

P2P网贷行业的口述历史专著



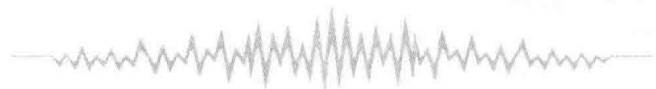
P2P网贷 风云四十人

侯少开 韩 腾◎著



中国财政经济出版社

P2P网贷行业的口述历史专著



P2P网贷 风云四十人

侯少开 韩 腾 著



中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

P2P 网贷风云四十人 / 侯少开, 韩腾著. —北京: 中国财政经济出版社,
2016. 2

ISBN 978 - 7 - 5095 - 6643 - 5

I. ①P… II. ①侯… ②韩… III. ①企业家 - 生平事迹 - 中国 - 现代
IV. ①K825. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 035821 号

责任编辑: 耿 伟

责任校对: 徐艳丽

封面设计: 张德林

版式设计: 兰 波

中国财政经济出版社出版

URL: <http://ckfz.cfeph.cn>

E-mail: ckfz@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

发行处电话: 010 - 88190406 财经书店电话: 010 - 64033436

北京时捷印刷有限公司印刷

787 × 1092 毫米 16 开 13 印张 240 000 字

2016 年 3 月第 1 版 2016 年 3 月北京第 1 次印刷

定价: 45.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 6643 - 5/K · 0035

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010 - 88190744

打击盗版举报热线: 010 - 88190492、QQ: 634579818

前言

Preface



曾经有人说2015年的冬天会是一个暖冬，因此当最后严冬来临时，失望的人们就觉得格外寒冷。

网贷行业在经历了一段时间的脱缰野马式的狂飙突进之后，随着监管细则落地，加之负面新闻集中爆发，整个行业开始进入了一个整顿盘点期，长期来看，这是行业开始成熟起来的表现，网贷稳中向好的大趋势没有变化，仍然是资本热捧的对象，是绝对的利好；但是短期内不免开始有人说“凛冬将至”了。

在日趋激烈的竞争压力之下，中国P2P网贷已经开始形成分化的格局：实力雄厚的大平台以及强势介入行业的资本技术巨头，高举高打，开始凭借着自身的硬实力进行规模、市场份额上的持续发力；而弱小平台将陆续遭到清洗。如何生存下去，成为摆在不少平台面前的挑战。许多网贷平台开始积极创新，进入垂直细分领域，从而打造自身的核心竞争力。对于那些硬实力不过关，自身又没有挖掘出优势特色的平台，这个冬天显得格外漫长。

在全国各地密集走访调研P2P网贷企业过程中，我们同企业老总和各部门负责人进行了深度沟通，因而对当前行业的真实现状有着较为直观的认知。P2P网贷行业发源于欧美，却壮大于中华大地。目前，中国风起云涌的网贷行业，其商业模式、推广运营手段、产品门类等均已带有鲜明的“中国特色”，这一次我们的确是走在了世界的前列。然而“你方唱罢我登场”，未来结局如何，还有待持续观察。

现在做P2P有三大难题：一是平台盈利难；二是品牌推广难；三是资



产开发难。激烈的竞争带来了运营成本的攀升，给各平台造成了很大压力。被寄予厚望的大数据征信，在中国还是处于萌芽阶段，缺乏完整的数据汇集和长期的模型验证，仅仅照搬国外的套路，并不能满足中国网贷平台的风控需求；政策对于 P2P 网贷平台“信息中介”的性质界定，也与现实中大部分平台的兜底、刚兑、担保的“信用中介”行为相背离；资本助力了整个行业的发展，但是某种程度上也让行业迷失，使整个网贷行业沉迷于“烧钱”冲量，最后陷入“今烧钱亦死，不烧钱亦死”的尴尬境地。盘点目前网贷业务现状，大概可将平台分为三大类：一是通道类平台，或是做金融理财产品超市，或是与机构合作打造 P2N 或者 P2F 模式，此类平台未来的发展方向是线上金融资产交易所；二是自营类模式，自建业务团队开发优质项目，线上线下结合募集资金来源，此类平台的核心优势在于资产开发能力，容易形成小而美的区域性平台，若欲做大扩张则有加盟与直营两种模式；三是关联交易型模式，涉及保理、融资租赁、供应链金融乃至仓单融资等业务，这是未来 P2P 网贷的主流转型方向。

