

记者手记

剩者为王

□本报记者 李阳丹

当互联网领域出现BAT时，纯粹的互联网创新难有生存的空间。但当互联网深入人们日常生活中后，互联网和传统企业发生了化学反应，产业互联网崛起，这其中存在着成长于BAT的机会。

“互联网是剩者为王。”这是好贷网创始人李明顺的格言，他说：这是互联网的魅力，永远有竞争，唯一不变的就是变化。”

要“剩下来”其实并不容易。在李明顺看来，要成功地“剩下”最重要的是要有好的团队；其次需要有在正确的时间做正确事情的战略；第三要有很好的产品，能够让用户愿意持续用；最后还要有源源不断的资金愿意支持创业梦想。

在他看来，创业团队中首先要有合格的创始人，这个人要有梦想、要超越最好，要有坚持的决心和能力；还要有非常清晰的组织架构，避免创始人股权机构平均决策机制不合理；团队一定要从自己擅长的事情切入。事实上，团队正是资本选择投资标的第一要素，在李明顺的5次创业路上，同创伟业一路跟随。

已经成功进行天使和A轮融资的91金融，其每一轮业务模式的升级，也都伴随着一场VC的打气与兜底。宽带产业资本合伙人周耘表示，互联网金融创业是一场马拉松，风投注挥下注，现在很难说谁能够“剩者为王”。

李明顺看上的互联网金融平台模式也面临激烈竞争。除了互联网三巨头，还有融360这样的直接竞争对手。在与其他互联网金融竞争中，好贷网采取的是开放策略，他说：“互联网最重要的是合作战略，每一家公司都有自己的定位，每一个公司的网站上都有各种各样的客户需求，而互联网金融在整个金融市场里面占的规模是小不点，目前首要的是做大蛋糕。”

玖富创始人孙雷认为，未来创业成功的路径是跨界和混搭。有些人做了信用，有人做了支付，能不能把信用和支付混搭？有些人做了债券，有没有人做类似移动众筹的方式？”

他认为应当在大家都做得比较热的领域中，找到两个交叉点来做创新，而不是凭空造出一个领域。创业必须看刚性需求，千万不要自己臆想做一个需求，这样会很难受，而且最后不太好收场。”

“没有满意的创业。”谈及自己的五次创业经历，李明顺如此评价。李明顺认为，不满意就是动力，如果有一天满意了，反而也没有创业的动力了。正是这种持续“不满意”的状态，让他感觉到“快乐”。他说：“享受改变不满意的过程，有时候是一个让人变得更加有人生阅历的很重要的方式。”

“每天五六个小时睡觉，其他时间都在工作。”李明顺说，创业者从某些角度来说自私一点，考虑别人少一点，因为事实上时间和精力是有限的。在李明顺的办公室里，随时放着一个行李箱，随时说走就走。”

作为事业小有成就的80后，91金融超市创始人许泽玮常被相熟的同龄人咨询创业经验。许泽玮认为，创业是一件需要全身心投入的事情，不支持兼职创业。很多人不愿意放弃现有的职业，理由是有很多资源可以用。但如果这些资源会随着你的离开而失去，只能说明这些资源不是你自己的。对这些所谓的资源，投资人也不会感兴趣的。”

□本报记者 李阳丹 王荣

金融和互联网的关系从未如此亲近。

互联网之于金融，其意义何在？金融业用互联网，取其“术”者，从网银到金融电商，将线下业务搬至线上，具备了互联网的“形”；取其“法”者，从余额宝到金融搜索平台，利用互联网技术实现服务“长尾”，扒下金融“高大上”的外衣，低成本高效率，形成普惠金融；取其“道”者，用互联网思维，以大数据为器，线上线下真正以用户为中心，再无所谓互联网还是金融。

不论是贷款平台、第三方支付、货币基金“宝宝”、众筹网站、理财应用，还是P2P网贷，甚至虚拟货币，一群有想法的创业者，正带领着一批敏锐公司走在探寻互联网金融的道路上。

这其中，金融科班出身的玖富创始人孙雷，拥有丰富的金融风控管理经验，希望用互联网方式改造传统金融；

而与他相反，好贷网创始人李明顺则是互联网出身，完全没有金融从业经验，他希望以互联网思维打破金融垄断，重塑金融行业标杆；

91金融的创始人许泽玮则介于二人之间，出生于金融世家，却有丰富的互联网从业经验，一直致力于探索二者的融合之道。

两种力量的碰撞，必然推动金融行业变革。即便如此，不论是创业者还是投资人，几乎一致地认为，互联网金融的本质其实还是金融，互联网的介入不会创造出新的业态，而是利用互联网技术来改良传统金融和创造新的金融服务机会。互联网金融，由术而道，孙雷、李明顺、许泽玮从各自熟悉的领域出发，一直在孜孜不倦地探索——

91金融的创始人许泽玮则介于二人之间，出生于金融世家，却有丰富的互联网从业经验，一直致力于探索二者的融合之道。

两种力量的碰撞，必然推动金融行业变革。即便如此，不论是创业者还是投资人，几乎一致地认为，互联网金融的本质其实还是金融，互联网的介入不会创造出新的业态，而是利用互联网技术来改良传统金融和创造新的金融服务机会。互联网金融，由术而道，孙雷、李明顺、许泽玮从各自熟悉的领域出发，一直在孜孜不倦地探索——

