



1. *Journal of the American Medical Association*, 1997; 278: 1039-1044.



图书在版编目(CIP)数据

P2P 融资投资一本通 / 翟光宇, 刘萌萌, 周雨诗编著. —北京: 机械工业出版社, 2016.4

ISBN 978-7-111-53559-1

I. P… II. ①翟… ②刘… ③周… III. ①互联网络—应用—融资 ②互联网络—应用—投资 IV. ①F830.45-39 ②F830.59-39

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 080780 号

P2P 融资投资一本通

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 冯小妹

责任校对: 董纪丽

印 刷: 北京市荣盛彩色印刷有限公司

版 次: 2016 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 170mm×242mm 1/16

印 张: 12.75

书 号: ISBN 978-7-111-53559-1

定 价: 30.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

推荐序

从传统财经媒体总编辑到互联网金融行业的创业者，这种转变对于我个人来说是一次全新的挑战，从业以来也是感受颇多。

互联网金融是近些年被高度关注的新兴领域。按照通常业界的定义，互联网金融是指依托于网络支付、云计算、社交网络以及搜索引擎等互联网工具，实现资金融通、支付和信息中介等业务的一种新兴金融业态。互联网金融不是互联网和金融业的简单结合，而是在实现安全、移动等网络技术水平上，被用户熟悉接受后，自然而然为适应新的需求而产生的新模式及新业务，是传统金融行业与互联网精神相结合的新兴领域。

事实上，对于互联网金融，尤其是其中的细分子行业——网络借贷（P2P），市场上一直充满争议。而行业中的一些害群之马也加重了各方的忧虑与质疑。但在我看来，任何金融领域的创新，在初期都会面临巨大的争议，也会面临着很多浑水摸鱼的“伪创新”企业的搅局，但创新的趋势和方向并不会因此而改变。P2P行业同样如此，她经历了初创的艰辛、成长的烦恼，也必将会迎来夺目的绚烂与成熟的光芒。

我们欣喜地看到，在央行等十部委发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》中，对网络借贷有了更加明确的定义——网络借贷，是指互联网企业通过其控制的小额贷款公司，利用互联

网向客户提供的小额贷款，包括个体网络借贷（即 P2P 网络借贷）和网络小额贷款。个体网络借贷是指个体和个体之间通过互联网平台实现的直接借贷。这意味着 P2P 行业迎来了规范发展的时代。

作为传统金融的重要补充，P2P 行业能够对有融资需求的小微企业和个人提供非常及时和重要的帮助。作为行业的从业者，我期望能够将易享贷打造成中国互联网金融的精品超市，能够为中国广大小微企业和个人提供普惠的融资支持，同时也能够为改善中国千万家庭的财务报表而做出有实质意义的贡献。因此，我十分期待普通百姓能够对 P2P 行业有更加清晰的认识和了解。

翟光宇博士毕业于南开大学金融学院，是我的校友，现在担任东北财经大学金融学院的硕士生导师。我诚挚邀请翟博士抽出一些时间，撰写一本有关 P2P 行业的普及读物。翟博士欣然应允并不吝辛苦地进行研究创作。经过近一年的努力，本书终于和广大读者见面。全书分为介绍篇、平台篇、融资篇和投资篇四个部分，共 11 章，涵盖了与 P2P 行业相关的大部分领域，相信无论是对融资者还是投资人以及行业的从业者都有十分重要的参考价值。

