

风吹江南

之互联网金融

陈宇（江南愤青）著



互联网金融时代的生存哲学

人民东方出版传媒

 东方出版社

风吹江南

之互联网金融

陈宇（江南愤青）著



人民东方出版传媒

东方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

风吹江南之互联网金融 / 陈宇 著. —北京: 东方出版社, 2014. 4
ISBN 978-7-5060-7418-6

I. ①风… II. ①陈… III. ①金融网络—研究 IV. ①F830.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 075130 号



风吹江南之互联网金融
(FENGCHUIJIANGNAN ZHI HUOJIANGNAN JINRONG)

作 者: 陈 宇

责任编辑: 徐 玲 龚 雪

出 版: 东方出版社

发 行: 人民东方出版传媒有限公司

地 址: 北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码: 100706

印 刷: 北京京都六环印刷厂

版 次: 2014 年 6 月第 1 版

印 次: 2014 年 6 月第 1 次印刷

印 数: 1—10000 册

开 本: 710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张: 23.25

字 数: 280 千字

书 号: ISBN 978-7-5060-7418-6

定 价: 55.00 元

发行电话: (010) 65210056 65210060 65210062 65210063

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社立场

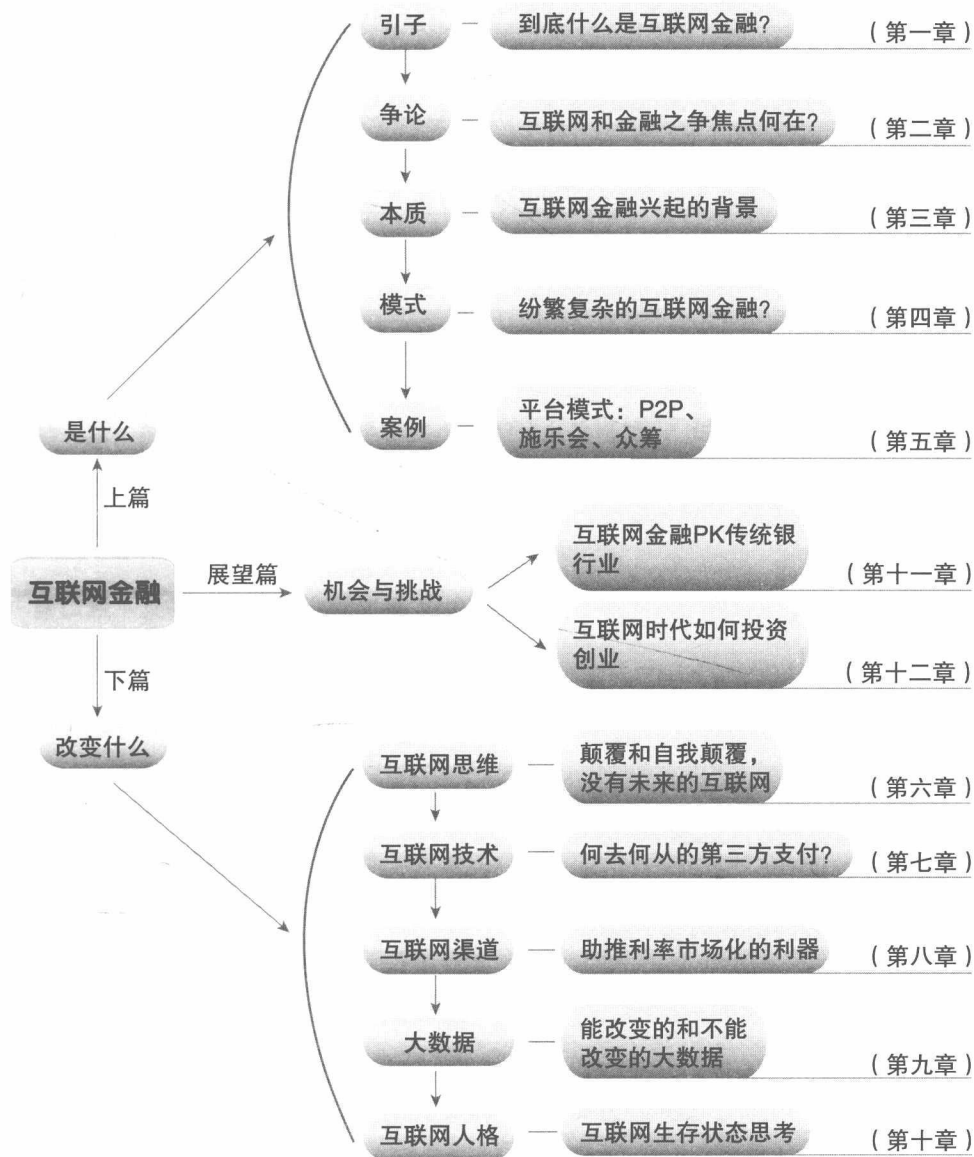
如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 65210012

