



商业模式 **创新培训** 系列



让我们一起走进大金融时代

互联网金融

大数据时代的金融革命

刘伟毅◎著

**直击大数据时代下
互联网金融发展面临的热点和难点问题**

余额宝、活期宝、百发、信用宝、手机银行、支付宝钱包、微信支付、平台贷、互联网当铺、众酬、P2P网贷……面对众多新生力量，银行该如何应对？百姓该如何选择？



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

014034127

F830.49
76

让我们一起走进大金融时代

互联网金融

—— 大数据时代的金融革命 ——

刘伟毅◎著



F830.49
76

 中国经济出版社



北航

C1722352

751180110

图书在版编目 (CIP) 数据

互联网金融——大数据时代的金融革命/刘伟毅著.

北京: 中国经济出版社, 2014. 4

(中经培训 / 王景主编. 商业模式创新培训系列)

ISBN 978 - 7 - 5136 - 3095 - 5

I. ①互… II. ①刘… 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 027564 号

互联网金融

大数据时代的金融革命

策划编辑 牛慧珍
责任编辑 贾轶杰
责任审读 贺 静
责任印制 马小宾
封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社
印刷者 三河市佳星印装有限公司
经销者 各地新华书店
开 本 710mm × 1000mm 1/16
印 张 14.5
字 数 190 千字
版 次 2014 年 4 月第 1 版
印 次 2014 年 4 月第 1 次
书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 3095 - 5
定 价 39.00 元

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 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

中国经济出版社

京 北

前 言

从山西票号结实的柜台到华尔街高耸的大楼，金融帝国总是以巍峨的姿态来彰显实力。直到进入 20 世纪，互联网以无形的力量侵蚀、解构了它貌似坚实的格局。

半个世纪以前，当计算机通信技术刚刚以“电算化”的技术面孔进入金融业务流程的时候，“IT (Information Technology)”作为信息技术，只是提高清算效率的新工具，从会计电算化到电子资金转账系统，从自助银行到互联互通，从互联网到掌上终端……谁也不会想到，半个世纪以后，信息技术演变成无孔不入的互联网应用，当下的“IT”一词解为“Internet Technology”似乎更为贴切。

很显然，互联网在改变了零售业、音乐行业、媒体等多个行业的同时，也在向金融行业发起冲击。目前国内已经有了被称之为“B. A. T”的互联网三巨头这样的产业领导力量，还有这来自电信运营商、新型金融运营商等各种来源的金融行业新力量，中国的金融行业在互联网的影响下正在开始一次新的革命。

目前的金融体系一方面是广大中小企业高呼融资渠道缺乏，导致中小企业不得不通过不透明的民间融资来获取资金；另一方面是银行、券商等渠道冷热不均，银行的利润占据了 A 股所有公司利润的百分之三十多，而所有券商的利润总和不但比不过摩根士丹利、高盛等国际巨头，也比不上国内例如招商银行、民生银行这样的二线银行。金融业亟待整合，而本书认为：互联网是能够主导金融行业转型升级的重要力



量，金融行业不能把互联网看成是洪水猛兽，而要抓住互联网的机遇更好地为客户服务。

无论是互联网从业人员还是金融业从业人员都适合阅读此书，因为本书的目的并非是赞美互联网或是力挺金融业，本书只是以客观的角度分析互联网金融对两者的冲击与改变，为读者呈现出互联网金融的现状，帮助读者思考与分析互联网金融对各界的利与弊以及对未来的预测，帮助广大读者了解互联网金融，融入互联网金融，并且从中受益，产生收获。

Contents

第一章 金融市场变革	· 3 ·
第一节 世界上第一笔网上交易	· 3 ·
第二节 硅谷与华尔街的博弈	· 8 ·
第三节 互联网行业金融化	· 12 ·
第四节 马王赌局风云	· 18 ·
第五节 “双十一”的金融市场变革	· 23 ·
第二章 金融模式的突变	· 27 ·
第一节 传统金融向互联网金融转型	· 29 ·
第二节 迈进互联网企业时代	· 35 ·
第三节 完善的电子商务垂直平台	· 40 ·
第四节 产业资本转化	· 44 ·
第五节 第三方金融平台的崛起	· 48 ·
第三章 互联网金融的财富	· 53 ·
第一节 比特币	· 55 ·
第二节 “非死不可”的产业链	· 60 ·
第三节 网游富豪	· 64 ·
第四节 网络作家的富豪之路	· 68 ·
第五节 第三方支付平台的战略发展	· 71 ·



