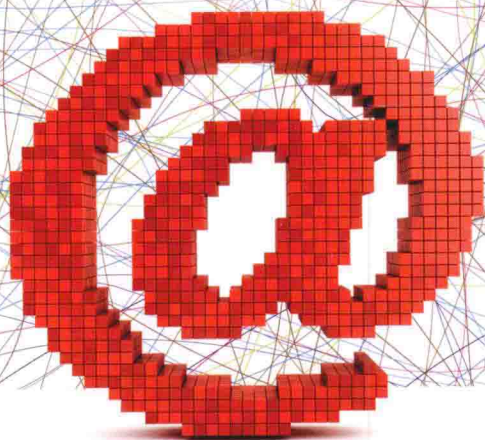


# 颠覆金融

互联网金融的机会大潮

汤浚芳 著



万亿级蓝海开启中国新“捡钱时代”，互联网+金融=财富井喷式增长

王文京、孙陶然20余位业界顶尖高手集体推荐  
数十种互联网“钱生钱”游戏全新玩法大揭秘

# 颠覆金融

互联网金融的机会大潮

汤浔芳◎著

 企业管理出版社  
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

颠覆金融 / 汤浔芳著. —北京: 企业管理出版社,

2014.11

ISBN 978-7-5164-0958-9

I. ①颠… II. ①汤… 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(2014)第242910号

---

书 名: 颠覆金融

作 者: 汤浔芳

责任编辑: 张 羿

书 号: ISBN 978-7-5164-0958-9

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部(010) 68453201 发行部(010) 68701638

电子信箱: 80147@sina.cn zhs@emph.cn

印 刷: 北京慧美印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170毫米×240毫米 16开本 18印张 255千字

版 次: 2014年11月第1版 2014年11月第1次印刷

定 价: 39.80元

---

版权所有 翻印必究·印装错误 负责调换

如发现图书质量问题, 可联系调换。质量投诉电话: 010-82069336



BLACK SWAN 黑天鹅图书

..... 为人生提供领跑世界的力量 .....

BLACK SWAN

## 推 荐

互联网金融是一场革命，对每一个IT企业都是新的机会。在这场大潮中，用友有幸抓住了机会，也有幸与《颠覆金融》中的众多弄潮儿，共同参与了这场盛宴。

——用友软件董事长 王文京

如果没有以第三方支付作为先锋队的互联网金融，我们可能还不知道中国金融业的机会和潜力有多大。浔芳在书中描述了这拨大潮带来的机遇，以及弄潮儿努力使金融回归本源，更好地服务于广大企业和人们生活的企业家精神。

——易宝支付CEO 唐彬

美国互联网与金融融合带来的机会，我恰好有幸经历。而中国的互联网+金融的机会则是最大的一拨儿。汤浔芳的书，道出了创业者要追寻的方向。

——融360CEO 叶大清

互联网与金融行业的跨界，给互联网人、金融人带来了未来10年事业发展的大机会。这本书从各个角度展现了这一机会。

——网信金融CEO 盛佳

两类人对世界的影响最大：努力探索新事物的人和努力传播新事物的人，本书涉及的应该都是这两类人。

——拉卡拉CEO 孙陶然

几年前，我就看到了互联网与传统产业结合的产业互联网是巨大的一拨浪潮，冲击着金融、教育、医疗、交通等行业。其中互联网金融正是这拨产业互联网大潮中机会最大的，也是中国超越美国互联网金融的机会。汤浔芳用文字记录下来这样的颠覆时刻，更给大家以未来方向性的启迪。

——文思信息联合创始人、文思海辉总裁、美国硅谷天使投资人 陈立峰

当互联网遇到金融，就像草根男遇到多年仰慕的女神，触手可及的机会之下，定会发生一段美妙的故事。互联网金融给金融IT带来新的历史大机会。

——恒生电子董事长 彭政纲

本书中个个鲜活的互联网与金融跨界合作的案例，为中国这一拨互联网金融的热潮写下了精彩的注解。

——广发基金副总经理 肖雯

我们这一代创业者无疑是幸运的，因为欣逢互联网金融带来的颠覆时代。但是，这种颠覆一定是一个漫长甚至痛苦的过程，对于每个创业者乃至从业者都将是巨大的考验。只有做好自己，才是最初的目的和最终的结果。这本书或许能够帮你同时了解互联网金融的历史、现实和未来，因为未来已来。

——积木盒子CEO 董骏

凯文·凯利曾说过颠覆总来自于边缘创新。《颠覆金融》以独特的视角、更富故事性的语言描绘了“互联网技术与金融结合”这场来自边缘的创新是怎样开始的，更描绘了面对这场变革，新锐互联网金融公司、互联网巨头、传统金融机构们的表现与其背后的逻辑。

