

互联网金融从业人员培训考试认证项目指定教材
注册小微金融管理师考试认证项目指定教材



互联网金融

概念 体系 案例

果怀恩◎主编

张燕 吴畏 李伟星◎副主编

全面系统 依据最新文件、政策梳理各种互联网金融模式的原理及合规性

简明实用 通俗易懂地解释互联网金融是什么，以及是否安全

资源丰富 大量图表辅助学习，配套课件、答案、原创动画等



金融资讯平台



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

互联网金融从业人员培训考试认证项目指定教材
注册小微金融管理师考试认证项目指定教材

互联网金融

概念 体系 案例

果怀恩◎主编

张燕 吴畏 李伟星◎副主编



人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

互联网金融：概念 体系 案例 / 果怀恩主编.
北京：人民邮电出版社，2017.4
ISBN 978-7-115-44887-3

I. ①互… II. ①果… 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(2017)第026972号

内 容 提 要

本书围绕互联网金融的行业实践与政府监管要求，按照中国人民银行等十部门发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》的精神，分别介绍了互联网支付、网络借贷、网络众筹、互联网消费金融、互联网基金销售、互联网保险销售等重要的互联网金融业态。

在内容方面，本书以互联网金融业务原理和监管规定为重点，帮助读者理解互联网金融的创新性和风险性，并且每章都包含学习导入、相关知识、知识点总结和复习与思考4个部分。在形式方面，本书配有生动的图表来讲解知识点，部分章节还精心制作了案例视频，读者可以扫描二维码观看，从而更好地了解知识重点和难点。

本书既可以作为高等院校金融专业的互联网金融入门教材，也可以作为相关从业者的投融资参考书，还可以供对互联网金融感兴趣的人士参考和学习。

-
- ◆ 主 编 果怀恩
副 主 编 张 燕 吴 畏 李伟星
责任编辑 刘 琦
执行编辑 朱海昀
责任印制 焦志炜
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
固安县铭成印刷有限公司印刷
- ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：9.5 2017年4月第1版
字数：135千字 2017年4月河北第1次印刷
-

定价：29.80元

读者服务热线：(010)81055256 印装质量热线：(010)81055316
反盗版热线：(010)81055315

互联网金融的时代已经到来。

老百姓对于互联网金融的认识往往是从支付宝这类服务开始的。2003年，支付宝作为改善网购体验的工具诞生于淘宝网。时至今日，支付宝已成为服务3亿实名用户的第三方支付龙头。支付宝旗下主营基金服务的余额宝的规模突破8000亿元，让合作方天弘基金一举成为国内规模最大的公募基金。互联网金融蕴藏着巨大的能量，金融机构忽视它就会被时代抛下，掌握它的内在规律则能抓住发展机遇。2016年，互联网金融正式被纳入国家“十三五”规划。

目前，全国多所高校先后开设了互联网金融相关专业及课程，许多银行业金融机构也纷纷组织互联网金融学习班。鉴于互联网金融诚信与合规风险频发的现状以及互联网金融行业监管政策在近年发生较大变化的现实，一本能够全面、深入地分析互联网金融各个领域运作原理与最新监管规定的教材必不可少。本书在互联网支付、网络借贷、众筹融资、互联网消费金融、互联网基金销售和互联网保险销售的各个章节均以业务模式和监管要求为导向，采用具有代表性和时效性的案例来进行教学，系统解决了先前很多互联网金融图书因不分析业务运作原理、不提及行业监管政策、教学内容陈旧而造成的不符合教学或培训要求的问题。

本书每章均由学习导入、相关知识、知识点总结和复习与思考4个部分组成。在学习导入部分，给出学习地图和学习目标，即该章的知识结构和教学重点；在相关知识部分，给出业务必备的知识，包括概念定义、发展历程、模式原理、监管要求和实践发展等；在知识点总结部分，归纳整理重点概念，帮助读者理清思路；在复习与思考部分，设置了多选题和思考题，一方面检测读者对基本概念掌握程度，另一方面引导读者进行课外知识的拓展。

在内容表现形式方面，由于本书涉及大量的新概念以及法规，编者采用了

形式多样的图表来展现知识点，并针对部分知识的重点、难点制作了教学视频，帮助即使是非金融专业的读者也能看懂本书。希望长期持续扩展金融知识的读者，可以扫描封面二维码来关注“牛角尖”财经新闻公众号，并下载“I金砖”金融教育 APP 观看免费课程。

