

盘点互联网金融业务典型模式

探索互联网金融未来的发展趋势

分析互联网金融的风险及控制

互联网金融的 神话与现实

付佳 张燕 | 编著

互联网金融的 神话与现实

付佳 张燕 编著

電子工業出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

内 容 简 介

本书旨在系统、全面地阐述互联网金融的本质、风险特征及国内外最新发展动态。全书分为两篇：第一篇为互联网金融神话篇，主要列举国内外时下的案例，并逐一分析互联网金融六大模式，即第三方网络支付、P2P网贷、大数据金融、众筹、信息化金融机构、互联网金融门户等的发展现状；存在的不足及其未来发展趋势；第二篇为互联网金融现实篇，内容包括互联网金融风险分析及风险控制、互联网金融监管探索等。

因本书围绕当下互联网金融发展的热门话题展开，其剖析深度及宏观把控都比较独到，故可作为相关互联网金融从业者及对互联网金融感兴趣人士的指导书，也可以作为互联网金融学习者必备的一本科普书籍。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目 (CIP) 数据

互联网金融的神话与现实 / 付佳，张燕编著. —北京：电子工业出版社，2016.9

ISBN 978-7-121-29574-4

I. ①互… II. ①付… ②张… III. ①互连网络—应用—金融—普及读物 IV. ①F830.49-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 178522 号

策划编辑：李树林

责任编辑：张 慧

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：720×1 000 1/16 印张：15 字数：235 千字

版 次：2016 年 9 月第 1 版

印 次：2016 年 9 月第 1 次印刷

定 价：49.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010)88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：(010)88254463；lisl@phei.com.cn。

前 言

互联网金融作为时下热点话题，吸引了互联网领域、金融领域以及相关领域人士的热烈关注。本书旨在系统、全面地阐述互联网金融的本质、风险特征及国内外最新发展动态。

《互联网金融的神话与现实》分为两篇，共九章。第一篇为互联网金融神话篇，通过国内外主要的案例，逐一分析互联网金融六大模式，即第三方网络支付、P2P网贷、大数据金融、众筹、信息化金融机构、互联网金融门户等的发展现状、存在的不足及其未来发展趋势；第二篇为互联网金融现实篇，内容包括互联网金融风险分析及风险控制、互联网金融监管探索等，主要是借鉴国外的一些先进办法对我国现阶段互联网金融发展进行有效监管，以确保互联网金融在我国有效、健康地发展。

《互联网金融的神话与现实》可作为相关互联网金融从业者和对互联网金融感兴趣人士的参考用书，同时也可作为学习互联网金融的科普图书。

编著者

2016年4月

目 录

第一篇 互联网金融神话篇

第一章 互联网金融背后的硝烟：你不知道的事	2
认识互联网金融	2
360 度解析互联网金融	3
盘点互联网金融业务典型模式	4
探索互联网金融未来的发展趋势	24
第二章 第三方网络支付：群雄逐鹿	31
第三方网络支付行业发展	33
第三方网络支付的行业环境	37
第三方网络支付市场竞争格局	53
探索第三方网络支付发展趋势	59
第三章 P2P 网贷：影子银行市场化	63
认识人人贷（P2P）：你不贷我贷	63
案例分析：宜信公司	68
第四章 大数据引发新的金融商业模式：互联网思维	78
认识大数据金融	78
分析大数据行业环境	83
大数据在金融行业中的应用	88
大数据重点企业介绍	95
探索大数据的发展趋势	99
第五章 众筹：我为人人，人人为我	103
认识众筹	103