赵迪

深圳前海易享资本管理有限公司总经理、易享贷 CEO、

深圳市互联网金融商会副会长

2016 年 3 月

目 录

推荐序

介绍篇 P2P 与互联网金融

第 1 章 横空出世的互联网金融 / 2

1.1 互联网金融的前世今生 / 2

1.1.1 互联网金融的崛起 / 2

1.1.2 互联网金融的主要模式 / 4

1.1.3 为什么会爆发互联网金融革命 / 12

1.2 互联网金融的来世 / 15

1.2.1 创新才是永恒 / 15

1.2.2 用户体验是核心 / 16

1.2.3 金融监管是关键 / 17

第 2 章 P2P 的异军突起 / 18

2.1 什么是 P2P / 18

2.1.1 P2P 的起源 / 18

2.1.2 P2P 的特点 / 20

2.2 国内 P2P 为什么这么火 / 21

2.3 P2P 的比较优势 / 22

2.4 P2P 资金安全与第三方支付 / 23

2.5 P2P 的风险有多大 / 25

2.5.1 信用风险 / 25

- 2.5.2 经营风险 / 26
- 2.5.3 欺诈风险 / 27
- 2.5.4 合作风险 / 29
- 2.6 P2P 的金融创新 / 30
 - 2.6.1 增加创新产品, 实现类金融机构的联姻 / 30
 - 2.6.2 形成自己的品牌, 发展普惠金融 / 31
 - 2.6.3 完善征信体系, 增强风控能力 / 31

平台篇 P2P 的“2”

第 3 章 揭开我国 P2P 的面纱 / 34

- 3.1 国内 P2P 长大了吗 / 34
 - 3.1.1 总体概述 / 34
 - 3.1.2 行业统计 / 36
- 3.2 P2P 和小额贷款公司是兄弟吗 / 51
 - 3.2.1 小贷公司的弱点 / 51
 - 3.2.2 P2P 公司的优势 / 54
- 3.3 国内 P2P 的主要模式 / 60
 - 3.3.1 营销模式分析 / 61
 - 3.3.2 信用风险管理模式分析 / 62
 - 3.3.3 运营模式分析 / 63
 - 3.3.4 经营战略模式分析 / 66
- 3.4 P2P 的本土特色 / 66
 - 3.4.1 第一阶段: 信息中介模式——纯粹的 P2P / 66
 - 3.4.2 第二阶段: 信息中介 + 信用中介模式 / 67
 - 3.4.3 第三阶段: P2B 模式 / 68
 - 3.4.4 第四阶段: 债权转让模式 / 68

- 3.5 国内 P2P 举例 / 72
 - 3.5.1 拍拍贷（线上模式） / 72
 - 3.5.2 人人贷（线上、线下结合模式） / 73
 - 3.5.3 宜信（线下模式） / 74

第 4 章 P2P 与银行相生相克吗 / 77

- 4.1 中国银行业和 P2P 的概览 / 77
- 4.2 P2P 会逆袭吗 / 79
 - 4.2.1 关于资产端 / 79
 - 4.2.2 关于负债端 / 81
 - 4.2.3 对 P2P 与银行竞争合作的思考 / 84

第 5 章 P2P 发展的挑战 / 88

- 5.1 中国 P2P 的困局 / 88
- 5.2 说说 P2P 的艰难 / 89
- 5.3 P2P 何时能成熟 / 91
 - 5.3.1 市场规模与行业洗牌 / 91
 - 5.3.2 资金价格与运营模式 / 93
 - 5.3.3 官方监管与行业自律 / 94

融资篇 P2P 的一个“P”

第 6 章 P2P 到底帮了谁 / 98

- 6.1 自然人和中小企业 / 98
 - 6.1.1 P2P 借贷需求最强的人是谁 / 98
 - 6.1.2 中小企业的重要地位 / 99
 - 6.1.3 中小企业的融资难问题 / 100

6.2 类金融机构的联姻 / 103

6.2.1 P2P 借贷与商业保理的结合 / 103

6.2.2 融资租赁和 P2P 的会面 / 106

6.2.3 债权转让：破解 P2P 流动性难题 / 109

6.3 过桥贷款是好还是坏 / 111

第 7 章 P2P 融资划算吗 / 114

7.1 P2P 的融资成本 / 114

7.1.1 主流 P2P 平台的融资成本 / 114

7.1.2 P2P 融资成本的构成 / 116

7.1.3 如何在 P2P 借贷平台低成本融资 / 120

7.2 P2P 是阳光化的民间借贷吗 / 121

7.2.1 P2P 冲击高利贷市场 / 121

7.2.2 P2P 借贷冲击小额贷款市场 / 122

7.3 P2P 能彻底解决中小企业融资难吗 / 123

第 8 章 P2P 融资案例 / 127

8.1 买方一次性付款现金赎楼 / 128

8.2 红本房产抵押贷款 / 130

8.3 应收账款融资 / 132

8.4 大学生分期付款 / 134

8.5 订单融资 / 137

投资篇 P2P 的另一个“P”