本书由中国小微金融标准委员会的专家组组织编写，由果怀恩担任主编，由张燕、吴畏、李伟星担任副主编，参与编写的还有李慧麟、顾明。

中国小微金融标准委员会是由中国人民银行研究局、国家开发银行、世界银行、中国金融教育发展基金会等共同发起成立的学术研究标准认证机构，致力于通过学术研究、标准评级、教育培训、智库咨询来推动小微金融事业发展，为我国普惠金融体系的建设与完善做出贡献。

由于编者水平和经验有限，书中难免有不足之处，欢迎广大读者批评指正。意见和建议可以通过邮箱（IntFinEdu@outlook.com）反馈给编者。

编者

2017年1月

第1章

认识互联网金融 / 1

学习地图 / 1

学习目标 / 1

1.1 互联网金融是什么 / 2

1. 互联网金融的两种旧形式 / 2
2. 互联网金融的新形式 / 2
3. 互联网金融的行业组成 / 3

1.2 互联网金融的主战场——小微金融 / 6

1. 什么是小微金融 / 6
2. 小微金融和互联网金融的联系 / 6
3. 为什么要发展小微金融 / 6
4. 国家对小微金融的支持 / 7
5. 银行小微金融的互联网实践 / 8

知识点总结 / 9

复习与思考 / 10

第2章

互联网支付 / 12

学习地图 / 12

学习目标 / 12

2.1 互联网支付概论 / 13

1. 互联网支付定义 / 13
2. 互联网支付的演变——从通道到账户 / 13

2.2 “虚拟账户”的监管 / 16

1. 绕开央行二级支付体系 / 16
2. 客户备付金监管 / 17
3. 客户备付金怎么处理 / 20

2.3 发展方向 / 21

1. 第三方支付机构回归“支付”本位 / 21
2. 第三方支付业务对银联的冲击 / 24

知识点总结 / 25

复习与思考 / 28

第3章

P2P网贷 / 31

学习地图 / 31

学习目标 / 31

3.1 P2P网贷概述 / 32

1. P2P网贷是什么 / 32
2. P2P网贷的国内发展 / 35
3. P2P网贷利息可以有多高 / 35

3.2 P2P投资的资金安全 / 36

1. 平台挪用借贷资金风险 / 36

2. 建立独立资金通道防挪用 / 38
3. 判断平台有无第三方存/托管 / 41
4. P2P平台信息披露 / 43
5. P2P平台融资限额 / 44
6. 正确认识P2P投资风险 / 44
7. 应该选择什么样的P2P平台 / 45

3.3 P2P项目如何控制风险 / 46

1. 贷前调查防骗贷 / 46
2. 贷款担保挽回损失 / 48
3. 逾期债权催收清收 / 49

3.4 P2P网贷业务种类及流程 / 50

1. 直接投资模式 / 50
2. 间接投资模式 / 51
3. 债权转让模式 / 53

知识点总结 / 55

复习与思考 / 58

第4章

网络众筹 / 60

学习地图 / 60

学习目标 / 60

4.1 何为网络众筹 / 61

1. 众筹的演变 / 61
2. 网络众筹类型 / 63
3. 中国网络众筹概况 / 64

4.2 投资梦想的产品众筹 / 66

1. 正确认识产品众筹 / 66
2. 产品众筹平台的运作 / 73
3. 中国产品众筹困境分析——以“点名时间”为例 / 74
4. 对接销售的产品众筹 / 77

4.3 平民风投的股权众筹 / 78

1. 正确认识股权众筹 / 78
2. 网络私募运作 / 80
3. 网络私募风险 / 83
4. 网络私募风控 / 84

知识点总结 / 86

复习与思考 / 87

第5章

互联网消费金融 / 90

学习地图 / 90

学习目标 / 90

5.1 互联网消费金融概述 / 91

1. 什么是互联网消费金融 / 91
2. 互联网消费金融兴起的背景 / 91
3. 互联网消费金融运作机构 / 93

5.2 互联网消费金融的运作模式 / 94

1. 模式一：消费端建设资产端 / 94
2. 模式二：资产端建设消费端 / 96

3. 模式三：资产端与消费端合作 / 99

5.3 互联网消费金融热点话题 / 100

1. 长期盈利模式难寻 / 100
2. 消费者隐私保护 / 101
3. 消费者权益保护 / 101
4. 远离“首付贷” / 104

知识点总结 / 105

复习与思考 / 107

第6章

互联网基金销售 / 109

学习地图 / 109

学习目标 / 109

6.1 互联网基金销售概述 / 110

1. 什么是基金 / 110
2. 什么是基金销售 / 110
3. 什么是互联网基金销售 / 110

6.2 互联网基金销售的金融监管 / 110

1. 基金销售机构的准入 / 110
2. 基金销售支付机构的准入 / 112
3. 对第三方电子商务平台的监管 / 112
4. 基金销售的“三原则” / 113

