



互联网金融

模式探究及案例分析

黄佑军 马毅 周启运 编著



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

互联网金融

模式探究及案例分析

黄佑军 马 毅 周启运 编著



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

互联网金融模式探究及案例分析/黄佑军, 马毅, 周启运编著. —广州: 暨南大学出版社, 2016. 1

ISBN 978 - 7 - 5668 - 1634 - 4

I. ①互… II. ①黄…②马…③周… III. ①互联网络—应用—金融—研究
IV. ①F830. 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 239857 号

出版发行: 暨南大学出版社

地 址: 中国广州暨南大学
电 话: 总编室 (8620) 85221601
营销部 (8620) 85225284 85228291 85228292 (邮购)
传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)
邮 编: 510630
网 址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版: 广州联图广告有限公司
印 刷: 佛山市浩文彩色印刷有限公司

开 本: 787mm × 960mm 1/16
印 张: 13.75
字 数: 247 千
版 次: 2016 年 1 月第 1 版
印 次: 2016 年 1 月第 1 次

定 价: 32.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)

前言

过去十年，通信、图书、音乐、商品零售等多个领域在互联网的影响下，发生了翻天覆地的变化。金融作为天然具有数字属性的工具（金融产品可以看作数据的组合，金融活动也可以看作数据的移动），本质上与互联网具有相同的数字基因，必然也在互联网的影响下发生重要的改变。自 2013 年“互联网金融元年”以来，互联网金融发展迅速，正日益成为金融发展与创新的重要元素，并被社会各界广泛关注。

互联网金融具有开放、平等、共享、普惠、去中心化等特点。它在缓解金融信息不对称、提高交易效率、降低交易成本、丰富投融资方式等方面具有明显的优势。它冲破了我国僵硬的金融资源配置严重不公的体制窠臼，使大量融资饥渴的中小微企业获得了再生的机会；它完全诞生于市场机制，没有一点计划经济色彩，从而被业界称为 21 世纪初以来中国金融业最伟大的创举。但是，互联网金融的突然出现，也让传统金融企业产生严重的危机感和恐惧感，传统金融理论、传统金融监管方式对其茫然无措，宛如雾里看花，摸不着头脑。虽然目前阐述互联网金融的理论文章、评论文献并不少见，但多是零敲碎打、就事论事，以应景性的研究和讨论为多。在此情况下，投资者、理论工作者、传统金融工作者、金融人才培养机构、金融监管部门急需一部全面、系统阐述互联网金融模式的书籍，尤其是相关案例集。本书正是基于此背景而编著出版的。

本书首先展现了互联网金融发展环境下传统金融机构（商业银行）运营管理模式的转变，然后就互联网理财（含证券、保险）、P2P 网络信贷、金融众筹、网络支付、网络小额信贷五种互联网金融模式及不同模式下不同形式的互联网金融案例展开分析。同时，基于作者教育工作者的身份，还首次系统、全面地分析和提炼了互联网金融环境下企业需求的人才的标准。

本书结构清晰、语言简洁、图表和扩展学习视频丰富，适合以下读者学习使用：

- （1）互联网金融行业的从业者；

- (2) 对互联网金融感兴趣的人士；
- (3) 希望通过互联网金融这个新领域获得第一桶金的投资者、创业者；
- (4) 相关领域的企事业单位，尤其是高等院校相关专业的培训人员。

本书是金融管理与实务专业团队成员集体努力的产物。整本书由黄佑军教授（负责统筹）、马毅老师（协助统筹并负责第一章、第七章）编著，参与写作的人员还有周启运博士（主要负责第六章）、刘利老师（主要负责第二章）、张淑芬老师（主要负责第三章）、吴健鹏老师（主要负责第四章）、林棠老师（主要负责第五章）。浙江金融职业学院党委书记周建松教授和院长助理郭福春教授、江苏财经职业技术学院院长程淮中教授、辽宁金融职业学院院长白广申教授、长春金融高等专科学校校长孙杰光教授、山西金融职业学院院长崔满红教授、重庆商务职业学院副院长丁谦教授、广州番禺职业技术学院教务处处长杨则文教授以及中山大学徐世长博士等学者对本书给予了指导和修改意见；道锋公司方晓波、暨南大学出版社柳煦在编辑出版等方面给予了大力支持。没有他们的努力，这本书无法完成。