我准备打江南走过，穿一套青衫布衣，留一个身影给自己，
不给这个世界。

——风吻江南



郭沫若的诗《江南》
Angel 9795



写在书前面的废话

确切地说，这本书缘起于2013年5月5日的夜晚。那天躺在床上，一直无法安睡，突然起了将过去写的文章整理成册的念头。其实，失眠于我是件比较可怕却又必须面对的事情，可能我的思绪在夜晚会特别地活跃，使得我睡觉总是不安稳。也是因为睡觉前这个活跃的思维，让我养成了半夜写文章的习惯。我在网络上关于金融和互联网金融的一系列文章，大部分都是在这个时候写的，夜深人静，坐在电脑前，写东西会特别流畅。

回头看，从中国人民银行直属院校中国金融学院毕业，整整十二年了。从最初在建行支行网点押钞开始，到现在每天在西湖边乱逛，确切地说，我都是在从事金融工作。虽然在最开始时，因为银行基层的工资实在太低，我也干过在高考复习班兼职教书的事情。教的课程挺多——英语、数学、历史、语文，貌似除了政治没教外，其他的都教过。而之所以没教政治，是因为我高考政治不及格（满分150分，我只考了88分，当年高考政治的平均分都有104分）。这之于我也是个奇迹，因为貌似我是家乡的高考状元（我自己印象中是第二名，但是家乡人都说是第一），在政治不及格的情况下，我居然能考出这个成绩，也从另外一方面印证我其他四门课的成绩还相对不错的事实了。

而之所以选择在高考复习班教书，是因为我自己有过复读的经历，比较能理解复读所承受的那种压力，也想为那些跟我有同样经历的学生做点力所能及的事情。我第一年的高考分数勉强够得上最后一批当时还是高中专的调档线，属于差到不能再差了。我也不知道为什么我爸爸会死活认为我这样的差生必然能考上大

学，而非要把我送到东阳的复习班里去。

从最初对复习班的抵触，醉生梦死了大半年之后，到后来发生点事情，终于感觉该做点事情，不想再让父母失望了。于是我把自己闷在复习班的宿舍里，一个人自学了半年时间，一不小心考上了重点大学，而且远超重点分数线。对此我自己也是莫名其妙，这段经历让我一直恍惚，总觉得有点不真实。我经常半夜惊醒，因为总是梦见自己快要高考了，发现有很多书没看，很多题目没做，然后就醒了。每次醒了之后，都自我安慰说还好这只是一场梦。不过这种梦会时不时地提醒自己曾经有过的奋斗岁月，也是很值得怀念的记忆。

除了兼职教书之外，也在空余的时间办过几个网站。那时候因为孤身一人从北京跑来杭州，没有朋友，很孤单，想到或许会有很多跟我一样的人，本着给自己找些朋友玩玩的简单想法，我就创办了一个叫“杭州宝贝网”的网站。这个算是中国比较早的社交网站吧，我记得创办的时候是2002年的12月，创办那天下了场大雪，我和几个朋友一起吃饭庆祝了网站的开通（用的是BBS的模式），还狠狠地打了一场雪仗。

