

众筹

P2P网贷
虚拟货币

一本书讲透
第三方支付
大数据金融

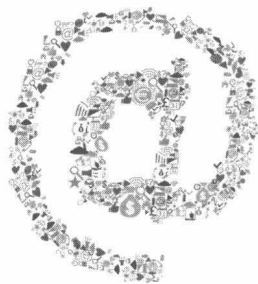
玩转 互联网金融

抓住属于你的
黄金十年

孙诚德[®]著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.



玩转互联网金融

抓住属于你的黄金十年

孙诚德◎著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

玩转互联网金融 / 孙诚德著. —北京: 北京联合出版公司, 2015. 11
ISBN 978-7-5502-6065-8

I. ①玩… II. ①孙… III. ①互联网络—应用—金融
IV. ①F830.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 195316 号

玩转互联网金融

作 者: 孙诚德

选题策划: 北京时代光华图书有限公司

责任编辑: 王 巍

特约编辑: 李艳玲

封面设计: 新艺书文化

版式设计: 曾 放

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京嘉业印刷厂印刷 新华书店经销

字数 107 千字 787 毫米 × 1092 毫米 1/16 11.75 印张

2015 年 11 月第 1 版 2015 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5502-6065-8

定价: 45.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本社图书销售中心联系调换。电话: 010-82894445



PART

第一章

互联网金融商机无限

你不参与，肯定落伍 /3

1. 商界热议 /3
2. 政界热议/6
3. 资本界抢投 /7

互联网金融的“钱”途大好 /12

1. 互联网金融是大众的金融 /12
2. 互联网金融适应了多方需求 /14
3. 互联网金融正在改变一切 /15
4. 互联网金融是人人可参与的透明交易 /16

互联网金融蕴含无限商机 /29

1. 创业机会 /29

2. 投资机会 /31

3. 融资机会 /32

4. 竞争机会 /32

互联网金融为我们提供更多便利 /34

1. 互联网金融是“接地气”的 /34

2. 互联网金融摆脱了中介 /38

PART

第二章

互联网金融离不开金融的本质

金融要抓好“一个中心，两个基本点” /43

1. 金融的一个中心：“时间价值” /43

2. 金融的两个基本点：现金流、信用 /45

资金越流动越有价值 /46

1. 资金在流动中才能产生价值 /46

2. 现金流是企业的血液 /52

放大信用打通融资瓶颈 /55

1. 信用衡量你的支付能力 /55

2. 放大信用的工具：杠杆 /56

3. 企业最容易忽视的18种贷款模式 /58

4. 融不来资是你投资投错了地方 /61

PART
第三章

做好互联网金融离不开互联网思维

用互联网思维认识事物的本质 /65

1. 互联网思维第一个核心：开放、共享 /65
2. 互联网思维第二个核心：非生产、平台思维 /68
3. 互联网思维第三个核心：简单、极致 /72
4. 互联网思维第四个核心：体验、诱惑 /75
5. 互联网思维第五个核心：快 /77
6. 互联网思维第六个核心：颠覆 /77

传统行业，互联网在踢门 /78

1. 互联网只认超越，不认抄袭 /78
2. 互联网正在颠覆一切行业 /79

PART
第四章

互联网金融的“六脉神剑”

支付结算：第三方支付 /86

网络融资 /94

1. P2P贷款 /94
2. 众筹融资 /98
3. 电商小贷 /99

虚拟货币 /100

渠道业务 /101

金融互联网 /102

其他周边产业 /106

PART

第五章

互联网金融之众筹

众筹：众人拾柴火焰高 /109

1. 众筹把垃圾变为资源 /110
2. 众筹的理论基础：认知盈余 /111

众筹是筹梦想、筹资源 /113

众筹常见的四种模式 /117

1. 股权众筹 /117
2. 债权众筹 /118
3. 回报众筹 /118
4. 慈善众筹 /119

众筹经典案例 /121

1. 天使式众筹：“大家投” /121

- 2. 汇集式的众筹：3W咖啡 /123
- 3. 凭证式的众筹：美微传媒 /125

众筹为何如此火爆 /128

- 1. 创业门槛低 /128
- 2. 可预知市场需求 /129
- 3. 可做廉价市场推广 /129
- 4. 可实现产销一体化 /130

四个关键，助力众筹成功 /132

- 1. 众筹成功的第一个关键点：个人魅力 /132
- 2. 众筹成功的第二个关键点：意义 /133
- 3. 众筹成功的第三个关键点：利益 /136
- 4. 众筹成功的第四个关键点：容易 /138