客观地讲，2015 年网贷行业仍然保持了稳健的发展，随着行业监管政策落地、银行资金托管业务完善、资本巨头强势介入，中国 P2P 网贷行业整体上看变得更加规范、更加有发展潜力。从长远来看，我们仍然是十分看好 P2P 网贷行业，看好互联网金融的未来，因为互联网技术带来的效率提升、新模式对于传统金融的结构性冲击、新时代运营理念带来的金融用户体验提升，这些都是真实存在的。诚然 P2P 行业前行的道路上还存在着政策、资本、人才、技术等等诸多因素的制约，但是时代发展进步的洪流最后将会冲破这一切。

网贷行业在很长的一段时间内是媒体的“宠儿”，针对网贷行业的各种数据分析、研究报告层出不穷，然而对于网贷投资者来说，扑面而来的海量信息反而淹没了真相，掩盖了本质。古语有云，“成事在天，谋事在人”。网贷行业乃至互联网金融行业的兴起，不能脱离时代大背景。我们套用一下《港囧》中包贝尔的台词：如果我们想把“中国 P2P 网贷”这件事摸透、“刺穿”，直达本质，那么我们就必须抛弃宏大叙事，改为微观论证，同时，还要加点“感性”，加点“人文”，加点“情怀”。

本书把焦点放到了各网贷平台的领路人身上。因为“人”是核心，是关键，是变数。我们与平台老总们聊过去的岁月，聊创业的艰辛，聊未来



的憧憬；我们关注这些互联网金融弄潮儿的胼手胝足的奋斗历程，关注他们面临人生选择时的彷徨与决断，关注他们成败之间的思索与实践。网贷行业面临着不少问题，但是“办法总比问题多”，而办法又是由人想出来的。网贷行业迅速兴起，一时间各路诸侯逐鹿中原，我们想知道这些董事长、CEO、总裁的成功秘诀是什么；他们又是如何嗅得商机，迅速切入互联网金融行业并取得成功的；未来这些行业精英又会把中国 P2P 网贷领向何方？

“金鳞岂是池中物？一遇风云便化龙。”

这一切的答案，尽在《P2P 网贷风云四十人》。

作者

2016 年 1 月 20 日

目 录

Contents



红岭创投敢为天下先	
——专访红岭创投董事长周世平	1
有矛有盾方能成功	
——专访口贷网总裁魏宁	6
我们只做 P2P 中间的“2”	
——专访易通贷 CEO 康文	10
互联网金融老兵的不老传奇	
——专访翼龙贷创始人、董事长王思聪	15
天道酬勤积微成著	
——专访微贷网 CEO 姚宏	19
秉大智慧玩转小微金融	
——专访人人聚财创始人、CEO 许建文	25
金融老兵的网贷经	
——专访合拍在线总经理朱岩钧	29
深耕个性，P2P 网贷的创新之路	
——专访团贷网创始人、CEO 唐军	32
广东互联网金融先行者	
——专访 PPMoney 总裁陈宝国	37



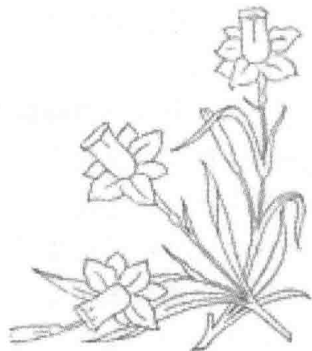
信融财富是家社会企业	
——专访信融财富董事长齐洋	41
Lending Club 的中国门徒	
——专访点融网创始人郭宇航	45
重新定义网贷于低调中崛起	
——专访爱投资 CEO 王博	51
做一家有温度、有情怀的 P2P 平台	
——专访钱爸爸董事长袁涛	55
三十而立	
——专访融金所集团董事长孙明达	61
从学霸到互联网金融老总	
——专访金马甲总裁樊东平	64
持“道”守“信” 投资人的忠诚卫士	
——专访镭驰金融创始人、总裁王道	68
国诚先锋，拼命三郎	
——专访国诚金融 CEO 王建章	74
深谋远虑以志行万里	
——专访合时代董事长黄林明	80
曾经的不易回头看很有趣	
——专访微金所董事范忠民	88
善奕者，李天鹏其人	
——专访融通汇信集团总裁李天鹏	92
玩转 P2P + 汽车金融的网贷黑马	
——专访 e 微贷创始人、总裁陆浪涛	98
四十不惑	
——专访金开贷执行董事兼总经理时晨	104