——人人贷联合创始人 杨一夫

互联网金融是这个时代的标志，人类的知识第一次通过机械文明，将抽象文明和大量数据统计积累的能力有效结合起来。这个结合不仅仅改变了互联网金融行业本身，也可能带来社会各方面的变化。汤寻芳长期关注这个行业，了解其中不同类型的企业，她的文章有助于大家深入了解互联网金融对于中国社会及金融体系的改变。

——有利网CEO 刘雁南

作者见证了中国互联网金融的发展，并在书中阐述了关于互联网金融对中国经济成长的价值的全新和具有启发性的观点。

——腾讯财付通副总 胡启林

在互联网的世界里，我们栖息于信息之中。当外界认为互联网金融以海啸之势来袭时，更多需要的是可以抽丝剥茧、拨云见日的探寻思考，本书给了我们接近和了解真相的深刻观点与信息。

——百度百付宝公司总经理 章政华

互联网金融第一女记者的精彩解读和亲见，让我们更直接地了解了什么才是真正的互联网与金融跨界碰撞火花的美妙！

——好贷网创始人兼总裁 李明顺

《颠覆金融》给人最大的收益，就是创业者在机会大潮面前的勇敢、激情、不屈不折以及用务实的精神，将一个个想法实现出来。

——翼龙贷CEO 王思聪

这是一部视角独特的书，通过故事来讲述创业者们如何通过创新创业，在我国传统封闭的金融体系中撬开一道缝儿，让阳光雨露普惠众生。如果你关注互联网金融，这将是一本必读之书。

——拍拍贷CEO 张俊

互联网金融最大的意义在于能让老百姓获得更多参与金融的平等机会，手机就是每个人的私人银行。移动互联网金融的创业者在这条路上“吾将上下而求索”。

——挖财董事长兼CEO 李治国

一本负责任、有干货、花心思的互联网金融著作，非常值得一读。

——铜板街CEO 何俊

看完全书，这是对互联网金融最全景的展示和深入分析。创新是互联网金融的源动力，在这拨浪潮中，本书提到的创新公司，将会是今日你所见到的BAT。

——金电联行CEO 范晓忻

互联网金融的创业史，必将是一部波澜壮阔的史诗，每一位创业主角的经历都将是一个有料的故事。

——钱先生CEO 张岩

互联网金融将颠覆传统金融，并将繁荣中国经济20年。处于互联网浪潮之巅，你准备好了吗？

——帮你盈移动金融创始人 梁洪军



## 序 言

# 互联网金融是一场“Bigbang”

《21世纪商业评论》发行人

吴伯凡

今天，互联网金融是一个热词。

金融和互联网，一个是技术，一个是传统业务，这两个东西如何对接，是互联网金融还是金融互联网？产生的互联网金融会不会是一种新东西？比如，智能手机是信智能还是信手机，是很不一样的。诺基亚认为应该信手机，加一些电脑的功能，苹果认为应该信智能，也就是信电脑加一个通信的模块，这好像是 $2+3$ 等于 $3+2$ ，在其中怎么定义它到底是哪个加哪个？哪个是主体？最后得数是很不一样的。

面对新变局，在位的金融企业具有一种与生俱来的劣势——我们甚至可以称之为“核心劣势”，而这种核心劣势又恰好与其核心优势密切相关，并且被在位企业自认为是不言而喻的优势。具体说来，与图谋进入金融业的互联网企业相比，传统金融企业在价值观、流程、资源（Value, Process, Resource, 简称VPR）上具有明显优势，但这种优势只限于既定的行业语境下。具有明显劣势的新玩家所从事的（无论他们是否意识到），首先是悄然改变行业语境，其次才是从在位企业夺走客户。然而，在位企业往往认为新进入者只是想从既有市场里争夺份额。

新进入者与在位企业之间的关系，类似于雏鹰与蛇的关系。当雏鹰羽翼未丰时，不仅不能对蛇构成威胁，反而可能成为蛇的美食。今天刚尝试进入金融业的互联网企业，在传统金融巨头看来还只是不自量力的小打小闹。传统商业银行，尤其是特定竞争环境下中国商业银行的赢利额近年来节节攀升，这不能不让在位企业觉得“更强”了。传统行业的业绩在实质性逆转之前，往往呈现出“好得难以置信的状态”，这在照相机、电信、媒体等行业中早就出现过。

传统行业对威胁失去知觉，还有一个常见的原因：以拿来主义的立场来看待新技术和新市场，高估自己驯服、利用“来者不善”的颠覆性力量。金融业是率先拥抱数字化、网络化的行业。传统金融企业很自然地以为自身的业务早已经“e化”了。正是这个隐秘而常见的认知误区，让传统金融企业在互联网金融方面滋生出极难消除的自负。

