
互联网金融的发展趋势和典型案例研究

王晓艳 戴永翔¹

（上海市发展和改革委员会 200003）

【摘要】：近年来互联网巨头向金融业频频伸手，以阿里金融、余额宝、众安在线等为代表的互联网金融，引发了市场高度关注。互联网金融依托大数据、云计算、移动支付、社交网络等现代信息科技手段，对传统金融既有颠覆也有重塑。本课题对互联网金融的内涵特征、国际趋势、我国发展现状和典型案例进行了梳理分析，对互联网金融发展面临的主要问题进行了深度剖析，并提出了上海要以“减少干预、做好服务、强化配套、整合资源”为原则，以全面建设“一个平台、三个体系、五个环境”为路径，促进互联网金融行业规范健康发展，着力打造互联网金融高地。

【关键词】：互联网金融 发展趋势 典型案例

一、互联网金融的内涵及国际发展趋势

（一）互联网金融的内涵

1、互联网金融的定义

如果说 2012 年是互联网金融的元年，那么 2013 年可以称为互联网金融的爆发年。作为迅速兴起且发展最快的行业之一，目前互联网金融在全球范围内并无统一定义。

“互联网金融”概念最早的提出者谢平教授认为，互联网金融模式是既不同于商业银行间接融资，也不同于资本市场直接融资的第三种金融融资方式，是一种更为民主化、而非少数专业精英控制的金融模式。“金融业的搅局者”马云认为，互联网金融就是“用互联网的思想和技术，让金融回归服务本质。”

我们认为，互联网金融是传统金融与新一代互联网相互融合而生的新兴业态，在理念上坚持开放、平等、协作、共享的互联网精神，在模式上强调对传统金融业务的替换、优化、创新，在技术上依托大数据、云计算、移动支付、社交网络等现代信息科技。

从广义角度看，任何涉及金融领域的互联网应用，都属于互联网金融范畴，如电子银行、第三方在线支付、在线基金销售等。从狭义角度看，互联网金融特指跟货币信用化流通相关的层面，即依托互联网来实现资金融通，如在线供应链融资、网络信贷、虚拟货币等。

2、互联网金融的基本特征

¹**作者简介：**课题组成员：王晓艳：上海市发展和改革委员会综合处；戴永翔：上海市发展和改革委员会法规处。（本文为 2013 年度市发展改革委青年课题研究成果之一，在研究成文过程中，得到了夏琛桂、杨展、沈佳梅、范斌、葛寅、刘刚、曹开诚、于王捷的全程参与和大力支持。）

（1）高效便捷是互联网金融的最大优势

互联网金融是实实在在的新经济，是用互联网信息技术和传统金融业务融合而成的一种新经济模式，能有效整合当下的现有资源，切实降低商品和金融交易成本，提升小企业的竞争实力，极大地提高社会整体效率。

互联网金融之所以能实现高效便捷，主要依托“四个凡是”，即凡是计算机系统能处理的金融交易，尽量不用人力；凡是电子渠道能销售的金融产品，尽量不用网点；凡是远程集中能处理的业务，尽量借助互联网使用低成本人工和场地；凡是数据挖掘能找到的目标客户，尽量通过移动互联网方式营销客户。

（2）数据挖掘是互联网金融的关键核心

资金融通是金融的内在实质，而基于数据挖掘的风控创新是互联网金融真正实现资金直接融通的根本途径。因为如果没有对风险控制创新，资金直接融通的障碍将难以清除，互联网金融企业自身就不得不成为新的金融中介，互联网金融也将因此失去它最大的意义。

为此，阿里小微金融服务集团创新事业群总裁胡晓明认为，互联网金融就是数据金融，阿里巴巴每天产生的数据是 500 个 T，可能是一般银行的所有股份制银行建行以来所有数据总和，这里面包括小微企业、年轻人的经济行为、采购行为、支付行为，在大数据时代，这样可以为决策提高效率，可以让资源配置更优。

金融信用是金融的基础资产，而基于数据挖掘的信用评级是建设金融信用体系的最优路径。马云认为，虽然现在难以预测互联网金融将来会发生什么，但是对于阿里巴巴而言，只想利用大数据建立一种信用体系，“一旦建立了以后，无数的金融机构将会利用这套信用体系百花齐放”。

（3）去中心化是互联网金融的发展趋势

过去几百年来，金融中介机构一直是社会经济活动的中枢系统，大量社会闲散资金通过金融中介进入实体领域。但随着信息时代的到来，互联网正逐步改变金融中介机构在资金融通中的主导性地位，主要表现为“四化”过程。

一是信息透明化。由于信息交换的便利、高效和低价，全球已进入“自媒体”时代，网络信息的互动性和透明度不断提升，让金融中介日渐失去依靠信息不对称所掌握的信息优势。

二是结构扁平化。互联网巨大的信息覆盖范围逐步推动金融业的扁平化管理（管理幅度扩大、管理层次减少）和渠道扁平化（金融服务链条由长变短），金字塔状的组织形式正逐步转向扁平状的组织形式。

三是分工大众化。谢平教授认为，在互联网金融模式下，互联网及其相关软件技术的出现逐步替代了金融中介机构的专业化优势，现在金融业的分工和专业化被大大淡化。

四是金融去中心化。信息透明化、结构扁平化、分工大众化，最终将带来金融去中心化。在 Web2.0 时代，网络内容不再由专业网站或特定人群所产生，互联网去中心化格局日渐清晰（如微博、微信等产品均以提供“去中心化”服务为主），并将深刻改变传统金融行业（原招商银行行长马蔚华指出，以 facebook 为代表的互联网金融形态，将影响到将来银行的生存）。

