。他指出：“促进互联网金融健康发展，完善金融监管协调机制，密切监控跨境资金流动，维护非系统性和区域性金融风险的底线。”与这些风险相比，传统商业银行则具有更多的优势。

在互联网金融的背景下，大型银行拥有着大量优质的且固定的客户，并且客户源稳定，而且在长时间的发展和积累下，大型银行通常已经拥有了许多网点，在这样的市场下它的综合竞争力较强。小型银行则凭借着它自身小的灵便性，相较之下机制更加灵活，可以及时根据市场状态的变化来改变自身的经营方式以及经营策略，拥有极强的时效优势。但是与互联网金融之中那些其他金融机构相比，这些银行并没有比它们拥有更大的优势，发展更加困难也更加缓慢，这一点导致商业银行在互联网大潮下受到更严重的影响，竞争更加激烈。商业银行政策属于我国对于宏观调控的一种重要手段，在我国正处于社会经济寻求转型以及改革的新形势下，无论是在商业银行的利润上亦或是对于整个银行业的影响中，商业银行面临第三方支付等的迅速变革以及互联网金融带来的巨大冲击必定会出现许多问题。商业银行经营环境发生了变化，对商业银行的发展也产生了新要求，要及时找准发展机遇与优势并积极应对市场。

## 2. 研究现状

美国是世界上最先出现互联网金融的国家。根据研究表明,20世纪90年代互联网等信息技术的创新开始引起金融市场的巨大变革。谢平、邹传伟(2012) [1]在中国最早提出互联网金融的含义,出现既不同于资本市场直接融资、也不同于商业银行间接融资的第三种融资模式,称为互联网直接融资市场。郭强、孔令芳、刘筱茵[2]剖析了互联网金融的发展对传统商业银行的影响,认识到在现今经济增速日渐减缓的状态下,银行业的增长速度也在逐渐趋于平稳走向正常。随着经济增速区间的下移,增速减缓成为商业银行的一个新常态。吴迪[3]则认为应转变理念、创新模式、使用现代化管理方式,将互联网金融的优势应用到自身的发展当中,促进其可持续发展。

2019年李振斌[4]提出在金融行业迅速发展的背景下,商业银行经营项目也得到了拓展,要更努力为银行客户提供优质便捷的服务,提升客户满意度。彭迪云、李阳(2015) [5]分析互联网金融形成鲶鱼效应,倒逼商业银行改革,促进商业银行发展,同时互联网金融离不开商业银行支撑。互联网金融与商业银行是竞争合作关系,两者可以共同生存实现双赢。

银行的诞生源于存款,存款的主要入口是支付。魏一鸣[6]通过第三方支付的规模对商业银行的利润水平产生的影响的研究认识到互联网金融给商业银行带来的改变。目前,第三方支付对商业银行产生重大影响的主要原因是第三方支付在小额消费支付领域具有较强的优势,大量的银行客户与第三方账户来源相隔离。企业也不可只选择传统或者互联网的盈利和营销模式,线上和线下的科学有效结合才是当今社会可持续发展战略。

互联网企业的基础在于它们背后的平台。由于平台的双边利益和网络外部性,他们可以积累大量的客户。通过客户的聚集,形成了大量的资金流、信息流和关系流,延伸到金融领域,其中流动性风险占比也不是小数目,最后利用该渠道作为工具,将线下网络的优势转化为在线竞争的强大火力。罗晨曦通过对商业银行金融产品的发展现状的分析,也提出了商业银行应及时实行的创新策略。随着互联网的普及,网点不再是商业银行获取客户主要入口和服务输出的主要窗口,但这并不意味着网点的重要性已经下降。相反,庞大的线下资源将是银行在线竞争的强大优势。

## 3. 互联网金融的概况以及商业银行经营现状

### 3.1. 互联网金融概况

我国现在位于社会经济上层的互联网金融自2000年开始起步,逐渐发展,2003年,SARS病毒爆发的契机,让电子商务进入了人们的视野之内,各大电商平台开始迅速发展。2004年12月,阿里巴巴便推出了支付宝。支付宝作为阿里巴巴基于电商交易结算的第三方支付,在它拥有着淘宝等交易平台的巨大客户群体的基础上,迅速发展壮大。直至2007年,首个P2P网贷平台也在上海成立。2013年更是大家所说的金融元年,无论是电商交易还是金融产品的交易数额都是处于质一般的飞跃的状态,越来越多的互联网金融交易平台相继出现且发展迅速,然而在这种快速进展的情况下,相应的监管系统的完善、技术方面的进步都难以跟上,导致了在2014年事故频发,在2015年各个问题平台也被逐个曝光。