本书在编写之初，我们就秉承开放、共享的精神，决定将裁判权交给读者。互联网金融是一个开放的领域，很多问题尚无定论。同时，对互联网金融进行研究，我们倾向于“众筹”方法论，因为只有大家齐参与、共讨论才能精进。本书受编写组成员研究能力、水平和时间的局限，疏漏与错误在所难免，我们真诚地期待读者的建议和批评指正，并将在后续版本中不断完善。

编写组于广东金融高新技术服务区
二〇一五年八月

目 录

前 言	1
绪 论	1
第一章 互联网金融的内涵、特征与发展历程	6
案例 招商银行的互联网金融转型之路	11
商业银行通用生产岗位及教学目标分析	26
商业银行的互联网金融教学案例	29
第二章 理财模式	35
案例 2.1 虚拟资产理财模式——比特币	38
案例 2.2 第三方理财模式——余额宝	44
案例 2.3 基金理财模式——汇添富现金宝	55
案例 2.4 客户端理财模式——微信理财通	60
案例 2.5 互联网保险模式——众安保险	66
互联网金融类专业理财企业通用生产岗位及教学目标分析	71
理财模式教学案例	73
第三章 P2P 网贷模式	74
案例 3.1 纯线上模式——拍拍贷	77
案例 3.2 线上+担保模式——人人贷	83
案例 3.3 债权模式——宜信	89
案例 3.4 第三方小额贷款模式——有利网	96

金融类 P2P 企业通用生产岗位及教学目标分析	101
P2P 模式教学案例	102
第四章 众筹模式	104
案例 4.1 股权式众筹——“美微传媒”“3W 咖啡”“大家投” 企业生产案例比较	109
案例 4.2 股权式众筹——大家投	117
案例 4.3 奖励式众筹——众筹网	119
案例 4.4 募捐式众筹——微公益	125
金融类众筹企业通用生产岗位及教学目标分析	130
众筹模式教学案例	132
第五章 支付模式	134
案例 5.1 第三方支付模式——支付宝	135
案例 5.2 第三方支付 + 超级账户模式——微信支付	140
案例 5.3 电子支付模式——中国银联	147
案例 5.4 移动支付模式——电信“翼支付”	154
金融类支付企业通用生产岗位及教学目标分析	158
支付模式教学案例	160
第六章 电商小额信贷模式	161
案例 6.1 B2B + B2C 模式——阿里小贷	168
案例 6.2 B2B + B2C 供应链金融模式——京东金融	185
案例 6.3 订单供应链金融模式——苏宁云商金融	188
电商小额信贷模式案例小结	191
金融类小额信贷企业通用生产岗位及教学目标分析	193
电商小额信贷模式教学案例	194

第七章 互联网金融企业商业模式生产失败案例	196
案例 7.1 PayPal 无奈清盘——宏观环境变差、产品无差异化	198
案例 7.2 众贷网满月即夭折——政策监管的信用体系缺失	199
案例 7.3 数银在线光环不再——盈利模式不清晰	200
案例 7.4 谷歌钱包推进困难——上下游不支持，导致无法构建利益链条	202
案例 7.5 互联网银行 SFNB 被收购——缺少有效的客户黏性	203
案例 7.6 网络信用卡公司 NextCard 破产——客户市场细分的缺陷	204
案例 7.7 互联网保险公司 InsWeb 难以为继——产品复杂、销售渠道单一	205
参考文献	207

绪 论

一、研究背景

2013 年被称为“互联网金融元年”。国内外众多业界专家和学者都认为,借助互联网和移动通信技术将可以有效地实现以资金的融通、支付和信息中介功能为主的新兴金融活动,传统金融机构的生产模式、内容与流程将被颠覆。随着金融机构业务模式、流程的转变,未来 3~5 年,以系统化、职业化为特色的高职高专的金融类专业将面临教学内容、教学要求等全方位的教学改革压力。

2014 年教育部行业职业教育教学指导委员会办公室下发的《关于公布行业指导职业院校专业改革与实践立项项目的通知》(教行指委办函〔2014〕23 号),旨在指导和促进职业院校有效地开展专业改革与实践工作。其中,由全国金融职业教育教学指导委员会推荐,经教育部审批,共有三项“行业指导职业院校专业改革与实践项目”获准立项,当中的“金融类专业企业生产实际教学案例库”课题由佛山职业技术学院负责完成。