第四章 野心家的挑战 · 75 ·

- 第一节 平台金融放贷崛起 · 77 ·
- 第二节 捆绑服务打包销售金融产品 · 81 ·
- 第三节 雄心壮志的阿里巴巴 · 85 ·
- 第四节 群羊效应的金融市场抢夺战 · 89 ·
- 第五节 互联网移动金融的合体时代 · 94 ·
- 第六节 微信红包 · 98 ·
- 第七节 京东“白条” · 101 ·

第五章 互联网金融领航金融服务 · 105 ·

- 第一节 指尖上的便捷服务 · 107 ·
- 第二节 银行不借我借——平台贷、自动审贷 · 111 ·
- 第三节 当铺不收我收 · 115 ·
- 第四节 众酬计划如火如荼 · 118 ·
- 第五节 O2O 与 P2P · 122 ·
- 第六节 第三方理财平台是生力军 · 127 ·

第六章 传统金融的优劣势 · 131 ·

- 第一节 传统金融借贷业务 · 133 ·
- 第二节 传统金融服务的弊端 · 137 ·
- 第三节 传统金融业如何应对消费者变化 · 141 ·
- 第四节 中国传统行业的市场价值及发展前景 · 145 ·

第七章 互联网金融的发展前景 · 151 ·

- 第一节 中国的互联网金融市场的空白 · 153 ·
- 第二节 服务及信用风险 · 158 ·
- 第三节 互联网金融业务的风险 · 162 ·

第四节	互联网金融的安全漏洞	· 166 ·
第五节	如何打造创新商业的盈利模式	· 170 ·
第六节	社交中的金融模式	· 174 ·
第八章	面对互联网金融，银行怎么办	· 179 ·
第一节	银行现有体系如何应对挑战	· 181 ·
第二节	银行的钱从哪儿赚	· 186 ·
第三节	独立发展还是与互联网金融合体	· 190 ·
第四节	传统银行的反击	· 194 ·
第九章	明天的钱应该放在哪儿	· 197 ·
第一节	钱在卡里，也在网络里	· 199 ·
第二节	谁能帮我赚更多的钱	· 204 ·
第三节	金融风险有保险买单	· 207 ·
第四节	手机里的支付与金融	· 211 ·
第五节	不断创新完善之路	· 216 ·

第一章

→ CHAPTER ONE ←

金融市场变革

| 第一节 | 世界上第一笔网上交易

在人类过去的几千年历史中，交易一直都以实物为基础。无论是原始社会的以物易物、封建社会的贵金属货币，还是公元9世纪开始出现的纸币，或是如今诸如支票、汇票、本票等支付方式，交易总是挣不脱实物的束缚。

交易新纪元的到来

1946年2月，世界上第一台计算机“艾尼阿克”出世，人类终于敲开了信息时代的大门。虽然当时占地170多平方米的艾尼阿克仍只是被用于军事当中，但在30年后，处于和平时期的人们也开始寻找用信息技术改变生活的方式。

20世纪70年代末，超大规模集成电路被发明出来，计算机得以离开庞大的机房，以微型化、智能化的姿态走入企业、机关，甚至千家万户中。在这样的技术革命中，金融业当然不会放弃降低成本、提高利润的机会，电子数据交换EDI和电子资金转账EFT技术被发明出来，电子商务应用系统雏形初现，交易也终于摆脱了实物，进入了更加快捷、便利的阶段。

90年代初期，计算机网络技术在20年的发展之后，也取得了突破性的发展，开始向公众开放，EDI电子商务也开始向依托互联网的电子商务技术转变，网上交易必备的技术基础已经健全。很多人都在憧憬着，当网上支付和结算变为现实，贸易形态会更加多元化，时空的界限也终于有机会被打破。而这一切，就要看金融业要如何利用这次契机再觅飞跃了。