第 9 章 P2P 借贷投资的全方位解析 / 140

9.1 你了解 P2P 产品到底是什么吗 / 140

9.2 哪些人投资 P2P 借贷 / 142

9.3 测一测你适合投资 P2P 吗 / 145

第 10 章 投资者如何选择 / 148

10.1 什么是科学的 P2P 投资体系 / 148

10.1.1 第一个账户：日常开销账户 / 149

10.1.2 第二个账户：紧急保障账户 / 150

10.1.3 第三个账户：投资收益账户 / 150

10.1.4 第四个账户：长期收益账户 / 151

10.2 理财产品、余额宝，还是 P2P / 152

10.2.1 关于收益率 / 152

10.2.2 关于投资门槛 / 155

10.2.3 关于安全性 / 156

第 11 章 手把手教你投资 / 160

11.1 投资 P2P 借贷流程 / 160

11.2 新手如何准确选到好的投资项目 / 165

11.2.1 平台选择 / 165

11.2.2 项目审核 / 170

11.2.3 投资收益率 / 173

11.3 投资 P2P 的注意事项 / 175

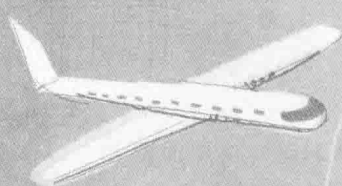
11.3.1 P2P 借贷平台的宣传陷阱 / 175

11.3.2 如何维护自己的权利 / 178

11.3.3 做一名理性投资者 / 182

11.3.4 P2P 投资专业术语一览 / 187

参考文献 / 192



介绍篇

P2P 与互联网金融

第 1 章

横空出世的互联网金融

1.1 互联网金融的前世今生

金融的本质是什么？

金融指货币流通和信用活动以及相联系的经济活动，包括货币的发行、保管、结算、融通等。金融行业有着独特的商业模式，信息技术的改变不断地改变着金融行业的发展轨迹。互联网时代带来的爆炸性技术创新，已经使金融行业发生颠覆性的改变。金融和互联网，传统行业与信息技术的对接会发生怎样的化学反应？互联网金融的前世今生又是怎样的，对我们的生活有什么改变？

1.1.1 互联网金融的崛起

如今，互联网金融是个热词。追溯历史，“互联网金融”一词早在 2012 年就已经出现。但互联网金融第一次向人们展示其强大威力是在 2013 年，横空出世的余额宝用短短十个月的时间聚集了 5 000 亿元资金，基于此，“天弘基金”也迅速成为国内最大的基金管理公司，同时马云喊出了“如果银行不改变，我们就改变银行”的豪言壮语。

我国互联网金融的兴起得益于 21 世纪初开始的金融电子化。2003 年，以支付宝、财付通为代表的第三方支付诞生，互联网技术使得资金的流动

更加便利。2011年，第三方支付获得中国人民银行发放牌照，这标志着第三方支付获得监管层的认可。接着，阿里巴巴、腾讯、京东等互联网企业巨头开始跨界进入金融业，彻底改变了我们生活的每个角落。

互联网金融已在不知不觉中彻底改变了我们的生活方式：大到炒股、理财，小至看电影、吃饭，我们都可以用一台电脑或者一部手机解决，甚至像春节访友这样的社交活动腾讯都推出了“微信红包”的功能。随着互联网和金融的融合与创新，我们有理由相信在不远的未来，手机APP将把我们的衣食住行全部搞定。

有人这样定义互联网金融：借助移动通信和互联网技术实现资金融通、支付等功能的金融模式。无论如何我们要确认一点，“互联网金融”的本质是金融，而不是互联网。提到互联网我们想到的是服务器、网络，互联网只是普通人群进入金融行业的一个渠道，它把世界串联起来，人们的交流更加便捷。互联网始终是种技术，金融才是影响我们生活的各个方面的本质问题。互联网作为可以积累大量数据的技术平台，可以让人们更加低成本地做一件事，互联网与金融的结合让金融更加高效、全面、公平。

