

2020中国金融理财培训行业报告

多鲸资本 教育研究院发布

2020年12月

投研 投行 投资 咨询

多鲸资本™
DUOJING CAPITAL



Summary

01 金融培训市场概述

02 金融培训相关政策

03 金融培训市场分析

04 金融培训市场展望

多鲸资本™ DUOJING CAPITAL

1

Part one

金融培训市场概述

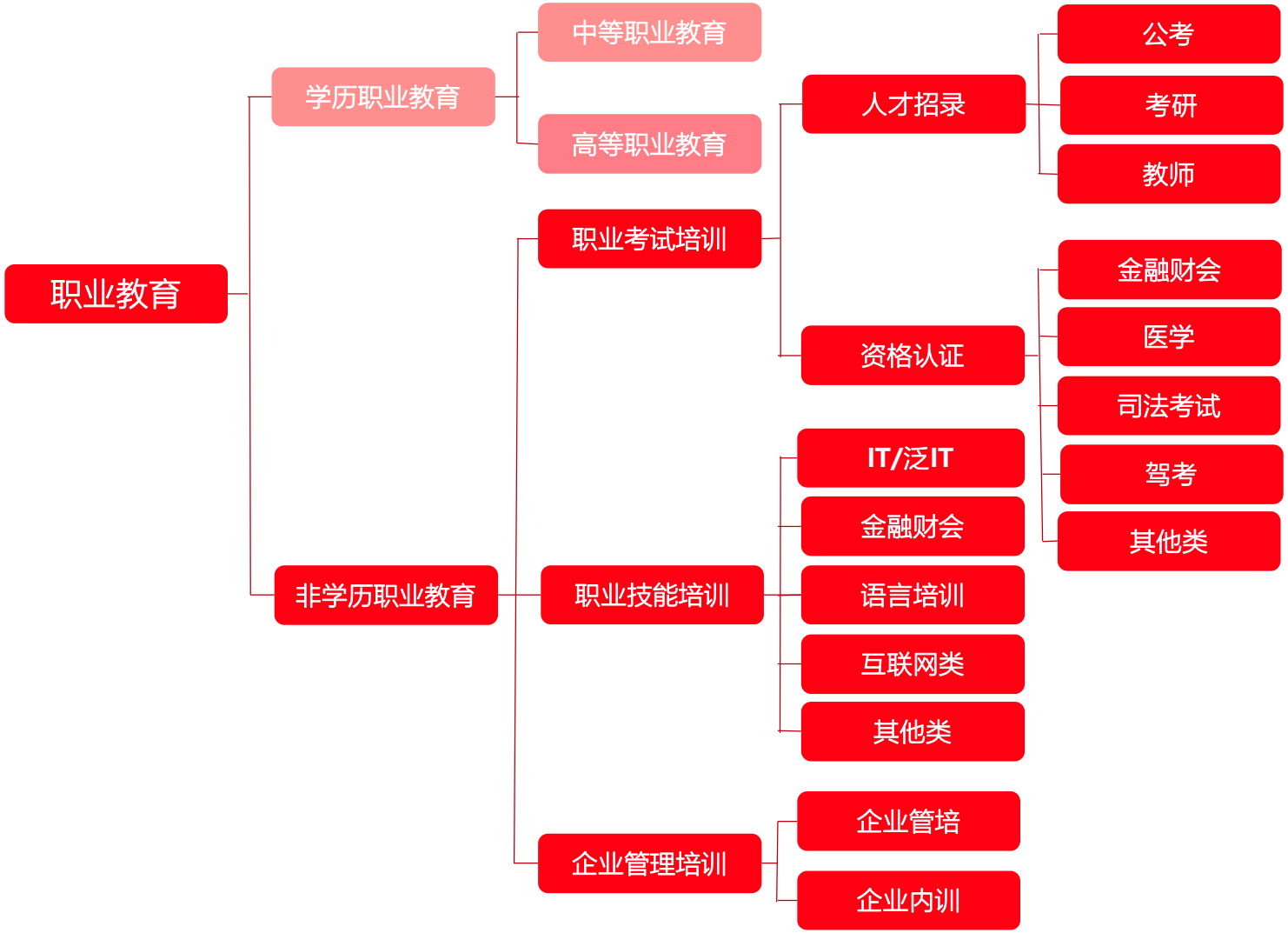
01 金融培训相关定义

02 金融培训机构分类

03 行业发展历程

04 行业用户规模

职业教育相关定义

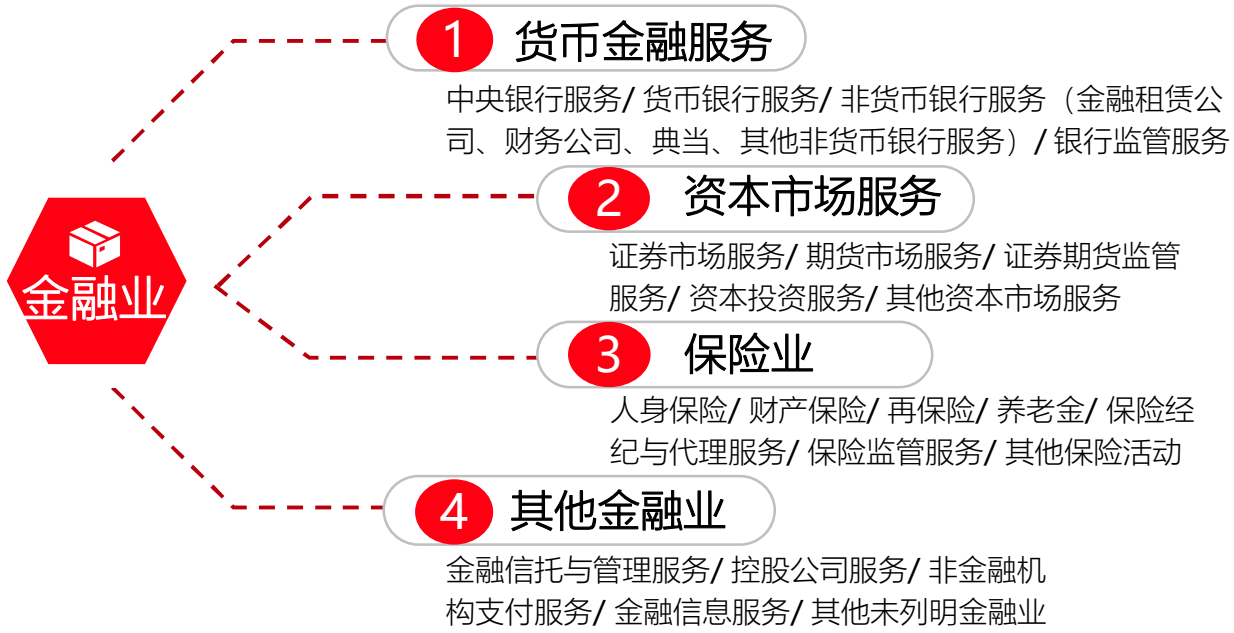


- **职业教育定义**：指对受教育者实施可从事某种职业或生产劳动所必须的职业知识、技能和职业道德的教育。职业培训按"是否颁发毕业证书、结业证书、肄业证书等国家承认的学历证书"为标准，可分为学历类教育和非学历教育。
- **学历类职业教育**：指根据国家教育部下达的招生计划录取的学生，按教育主管部门认可的教学计划实施教学，学生完成学业后，**由学校颁发国家统一印制的毕业证书和学位证书。**学历类职业教育主要分为中等和高等职业学校教育。
- **非学历职业教育**：指各种培训、进修完成学业后，**由培训部门颁发相应结业证书，可分为职业考试培训、职业技能培训和企业管理培训。**其中，职业考试培训是以考取证书、获得相应职业岗位招录资格为目的；职业技能培训是为了获取专业技能，更加注重实操能力；企业培训的目的是为了提高企业整体运营效率，可分为企业管培和企业内训。

数据来源：多鲸教育研究院整理

金融培训

- **作为职业培训的子类，金融培训对于金融行业的价值：**
- 金融业是指经营金融商品的特殊行业，它包括银行业、保险业、信托业、证券业和租赁业，其中各类银行业占有主导地位。金融业是资金密集型、智力密集型行业，也是高风险行业，人的因素在金融运行状况、金融经营绩效方面起着决定性的作用。就金融业而言，人才资源不仅是第一资源，而且是关键资源。这也决定金融人才的培养和成长在金融机构中的基础性地位和作用。



- **作为职业培训的子类，金融培训对于企业和个人的价值：**

企业：

对企业来说，培训在经营管理和员工发展中的作用十分显著，企业会设置培训部门、企业大学或和高校合作开展。除传统银行业以信贷业务等为主的业务员培训和管理干部的培训之外，又增加了能够胜任投行、金融衍生品、财富管理、风险管理等各项新兴业务的从业者培训。企业金融培训向创新式、挖潜式转变。

个人：

对个人来说，培训是个人增值需要的主动选择，对求职者竞争力和在职者工作能力、升职可能性也有极大的提升作用。个人通常会选择付费型专业培训机构报班上课，以金融考证、金融招聘考试的学习为主。

数据来源：2019年国民经济行业分类，多鲸教育研究院整理

02 金融培训机构分类

机构法人属性维度

➢ **机构法人属性维度划分，主要可以分为三类：第三方专业培训机构、高校下属培训机构和金融机构培训部门。**

金融培训机构

第三方专业培训机构

（1）面向企业的E-learning学习平台供应商

借助云计算、大数据等技术，供企业员工学习，一部分金融机构会选择平台兼课程都提供的供应商，另一部分会选择利用第三方的平台自己设计课程，智能的学习管理使学习更高效，也更便于学习情况记录统计以供考核。

（2）面向个人用户的培训机构

是个人学习者通常的选择，线上、线下，直播、录播，基础、强化、冲刺，多样化课程可供广大个人用户按自身需求选择。

高校下属培训机构

高校下属培训机构以国内金融专业一流高校的水平作保障，服务精英人才培养，**以上海国际银行金融学院为例**，有2B、2C多种多样培训项目。



满足银行、政府、企业的金融培训需求：

银行教育

党政干部教育

财税教育与咨询

满足个人的金融培训需求：

投资者教育

FRM

CFA

金融机构培训部门（以银行为例）

（1）国有大行

如中国工商银行的工银大学，在业内起标杆作用。为践行国有大行的责任，工银大学一步步将行内优质资源向社会开放，为更好服务实体经济、发展普惠金融、深化产教融合发挥积极作用。

（2）股份制商业银行

如招商银行的招银大学，教育培训工作迈入了体系化、集约化发展。招银大学为招商银行人才发展形成系统性的培训培养体系架构，较好地满足了员工学习发展需求，积极推动了组织业务绩效持续提升。

（3）城市商业银行

如南京银行的培训学院，仍然是银行的核心部门之一，开始和第三方在线学习平台合作，建设助力员工学习成长和全行经营发展的移动学习平台。

数据来源：多鲸教育研究院整理

多鲸资本 DUOJING CAPITAL

02 金融培训机构分类

业务类型维度

金融培训机构分类（业务类型维度）

- 个人理财培训
- 金融认证培训
  - 从业资格认证
    - 证券从业人员资格考试
    - 基金从业人员资格考试
    - 银行从业人员资格考试
    - 期货从业人员资格考试
  - 水平资格认证
    - 初/中/高级经济师、CFA、FRM、CAIA、CWM、CQF
- 金融实务培训
  - 点钞知识、网上金融与电子支付、证券交易、证券投资基金、保险学、国际金融、金融企业会计、金融法规、金融营销学等
- 金融招聘考试培训
  - 银行招聘考试
  - 农信社招聘考试

1 线上和线下

线下教育 优势：学习氛围和互动性的塑造。 劣势：时间、金钱成本高，可选择面少。

在线教育 优势：低成本、便捷性、可以共享名师，可以依靠数据分析进行个性化的教学资源推送。 劣势：对于不自律的学生来说，反而低效。

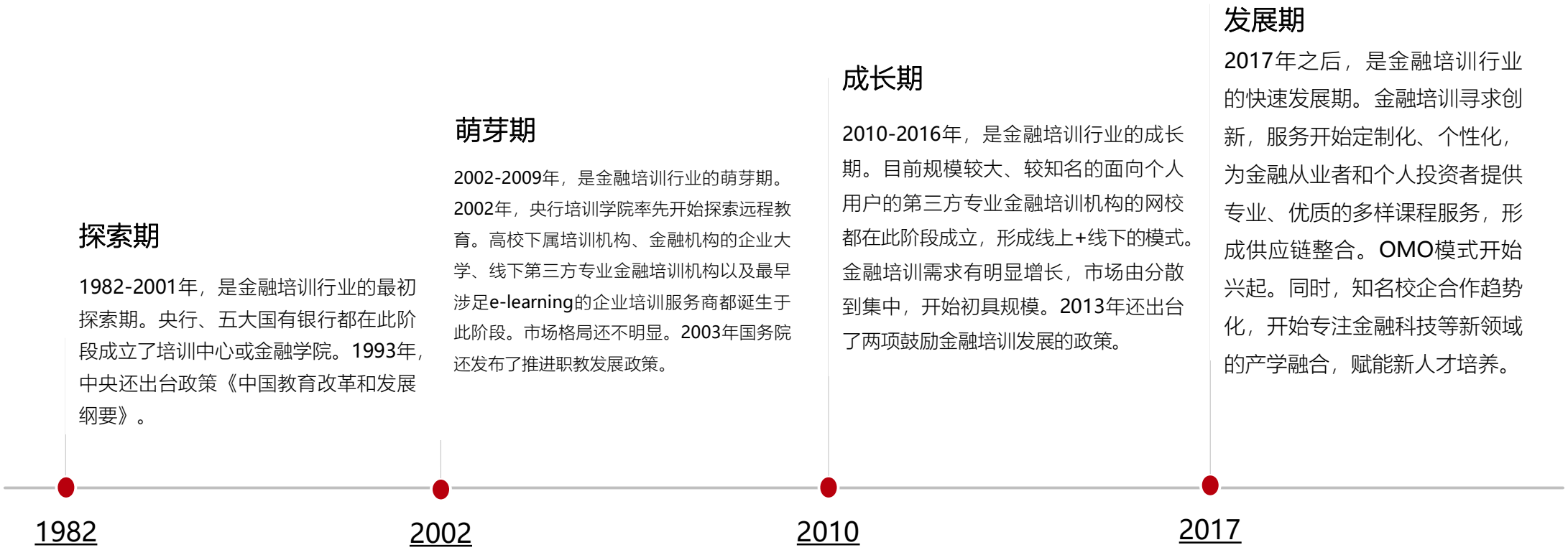
2 OMO

OMO（Online-Merge-Offline）模式指的是线上和线下的深度融合，是继一种市场效率更大提升的商业模式，线上线下的互动模式将成为未来的主流。而如何用同一套体系的产品同时提供线上、线下学习需求的完整闭环，就是教育产品OMO的核心所在。个人理财的培训作为教培行业的一个新赛道，还处于分散化的状态，OMO模式也是趋势。