以存贷业务为例，借助互联网技术支撑，内部资金市场已可以在低廉、高效的基础上达到无金融中介状态，这将威胁到银行赖以生存的“存贷中介”根基，金融脱媒的理论可能正成为现实。总体而言，去中心化的思想将引领互联网金融改写金融格

局，这是正在发生的未来。

（二）互联网金融国际发展趋势

从国际上看，各主要发达经济体依托其完善的金融体系、健全的信用机制以及先进的互联网信息技术，已进入互联网与金融交汇融合的大规模实施阶段。从未来发展看，当前国际互联网金融发展主要出现了三个新趋势。

1、以 P2P 网络信贷为代表的普惠金融发展迅猛

普惠金融，是指能有效、全方位地为社会所有阶层和群体提供服务的金融（普惠金融理念于 2005 年由联合国提出），典型代表就是 P2P 网络信贷行业。P2P（Peer-to-Peer lending），是指个人对个人小额信用借贷平台，参与者也包括部分小微企业。

与传统银行相比，借贷双方通过互联网技术来实现信息撮合匹配，方便快捷，能够有效降低交易成本。P2P 网络借贷最早产生于英国（2005 年成立 Zopa），随后在美国逐步发展壮大，典型企业包括美国的 Lending Club 公司、Prosper 公司等。

2、众筹模式有望成为初创企业融资的主要渠道之一

众筹模式，即大众筹资，是指初创企业或个人在网上发起某个项目，向网友募集项目资金的模式。2009 年，众筹模式在美国正式起步。2012 年奥巴马签署《创业企业扶助法》，解除了对大范围募资长达 80 年的禁令，为投资者和创业者拓宽了募资渠道，众筹模式发展进入快车道。众筹模式有望成为未来初创企业获取资金的主要途径之一。

3、虚拟货币引领互联网金融新兴浪潮

2013 年以来第三代虚拟货币在全球引起广泛关注，其典型代表就是“比特币”。比特币是一种通过密码编码，在复杂算法的大量计算下产生的电子货币。去中心化是比特币的最大特征，整个网络由用户构成，不依赖于特定中央发行机构。

比特币可以流通、换取实物，由于其总量非常有限，具有极强的稀缺性（全球一共 2100 万个），2013 年 11 月比特币价格首超黄金，最高涨至 1 比特币兑换 1242 美元的历史纪录。尽管作为一种网络虚拟资产，虚拟货币存在较大潜在风险，但这种去中心化的理念已对传统金融带来冲击和挑战。

二、互联网金融国内发展现状及典型案例

（一）国内互联网金融发展现状

我国的互联网金融业态主要包括四种模式：

1、传统金融业务互联网化

既包括传统金融机构推动金融业务“上网”，也包括互联网企业借助互联网渠道开展传统金融业务。

一是网上开银行。随着互联网特别是移动互联网技术的普及，电子银行特别是移动银行成为传统金融机构竞相角逐的焦点，甚至私人银行也正向网络进军。

二是网上卖保险。如中国人寿与快钱公司联手在保险网络营销方面展开战略合作，苏宁尝试线上线下同时开卖保险，特别是“三马”共同出资成立众安在线，在涉足网上保险的同时，意图营造一套互联网金融范围内的信用体系。

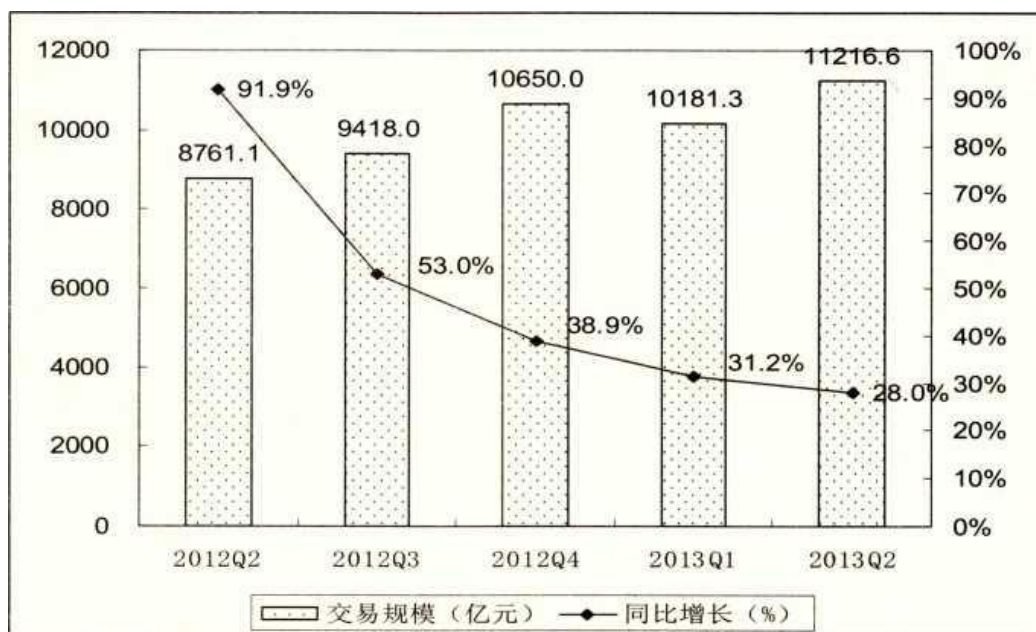
三是网上做理财。2013 年 6 月 13 日，“余额宝”正式上线，至 9 月末开户数已超 1600 万个，累计申购基金超 1300 亿元，基金规模达到 556.53 亿元，成为我国市场上最大的公募基金和货币基金；紧随“余额宝”之后，东方财富网“活期宝”、数米基金网“现金宝”、百度“百发”相继登场亮相；11 月 1 日，17 家基金公司集体亮相淘宝理财平台，正式开卖基金，网上理财一时风起云涌。