6.3 基金是怎么在互联网平台上卖的 / 114

1. 流量导入的直销 / 114
2. “基金超市”的代销 / 120

知识点总结 / 123

复习与思考 / 125

第7章

互联网保险销售 / 127

学习地图 / 127

学习目标 / 127

7.1 互联网保险概述 / 128

1. 什么是保险 / 128
2. 互联网保险业务监管 / 128
3. 互联网保险销售的地位 / 130

7.2 互联网保险运作模式 / 133

1. 自营网络平台 / 133
2. 第三方网络平台 / 135

7.3 互联网保险的发展方向 / 136

1. 相互保险的新市场 / 136
2. 万能险之乱 / 139

知识点总结 / 141

复习与思考 / 142

CHAPTER 1

第1章 认识互联网金融

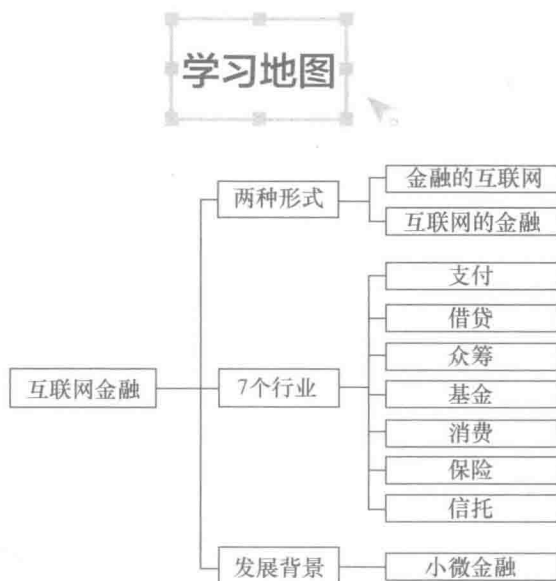


图 1-1 学习地图



- 了解互联网金融的两种形式和 7 个行业
- 了解互联网金融和小微金融的关系

1.1 互联网金融是什么

1. 互联网金融的两种旧形式

互联网金融的实践按照“互联网血统”的“纯正”与否可以分为“金融的互联网”和“互联网的金融”，前者多为传统金融机构将旧有金融业务搬上网络，后者多为新兴互联网机构（不一定是金融机构，即“跨界”机构）通过互联网开展新型金融业务。

如果用购物来比喻金融，“金融的互联网”好比家乐福超市建设的网上商场，只是把商品搬到线上去销售；“互联网的金融”好比以互联网起家的淘宝，其建立的平台代表了一种新的购物模式，其提供的服务也是前者无法（或者不适合）提供的。

（1）第一种：金融的互联网

例如，商业银行为了更好地给自己的线下客户提供服务，建立了网上银行，银行储户可以通过网上银行管理账户、申请贷款、进行网络支付等。但是网上银行始终是银行业务的辅助，比较重要的业务（如开户销户、打印银行流水文件、办理存款证明等）依然需要依靠实体银行网点来办理，且银行的安全与监管功能仍需要实体网点来保证。

（2）第二种：互联网的金融

例如，没有实体网点的第三方支付机构（如支付宝、财付通、微信支付等）的业务均在线上进行，（基本）不依赖线下环节，强调的是不受地域限制与改善用户体验，且能够提供前者无法（或者不适合）提供的服务。

2. 互联网金融的新形式

上述的两种分类法有助于读者理解互联网金融的演变历史，但这种分类的边界在如今跨界金融的趋势下正逐渐模糊。例如，平安集团作为拥有银行、保险等传统金融业务的金融机构，其本身也出资建立了符合“互联网的金融”定义的“陆金所”，还推出了第三方支付服务“壹钱包”。