数据来源：多鲸教育研究院整理

03 行业发展历程

- 经过近三十年的发展，金融培训行业仍然处于快速成长期。行业特点、行业竞争情况及用户特点都已较明朗，培训产品种类增加，竞争者数量增多，盈利水平提升，同时行业的进入壁垒提高。未来，差异化定制服务、线上线下融合、价格优势的竞争会成为金融培训的主要战场。



数据来源：多鲸教育研究院整理

多鲸资本 DUOJING CAPITAL

04 行业用户规模

金融从业人数突破800万



- 国家统计局数据显示，金融从业人数一直在稳定增加，十年来平均每年增加30万人，有两次大幅增长分别在2009-2010年和2018-2019年。截至2019年，我国金融行业从业人数已突破800万人。银行是金融行业的一大巨头，至今依然占比近一半。而保险业从2010年起迅速扩张，从业人数至今已与银行人数不相上下。证券与其他金融业的人数虽也增加，但增长较缓慢。

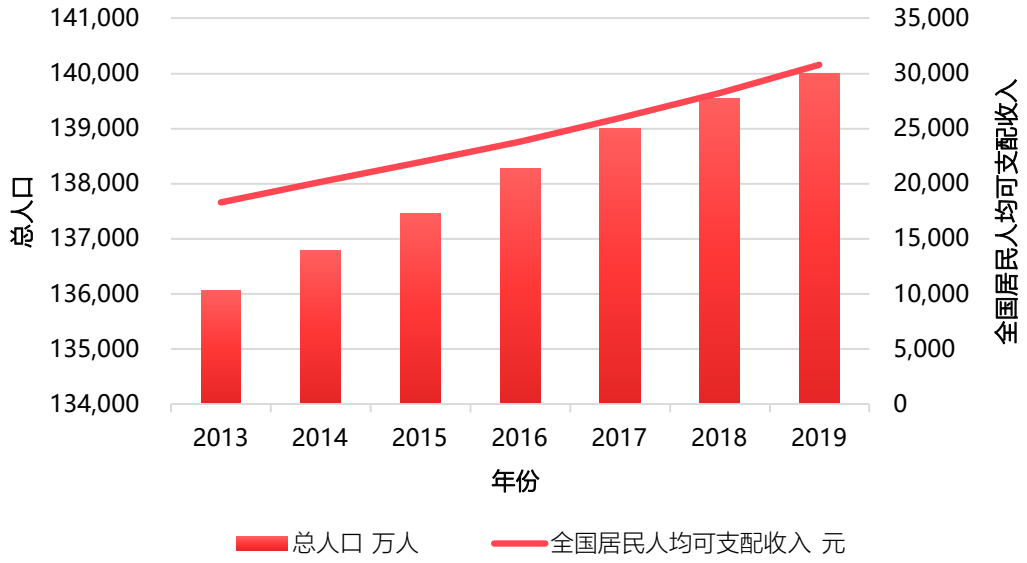
- 数百万年轻人愿意在金融行业打拼的原因之一就是金融行业的高收入，根据国家统计局的数据，金融行业平均年薪达到11.48万元，是所有行业中最高的。而上市金融公司高管的薪资更是难以企及，也是金融人追求的方向。因此广大金融人自我增值需求和培训市场很大。

- 金融培训行业的覆盖人群规模大，服务及服务用户占比高，市场规模庞大，除从业者、在校学生和期望转行进入的人群外，普通个人理财用户也需要学习基础金融知识。

数据来源：国家统计局，Wind，多鲸教育研究院整理

理财用户规模

- 2015年，随着中国经济进入新常态，房地产投资增速回落。而随着人口数和居民可支配收入的不断上升，理财需求增加，人们需要通过其他的投资方式来保证资产的增值保值。从建行私人财富报告来看，2008-2018这十年间，中国个人可投资资产规模增长了4-5倍，但居民储蓄在可投资资产规模中的占比不断下降，可见民众已逐渐改变了过去把钱全部存在银行的理念，形成了理财意识。风险较低的银行理财产品是增长比例最高的，其次是信托资产，风险较高的股票也有所增长，能看出居民风险偏好上升。由于房地产投资热的冷却和可选投资产品种类的多样化，理财市场拥有相当大的潜在客户人群。为了保证个人投资者拥有正确理财观和投资逻辑，理财培训必不可少。让个人投资者学懂基本金融理财知识，是防骗、应对风险的有效手段之一。





数据来源：国家统计局，建行私人财富报告，WIND，多鲸教育研究院整理

2

Part two

金融培训相关政策

01 职业教育政策变化

02 金融体制发展与金融培训需求

03 金融考证市场变革

01 职业教育政策变化

国家日益重视金融培训，政策不断加强和深化

时间	政策发布部门	文件名称	要点
1993年	中共中央、国务院	《中国教育改革和发展纲要》	• 大力开展岗位培训和继续教育作为重点，重视从业人员的知识更新。国家建立和完善岗位培训制度、证书制度、资格考试和考核制度、继续教育制度。
2002年	国务院	《国务院关于大力推进职业教育改革与发展的决定》	• 推进管理体制和办学体制改革,促进职业教育与经济建设、社会发展紧密结合。
2010年	中共中央、国务院	《国家中长期教育改革和发展规划纲要（2010-2020年）》	• 积极推进学历证书与职业资格证书"双证书"制度 • 健全多渠道投入机制，加大职业教育投入
2013年	人民银行、银监会、证监会、保监会	《中国金融教育国家战略(初稿)》	• 教育部门牵头、金融监管部门配合将金融知识教育纳入国民教育体系，并形成联动机制，推动把金融知识教育纳入到各阶段的教学课程当中。
2013年	教育部	关于调整和国家工商职业教育教学指导委员会的通知	• 金融职业教育教学指导委员会正式成立，开展研究、咨询、指导和服务，指导金融业职业教育和培训。
2015年	国务院	《关于加强金融消费者权益保护工作的指导意见》	• 建立金融知识普及长效机制。教育部要将金融知识普及教育纳入国民教育体系，切实提高国民金融素养。
2018年	国务院	《国务院办公厅关于全面推进金融业综合统计工作的意见》	• 加大金融统计从业人员培训力度，创新培训方式，拓宽培训渠道，扎实推进高层次人才队伍建设。
2020年	全国人大	关于修改《义务教育法》，把金融知识教育纳入国民教育体系政策的建议	• 明确金融知识纳入国民教育体系工作的指导思想、主要任务、实施步骤、保障措施，明确政府部门、金融机构、社会组织、学校等在这项工作中的权利义务，促进金融知识纳入国民教育体系工作全面有效实施。
2020年	中共中央	《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》	• 深化职业教育管理体制改革，推进职业教育和培训改革，建立国家资格框架制度，深化"引企入教"改革，推进产教协同育人，完善职业教育和培训体系。 • 完善现代金融监管体系，提高金融监管透明度和法治化水平，完善存款保险制度，健全金融风险预防、预警、处置、问责制度体系，对违法违规行为零容忍。

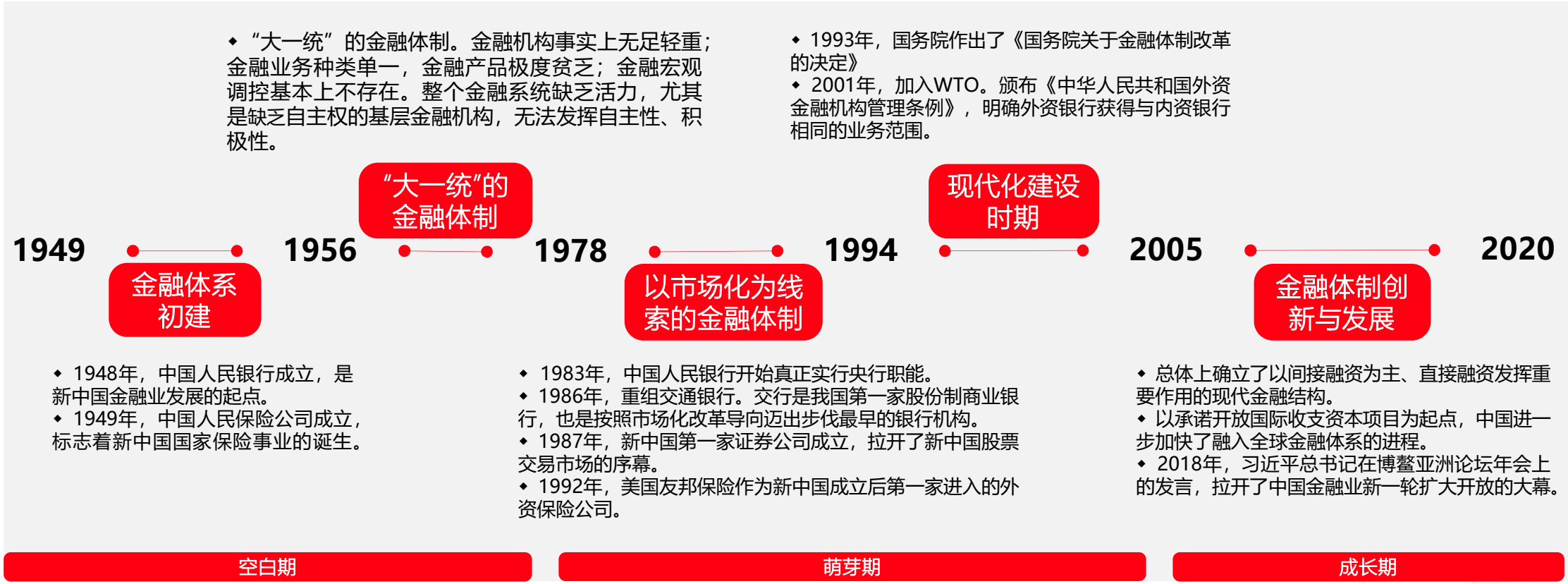
数据来源：多鲸教育研究院整理

多鲸资本 DUOJING CAPITAL

02 金融体制发展与金融培训需求

- **金融体制的发展对金融培训需求影响重大。**

改革开放以后，中国金融业的快速发展呼唤着加快人才队伍建设，大量从业者急需专业知识培训，越来越多的金融机构，创立了自己的培训部门，或把培训从边缘部门调整为中心部门之一。入世后，中国加快全球金融体系的进程，以及次贷危机后认识到世界金融市场的险象环生，迫切需要能征善战的高水平金融人才，金融培训要求高端化，第三方专业培训机构成为主流，外资金融培训机构也鱼贯而入并和高校开展合作，各类"金字证书"层出不穷，金融考证开始受热捧。而如今互联网金融和金融科技的兴起，复合型人才需求飙升。



数据来源：根据公开资料整理，多鲸教育研究院整理

多鲸资本 DUOJING CAPITAL

03 金融考证市场变革

考试形式的变化

01

1.考试规模扩大，考试次数增加。从从业资格考试和各类金融证书推行以来，报考人数逐年增长。金融危机后国内经济的恢复与发展，更是促使报考人数出现井喷式增长。

2.考试无纸化。银行、证券、基金、期货从业人员资格考试都已实现无纸化考试。CFA和FRM考试也官宣2021年起转为机考。可见无纸化考试已是大势所趋。

机构需求的变化

02

1.金融交易方式的多元化。为落实新《基金法》，于2015年启动基金从业人员资格考试，从证券从业人员资格考试体系中脱离出来。同样随着期货发展，推行期货从业人员资格考试作为从业准入资格成为必需。

2.金融与国际接轨。金融投资业国际化，顶级机构对CFA持证人偏爱逐年提升。由于我国保险业起步晚且人口众多，入世后国内保险市场对外开放，外资、合资保险公司一同抢滩中国市场，奇缺的精算师成为职场上最抢手的金领贵族。此外，如另类投资领域的CAIA、量化金融领域的CQF、财富管理领域的CWM，国内热度也慢慢点燃。

考试人群的变化

03

据CFA Institute公开数据，亚太区考生人数在近20年增长了17倍。整体而言，亚太地区考生增长主要来自：女性和在校生。女性考生占比41%，全球为35%，学生考生占比28%，全球为24%。

可见以中国为代表的亚太地区，越来越多的女性希望在职场中具有更大竞争力，得到过去由男性包揽的岗位。而求职的激烈及越来越多金融机构招聘要求中列出通过CFA考试者优先，在校生考生人数也逐渐成为主力军。