让诚信成为一种财富，让财富实现增值	
——专访信而富 CEO 王征宇	109
创业互联网金融，人生再出发	
——专访德众金融创始人许圣明	113
践行社会责任 专注环保行业	
——专访众信金融首席执行官孟立新	118
让理财生活更简单	
——专访 e 速贷 CEO 简慧星	123
妙手著文章 铁肩担道义	
——专访易简贷创始人张笑辉	127
以文载道，以技载商	
——专访东方汇董事长孙洋	132
他以引领的姿势奔跑	
——专访海金仓 CEO 戴凯	136
创业路上不存在一蹴而就	
——专访搜易贷创始人、CEO 何捷	141
厚德载物必有正福	
——专访厚德贷董事长屈丽珍	145
锐意进取谋发展 开拓创新谱新篇	
——专访金联所总裁孙超	150
方向坚持执行力	
——专访芒果金融董事长谢群力	155
轻舟已过万重山	
——专访民贷天下 CEO 刘军	159
解析风一样女子的内柔外刚	
——专访汇泉贷总经理宋慧	164



低谷时韬光养晦，顺境时一路高歌	
——专访冠群驰骋董事长刘广东	169
深耕 P2G，我们只做靠谱的政府项目	
——专访大拇哥财富 CEO 孔令文	174
国资平台的“讲究”与“规矩”	
——专访彩麒麟总经理陈立	180
一步一脚印，践行新金融	
——专访融头金融 CEO 刘家伟	184
成长在互联网金融风口中的京北	
——专访京北金融总裁罗明雄	188
后记	194



红岭创投敢为天下先

——专访红岭创投董事长周世平



红岭创投董事长周世平

《道德经》第六十七章，老子曰：“我有三宝，持而保之。一曰慈，二曰俭，三曰不敢为天下先。”此“三宝”千百年来被国人奉为修身处事的圭臬。而今天我们要聊起的这位主角——红岭创投（www.my089.com）董事长周世平，在道的层面上深得老子“三宝”真味，而在术的层面上却“反其道而行之”——敢为天下先。

自2007年8月拍拍贷成立之后，P2P网贷开始走进国人的视野。但是直到2011年，国内网贷平台数量仍是屈指可数。平安豪掷4亿元成立“陆金所”，可谓搅动了一池春水，打消了很多投资者和创业者的顾虑。2012~2014年是网贷P2P平台数量集中爆发的三年，每天都有好几家平台上线。短短三年间，P2P平台在中国的发展就已经超过了其英美发源地的同行，并



且还有了中国特色的创新。截至 2016 年 1 月底，国内上线的网贷平台累计已经达到 3917 家。

在这个庞大的群体中，红岭创投的口碑特别响：一方面，红岭创投率先推出担保垫付模式，成交规模为行业翘楚；另一方面，曾经的“个人担保标+本金垫付”也令人担心，为逾期项目垫付的巨额资金让人咋舌。红岭创投创始人、董事长周世平迅速成为中国网贷界的名人。此前，知道周世平是谁的人并不多，但是在平台垫付几单大额坏账之后，网贷界都知道了“老周”这么一号人物。老周是红岭社区成员对他的亲切称呼，因为他经常在社区发言与用户亲切互动。到现在，他更习惯别人喊他老周而不是周总。

2014 年 8 月 28 日，周世平在线上红岭社区发帖称：“利空来了，慢慢消化吧。”以义为资、以信为本的周世平，宣告红岭创投决定承担垫付广州四家纸业公司 1 亿元借款的坏账，成为 P2P 网贷领域第一个吃螃蟹的人，红岭创投迅速被各大媒体推向风口浪尖。

其实，周世平最早出名不是在网贷圈，而是在炒股圈，只不过民间炒股高手群星闪耀，周世平的名字没有被大众所知。1989 年，高中毕业的周世平到老家南通当地的工厂打工。但每月工资微薄，基本上就是发了工资立即还钱，自己所剩无几，过两天再去借钱。1990 年，经济压力迫使周世平开始做水产生意，运货 100 多公里，只为了挣一点差价。