目前，业内将前面两种形式统称为“互联网+金融”，而“互联网+”的理念已经被推广至各行各业，如“互联网+农业”，将农副产品直接运输到城市，

促进农村经济的正常迅速发展；“互联网+教育”，网络授课的形式越来越受到认可。2015年3月5日，国务院政府工作报告提出要“制定‘互联网+’行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场”。

3. 互联网金融的行业组成

(1) 分类标准

目前，互联网金融行业发展面临的最大问题，就是国家的政策与监管。一方面，国家表示要大力支持互联网金融的健康发展，相应的监管政策也在近年有了重大发展；另一方面，大量的互联网金融企业业务游走于政策的边缘，或多或少有着跨过监管红线的风险，而法规政策和监管力度的变动会对其发展造成根本性的影响。因此，不论是立志于从事互联网金融行业的读者，还是想要通过互联网金融平台进行投融资的企业家和投资者，都要对一些基本的互联网金融监管要求有所了解，以规避自身的连带风险。

中国人民银行（简称“人行”或“央行”）等十部门于2015年7月18日发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（以下简称《指导意见》），这是国家第一次以正式文件形式规范了互联网金融业务的类别及相关的发展原则，“一行三会”监管机关之后发布的任何监管文件都必须符合《指导意见》的精神。这份文件将互联网金融行业分为互联网支付、网络借贷、众筹融资、互联网基金销售、互联网保险、互联网消费金融、互联网信托这几类（对于互联网信托，本书出于教学重点考虑不对其进行讲解）。

(2) 行业介绍

① 互联网支付

互联网支付的主角是第三方支付，即支付宝、财付通、微信支付这样的非银行机构提供的完全网络操作的支付服务。第三方支付机构相比银行业机构受到的监管较松，因此从主观上更加乐于和新兴的各互联网金融平台展开业务合作；而第三方支付服务比网上银行支付更快捷方便，因此客观上更加适合支持互联网金融业务。

第三方支付应用于互联网金融的各个领域，起到了资金流动的“通道”

作用，甚至对一些互联网金融领域起到了主导与支撑的作用。

② 网络借贷

目前网络借贷主要有两种形式。

第一种叫作网络小额贷款，是银行、小贷公司等金融机构让借款人通过网络平台提出贷款申请，然后将自己的资金贷给通过审核的借款人。

第二种叫作 P2P 网络借贷，是 P2P 平台充当“媒婆”，介绍想投资的人和想借钱的人“相亲”，成功后收取一笔“礼金”。由于这其中无需金融机构的参与，借贷双方直接通过 P2P 平台交易，因此是民间借贷的“正规化”“互联网化”，是我国金融体系重要的创新。

③ 众筹融资

所谓众筹，就是一群人出钱给第三方操作，以便达成一个共同的目标。

《指导意见》里提到的众筹是股权众筹，即大家一起出钱投资公司当股东，让普通的老百姓也体验一把风险投资的刺激感。

众筹还有另一种重要的形式是产品众筹，即大家一起出钱（有时候是出力、出智）赞助某项产品的研发和制造。产品众筹特殊的地方在于赞助者既不是股东（有时候进行众筹的就是一个开发团队，甚至是个人，连公司都没有注册），也不是债主（钱给了就别想拿回来，也没有利息），其行为更不是捐赠（产品众筹也称奖励式众筹，因为赞助者一般会得到非金钱形式的回报，如做好的产品本身），又不同于一般意义上的购买（众筹出来的产品可能不符合期望，然而你不能退货），而是一种由赞助者分担产品研发风险的投资行为。

目前，产品众筹作为一种替代性融资模式在国内外都发展得很火热。例如，在京东众筹平台上，曾经有一个电动踏板车品牌第一次众筹就拿到 800 万元，第二次众筹拿到了 700 万元，合计相当于得到了 1500 万元的订单。

④ 互联网基金销售

互联网基金销售是最“表里不一”的互联网金融业务。例如，你放在余额宝里的钱，其实是被支付宝拿去替你买了基金了。问题是，这基金到底算是支付宝的，还是你的？投资亏损了支付宝赔偿吗？更重要的是，余额宝到底合不合法，是否涉嫌“非法集资”？

⑤ 互联网保险

保险的网购基本有两种形式。

一种是像网购网站一样在网站上销售各种保险。

另一种比较隐蔽，例如，用户用微信买高铁票，或者上携程买机票时，会默认搭售保险。这里有两个问题：首先，用户的保险到底算是谁卖的，是微信和携程，还是与他们合作的保险公司？其次，用户怎么知道买的不是假货呢（假保险理赔时才暴露）？为了确保互联网保险销售的规范性，监管机构针对上述两个漏洞做出了规范。