网站进展得很顺利，到2003年非典时期，会员就突破了3万人，到2006年突破了10万人。论坛有很多很多的活动，应接不暇，也成立了自己的足球队、篮球队、网球队、攀岩队、登山队，等等，不一而足。但这些都不是最重要的，最重要的是，我身边的很多朋友，都是通过这个网站认识了自己的另一半，然后一起走到了现在。从2002年网站成立到2007年由我本人关闭，其间我撮合了30来对新人，里面也包括我自己。因此我也成了一个很忙碌的证婚人，给在这里认识然后结婚的人做着各种各样的新婚祝福，当然，也吃了很多的蹄膀（杭州的习俗，要请做媒的吃蹄膀）。

之所以关闭论坛，虽然我有很多冠冕堂皇的理由，但是却不能否认，最终还是出于我自己的私心。我其实骨子里是悲观主义者，我相信任何事情，有开始，就必然有结束。既然迟早要结束，为何不在最高潮的时候结束，一如张国荣在顶峰时候退出歌坛。我很能理解这种选择，尤其是自己在银行里不断得到提升，已经没有精力来顾及论坛的运营和维护。我如同一个家长，呵护着论坛走到了辉煌，却实在无法继续维持了。

也有很多人劝我把论坛商业化。他们认为只有商业化才能让论坛继续下去，我也拒绝了。因为那背离了我的初衷。我是个喜欢纯粹的人，简简单单的，不希望有太多的想法。大家走到一起，聚会也好，娱乐也好，运动也好，都是因为没有商业化的特征，大家都很喜欢这种放松的感觉。尤其是我们的论坛很温馨，用了各种各样的方式让大家感觉这里像个家。我们有自己的杭宝电台，编辑成 MP3 格式，在这里大家可以互相祝福和点歌，在线收听。每个月还有生日聚会，大家一起为这个月过生日的宝贝们聚餐，等等。

因为没有商业化的氛围，大家才能放松地在一起，真有做得不好的时候，因为没有商业化，大家也能理解和宽容。我记得杭州宝贝网因为人数不断扩大，后来网站容量不够，每年租用空间的费用要 8000 多元，这些钱都是论坛的会员一百两百捐赠出来的。这种感觉其实很好。而一旦商业化了呢？大家就对你有了要求，而且会进行衡量和比较。这样也就脱离我办网站的初衷了。

所以，在宝贝网达到 12 万会员的时候，我关闭了它。那一刻，我很轻松，虽然也有一丝内疚。网站是关闭了，但是朋友却都留下了。我一直都觉得，朋友比商业更重要。我到现在还记得，2005 年的 12 月，来了 15 桌朋友给我过生日的场景；还有 2007 年我结婚的时候，来了 50 多辆越野车绕着西湖帮我接新娘的盛况。这个网站虽然关闭了，但是给我的影响却很大，让我从此对互联网一直保持着亲近感。这也是为什么后来我会写那么多关于互联网金融文章的缘由吧。

我在建行的经历其实也挺有意思。我一直想写一篇有关建行工作的回忆录，其中的坎坷曲折跌宕起伏，丝毫不亚于《杜拉拉升职记》之类的小说。那段经历，让我从一个懵懂无知、自以为是的孩子，渐渐开始明白成长的代价。我在建行最基层的岗位上，从事着最繁重的劳动，自以为勤勤恳恳、任劳任怨。但是事实却是，全行评比，我是倒数第一。科室里的人都不喜欢我，都不认为我是个好员工，甚至在我被要求调离岗位的时候，11 个辖区网点，没有一个肯接收我。那一刻，我自己都怀疑自己是不是真的很不好。人生就是这样，各种各样的情节都可能上演，永远没有你自己想得那么好。或者说，现实甚至比你最坏的设想还要糟糕。