四是网上试水电商金融服务。建行“善融商务”、交行“交博汇”、招行“非常 e 购”等电商金融服务平台纷纷上线，金融、互联网、电子商务之间的边界正日益模糊。

2、第三方支付

第三方支付主要包括互联网支付和移动支付。

互联网支付。市场集中度很高，交易规模突破万亿，发展趋于成熟。2011 年 5 月，支付宝、财付通、汇付天下等企业获得首批 27 张支付牌照。截止 2013 年上半年，第三方互联网支付市场交易规模达 1.1 万亿元。伴随着移动互联网支付市场的崛起，以信用卡还款、电信充值、日常缴费为代表的部分 C 端业务正在迅速向移动端迁移。

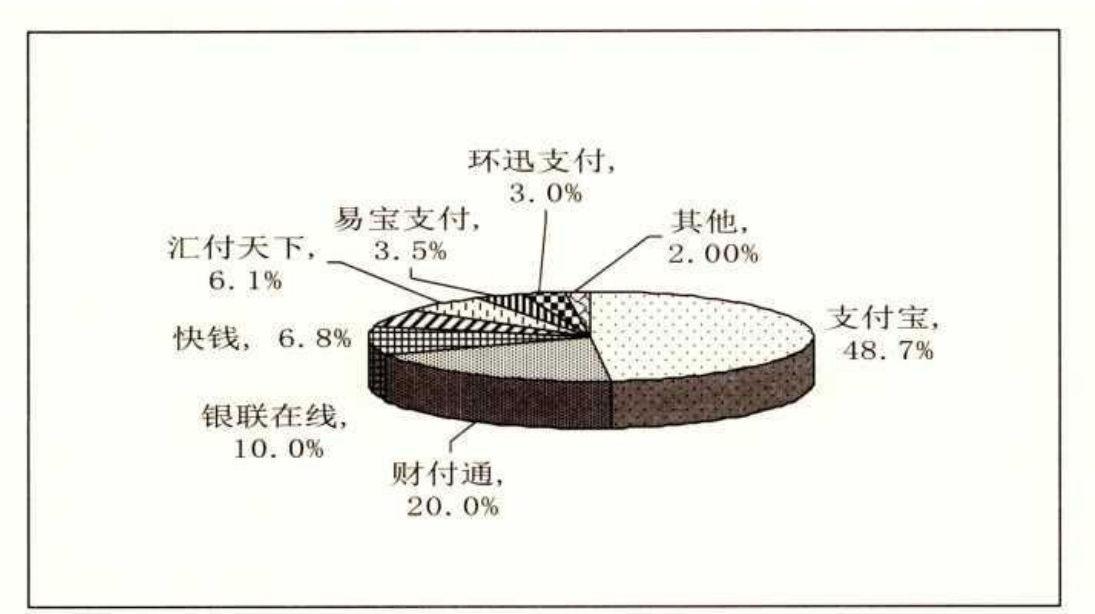


数据来源：艾瑞咨询

图 1 中国互联网支付市场交易规模

从市场份额来看，支付宝占有 48.7% 的市场份额，居行业第一，第二位是占据 20% 市场份额的财付通（腾讯旗下企业）。这两家企业依托原有平台巨大的支付需求，占据了近七成的市场份额，并仍在不断拓展外部业务，市场份额逐渐稳定。

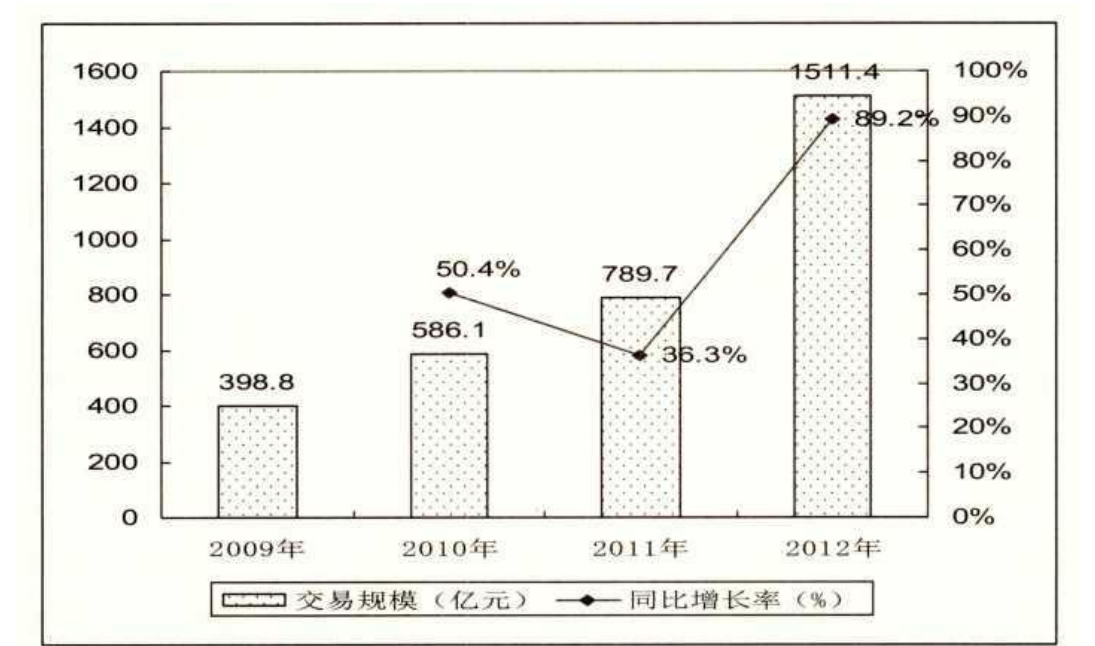
银联在线虽然起步晚，但因为拥有众多的银行卡资源，也占据了10%的份额。快钱、汇付天下、易宝支付等企业共同竞争剩下的两成左右的市场。