数据来源：多鲸教育研究院

3

Part three

金融培训市场分析

01 市场规模测算

02 产业链分析

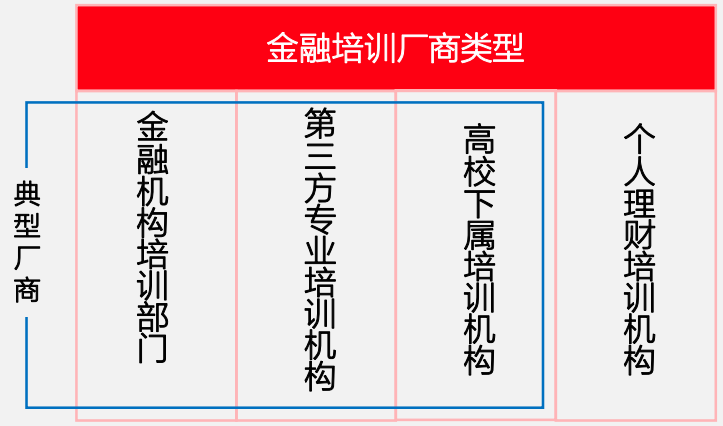
03 主流培训机构类型分析

04 互联网金融企业金融培训分析

05 资本市场投融资分析

01 市场规模测算

➢ 金融培训厂商类型划分：



- 关于个人理财培训机构的说明：

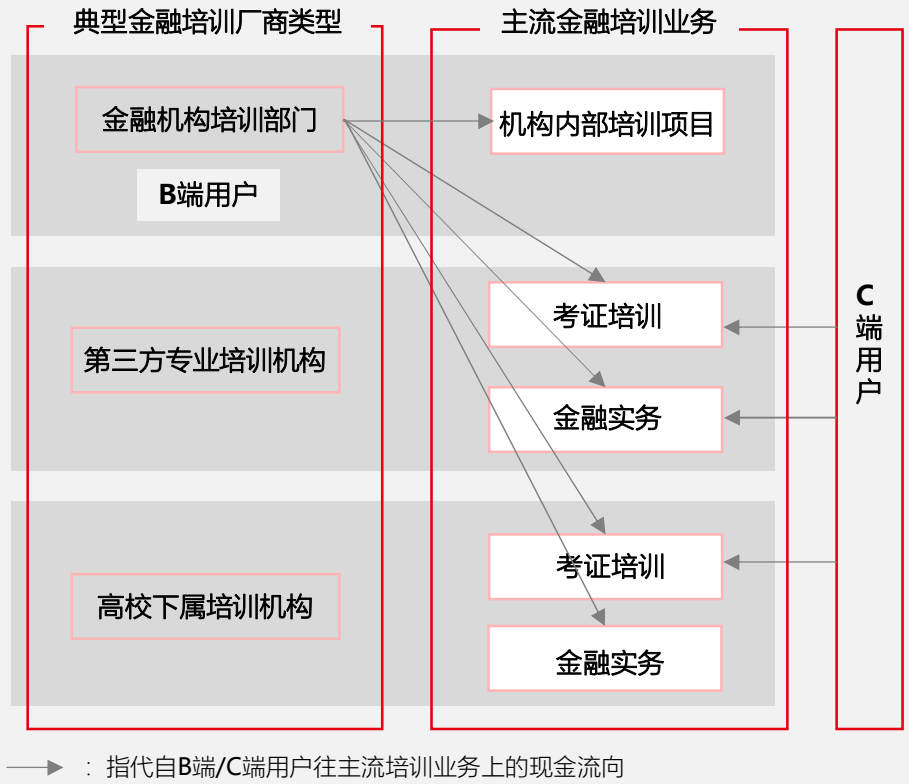
在通常的金融培训厂商分类中，我们不将个人理财培训机构考虑在内。

考虑到近年来随着民众的理财意识不断提高，相关类型的培训机构也是层出不穷。

面对这个在近年及可预见的未来几年内热度将持续提高的2C细分市场，且该类厂商在实际业务中，也越来越多地呈现将其他传统金融培训业务合并拓展的趋势，我们在此报告中将其纳入金融培训厂商类型。

➢ 从现金流向角度，测算典型金融市场规模：

从现金流向维度看，考证培训市场、金融实务培训市场及机构内部培训市场，这三大细分市场构成了典型金融培训主要细分市场。



多鲸资本 DUOJING CAPITAL

金融考证培训市场规模在十亿级别

- **金融考证培训市场规模测算逻辑：**

国内外各金融证书考试报名人数如下表，其中，客单价的统计是根据行业内代表性公司的平均客单价计算的。国内证书培训考试如银行、证券、基金、期货、保险从业资格考试培训的平均客单价是1000元，初级/中级经济师培训的平均客单价是12000元，精算师培训的平均客单价为12000；国外证书培训考试如CFA、FRM培训的平均客单价为12000、12000、10000元，剩下的小众证书（CAIA/CQF/CWM等）平均客单价为12000元。按照下表的参培率来计算，我们测算2019年金融考证培训市场空间为8.94亿元。综合考虑各类金融证书考试品类，整体报名人数复合增长率（CAGR）约为20%，参培率不变，客单价不变，预计2020年、2021年、2022年的市场规模分别为10.73亿元、12.87亿元及15.45亿元。

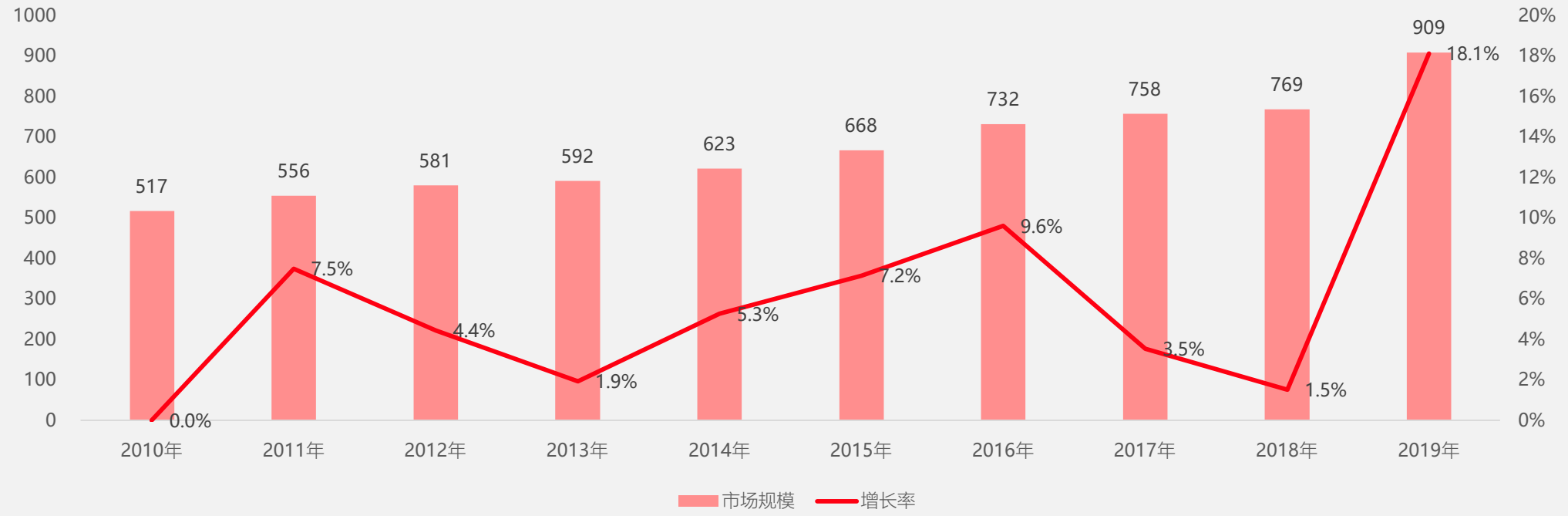
考试名称	报名人数（万人）	行业平均客单价（元）	参培率	2019市场规模（亿元）	2020E市场规模（亿元）	2021E市场规模（亿元）	2022E市场规模（亿元）
银行、证券、基金、期货、保险从业资格	100	1000	5%	0.5	0.6	0.72	0.86
CFA	11	12000	50%	6.6	7.92	9.5	11.4
FRM	1	12000	50%	0.6	0.72	0.86	1.04
精算师	0.5	12000	40%	0.24	0.29	0.35	0.41
初级/中级经济师	1	10000	40%	0.4	0.48	0.58	0.7
其他小众证书	1	12000	50%	0.6	0.72	0.86	1.04
合计	114.5			8.94	10.73	12.87	15.45

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

金融机构培训市场规模

- 中国金融机构数量众多且相对重视企业员工培训。以中国工商银行为例，2019年全年共举办各类培训4.47万期，培训员工524万人次，人均受训10.43天。
- 通过对51家上市股份制银行的财报拆解和实地调研，多鲸研究院测算得到金融机构培训市场规模如下：

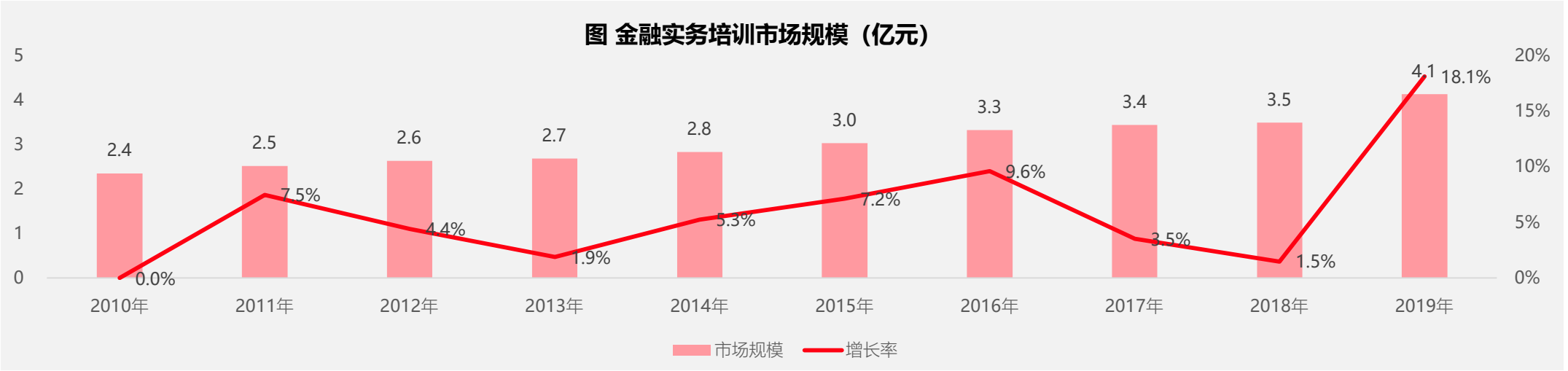
图 金融机构培训市场规模（亿元）



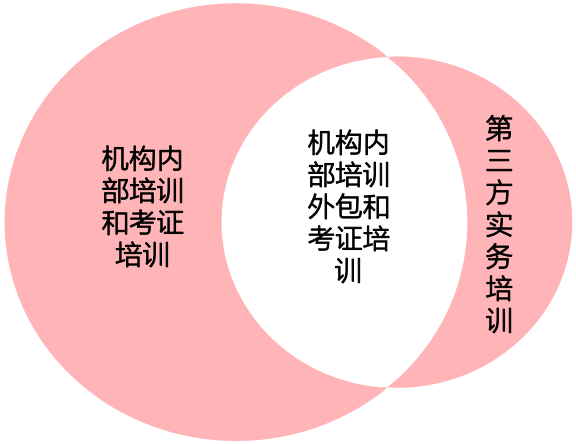
数据来源：多鲸研究院资料整理

个人金融实务培训市场规模

- 个人金融实务培训市场规模相对较小且增长相对较慢。



- 根据《培训》杂志联合安迪曼咨询发布的报告，中国企业将培训费中的29.2%用于外部课程采购。对于专注于金融实务培训的厂商而言，切金融机构的外包培训费，是做大做强可参考的路径。
- 只切第三方个人金融实务培训的厂商难以存活，必须承接机构内部外包实务培训及考证类培训才有做大做强的空间。



数据来源：多鲸教育研究院资料整理

02 产业链总图

上游

平台服务商

bilibili
小红书
抖音
快手

面向企业

盛金源 盛誉·金言|源自·专业 SIKING TECHNOLOGY
云学堂 YXT.COM
魔学院 moxueyuan.com
量子大学 QUANTUM UNIVERSITY
知鸟 www.dowoo.com

专业出版社

中国金融出版社 CHINA FINANCIAL PUBLISHING HOUSE
中信出版集团 CITIC Press Group
立信会计出版社 LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE
机械工业出版社 CHINA MACHINE PRESS

线上平台

agora.io声网
问鼎云学习 www.wdxuexi.com
时代光华
小鹅通

中游

金融实务培训

CHINA MERCHANTS BANK UNIVERSITY 招银大学
金智东博 Oriental Wisdom
领带金融学院
上海财经大学 Shanghai University of Finance & Economics 上海国际银行金融学院
梯子教育 TIZI EDUCATION
中华会计网校 www.chinaacc.com

个人理财培训

赢家网 www.10jrw.com
长投学堂 理财就是理生活
微淼商学院 学理财上微淼
7分钟理财

金融应试培训

金程教育 GOLDEN FUTURE
高顿教育 GOLDEN EDUCATION
正保远程教育 www.cdeledu.com
中大网校 www.wangxiao.cn
品职教育 PZACADEMY.COM
KAPLAN

下游

B端用户

ICBC 中国工商银行
中国农业银行 AGRICULTURAL BANK OF CHINA
中国平安 PING AN
中央财经大学 Central University of Finance and Economics
蚂蚁金服 ANT FINANCIAL
陆金所LU.com
京东金融 JD Finance
上海立信会计金融学院

C端用户

在读学生	求职人员
职场人士	个人理财用户

- **上游;金融内容及技术提供商**
  - 平台服务商：相对高效的传播载体和获客渠道。为金融培训机构提供重要的推广和IP打造平台。
  - 面向企业：帮助企业构建数字化企业大学的教育科技企业。
  - 专业出版社：金融培训内容出版商。
  - 线上平台：金融培训线上化解决方案提供商
- **中游：各类金融培训企业**
  - 金融实务培训：给金融从业人员提供日常工作技能提升的机构或者平台。
  - 个人理财培训：给个人提供专业理财培训的平台。
  - 金融应试培训：给金融从业人员提供获取资质认证培训的机构或者平台。
- **下游：机构用户和个人**
  - B端用户：银行、保险、互联网金融公司等需要金融培训的企业，各大财经类院校。
  - C端用户：在读学生、求职人员、职场人士和个人理财用户等。

数据来源：多鲸教育研究院整理

第三方培训机构代表性机构分析——高顿教育

01 公司介绍

- 高顿教育成立于2006年，专注构建财经终身教育服务体系，以To B企业培训起家的高顿，目前已借助大数据等打通了To B和To C两端，目前旗下包含教育服务机构、互联网学习平台、智能科技教育平台、就业实训平台、高校服务平台、财经学习工具六大业务板块。高顿教育旗下拥有高顿财务培训、高顿财经、高顿网校、高顿研究院、GTS税务峰会、《会计师世界》杂志、中国管理会计校友会等品牌。
- 高顿财经几乎涵盖所有会计、金融类的证书考试培训以及企业培训。主要培训的国际证书有CFA、ACCA、USCPA、CMA、CIMA、FRM；国内财经证书和执业资格培训，如CPA、会计职称、会计从业、会计实务、财务软件操作应用、证券从业、期货从业、银行从业、理财规划师、金融客户经理等。