然而，世界上第一笔网上交易并不是由任何一家传统金融企业完成的。1994年8月11日，NetMarketg公司完成了世界上第一笔网上交易，这笔交易的金额虽然只为8.69美元，但这无疑为人类电子商务的发展开启了一段新纪元。如果没有NetMarketg公司的这次尝试，亚马逊、eBay等电子商务公司要到何时才能出现，还是未知之数。

中国互联网金融的诞生

中国的互联网发展可以说相当滞后。直到1996年，互联网才在中国大地上逐渐兴起。而到了1997年，中国第一个电子商务网页“软件港”就从王峻涛手中诞生了，作为IT业的先行者，“软件港”第一次采用网上预订的方式预订了Windows98中文版，从而在中国IT业、渠道界声名鹊起。

1998年3月18日，对于中国互联网金融而言，这是一个里程碑式的日子。这一天，在北京友谊宾馆，世纪互联通信技术有限公司召开记者招待会，宣布：中国内地第一笔网上交易成功。世纪互联通信技术有限公司作为这次网上交易的卖家，中国银行为此提供了网上银行服务，浙江电视台播送中心的王珂平先生购买了100元的上网机时。事实上，这次网上交易从王珂平先生提交申请到交易完成，经历了15天的时间，从这一角度来说，中国第一笔网上交易并不算成功，但这无疑是中国网上交易的开端。

从1996年到1998年的两年间，中国的电子商务发展迅速，然而，那时候的电子商务与如今的电子商务成熟体系相去甚远。在那两年间，企业通过互联网技术，搭建起网页、论坛等类型的企业主页，B2C（企业对消费者）是那时的主流电子商务模式，而繁杂的交易流程、匮乏的网络互信，使得电子商务在当时只能算是一种互联网营销方式，相当于企业的互联网名片，无法形成真正的市场影响力。

到了1998年，中国电子商务正式进入了自己的黄金期，这其实是源于国家对于互联网金融的重视。1998年3月31日，中国信息产业部正式挂牌成立，而信息产业部的主要职责就在于“推进国民经济信息化，要重点抓好企业信息化、金融电子化和电子商务这三个方面的工作”。在这样的政策支持下，邵亦波、谭海音看到了中国电子商务的光明前景，这两位哈

佛大学 MBA 出身的精英于 1999 年 8 月率先创立了易趣网。同样是在 1999 年，当当网上书店成立、阿里巴巴在杭州开张；次年，卓越网作为综合电子商务网站上线、搜狐也拥有了自己的电子商务服务……

自此，中国电子商务三大模式齐聚：以易趣为代表的 C2C 模式，以卓越、当当为代表的 B2C 模式，以阿里巴巴为代表的 B2B 模式。中国电子商务业仅仅用了三年时间就完成了自己的市场布局。

易趣网为何在今天已经“销声匿迹”了呢？

2001 年，中国互联网泡沫爆发，中国四分之三的电子电子商务网站都悄然消失。在这一年，易趣开始全面收费，不仅交易需要收费，连登录都是付费的，虽然在短期内，易趣仍然保持着相当惊人的发展速度。2002 年，易趣网就与全球最大的电子商务网站——美国 eBay 公司开展战略合作，接受了 eBay 高达 3000 万美元的注资，改名 eBay 易趣。

随后的几年间，中外合资成为中国电子商务市场的主流，卓越网接受了老虎基金的注资、当当网与亚马逊展开合作、携程网更是选择在海外上市融资……在这样大规模的产业调整中，阿里巴巴却是异军突起。2003 年，阿里巴巴投资创立了淘宝网，以 B2B 起家的阿里巴巴向 C2C、B2C 市场发起了进攻，eBay 易趣和淘宝网展开了正面交锋。免费的淘宝网仅用了一年的时间就击败了收费的 eBay 易趣，成为互联网实验室电子商务网站 CISI 人气榜的榜首。