众筹平台运营模式分析	108
探索众筹平台发展趋势	111
第六章 信息化金融机构：金融机构虚拟化	113
认识信息化金融机构	113
信息化金融机构的运营模式分析	116
信息化金融机构对金融业发展的作用	120
探索信息化金融机构的发展趋势	122
第七章 互联网金融门户：金融业的心灵窗户	126
认识互联网金融门户	126
互联网金融门户对金融业发展态势的影响	130
互联网金融门户发展的四大主要趋势	133
第二篇 互联网金融现实篇	
第八章 互联网金融风险分析及风险控制：风光背后的危机	138
第三方网络支付的风险分析及防范	138
P2P 网贷的风险分析及防范	141
大数据金融的风险分析及防范	150
众筹平台的风险分析及防范	154
信息化金融机构的风险分析及防范	161
第九章 互联网金融监管探索：规范互联网金融跑道	165
世界互联网金融监管探索	166
中国互联网金融监管探索	171
附录 A 250 家第三方网络支付牌照公司名单	190
附录 B 支付清算组织管理办法	208
附录 C 电子银行业务管理办法	219



第一篇 互联网金融神话篇

第一章

互联网金融背后的硝烟：你不知道的事

认识互联网金融

互联网金融是指依托于支付、云计算、社交网络以及搜索引擎等多种互联网工具，以达到满足用户实现其支付、融资、风险管理和信息理财投资等业务目标的一种新兴的网络金融。由此可见，互联网金融用户最基本需求可以主要概括为支付、融资、风险管理和理财投资四个板块，如图 1-1 所示。

互联网金融与传统金融的区别不仅仅表现在金融业务所采用的媒介不同，更重要的是表现在互联网金融具有“开放、平等、协同、共享”的基本实质上，如图 1-2 所示。通过互联网、移动互联网等中间工具，使得传统金融业务呈现出透明度更强、参与度更高、协作性更好、中间成本更低、操作更便捷等一系列特征。不难看出，互联网金融是传统金融的强劲补充，在某种程度上也是传统金融发展的深化，这二者的联合将给用户带来极大的便利和收益。

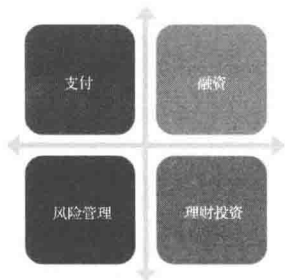


图 1-1 互联网金融用户的最基本需求



图 1-2 互联网金融的基本实质

360 度解析互联网金融

互联网金融的特点如图 1-3 所示。

1. 低成本

在互联网金融模式下，资金供求双方可以在网络平台自行完成信息的甄别、匹配、定价和交易，进而无传统中介、无交易成本、无垄断利润产生。这样，一方面，金融机构可以避免开设大量的营业网点所导致的大量资金投入和较高的运营成本；另一方面，消费者也可以在开放透明的平台上快速找到适合自己的金融产品，从而降低了信息不对称的程度，既省时又省力。

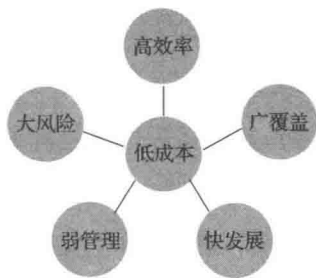


图 1-3 互联网金融的特点

2. 高效率

互联网金融业务主要由计算机处理完成，其操作流程完全达到标准化，在此期间，客户也不需要排队等候，业务处理速度更快，用户体验更好，效率也极高。例如：阿里小额贷款依托淘宝多年交易积累的信用数据库，经过数据挖掘和分析，引入风险分析和资信调查模型，商户从申请贷款到发放只需要几秒钟，日均可以完成上万笔贷款，效率极高。

3. 广覆盖

在互联网金融模式下，客户能够同时突破时间和地域的约束，能够在互联网上寻找需要的金融资源，金融服务更为直接，客户基础更为广泛。此外，互联网金融的客户以中、小微企业为主，覆盖了部分传统金融业的金融服务盲区，有利于提升资源的配置效率，进而促进实体经济的发展。

4. 快发展

依托于大数据和电子商务的发展，互联网金融得到了快速增长。以余额宝为例，

余额宝上线 18 天，累计用户数达到 250 多万人，累计转入资金达到 66 亿元。截至 2015 年年底，余额宝为 2.6 亿名用户赚取 231 亿元收益，其对接的天弘余额宝货币基金成为规模最大的公募基金。