02 布局用户的“终身”财经教育

第一阶段，财经基础知识的系统学习（基本证书）以及泛财经知识学习、泛财经知识服务。

第二阶段，为用户提供更高级的学习内容，如国际财经知识体系化学习，美国注册金融分析师CFA、特许公认会计师ACCA等，培养高级财经人才。

第三阶段，提供实践能力学习，举办财经夏令营,带学员进入企业以实践经验进行教学。

第四阶段，职后阶段，个人财务金融领域知识学习、个人能力提升、以及构建峰会等社交圈。

03 运营模式

运营模式

- 线上：直播+录播+财经题库
- 线下：周末班、全日制班、寒暑假训练营，学生可以根据自身时间情况进行选择
- 以高客单价的国外考证培训为主

当前规模

- 全国近**65**个城市开设了**120**家分支机构，有**6000**名全职员工
- 与国内外逾300所高校建立了合作关系，已成功服务超过**15万**家企业
- 每年服务**600,000+**学生
- 主办峰会论坛**2800+**场，企业培训**3000+**场

04 融资历程

时间	轮次	投资方	金额
2020-09	战略融资	腾讯/正心谷资本/弘卓资本	未披露
2019-12	股权融资	源道投资	未披露
2018-11	C轮	摩根士丹利/高瓴资本/涌铧投资/嘉御基金	80000万人民币
2015-08	B轮	前程无忧	未披露
2015-04	股权融资	新东方战投	未披露
2014-01	A轮	新东方教育文化产业基金	3500万美元

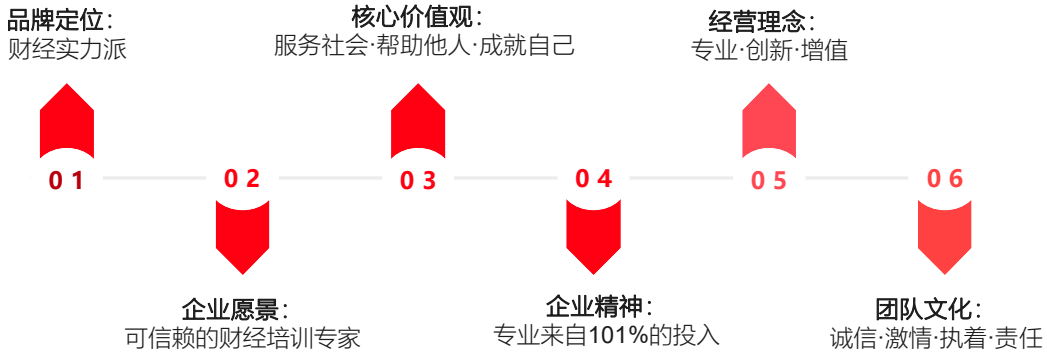
数据来源：企名片，IT桔子，公司官网，多鲸教育研究院整理

第三方培训机构代表性机构分析——金程教育

01 公司介绍

- 金程教育2001年成立，2015年转型为公司，目前已在全国7个城市开设了校区。以客户为中心，坚持不断提升产品品质，先后推出了包括：国内外金融证书考试培训（CFRM、AQF、CFA、FRM、证券/基金/银行从业）、国内外财会证书考试培训（CPA、CMA、ACCA、会计职称）、国内外理财证书考试培训（RFP、理财实务）、研究生入学考试辅导培训，以及企业咨询和机构定制培训服务。
- 金程教育借助互联网技术平台，汇聚优质教育资源，为学员、企业和行业提供教学产品、智能学习系统、人才培训和职业发展等多个领域的解决方案。

02 企业文化



03 金程优势



有效的培训设计

- 内训体系：拥有对金融机构整体培训体系搭建的独特见解，为国内外诸多金融机构带去了实战落地的培养模式。证书体系：独创”3+2金字塔式”教学模式，使通过率始终保持前列。



多元化的平台设计

- 大力推动学习平台建设，为学员提供便捷、有效的学习平台。目前，金程教育已经推出了包括：金程教育CFA、金程教育FRM、银行金融城、理财通等一系列手机移动客户端，帮助学员充分利用“零碎时间”，开展学习。

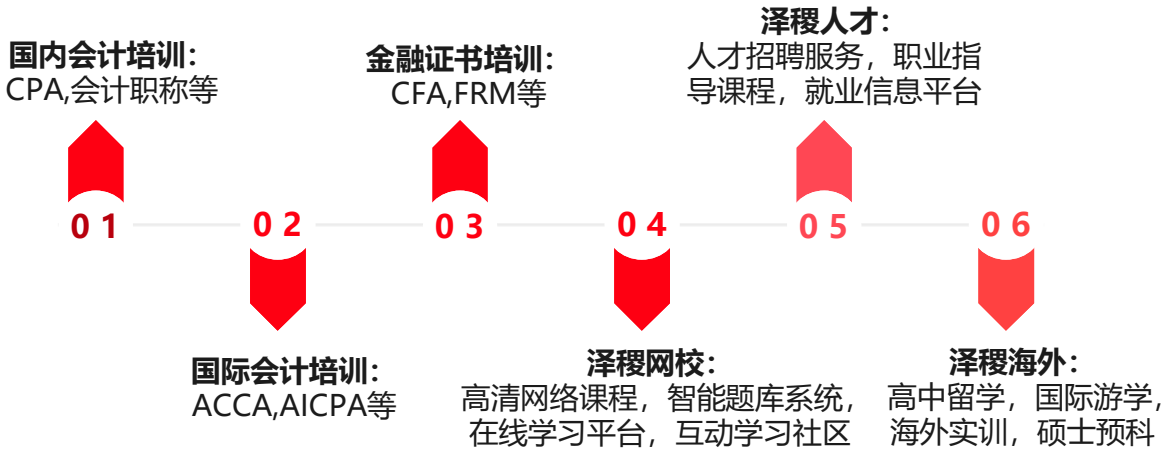
数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

第三方培训机构代表性机构分析——泽稷教育

01 公司介绍

- 泽稷教育成立于2013年，深耕财经职业教育领域，坚持以前瞻性视角洞悉财经领域的最新动态，以国际化高度推动商业文明和经济社会的协同发展。泽稷教育集团旗下拥有泽稷证书、泽稷网校、泽稷海外、泽稷人才、泽稷科技等战略品牌，在精准定位、追求卓越的过程中，为客户提供集专业化、个性化、实时化、系统化为一体的综合性财经职业教育服务。
- 泽稷证书是泽稷教育集团旗下开展国内外财经资格认证的高端培训品牌，涵盖ACCA、CFA、CPA、CMA、FRM、CIMA、MAT等多张高含金量财经职业资格证书。泽稷证书积极推动人才培养供给侧改革，不断深化产教融合、校企合作，是中国高校财经职业教育改革的重要力量。泽稷证书以帮助学员通过职业资格认证为首要目标。

02 业务范围



03 运营模式

- 线上线下相结合：集中面授+名师online
- 移动学习：习题微课堂摒弃了传统文字的解答方式，将习题解答过程通过高清录屏形式进行展现
- 课程种类齐全，适合多样化学习：定制化1V1私教班，直播精品班，暑期实训营
- 先进教学平台：采用SPOC课程，打破传统教学模式

- **40000+** h在线课程为核心内容，以财经智库、共享智能题库、互动问答、实时资讯四大工具为智能载体，入驻 **300+** 全网覆盖推广平台，运营 **200+** 品牌微信微博账号，聚集 **1000万+** 粉丝社群
- 国际职业资格认证与国际教育深度融合，精心研发了**ACCA 2+2**、**CFA 1+3**、**AICPA 1+3**、国际游学、金融实训、名校硕士预备等国际项目
- 泽稷人才与全国 **70** 多所高校、**30** 多个地区组织人社系统、**600** 多家知名企业开展战略合作

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

金融机构培训部门商业模式分析

- 金融机构培训部门是金融机构的核心部门之一。既会给自己内部员工、管理层培训，也会接外部培训项目，向企业、政府或其他金融机构提供专业的培训课程。通常采用线上兼线下的模式，定期在线下实体学院面授，线上学习网站和移动端设计给内部员工学习。头部金融机构有明显的品牌优势，获客能力强，资金实力雄厚，花费时间金钱来培养自己的培训老师、研究课程设计意愿强，课程的内容也更加专业，紧跟政策变化。

线上线下模式

- 面授实体学院
- 线上学习平台

培训对象

- 内部员工、管理层
- 外部企业、政府及其他金融机构

竞争优势

- 品牌优势
- 资金优势
- 师资优势
- 课程优势

数据来源：多鲸教育研究院整理

金融机构培训代表性机构分析——工银大学

01 “工银大学”介绍

- “工银大学”平台是由中国工商银行总行设立、搭建并维护的一个系统内部平台，其内容包括业务培训、员工学习、产品发布等多个领域。工商银行 2002 年率先同业开通远程教育系统，2006 年建成学习培训、答疑互动、教学管理等多功能的网络大学平台，积极助力大规模业务适应性培训开展。
- 工银大学着重加强培训资源的整合优化，依托行属院校、网络大学和移动学习平台等渠道，构建起了布局合理、优势互补、各具特色、辐射全行的立体化培训实施体系，形成线上线下、有形无界的融合育人格局，为全行 1.7 万家分支机构和 40 多万员工提供了便捷高效的培训学习服务，积极助力集团智慧传承和人才培养。工银大学始终把履行国有大行的使命担当作为首要任务，秉持“开放、多元、融合、共赢”的原则，对内搭建学习型组织、助力人才兴行兴业，对外打造融智汇智平台，服务国计民生、履行社会责任。

02 “工银大学”平台构成



03 工商银行如何推进数字化培训转型

工行数字化培训转型推进策略

因需而变：打造新一代平台
- 综合化学习平台
- 国际化学习平台
- 智能化学习平台
- 生态化学习平台

精准定位：不断丰富网络培训资源
- 突出党建统领
- 深度整合内容
- 系统开发微课资源

转变思路：创新学习模式，强化学以致用
- 打造深度契合学习场景，“查、问、学、用”于一体的知识服务平台
- 打造开放、互动和共享的移动直播平台

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

金融机构培训代表性机构分析——工银大学

04 “工银大学”特色

坚守本源 高标站位

依托“总行党校-一级（直属）分行党校-党校教学基地”三级架构，着力加强干部理论武装、党性教育和专业化能力培训；坚持以人才成长规律为遵循，结合管理人员、专业人员、基层业务人员等不同岗位特点，区分成熟度和年龄段，构建起全周期立体化的学习地图、岗位资格认证机制和配套培训产品体系。



线上线下 有形无界

工银大学设有40余家辐射全国的实体院校，建有便捷高效的在线学习平台，搭建了牵引各级各类员工持续成长的资格认证机制，配套构建了实战化项目、教材、案例、课程、师资等培训支持体系，创新“智慧化、个性化、社群化”学习机制，为全员缔造了乐学赋能的良好生态，打造了传承共享的知识共同体。

服务社会 责任担当

着眼履行社会责任，工银大学主动对接国家政策和民生需求，采取相伴学习、公益直播等融智送智方式，面向民企高管、小微企业、私人银行客户等实施了一系列“培训+”项目；挂牌成立“澳门青年金融人才培训学院”，推进产教融合型企业建设，积极为服务实体经济和国计民生提供工行价值和工行方案。

融合共建 面向未来

工银大学将围绕国家区域发展战略，打造京津冀未来学院、长三角科创学院等区域学院；聚焦金融发展关键领域，建设普惠金融、风险管理等专业学院；着眼服务社会，设立面向在校师生的星辰学院、星火学堂等特色学院；依托全球化经营优势，与境内外知名院校广泛开展培训科研、社会服务、文化交流等多领域合作，汇聚孵化引领未来发展的核心力量。



未来的工银大学基地——于传承中创新

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

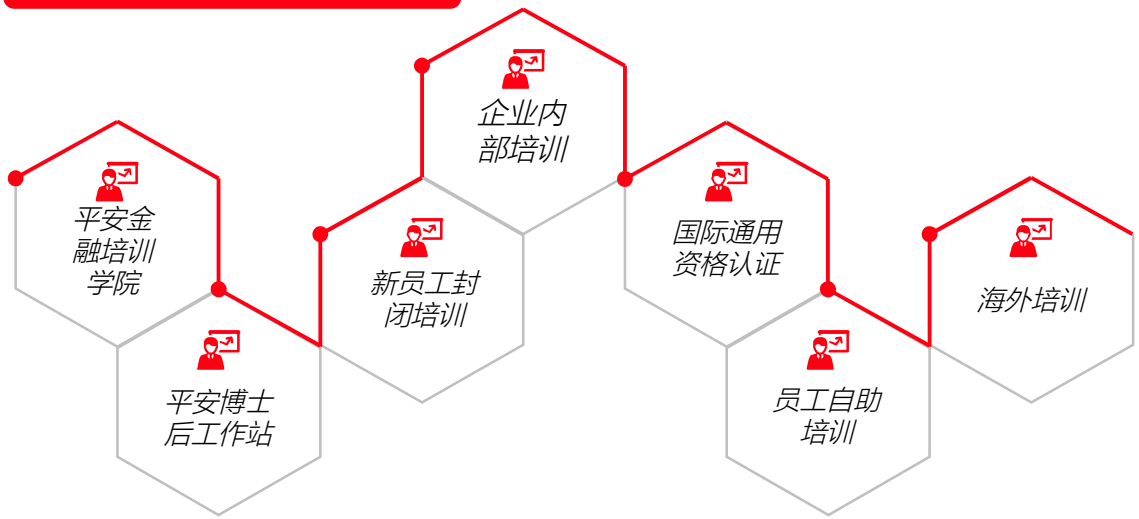
多鲸资本 DUOJING CAPITAL

金融机构培训代表性机构分析——平安大学

01 “平安大学”介绍

- 平安大学成立于2001年，平安大学设有寿险学院、产险学院、金融学院、管理学院及博士后工作站，面向公司所有内外勤员工，提供面授培训、认证考试、网上学习、卫星电视教学等培训方式，并与国际著名的专业培训机构LIMRA、LOMA、AICPCU、Wharton商学院，以及北京大学等国内著名学府共同开展职业培训。
- 2006年，平安大学正式开业，座落于深圳观澜，总占地面积20万平方米，建筑面积7.85万平方米，有多间独具特色的教室、研讨室和会议室，能同时容纳1000人学习，适合承办各类会议和研修培训班；平安大学还拥有高尔夫球场等一流的康体设施，星级服务的配套酒店，以及商务中心、超市等服务设施。

