



风口上的猪

一本书看懂互联网金融

互联网金融极简史，一口气无障碍读完
金融未来路，六十幅原创图深剖

肖璟（狐狸君）◎著

大白话讲懂互联网金融
36氪特约作者淘气打造

INTERNET
FINANCE

互联网跨界金融，带来了创新与变革，不少传统金融从业者略感措手不及。肖璟这本书框架体系明晰全面、语言深入浅出，值得每个金融从业人员细细回味。

——“私银家”理财平台创始人、前麦肯锡全球合伙人 徐军

肖璟先生这本书对互联网金融提出了逻辑自洽、自成一体的分析框架，见解独到、深刻，文字生动、接地气，是认真思考和写作的产物，值得一读。

——《互联网金融模式研究》作者 邹传伟博士

我非常希望在互联网金融刚刚启蒙的今天，有更多人拿出时间和经验分享在这方面的认识，肖璟的行动值得鼓励！我相信，未来互联网对金融将具有颠覆性的创新能力！

——好货网 CEO 李明顺

肖璟这本书，既有对互联网金融理论的大胆探索，更有对国内互联网金融实践的深刻洞察，一如他之前的网上文字，让我每读总有所获。

——挖财COO 全云峰

肖璟既能把深奥的互联网金融阐述得深入浅出，通俗易懂，又具有非常系统化的思维逻辑，也非常善于用图表来表现逻辑，他写的每篇文章我都会要求同事认真学习，强烈推荐！

——大家投CEO 李群林

传统行业的互联网化无处不在，肖璟用互联网思维去解读金融行业，跨界的视角带来无限启发。

——光速安振基金合伙人 韩彦

上架建议 畅销·财经

ISBN 978-7-5352-7366-6



9 787535 273666 >

定价：29.88元

风口上的猪

一本书看懂互联网金融

肖璟 著

 长江出版传媒

 湖北科学技术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

风口上的猪：一本书看懂互联网金融 / 肖璟著.

—武汉：湖北科学技术出版社，2015.4

ISBN 978-7-5352-7366-6

I. ①风… II. ①肖… III. ①互联网络—应用—金融—研究 IV. ①F830.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 297665 号

策 划：刘焰红 赵利铭

责任编辑：许 可 阮 静

封面设计：林 菓

出版发行：湖北科学技术出版社

电 话：027-87679468

地 址：武汉市雄楚大街 268 号

邮 编：430070

(湖北出版文化城 B 座 13-14 层)

网 址：<http://www.hbstp.com.cn>

印 刷：武汉市金港彩印有限公司

邮 编：430023

880 × 1230 1/32

6.75 印张

130 千字

2015 年 4 月第 1 版

2015 年 4 月第 1 次印刷

定 价：29.88 元

本书如有印装问题 可找本社市场部更换

感谢家人、Claire Huang 和狐狸的小伙伴们

序 章

PROLOGUE

没有干货，欢迎跳过

这是一本老少咸宜的书。

如果你是行业专家，这本书可以让你对互联网金融有更深入更全面的思考；如果你是行业的关注者，这本书可以让你在短时间内了解互联网金融的方方面面；如果你是互联网金融产品的投资者或融资者，这本书可以告诉你有哪些互联网金融产品可以选择。与此同时，这本书还加入了我年轻的心态 + 互联网化的语言，相信一定可以成功拉近与你们的距离！

这是一本图文并茂的书。

分析师的习惯是使用图像化的语言来表达自己的观点。这样就算是一个完全没有行业背景的小白读者也可以很快了解互联网金融的全貌。作为拥有“分析师”+“设计师”双重背景的在下——这本书将用59张图向你诠释什么是互联网金融，让你彻底了解互联网金融的方方面面。