在 eBay 易趣被淘宝网弄得焦头烂额的同时，当当网也于 2005 年高调宣布：当当网“将进入 C2C 市场，并在五年内成为中国第一的网上购物平台”。虽然时至今日，当当网并没有实现当初的“野心”，但其在 C2C 领域也确实有了自己的一片立足之地。同样是在 2005 年，腾讯依靠着 QQ 的用户规模，发布了自己的 C2C 网站——拍拍网，准备分割中国电子商务市场这块大蛋糕……

在这样的市场环境下，阿里巴巴为了避免“螳螂捕蝉，黄雀在后”的尴尬局面，在 2005 年收购了雅虎中国，将电子商务与搜索引擎融为一体，带着中国电子商务走向了另一条发展之路。马云似乎总是能抓住中国电



子商务市场的趋势，在合适的时候给予竞争对手致命一击，同行们就只能在阿里巴巴的老路上奋勇拼搏。作为中国互联网金融的开拓性产品，阿里巴巴的“余额宝”同样引来了大批的跟风之作，马云的志向似乎并不止于成为中国互联网的三巨头之一，其更希望用自己的力量改变整个中国产业链的格局。

网上交易到底是如何运作的？

任何一笔交易的实现必然需要两个主体，那就是卖家和买家，网上交易同样如此。无论是 B2B、B2C、C2C，扮演卖家、买家的角色虽然不同，但这二者都是缺一不可的。而网上交易之所以与传统交易有所不同，正在于其交易手段的特别之处，网上交易正是一种在互联网的虚拟环境中实现的交易，在整个买卖过程中，买家和卖家甚至不会见面、不会联系，买家也无法看到产品的实物。

而为了使这种“虚拟交易”成为可能，网上交易的实现有着必不可少的几个环节。首先就是支付结算，卖家不可能在收到钱之前就给买家发货，买家也不可能在收货之前给卖家汇钱，为了解决这种矛盾，第三方支付工具就成了网上交易不可或缺的一环。中国的网上交易通常需要支付宝、财付通等第三方支付工具，有些电子商务网站虽然可以直接用银行卡的网银功能支付，但事实上，这些电子商务网站本身就扮演着第三方支付工具的角色。信用问题始终是网上交易中存在的最大风险，卖家无法相信买家按时付款，买家也无法相信卖家据实发货，因此，电子商务中必须有一个“权威”的资信评估和风险控制系统。

近几年，物流成为中国发展最快的行业之一，其根源其实正在于电子商务的蓬勃发展。在网上交易过程中，卖家与买家很可能一个在“天南”一个在“海北”，货币的流通可以通过银行汇划实现，而货物的流通则必须有一个高效的物流系统给予支持。

而网上交易中经常被忽略的一环就在于纷繁复杂的电子商务网站，正是这些电子商务网站给予了交易双方信息交换的平台，没了这个平台，网上交易就会陷入一种杂乱无章的状态。而伴随着这种信息交换，信息安全

问题、身份识别问题、隐私问题等就相应而生……

从1994年至今，虽然只有不足十年的时间，但其发展速度却实在惊人，无论是卖家还是买家，在投入到这种方便快捷的交易模式之前，必须对其中的各种风险有所正视。

从传统到网络

从传统到网络

从传统到网络，并不是一个简单的过程，而是经历了漫长的岁月。在互联网出现之前，人们已经习惯了传统的交易方式。那时候，人们需要通过面对面的交流来完成交易。这种交易方式虽然简单，但效率却很低。而且，人们还需要承担一定的风险。比如，在交易过程中，可能会遇到欺诈、盗窃等问题。此外，交易的成本也很高。人们需要花费大量的时间和精力去寻找合适的交易对象，还需要支付一定的交易费用。随着互联网的出现，这一切都发生了变化。人们可以通过网络轻松地找到交易对象，而且交易的成本也大大降低。更重要的是，网络交易大大提高了交易的效率。人们可以在很短的时间内完成交易，而且还可以享受到更多的选择。然而，网络交易也带来了一些新的问题。比如，网络交易的安全性问题。人们在网络上进行交易时，可能会遇到信息泄露、身份被盗等问题。此外，网络交易还带来了新的风险。比如，网络诈骗、网络钓鱼等问题。因此，人们在享受网络交易带来的便利的同时，也必须对其中的各种风险有所正视。只有这样才能在网络交易中保护自己的利益，实现真正的网络交易。



| 第二节 | 硅谷与华尔街的博弈

硅谷的崛起

华尔街位于美国纽约的曼哈顿区南部，从地图上来看，华尔街距离纽约市中心尚有段距离。事实上，在纽约城（荷兰人命名为新阿姆斯特丹，后英国殖民者改名为新约克郡，即纽约）建立之初，这里还是荷兰殖民者的聚居地。17世纪，为了防范印第安土著的侵扰，荷兰人在这里建筑了一道土墙，墙边的街道就是如今闻名于世华尔街（Wall Street）了。

