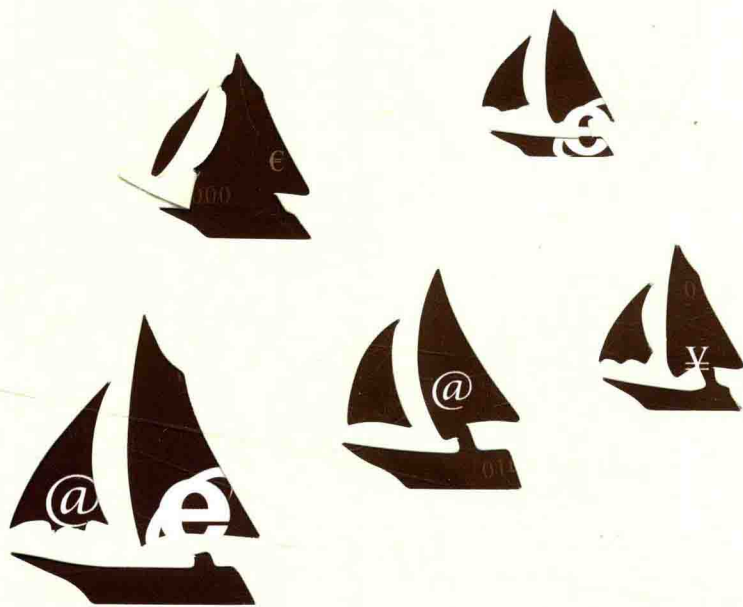


30位平台大佬的众智之作
演绎不一样的互联网金融

新金融英雄

投之家 编



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

30位平台大佬的众智之作
演绎不一样的互联网金融

新金融英雄

投之家
编



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目(CIP)数据

新金融英雄 / 投之家主编.

北京:中国经济出版社,2016.5

ISBN 978-7-5136-4234-7

I. ①新… II. ①投… III. ①金融机构—人物—生平事迹—中国—现代 IV. ①K825.34

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 090345 号

平面编辑 巢新强

责任编辑 余静宜

责任审读 贺 静

责任印制 马小宾

封面设计 义春秋

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京力信诚印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 16.75

字 数 172 千字

版 次 2016 年 5 月第 1 版

印 次 2016 年 5 月第 1 次

定 价 58.00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题,请与本社发行中心联系调换(联系电话:010-68330607)

版权所有 盗版必究(举报电话:010-68355416 010-68319282)

(举报电话:12390)

服务热线:010-88386794

序一

文/李爱君

互联网遇上金融，两者融合在一起所产生的化学反应可谓烈性十足，全民为之疯狂。自 2009 年，我开始对该行业关注与研究，并保持了一个学者应有的理性与严谨，尽我所能，给予这个行业一些建设性的指导意见。

2009 年，我在接触 P2P 这个行业时，中国人普遍对于这块领域还没有太多关注，甚至在 2010 年，我要发表此行业的研究文章时，很多编辑都不知道 P2P，而且我的题目没用 P2P，是用民间借贷网络平台（文章的题目是《民间借贷网络平台法律制度的完善》）来表述的。此文历经坎坷，最后于 2011 年在福州大学学报哲学版发表。到 2013 年，全国各地开始对 P2P 行业广泛关注，将我视为早期 P2P 领域的法律研究者，并受企业、监管部门、政府部门等相邀，参加 P2P 行业及法律方面的问题研究。

从 2013 年至今，我参加各种会议，行业内外的精英人士汇聚一堂，探讨这个行业的发展方向，做出一些前沿性的设想。P2P 行业在 2014 年得到井喷式的发展，P2P 行业在整个互联网金融领域的合法性地位，一直是人们讨论的焦点之一，但从来都

不曾有人质疑其存在的必要性。互联网金融从来都不是“遗世而独立”的某一产品，是可以追根溯源的，它是顺应潮流趋势的必然产物，是人们实现财富增值、财务自由的必要选择。互联网金融诞生于英国，发展于美国，最终在中国迅速发展，这是由中国庞大的市场和社会需求所决定的，长期以来，中小微企业融资难问题，以及个人投资理财意识的觉醒，都促使金融产品走下神坛，让普通大众能共享全方位、高附加值的金融服务。互联网金融就是带着这样的普惠金融的使命和意义而存在。我也是带着这样的使命感，陪伴着这个行业不断发展壮大，在整个行业的发展过程中，涌现了一批优秀的从业者，他们身上散发着勇于创新的精神、坚如磐石的耐力，他们拥有极大的凝聚力与感召力，吸引了同样创业与创新梦想的青年学子进入这个行业。他们积极向上的力量，在创业中忘我的精神是很难在其他行业找到的，这就是互联网金融独有的品质。