二、实施目标

(一) 筹建首个金融企业前沿生产教学案例库

教学案例库的设计应该具有一定的前瞻性。由于传统金融机构生产模式与流程已经开始被颠覆,研究金融企业前沿生产案例对学习和认识金融业生产转型,发现及培养职业化、高需求的金融人才,梳理和改革金融类专业职业教育目标和内容等具有重大意义。我们基于传统银行、证券、保险机构的主要产品、生产内容与工作流程的转变,构建了首个互联网金融模式企业生产案例库。

（二）聚焦高职、高专金融类专业人才培养定位及教学规律

高职、高专以培养职业化人才为主，本案例库围绕案例企业的生产内容与过程，分析与提炼案例企业生产所涉及的生产岗位所需的知识、能力、素质，为广大高职、高专院校金融类专业的教学改革提供指导。

（三）培养学员对互联网金融商业模式的理性与感性认知

传统金融教学案例大多只是和投融资双方领导沟通项目思维及发展问题，这种方法的优点是可以让学员了解案例对象自身的思维和运作方法，但是不利于学员把握金融运营的关键要素。而我们对基于不同金融企业商业模式生产的关键要素进行客观分析，让学员真正把握金融生产的本质问题。

三、研究内容

本案例库首先展现了互联网金融发展环境下传统金融机构（商业银行）的生产方式及转变，然后以互联网理财（含证券、保险）、P2P网络信贷、金融众筹、网络支付、网络小额信贷五种互联网金融生产方式以及五种方式下的典型的企业生产案例，构建了本案例库。同时，围绕不同的生产方式，我们从企业生产的实际招聘需求出发，在企业生产工作流程中分析和提炼了不同企业金融模式下的金融人才培养的知识目标、能力目标以及素质目标。

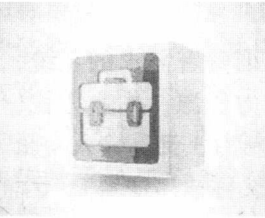
案例库设计的目的是引导学生超越课程甚至学科界限来分析问题。所以，案例中提供了许多金融企业相关商业模式生产方面的信息，重点是让学生了解金融企业的客户、伙伴、资源、成本、价值主张、渠道通路等商业模式生产的核心要素[这些核心要素来源于中国社会科学院信息化研究中心秘书长姜奇平（“互联网金融商业模式新生代九要素”，2013）、中国社会科学院工业经济研究所工业运行研究室主任原磊（《商业模式体系重构》，2007）的研究]。案例库可能没有所谓正确答案，但案例库中存在用以支持和反对结论的论据信息，我们希望学员思考相关内容和信息，然后作出一个合乎逻辑、明智的决策，只要能解释企业选择现有决策的原因，即代表能正确分析案例了。

四、研究价值

- (1) 指导高职、高专金融类专业未来3~5年的教学改革;
- (2) 丰富、充实高职、高专金融类专业的教学资源库;
- (3) 让学习者了解金融企业前沿生产的内容、流程、要素。

五、专著构成

本案例库汇集了当前前沿的金融生产案例, 包括以下案例资源: 企业生产案例28个, 教学案例6个。详细的教学案例库构成情况如下图所示:

		1.生产案例(文本、图片、视频)
5.启发问题(文本、图片)		2.教学案例(文本、图片)
6.专业知识(图片、视频)		3.金融产品(文本、图片、视频)
7.生产情景(文本、图片)		4.岗位、职业信息(文本、图片)
8.专家分析与点评(文本、视频)		

金融企业前沿生产模式教学案例库构成

六、学习指引

金融生产案例一般都超越了单一学科领域内容, 多数还涉及多学科领域知识, 学习者需要借助其他模块的知识来学习案例。所以我们将尽可能事先为每个案例提供可能的研究方法和研究方向, 尽可能地建立一个标准化的辅导模式, 以协助教师和学生组织学习。