命运的转机往往来得很突然。因为一个生意伙伴热爱炒股，在其带领下，周世平也开始接触股票，并且迅速沉迷其中。刚开始只是跟着别人买，顺理成章地陷入了“买了亏、亏了买”的怪圈，把做生意赚的钱全部交了“学费”。但是周世平有个优点，那就是好钻研。经过一段时间的坚持，事情终于有所起色。1994 年，在周世平的记忆中，股票变得越来越便宜。那年夏天，周世平终于自己开户了，天天坐着公交去南通的证券公司营业厅。一开始只赚了几千元，周世平却十分兴奋。随着行情的持续见好，周世平的“第一桶金”越来越多，从 4 万元硬生生炒成了 65 万元！“那个时候主要还是大的行情好，加上自己胆子大，初生牛犊不怕虎吗！”回想起当时在股市中的赤膊拼杀，如今的周世平颇有些感慨。

1997 年全球发生金融危机，中国资本市场也受到影响，股市波动厉害，周世平也未能幸免，股票亏损了 30%，但那时他觉得压力还不是很大，选择继续坚持。但是强撑的后果却是原本 200 多万元的资金缩水到 30 万元。更让人头痛的是那些赔进去的钱不全是他自己的，其中还有从亲朋好友那里借来的，此后数年他都在还债中度过。股市波动的高风险，使得周世平开始思考新的出路。用剩下的几十万元资金，周世平开了一家公司，专卖股票软件。当时正版软件的价格很高，周世平以



2~5折的价格“进仓”，以市场价的8折“出仓”，每天能有1万多元进账。虽然在股市上铩羽而归，但是周世平并没有金盆洗手彻底退出。尽管自己没有钱玩股票，但是一直还在研究炒股模式，并且做成方案免费赠送出去：第一次免费，第二次就要收取所获收益的30%。到2002年，他被宁波一家网站请到苏州负责一个会员制股票网站，报酬是会员费的30%。当时，苏州的会员已经亏损了三成，周世平去之后两个月就把亏损补上了，2003年1月份实现了45%的收益。

后来，周世平和苏州民族证券合作，成立小团队帮助客户选股票，根据交易手续费提成和客户利润提成，承诺一年能获得30%的收益。不赚钱不收费，亏损的话补贴，保证客户本金安全，这样的宣传吸引了很多客户。此时，周世平做的事已经初步有了“本金垫付”的雏形。2005年，周世平只身到深圳，开始接触港股，一直到2009年红岭创投成立。2009年，股票操盘手周世平携手夫人一起创立红岭创投公司，同年3月红岭创投的P2P网络借贷平台正式上线。

在股市摸爬滚打十多年的周世平，发现当时P2P行业普遍缺乏关于降低投资人风险的保障性措施，这对于国内以求稳为主的投资环境而言，具有较大制约性，极为不利于开发投资人，使得整个行业一直裹足不前。结合之前选股网站的运营模式，周世平创造性地提出了“本金垫付”模式。这简简单单的四个字，却成为撬动整个中国网贷行业的支点，之后上线的P2P平台纷纷效仿，同时也带来了很大的争议。在周世平看来，先要让投资者与借款人获益，剩下的才是平台的获益。“本金垫付”成为吸引投资者的利器，毕竟在当时红岭是唯一为投资者垫付的平台。但是本金垫付也如达摩克利斯之剑一般悬在红岭创投的头上，如果不发生巨额的坏账还好，源源不断的投资者会推动红岭飞速发展；然而，一旦发生大额坏账，此剑立斩下来，红岭创投难免受创。

2010年11月1日，勇于创新的红岭创投正式推出“个人担保标”，并于之后放开了“异地担保标”。风险与创新如同孪生兄弟，如影随形。创新魔盒既已打开，红岭的风险之旅也就起航。个人担保标成为红岭历史上赔付最多的标种，“本金垫付+个人担保”的模式，给红岭投资者带来了安心，却给红岭平台增加了风险。在红岭网络社区上，有好事者将“个人担保标”的经典坏账进行梳理盘点，并写成了章回体小说《红岭恩仇录》，目录如下：

王亚军暗设坦克雷，蒋玉仙巧施连环骗；
巩朝彬朋党祸纲常，段劲松匿藏蒋俊店；
疯牛牛豪言撼天地，赌徒女乔装楚楚怜；
静阿姐星夜潜高丽，泼衙役仗势惹人嫌；
灯博士换面如电闪，豪车男歧途醉流连；



钟老赖密织天罗网，水小伍鬼迷窍生烟；
太阳车戏幻零首付，担保链骤断风云变；
俏宝妹媚眼迷众生，蜗牛郎心染痴情怨；
小黑侠单骑斗网管，众英豪歃血战宝团；
武催收泪眼向天问，周老总心裂肝肠断；
毒姜腊诈投深水弹，无头案难煞诸判官；
青小伙伏潜计凿船，小客服扒墙意偷砖；
楚狂人拔剑顾贼氛，燃梦君休书断前缘；
红苹果飞针铍刀字，白髯公捣枕夜难眠……