所以，在那样的环境里，我除了自我安慰、努力舔伤之外，似乎也找不到更好的办法。我告诉自己可以多做点有积累的事情，上班给不了我，那就自己给自

己找点吧。就是这个原因，让我在外面兼职教书，一方面赚点钱补贴家用，另外一方面是可以收获认同感，让我觉得自己并不是一个那么让人不喜欢的人。教书的一年时间里，我收获了很多学生的热爱，他们跑到我家聚会，给我打扫房间，还有女孩子帮我洗衣服做饭。这些想起来都是很开心的事情。不知道他们过得还好吗？

当然，最重要的是他们也督促自己更努力地学习，让我明白什么是蛰伏。蛰伏就是在你无法改变大环境的时候，只能静下来改变自己。让自己学习更多的东西，做更多的思考，写更多的文章，交更多的朋友。慢慢等待冬天的过去，春天的到来。人总有很多时候是没得选择的，除了等待之外。

这样的生活过了将近一年，想起来其实还是挺悲惨的。每天早上七点，坐一个多小时的车上班，晚上八点多才能下班回家。作为农村出来的孩子，日子过得艰辛其实倒不可怕，可怕的是没人认同。呵呵，好像也不是没人认同，至少跟我一起押运钞票的几个经济民警很认同我。其中有一个人，曾经私下跟我说，你以后肯定会有很大的出息，我看好你。他说，他在行里待了这么久，接触了好多大学生，你是最优秀的。我不知道他是不是跟每个大学生都这么说，但我还是很高兴。其他的经济民警人都很不错，我们经常在押运钞票结束后一起喝点小酒，互相吹吹牛。写这段文字的时候，我又想起了他们在我身边喝酒吹牛的情景，挺想念他们的，希望他们都能过得好。

人生，其实是充满机缘巧合的。当11个网点都不要我的时候，有一个网点的主任勉为其难地提出来，好歹是个大学生，打打字总是可以的吧，就到我这里来吧。于是我阴差阳错地到了浙江电视台边上的武林巷一个很破败的储蓄所里做起了柜员。我印象最深的就是在那里能经常看到电视台的主持人，还有就是易盛大厦里的孙德良。

那是个很偏僻的小巷子，平时没什么人来存款取款，甚至我还能在坐台的时候睡上一觉，就知道这是个多么被人遗忘的角落了。一段时间之后，网点里几个比我大的同事，都很困惑地问我，你这么好的一个人，为什么会没人喜欢你？他们之前听到的我是“一个非常难相处的人”。听到这句话的时候，我差点泪如雨下。是啊，我自己也觉得挺好的，为什么却没人喜欢我呢？

在那个网点我待的时间不长，大概四个月，我就走了。但是我真的很怀念在

那几个月里特别照顾我的四个大姐。因为我当时已经办了网站，周末经常要搞活动，而储蓄所周末是不能休息的，她们就经常主动提出帮我加班。我对她们也以为报，只能平时多干活，然后帮她们写写论文，或者给她们的孩子辅导辅导功课。后来在一次聚会时，她们叫我辞职，别干了。她们说，难道你想跟我们一样，一辈子就在这里吗？我当时沉默了很长时间。

是啊，一辈子就这样过下去？尤其是每到半夜，上当时很热门的 5460 同学录，看到班里的同学一个个在中金、百富勤、凯雷、银行总行等，过着看上去意气风发生活的时候，我却在储蓄所里做柜员，内心多少总是不甘的吧。我当时的状况，可以说是窘迫至极。买不起手机，我只能用小灵通，而且小灵通还是论坛里的一个朋友送的。为了省钱，我经常自己骑车个把小时上下班。更郁闷的是有一次，建总行有个同学来杭州，我坐机场大巴去接她，结果发现她已经被我们省行领导接走。那种落差，对于男人来说，总是会有很多不甘心吧。