02 “平安大学”院系构成



03 平安“知鸟”智能培训一体化平台

平安智慧城市整合平安集团180万员工培训经验打造知鸟智能培训一体化平台，运用**AI+大数据+云计算**的技术，为政府、企业提供智能化职业教育培训整体解决方案，为职业人群提供终身学习服务。线上线下一体化培训模式在减少15%培训成本的基础上，还能提升效率30%轻松实现企业培训降本增效。目前，知鸟已帮助超过1300家大中型企业实现培训模式升级。

满足企业新员工培训、业务培训多种场景

大客户销售	领导力	情绪压力	自我管理	团队管理	沟通表达	时间效率
TTT培训	思维能力	**PPT技巧**	新媒体运营	**Excel技巧**	初入职场	

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

多鲸资本 DUOJING CAPITAL

金融机构培训代表性机构分析——平安大学

04 “知鸟”产品特色

智慧企培	• 无需技术投入，一小时接入立即建立基于智能AI技术的企业在线学习、考试和训练平台，支持超百万人同时在线学习，培训管理全流程线上化
智慧学习	• 员工一部手机，随时随地可以进入学习AI根据员工岗位和学习进度“千人千面”智能推荐学习内容
智慧考试	• 人脸识别技术基础上，搭载AI监考确保在线考试严谨，以考促学员工利用手机前置摄像头，在家就能参加考试
空中教室	• AI赋能直播教学，动态分配网络资源形成更稳定的空中教室全程AI风控，监督直播秩序智能屏蔽不当发言
智能做课	• “来做课”智能做课平台，支持手机做课AI辅助，语音转文字、自动配字幕，自动美颜单手就能轻松发布企业专属的图文、音频、视频、直播课程
智慧陪练	• 为业务人员和新员工量身打造机器人陪练实现人机对话，支持边画边讲训练更有针对性，培养效果好、周期短
学习全景图	• 用大数据大屏的方式展示企业培训组织学习全景图、智能培训管家，提供企业培训成本、时间优化建议，提升培训效率

05 “知鸟”用户规模

- 拥有**33,000,000+**互联网用户
- 服务**1,500+**政府机构及企业
- 覆盖**20+**国家与地区

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

第三方培训机构代表性机构分析——梯子教育

01 公司介绍

- 扬州梯子教育科技发展有限公司专注于聚合全球1万家金融培训机构，为用户制定培训服务标准，为金融从业者和个人投资者提供专业、优质的课程服务，为全球10万余家金融机构即银行、证券和保险提供培训管理解决方案。人工智能大数据云计算区块链等技术取得突破进展，“梯子教育O2O云平台”将采用“科技+教育”重塑金融教育培训行业，让每个人都能享受财经与金融带来的美好生活为使命，打造一家以数据为驱动的新一代教育培训聚合平台。

03 项目介绍——书香银行

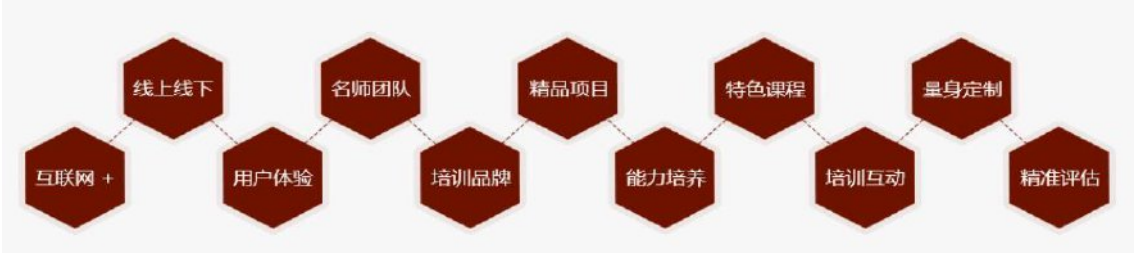
- “书香银行”作为梯子教育集团推出的金融教育产品，旨在提升银行员工专业水平，增强银行与客户间沟通，致力于打造有温度、有品位、有价值的银行。



02 业务范围

- **银行培训**：高端线下定制课程，与银行、券商、基金及研究所等机构合作，开发新时期金融机构线下及长期培训合作课程。

- **在线课程**：职教（从业提升、金融创新）、理财（外汇黄金、期货商品、股票、基金）、论坛、金融考证（CFA、期货、基金、证券、会计职称）



- **金融外包**：为金融机构与客户提供业务撮合服务，以及IT等金融科技开发服务。金融外包两大服务：金融业务（成为国内领先的金融产业链资源整合服务）和金融科技（为机构做更好的营销科技和金融科技外包服务）。

- **财经论坛**：汇集会议智能化与细致的现场管控于一身，量身打造论坛会议解决方案。

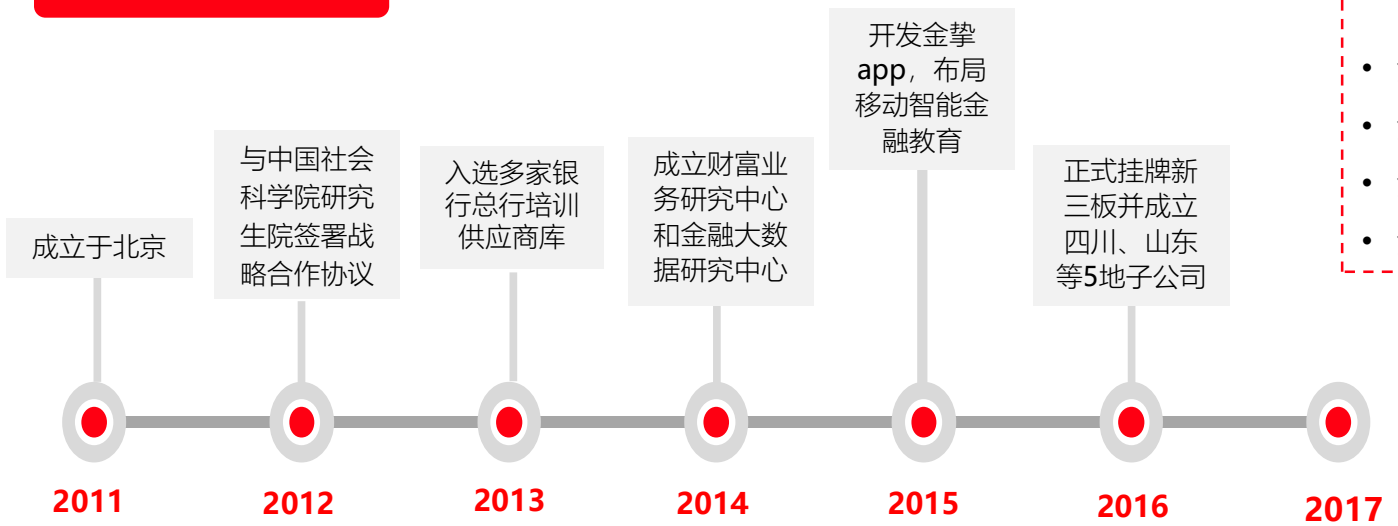
数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

第三方培训机构代表性机构分析——金智东博

01 公司介绍

- 金智东博成立于2011年，拥有大批来自中外资银行的实战型专家，融合了中外资银行工作经验，积累了大量银行运营及项目实施成功案例。专注银行高端服务系统咨询、转型战略咨询、务实的组织流程咨询以及专业化的岗位训练，尤其是拥有实力颇强的大数据建模专家和移动互联技术专家，拥有定制先进教育技术平台的能力，提供市场中独具竞争力的金融大数据核心授权课程和O2O的跟踪式职业教育平台服务。
- 2016年8月9号，金智东博在新三板挂牌上市，证券代码838461，后于2019年8月19日起终止其股票挂牌。

02 公司发展历程



03 重点产品

培训辅导

- 银行营业网点综合竞争力提升
- 社区商圈型网点辅导
- 财富中心及私人银行效能提升
- 银行客户经理训练营
- 任务导向的内训师培养

金融科技类

- 金融机构线上线下教育平台搭建
- 金融机构智能投顾平台搭建
- 金融机构电商平台搭建
- 金融机构微信小程序开发

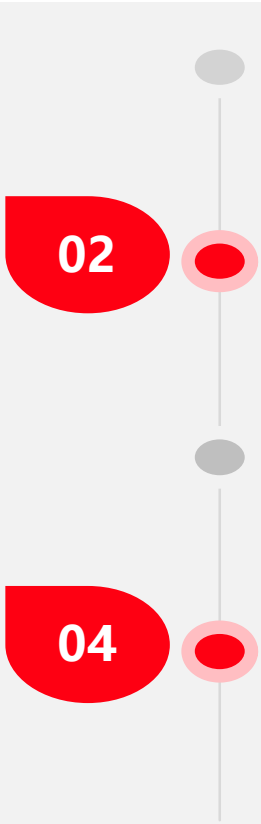
咨询类项目

- 营销体系建设咨询
- 社区型银行建设咨询
- 私人银行一体化解决方案
- 网点转型升级咨询
- 流程银行建设咨询
- 战略咨询及实施导入
- 企业文化咨询
- 人力资源与绩效激励咨询
- 合规与风险管理咨询
- 风险评估和定价模型
- 银行战略转型咨询

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

高校下属培训机构商业模式分析

- **高校下属培训机构竞争优势明显。**借助高校的平台，高校下属培训机构天然具有品牌效应，获客能力强。授课的老师基本是高校的教师，师资优秀。上课地点在高校校园内，教学环境好，大大降低了教学场地建设成本。课程方向也较多样化，还有跟国外高校合作课程。同时，高校下属培训机构在高端市场竞争力很强，对于一些高客单价的高端培训，除高校下属培训机构外很少有机构有资质设置。



依托高校的财经优势资源，师资力量雄厚，具有天然品牌优势

高校下属培训机构拥有知名高等院校的平台，享一流的学术资源和教学经验，雄厚的师资力量，科学系统的课程体系。不需要再耗费巨大支出去打造口碑品牌。

教学设施完备，成本优势明显

可以借用高校已存在的教学区，不需要另外场地建设开支。齐全的教学设施、丰富的图书资料、完善实训场地，这些都为高等院校在培训业务发展中发挥主体作用打下了坚实的基础。

课程多样化，国际合作交流机会多

高校有多种学科课程，许多有经验的各有擅长的老师。高校下属培训机构可以开展不同方向的金融培训，包括基础理论、实务实训、考证培训以及高端企业家培训等。另一大优势就是会与国外或境外的高校、组织开展合作，学员有机会体验国际化的教学，增强国际视野。

培训费的收取表现出市场性，高端培训具有竞争优势

高校下属培训机构课程具有市场化的性质，课程定价与市场上的第三方培训机构持平。高端的培训如CEO/CFO培训项目，很少有商业机构有资质设置，而且这类培训客单价还较高。高校通过办培训为学校的人才培养、资源建设、学科发展提供支持和服务。

数据来源：多鲸教育研究院整理

高校下属培训机构代表性机构分析——上海国际银行金融学院

01 学院介绍

- 上海国际银行金融学院是由中国上海财经大学和德国法兰克福财经管理大学共同创办的中外合作办学独立机构（非学历教育）。
- 学院创始于2004年，凭籍十余年的励精图治和日积月累的教育资源，学院聚焦行业的财经培训聚合平台，形成三大品牌服务体系、十大产品模块、百门特色课程、上千门优质课程，覆盖社会经济的各个领域。课程涵盖2B、2C多种多样的培训项目，满足银行、政府、企业和个人多重金融培训需求。

02 学院发展历程



数据来源：学院官网，多鲸教育研究院整理

高校下属培训机构代表性公司分析——上海国际银行金融学院（续）

03 运营数据

运营模式

培训项目

- 大学生金融专业国际辅修
- 金融高端人才培养
- 政府干部培训
- 投资者教育
- 企业税务筹划
- 考证：CFA、 FRM、ACCA、CMA、CPA、RFP、FRR

学术研究

- 与行业协会、业界精英合作搭建并主导了普惠金融、产业金融、政企财税等多个专业研究平台。学院是中国银行业协会《城市商业银行年度报告》的指定研究机构，是中国开发区协会投融资合作研究机构。

课程体系

- 三大品牌服务体系：银行培训、券商培训、政府培训
- 高、中、低三个层面的人才培养，涵盖新员工、管培生、后备干部、客户经理、风险经理、网点行长、中层管理和高层管理等八个层次
- 财富管理、金融分析、风险管理、金融科技等四个维度设置课程

当前规模



数据来源：学院官网，多鲸教育研究院整理

高校下属培训机构代表性机构分析——清华大学深圳研究生院培训学院

01 学院介绍

- 清华大学深圳培训学院研修中心是清华大学深圳国际研究生院开展非学历学位教育（含只授予境外大学学历学位）的高层次人才培养实体，代行研究生院培训工作的管理服务职能。培训学院以“培养人才、服务社会”为己任，立足深圳、辐射大湾区，聚焦高端化、国际化、特色化以及在线教育的新思路和新模式，并辅以“6+1”主题学科优势，致力于培养社会需要的高层次管理人才，并成为清华大学深圳国际研究生院产学研合作与发展的重要平台，为深圳市和大湾区的产业转型、创新发展提供助力。

02 培训项目

项目名称	学费
民营及中小企业工商管理研修班	21000
新融合工商企业家高级研修班	69800
新实战型房地产高级战略研修班	79800
大湾区金融创新与资本思维研修班	79800
补贴项目-领军人才高级研修班	39800
大湾区首席营销官高级研修班	43000
创新管理与转型升级高级研修班	58000
期货投资高级研修班	29800
大宗商品与金融衍生品投资研修班	59800
清华-香港中文大学金融财务MBA	438000
委托培训定制课程	

在市场定位上属于高端金融培训，受众为企业家和投资家等中高层管理人才

03 运营模式

人才培养

重发展以“管理、地产、金融、工程和文化”等为核心课程的高端培训。十余年来，培训学院已为各地企业培训众多中高层管理人才，课程、师资、教学服务、教学环境等方面都深受同学们的好评。

师资队伍

优秀的师资队伍包括清华大学、北京大学、香港中文大学等名校的研究型学者教授，各行业领域内研究专家，知名企业的实战型专家等，使学员既掌握深度的理论知识，又能学到专家的实操经验。

论坛平台

世纪清华珠江论坛汇聚名家大师、企业领袖，讲授科学理念，解读重大政策，传授企业经营之道，此外，国际资本讲坛以及投融资、房地产、营销、国学等专题讲座也为学员们提供了学习和交流的专业平台。