在这种急需有人能出面解决问题的情况下,政府在加紧互联网法律监管的同时,也在抓紧对当时已经发生的事故和已经出现的问题平台进行了强力的处理和打击。随着2018年十九大的召开,习近平总书记反复地强调了,要把预防和控制金融风险放在更重要的位置,牢牢把握系统性风险的底线,采取一系列措施加强金融监管。防范和化解金融风险,维护金融安全稳定,保持大势发展。中国的互联网金融体系也在朝着更加优化的方向发展。

互联网金融投资成本低,处理效率高,容纳性强,“互联网+”还能够将互联网和各个传统行业的有

机组合。如今互联网金融拥有着巨大的市场和发展前景，它在给传统金融业带来强烈的冲击的同时也塑造了其巨大的价值，不可避免的也面对着严峻的挑战。当然，我们都可以看到这几年以来我国互联网金融上巨大的进步，无论是在信息处理上还是技术层面、监管层面都体现了我国互联网金融内在的潜力。

### 3.2. 商业银行经营现状

在我国经济高速发展的背景下，我国国有银行业也是不停地在全球发出耀眼的光芒，例如我国的中国工商银行、中国建设银行在 2018 年《福布斯》全球上市公司排行榜上位列一二。

表 1 反映了在互联网金融的冲击下传统银行业受到打击，但银行业存款和贷款金额仍然在相对平稳的持续增长中，并且商业银行占据大头，在整个中国的银行体系中处于主导地位。截至目前，中国五大商业银行，中国工商银行，中国农业银行，中国银行，中国建设银行和交通银行仍是国有企业和其他机构的重要融资来源。

**Table 1.** Loans and Deposits in RMB and Foreign Currency of China's Banking Industry from 2012 to 2017 (Unit: 100 million yuan)

**表 1.** 2012 年~2017 年中国银行业人民币和外币的贷款和存款(单位: 亿元)

| 项目               | 人民币<br>贷款总额 | 人民币<br>存款总额 | 外币<br>贷款总额 | 外币<br>存款总额 |
|------------------|-------------|-------------|------------|------------|
| 2012 年 12 月 31 日 | 629,910     | 917,555     | 6836       | 4065       |
| 2013 年 12 月 31 日 | 718,961     | 1,043,847   | 7769       | 4386       |
| 2014 年 12 月 31 日 | 816,770     | 1,138,645   | 8351       | 5735       |
| 2015 年 12 月 31 日 | 939,540     | 1,357,022   | 8303       | 6272       |
| 2016 年 12 月 31 日 | 1,066,040   | 1,505,864   | 7858       | 7119       |
| 2017 年 12 月 31 日 | 1,201,321   | 1,641,044   | 8379       | 7910       |

与互联网金融业的新兴业务相比，传统商业银行首先反映了传统金融业在产品技术方面的落后。商业银行的主要业务包括债务业务，现金资产业务和信贷资产业务。作为商业银行的主要业务，债务业务，其重点是将存款作为银行的主要资金来源。但是，继支付宝进而在 2013 年推出的余额宝这一类互联网金融产品大大打击了商业银行的存款吸纳。从表 2 可以看出，余额宝这一类金融产品深受大众的喜爱，在某种程度上已经超过了人们将钱存在银行的欲望，大家更愿意把钱放在余额宝内。

**Table 2.** Current wealth management tools used by the new middle class in China in 2017

**表 2.** 2017 年中国新中产人群当前使用的理财工具

| 项目            | 使用比   |
|---------------|-------|
| 国债            | 10.1% |
| 黄金            | 11.1% |
| 固定资产投资        | 13.1% |
| 基金            | 30.8% |
| 保险            | 35.0% |
| P2P (网贷基金)平台  | 37.0% |
| 银行理财管理        | 41.7% |
| 股票            | 42.3% |
| 银行存款          | 47.8% |
| 余额宝等随存随取的理财平台 | 48.6% |

传统的商业银行在加入互联网金融的途中，因为其自身经营系统的转型需要的过渡期而导致无法在短时间内再次将自己放置于金融业的巨头垄断地位，而其中的核心就在于传统商业银行在产品技术方面相对落后。