这是一本一改再改的书。

有人说，互联网行业的一年等于其他行业的十年。对于互联网金融来说，要是说过去这一年等于其他行业的二十年，相信反对的人也不会很多。互联网金融的发展日新月异，每隔两三天就有夺人眼球的新闻冒出。这不止体现在产品的更新上，也体现在行业的监管上。一旦有什么风吹草动，过往写下的某些内容就可能需要大幅更改——毕竟我希望能与读者分享最新的信息与想法。因此，直到出版的前一刻，这本书的内容还是在不断更新和调整的。大家可以关注我的公众号（fantastic_fox）并回复“补丁”以获取本书的最新修改。

这是一本迟到的书。

原本我答应出版方在4月底完稿，而后一拖再拖，拖到了7月底，

此后缝缝补补又拖了许久。对于一个从事管理咨询工作的人来说，时间真的是挤出来的。有时候晚上加班到一两点，也会打开 Word 文档敲上几句，或拿出白纸画画关于互联网金融的图表。关于拖稿，在这里也很感谢微信公众号（fantastic_fox）的关注者可以忍受我一个月仅一篇原创文章的更新频率。

最后，希望大家喜欢这本书。

是以为序。（一直都觉得写这句话好帅！）

肖璟（狐狸君 raphael）

2014 年 12 月

目 录

C O N T E N T S

PROLOGUE 序章

没有干货，欢迎跳过 / I

OVERVIEW 总括

互联网金融全貌

1. 最基本的金融需求 / 3
2. 满足投融资需求的业务模式 / 7
3. 满足支付需求的业务模式 / 18

PART ONE 第一部分

投融资业务

第一章 自有产品 / 24

1. 金融机构互联网化 / 25
2. 互联网公司金融机构化 / 54
3. 金融机构与互联网公司合作开发 / 76

第二章 金融服务中介 / 79

1. F2N / 80
2. N2N (众筹与 P2P 借贷) / 111
3. 导购网站 / 140
4. 交易所与经纪 / 150

PART TWO 第二部分

支付业务

第三章 信息供应与分析工具 / 157

1. 一个信息分析案例 / 158
2. 投资决策的阶段与环节 / 160

第四章 电子支付 / 170

1. 电子支付在中国的发展 / 171
2. 中国支付清算系统的构成 / 173
3. 第三方支付 / 174

第五章 虚拟货币 / 189

1. 什么是虚拟货币? / 191
2. 常见的虚拟货币 / 193

结束语 / 200

参考资料 / 203

总括

OVERVIEW

互联网金融全貌



互联网金融，最近一两年最火爆的话题，作为一个新生的概念，目前还没有权威定义。谢平教授，是这个概念最早的提出者，曾在《互联网金融模式研究》中提到：“在这种金融模式下，支付便捷，市场信息不对称程度非常低；资金供需双方直接交易，银行、券商和交易所等金融中介都不起作用；可以达到与现在直接和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。”

而在实际见闻中，各大媒体只要逮着互联网企业提供金融服务，或是金融机构提供互联网服务，都会把它们归为“互联网金

融”。很多媒体人或分析师都有自己的一套标准，谢平教授在其后的著作《互联网金融手册》中也重新梳理了互联网金融的构成。在我看来，它们大多未能覆盖互联网金融的全部。依托着 MECE 原则（mutually exclusive, collectively exhaustive，不重不漏），本书将从最基本的金融需求出发，用简洁明了的图表，为读者绘出互联网金融的全貌。

1. 最基本的金融需求

互联网思维的一个关键要素，就是从用户的需求出发去思考问题。那么我们不妨首先思考一下，用户的金融需求是什么？

把“金融需求”这个词一分为二地看，我们可以提两个问题：什么是金融？什么是需求？

我大学时候有个教授给金融下了一个超级简单的定义：finance is all things related to money（金融，就是所有与钱有关的东西）。我们不妨沿用这个定义。

那么什么是需求呢？讲到需求，自然要提到马斯洛那令人耳熟能详的需求层次理论。



图1 马斯洛需求层次理论

(马斯洛理论纯属凑字数,不感兴趣者请直接跳过,接受鄙视……)