《红岭恩仇录》可谓将那段坏账险象环生时期的每笔逾期贷款的完整历程描写得惟妙惟肖。与其他平台的坏账相比，红岭创投的坏账金额普遍较大，比如借款人王某逾期本息 97 万元，借款人俞某逾期本息 119 万元，借款人段某逾期本息 61 万元。每一个案例，都在开放的、透明的、自由的红岭社区上被热烈讨论，这也侧面反映出了红岭平台上用户群体活跃度之高，黏性之强。

痛定思痛，周世平果断关闭了“个人担保标”，并且下大力气狠抓线下风控，为“本金垫付”打气。与国外比较健全的征信体系相比，由于国内整个征信体制还不完善，个人信用情况往往难以判断。对此，周世平强调：“P2P 公司必须创立一套符合市场环境的审批流程，很显然完全依靠线上审批进行风险控制是行不通的。”他表示：“在国内现有的情况下，对一个借款人的风险把握，仅仅通过线上提供的工资收入、企业流水等数据并不完全科学，要想知道客户的资产、负债以及其企业经营的实际状况等信息，只能更多地通过线下收集。”

如今，红岭创投 CEO 张宇（原深发展总行行长助理）领衔主抓风控，总公司高管 8 人中，除了周世平之外的其他 7 人，全部都是 20 年以上银行经验的高管。除此之外，加上各地分公司的负责人，红岭创投核心管理层有近 40 人来自传统银行的高管层，公司运营得到了有关领导的肯定。

如今，红岭创投的融资产品有公信贷、房易贷、车易贷、股权贷、综合贷、开发贷、担保贷，除了公信贷与担保贷之外，全部都是抵押贷款，而公信贷与担保贷有着硬性的信用担保，让借款者不能轻易坏账。

在业务方面，红岭的主要借款对象转变为中小企业，单笔金额较大，曾屡屡上马亿元大单，引起业界高度关注。但是周世平坚信，红岭的风控体系、风控团队能做好资产项目的前期风控工作。即便是真的出了问题，也有平台“本金垫付”。2014 年 8 月 28 日，“1 亿元大标坏账”让红岭创投和周世平在一夜之间上了头条。据了解，红岭创投已经分三次垫付全部投资者的本息。“大家不知道我没关系，知



道1亿元大单坏账就行了。”面对记者的采访周世平戏言。

虽然有过艰难时期，遭遇过恶意骗贷；虽然因为产品设计不当而承受了巨大损失，但是倔强的周世平始终没有停下过脚步，大单模式仍是红岭创投的特色。在周世平看来，不管发生多大的困难，都能想着好的一面，最起码心里的太阳每天都要升起来。

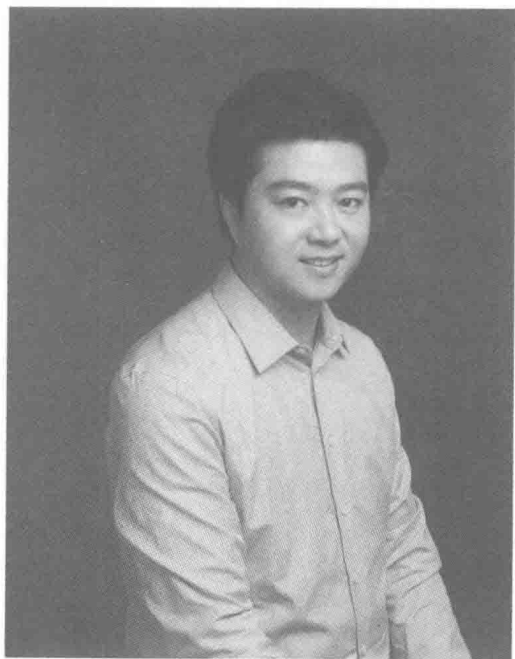
截至2016年2月份，已有超过91万名智慧的投资人加入红岭创投，累计成功投资金额1229.3亿元，为投资人赢得收益30.3亿元，待赚取收益22.7亿元。

老子《道德经》所说的“不敢为天下先”，其实是一种利而不害、为而不争的崇高境界。而要达到这种修养境界，就必须在实践中胸怀凌云志，敢为天下先。敢为天下先是一种舍我其谁的做事气魄，是经过深思熟虑之后的果敢。只有拥有这般勇气，才能一往无前奋勇当先：且看周世平再为天下先，且闻红岭创投再奏凯歌！