同时, 由于这些案例涉及内容较多且包括广泛的学科知识, 我们不建议学习者仓促完成, 学习者应该多花些时间琢磨案例, 并尽可能地按照提示的方法展开学习。

为使不同层次的学习者掌握互联网金融生产的精髓, 我们建议学习者按

照以下几个步骤展开学习：

步骤一：认真学习导读材料“案例分析指导学习阅读：商业模式”，明确互联网金融企业生产的本质问题。

步骤二：通读案例，勾画出案例中涉及的定义和术语。

步骤三：确认勾画出的定义和术语的内容你都已掌握。

步骤四：根据创新模式，判断是否需要案例之外的信息才能完成学习。

步骤五：确定哪些信息对于学习是有用的和主要的，哪些是无用的和次要的。

步骤六：基于商业模式的本质问题构建整体的学习思路，并在构建过程中再次甄别和筛选信息。

步骤七：反复阅读问题与任务要求，判断学习思路是否符合具体的要求。

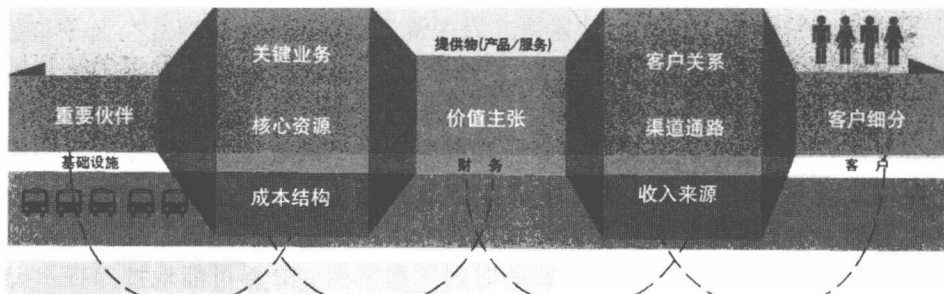
步骤八：检查案例中是否存在与你提出的方案对立的信息。

步骤九：对所形成的方案的完整性和正确性进行最后的检查 and 自我评估。

七、导读材料 案例分析指导学习阅读：商业模式

商业模式是指一个企业满足消费者需求的系统，这个系统组织管理企业的各种资源（资金、原材料、人力资源、作业方式、销售方式、信息、品牌和知识产权、企业所处环境、创新力，又称输入变量），提供消费者无法自力生产而必须购买的产品和服务（又称输出变量），因而具有自己能复制但不能被别人复制的特性。

关于商业模式，其概念有很多版本，它们之间有着不同程度的差异。在综合了各种概念的共性基础上，围绕互联网金融活动，比较权威的理论是姜齐平提出的一个包含了九个要素的参考模型，如下图所示。



互联网金融商业模式新生代九要素

(来源：姜齐平的《银行业的互联网进化路线图》，2012)

这些要素包括：

重要伙伴（价值链）：向客户提供产品和服务价值，是相互之间具有关联性、支持性关系的活动综合。

关键业务：即企业所能提供的关键产品或服务。

核心资源：即企业执行商业模式所需的能力、资格和资源。

成本结构：即企业所使用的工具和方法的货币描述。

价值主张：即企业通过其产品和服务所能向消费者提供的价值。价值主张确认了企业对消费者的实用意义。

客户关系：即企业同消费者群体间所建立的联系。我们所说的客户关系管理即与此相关。

渠道通路：即企业用来接触消费者的各种途径，包括如何开拓市场。它涉及企业的市场和分销策略。

收入来源：即企业通过各种收入流来创造财富的途径。

客户细分（消费者目标群体）：即企业所瞄准的消费者群体。这些群体具有某些共性，从而使企业能够（针对这些共性）创造价值。定义消费者群体的过程被称为市场细分或客户细分。