⑥ 互联网消费金融

首先，这里的“消费”不仅指购买消费品，还包括了教育、旅游、医疗等支出领域。

互联网消费金融主要是指提供给线上、线下消费者通过网络申请并获得消费贷款的服务。从消费者使用的便利性而言，可以将其分为两种。

第一种是贷款服务本身与商品服务是分离的，消费者需要专门向金融机构提出申请，金融机构再对消费者进行资信审查，一般适用于额度较大、期限较长的车贷、房贷。这种消费贷款通常用于线下消费场景，而且虽然贷款申请是线上的，但一般都会有线下的实地审查环节。

第二种是贷款服务本身与商品服务是相连的，一般由商家或者其合作机构提供，向消费者提供分期购物服务。这种消费贷款通常额度较低、期限较短，适用于一般消费品网购，基本不依靠线下环节，常见的有京东白条、苏宁分期、趣分期等。

互联网消费金融之所以不在网络借贷的部分讲，而是按照《指导意见》单独分一章讲。首先是因为网络借贷强调的是借贷方式，互联网金融强调的是借贷目的，其次是因为网络借贷中的P2P网贷主要用于企业经营贷款，而互联网金融是针对个人消费贷款的。

（3）行业生态

上述的行业分类是根据《指导意见》来进行的，目前实践中互联网金融的具体构成如图1-2所示。



图 1-2 互联网金融生态图

1.2 互联网金融的主战场——小微金融

1. 什么是小微金融

根据维基百科的界定，小微金融主要是指专门向小微企业及中低收入阶层（包括个体户）提供小额度的可持续的金融产品和服务的活动（这里并没有特指以互联网为基础开展业务），是一种对银行主导的传统金融体系的补充。在我国，小微金融的应用范围很广，包括储蓄、贷款、支付、保险、信托、股权融资（创业板、新三板等适合小微企业的板块）等金融服务。

2. 小微金融和互联网金融的联系

小微金融强调的是服务对象，互联网金融强调的是服务形式。在实践中，一方面小微金融和互联网金融的主要服务对象都是小微企业和中低收入阶层个人，另一方面由于互联网金融的线上化、自动化能够有效提高小微金融业务的效率和利润率，所以目前小微金融分为传统的线下小微业务以及以互联网金融为代表的线上小微金融业务。

简而言之，互联网金融主要应用于小微金融，是小微金融的一个重要组成部分。

3. 为什么要发展小微金融

（1）小微企业很重要

小微企业是我国经济发展的重要支柱。国家发改委 2012 年发布的数据显示，中国小微企业创造的最终产品和服务价值相当于 GDP 总量的 60%，纳税约占国家税收总额的 50%，解决了约 75% 的就业，贡献了约 50% 的税收。另

外,根据国家知识产权局的统计,小微企业完成了约 65%的发明专利和约 80% 以上的新产品开发。

(2) 商业银行对小微企业支持不够

我国金融体系的主力军是(大型)商业银行,其主营业务是吸收公众存款并支付利息,向个人和企业发放贷款并收取利息,从而获取利差。然而,商业银行对小微企业的支持力度不足,造成许多小微企业面临着“融资难、融资贵”的问题。

从商业银行的角度来看,一方面出于保证存款安全性的考虑,倾向于贷款给收入高且有信用记录的个人以及规模较大的(国有)企业;另一方面出于单笔贷款成本(营销、审贷、催收)和利润的考虑,倾向于做期限较长的大额贷款。

从小微企业的角度来看,银行提供的传统对公贷款服务也不符合其经营需求。首先,小微企业的经营贷款具有“期限短(短可借半月,长可借半年)、额度小(从几万元到上百万元不等)、频率高(小微企业互相赊账,因此富余资金少,可能每个月都要借钱周转)、需求急(突发订单,下个月就要交货)”的特点,而银行传统对公贷款期限要求较长(在对公贷款里,短期授信指1年以内的授信,中长期则是1年以上的授信)、额度要求较高(各银行政策不一,但大型商业银行一般不低于200万元)、审查期限较长(可能需要1个月)。另外,商业银行对公贷款对于企业本身的要求也比较高,例如,对贷款抵质押物要求不能有二次抵押(如某厂房已经抵押给了另一家银行,但其估值扣除银行贷款额度后还有剩余,以其剩余价值进行抵押)的状况,一些银行在实际操作中还会要求贷款企业不全额使用贷款(如名义贷款1000万元,但实际取用的款项不能超过800万元,等于企业要多支付利息),以及将企业存款存入贷款银行,给小微企业造成额外负担。目前,小微企业主要的融资方式是民间借贷(往往为高利贷),即向个人或者其他(非金融)企业借钱。