5. 弱管理

(1) 弱风控

互联网金融还没有接入中国人民银行的征信系统，也不存在信用信息共享机制，不具备类似银行的风控和清收机制，因此，容易发生各类风险问题。

(2) 弱监管

中国的互联网金融目前还处于初级发展阶段，还没有监管和法律的约束，缺乏准入的门槛和行业的规范，整个行业都面临着诸多政策和法律风险。

6. 大风险

(1) 信用风险大

现阶段，中国的信用体系尚不完善，互联网金融的相关法律还不完善，互联网金融的违约成本较低，容易诱发恶意骗贷、卷款跑路等风险问题。特别是 P2P 网贷平台由于准入门槛低和缺乏监管，成为不法分子从事非法集资和诈骗等犯罪活动的温床。

(2) 网络安全风险大

中国互联网安全问题突出，网络金融犯罪问题不容忽视。一旦遭遇黑客攻击，互联网金融的正常运作会受到影响，危及消费者的资金安全和个人信息安全。

盘点互联网金融业务典型模式

传统的互联网金融机构主要指众所周知的网银（其中，互联网发挥渠道作用）、阿里金融（搭建了电商化平台，互联网在其中发挥的作用是依据大数据收集和分

析进而得到信用支持)等。非传统的互联网金融机构则主要指利用互联网技术进行金融运作的电商企业、P2P 模式的网络借贷平台、众筹模式的网络投资平台、挖财类的手机理财 App, 以及第三方网络支付平台等。

一方面, 随着信息通信技术和互联网的发展, 互联网金融信息对金融市场的影响已经越来越不容忽视。例如, 一个新事件的发生或者网上对某支股票的热议都在很大程度上左右着金融实践者们的行为, 同时进一步影响着股市变化的趋势。另一方面, 在金融市场中, 传统的金融市场的影响因素也同样发挥着巨大的作用。

当前中国主要互联网金融业务典型模式如图 1-4 所示。

支付	融资	投资理财	风险管理	其他
网络银行				
第三方支付	P2P借贷平台		网络保险	金融产品搜索引擎
	众筹平台			
	网络资产交易平台			
	网络微贷	网络金融	网络征信	
		网络证券		
		财富管理		
	其他网络理财			其他

图 1-4 当前中国主要互联网金融业务典型模式

第一种模式, 是传统的金融机构借助互联网渠道为人们提供服务, 也就是大家耳熟能详的网络银行。互联网在其中所起到的作用可以概括为渠道的作用。

第二种模式, 类似于阿里金融模式, 由于它具有电商的平台, 为它提供信贷服务创造了优于其他放贷人的条件。互联网在其中发挥的作用是, 依据大数据收集和分析进而得到信用支持。

第三种模式, 是大家经常谈到的P2P的模式, 这种模式更多地提供了中介服务, 这种中介把资金出借方需求方结合在一起。发展至今, 由 P2P 的概念已经衍

生出了很多模式。中国网络借贷平台已经超过 2000 家，平台的模式各有不同，归纳起来主要有以下四类。

第一类是担保机构担保交易模式，这也是相对安全的 P2P 模式。此类平台作为中介，平台不吸储，不放贷，只提供金融信息服务，由合作的小额贷款公司和担保机构提供双重担保。此种模式首先是在创富贷平台上创立，由创富贷与中安信业共同推出产品“机构担保标”。此类平台的交易模式多为“一对多”，即一笔借款需求由多个投资人投资。此种模式的优势是，可以保证投资人的资金安全。中安信业、证大速贷、金融联等中国大型担保机构均介入到此模式中。