在英军占领纽约后，这条长度不过500米、宽度仅为11米的街道仍然被保留了下来，“美国的金融中心”也因此得以保存。在这条小小的街道上，不仅有纽约证券交易所、纽约期货交易所、纳斯达克总部，也有着联邦储备银行、美国洛克菲勒、摩根等老牌金融霸主。当2001年9月11日“9·11”事件发生时，由于纽约交易所停止交易，美国甚至全世界的金融几乎都停止了跳动，华尔街作为金融帝国的代名词，其影响力可见一斑。虽然随着时间的发展，一些金融机构已经搬离了华尔街，除了联邦储备银行，已经很少有金融机构将总部设在这个“危险”的地方了，但是，华尔街仍然作为美国大型金融机构的统称而存在。

相比于华尔街三四百年的发展历史，20世纪60年代中期才逐渐形成的硅谷在华尔街面前就如一个稚嫩的孩子。但在如今，硅谷却有着丝毫不逊色于华尔街的地位，华尔街作为“美国的金融中心”而被世人所知晓，而硅谷则成了高科技产业的代名词。

硅谷是美国加利福尼亚州圣塔克拉拉谷的别称，其之所以被称为“硅谷”，则是因为与硅有关的半导体和电脑的生产。1971年，美国《每周商业》在对此地进行大规模报道时，其主题正是用的“硅谷”。

在圣塔克拉拉谷成为“硅谷”之前，这里还是美国海军的一个工作站点，作为海军的一个飞行研究基地，这里也逐渐形成了一个军事科技的聚集地。当美国海军移情圣迭戈后，NASA（美国航空航天局）又看中了这个小小的峡谷，这里就又变成了航空航天科技聚集地。

在硅谷的附近，坐落着斯坦福大学、圣塔克拉拉大学、卡内基梅隆大学西海岸校区等多家高校，但每到毕业季，这些高校的毕业生却要远走东海岸去寻找工作——军事、航天科技企业并不是一般的大学生可以随意进入的企业。斯坦福大学的一个教授看到这一点，就决定在校区开辟出一块空地作为学生的创业基地。IT业大名鼎鼎的惠普公司正是在这里的一个车库中成立的，这也是硅谷第一家与NASA、美国海军没有关系的高科技公司。而那个小小的车库，最终也被作为硅谷的发源地而受到众多IT创业者的瞻仰。

有了惠普的成功，一切都变得顺利起来，斯坦福开辟了专门的研究园区低价出租以供使用，并主动提供大学最新的研究成果，大量的租金也为斯坦福的不断发展创造了可能。在短短的二三十年间，AMD、英特尔、苹果等高科技公司纷纷在此诞生……

进驻华尔街，一直是美国年轻人的一个梦想，但随着次贷危机的爆发，美国金融业丑闻不断被披露，华尔街的形象似乎不再那么高大光鲜。反观硅谷，谷歌、Facebook、推特等新一代互联网企业顶替了这些老牌金融企业，成了美国精英人群手中的“香饽饽”。这也正是美国媒体口中的“新西进运动”，华尔街与硅谷正式站在了棋局的两边。

在2013年的瑞士达沃斯世界经济论坛上，有华尔街金融企业的高层就直接抱怨道：“人才都跑到硅谷去了，生意越来越难做了……”华尔街是美国的金融中心，而硅谷则是美国的高科技创新中心，它们都曾经是美国最富传奇色彩的地方。而现如今，华尔街的企业大多做出了裁员节流的选择，硅谷的各个企业却在不断地扩张。