所以，我跟自己说过无数次，辞职吧。很多时候，人最害怕的就是不确定性因素，不知道自己有没有明天的感觉，会让人很痛苦，之于我这样敏感脆弱的人来说就更强烈了。

故事的后来，其实是我在辞职前，遇到了省行招聘。这个招聘的过程也是异常坎坷，变数很多。因为招聘要参考原先基层考评的结果，而我倒数第一的考评，以及支行层面近乎一致的负面评价，几乎决定了我即使看上去再出色，都不可能被录取。对于其中的细节，我都不知道该如何表达，但是最后的最后，我还是被录取了。

我特别感谢一位支行副行长，在其他几个行长都认为我年少轻狂、做事情好高骛远的时候，为我说话。大概的意思是，谁年轻时候不是努力想表现自己呢？不就是因为想做点事情，所以给人以狂妄桀骜的感觉吗？年纪轻，以后成熟了就好了。

当然，回过头来看，我最要感谢的还是顶着巨大压力坚持要我的两个省行领导。面对近乎一边倒的负面考评，还是坚持要我，不惜带着我去见当时杭州分行营业部的副行长。副行长跟我聊了个把小时候后，面对争议挺大、考评截然不同的我，说了一句话：“年轻人，有点争议是好事情。”听到这句话，我才明白，什么叫一句话决定人的命运。

在我入职以后，我的直接领导跟我说，我做得好，她脸上有光，说明没看错

人；如果我做不好，也就只能怪她看错了人。这对于我这样特别害怕辜负别人的人来说，如同一道紧箍咒，每当我松懈的时候，这句话会不断警醒我。基层的生活特别磨砺人，因为经历过这样的生活环境和极度的缺乏安全感，所以才让我更加珍惜这来之不易的工作。而同样的工作，很多人却压根不珍惜，因为对他们来说来得太容易。

所以，每当我工作到凌晨三四点的时候，别人是不会也不能理解我为什么要这么做的。我或许只是想珍惜这份工作，也或许只是不想辜负领导的信任而已。虽然我也曾经在半夜里无数次骂娘，凭什么，同年进银行，人家下班了就可以拍拍屁股走人，我却要加班到凌晨三四点？人家说说话、指挥指挥人就可以了，而我却要不断地加班、加班、加班？我只能跟我自己说，你在积累更多的东西，你比别人加班多，必然学到更多的东西；因为学到了更多的东西，你自然就有更多的机会；碰到同样的事情，别人没做过，你做过了，就是机会。

不管这么安慰自己对不对，但事实是，部门那么小，时间久了，谁是什么样的人，大家其实都很清楚。天道酬勤，总归是对的吧。2005年后我基本上一年一个台阶，从科员、副科、正科，到浙江省优秀客户经理，到全国公司条线先进个人。确切地说，如果没有基层艰辛的磨砺，也必然没有之后的踏实勤奋吧。许多事情，放到更长的时间来看，坏事的背后可能就是好事。

当然，最后我还是离开了银行，创办了一个互联网金融网站——贝朋网。当时还没有互联网金融这个概念，我只是隐约觉得，互联网可以提升金融的一些运营效率，所以就做了一个很简单的网站，定位在给中小企业提供一篮子的融资解决方案。后来为了提升解决方案的成功率，加盟了浙江的一个担保公司，担任网站的首席运营官，兼任担保公司的总裁助理。从最开始进去时候的意气风发，想做点事情，到最后离开时候的落魄不堪，经历的是另外一个人生阶段。

创办网站的不到两年时间里，让我从自我感觉是天堂的人生，跌落回人间，或许可能更低。这段时光是沉默而安静的，之于我，从最开始的无法接受，到最后的坦然面对，并不仅仅只是时间的流逝，更多还是自我心态的调整。人生起伏，总是如此，最开始的时候被寄予厚望，到后来可能连走进办公室都需要躲避员工的目光。进入办公室之后，第一个动作是关门，然后一天闭门不出，害怕员工投