在互联网金融行业里，他们或是传统金融高管，或“草根”，或创客，或跨行从业者，他们的知识背景各异，却有着相似的品格和梦想。如我们在这本书里看到的那样，行业里的精英娓娓道来他们的创业故事，对于过往的那些辛酸和坎坷，提及时是那样的云淡风轻，只因这些苦难于普惠金融这个大梦想，他们觉得是值得的，是有意义的。

没有哪条路是随随便便、轻轻松松就能走通的，因为鲜花与苦难共存，掌声与诤难并举，才使互联网金融这片领域熠熠生辉。普惠金融不是某一个人的梦想，而是全人类的一个大梦，这就是本书要传递给大家的信念，我相信，本书能给每位读者朋友很好的指导

和建议，让每个人都能从那这些行业大佬身上，汲取到一份创业、创新的经验，领略他们在创业与创新中，面临各种磨难时的那份从容与睿智，和他们面对掌声与鲜花时所表现的淡定与谦和。

李爱君，中国政法大学金融法研究中心副主任，法学博士，理论经济学博士后，中国政法大学教授，任教于中国政法大学民商经济法学院财税金融法研究所，北京鑫河律师事务所律师，中国银行法学研究会副秘书长、常务理事，北京市经济法学研究会理事。



序二

文/费方域

互联网金融服务，被不少国家，包括中国在内，列入国家发展战略。究其原因，第一，它是传统金融的补充，是普惠金融。它的发展，使以前不能或者很少能够得到金融服务的个体，能够越发便利地获得金融服务，也使小微企业的投、融资困难得到缓解。第二，它更是对传统金融的颠覆，是新金融。它的发展，标志着在现代经济中，以网络数字智能为代表的科技部门与新技术的发展，这正是金融部门的发展基础。这两个部门，是经济持续增长和国家长期繁荣的基础、引擎和关键。因此，领先经济体都将在这个方向取得领袖地位，以作为决胜于未来的国家愿景和规划基础。

这个战略的基础是新技术。从国际情况来看，短期和未来 20 年主要竞争集中在四个方面：（1）机器学习和认知计算；（2）数字货币和区块链；（3）大数据分析、优化和融合；（4）分销体系，手机支付和 P2P 应用。在中国，虽然移动金融和 P2P 应用已经十分普及，但是，必须清醒地认识到，更大的技术革命还在后面。随着人工智能与人机交流的发展，计算机的功能将从

编程时代转向认知时代，变得能理解人类语言，支持甚至帮助人类决策。很显然，这里隐藏着改变金融服务的巨大潜力。例如，新型财富管理和咨询能为消费者提供主动的个性化服务，通过评估各种政策和违反流程的情况实施风险管理，等等。

这个战略的结果是新商业模式。例如，零售银行开始推动低成本数字化服务，减少分支机构网络或客户服务等高成本的基础设施建设。便宜的云储存提供深度数据和分析，社交网站推动数据共享和集成软硬件解决方案，支持第三方移动支付创新服务。资本市场及相关领域正在酝酿算法交易这种新的数字商业模式。可携带的远程信息处理和物联网，关于个人环境和习惯的数据可以直接联结保险公司的系统，帮助创建实时定价和策略。新市场的进入者采用高科技克服系统中的低效，用更加流畅的数字服务经常账户，面对面交易下降，非现金支付增加，并附加监控、整合、支出管理、数据筛选，以及个性化产品等增加值。传统金融正受到新兴的非金融服务供应商的挑战，在传统不能涉及、无效或信息不透明的区域，获取客户和利润。

对互联网金融的理解，有两个方面十分重要。第一，合二为一。互联网技术和金融服务在具体实现形式上都是内在统一的、不能拆分的。不是“新技术+旧模式”，也不是“旧模式+新技术”，而是新技术与新模式的整合体。第二，互联网金融对原有技术和服务模式的颠覆，不只是补充或部分代替。只有把握住这两点，才能全面理解互联网金融的本质。