数据来源：艾瑞咨询

图 2 2013 年二季度中国互联网支付核心企业市场交易份额

移动支付。截止到 2013 年二季度，中国第三方移动支付市场交易规模高达 1064 亿。从近几年发展趋势来看，第三方移动支付发展较快，交易规模不断增长，尤其是 2012 年比 2011 年几乎增长了一倍。

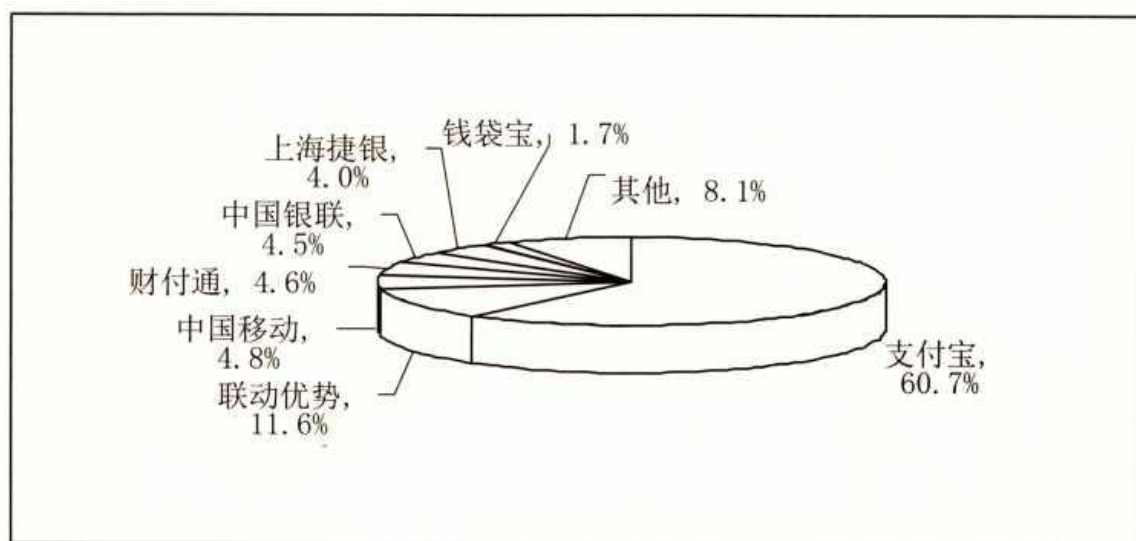


数据来源：艾瑞咨询

图 3 2009-2012 年中国移动支付交易规模和增长率

目前，在移动支付市场活跃着金融机构、移动运营商、第三方支付企业这三大参与方。

从市场份额来看，七家互联网支付企业占据了整个市场九成以上的份额（统计企业中不包括银行，仅指非金融机构支付企业），特别是支付宝一家独大，以接近 61%的市场份额占据绝对领先地位，联动优势（中国移动、中国银联的合资公司）以 11.6% 的市场份额占据行业第二，其它如中国移动、财付通、中国银联、上海捷银、钱袋宝的市场份额均在 1%-5%之间。



数据来源：艾瑞咨询

图 4 2013 年第二季度中国移动支付核心企业市场交易份额

3、网络信贷

主要包括供应链融资、P2P 网络信贷、众筹三大类型。

一是以阿里小微金融为代表的电商供应链融资平台。电商企业发展供应链金融服务，形成面向消费者和供应商的完整金融服务，能够有效提高用户粘性、提高自身竞争优势。国内最成功的是阿里小微金融，此外苏宁电器也成立了苏宁小贷公司，京东发布了供应链金融服务系统。

二是 P2P 网络借贷平台。我国第一家 P2P 网络贷款公司成立于 2006 年（北京宜信网）。据不完全统计，截至 2012 年我国 P2P 平台企业超过 200 家，累计借贷规模为 500-600 亿左右，主要分布于北京、上海、广东、浙江等地。目前全国规模较大、经营较为稳定的 P2P 企业约为 30 家，龙头企业有拍拍贷、人人贷、陆金所、红岭创投等。

三是以众筹模式为代表的集体募资平台。我国众筹融资起步较晚，目前国内众筹网站有点名时间、追梦网、好梦网、众意网、众筹网等几十家。但国内众筹网站大多经营困难，真正在这些平台上融到资的项目并不多。

