

《解构互联网金融实战：探寻金融的“风口”》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2014年10月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787509634103

编辑推荐

互联网金融深度实务**书——该领域资深研究者、投资者和实践者深入解读互联网金融实务，刻画*详尽的互联网金融商业逻辑、模式和产品的“全景图”

探索未来金融的**商业机会——用大量BAT、金融机构和上市公司的**调研和案例厘清互联网金融各领域的发展方向，垂直领域会是金融“大风口”，实现“细分行业+互联网+金融”的创新融合

突破传统金融的转型“瓶颈”——全面、系统梳理各领域的发展脉络和发展趋势，在互联网时代“颠覆”自己，寻求和注入“融合”创新的力量与光芒

内容简介

本书将互联网金融实务按类型拆分成七个领域，对每块领域进行有逻辑的深入分析：首先，厘清该领域的历史发展脉络和背后的商业规律；其次，分析该领域*的商业模式和金融产品，找出其核心要素、创新特点和商业逻辑；最后，基于前两者分析，对其业务发展的未来形态进行展望。本书希望从纵向和横向的多维度，力争展示互联网金融实务的“全景图”。

描绘“全景图”

的目标，是希望找

到互联网金融未来的*机会。*的“风

口”在哪里？——这是贯穿全书的思考。想找到“风口”，首先要看到金融的“痛点”。金融的*“痛点”是信息不对称：贷款人和借款人的不对称，投资者与被投资方的不对称。真正解决“痛点”的，才具备核心竞争力，才会是互联网金融的“风口”。

基于此，本书最看好的是垂直领域的互联网金融（和市场主流观点并不一致）。它是传统行业、互联网和金融的融合（垂直领域+互联网+

金融的模式)，即传统行业的创新者，利用互联网技术、平台战略和数据分析，加上具体的应用场景行业积累和低成本人力投入，部分解决融资的信息不对称；从而颠覆传统的融资模式。

作者简介

戴志锋: 深圳市微付收科技公司创始合伙人。曾在海通证券、华泰证券等机构任首席银行业分析师，2009~2013年连续5年入围《新财富》银行业*分析师，其中2013年获《新财富》银行业*分析师第3名、21金融行业分析师第2名、“水晶球”银行业*分析师第3名、“金牛奖”*银行业分析师第3名。之前曾在金融监管机构工作3年，是国内最早一批互联网金融的资深研究者和实践者，同时具有美国注册金融分析师（CFA）和美国注册管理会计师（CMA）资格。

刘瑞: 华东师范大学数理本科，拉夫堡大学金融硕士。曾供职于深发展股份制银行，目前任职海通证券研究所。2013年荣获《新财富》*分析师银行业第3名（团队），2012年获《新财富》*分析师银行业第4名。长期跟踪和研究金融机构的模式和产品创新。

王小松: 目前任职于广发基金权益投资一部，基金经理助理。曾就职于华泰联合证券投资银行总部、研究所，国联安基金。有6年多互联网和TMT行业投行、投资和工作经验，2011年获《新财富》TMT行业*分析师第3名。长期跟踪和研究互联网行业的创新。

目录

第一章 / 互联网金融“帝国”：互联网BAT的平台颠覆“阿里”渗透金融的“三部曲”
“阿里金融”商业模式的核心要素 阿里金融的未来布局 阿里金融的“瓶颈”

腾讯金融：从跟随者到O2O“联邦帝国” 百度金融：入口优势如何转换 平台金融的未来

第二章 / 互联网金融“起源”：第三方支付的人口渗透 第三方支付的演变历程

移动支付的三种模式的前景辨析 移动电子钱包的发展前景 第三方支付的未来发展方向

支付的安全性探讨 第三章 / 互联网金融“风口”：垂直领域的细分市场崛起

电商的互联网金融：必然选择 地产行业的互联网金融：千亿元市值的机会

零售行业的互联网金融：挣扎中的增量 百货行业的互联网金融：现金的突破

物流、供应链的互联网金融：货物流到资金流 软件领域的互联网金融：云平台的机会

IT设备商的互联网金融：构建平台服务商 家电制造商的互联网金融：供应链和入口

金融门户网站的互联网金融：线上金融平台 实业门户网站的互联网金融：信息到产业链

垂直领域金融的未来 第四章 / 互联网金融“渠道”：P2P与众筹的融资模式重塑

中国的P2P商业模式 P2P发展历程的三阶段 P2P爆发性增长的正面因素和非持续性因素

P2P的核心竞争力与核心问题 P2P的监管：社会信用VS国家信用

P2P发展趋势预测：高增长后洗牌，剩者为王 众筹：细分的市场

第五章 / 互联网金融“核心要素”：数据、平台、思维和普惠的底层突破

大数据分析在金融中的运用 互联网金融的平台战略 互联网思维在金融产品设计中的运用

互联网思维与金融产品设计 服务“屌丝”的“普惠金融”