其次，商业银行在促销方面手段的落后，减少了许多潜在的交易。过去的商业银行推出的服务仅局限于对于个别类型金融产品的创新，进而缺少类别、方法等的新鲜血液。因为金融产品类型的局限性致使商业银行对于其产品的推广促销注意力投入过少，虽然在当时的社会经济、社会状态下，即使不通过大范围的促销推广来吸引客户，商业银行金融产品、理财产品等的收益也仍然十分可观，但是现今互联网金融广泛使用以来，可以明显发现商业银行在这方面的压力剧增，收益增长率不复以往日益增长的趋势。

最后，商业银行对新客户吸引力差。在多年来商业银行积累的客户群体是商业银行平稳发展的基石，因为巨大的客户基数和长久以来持续改善的经营系统帮助了商业银行在互联网金融的冲击下有这样一段安全平稳的过渡期。然而只保证老客户的业务是远远不够的，如今新形势下的客户群体的金融消费习惯也在随着金融市场营销方式的变化而变化。过去商业银行的经营网点、服务模式现在已经远远不能满足人们的需求，人们更趋向便捷性、多元性的产品和服务，尤其在新青年群体中，有很大一部分对于银行都持有一种消极的态度，不够了解却也不愿意去了解，而是更倾向于选择更熟悉也非常容易操作的互联网。在商业银行面对新客户吸引力差时，迎来的必定是越来越差的营业额。例如在建设银行的电子渠道上的客户数我们从表3可以看到，虽然一直处于增长的趋势，但是增速逐年减小。

**Table 3.** Development of Electronic Channel Customers of China Construction Bank (Unit: 10,000 households)

**表 3.** 建设银行电子渠道客户数发展情况(单位：万户)

| 年份   | 个人网上银行 |        | 企业网上银行 |        | 手机银行   |        |
|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|      | 客户数    | 同比增幅   | 客户数    | 同比增幅   | 客户数    | 同比增幅   |
| 2011 | 8454   | 48.19% | 139    | 49.46% | 4695   |        |
| 2012 | 11,926 | 41.07% | 213    | 54.10% | 8390   | 78.68% |
| 2013 | 15,000 | 25.78% | 280    | 31.46% | 11,652 | 38.88% |
| 2014 | 17,869 | 19.12% | 330    | 18.15% | 14,679 | 25.98% |
| 2015 | 20,878 | 16.84% | 402    | 21.56% | 18,284 | 24.56% |
| 2016 | 23,676 | 13.40% | 486    | 20.95% | 22,321 | 22.08% |

## 4. 互联网发展对我国商业银行经营环境的影响

### 4.1. 竞争主体的改变

过去，商业银行通过产品创新和服务方式改变增加竞争力，吸引存款。如今，互联网金融使得竞争主体扩展到各类理财、贷款平台，它们更容易提高知名度，传播新产品，操作更便捷，技术更先进。可是在如今互联网金融的背景下，商业银行最主要的竞争主体已经不只是普通的其他商业银行，而是网络上百花齐放各类理财、贷款平台。它们拥有着更多的中小型企业、创业者、青年群体客户等等，它们可以更容易的提高知名度，更快速的传播推出的新产品，更便捷的操作模式以及更高端的技术系统。商业银行的竞争主体向着互联网金融的方向转化，导致整体经营模式改变。

### 4.2. 客户的生活习惯的改变

中国迎来了信息技术时代，互联网在改变着我们的生活、生产和工作方式，习惯也随之改变。现在，

我们能在家里购物、社交、甚至利用互联网工作赚钱，P2P 等新兴金融方式改变了赚钱和借钱的方式。商业银行的客户群体习惯发生了变化，以往靠存款利息赚钱的模式被余额宝等理财产品取代。客户通过金融应用程序随时查看收益，实时了解情况，减少了去银行办理业务的麻烦。互联网金融的随存随取特性增加了理财渠道，提高了收入和选择。这显示出互联网金融在竞争上具有优势，为我们带来更多理财机会。

### 4.3. 交易方式的改变

手机支付方式的普及改变了我们的生活，支付宝等创新让我们不再依赖钱包和现金。线上交易逐渐取代了线下交易，商户、企业和银行也转向互联网交易。移动支付、NFC 等技术不断创新，第三方支付取代了商业银行的传统支付业务。数据显示，电子支付用户渗透率超过 60%，需求不断增长。这种变化对商业银行的技术系统提出了更高要求，尤其在安全交易方面。在网络交易中存在更大的信用风险和运营挑战，特别是互联网金融领域的技术风险，如保密技术、黑客攻击等问题尤为突出。