互联网给人最直观的印象是一种新工具，是可以被企业吸纳进现有框架、强化和优化既有流程和资源的技术要素。但互联网除了是一种新工具，也意味着一种新的方法论，更意味着一种新的世界观。在位企业由于其相当成形和固化的VPR，而对这一点基本上没有觉察。传统金融企业误以为自己早已被互联网化，却很少意识到，IT和互联网更是一种塑造新的交

往关系、交易关系的社会软件。

传统的金融企业与客户的关系是一点对多点的单线关系，其运转体系是一种中央控制式计算，IT技术应用于传统金融业，不仅没有改变反而强化了这种关系和体系。金融企业表面上是传统行业中离互联网最近的企业，其实是离互联网（在方法论和世界观上）最远的企业。

作为社会软件的互联网是一种多点对多点的、分布式计算的网络。传统商业银行的业务流程和风险控制方式都是由“生人社会”而非“熟人社会”的假定以及“中央控制式计算”来决定的。作为社会软件的互联网造就的是一个信息日趋透明的准熟人社会，信用体系是由透明的社会关系、交易关系来决定的。在不透明的生人社会里，由于逃逸成本低，要解决信用和担保问题，只能采取质押的方式。而在透明的熟人社会里，监控、追踪的成本大大降低，逃逸成本随之变得相当高昂，信用可以不用实物质押来实现。

近年来，阿里巴巴的金融特性越来越明显，本来是作为阿里巴巴辅助部门的支付宝日益成为核心部门，半路上杀进小额信贷的阿里金融，也已成为行业的黑马。阿里金融的真正优势并不只是其客户量的天然优势，而在于阿里巴巴的业务基因与金融业具有潜在的相同之处，金融业本质上是一种信息产业，获取判定客户的身份信用记录的真实信息，监控客户的交易行为和踪迹，是金融业的核心业务内容。在通常的情况下，或许获取真实信息、精确地把握客户的行为踪迹是相当困难的，甚至是不可能实现的。

面对大量信息的不确定性，传统金融业采取的方式是通过抵押担保等手段来消除、减少信息的不确定性可能导致的经营风险，当客户无法提供担保和抵押时，交易只能放弃。换言之，传统商业银行所使用的风险管理手段是一种在信息不透明不对称的情况下不得已使用的手段，电子商务和

传统商务最明显的差异就在于交易行为被置于信息越来越共享和透明的信息环境当中，交易行为同时是一种数据积累过程，所有的身份信息和商业行为信息，都可以被存储、被挖掘、被分析和提纯，信息的不透明、不对称在逐渐消除。

阿里巴巴既是一个电子商务平台，更是一个产能巨大的数据采集和加工中心，一个信用识别和认证的系统，把这种核心能力与大量客户潜在的融资需求结合起来，阿里巴巴就是一个潜能巨大的金融服务中心。数据是阿里巴巴意外的金矿，事实上围绕数据的挖掘和利用已经是各大互联网巨头的竞争主题。腾讯发布了面向营销的大数据战略，将调动腾讯7亿活跃账户数据去服务门户，百度不甘落后，也宣布了自己的云战略。这是一种代表未来的竞争力。

分布式计算、信息自动存储、新信息的自动生成，让互联网每日每时都在生产、合成、呈现各种信息。更重要的是，这些信息的成本极低甚至趋近于零，而效用远非传统商业银行生产的信息可比。二者之间在成本收益上的差别，如同日光与灯光的差别，也如同移动互联网通信与传统邮政的差别。

传统金融可以“借助于信息技术，使自己变得更为强大”，但决不能“更为无所不在，无所不能”。原因在于，再先进的技术，如果置于陈旧的构架下，其作用都是有限的。这一点，我们从移动通信运营商面对移动互联网时的尴尬、无力中可以感受到。克里斯滕森所说，妨碍传统公司行业远见的，恰恰是它们基于其VPR进行循环论证，要想窥见未来图景，在企业必须尽可能在心智上清空既有的VPR——去掉长期优势地位养成的“我执”，让自己与新玩家在方法论和世界观上实现“视野融合”。

前段时间有一本书在美国比较流行，是一本管理学的书，叫*Bigbang*，主要探讨宇宙大爆炸式的颠覆和创新。什么意思呢？按照迈克尔·波特

“三大竞争策略”的理论，要么做得更好，要么做得更便宜，要么做得更个性化，很难兼顾。传统的行业包括金融业也只能选择其中一条路径，而互联网可以同时达到更好、更便宜、更具个性。由于互联网的出现，在原有的产业格局里占据优势的公司，不管是垄断优势或是在市场中获取的竞争优势，可能在一夜之间就会被颠覆。