第二类是大型金融集团推出的互联网服务平台。与其他平台仅有几百万元的注册资金相比，陆金所 4 亿元的注册资本显得尤其亮眼。此类平台有大集团的背景，且是由传统金融行业向互联网布局的，因此在业务模式上金融色彩更浓，更“科班”，就拿风险控制来说，陆金所的 P2P 业务依然采用线下的借款人审核，并与平安集团旗下的担保公司合作进行业务担保，还从境外挖了专业团队来做风控。线下审核、全额担保虽然是最靠谱的手段，但并非所有的网贷平台都能负担成本，无法作为行业标配进行推广。值得一提的是，陆金所采用“一对一”模式，即 1 笔借款只有 1 个投资人，需要投资人自行在网上操作投资，而且投资期限为 1~3 年，所以在刚推出时天天被抱怨买不到，而且流动性不高。

第三类是以交易参数为基点，结合 O2O（Online to Offline，将线下商务的机会与互联网结合）的综合交易模式。例如，阿里小额贷款为电商加入授信审核体系，对贷款信息进行整合处理。这种小额贷款模式创建的 P2P 小额贷款业务凭借其客户资源、电商交易数据及产品结构占得优势，其线下成立的两家小额贷款公司为其平台客户提供服务。线下商务的机会与互联网结合在一起，让互联网成为线下交易的前台。

第四类是以 P2P 网贷模式为代表的创新理财方式受到了广泛的关注和认可，与传统金融理财服务相比，P2P 的借款人主体是个人，以信用借款为主，在借款来源一端被严格限制为有着良好实体经营、能提供固定资产抵押的有借款需求的

中小微企业。依托搭建的线下多金融担保体系，从结构上彻底解决了 P2P 模式中的固有矛盾，让安全保障更实际且更有力度。

第四种模式，通过交互式营销，充分借助互联网手段，把传统营销渠道和网络营销渠道紧密结合；将金融业实现由“产品中心主义”向“客户中心主义”的转变：调整金融业与其他金融机构的关系，共建开放共享的互联网金融平台。此模式发展时间较短，是专业 P2P 模式。在专业的金融服务人员之间建立信息交换和资源共享的平台，在中间从事信息匹配和精准推荐，促进线上信任的建立和交易的欲望。专业 P2P 模式远非市场上泛滥的 P2P 贷款模式可比，其从本质上才是符合金融监管的规则，符合当前金融机构自身发展的需求，也更符合互联网精神与特质。

以互联网为代表的现代信息科技，特别是移动支付、云计算、社交网络和搜索引擎等，将对人类金融模式产生根本影响。20 年后，可能形成一个既不同于商业银行间接融资、也不同于资本市场直接融资的第三种金融运行机制，可称之为“互联网直接融资市场”或“互联网金融模式”。

在互联网金融模式下，因为有搜索引擎、大数据、社交网络和云计算，市场信息不对称程度非常低，使得交易双方在资金期限匹配、风险分担方面的成本非常低，银行、券商和交易所等中介都不起作用；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，使得这个市场充分有效，接近一般均衡定理描述的无金融中介状态。在这种金融模式下，支付便捷，搜索引擎和社交网络可以降低信息处理成本，资金供需双方可以直接交易，可达到与资本市场直接融资和银行间接融资一样的资源配置效率，并在促进经济增长的同时，大幅减少交易成本。

阿里巴巴之余额宝：一宝在手，生钱不止

背景资料

2013 年，马云推出余额宝，可谓是真正拉开了中国互联网金融的序幕。余额宝刚上线之际，凭借着超高的利息吸引了无数的支付宝用户把钱存进了余额宝，短短的数月之间竟然有高达 8000 万个支付宝用户使用了余额宝。

随后，微信理财通、百度百赚、百度百发、网易宝、苏宁零钱宝等如雨后春笋般地涌现了出来。此外，互联网 P2P 平台更是呈现了爆发式增长，这让很多银行感受到了史无前例的威胁。

于是，国有化银行“四大金刚”即工行、农行、中行和建行统一口径，相继对支付宝快捷支付额度做出了下调，并纷纷推出了自家的互联网金融理财产品，一场银行兄弟间自发联合的“救赎”战打响，对互联网理财产品——宝宝们进行了曲线围剿。