### 4.4. 岗位需求的改变

商业银行在互联网时代需要更多技术熟练的人才，柜台岗位已不足以满足日常需求。随着业务向线上转移，商业银行转向招聘懂技术、会操作的服务人员，柜台人员需求减少或需转岗。现今，传统柜员岗位已接近饱和，但为跟上互联网金融发展步伐，商业银行需要增加科技人才。IT 部门的员工需求增加势在必行，商业银行正迈向移动互联阶段，这一趋势不可逆转。

## 5. 互联网背景下我国商业银行面临的问题

负债业务、现金资产业务、信贷资产业务、证券投资业务、国际业务以及表外业务是商业银行的六大主要业务，这些业务的经营效益决定着商业银行的资本，资本量的大小又决定着商业银行自身的生存与发展，但是互联网的发展促进了其他金融机构的业务，不论是货币结算上还是投资业中，许多互联网上的其他金融机构都来分了一杯羹，分散了商业银行的业务量，商业银行的经营状态进而受到了极大的影响。

起步较晚的商业银行除了这些经营上遇到的些许难题之外，最核心的在于技术层面的起点低，步伐慢，因此在初期很难与互联网金融之中的那些 IT 层面发展迅速，技术更新快而且创新力极高的企业或是机构竞争，这对商业银行的经营状态也产生了巨大的影响。不仅如此，互联网金融信用中介功能的快速发展，在一定程度上减少了中间机构调理的一步，帮助了人们在进行财富分配、投资选择过程中减少了中介费用的支出，减少了投资成本，增加了理财产品购入的意愿。互联网金融不仅削弱了商业银行的中介功能，而且还减少了资金在不同银行之间流通而产生的手续费等，在这方面看来还增加了客户的边际效益。再加上更多的选择、更便捷的操作、更快速的作业，在这一方面，商业银行更是难以与之竞争。网贷、融资、众筹等也是在银行普通业务的基础上产出的创新、有实际效益的金融产品。总的来看，互联网金融拥有更强的市场渗透力和创新能力，而且技术发展效率高，整体的发展速度远高于商业银行，带给了商业银行极大的竞争压力。

总的来说在互联网金融背景下商业银行在经营上业务量被分散，技术层面起点低、步伐慢、缺乏相应技术人员、技术部门不够完善。与网络上受到大部分人接受的其他金融机构例如支付宝等相比，商业银行的业务种类少，而且同质化严重，同样的业务通道、操作系统没有其他机构做的好，而且还没有创新，竞争力低，思想观念上也比不上新兴的互联网金融的其他金融机构，相对更加落后。互联网金融通过第三方支付系统，更多的将目标指向中小型企业以及个人用户的支出与借贷，这也是商业银行很难轻松快速做到并做好的一点。

## 6. 商业银行经营转型策略

我国的商业银行，因为其自身经过了长时间的发展和完善，商业银行线下的网点基本都是有规模有秩序的在运营着，而且线下网点也是商业银行经营的重点，因此最主要的发展战略就是将线下经营渠道进行互联网转型，实现线上线下的一体化发展。

### 6.1. 改善业务模式

商业银行需要改变以往陈旧的思想观念，创造开放型平台，进行思想观念的创新、文化的创新以及模式的创新。首先，商业银行应该在原有业务模式的基础上保证已有的客户群体的满意度不会下降。比如有许多年纪比较大的客户可能会习惯于过去银行的经营方式，他们不会再去接受新的方式和渠道，所以需要原有的业务模式持续发展，但与此同时，优化服务态度、提高服务质量也是势在必行。当然，线下网点进行智能化改造也是不可或缺的。对于线下网点来说，提升客户体验是基础，提高运营效率是必要的准备，节省人力成本则是持续发展的要求，我们需要保障基础，做好准备，完成要求，最后有效的将线上业务灵活的、有机的延展至实体网点之中。例如在接待年老的客户时，应当细心、耐心地为客户进行讲解和介绍，在一些自动化机器旁配上协助员，能够及时为客户解决问题；窗口工作人员则应当说话更清晰，表达更明确；办事窗口应设计地更人性化等。这样客户办事速度会更快，办事过程更愉悦，满意度也必定会更高，客户粘性则会随之增加。

在线下发展的同时，商业银行也要在网络上建立自己的客户端，将线下的所有产品也都放置于线上，并不断开发新型的产品，提升产品多样性，拓展服务边界，抓住市场机遇，跟随市场潮流。商业银行可以通过其他移动端 APP 来对自身的客户端、金融产品等进行推广宣传，提高曝光度，让更多的人通过互联网发现这些产品，提升新客户增长率。例如可以将银行客户端入口做成超链接放在支付宝的“城市服务”中，还可以通过微信小程序分裂的方法来提高银行小程序的使用率，又或者通过一些短视频 APP 投放广告，都可以快速达到宣传的效果。