这个战略的关键是生态环境。从国际经验来看，这是个多维度、

多层次的框架。制度环境包括金融监管、电信监管、互联网金融监管及相应的政策和协调，以及投资者和金融服务消费者保护。市场环境包括金融业、电信业和互联网金融业的竞争能力和创新能力，和以政府领导力、软硬基础设施建设为主的市场催化能力。终端用户环境包括用户的素质和使用便利，与体验程度、服务的多样性、网络性和配套性，等等。

特别重要的是，第一，监管的核心是平衡鼓励创新与控制风险，不能在推动时看不到风险，也不能在规范时堵塞创新的道路。一种可行的方式是提供试验田来测试新的想法、新的商业模式，同时避免影响整个体系的稳定。为此，需要设计一个能够允许新技术、新模式在虚拟和实际情况下尝试，但不影响整体金融体系的稳定性和保护消费者的系统；同时，也应该推动监管和合规自动化，创建前沿的监管报告和分析基础设施。第二，政府营造竞争环境，通过战略委托和购买、支持、评估，引导和激励各方参与者。在金融服务中，有时问题可能不在于新技术是否被开发，更重要的是政府、行业以及监管者，如何实施及运用技术创新为消费者、商家和金融业带来收益。当前中国金融业面临的一个紧迫的挑战，是如何使原来复杂的银行技术基础设施实现现代化，使金融业能抓住新机遇，应用新技术，形成新模式。在这些方面，政府的作用极其关键。参与国际对标和国际合作，有利于政府慎重承诺和信守承诺。第三，保护消费者的目标是减少信息不对称，充分信息下的自由选择一定会造就充分竞争，从而形成高质量、低价格的新产品，效率与持续创新，消费者的消费信心也因权益得到保护而大增。第四，

是人才的培养、吸引、保留和空间布局。

这个战略的实现，靠的是千万的实践者。本书展示给我们的就是这样的一些人，他们怀揣着理想抱负——为振兴中华、国家繁荣和人民幸福做一点事，尽一份力。他们高瞻远瞩，志存高远，从不同的行业汇集到这个新兴的领域。他们脚踏实地，充满热情，勇于探索，百折不挠，创新创业。这一个个生动的案例，都是一个个了不起的团队领袖。他们的足迹，就是中国互联网金融发展的历史，已经为我们带来了今天的成就。他们与我们一起在规范和竞争中走向辉煌的明天。留下这一切，我想，大概就是投之家出版本书的用意。



费方域，上海交通大学中国金融研究院副院长、教授、博士生导师，中国工业经济研究学会常务副理事长，上海现代经济研究所所长。曾任上海交通大学高级金融学院副院长，上海交通大学经济学院执行院长，上海交通大学经济研究中心主任，上海交通大学转型经济研究中心主任，上海交通大学 SMITH 实验经济学研究中心（SRCEE）执行主任，上海金属期货交易所理事，上海市人大常委会咨询专家，上海市法律与经济研究所学术委员等。

目 录

抉择篇

古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚忍不拔之志。他们选择进入这个行业，即意味着要舍弃曾经的安逸、稳定与富足，拥抱激情、变幻与未知，放弃的各有不同，但坚守的却是同一个方向。

网贷之家创始人徐红伟：P2P 网贷，21 世纪不需要资金池的银行 / 003

爱钱进创始合伙人杨帆：做理想的坚定执行者 / 011

博金贷 CEO 熊小鹏：用互联网共享生态金融 / 019

短融网 CEO 王坤：互联网金融是一场“剩者为王”的游戏 / 027

红岭创投董事长周世平：做互联网金融的先行者 / 035

汉金所 CEO 曾庆群：二十年磨一剑 打造武汉金融名片 / 041

开鑫贷 CEO 周治翰：创业不易 更要看得远 / 049

易贷网 CEO 李宁：“钢铁侠”是如何炼成的？ / 057

信融财富董事长齐洋：一个网络“菜鸟”的互联网金融梦 / 065

珠宝贷 CEO 李敬姿：“狼性老兵”的炼金术 / 075

践行篇

博学之，审问之，慎思之，明辨之，笃行之——这是学习的态度与进步的过程。互联网金融作为新兴的领域，难免有浮躁的泡沫和违规的乱象，它所经历的风雨也比其他行业更多，因此，保持慎思与践行显得尤为重要。