随后，宝宝们的理财收益也开始逐渐下降，不过以马云为代表的互联网金融并没有就此死心。随后，支付宝又推出了 7% 收益的招财宝，以及即将上线的黄金宝，向互联网黄金理财发起了进攻。不仅如此，以阿里、腾讯为代表的民营银行也是春意盎然，阿里的首个网上银行即浙江网商银行也通过了批准。以小微金融为代表的中国互联网金融将继续向传统银行发起更强烈的挑战。

余额宝是由第三方网络支付平台支付宝为个人用户打造的一项余额增值服务，通过余额宝，用户不仅能够得到收益，还能随时随地消费支付和转出，像使用支付宝余额一样方便。用户在支付宝网站内就可以直接购买基金等理财产品，同时余额宝内的资金还能随时用于网上购物、支付宝转账等支付功能。转入余额宝的资金在第二个工作日由基金公司进行份额确认，对已确认的份额会开始计算收益。实质是货币基金，会存在一定的风险，大致包含货币市场的风险、与银行竞争的风险及纠纷风险。

1. 货币市场的风险

货币型基金的收益并不是固定的，余额宝也是如此，如果货币市场表现不好，货币性基金收益也会随之下降，余额宝的收益来自货币基金市场收益。

2. 与银行竞争的风险

支付宝之所以推出余额宝，实际上为了提升用户的黏度，把用户闲散的活期

存款吸引到支付宝的余额宝中，方便用户在淘宝上购物，但在一定程度上会危及银行的利益。

3. 纠纷风险

余额宝并没有提醒用户货币基金的投资风险，一旦余额宝用户因收益发生争执，法律纠纷很难避免，由此引发的影响很难估计。

按照央行对第三方网络支付平台的管理规定，支付宝余额可以购买协议存款，对能否购买基金并没有明确的规定。余额宝借助天弘基金实现基金销售功能的做法，是在打擦边球。从监管层面上来说，余额宝并不合法。一旦监管部门发难，余额宝有可能随时被叫停。

但是，对于我们普通老百姓来说，可把余额宝等互联网金融产品看成一个蛋糕。由于银行存款的利息赶不上物价上涨，把钱存在银行里意味着贬值。而投入到余额宝里，没有购买门槛，收益还多，提取还方便。

那么余额宝到底会不会被叫停呢？中国人民银行行长周小川曾表示：不会取缔余额宝，对余额宝等金融业务的监管政策会更加完善；副行长易纲也曾表示：要支持容忍余额宝等金融产品创新；副行长潘功胜也曾表示：互联网金融可以扩大对小微企业的供给，拓宽老百姓投资渠道，提高交易效率，降低交易成本。可见，我国对互联网金融这个金融新品种还是持肯定态度的，具体表现为：第一要鼓励创新和发展，第二要推动金融市场改革，扩大金融供给，第三要规范监管，对跨部门交叉性产品要协调监管。

在余额宝业务模式下，支付宝不参与基金销售业务，也不介入基金投资运作，仅发挥互联网客户导入的作用。余额宝是我国利率市场化和互联网快速发展的产物。为了更好地促进余额宝等互联网基金的健康稳定发展，证监会正在研究制定进一步加强货币市场基金风险管理和互联网销售基金监管的有关规则。

余额宝支持支付宝账户余额支付、储蓄卡快捷支付的资金转入。不收取任何手续费。通过“余额宝”，用户存留在支付宝的资金不仅能拿到“利息”，而且和银行活期存款利息相比，收益更高。

其服务特点是：操作流程简单，余额宝服务是将基金公司的基金直销系统内置到支付宝网站中，用户将资金转入余额宝，实际上是进行货币基金的购买，余额宝的收益也不是“利息”，而是用户购买货币基金的收益。整个流程与给支付宝充值、提现或购物支付一样简单。