在这种情况下，我们如何把握这种大爆炸式的创新，或者大规模杀伤性的创新，非常重要。互联网对于金融业，不是小打小闹，而是“大规模杀伤性武器”，小企业如果抓住这种机会的话，就用不着去打擦边球，用不着低三下四。在这种语境下，汤浔芳的新书《颠覆金融》提供了非常有益的帮助，这对传统行业是一种很好的提醒，也为新进入者提供了一种信心。

## 第一章

# 互联网金融是一个数万亿的大市场

### 一、互联网金融的缘起 // 002

互联网金融的历史 // 003

为什么互联网金融这么热 // 004

### 二、支付革命：互联网金融第一拨浪潮 // 006

第三方支付现状与历史 // 006

第三方支付发展瓶颈 // 011

支付与互联网金融 // 014

互联网金融带来的创新 // 015

### 三、P2P：掘金小微金融 // 027

P2P的定义、特征、几大分类 // 029

P2P的分类 // 030

P2P的市场规模与现状 // 033

P2P的风险 // 035

P2P的发展方向 // 036

P2P网贷纳监管视野 // 037

### 四、众筹：第三拨互联网金融浪潮 // 043

众筹的故事 // 044

众筹的兴起 // 046

- 众筹的机会、分类 // 050
- 困惑与选择 // 053
- 众筹平台的创新 // 056

## 五、大数据：颠覆金融模式 // 059

- 供应链IT服务获得数据 // 060
- 信用分析逻辑 // 061
- 数据会说话 // 065

## 六、互联网金融样本：金融产品垂直搜索的玩法 // 066

- 贷款垂直搜索的发展历史 // 068
- 信贷市场足够大 // 070
- 探寻商业模式 // 074

## 七、疯狂的比特币：互联网金融的乌托邦 // 080

- 比特币的中国玩家 // 081
- 比特币不适合普通大众投资 // 082
- 针对比特币的监管 // 083
- 线下支付公司求转型 // 085

## 第二章

### 互联网大佬们的金融野心

#### 一、全方位解密余额宝 // 090

- 余额宝的诞生内幕 // 091
- 余额宝不是吸血鬼 // 093
- 货币基金的短板 // 095
- 余额宝的困境 // 096

开放式的余额宝的困境 // 097

余额宝的积极作用 // 098

## 二、阿里巴巴：电商帝国的金融野心 // 100

阿里巴巴缘何可以做金融 // 101

支付宝担大任 // 102

阿里小贷迈出了重要一步 // 105

聚宝盆服务银行：数据产生价值 // 106

网络银行：互联网的竞争 // 107

## 三、腾讯：微信金融大鳄 // 109

微信支付快速逼近1亿级别 // 109

微信金融的特点——从小额切入、与商贸结合得紧密 // 110

微信的机会 // 111

腾讯的互联网金融图谱 // 112

## 四、百度：三箭齐发，剑指互联网金融 // 114

三大业务分层聚客户 // 114

百付宝成金融交易基础 // 116

流量入口是关键 // 118

## 五、京东：互联网金融全布局 // 121

3分钟到账的供应链金融 // 121

京东互联网金融的布局 // 124

电商基础 // 128

## 六、苏宁：O2O金融 // 130

成长中的易付宝 // 131

借力开放平台 // 132

O2O：线上与线下打通 // 134



## 七、每一个互联网公司都有切入金融的机会 // 136

小米：借力移动硬件，发扬个性化优势 // 136

奇虎360的底层优势 // 137

电商平台：有流量就有机会 // 138

## 八、互联网创新公司之一——信用卡的创业机会 // 140

信用卡的那些玩家 // 142

银行信用卡的新玩法 // 147

信用卡的延伸 // 150

## 九、互联网金融创业的机会 // 151

B2B电子商务——供应链金融的撬动者 // 151

敦煌网的尝试 // 152

发挥数据优势：IT厂商的互联网金融机遇 // 153

富基标商玩转供应链金融 // 156

互联网金融的送水人 // 157

万全宝：移动互联网上的农村金融市场 // 158

链家等房产中介如何做互联网金融 // 160

## 第三章

### 传统金融业的先行者

#### 一、互联网“鲶鱼”搅动银行、证券 // 166

互联网对金融行业的几点促进作用 // 167

互联网对银行业的冲击 // 169

互联网对证券业的冲击 // 170

#### 二、保险基金：率先拥抱互联网 // 175

互联网保险的定义及特点 // 176