4、虚拟货币

随着互联网及相关技术的发展，货币存在的形式更加虚拟化。从其演变过程看，虚拟货币可大致分为三类：

一是出现在电子游戏中的游戏币，最早出现并在网络游戏时代开始具备了交易功能。

二是网络服务商发行的货币，可用于购买本网站内的相关服务，如百度币、Q 币等。

三是通过特定算法产生的货币，完全独立于现有货币体系，如比特币、莱特币等。

（二）国内互联网金融典型企业案例分析

在中国互联网金融典型企业主要包括三种类型：第一类以阿里金融为代表，利用互联网技术进行金融运作，由于有支付宝平台海量数据支撑，其发展模式比较特殊，其他企业难以复制；第二类是 P2P 网络借贷平台，目前我国互联网金融以 P2P 模式为主导；第三类是以众筹模式为代表，通过股权投资平台进行金融运作，众筹模式在我国还没有成功的案例。

1、阿里金融

（1）基本情况

阿里金融为阿里巴巴旗下独立的事业群体，主要面向小微企业、个人创业者提供小额信贷等业务。阿里金融正逐步渗透银行的各项业务。银行三大核心业务“存、贷、汇”中，阿里金融通过“支付宝”实现由“电商”到“汇”业务，由“余额宝”实现“汇”到“存”，由“阿里小贷”实现“汇”到“贷”。渗透未来会持续：通过资产证券化打通“存”和“贷”联系；通过“聚宝盘”将平台嵌入小银行体系；通过微博切入移动支付与移动金融。

目前阿里金融产品均为纯信用贷款，不需要小微企业提交任何担保或抵押。而针对小微企业资金运用短平快的特点，这些微贷产品在设计上均支持以日计息，随借随还。

阿里金融可能是国内除央行等一些国有机构外，拥有数据最多最全的公司之一。而所谓阿里模式，就是小额贷款公司+网络平台，将小贷公司的牌照优势与电子商务企业的渠道、信息优势充分结合，有效降低客户搜索成本以及信用风险，摆脱了与银行合作带来的束缚。国内目前还没有一家互联网金融企业的创新及盈利模式超越阿里巴巴。

（2）主要特点和优势

模式特点。在信贷模式上，数据和网络互联网是这套微贷技术的核心，与传统的信贷模式不同的是，阿里金融通过互联网数据化运营模式，向阿里巴巴、淘宝网、天猫网等电子商务平台上的小微企业、个人创业者提供可持续性的、普惠制的电子商务金融服务。其所开发的新型微贷技术是其解决小微企业融资的关键所在。

在信贷风险防范上，阿里金融建立了多层次的微贷风险预警和管理体系，具体来看，贷前、贷中以及贷后三个环节节节相扣，利用数据采集和模型分析等手段，根据小微企业在阿里巴巴平台上积累的信用及行为数据，对企业的还款能力及还款意愿进行较准确的评估。同时结合贷后监控和网络店铺/帐号关停机制，提高了客户违约成本，有效地控制贷款风险。

经营优势。目前来看，阿里金融发展历程与最新进展的核心成功因素在于：创造新规则，切入传统金融领域；差异化策略，

依托平台和互联网，集合小微客户；平台上搭建平台，不断培育客户新体验。其经营优势主要在于：

一是全新平台经济模式。双边市场模式不断增加平台的价值和粘度；平台经济自身所具有的规模效应和长尾效应（规模增加-边际成本减少及边际效用增加→边际价值增加）；以客户为核心进行多点扩张，呈现出爆发式增长。

二是凸显的“入口”和“账户”价值。“入口”相对互联网经济的价值如同渠道相对传统经济的价值。三是大数据对金融的重要作用。有效地降低了成本，并在一定程度上解决了（或者部分解决了）信息不对称问题。

（3）发展瓶颈和问题

一是监管风险：相对银行们的监管重重，阿里们没有监管，野蛮生长。

二是流动性管理风险：银行有整个体系支持流动性，阿里们能否进入该体系。

三是“资产方”难解决信息不对称的问题：潜在贷款客户需在平台内从事主要业务。

四是短期难获取银行主要客户：特别是客户强调信用安全和定制服务。

2、P2P 企业

就 P2P 企业而言，目前主要有三种类型：一是称为“鼠标模式”的纯线上模式。纯线上模式是指公司不设立线下的实体网店，借款人在网上借入，投资人在网上借出，网上完成所有的业务，如拓展、风控、信贷审批、放款流程等。这种类型的典型企业如“拍拍贷”。

二是称为“鼠标+水泥”模式的线上线下一体化模式。线上线下一体化模式是较多晚进入该行业的企业所采取的模式。在这种模式下，一部分客户来自线上，如在网上对接资金需求，一部分来自线下实体网店，如通过分布在各地的网店来发展当地的借款人和出借人。网贷公司还承担初步的贷前审核职能，由网贷公司派专人对借款人进行线下征信考察。这种类型的典型企业如“你我贷”。

三是称为“水泥模式”的纯线下模式。纯线下模式更接近于传统的银行信贷业务，网上平台只是单纯发布借贷信息，所有的征信考察、风控、信贷审批、放款全部在线下完成。这种类型的典型企业如“融道网”。

（1）典型企业的基本情况

拍拍贷。拍拍贷金融信息服务有限公司，成立于 2007 年，是我国成立时间最早、用户数量最多的 P2P 无担保网络借贷信息平台。2012 年，公司经营收入 500 万元，注册用户达 120 万，累计为近 5 万家小微企业和个人提供超过 6 万笔融资服务，融资总额超过 6 亿元人民币，平均单笔借款金额约为 1 万元。

2012 年 4 月，拍拍贷经上海市工商局批准，公司名称变更为“上海拍拍贷金融信息服务有限公司”，成为中国第一家具有“金融信息服务”经营资质的网络借贷信息中介服务企业。目前拍拍贷注册用户超过 120 万人，遍布除港澳台地区以外的全国各省、自治区、直辖市。