校企合作

培训学院依托清华在科研等方面的资源优势，积极响应清华大学深圳研究生院推进科技成果转化的号召，搭建产学研结合平台，发挥桥梁和纽带作用，促进学校和企业及社会间的交流合作。

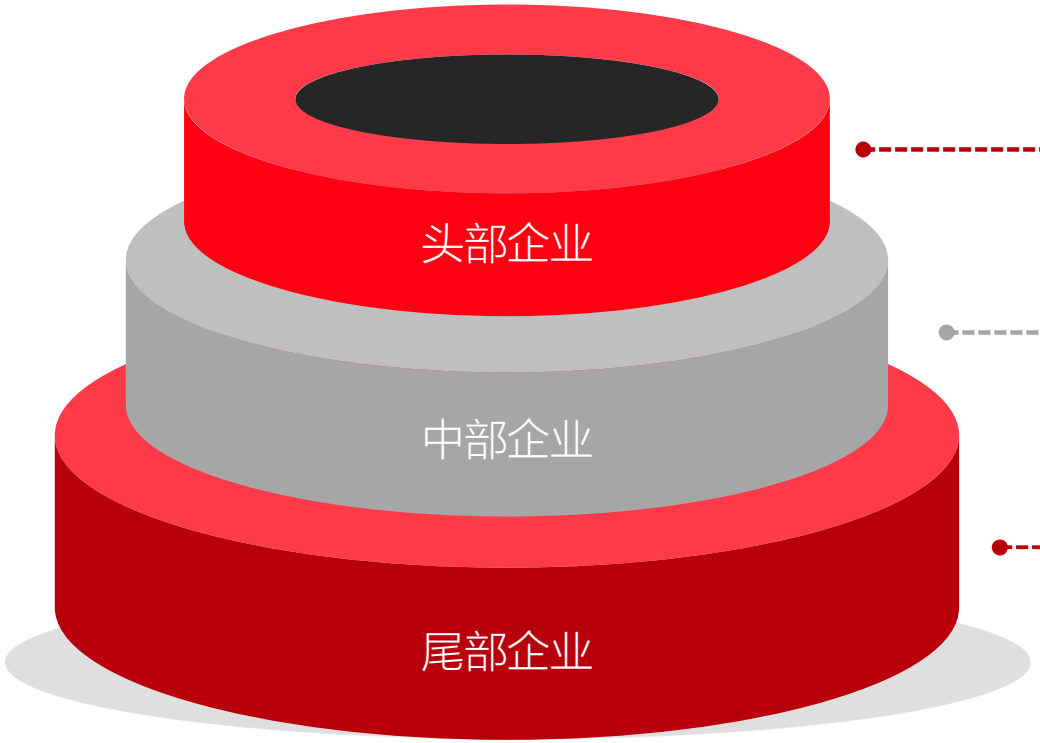
打造民营企业主系统培训第一品牌

数据来源：学院官网，多鲸教育研究院整理

个人理财培训市场分析

- 理财教育市场集中度低，中部和尾部企业较多；但市场向头部集中趋势明显，长投学堂、微淼商学院、快财商学院、十倍学堂等依托其营收、用户数量等优势列为头部企业。头部企业服务用户数有的已超过500万，日活用户数40-50万，每月营收几千万到上亿元。学员增长速度也非常快，如快财商学院在2020下半年四个月不到招收了近200万新生。

图 理财教育市场竞争格局图



已经具备一定体量，超百万付费用户数，有的实现上亿营收，有的已完成千万级融资

十倍学堂　长投学堂　微淼商学院　快财商学院

付费用户数十万以上，年收过千万

7分钟理财　菜鸟理财

付费用户数小于十万，多为新成立企业

据企查查数据显示，国内目前有1万余家“理财教育”、“理财培训”相关企业，2019年新增相关企业近2000家。

数据来源：公司官网，企查查，多鲸教育研究院整理

个人理财培训市场分析

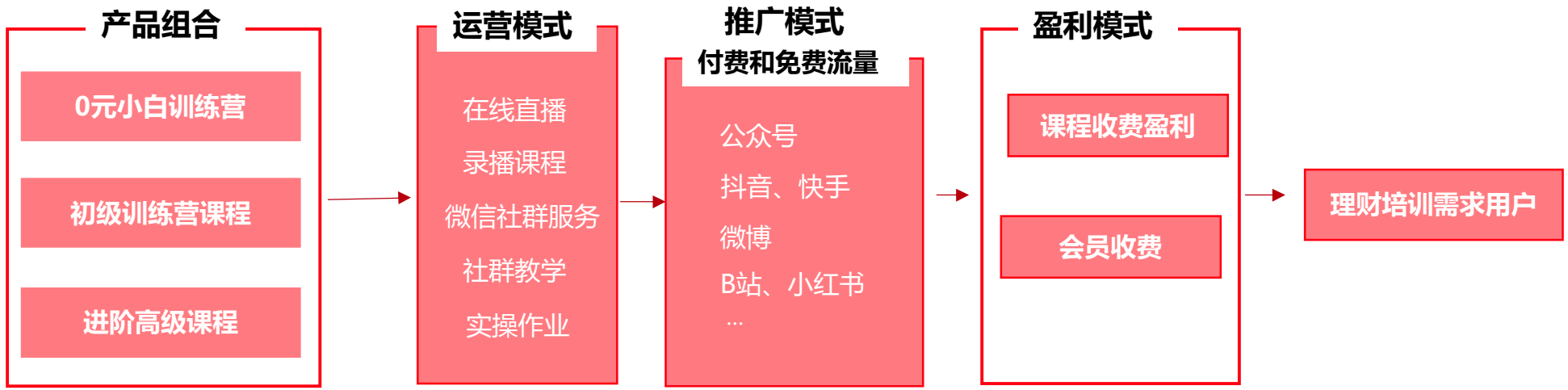
- 理财教育形态上都以在线教育为主，可满足用户的自由度，利用好碎片化时间。“轻教育”、“低门槛”、“定制化”、“陪伴式社群学习”是在线理财教育的特点，采用分层教学及直播授课形式，以定制化的追踪解决方案，满足学员差异化学习需求。机构通常从让人无负担的“零基础小白训练营”这种低价课向高客单价产品转化，学完后会继续推荐报名进阶课程和实战课程等。
- 头部企业不推荐任何理财产品，以客户引导和深挖为核心，主推后端进阶课程；而中尾部许多平台将课程教学和理财产品销售一体化，导致市场混乱。缺少标准化、全年龄、全场景的服务依然是制约其进一步普及的核心问题之一，随着“AI+教育”的开发，OMO模式也将成为新趋势。未来，一方面市场份额将更向少数头部企业集中，而另一方面，需求多元将促进更多细分市场被开拓，行业还将涌现更多新的风口与黑马。

中部企业	头部企业	尾部企业
课程质量合格但开发速度较慢，个性化定制课程缺乏	课程标准化程度高，技术先进，师资优秀	课程体系不全面，课程质量低，师资较差
营销投入较少，用户增加速度不快	有好的营销手段，获客能力强	获客能力差，服务水平差，虚假宣传
	以用户为核心，定制化，专人陪伴答疑，学习后能看到成效	

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

个人理财培训市场分析

- 个人理财培训商业模式分析



- 在线个人理财培训企业整体运营模式较为相似，只是在课程内容和推广内容上有较大差异。在推广营销中，突出理财能有效快速提升财富的同时，头部企业更注重企业品牌的输出，而中小企业着眼于名师IP的打造。在课程中，头部企业打磨相对精细，后续转化率高，中小企业相对粗糙，转化率低。
- 近年，随着抖音、快手等流量平台的爆发式增长，通过平台触达和影响的理财培训客户迅速增加。如长投学堂仅2020年上半年，客户数就从300万增加至500万。

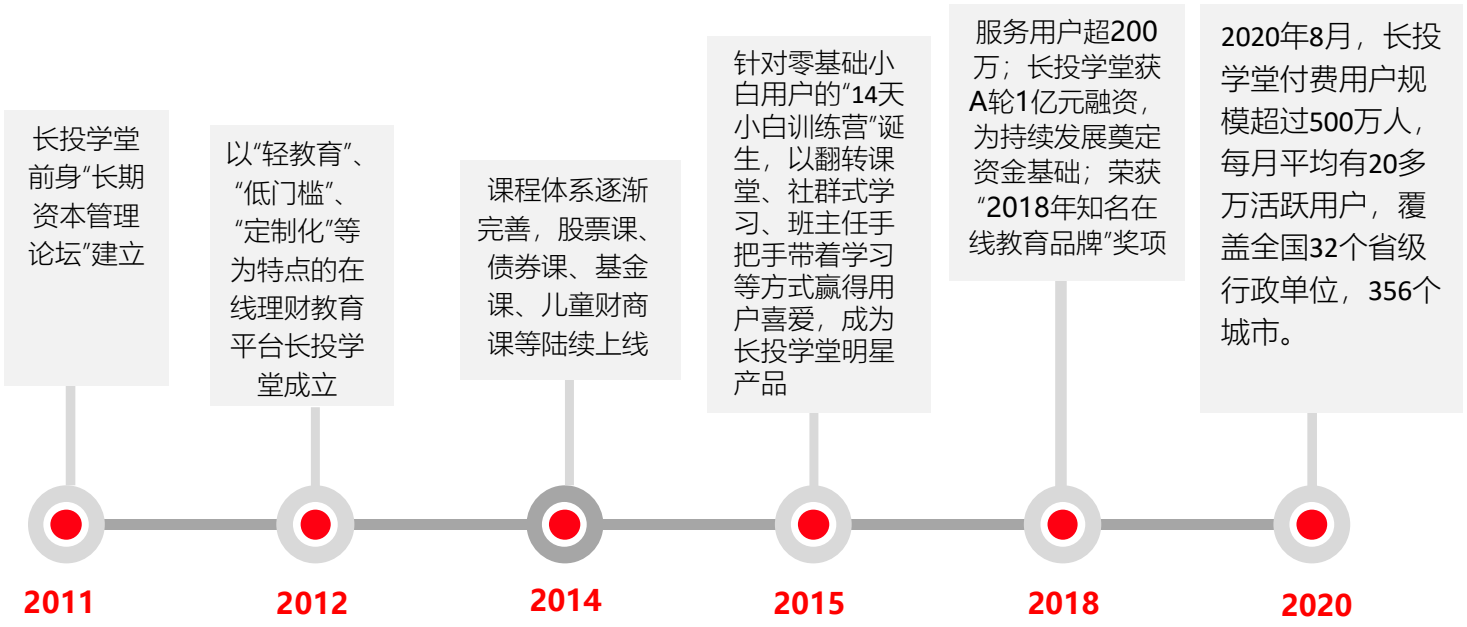
数据来源：多鲸教育研究院整理

代表性公司分析——长投学堂

01 公司介绍

- 长投学堂创建于2011年，作为理财教育行业的开拓者，是国内率先推出定制化课程的在线理财教育机构。课程涵盖理财意识启蒙、理财知识普及等内容，致力于为广大零基础理财用户提供专业系统、生动且温暖的理财教育服务，培养大众正确的金钱观念和财富观念。近年来，长投学堂迅速发展，截至2020年8月，超过500万付费学员在长投学堂学习理财课程。

02 公司发展历程



03 公司创始人

长投学堂创始夫妇两人都是财经和领域的KOL，

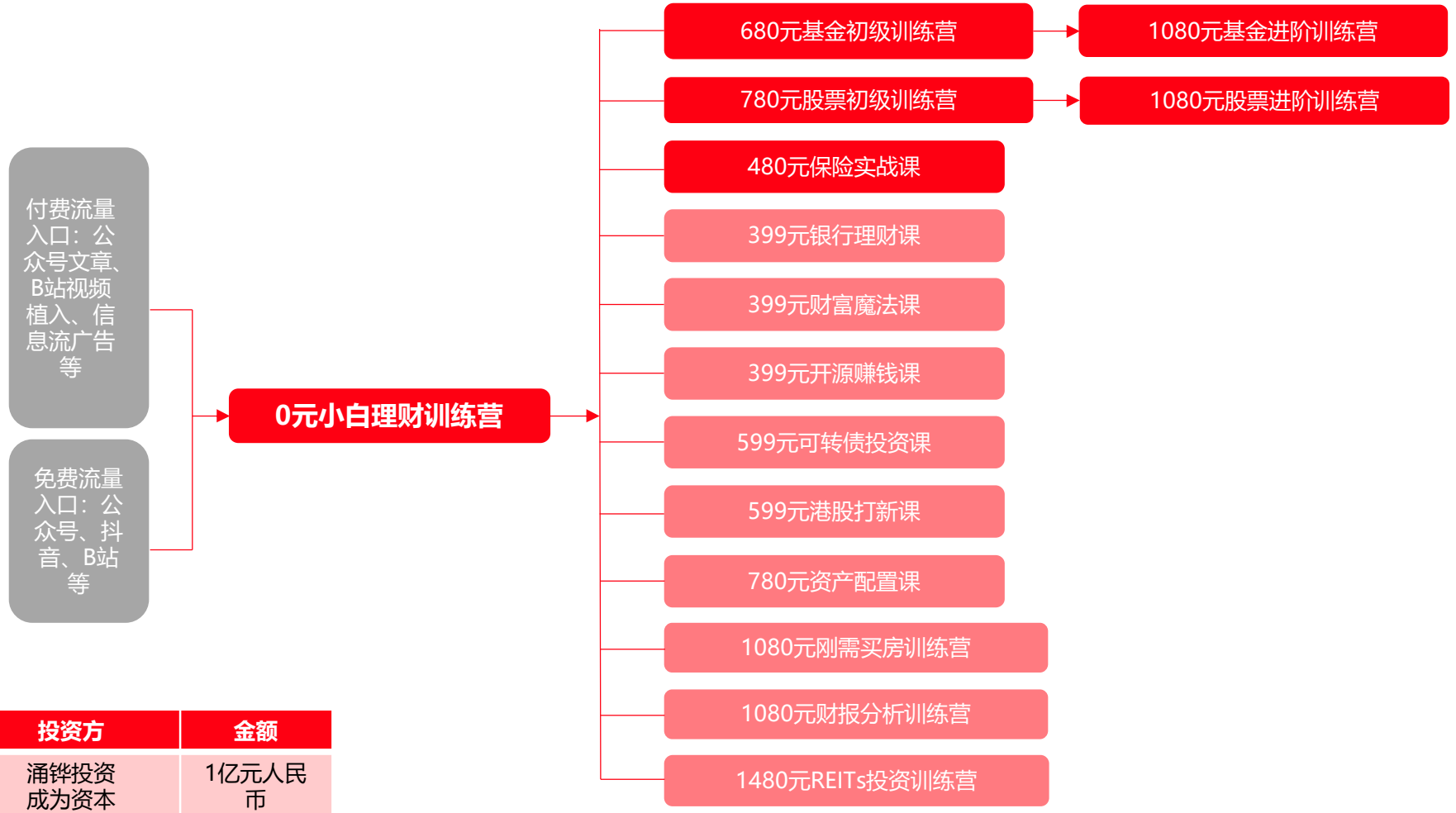
- CEO杨乐（小熊老师）是腾讯财经的大V，
- COO黄艳（水湄物语）是豆瓣15W+粉丝理财红人，畅销书作者。