来的各种眼神，这就是我那些年的真实写照。我不是一个特别愿意接受失败的人，这期间，我尝试着努力改变这种状态，总觉得需要做点什么事情，来证明自己的价值，挽回公司对我的看法。但是到了最后发现，可能很多事情的确是越努力去做，结果越糟糕，如同陷入沼泽地，挣扎的后果就是越陷越深。

于是我也终于明白了一个事实，这个世界很多事情并不是越努力就越好，努力的前提是，你要顺势而为，否则走错了方向，你回头的只会更长。人生许多简单的道理就是要通过这样那样不堪的经历来让你认识，撞得头破血流之后，你才明白，原来撞墙是很疼很疼的。既然什么都做不好，那就干脆不做吧，安安静静地站在原地。这一站就是半年，等待着时光拯救或者别人拯救。半年后，有个以前的朋友来拯救我，他跟我说了一段话，我终于放弃了想在这里重新证明自己的努力和尝试。他跟我说，哪里跌倒哪里爬起，是不现实的。在中国，这里跌倒，往往是从另外一个地方爬起来。

在离开前，我很难得地在一次中层干部会议上做了个演讲，题目是“团结一致，振奋精神，开创事业”。我对这个标题印象很深，因为我当时在看《红星照耀中国》。我在演讲里跟同事说，这个世界上，其实并不是有能力的人最重要，最重要的是跟你价值观一致的人。价值观不一致的人，能力越大，对你的副作用其实是越大的，他对你没有丝毫的帮助，只会严重拖你的后腿。公司也是一样，组织体系里不需要能力强、却不认同这个组织的人存在，而很不幸，我其实就是这样的人，所以，到了我该退场的时候了。彼岸繁花似锦，而我却只能在这里祝福你们到达彼岸了。

就这样，我离开了，跟着这个在我人生关键时刻帮我做出关键性选择的朋友，开始创业了。我们一起创办了一个资产管理公司，几个人搭的草台班子，开始起步。其实，我并不是个执念很重的人，总体上还是比较淡然，尤其在时间过去之后。但是那一刻，我还是很想努力做点事情，至少证明我在过去的这个担保公司并不是个一无是处的人。

我过去的十多年的人生轨迹或许就是这样，最终停留在这个资产管理公司，公司一不小心也进了中国本土最佳私募股权机构的“五十强”行列，也算能满足自己其实挺不小的虚荣心吧。这或多或少能证明些东西，证明自己在建行的时候

没想象中的那么能干；也证明了自己，在担保公司的时候没想象中的那么不能干。然后生活也开始安逸起来。

一直以来，我都是以“西湖边的金融评论人”自居向外介绍自己。2012年7月份，闲来无事写了一篇《浙江经济怎么了》，自此陆陆续续地写了几百篇金融文章，以至许多人都认为我是职业写手。事实上，就身份而言，我应该更多地被定义为是自由投资人。虽然有资产管理公司副总裁的身份，但事实上，我很少参与公司的运营和管理，基本上都是游离在外，做个闲散的人，在西湖边走走看看，不乏闲情逸致，貌似提前进入老年人的生活。写文章之于我，更多是对以前十多年的金融从业经历做的总结和回顾。

所以，其实我跟金融评论一点关系也没有，我还真从没因为写文章赚过什么钱。虽然网络上我的文章到处飞，但是事实上，我大概就在实体期刊上发表过两三篇文章。很多人都觉得我的文章太不严肃了，整天骂娘的风格，不适合实体期刊。许多期刊也都一直拒绝用我的稿子。有一次，我的一篇关于小微企业的文章（就是本书里第十一章谈论小微企业融资的那一节）好不容易被《浙商·金融家》期刊给采纳了，但后来最终也被撤了。后来《中欧商业评论》从我的博客里把这篇文章翻了出来，发表在其2012年的10月刊上。