楚金所董事长刘小红：走正道 不动摇 / 085

聚金资本创始合伙人陈聚金：脚踏实地 心存高远 / 093

联豪创投总经理谢东：梦想，是一场没有终点的远征 / 103

民贷天下 CEO 陈挺：做互联网金融的加速度者 / 111

米缸金融创始人曹晓峰：机会只垂青于有准备的人 / 121

PPmoney 万惠联合创始人胡新：“萌军”司令的行业神话 / 131

天天财富创始人李秋旺：做互联网金融的地基 / 139

小富金融创始人兼 CEO 袁游：扶微助小 富家惠民 / 147

小牛在线 COO 余军：“80 后”总裁的成功之道 / 157

银豆网 CEO 王鹏程：不凡的创业路 / 165

梦想篇

著名天文学家阿·安·普罗克特曾说：“一切活动家都是梦想家。”当梦想付诸行动时，它会显露出非同一般的魔力，即便是遭遇命运的挫折与变故，唯有梦想，成为心中不灭的神灯，照亮思想，抵达精神家园。他们，正是这么一群怀揣金融梦的筑梦者。

盈灿咨询总经理马骏：互联网金融是一场持久战 / 175

国诚金融 CEO 王建章：最不像老总的老总 / 185

合盘贷 CEO 陈志生：梦想不灭 希望不止 / 191

91 金融创始人兼 CEO 许泽玮：我希望能创业到一百年 / 199

理财范 CEO 申磊：我有一个“百年老店”的梦 / 207

生菜金融创始人周汉：互联网金融创业忍者 / 215

团贷网 CEO 唐军：“85 后”创业者的百亿与百城 / 223

网利宝 CEO 赵润龙：选定远方 风雨兼程 / 231

粤商贷创始人应曙光：良心做平台 用心做服务 / 239

投之家 CEO 黄诗樵：浪潮滚滚 不做过客 / 247

抉择篇

古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚忍不拔之志。他们选择进入这个行业，即意味着要舍弃曾经的安逸、稳定与富足，拥抱激情、变幻与未知，放弃的各有不同，但坚守的却是同一个方向。

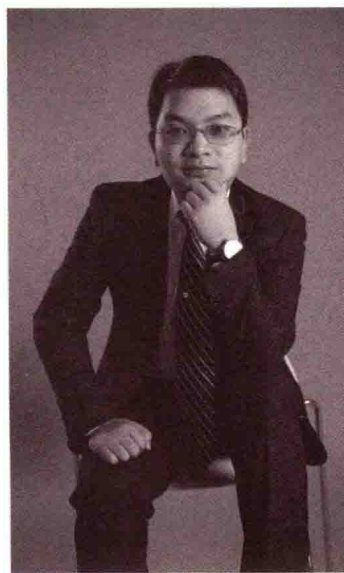
网贷之家创始人徐红伟： P2P 网贷，21 世纪不需要资金池的银行

【江湖传】

熟悉他的人都喜欢称他为“老徐”，倒不是因为他的真的有多“老”，而是他洞察市场先机的眼光与胆识，在认定并投身网贷后的坚守与魄力，实属老道、睿达。

5 年前，老徐舍弃了在宝钢的“铁饭碗”，放弃了稳定舒适的高薪职位，毅然投身到互联网金融的浪潮中，在创业初期就精准地定位于信息门户，从而另辟蹊径地围绕这个行业建立了第三方信息服务平台——网贷之家。

5 年后，当初那个还只是一个活跃的“小家”已经发展成为行业大家，并不断地在这块土壤中深扎、发展，围绕网贷之家，老徐带领的盈灿集团又成立了投之家、盈灿科技、盈灿咨询、盈灿



资产、融之家、蜜蜂数据六大板块，布局互联网金融领域，打造互联网金融生态圈，网贷之家已发展成中国最大的P2P网贷行业流量、用户的集散地和入口，成为中国首家权威P2P网贷投资理财行业门户。

难能可贵的是，在打造网贷王国的过程中，老徐始终保持着一个旁观者的冷静与深思，在整个行业的发展遭遇困境时，他振臂疾呼、奔走解惑；在面对平台乱象与乱群之马时，毫不犹豫地站出来，表明态度。

著名诗人艾青说：“为什么我的眼中饱含泪水，因为我对这片土地爱得深沉。”是的，只有真心热爱这个行业的人，才会这么质朴、谦逊、低调地做事，而老徐，显然就是这样的人。