小知识

互联网金融与金融互联网的区别

关于二者的区别，社会上一直存在着争议。有人认为互联网金融就是金融互联网，这只是人们对于同一事物的不同叫法；有人认为二者存在实质性的差异，并不能划上等号。马云在2013年的中国企业家论坛金融峰会上说过，未来的金融行业有两大机会，其一是金融走向互联网，即金融互联网；其二是由纯粹的外行来领导，即互联网金融。金融也需要搅局者，更需要外行的人进来进行变革。从这个角度来看，互联网金融和金融互联网更属于一种事物的两种不同表现形式，金融互联网的诞生背景在于互联网金融对传统金融行业的冲击，更加侧重于传统行业对此的反击。例如，

针对余额宝等理财工具的火热，工商银行与工银瑞信基金联手推出“天天益”理财产品，投向为货币基金，通过 APP 软件直接充值和提现，而不需要经过网银。所以有人说金融互联网就是传统金融行业将自身的业务由线下拓展到线上，意在收复被互联网金融抢占的客户和市场。

有人说，中国的金融行业不缺银行，而是缺少 10 年以后承担经济增长责任的金融机构。这样的金融机构主要服务于 20% 的客户，支撑起中国飞速发展的 30 年。但是，靠这种体制很难支撑未来 30 年的发展。很多问题是历史造成的，我们不能改变历史，但我们可以改变未来。从这段话中，我们能看出当今的传统金融业已经不能承担支撑未来发展的责任。

互联网金融与金融互联网并不是一对天生的冤家。无论是金融走向互联网，还是外行领导金融业，二者并不存在必然的利益冲突。目前，虽然互联网金融发展势头强劲，但整体而言还处于初期，风控、监管、运营等都不成熟，而且一些互联网金融的互联网从业者一般不了解金融行业。金融互联网领域则不同，传统金融行业缺乏创新精神，对互联网又缺乏深入了解。真正的互联网金融应该是互联网和金融的完美融合，良性竞争。从广义上讲，我们可以把二者都归类于互联网金融。只有二者相互学习，才能成为一种更加合理的金融模式。

1.1.2 互联网金融的主要模式

1. 以支付宝为代表的第三方支付

第三方支付的兴起拉开了互联网金融的序幕。从 2003 年支付宝诞生到现在已经过去 10 多年，支付宝已经在金融领域众所周知，但从行业来看，支付仍旧是一个蓬勃发展的朝阳产业。2014 年，我国第三方支付的交易规模已经达到 8 万亿元。便捷的第三方支付工具渗透到我们生活的每个

领域，从网络购物到旅游出行、基金保险，再到公共事业缴费，乃至福利彩票。第三方支付也成为互联网巨头竞争最为激烈的领域。

支付宝是当今中国第三方支付领域中当之无愧的大哥，无论是规模还是用户体验，都领先于行业。经过互联网泡沫后，2003年“非典”的出现促进了中国电子商务的复苏。电子支付成为推进电子商务发展的关键难题。同时，各银行间兼容性差的问题给第三方支付平台提供了广阔的发展空间，于是，支付宝应运而生。支付宝于2003年10月在淘宝网上线，2004年12月，支付宝网络科技有限公司成立。目前，支付宝的实名制用户达到3亿人，是公认的行业巨头。作为支付工具，支付宝具有无可比拟的先发优势。它的出现引领了中国电子商务的变革，推动了制造业与服务业的变化，与此同时，闯入金融行业，引起了包括国有银行在内的传统金融企业进行体制改革。

微信是腾讯公司推出的社交产品，基于QQ聊天软件的巨大优势，微信自从2011年发布以来，一直飞速增长。2013年年底，微信用户已经突破6亿人。为了抗衡微信，阿里巴巴高调推出“来往”，网易和电信联合推出“易信”，但由于互联网行业存在的“马太效应”，强者越强，弱者越弱，都没能撼动微信在行业中的霸主地位。此后，微信支付应运而生，并在一开始就展示出其巨大的野心和底气。无论是“滴滴”和“快的”的打车斗争，还是“微信红包”把马年春节变成“红包节”，都是互联网巨头为了占领第三方支付领域的市场份额而做的努力，背后都隐藏着阿里巴巴和腾讯在互联网金融的谋划布局。不可否认，来势汹汹的微信支付开始的确打了个不错的“阵地战”，但囿于本身的限制仍然存在很多局限性，正如红包春节过后，马云在微博里说的，幸好春节很快就过去，后面的日子还长。具有“后发优势”的微信支付还有很多路要走，最后能走多远，这仍是个未知数。