PART

第六章 互联网金融之P2P

P2P是难得的创业机遇 /143

- 1. P2P市场迅速发展 /143
- 2. P2P带来难得的创业机遇 /145

P2P贷款的四种模式 /148

- 1. 传统模式 /150

2. 担保模式 /150

3. 债权转让模式 /152

4. 平台模式 /153

P2P核心：征信与降低风险 /154

1. 投资关键：标准 /154

2. 标准关键：借 /156

投资P2P如何借“好标准” /159

1. 网查 /159

2. 口碑 /161

3. 交流 /164

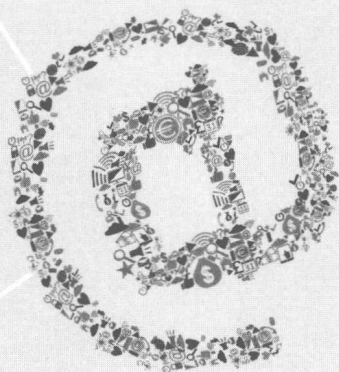
4. 上门考察信息 /166

5. 综合考察 /171

如何规避P2P投资风险 /175

1. P2P投资的四个“绝不” /175

2. P2P投资的五个“慎重” /176



PART
第一章

互联网金融商机无限

/ 你不参与，肯定落伍 /

1. 商界热议

我们做企业想要赚钱，是选对方向更重要，还是努力工作更重要？我认为选对方向更重要，因为做生意最重要就是要看准趋势。如果选对了趋势，可能不用怎么努力，我们依然可以成功。所以做生意最重要的一个关键点，就是认清趋势。

如果选错了趋势呢？我们可以想一想，如果十年前，有个人选择了一个行业——打字行业。十年前这个行业还比较不错，但时至今日，这个行业还在吗？

十年前，一个人即使没有什么能力，只读到初中毕业，但他选择了汽车修理行业，那么今天在北京轻轻松松一年三五十万没有问题。为什么一个十年前只有初中学历的人到今天依然可以取得这样的收入？因为他选对了方向。我身边就有

很多这样的朋友。

目前，有的人有房，有的人没房；有的人有车，有的人没车。如果时光能倒退到十年前，如果能让我们再回到十年前，重新来过的话，我相信今天大多数人都可以有房有车。因为如果回到十年前，我们就知道今天什么赚钱，什么不赚钱。

所以，如果真的能回到十年前，一般人都会选择买房子。然而，真正的投资人不会这么想。是否选择买房子，反映了我们是否具有投资意识与投资思维。一个真正的投资人会怎么做？

如果真的回到十年前，投资人只会做一件事情，就是把自己所有的家当都卖掉，然后找一个叫马云的人，把自己的钱投资给他；或者找一个叫马化腾的人，把钱投资给他；或者找一个叫李彦宏的人，把钱投资给他。如果十年前，我把钱都投给了这三个人，今天我的投资会有多少倍的回报？这才是真正投资人的思维。

所以，赚钱最重要的就是趋势。反过来，如果现在有一个时光穿梭机能够把你带到十年之后，哪怕只让你待一个小时就立刻回来，那么，十年之后，你能否取得成功？完全有可能。因为你知道十年之后什么赚钱，什么不赚钱。

任何人只要把握住了趋势，未来一定都能够赚钱。比如十年前，哪怕你是一个普通人，只要你进了互联网领域踏踏实实地干，在今天年入百万应该不是什么稀罕事儿。

现在，有人通过微信赚到了钱，有人通过微信没赚到钱。三四年前，如果你做微信，是不是随便一做就可以赚钱？可今天再做微信，机会就不多了。

当年微信刚开始出现的时候，我身边有一帮做培训的小兄弟，二十岁左右，他们就是通过微信赚了很多钱。因为三四年前，很多人都不知道微信是什么，还没多少人用微信，他们是第一批知道微信这个工具及其功能的。他们在微信里注册公众账号，像以翟鸿燊、杜云生、陈安之、林伟贤等的名字注册了公众账号。表面看，这些公众账号是这些老师的，但实际上这些账号是这群小伙子在运营。他们在里面发各种各样与老师相关或行业内的信息，然后聚集了很多的粉丝。