你我贷。即嘉银金融信息服务有限公司，成立于 2011 年，是一家致力于为中小微企业解决融资难问题的金融服务平台，集融资服务、投资理财、互动交流等功能于一体。“你我贷”所有借款属于无抵押、无担保的纯信用借款，单笔最高借款金额 50

万元，平均每笔借款 10 万元，平均借款期限 8 个月。

投资者平均年化收益率 12%左右，借款人平均融资成本年化利率 18%左右，其中两者之差 5-6%为平台收取的管理费率。2012 年，公司经营收入 3600 万元，会员数量 3 万多，累计为近 4000 家小微企业提供融资服务 5000 余笔，融资总额近 4 亿元，平均单笔借款金额约为 10 万元。

融道网。融道网金融信息服务有限公司，成立于 2009 年，主要为中小企业提供多快好省的融资服务。2012 年，公司经营收入 190 万元，会员数量 23 万（其中金融机构会员超过 2.7 万名、中小企业会员超过 15 万人），累计提供融资服务超过 2 万笔，服务中小企业和个人达 170 万人次。2013 年，融道网与宝山区政府合作，成为首家由政府购买服务、为小微企业解决融资难题的网络信贷企业（在区政府帮助下，区内 13 家银行、200 多家企业通过融道网进行贷款需求对接）。

（2）P2P 企业的主要特点和优势。

一是实现对传统银行借贷的“补缺”。网络信贷需求主要来自于小微企业经营性贷款和个人小额消费贷款（市场研究机构数据显示，全国的中小企业中只有 3%能够从银行获得贷款），由于其门槛低、操作灵活、覆盖面广，无需抵押和担保，一定程度上解决了小微企业融资难的问题。

二是资源配置效率提高。与传统银行相比，借贷双方通过互联网技术来实现信息撮合匹配。一方面，网络技术使得业务处理的方式突破了时间和空间的限制。在互联网金融条件下，用户只需通过电脑或手持一个电子终端（手机、移动笔记本、掌上电脑等），在足不出户的情况下，或者在大街上、郊野外，按几下键钮，便可完成相关金融业务办理和资金支付。

另一方面，借助网络的力量，强调每个人来参与，从而有效地降低了审查的成本和风险，使小额贷款成为可能。总之，互联网的公开透明使资金在各个主体之间的流动过程变得更为直接自由、便于跟踪，从而有效地降低了交易成本。

（3）发展的瓶颈和问题

一是缺乏有效的行业协会和管理部门监管。网络借贷平台利用互联网技术解决金融问题，这一新兴业态隶属于金融部门、信息部门还是其他部门管理无法明确，导致多头管理和无人管理现象并存，网贷企业既得不到监管、更得不到服务。

二是缺乏资信信息共享与支撑。网络借贷企业需要对借款人信用信息进行审核，但目前央行的征信系统并不对外开放，企业主要通过两种方式进行征信审查：一种是自己收集客户信用信息（如客户身份和职业、信用卡信息、水电煤缴费情况等），并给出信用状况评估。

但企业自身评估能力毕竟有限，且不同企业的评价标准不一，再加上企业间借贷信息无法互连互通，一定程度上积聚了借贷风险。另一种是通过市场化的第三方机构进行征信查询，但市场机构收费普遍较高（如进行一次征信查询收费 5 元/笔），网贷企业自身也属于小微企业，规模小、盈利少，企业经营压力进一步加大。

三是网贷企业难以获得 ICP 认证，网贷资金无处托管。从企业自律和风险控制的角度，网络借贷平台获得的资金要实施第三方资金托管。但由于网贷企业身份不明，导致银行有各种顾虑，不愿意托管网贷企业资金，企业只能寻找第三方支付公司或其他具有资质的企业进行资金托管。

但大型第三方支付企业如支付宝，出于风险控制的考虑，要求网贷企业必须具有 ICP 证书才能给予资金托管。同样由于行

业分类不明的因素，目前大部分网贷企业无法获得 ICP 经营许可证^②，使企业陷入了发展困境和怪圈。

四是行业准入门槛低，发展无序。目前国内 P2P 处于“三无状态”：无法律规范、无准入门槛、无监管部门，行业无序竞争、良莠不齐，容易出现不良企业扰乱行业发展的情况，导致行业未长先乱，严重影响行业健康发展。

三、互联网金融发展面临的主要问题

（一）缺乏明确有效的监管机制

自出现以来，互联网金融的发展就一直面临规范性与创新性的两难选择。目前，互联网金融行业除发展相对成熟的第三方支付业务已经纳入央行的监管体系外，其它方面基本上还处于监管的“真空”状态，和受到严格监管的传统金融行业相比，互联网金融可以说是海阔天空，“无准入门槛、无规范操作标准、无金融监管”是当前互联网金融行业的真实写照。

互联网金融行业的监管缺乏，主要体现在以下几个方面：一是没有准入门槛限制。对新申请成立一家互联网金融企业或者传统企业开展互联网金融业务需要什么样的资质与条件，目前相关部门尚无明确说法，既没有准入门槛，也没有牌照限制，更没有其它限制措施，可以说是只要你想做你就能做的态势。

二是缺乏经营过程的监管。首先，由于互联网金融行业发展创新速度太快，以及对互联网金融缺乏明确的定义与划分，企业管理责任归属不明确，并没有专门的第三方监管机构对互联网金融企业的日常运营进行监管。其次，由于相关法律法规建设严重滞后以及缺乏相关管理经验等，即使像央行、银监会这些与金融行业密切关联的部门，对互联网金融企业有时也会存在无法定权限实施监管的无奈。最后，由于担心设置不合理的监管措施会破坏行业创新能力，对监管措施缺乏度上的把握，这更加促使了相关部门对互联网金融采取了任其发展、静观其变的态度。