2. 阿里小额贷款：亮剑银行的“小贷工厂”

阿里巴巴小额贷款简称“阿里小贷”，属于电子商务小额贷款模式，即电商企业利用大数据、互联网等手段对平台的客户历史数据进行专业化分析，在此分析的基础上建立面向小微企业的小额贷款公司，以此平台向客户有针对性地发放贷款。阿里小额贷款是当前互联网金融模式中敢于向银行挑战的一种商业模式。

根据工信部数据，我国小微企业占全国企业的 90%，创造了 80% 的就业岗位和 50% 的税收，但是与此不对称的是小微企业仅仅获得 20% 的商业贷款。银行往往想把钱贷给“财大气粗”的国有企业，而小微企业由于信息不对称导致银行系统对小微企业评估风险较高，同时小微企业所需贷款的单笔贷款金额小，操作成本高，种种原因导致银行不愿贷款给小微企业。融资难也成为制约企业发展、影响社会进步的原因之一。

众所周知，阿里巴巴拥有国内首屈一指的互联网企业，旗下的淘宝、天猫、支付宝等众多平台聚集了数以万计的个人和企业用户，这些平台累积下的历史交易数据组成了一个强大详细的征信系统数据库。阿里巴巴旗下所有平台的信息，包括用户的交易额、个人信息、用户满意度、现金流、信用度等信息，都会进入数据库。作为贷款技术基础的数据库对数据做专业化的分析处理，加上银行其他渠道的信用记录等得出信用评估，就可以筛选出符合条件的客户。这可以保证阿里小额贷款公司在风险可控的前提下实现贷款的业务。

阿里巴巴集团董事局主席马云曾说：阿里未来会建立一个金融体系，在这个体系里，我们不需要抵押，不需要关系，只需要信用。阿里小贷模式就好比传统的金融机构对熟悉的客户提供信用贷款，仅仅以个人信用做担保，不需要抵押、质押。阿里小贷把这种情况做到了批量化和数据化，通过数据的积累和加工建立了一个“网络信用社会”。阿里小贷的无抵押

贷款推出后，受到市场的热捧。整个贷款过程只需要3分钟左右，单笔信贷成本仅仅2元，全程网络化、无纸化、系统化，阿里小贷凭借着其颠覆性的大数据举动，被人们形象地称为“小贷工厂”。

阿里小贷等机构现在还构不成对传统银行的直接冲击。但是阿里小贷的核心优势就在于能覆盖到受限于自身模式的银行无法覆盖的小微客户群。随着未来阿里小贷不断地发展，它将成为颠覆传统金融行业的一股强大力量。

3. 改变金融生态的余额宝

2013年6月13日，人们在淘宝购物时发现支付宝上多了个全新的应用——余额宝。余额宝的发展速度、成长规模让社会震惊，不到两年的时间，余额宝资金规模突破7000亿元，成为世界第二大货币基金、全球十大共同基金，并且拥有超过两亿的用户。余额宝的意义不仅在于给全国人民普及了理财的观念，让人们意识到除了存款之外，还有其他的理财渠道，而且促进了传统金融的变革，推动了利率市场化的进程。

在互联网时代，热衷于网购的消费者习惯于把几百元不等的零钱放置于支付宝账户，余额宝就把无数的“零钱”聚集起来，以货币基金的形式进行投资，给投资者远超银行存款的利息收益，并且可以随时提现，而此时的活期存款的年利率仅为0.35%。余额宝就相当于一个随时可以提现的定期存款，兼具活期存款的灵活和定期存款的高利率。

余额宝为什么会有这么高的利率呢？作为一支基金，余额宝的投资标的主要是同业协议存款、短期债券等。余额宝从用户那里收集零钱，集中到一起存入银行，这就成了同业协议存款，其利率一般由货币基金经理和银行协商确定，能够反映市场中资金的供求关系，由于存入金额较大，利率远远高于一般存款。由于我国当时没有完全实现市场利率化，存款利率