第六章 / 互联网金融“全球视野”：海外发展模式的纵向梳理与横向比较

中美互联网金融案例比较：PayPal与阿里金融 海外互联网金融发展的三阶段历程

海外传统金融业的互联网转型

第七章 / 互联网金融“大碰撞”：我国银行业寡头竞争的互联网化 银行互联网产品创新

各类银行互联网的创新路径 银行机构与互联网公司比较 银行业在互联网发展的未来路径

第八章 / 互联网金融“弯道超车”：我国非银金融机构颠覆与被颠覆的互联网化

营销渠道的互联网化 产品与服务在互联网上的创新 商业模式的互联网创新

第九章 / 互联网金融“宏观视野”：宽广角度看互联网金融的未来和监管

中国金融体制的宏观思考 以日本金融体制为鉴 未来3~5年是“互联网金融”发展黄金期

民间金融与互联网金融 参考文献

前言

在线试读部分章节

在全面剖析国内外互联网金融实务后，本书也指出最看好的互联网金融的“风口”——垂直互联网金融领域，显得水到渠成。该观点本书首次提出，是作者独特的思考，具有战略意义。金融是服务实体经济的，真正的大风口，必然是金融、互联网和具体行业的融合，“融合”才会有真正意义的创新。书中分析了电商、物流、百货零售、地产、IT、软件和门户网站等多个垂直领域最前沿的互联网金融创新，并结合了自身的实践经验。给有志于在互联网金融方面寻求突破和创新的人们，提供了启示。

本书是一本有中国特色，同时也具有国际视野的管理类图书。该类图书的优劣，在于书本身能否引发读者的思考，能否与读者形成好的互动。本书逻辑清晰，而且精选了较多的案例、专栏和图表，可读性大幅提升，相信读者会有良好的阅读体验。

张宗益

西南财经大学校长

推荐序言：“研究”的力量

“研究”的力量

本书的还有一个特点，对互联网金融进行了系统思考，形成一定的研究体系。本书对互联网金融生态和传统金融生态都进行了研究，每个领域的纵向发展脉络、横向的最新进展与对比，都进行了探讨。要学会系统性思考的习惯，建立完善的分析框架，思维会决定个人的职业前景乃至命运。只有系统性的思考框架，才能在纷繁的表象中找到事物本质，才有可能对未来有正确的预判。本书在互联网金融的系统性思考方面，做了有益的尝试。

互联网金融很热，有很多观点。本书更多的是聚焦于互联网金融的“实务”，具有很强的实践性。但本书不是实务的简单堆砌，而是对各个实务领域进行了系统性、全面性和前瞻性的理论思考和分析，使得该书同时具有一定的理论深度。相比于市场上互联网金融观点的“喧嚣”，这本书显得“冷静”和“深入”，其客观地剖析了各个实务领域的历史脉络、最新进展以及商业模式、产品的核心要素，带领读者真正地走进这些领域。这份“冷静”和“深入”，源于作者的大量的案例分析、公司深度调研、实战经验和扎实的研究功底。在全面剖析国内外互联网金融实务后，本书也指出最看好的互联网金融的“风口”——垂直互联网金融领域，显得水到渠成。该观点本书首次提出，是作者独特的思考，具有战略意义。金融是服务实体经济的，真正的大风口，必然是金融、互联网和具体行业的融合，“融合”才会有真正意义的创新。书中分析了电商、物流、百货零售、地产、IT、软件和门户网站等多个垂直领域最前沿的互联网金融创新，并结合了自身的实践经验。给有志于在互联网金融方面寻求突破和创新的人们，提供了启示。本书是一本有中国特色，同时也具有国际视野的管理类图书。该类图书的优劣，在于书本身能否引发读者的思考，能否与读者形成好的互动。本书逻辑清晰，而且精选了较多的案例、专栏和图表，可读性大幅提升，相信读者会有良好的阅读体验。

张宗益 西南财经大学校长

推荐序言：“研究”的力量

我一直有个观点：做管理的要求同存异；而做研究的，则要求异存同，避免分析逻辑雷同化。本书的一个特点，每一个章节都包含作者大量的独特观点和思考，不是“人云亦云”，亦不重复“主流观点”。以市场最热的阿里巴巴为例，书中对阿里金融发展历史脉络的梳理、未来布局的归纳、和美国PayPal的比较，让人“耳目一新”。独特的分析，才是有价值的，才能让读者从阅读中真正受惠。本书的还有一个特点，对互联网金融进行了系统思考，形成一定的研究体系。本书对互联网金融生态和传统金融生态都进行了研究，每个领域的纵向发展脉络、横向的最新进展与对比，都进行了探讨。要学会系统性思考的习惯，建立完善的分析框架，思维会决定个人的职业前景乃至命运。只有系统性的思考框架，才能在纷繁的表象中找到事物本质，才有可能对未来有正确的预判。

本书在互联网金融的系统性思考方面，做了有益的尝试。1932年，海明威把文学创作比做漂浮在大洋上的冰山，他说：“冰山运动之雄伟壮观，是因为他只有八分之一在水面上。”同理，研究要入木三分，就必须去根据露在水面之上八分之一的冰山漂移特征，去挖掘研究水面之下冰山的八分之七部分。本书的作者们，多次上榜《新财富》业最佳分析师，他们深厚的研究功底，已获得资本市场广泛的认同。尤其是第一作者戴志峰，其对金融的理解和分析深度更是出众。如果书上的文字是水面上的冰山的话，也要看到水面下他们的付出：那是长期的夜以继日的思考与写作，在业内积累的大量人脉，大量的公司调研和案例分析，以及与投资者不断的思维碰撞。李迅雷
海通证券副总裁、首席经济学家

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)