用一句通俗的话来描述商业模式：商业模式就是取得盈利的模式。对于互联网金融而言，就是将流量变现，实现盈利。

要实现盈利就涉及收费问题，即：

如何收费？

向谁收费？

收费的形式和内容为何？

客户为什么愿意付费给你？

收费该如何保持持续性？

成本如何？

利益相关主体是谁？

如何实现利益相关者之间的利益平衡？

这种收费和成本模式是否可复制？即企业区别于同类企业的与生产有关的核心竞争力在哪里？

以上九个有关商业模式的问题，是我们分析互联网金融企业生产的本质问题，请学习者务必认真阅读并在进行案例分析的过程中有针对性地思考。

第一章 互联网金融的内涵、特征与发展历程

一、互联网金融的内涵

表 1-1 扩展知识学习视频 1

名称	《新华理财》：互联网金融这一年（上）	二维码
摘要	2014 年，互联网金融飞速发展。这一年，你我的生活都或多或少被互联网金融所影响。那么，我们今天就聊聊 2014 年互联网金融那点事：①“宝宝”类理财产品从层出不穷，到“跌跌不休”；②第三方支付叫停与处罚。	
关键词	互联网金融 理财 第三方支付	
时长	5'	

表 1-2 扩展知识学习视频 2

名称	《新华理财》：互联网金融这一年（下）	二维码
摘要	2014 年，互联网金融飞速发展。这一年，你我的生活都或多或少被互联网金融所影响。那么，我们今天就聊聊 2014 年互联网金融那点事：P2P、众筹、监管政策、地方政府热衷互联网金融。	
关键词	互联网金融 发展 监管	
时长	4'59"	

当前，互联网金融尚无明确的、获得广泛认可的定义。2012 年 8 月，中国投资有限责任公司副总经理谢平提出：“在互联网金融模式下，支付便捷，市场信息不对称程度非常低；资金供需双方在资金期限匹配、风险分担等方面的成本非常低，可以直接交易；银行、券商和交易所等金融中介都不起作用，贷款、股票、债券等的发行和交易以及券款支付直接在网上进行。这个

市场充分有效，接近一般均衡定理描述的无金融中介状态。”2013年6月，阿里巴巴集团主要创始人马云指出：“未来的金融有两大机会，一个是金融互联网，金融行业走向互联网；第二个是互联网金融，纯粹的外行领导。其实很多行业的创新都是外行进来才引发的，金融行业也需要搅局者，更需要那些外行进来进行变革。”2014年4月，《中国金融稳定报告（2014）》指出，互联网金融是互联网与金融的结合，是借助互联网和移动通信技术实现资金的融通、支付和信息中介功能的新兴金融模式。广义的互联网金融既包括作为非金融机构的互联网企业从事的金融业务，也包括金融机构通过互联网开展的业务；狭义的互联网金融仅指互联网企业开展的、基于互联网技术的金融业务。

借鉴新华社《金融世界》杂志的观点，我们认为：互联网金融是利用大数据、云计算、社交网络和搜索引擎等互联网技术实现资金融通的一种新型金融创新服务模式。

二、互联网金融企业生产的主要特征

（一）信息的多维采集与深度运用

一方面，互联网金融采集并使用了更多的信息——大数据（如图1-1所示）。市场主体不是独立存在的，会与其他市场主体发生联系，如供货商、客户、银行等。人们可通过互联网从多个侧面搜集某一市场主体的信息，并通过信息的拼接对这一市场主体有一个整体性的认识，进而获得该主体其他方面的信息。例如，阿里金融通过分析客户在淘宝网的消费等情况，能够判断出客户可能的生活情况以及潜在的消费需求，甚至能够通过客户交纳水费、电费、煤气费的地址来判断客户是否有稳定的住所，并对客户的信用情况作出一个合理的判断。

另一方面，互联网金融采用了新的信息处理方式——云计算。传统金融模式下，信息资源分散而且庞杂，数据难以得到有效的处理和应用。互联网金融模式下，社交网络生成并传播信息，有些信息是个人和机构没有义务披露的；搜索引擎对信息进行组织、排序和检索，有针对性地满足信息需求；云计算保障对海量信息的高速处理能力。总的效果是，在云计算的保障下，不对称、金字塔形的信息被扁平化，实现数据的标准化和结构化，最终形成时间连续、动态变化的金融市场信息序列，这些信息是传统金融机构迫切需要但难以获得的。