三是对互联网金融缺乏有效的结果保护。对互联网金融行业中借贷双方产生的矛盾纠纷，以及由此产生的各种恶性违约事件，目前缺乏明确的处理机制。同时，对互联网金融企业的自然淘汰或正常退出等行为，也缺乏相应的监管措施，这都将对参与互联网金融的利益相关者造成很大的利益损失。

（二）缺乏明确有效的风险控制措施

目前，国内大部分的互联网金融企业都无法从技术层面真正解决风险控制这个难题。有些互联网金融企业通过直接介入交易、附加自身信用的方式来减少风险，而有些互联网金融企业则通过构建风险资金池的方式来减少风险，前者使自身变成了一家具有担保性质的担保公司，后者则是让自身变成了一家实质上是没有牌照的影子银行，这些都是存在巨大风险隐患的行为。

互联网金融的风险，主要体现在三个方面：一是道德风险。由于交易数据、信用审核权主要集中在互联网金融企业，P2P 平台事实上隔绝了出资人和借款人之间的直接联系，大量资金在 P2P 平台集聚与流动，很容易引发互联网金融企业的道德风险。不诚信的企业经营者完全可以通过设计各种交易机制，甚至是更改后台数据、虚拟和捏造不存在的借款人等方式进行一系列的恶性诈骗活动。

二是经营风险。互联网金融企业一旦加入本金或者自身信用作为担保，就必须对投资人负责，这一方面大幅度提高了企业的营运成本，另一方面也会诱使许多企业在债权到期无法收回情况下，通过设定虚假标的的形式套取资金，不断借新钱还旧债，

^②①ICP 经营许可证，是根据国家《互联网信息服务管理办法》规定，由通信管理部门颁发的经营性网站备案，没有就属于非法经营；获得 ICP 证书后，企业可通过互联网向上网用户有偿提供信息或者网页制作等服务活动。

形成风险叠加。三是技术风险。目前，大部分互联网金融企业提供的金融服务都是通过在线方式进行，并不签订线下文件，虽然采取了一系列保安技术，但 P2P 平台仍然存在被黑客入侵的风险，且这种风险的发生可能性要比传统的银行高很多。这种风险一旦出现，就会产生大量债权无法确认、大量借贷数据被篡改以及借款人和投资人个人信息被盗用和被侵犯的情况，给利益相关方带来巨大损失。

(三) 缺乏完善透明的行业征信体系

基于“大数据”的抓取分析是当前互联网金融发展的核心竞争力，也是互联网金融企业解决风险控制的主要方式。从目前来看，国内的信用信息的归集和应用还处在起步阶段，信用信息数据不完整，获取成本过高、获取效率低下等是当前互联网金融面临的主要难题。

征信体系不健全，主要体现在三个方面：一是基础信息不完整。目前，与英美等发达国家相比，国内的征信信息还比较零散，没有建立系统性的信息数据库，尤其是针对中小企业和个人，信用信息数据尤其缺乏，而中小企业和个人正是互联网金融服务的主要对象。

二是信息共享不畅通。当前，我国涉及企业和个人的信用信息基本上集中在工商、税务、公安、央行等少数部门。长期以来，这些部门各自为政，信息基本不共享，即使是央行的征信系统，也只是对部分金融机构开发，普通人没法获得相应权限。

三是行业系统尚未建立。互联网金融行业的服务对象主要是中小微企业和个人，对这部分群体，完全依靠对接央行征信系统并不能解决问题，还需要建立行业内部征信体系。虽然去年底陆金所、拍拍贷等网贷公司联合成立了“网络信贷服务业企业联盟”，并计划打造同业资信服务平台。由于同业竞争关系，如果没有相关行业主管部门的主导，这个系统很难真正建立起来，即使建成了，系统的后期运用也可能会存在较大局限性。

四、促进上海互联网金融行业发展的对策建议

互联网金融的创新理念、业务模式和技术手段，代表了金融创新的发展趋势。上海应当全面贯彻十八届三中全会充分发挥市场在资源配置中的决定性作用的精神，抓住互联网金融尚处发展初期的重要机遇，以拓展金融服务功能、提升金融创新能力为目标，以“减少干预、做好服务、强化配套、整合资源”为原则，以改善互联网金融发展环境、维护互联网金融安全稳定为抓手，以全面建设“一个平台、三个体系、五个环境”为路径，积极鼓励互联网金融创新发展，着力培育有影响力、有带动力的互联网金融机构，将上海打造成为我国互联网金融发展的高地。

(一) 一个平台，积极建立一个统一的互联网金融监管平台

从互联网金融的发展现状和去中心化的特点看，有效地维护互联网金融创新原生态的宽松氛围是十分必要的。在互联网金融监管模式的设计上，应当充分考虑互联网金融机构较多萌发于小微企业和大企业分支部门的特点，在市场准入门槛上应当予以充分放宽，防止审慎监管造成“一管就死”的情况，聚焦行为监管和用户权益保护。同时考虑到互联网金融机构往往处于初创期，没有更多的时间、人力和物力接待监管部门，在监管主体的安排上，应当充分考虑整合现有各相关职能部门的监管职责，实行一口监管、一站式监管和后台监管。