有矛有盾方能成功

——专访口贷网总裁魏宁



口贷网总裁魏宁

古罗马军团作战，阵队最前面的是“标兵”，类似于电脑游戏“帝国时代”里的“长戟兵”，就是拿着一根标枪；后面的主力被叫做“殿兵”，武器是重标枪、大盾和高卢长剑。“标兵”的职责是冲乱敌军阵形，充当炮灰；“殿兵”在后面冲入敌阵，是决定战争胜负的关键，因为前面的“标兵”没有防护，死亡率很高；后排“殿军”的生存率高，因为除了进攻武器之外，他们还有大盾和厚厚的装甲。

放在商业战争中来看道理亦同，只知道进攻而不注意防护的企业，只是知道盲目扩张跨界，缺乏风险抵御能力，在商战中同样命不久长。

四川是有名的“天府之国”，物产丰富、人杰地灵。在这一块宝地上，有一个蓄势而动剑指全国的 P2P 网贷平台——口贷网（www.qdai.com.cn），它的创始人、



总裁魏宁年方 20 就“投笔从戎”开始创业奋斗。如今，口贷网雄踞成都大本营，开始向全国网贷市场进军，一路攻守有序、军容整肃、纪律严明。强将手下无弱兵，今天我们要聊的正是带领口贷网这支强军的统帅——魏宁。

魏宁小时候生活在成都，父亲是公务员，母亲经商，良好的家庭条件却没有让他成长为一个循规蹈矩的“好学生”。作为学校最调皮、最捣蛋的学生之一，魏宁让他的小学老师头痛不已，学习成绩一直提不上去也就成为父母的一块心病。偏偏他的表妹学习成绩很好，家人总是以表妹为标准来进行衡量、对比，希望能够让他把心思用在学习上。但是适得其反，叛逆的魏宁对学习更加反感。终于，在高考的时候，魏宁做出让所有人感到匪夷所思的事情：故意缺考。原本父母为他安排好的出国读书计划也随之泡汤，叛逆的魏宁在上学这番较量中取得了一个“首胜”。

据魏宁回忆，从高一下学期开始，他就基本放弃了学习，在外面打工。高考结束后，魏宁也没有复读，而是去电脑城干起了销售，开始锻炼自己的经商能力。前两年做店面销售，第三年刚满 20 岁的他已经开始负责销售渠道开发与维护了。至于为什么去电脑城，魏宁说是因为他对电脑、对互联网十分感兴趣。早在 1996 年魏宁读高二的时候，通过自学就已经能够熟练组装电脑、安装系统了，而学校开设的微机课他却从来不去。在有了自己的电脑之后，他对 IT 技术的兴趣更是大涨，买了各种书籍学习电脑硬软件知识。

在电脑城工作 3 年之后，对销售已无多大兴趣的魏宁想到了创业。其实那个时候他的父亲想让他去“顶班”，接替自己的工作职位，这对一般人来说，是求之不得的事情，但是一心想跳出父母掌心的魏宁没有接受。“我做了 3 年销售，现在让我去做办公室，从开放猛一下子变成封闭，我肯定做不到！”将在外，君命有所不受，魏宁决定再进攻一把。

一个偶然的的机会，去网吧玩游戏的魏宁被长城宽带实验小区所吸引，进去溜达了一圈，发现里面的人对电脑、互联网知之甚少，魏宁嗅到了商机，认为机会来了。回家之后立即写了一个粗略的项目策划书，提出应该先普及电脑知识，然后去电脑城推广，最后将宽带与电脑捆绑销售。此方案让长城宽带西南分公司负责人眼前一亮，而捆绑销售的理念则是他之前在肯德基打零工时学到的。

2000 年，未满 21 岁但商业嗅觉敏锐的魏宁创办了四川置信信息产业有限公司，成为长城宽带西南第一个市级代理公司，拿下了成都 1/3 小区的代理权，负责小区网线的开通、接入、维护等工作，一边当老板，一边当安装工。在搞清楚长城的网络接入模式之后，就开始自己给小区接入端口，在一楼装置交换机，等于是自己开了一个大网吧。父母给予的十几万元启动资金，倒腾了两三年后变成了 200 多万元，掘得了自己人生的第一桶金，并积累了难得的创业经验。2005 年，中国电信强