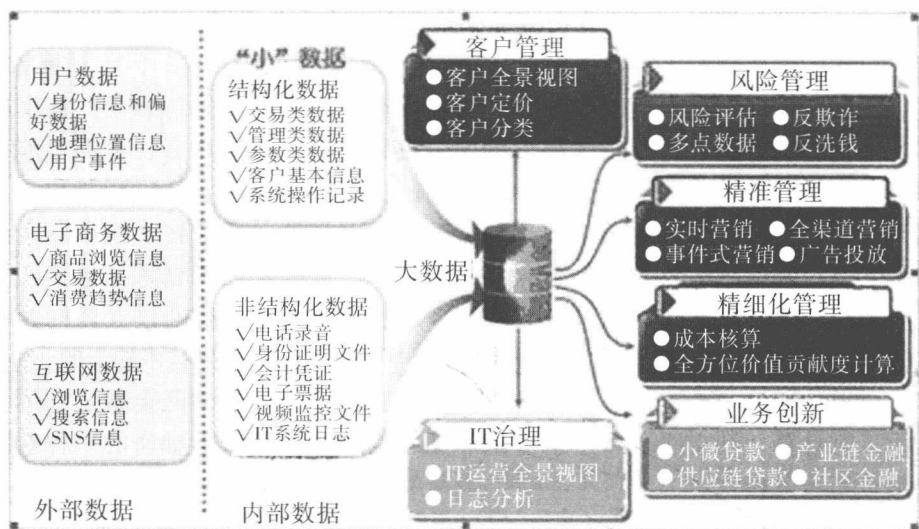


图 1-1 互联网金融的大数据服务与构架

(二) 去 (传统) 中介化

表 1-3 扩展知识学习视频 3

名称	《财经锋汇》：银行与互联网的遭遇战	二维码
摘要	你想给你的好朋友转账，摇一摇手里的手机，账就转过去了。转账、支付、融资，这些商业银行的业务都出现了互联网公司的身影，这些互联网公司要干什么？他们还能从银行手里“抢”哪些业务？他们会成为另一种形态的银行吗？	
关键词	互联网 传统银行 金融业务	
时长	36'51"	

互联网金融模式下，资金的供求信息在互联网上发布，供求双方能够方便地查询交易对象的交易记录，通过信息技术深入分析数据，全面、深入地掌握交易对象的信息，并据此找到合适的风险管理和分散工具，甚至双方或多方交易可以同时进行，定价方式完全竞争化，最大化地提升资金配置的效率，实现社会福利最大化。互联网金融本质上是直接融资，资金供求信息在网络上形成“充分交易可能性集合”，双方资金供求匹配成功后即可直接交易，在没有金融中介参与的情况下高效率地解决资金融通问题。这种去中介

化的迹象，侵蚀了原有的金融版图，瓜分了传统金融机构的市场份额，正成为市场争议的焦点。

表 1-4 扩展知识学习视频 4

名称	《新华理财》：互联网金融不得不说的五个玄机	二维码
摘要	2013 年是互联网金融元年，涌现出许许多多的互联网金融理财产品，有的“一元起购”，有的收益高达 8%，那么这些新产品会有什么问题呢？今天我们就带着一双“火眼金睛”来看看隐藏在这些产品深处的秘密吧！	
关键词	互联网金融 金融产品 金融理财 收益率	
时长	5'	

(三) 传统金融机构后台化

以第三方支付为代表的互联网金融对银行等传统金融机构造成的最大冲击在于，切断了银行和客户之间的直接联系。客户直接面对的将只是第三方支付机构，传统的银行账户、基金账户全部后台化，客户甚至都感觉不到他们的存在。随着账户同一化趋势的发展，“账户为王”的时代即将到来，第三方支付账户可能会成为人们支付和消费的首要甚至唯一入口，其他账户将全部隐藏在第三方支付账户后面，成为其附庸，例如越来越多的网站开始采用 QQ、支付宝等账号登录，金融机构也在大力推进“一账通”，未来的竞争将是几个“超级账户”体系的竞争。

三、互联网金融发展历程与行业发展背景

过去十年，通信、图书、音乐、商品零售等多个领域在互联网的影响下，发生了颠覆性的改变。金融具有天然的数字属性（金融产品可以看作数据的组合，金融活动也可以看作数据的移动），作为一种本质上与互联网具有相同数字基因的行业，金融业也在互联网的影响下分阶段发生了重要的改变（如图 1-2 所示）。

第一个阶段是 2004 年以前，互联网与金融的结合主要体现为互联网为金融机构提供技术支持，帮助金融机构“把业务搬到网上”，例如“网上买基