4. 国家对小微金融的支持

国务院于2013年发布《国务院办公厅关于金融支持小微企业发展的实施意见》,提出创新网络金融服务模式(互联网金融),积极发展小型金融机构

(如村镇银行、贷款公司、民营银行、金融租赁公司和消费金融公司等小微金融主力机构,它们也是互联网金融的生力军),并建立小微企业信用征集体系、评级发布制度和信息通报制度(金融机构贷款给小微企业能够根据信用分数来审贷,这对于互联网金融而言也十分重要)。

中国银行业监督管理委员会(以下简称中国银监会)于2015年发布《关于2015年小微企业金融服务工作的指导意见》,提出银行业小微企业金融服务工作目标“三个不低于”:在有效提高贷款增量的基础上,努力实现小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速,小微企业贷款户数不低于上年同期户数,小微企业申贷获得率不低于上年同期水平。

5. 银行小微金融的互联网实践

在小微金融和互联网金融的实践中,商业银行主要是处于被动的地位,无论是业务开展的规模和业务形式的创新均落后于非银行机构,因此本书后面章节主要围绕非银行机构的互联网金融实践来讲解。

开展小微金融业务(主要是小额贷款)的银行业金融机构主要有两种:第一种是大型商业银行,其开展小微金融业务主要是受国家政策推动;另一种是中小型商业银行、地方农商商行、村镇银行、农村信用合作社,由于其传统对公业务和大型国有银行竞争没有优势,因此其服务的对象主要是小微企业。另一方面,2008年的经济危机后,许多大型企业实际上负债累累,甚至是“以贷养贷”(为了防止企业资金链断裂,银行不得不向还未还清贷款的企业提供新贷款),而资质较好的大企业由于各大银行争抢,因此贷款业务利润极低(1年期贷款基准利率才6%)。相比而言,小微企业客户的负债率比较低,还愿意接受较高的利率,因此很多银行主动开展小微业务。

银行通过互联网开展小微金融业务,比较有效的一种模式是网络供应链金融模式,即银行以长期合作且资质较好的大型企业为核心企业,由其为上下游小微供销商企业进行贷款担保,由银行来为这些小微企业的关联业务提供贷款。例如(如图1-3所示),某养鸡场为核心农贸企业的下游供应商,养鸡场赊销鸡肉给农贸企业,并向银行申请贷款购买新的鸡饲料。银行通过线上供应链金融系统,查询核心农贸企业的采购记录以及上游超市的鸡肉销售记录和库存数据,来判断养鸡场资金需求的真实性和市场对鸡肉的需求变化。

如果贷款审查通过，则直接将贷款打给饲料商家，并以核心农贸企业欠养鸡场的钱为担保物。通过这种模式，银行可以批量化、自动化地发放小额贷款，在节省成本的同时较有效地做好风险控制。

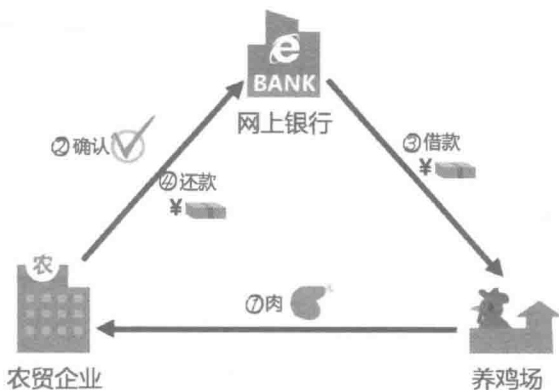


图 1-3 某养鸡场供应链金融模式

请扫描二维码观看视频“信用”。我国正在建设中的个人信用体系，不论是对金融机构业务的健康发展，还是对金融消费者的个人生活，都有着非常大的影响。本视频案例简介了什么是信用历史与信用报告，并向读者提供了维护好个人信用记录的方法。



信用



知识点总结

1. 互联网金融的实践可以分为“金融的互联网”和“互联网的金融”，后者更少依赖实体网点和线下流程。