长投学堂的起步流量来源于创始人的内容流量，且创始人对营销运营非常擅长。

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

代表性公司分析——长投学堂

04 产品体系和定价



05 融资历程

时间	轮次	投资方	金额
2018-09	A轮	涌铧投资成为资本	1亿元人民币

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

代表性公司分析——微淼商学院

01 公司介绍

- 微淼商学院隶属于北京微淼财商科技有限公司，理财实践线上教学模式创新者，致力于帮助理财小白们树立正确的金钱观、理财观、掌握正确的理财方法。公司于2017年4月14日成立，产品以财商教育系列课程为主，包括：《财务自由工具操作技能课》、《财务自由财报分析技能课》、《财务自由企业分析技能课》等。
- 截至目前，微淼商学院已为超过350万人普及理财知识，并且在不到4个月时间里，成为了抖音理财话题类视频优质供应商。抖音平台粉丝总量超过350万人，视频累计播放量达4.1亿次。

02 运营模式

- 始终坚持“授人以渔，不推荐股票、不推荐保险”的运营底线
- 通过视频课与实践课相结合，运用班群教学、模拟演练、名师指导、小组讨论、重点测试等方式为学员创造价值，学员只需一部手机、一部电脑即可随时学习
- 特别建立教学、教研双院联动机制，联动央财等高校培养高水平在线教师，提升在线教师的标准化、个性化管理

教学理念

系统化：让学习更有效果　简单化：让学习变的容易

实战化：让知识变成技能　小组化：让学习更有氛围

线上化：让学习成本更低　游戏化：让学习充满乐趣

03 微淼商学院天使投资

支持微淼实践班学员创业实践

微淼商学院为支持微淼实践班学员的创业实践，特成立微淼商学院天使投资。只要符合以下条件的学员均可以申请微淼商学院的天使投资资金，最高**100万元**。

- 天使轮，融资金额不超过100万
- 项目已经启动，商业模式清晰
- 2-5名创始人，技能水平强且互补
- 有1名创始人持股67%以上
- 企业文化好，有赚钱之上的追求
- 微淼商学院在读或毕业生

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

代表性公司分析——微淼商学院

04 课程体系

小白训练营

财务自由工具操作技能课

■ 哲学课
财务自由纲领
太极图中的财务自由智慧
必定实现财务自由十大步骤
■ 基础课
实现财务自由的关键词汇
通过财务报表读懂家庭
通过财务报表读懂人生
■ 专业课
1.财务自由股票投资方法
财务自由A股投资方法
2.财务自由房地产投资方法
1)财务自由香港REITs投资方法
2)财务自由商品房投资方法认识
3.财务自由现金管理方法
4.财务自由家庭保障体系构建方法
5.财务自由家庭资产配置方法
6.财务自由实现计划

财务自由企业分析技能课

强大企业模型
强大企业模型之领导者
强大企业模型之企业文化
强大企业模型之治理结构
强大企业模型之商业模式
强大企业模型之团队
强大企业模型之沟通
强大企业模型之现金流
强大企业模型之系统
强大企业模型之法规

财务自由财报分析技能课

■ 1.通过财务报表读懂A股企业
财务报表阅读简介
读懂资产负债表
读懂利润表
读懂现金流量表
通过财报读懂企业23个步骤
关键财务指标
读懂财报其他重要内容
■ 2.通过财务报表读懂美股企业

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

互联网金融企业金融培训需求分析

- 随着电子商务、社交网络、大数据和搜索引擎等的迅速发展，传统的物流、信息流、资金流模式正被互联网逐渐颠覆。互联网技术与金融体系的“支付”、“资源配置”、“信息处理”等不同环节的融合，催生了互联网金融行业蓬勃发展。互联网金融企业人员构成看，技术人员占50%以上，技术人才的能力培养是培训投入的主要部分。互联网金融利用互联网技术，突破时空的限制，使得跨领域的混业经营成为常态，且互联网的特性使得互联网金融企业难以定性，给监管带来了很大的难题，因此，互联网金融对行业自律的要求不断增加。同时，在全球化的当下，全球化视野与创新能力决定着互联网金融企业能走多远。

金融知识培训

互联网金融企业内部员工绝大部分来自互联网行业，金融专业知识缺乏，需要进行金融知识培训帮助员工有效地提升金融专业度。

计算机技术提升

技术的保鲜期很短。这就要求技术人员必须通过终生学习成为既有专业深度，又有思维广度，能够跨界思考和探索的人才。

政策法规学习

互联网金融没有脱离金融的本质，其面对的风险挑战依然艰巨，因此风险监管仍是这个行业永恒的主题。学习政策法规，为规范互联网金融发展发挥作用。

全球化视野与创新思维开拓

当前全球经济形势的走向与格局演变对互联网金融企业的发展至关重要，需要不断学习应对全球化，探讨创新模式与未来发展，让科技真正赋能金融变革。

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

互联网金融企业付费能力分析

- 排名前列的互联网金融企业，都有互联网巨头、世界500强、银行等实力雄厚的背景支撑。而对于技术要求很高的互联网金融行业来说，企业都不吝在人才的培养上付出。

蚂蚁金服	背靠阿里，发展迅速，估值2万亿元，成为中国第一独角兽
京东金融	京东旗下旗下个人金融业务品牌
微众银行	腾讯牵头发起设立的中国首家互联网银行
陆金所	隶属于世界500强中国平安的投资理财平台
众安保险	蚂蚁金服、平安、腾讯等知名企业共同创办的中国首家互联网保险公司

- 互联网金融企业的员工个人素质高，收入高，有长远自我发展规划的意识，懂得自我增值、自我投资，因此高端付费的意愿和能力也较强。

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

互联网金融企业培训模式——以“蚂蚁金服”为例

线上+线下+实战

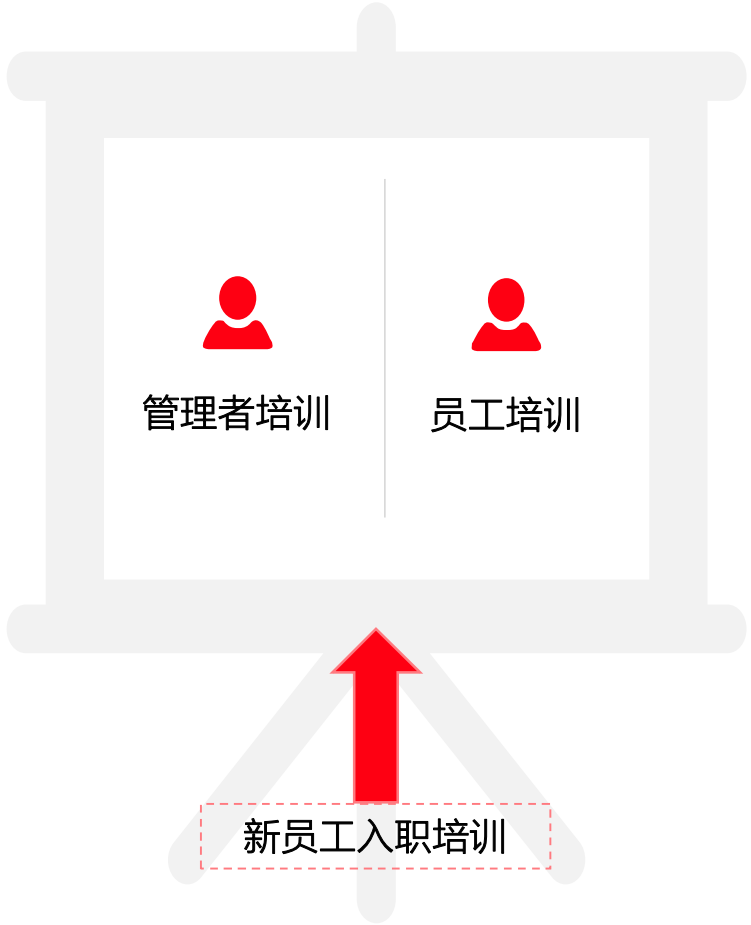
- 蚂蚁金服向谷歌学习，建立一个在职培训项目，让每个员工都能制定自己的学习计划。内容既包含多年来公司在数据算法、金融核心、区块链相关领域的探索，也涵盖支付宝小程序、智能营销等领域的创新实践。
- 设计课程时，增加实战内容，把员工的业务场景带进来。技术人员培训还设置了红蓝对抗，作为常态化的考试。

高校合作

- 蚂蚁金服已经与清华大学、浙江大学、上海交通大学、UC Berkeley等高校合作，加速技术创新和人才培养。

成立学院

- 2014年12月3日，蚂蚁金服商学院在杭州成立。其主要功能是蚂蚁金服的生态建设及生态培训。2014年期间，“O2O实战训练营”与14家媒体和机构达成合作共完成了45场培训，已经成为国内O2O领域的顶级培训品牌。蚂蚁理财公开课也已在杭州成功举办，吸引了各个年龄层次的消费者的参与。
- 蚂蚁金服还成立了BASIC College，是内部的一项拓展和成长计划，满足公司技术人员继续学习需求。



新人培训

- 新员工培训是第一个培训计划。新员工将在这次培训中接触到企业的文化价值观、业务等多个纬度，并且都由高管授课。

专业技能培训

- 所有员工都有专业以及职业技能的培训，这些培训通过线上及线下两个方式进行。员工可以通过业余时间去公司内部学习平台上报名。如果是部门整体有培训需求，就会通过一起请内部或者外部讲师的方式来做培训。

管理培训（“九板斧”）

- 腿部三板斧：

  1. Hire & Fire 2. Team Building 3.Get Result
- 腰部三板斧：

  1.懂战略：先懂 Why，再说 How 2.搭班子：资源的最佳配置者 3.做导演：产品和服务的拥有者
- 头部三板斧：

  1.定战略 2.造土壤 3.断事用人

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

05 资本市场融资情况

资本市场对金融培训赛道的关注度在提升

融资时间	公司名称	细分品类	融资轮次	融资金额	投资方
2020-09-25	融易学	实务培训	A轮	￥1000.00万	中投视讯文化传媒
2019-10-24	对啊网	考试培训	战略投资	￥2.00亿	毅达资本,创新工场,好未来,天津赫尔墨斯商务信息咨询合伙企业（有限合伙）,微草嘉讯教育,华软创新,真格基金,新浪微博基金
2019-05-22	柚格财经	考试培训	A轮	￥1000.00万	红点创投
2018-09-03	课观教育	考试培训	A轮	￥1000.00万	蓝象资本,云天使基金,红点创投
2018-07-13	iBanker	实务培训	Pre-A轮	￥1000.00万	个人投资人,巴特恩资本,AC加速器,正念资本
2018-03-21	西安时代教育	考试培训	天使轮	￥300.00万	天宸极投资
2018-03-16	海绵金融	考试培训	天使轮	￥300.00万	中路资本,华映资本
2017-06-01	有见	实务培训	天使轮	￥300.00万	-
2016-12-16	京融教育	考试培训和实务培训	新三板定增	￥5000.00万	中投国银,广腾资产
2016-11-10	华图教育	考试培训	新三板定增	￥7.00亿	三峡金石,东方睿德,海尔资本,中金甲子,深圳金地投资,久友资本,达晨创投
2016-11-01	深海教育	考试培训	A轮	￥1000.00万	-
2016-09-01	孵亚贤泽	实务培训	Pre-A轮	￥1000.00万	个人投资人
2016-08-25	领金智库	实务培训	A轮	￥1000.00万	源码资本,聚和兄弟控股有限公司
2016-08-18	掌上投资人	考试培训	A轮	￥1000.00万	华图教育,学而思,哈尔滨开伦昕旭
2016-08-15	雄鹰教育	考试培训	新三板	-	真格基金,静衡投资
2016-08-10	五道口教育	实务培训	新三板	-	-
2016-06-01	资格宝	考试培训	天使轮	￥100.00万	-
2015-07-01	紫荆教育	实务培训和学位教育	A轮	￥2000.00万	同渡资本
2014-08-01	东方华尔金融	考试培训和实务培训	A轮	￥2000.00万	华映资本
2011-01-01	考立国际	考试培训	战略投资	￥5000.00万	斯道资本

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

资本市场对金融培训赛道的关注度在提升

- 从资本市场融资情况看，资本市场对金融培训赛道的关注度在提升。金融培训的融资轮次都处于早期，B轮以内。种子轮、天使轮的融资金额都在100-300万间，Pre-A到B轮的融资金额在1000-5000万间。按细分品类基本分成考试培训、实务培训、企业培训、教育科技和财商教育。金融考试及实务培训的占比最大，开始时间也最早，是金融培训中最主要的一类，此品类投资热情不减。企业培训类公司服务政府、企业、金融机构等，与企业共生发展，如铂诺商学在受疫情冲击时得到过往服务过的企业客户的出资。

融资时间	公司名称	细分品类	融资轮次	融资金额	投资方
2020-04-23	铂诺商学	企业培训	A轮	￥5000.00万	用友幸福投资, 个人投资人
2018-04-13	圣商商学	企业培训	B轮	￥2000.00万	思考投资, 广发纳斯特投资, 上海旦中投资, 诺瑾资产, 北方融投
2018-03-09	起航股份	企业培训	新三板定增	￥3528.00万	宋文成, 凯鹏华盈中国基金, 上海最客投资管理有限公司
2017-08-30	伟东云教育	教育科技	B轮	￥2000.00万	建银国际, 山东智翔投资, 荣昌国际投资, 融银资本
2017-02-17	盛金源	教育科技	新三板	-	-
2016-08-08	易知	教育科技	新三板	-	-
2016-07-28	汉融金汇	教育科技	天使轮	￥300.00万	若水合投, 融汇通达投资
2016-03-03	金考拉教育	教育科技	天使轮	￥240.00万	睿鼎咨询
2016-01-20	领带金融	企业培训	天使轮	￥100.00万	-
2015-12-23	国培机构	企业培训	天使轮	￥300.00万	中技华软