根据马斯洛的理论,人类最基本的需求无外乎5种:

- 生理需求 (physiological needs): 如食物、水、空气、性欲。
- 安全需求 (safety needs): 包括人身安全、生活稳定以及免遭痛苦、威胁或疾病等。
- 社交需求 (love and belonging needs): 如对友谊、爱情以及隶属关系的需求。
- 尊重需求 (esteem needs): 如成就、名声、地位和晋升机会等。
- 自我实现需求 (self-actualization): 包括针对真善美至高人生境界获得的需求,如自我实现、发挥潜能等。

各个层次没有截然的界限，层次与层次之间互相叠合互相交叉，随着某一项需要的强度逐渐降低，另一项需要将逐渐上升。

在马斯洛的需求模型中，金融需求并没有被单独地划分开来。因为金融需求并不是最基本需求，它是为了满足最基本需求而存在的：你有了钱，才能买水买食物，让你得以满足生理需求；你有了钱，才能有稳定的生活，让你得以满足安全需求；你有了钱，爱情才会比较稳固，让你得以满足社交需求；你有了钱，社会地位可能会提高，让你得以满足尊重需求；你有了钱，便也可以更好地挖掘自己的潜能，让你得以满足自我实现需求。

那么，金融是怎么满足最基本需求的？或者说，最基本的金融需求是什么？

从用户需求的角度出发，互联网金融和传统金融其实没什么差别，一样是为了满足用户的三大基本金融需求：投资、融资、支付。

- 投资：资金充裕的人想让钱生钱（存款、保险也是投资的一种）。
- 融资：缺乏资金的人需要钱，融资则要付出成本（如借贷的利息和手续费），其实是用钱买钱。
- 支付：金钱的流动。

上述的语言定义也许有点简单粗暴，下面我用图 2 给大家一个更直观的解释：

	投资	融资	支付
主体	资金盈余者	资金短缺者	所有金融活动参与者
目的	钱生钱	钱买钱	资金流动
产品举例	余额宝 理财通	阿里小贷 拍拍贷	支付宝 微信支付

图2 三大基本金融需求

投资和融资则是相辅相成的一个整体。投资是资金盈余者想用钱卖钱，融资是资金短缺者想用钱买钱，一个巴掌拍不响，一个交易总是要有买卖双方才能顺利达成。

相对的，支付可以独立于投融资活动，自立自强。举个例子，我们平时日用品网购的支付，整个过程并没有涉及到投资或融资活动。

搞清楚这三个基本金融需求后，下一步，我们来发掘互联网金融的全貌。

2. 满足投融资需求的业务模式

在了解投融资领域的业务模式之前，我们得看看投融资的整个流程。

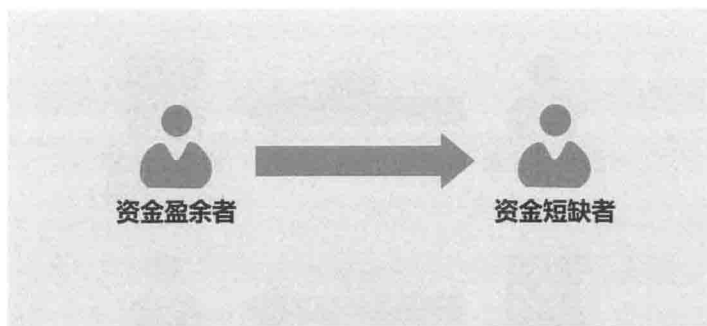


图3 最基本的投融资流程

图3是最基本的投融资流程。资金盈余者将钱给予资金短缺者，资金短缺者之后返还本金及投资回报或亏损（图中箭头仅表示投资资金流动方向）。

传统金融机构通常被称为金融中介（financial intermediates），负责为金融市场提供流动性。比如银行，资金盈余者将钱存入银行赚取利息，银行将款项放予资金短缺者，融资者支付利息。

传统金融机构虽然被叫作金融中介，其实也被包含在最简单的