经历这些事情之后，我就再也未曾去投稿了。就我而言，写文章本来就是随心而写，有人看就看，不爱看就不看了，所以，文章就都放在了自己的博客里。只是后来随着文章越写越多，博客浏览量也越来越大，我都不知道为什么自己成了大家眼里的所谓的“红人”。可能就是因为我不是为钱而写东西，所以我的文章没有立场一说，都是写我自己想写的、想说的。至于对错，那是能力问题，我也没办法。

确切地说，这百来篇文章，很多都是这么多年我在金融业内走走停停体悟到的一些心得感受。有很多都是那些高高在上的专家们所无法看到，但是却每天在现实中上演和发生的事情。所以，书中的很多观点，可能是完全颠覆了很多人旧有的也是固有的看法吧。尤其在互联网金融领域，随着2013年互联网金融浪潮高涨，这些文字让我开始变成一个争议极大的人物，甚至被认为是互联网金融的公

敌，以及传说中的“阿里黑”。

从最早也有过愤懑不堪，到现在的淡然处之，我已经明白了一个道理，那就是，观点其实从来是不重要的，而最终结果对错也不重要，因为，对事情下结论并不是我们要去追寻的终极目标。从某个意义上来看，我可以断言，我们现在所做的绝大部分的推论都是错误的，世界从来不是按照我们的推论在演变，这个问题我会在大数据章节做详细解释。那么，我们为什么还要去做预测和推演呢？这是因为，我们要通过推演过程来不断完善我们的方法论，完善我们思考问题的方法，这才是有意义和有价值的。

所以，2013年，我在全国做了一百多场演讲之后，开始着手将过去所有的文章进行系统梳理。在这本书里，我尽可能阐述的是逻辑推演的过程，而不是所谓的观点和结论。当编辑跟我商量是否要修改下许多文章中看上去已经落伍，甚至可能已被证明是错误的和幼稚的观点时，我坚持了自己的想法，不做修改，保留所有观点。因为这一方面反映我一路走来渐渐形成的思考路径，另一方面也可以作为自己思考的沉淀。我的目的就是尽可能地还原“互联网金融”大潮来袭时，一个站在互联网金融领域门口的投资人的思考心路历程吧。

由于受版面和字数的限制，将近40万字的内容，无法在一本书里全部呈现。许多非互联网相关的、但我自己却认为是写得较好的金融文章，因为不符合当下热点，就忍痛给删除了。其中包括《浙江经济怎么了》《也谈钱荒》这两个在网络上比较有名的系列，也包括一些历史政治类的文章，例如《建国后党内路线之争》等。这些被删除的文章，我也做了系统梳理，到时候一并放在网络上，也当是弥补遗憾了。

最后，我要感谢一些人，虽然很矫情，但是必不可少。最要感谢的肯定是家人了，最近几年满世界飞，没有很多时间来陪伴他们，感觉很遗憾。尤其是我可爱的女儿，这个在我最落魄的2009年，来到世界上咿咿呀呀地陪着我走过最煎熬岁月的宝贝，现在已出落成一个小美女，每天聒噪个不停，问我各种为什么，让我不知道如何回答。每次出差在外，想起女儿，都会觉得心很柔软，感觉很幸福。

另外，还有要万分感谢的是我的小伙伴姜澄远同学、北京交通大学的康爱冰

同学、浙商银行战略研究中心的郭新强同志，以及蔡少杰同学，他们在百忙之中给我梳理本书的逻辑体系，也给我找了很多的资料，让本书从一篇篇散落的文章合成了一本看上去还有点条理的书，感谢他们对我的付出和为我做的努力。

当然还有东方出版社的编辑徐玲同志，一年前她在微博里跟我谈出书的时候，我是心动过，但是因为的确不太看得上自己写的那点文字，所以一直没太放在心上。一年多来，如果不是她在背后不断地鞭策，我估计这本书可能就胎死腹中了。对一个喜欢码字的人而言，能看到自己的文字印成铅字总归是幸福的。谢谢徐玲！