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

资本市场对金融培训赛道的关注度在提升

- 财商教育要属金融培训赛道中当前最受欢迎的一个品类之一。随着居民收入的提高和房地产投资热的降温，理财需求提高。且过去中国教育中财商的培养一直被忽视，各个年龄层的人接受财商教育都很有必要。近些年财商教育机构成立很多，市场很大却又分散，竞争格局没有完全明确，投资者对其的发展潜力还是具有信心的。

融资时间	公司名称	细分品类	融资轮次	融资金额	投资方
2020-08-11	麦耘财商学院	财商教育	战略投资	￥3000.00万	银泰证券
2020-06-15	习财社	财商教育	种子轮	￥100.00万	深度加速, 维创资本, 北塔资本
2019-01-01	财咪教育	财商教育	种子轮	￥100.00万	个人投资人
2018-09-05	长投学堂	财商教育	A轮	￥1.00亿	涌铧投资, 成为资本
2018-02-07	LP公会	财商教育	天使轮	￥300.00万	耀途之旅, 责厚投资
2016-06-01	金丝学院	财商教育	A轮	￥1400.00万	-
2016-02-02	黑马投资学院	财商教育	天使轮	￥300.00万	丰厚资本
2015-12-31	家财网	财商教育	B轮	￥2000.00万	清华产业基金, 金融界, 华创融金

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

4

Part four

金融培训市场展望

01 金融培训行业发展趋势

02 行业驱动因素

01 金融培训行业发展趋势

线上线下融合，开拓学习场景

- 线上、线下模式加速融合，教育+科技应用拓宽金融培训市场的学习场景。在课程模式上，金融培训发展相对落后，还有很多机构以录播课和纯线下校区为主，这种模式客户体验感不佳，客户流失严重。传统头部机构已经开始加速探索线上、线下融合模式，期望借助教育+科技的手段改造教学流程，提升教学效果。
- 校企合作，产教融合也成为机构商业模式突破的重要方向之一。

扩品类、扩赛道成为增长动力

- 金融培训各单一赛道市场天花板较低，扩赛道、扩品类发展已成共识。主要包括三个方面：（1）各类银行招聘考试。（2）金融体系内延伸至期货、基金等，实现品类完整化。（3）金融体系外，往财会、考研等业务扩展。
- 行业龙头逐渐向产业链后端延伸产品与服务，提供如求职和招聘类考试等服务。对于金融培训机构来说，沿着赛道产业链延伸构建“招生+培训+就业+就业后社群”完整商业闭环渐成趋势，也是拉长学员生命周期的有效方式。

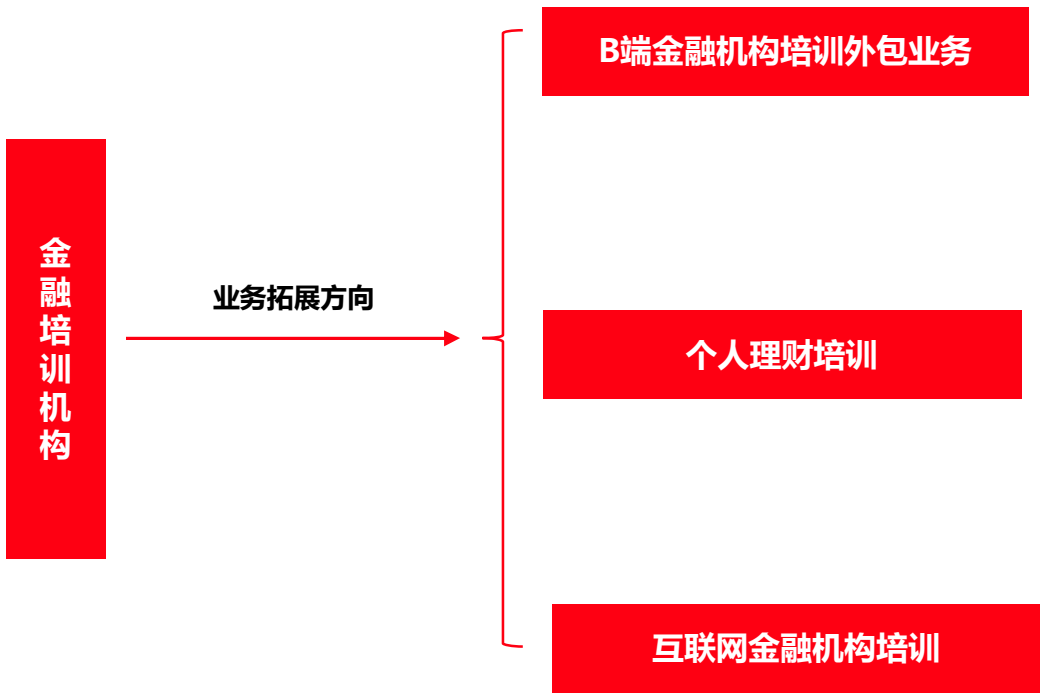
市场格局两极分化

- 行业头部机构占据大部分高端金融培训市场。主要原因:（1）随着课程线上化的发展，学习场景不再局限于线下，行业头部机构的课程交付不再受地区的限制。（2）高端金融课程客单价高，需求旺盛，但对机构的师资和能力要求高，中小机构难以提供优质的高端金融课程。（3）高端金融从业人员素质相对较高，学习自控性强，线上学习接受能力较强，对机构品牌和师资能力要求较高。
- 众多小型机构占据低端金融培训市场。三四线城市分布广，头部机构进入成本相对较高，且各地方金融培训机构有地缘优势。

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

01 金融培训行业发展趋势

➢ 单纯的考试培训和个人实务培训整体市场规模较小，金融培训企业需要拓展新的业务，寻求增长点。



1、金融业务复杂且种类众多，单纯的依靠金融机构自己的培训力量无法满足企业和员工发展的需要。
2、大量的中小型金融机构组建专门的培训团队性价比不高，多采用培训外包服务。
3、金融机构有专项的教育培训经费且整体市场规模巨大，是金融培训机构扩大业务的方向。

1、市场潜力巨大且还处在发展初期。
2、门槛相对较低，线上教学居多。
3、知识体系重合度高，有利发挥金融培训机构的原有师资和课程优势。

1、互联网金融机构发展历史较短，员工金融知识和风险控制意识相对较差，金融培训需求大。
2、互联网金融人才供不应求，人才的供给跟不上互联网金融发展的步伐，尤其是复合型人才更是一将难求。
3、现阶段互联网金融从业人员已达百万，后续还会快速增长，市场潜力巨大。
4、互联网金融培训市场还没有形成巨大的头部企业，竞争相对较小，发展机会巨大。

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

在线培训代表性机构分析——BT学院

- 金融培训机构运营模式整体相对落后，很多企业还停留在录播课和单纯线上直播课上。经过业内玩家的多伦验证，这些模式的弊端越来越凸显。下面选取近年迅速发展的代表性企业——BT学院，做详细分析。
- BT学院是一家互联网直播教育品牌，专注于财经考证和陪伴学习，下设六大学院：会计学院、法律学院、金融学院、能力学院、考研学院、英语学院，以高效应试、高通过率、陪伴奋斗著称。发展三年来，公司无一推销员，依靠纯口碑传播和社群运营，覆盖用户上百万，累计付费学员人次近10万，成为行业内黑马。
- 与传统机构相比，BT学院在以下各方面做出改善。

	传统机构	BT学院
目标市场	广泛投放、不聚焦	定向推送、直达用户
目标人群	所有参考人员	年轻在职考证人群
营销方式	单纯强调名师或者单科能力，没有特色	针对目标人群，提出相对营销政策，突出机构亮点。如在CPA营销中，**重视一次过六科的宣传**，与其他机构形成差异，有利于形成品牌效应。
学习规划	没特定安排	每日计划安排+周测月考+社群监督
课程内容	相对细化，课时较长，只注重考试内容的教授。	针对年轻在职人士复习时间不多和易放弃的特点，将复习内容精简化，并把**鼓励和监督融入平时的课程中**，使教学更有温度。

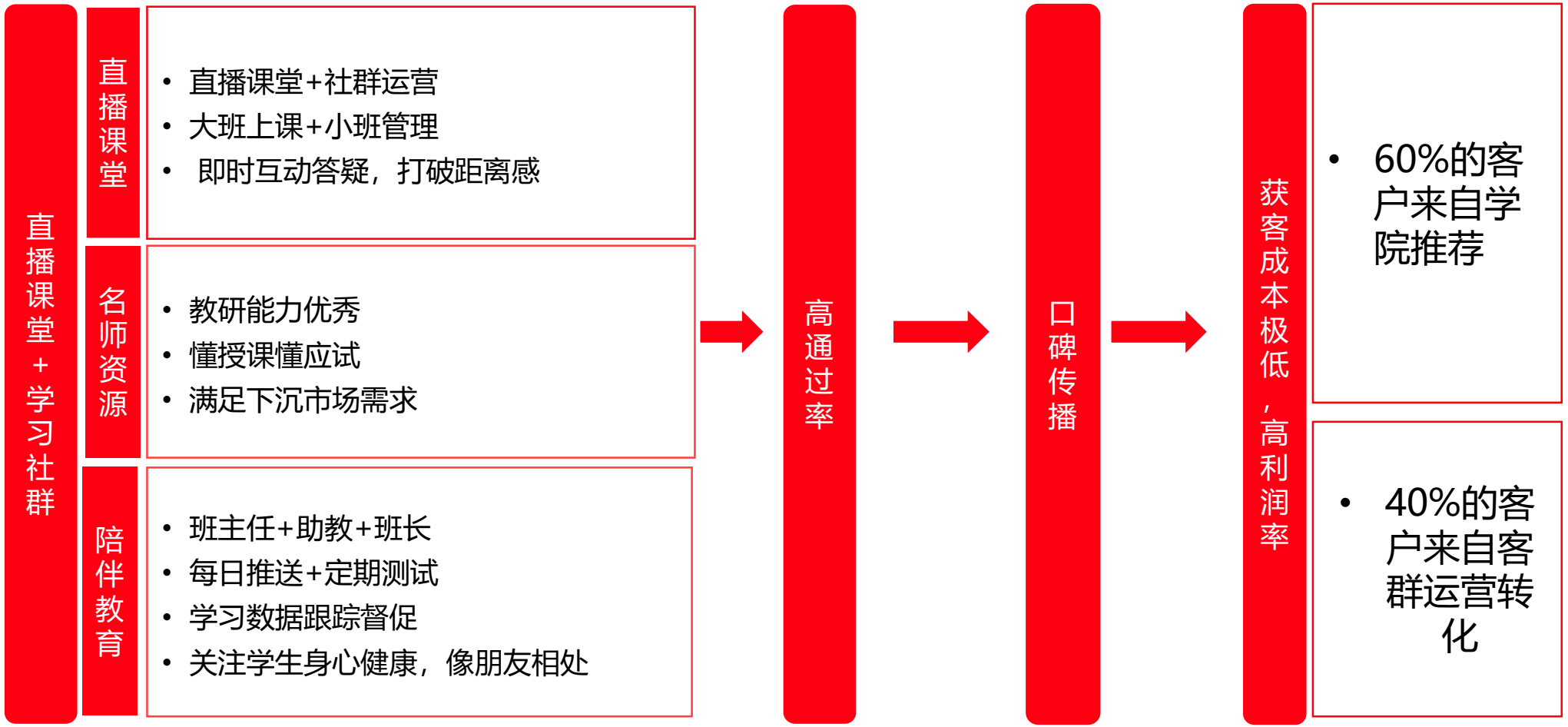
- 现阶段传统机构所面临的行业问题：

✓ 考试的政策、重点经常在变，录播课无法及时地向学生传达消息，学生自己在泛滥的信息中抓不住重点；
✓ 录播课是自学的模式，缺少学习氛围，难以坚持，效果不佳，通过率平平；
✓ 由于不能互动，没有方法引导，学生学习过程中的疑问得不到及时解答，效率低，难进步；
✓ 大多数在线教育机构靠广泛的营销来获课，成本极高，且过度销售引起反感，拖累口碑

数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

在线培训代表性机构分析——BT学院

直播课堂+学习社群模式能很好的解决行业问题，并形成口碑促进获客，形成良性循环。



数据来源：公司官网，多鲸教育研究院整理

02 行业驱动因素

技术	人工智能、大数据和5G等新技术为金融培训的线上化和智能化奠定了基础。5G技术能够明显改善直播的画面清晰度、画面卡顿程度等问题，并进一步丰富教学内容、增加趣味性和互动性。
互联网金融	互联网金融企业的快速发展，金融模式也在不断创新，国家的监管措施也在不断完善，内外部环境的不断变化对金融培训提出了更高的要求。金融培训机构只有跟随时代发展的步伐，不断更新课程系统，满足新的市场需求。
用户	金融从业人员日益增多，培训需求旺盛。
国际发展	金融与国际接轨，国际性金融人才缺口较大，需要加强高端金融培训。
政策	国务院、教育部等相关部门近些年出台多项政策促进金融培训发展，中央印发的《金融培训行业发展"十三五"规划》，明确要求到2020年金融培训行业将增加30%，各地方出台了地方政策，提高行业渗透率。

数据来源：多鲸教育研究院整理

多鲸资本四大业务

投研

教育创新趋势研究院

研判教育行业发展创新趋势，为教育投资者与创业者提供深度服务

投行

教育行业精品投行

服务教育行业全产业链，业务包括私募融资、并购和战略投资等

投资

多鲸共赢基金

专业的教育基金投顾和托管，主要投资优秀的成长型教育创新创业企业

咨询

多鲸咨询

深入教育产业，提供包括市场调研、项目评估、战略分析等服务

公司地址：上海市徐汇区申通信息广场388
北京朝阳区建外SOHO5号楼1104
广州市天河区万菱汇国际中心46层
公司网址：http://www.djcapital.net/

多鲸资本™ DUOJING CAPITAL


多鲸资本™
DUOJING CAPITAL
投研 · 投行 · 投资 · 咨询
最懂教育行业的精品投行