想一想，既然已经聚集了这么多某个老师的粉丝，那么，如果这个老师某一次在什么地方开课，粉丝们会不会过去听？所以他们就用这一招，一年之内推广了几千名学员，一年赚了几百万。

为什么某些人能赚钱？因为他们把握住了趋势。这些二十岁的小伙子真的很有能力吗？他们并非能力突出之人。他们真的很有经验吗？也没有。他们有高学历吗？也不一定。那为什么他们今天可以赚到几百万？原因很简单，就是因为他们在几年前选对了行业，认清了趋势并努力地坚持了下来。

所以我觉得，投资者也好，企业家也好，普通员工也好，

一定要选一个未来趋势好的行业。如果今天你投资了一个朝阳行业，哪怕你不怎么努力，只要趋势是对的，未来的结果也一定比投资一个夕阳行业要强得多。

这就好比当太阳升起的时候，你坐在太阳上面，什么事都不用干，依然会随着太阳升起；当太阳落下的时候，你坐在太阳上面，即使你再努力，也还是会落下。这就是趋势。

我想告诉大家的是，在未来至少十年的时间里，整个世界将迎来一个大趋势。我个人认为，在中国，这个趋势的市场价值是微信的十倍、百倍，乃至千倍。它会带来上万亿，乃至几十万亿的商机。这个趋势就是——互联网金融。

2. 政界热议

十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》指出，要完善金融市场体系。扩大金融业对内对外开放，在加强监管前提下，允许具备条件的民间资本依法发起设立中小型银行等金融机构。推进政策性金融机构改革。健全多层次资本市场体系，推进股票发行注册制改革，多渠道推动股权融资，发展并规范债券市场，提高直接融资比重。完善保险经济补偿机制，建立巨灾保险制度。发展普惠金融。鼓励金融创新，丰富金融市场层次和产品。

可见，对于互联网金融，不仅商界大佬在热议，就连政府也在热议。在近几年的“两会”期间，互联网金融也多次进入了“两会”的报道范围。

3. 资本界抢投

为什么现在互联网金融这么热，几乎所有人都在谈论互联网金融？商界、政界在热议，资本界也在纷纷抢投？

招商银行前行长马蔚华说过：“以 Facebook 为代表的互联网金融形态，将影响到未来银行业的生存。”

“如果银行不改变，我们就改变银行”，可以算是马云说过的最豪放的一句话。为什么马云能够发出这么强有力的声音？为什么他敢说这样的话？因为马云掌握了大量的信息，认识到了最强有力的未来趋势。

很多人现在都在用高德地图，其实高德地图老板也姓马，已被阿里巴巴全面收购；专门注册域名的网站——中国万网，也是阿里巴巴的全资子公司；另外，新浪微博也有一部分姓马，因为阿里巴巴以 5.86 亿美元入股了新浪微博。

马云为什么要布局这些呢？因为作为新浪微博的用户，你在微博里留下了很多的痕迹，马云如果是新浪微博的大股东，

他就可以看到你的这些信息，看到你背后的粉丝资源。或者如果你用了高德地图，他就知道你在什么时间用过高德地图，他就可以判定你有没有车，你有什么样的出行行为。

马云还有淘宝，你在淘宝买了东西，他就会知道你买的具体都是哪些商品，花了多少钱。根据你买的东西，他大致就能知道你的消费倾向、消费喜好、消费习惯、消费能力。马云可以根据这些综合的信息，拿到银行都拿不到的资源。银行判定一个人的信誉，只能通过征信系统来查询。马云却可以通过社会化的系统，通过一个人在互联网上的足迹，来判断其行为记录。

因为有这么庞大的信息，所以马云可以做阿里小贷（“阿里小额贷款”简称）。在中国所有放贷的机构中，阿里小贷的呆账率、坏账率可以说是最低的。在中国的所有银行里面，坏账率最低的是招商银行，为 1.5%，但阿里小贷的坏账率更低，不到 1%。

招商银行那么多工作人员，那么多风控人员，才把不良贷款率做到 1.5%，马云却用很少的人——一个放贷部一两百人就搞定了，并且效果比招商银行成千上万人做出来的还要好得多。而且这一两百人中大部分都不是审核人员，而是程序员。他们就是利用大数据，利用互联网的信息来做放贷。他们可以把坏账率控制在 1% 以内，所以马云才敢很豪迈地讲：“如果银行不改变，我们就改变银行。”（如图 1-1 所示）