在监管方式和手段上，应当充分考虑互联网金融机构的技术特点，为互联网金融机构日常业务应当受到监管的数据制定统一标准，无缝接入互联网金融机构日常运营之中，实现实时监管和动态监管，而不必增加互联网金融机构专门制作相关报告、报表等环节。建议本市成立专门的互联网金融监管领导小组，专门建立一个统一的互联网金融监管平台，制定统一的互联网金融监管数据标准，供互联网金融机构实时报送相关数据。具有监管职能的各相关部门统一从监管平台调取监管所需的数据。发

现存在问题和投诉的，由监管平台统一受理，通过互联网金融监管领导小组办公室统一协调。互联网金融行业的相关数据和信息披露，由监管平台及时向社会公众发布。

（二）三个体系，完善健全互联网金融法律体系、征信体系、风险防范体系

从提升互联网金融规范性和社会认同的角度出发，应当加大互联网金融相关规范化标准化体系建设。

一是要加快推进互联网金融立法工作。考虑到互联网金融是一种新兴业态，其发展创新应有更大的空间，互联网金融立法在互联网金融的概念范畴、准入门槛、业务范围等方面应当避免固化，重点对互联网金融的行为予以规范，集中就资金流转、资金托管、沉淀资金使用、个人信息保护、大数据共享、纠纷调解、违法违规行为法律责任和退出机制等与互联网金融行业稳定运行和用户权益保护相关方面尽快制定出台相关法律法规，促进行业规范发展。建议本市率先以地方性法规的形式出台互联网金融促进条例。

二是要加快推进互联网金融征信体系建设。考虑到大数据尤其是互联网金融平台产生的信用信息等用户信息对于互联网金融机构业务创新和发展的必要性，而一般互联网金融机构在初创期往往不具备采集大数据的能力，加强信息资源共建共享有利于加速互联网金融机构的创设和产品研发。建议本市在现有征信体系建设的基础上，开发建设针对互联网金融机构的征信信息子库，鼓励互联网金融机构实施信息采集、集中、规范和共享，利用征信信息子库推动市场化的针对互联网金融机构的第三方认证、评级工作，增强对市场风险的预警能力。

三是要加快推进互联网金融风险防范体系建设。积极鼓励第三方机构加强对互联网金融行业发展情况的跟踪调查和研究评估，支持建立风险监控指标体系，实行互联网金融行业信息定期披露机制。通过强化技术手段提升监管手段，避免传统政策方式的监管手段对互联网金融机构正常运营的干扰，通过动态监管、实时预警等新的监管手段提升互联网金融风险防范能力。建议本市为互联网金融行业设立安全基金，采取“政府主动投入一部分，企业自愿投入一部分，行业收益固定投入一部分”方式做大做强安全基金，增加市场对互联网金融的信心和认同，提升对个案风险危及整个互联网金融行业时的应急处置能力。

（三）五个环境，全面建构互联网金融的生态环境、创业环境、人才环境、科技环境和文化环境

互联网金融的发展依赖于整个大环境，政府应当在互联网金融行业发展的环境建设中发挥重要作用。

一是要加大互联网金融机构及周边企业的集聚力度。积极培育和引进第三方支付机构、网络信贷、金融电商、众筹融资、商业保理、互联网金融门户等互联网金融机构落户上海，鼓励互联网企业、电商企业与传统金融机构的业务融合、嫁接和嵌入，鼓励引入第三方评级、第三方认证、社交媒体、资讯服务、软件开发、电子商务、网络搜索、法律服务、征信公司、学术研究机构、行业协会等与互联网金融发展密切相关的企业和机构，营造互联网金融的生态环境。

二是要加大对互联网金融机构初创期和成长期的支持力度。对新设立的互联网金融企业，简化登记审核流程，缩短审核时间，提升审核效率。争取互联网金融企业在注册企业名称或经营范围中使用“金融信息服务”等字样。鼓励传统金融机构通过互联网金融转型升级，对转型的金融机构设立电商机构、实体化互联网金融研发中心参照自主创新予以支持。允许按当年实际发生的技术开发费用的150%抵扣当年应纳税所得额。实际发生的技术开发费用当年抵扣不足部分，可按规定在5年内结转抵扣。购买国内外专利技术的支出，可一次或分次计入成本费用。

三是要加大互联网金融人才环境的建设力度。加大中高层次互联网金融人才培养力度，对相关互联网金融人才的培训费用予以适当的补贴，对相关院校和机构组织开展的培训工作予以奖励，鼓励高等院校开设互联网金融专业，形成互联网金融人才梯队。协助企业引进的海外留学归国人员申请享受扶持政策。加大对互联网金融创新人才和领军人才举荐参加“千人计划”、

“浦江人才计划”等方面选拔的力度。

四是要加大互联网金融科技环境的培育力度。鼓励高等院校、企业和行业组织建立互联网金融研究机构,加强移动互联网、大数据、云计算、信息安全等技术与金融业跨界结合的学术、商业、产业研究,对互联网金融研究机构发起设立给予支持。鼓励互联网金融机构应用信息安全技术,提高企业风险应对和安全防范能力。加快推进本市“城市光网”建设、无线城市建设。

五是要加大互联网金融文化环境的营造力度。发挥本市金融专业行业组织、金融学术研究机构、主题论坛活动平台集聚的优势,为互联网金融专设相关板块或子活动内容,加强互联网金融行业内及行业间的交流。鼓励各类机构加强互联网金融研究与创新,探索新型商业模式。对互联网金融机构参加各类金融论坛、金融产品展览等活动予以支持。开展互联网金融消费和投资教育,提高互联网金融消费者和投资者风险意识和自我保护能力。