最后的最后，我要感谢的是那些为我默默写推荐语的人。说实话，先前出版社让我去找一些“高大上”的人给我写推荐语，被我第一时间给否了，因为我是个屌丝，找不到有分量的人。其他互联网金融方面的书籍，作者貌似一个个都是“高大上”，但我一个都不认识。想来想去，才突然想明白，为什么一定要找“高大上”呢？这是一个讲究屌丝逆袭的年代，这是一个讲究颠覆的年代，互联网不就是倡导“屌丝得天下”的？不就是倡导关注用户思维的？在这种情况下，拼命去找“高大上”本身就是件很可笑的事情。就如同互联网一直说要颠覆金融、颠覆传统金融机构一样，但是到最后，干的还是传统金融机构干的事，这样的颠覆叫颠覆吗？这本身就是个很大的问题，跟互联网精神完全是背道而驰的。

所以，我就没去找“高大上”，直接就在微博和我的朋友圈里发了段话，希望认识我的朋友，来给我写一段推荐语。三天时间，超过一千人给我写了推荐语，看得我泪流满面，不可抑制的感动。

最后的最后的最后，我还是很感激建行，尤其是浙江建行。这里有我的太多青葱岁月，虽然年少轻狂、傲慢无知的时候，在建行干过很多傻事，但是建行还是以博大的胸怀接受和包容了我，帮助我成长。那里现在还有很多我很敬爱的领导和同事，我真诚地希望，他们能一如既往的好，如同我们当年在一起时有过的快乐和充实。所以，也当是以此书献给现在或者曾经在建行工作过的所有同事们吧，感谢他们陪伴我一路走来。

江南愤青

2014年4月10日

写在书前面的废话 / 001

上篇 | 狼来了!

第一章 关于金融中介，谢平和许小年为什么是错的 / 001

第一节 为什么需要金融中介 / 004

第二节 金融中介值得信赖吗 / 006

第二章 互联网金融的流派之争 / 011

第一节 三类互联网金融概念 / 013

一、谢平：去中介论 / 013

二、马云：基因论 / 014

三、媒体论 / 016

第二节 互联网金融之争的背景解读 / 017

一、四大时代背景 / 017

二、互联网金融到底能颠覆什么 / 021

第三节 追根溯源谈互联网金融之争 / 024

一、争辩的焦点在哪里 / 024

二、互联网金融能否实现金融的“去中介化” / 024

三、马云的赌局：传统金融机构和互联网企业谁更胜一筹 / 029

四、“普惠金融”与“民主金融”，看上去很美 / 032

五、众生眼中银行的暴利是否属实 / 043

第三章 夹缝之中的中国互联网金融 / 051

第一节 围墙之外的影子银行 / 053

- 一、分业经营与混业经营的历史纠葛 / 053
- 二、影子银行——围墙之外野蛮生长 / 055
- 三、围墙论基本可以解释马云的一系列抨击 / 057

第二节 夹缝之中的中国互联网金融 / 058

- 一、互联网金融的本质是影子银行 / 058
- 二、围墙推倒之后是什么 / 059

第三节 中美互联网金融的差异 / 061

- 一、互联网金融在美国的影响力有限 / 061
- 二、欧美银行的社区化业态 / 064

第四章 五花八门的互联网金融模式 / 069

第一节 国内的互联网金融模式 (4+1) / 072

- 一、P2P 和众筹模式 / 072
- 二、第三方支付模式 / 072
- 三、渠道销售模式 / 074
- 四、比价模式 / 074
- 五、其他模式 / 075

第二节 国外的互联网金融模式 (5+1) / 075

- 一、创新型融资服务模式 / 075
- 二、在线理财模式 / 078
- 三、信用征信评级模式 / 078
- 四、社交选股模式 / 079
- 五、创新支付模式 / 079
- 六、其他模式 / 080

第三节 如何看待比特币 / 081

- 一、互联网金融里的另类，是颠覆式创新还是投机品 / 081