### 6.2. 完善平台体系

打造开放式网络银行，建立生态级金融平台。开放式网络平台系统是主流银行转型网络银行业务的里程碑和新起点。商业银行不仅要实行业务开放，还要实现产品开放、用户开放来保证银行进一步发展。开放式业务，即开放 API 接口，向金融行业开放网络银行平台，包括基金公司、保险公司、证券公司，甚至其他银行也可以在此平台上提供服务。开放应用于客户，即令非本银行的客户也可以使用该银行的网上银行服务。将产品开放，即是在使各类服务资源整合的同时，将传统功能列表的服务模式进行解构，进而实现展示产品电商化部署的想法，打破传统服务流程，不再是“先注册再登录使用”，而是让客户感受到开放式金融消费，让客户得到“所见即所得”的体验。

### 6.3. 落实人才需求

当互联网和金融互相碰撞，相互结合的时候，金融的本质是不会因此而改变的，所以互联网金融最核心的观念仍然在于安全风险控制。同样地，在商业银行和互联网金融联合在一起的时候，商业银行互联网金融的发展，最关键的仍然在于风险安全的把控以及技术层面的提升。完善技术信息，保证安全网络是互联网金融发展的基础，因为商业银行起步较晚的问题，技术操作等都存在很大的缺陷，现在的线上业务可能会出现技术系统无法与产品升级同步又或是相应的兼容性不足的问题，黑客攻击、保密技术等更是需要非常重视。因此，商业银行应当广泛吸收技术性人才，通过自己研究创新并完善线上产品和渠道。

商业银行的互联网发展初阶段最突出的问题就在于线上客户端对于客户来说的接受度与满意度的问题。因为做线上发展较晚的原因，商业银行在很多方面都比不上互联网上其他金融机构，所以在发展线上商业银行的过程中，首先应该做到的是完善客户端，完善平台，即上面所说的技术型人才需求的问题。创造出便利的简约的平台有助于提升客户消费体验，提升用户粘性，并帮助银行培养出新的固定客户。

## 7. 研究结论

总的来说，在互联网进入背景下，商业银行想要保证可持续发展，商业银行需要做到：1) 网络平台将市场已有的技术系统引进来，提升银行客户端的稳定性、安全性，优化操作系统，并在吸收的同时转化成最适合自己的模式，而不是盲目接收。2) 将新鲜的客户资源引进来，增强银行客户基础，保证银行的持续发展。将多元化的文化观念引进来，改变保守的思想，大胆创新，在提升银行文化自信的同时增加银行竞争力，收回被互联网其他金融机构分散的业务资源。3) 将更优秀的员工引进来，提高银行自身技术研发的能力，创造专属自己的技术系统，科学定位；使用懂操作、会技术的业务员，让网点运营以及线上平台运营更流畅，低风险。

商业银行在中国经济中占有垄断地位，在经济发展这么多年来，商业银行也已经拥有了一套成熟健全的风险控制体系，政府为银行业的发展而严格规范的监管制度都是互联网金融难以媲美的。商业银行应当带着它最完善的清算系统、支付体系走出去，带着它成熟规范的监管机制走出去，带着它巨大的客户基础与市场基础走出去。在商业银行进入互联网金融并持续发展的同时，也带领着互联网金融市场走向更合法、更规范的经营之路。

## 参考文献

- [1] 谢平, 邹传伟, 刘海二. 互联网金融的基础理论[J]. 金融研究, 2015(8): 1-11.
- [2] 郭强, 孔令芳, 刘筱茵. 互联网金融的发展及其对传统商业银行的启示[J]. 经济师, 2019(2): 110-112.
- [3] 吴迪. 论互联网金融对传统金融行业的冲击[J]. 现代营销(经营版), 2019(2): 187.
- [4] 李振斌. 我国商业银行零售业务网点转型的实践分析[J]. 现代营销(下旬刊), 2019(2): 51.
- [5] 彭迪云, 李阳. 互联网金融与商业银行的共生关系与其互动发展对策研究[J]. 经济问题探索, 2015(3): 133-139.
- [6] 魏一鸣. 第三方支付对我国商业银行盈利水平的影响分析[D]: [硕士学位论文]. 杭州: 浙江大学, 2018.