对最低购买金额没有限制，余额宝的目标是让那些零花钱也能获得增值的机会，让用户即使仅有一两元、一两百元，也能享受理财的快乐。

收益高，使用灵活，余额宝不仅能够提供高收益，还全面支持网购消费、支付宝转账等几乎所有的支付宝功能，这意味着资金在余额宝中一方面在时刻保持增值，另一方面又能随时用于消费。同时，与支付宝余额宝合作的天弘增利宝货币基金，支持 T+0 实时赎回，转入支付宝余额宝中的资金可以随时转出至支付宝余额，也可直接提现到银行卡。

截至 2015 年年底，余额宝已经为 2.6 亿个用户创造 231 亿元的收益，可见余额宝覆盖范围之广，其创造的利润也相当可观，随着央行利率的再三下调，余额宝的收益也受到相应的影响，但是相比银行存款利率而言，余额宝的收益还是比较高的。

可见，余额宝的诞生势必是央行利率再三下调的产物，这对我国利率市场化起到推波助澜的作用，从某种程度上对银行这一垄断企业的权威提出挑战，同时也更能满足客户的需求，维护客户的利益，还能盘活市场资金，加快资金运转的速度，不得不说余额宝是老百姓的福音。但是，随着央行一再降低利率，余额宝的收益率明显下降。

微信支付：让移动支付更加便捷

微信支付是由腾讯公司知名移动社交通信软件微信及第三方网络支付平台财付通联合推出的移动支付创新产品，其宗旨在于为广大微信用户及商户提供更优质的支付服务，微信的支付和安全系统由腾讯财付通提供支持。

用户只需在微信中关联一张银行卡，并完成身份认证，即可将装有微信 App 的智能手机变成一个全能钱包，之后即可购买合作商户的商品及服务，用户在支付时只需在自己的智能手机上输入密码，不需任何刷卡步骤即可完成支付，整个过程简便流畅。

微信支付目前支持以下银行发卡的贷记卡：深圳发展银行、宁波银行等。此外，微信支付还支持以下银行的借记卡：招商银行、建设银行、光大银行、中信银行、农业银行、广发银行、平安银行、兴业银行、民生银行等。

随之而来的是微信红包的遍地开花。微信的出现，几乎取代了人类的短信时代。因为微信只收取流量费，还支持语音、视频功能，这给用户节约了大量的通信费，瞬间，亲朋好友都通过微信联系；同时，微店也逐渐盛行，这些无一不推动微信支付的发展。细究起来，目前微信支付有以下五大安全保障（如图 1-5 所示）为用户提供安全防护和客户服务。

（1）技术保障：微信支付后台有腾讯的大数据支撑，海量的数据和云计算能够及时判定用户的支付行为是否存在风险。基于大数据和云计算的全方位的身份保护，最大限度地保证用户交易的安全性。同时，微信支付安全支付认证和提醒，从技术上保障交易的每个环节的安全。

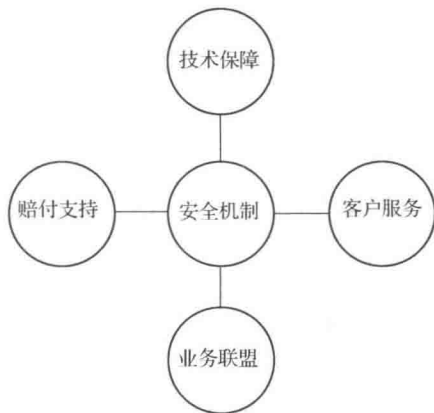


图 1-5 微信支付五大安全保障

（2）客户服务：7 天×24 小时客户服务，加上微信客服，及时为用户排忧解难。

（3）业态联盟：基于智能手机的微信支付，将受到多个手机安全应用厂商的保护，如腾讯手机管家等，将与微信支付一道形成安全支付的业态联盟。

（4）安全机制：微信支付从产品体验的各个环节考虑用户心理感受，形成了整套安全机制和手段。这些机制和手段包括硬件锁、支付密码验证、终端异常判断、交易异常实时监控、交易紧急冻结等。这一整套的机制将对用户形成全方位的安全保护。