做平台：水火也能相融

在互联网浪潮的席卷下，金融行业的各个领域创新迭出。从投资人的视角，清流资本董事总经理王梦秋认为，互联网金融会降低金融领域的交易成本、获取信息和完成信息的成本。传统金融领域，不管是想借贷，还是想消费，线下咨询的渠道非常有限，而通过互联网平台，可以更低的成本寻找最适合自己的金融产品。

“金融的本质是信息流。目前金融市场化竞争还不够激烈，用户的服务体验不够好。”李明顺正是在这样的背景下创办了好贷网，他想用互联网的思想改造这一传统垄断行业。

这是李明顺的第五次创业。在创办好贷网之前的11年中，李明顺已有过四次创业经历。最成功的是与戴志康等一起创立的Discuz曾获得红杉资本和晨兴创投青睐，在中国超过80%的网站都是Discuz的用户，该公司已于2010年以近5000万美元被腾讯全资并购。

在互联网领域创业多年后，如今向传统金融跨界，李明顺给人感觉最大的变化是，从青涩休闲装到总穿西装。“我的思维模式和观念还是互联网的，西装是一个马甲而已。”李明顺笑言，西装只是为了向传统金融行业展示



孙雷

玖富创始人。2003年，毕业于北京大学光华管理学院金融学专业，同年加入香港上市公司高阳科技金融事业部。2005年加入中国民生银行总行。2006年创立玖富。



李明顺

好贷网联合创始人兼总裁。李明顺系原康盛公司副总裁，曾创办过广告互联、Discuz!、聚淘网、财猫浏览器，2013年创办好贷网。



许泽玮

91金融创始人、CEO。在创办91金融之前，曾分别就职于中国农业银行、新浪网、搜狐网等知名公司，并在其中担任过多个重要管理岗位。2011年创办91金融。

亲和力，“我们希望进入金融领域后把它们同化掉，我们改变的是表面，他们要改变的是内在。”

在李明顺眼里，互联网和传统金融机构之间几乎就是水与火的关系。

互联网长期以用户的利益和体验为出发点，传统金融机构更多的考虑短期收益和短期利润；互联网一开始更愿意为了激励用户牺牲短期利润，但传统金融行业很少这样做；互联网行业会把很多的东西变得更加平民化，但传统金融行业首先考虑的是风险，挑好客户做。

就是在这样“水火不容”的两个行业，好贷网却希望能够做好“红娘”。好贷网的核心是搜索和服务平台，搜集和预处理客户的一些申请，再提供给不同的金融机构，帮助金融机构寻找合适的客户。

李明顺总结，他们首先选择了银行体系里面最充分市场竞争的银行信贷员，自下而上最终与银行合作。这是因为“信贷员是更在意能否有更多客户机会的群体，相反，行长不一定在意这个事情。”

好贷网做过测算，传统银行找到一个有效的客户，成本约1万元，如果放10万元，20万元的贷款，一年的利息连成本都挣不回来。这也决定银行重视的是那些大额贷款者。而通过好贷网引导，这一情况得到改变，现在，银行获取一个有效客户的成本最低只需要几十元。

同样出身互联网的许泽玮也抓住类似的痛点，运用同样的逻辑，以金融超市的形式来解决金融领域的诸多信息不对称。

出身互联网，又有银行业的资源积累，许泽玮在投资人眼里是互联网金融领域理想的“均衡”型创业者。1983年出生的许泽玮从北航毕业后成为新浪“互动社区”产品经理；其后加入由前谷歌中国技术总监周杰创办的

互联网广告公司浪淘金。

创立91金融超市的想法来自于家庭餐桌。许泽玮的爷爷、父母都在银行工作，一家人常常在餐桌上谈论关于银行的各种业务，金融行业长期存在的信息不对称、专业知识不对称、以及服务不对称让他看到了创业机会。

许泽玮做过调查，一个人至少要咨询10个人脉，请三次假，才有可能完成一次贷款，这和贷款资质没有多大关系，完全是操作流程上的原因。“我们想解决这个问题，91金融要做贷款人在银行的‘熟人’，帮助用户提升交易效率，降低交易成本。”

91金融超市能够成为用户和金融机构均认可的平台，主要在于其数据挖掘和后台匹配能力，利用算法和人工服务直接帮助用户一步到位选中产品，而实际上解决了金融行业中明显的信息不对称问题。

在与银行的合作中，许泽玮设定了“需求+分类+在线服务+审核+风险控制”五个步骤，而91金融只做前三步，审核和风控权仍在银行。但91金融的优势在于，由于直接与银行合作，其能够获得来自银行内部的业务信息。

例如某个银行某个月有紧急的任务，必须把两亿的贷款任务全部放出来，一下子消化不了，就可能降低贷款需求；又如年底很多大银行的贷款指标已经用完，但也有一些地方银行还有余额。这类细碎的内部消息，91金融都会收集起来，录入数据库，供匹配之用。

不管是搜索还是超市，做金融产品平台由于不涉及资金，最大的好处在于可以规避很多风险。根据业内人士的分析，金融产品平台类的纯中介模式，其风险系数仅略高于第三方支付，远小于P2P网贷、众筹、虚拟货币等。这对于缺乏金融专业背景的互联

网创业者而言，无疑是符合其自身素质的选择。

移动化：让风险更加可控

不同于李明顺和许泽玮，孙雷已经在金融行业历练多年，对于互联网金融，他有自己的见解。“我们都知道互联网颠覆了很多传统行业，包括物流、房地产、零售等。很多人都认为互联网金融已经冲进了传统的银行。但我认为，目前互联网金融更多的是在思维上的冲击，业务上还很难冲击传统银行。”

孙雷在2006年创立玖富时便定位为互联网金融机构，当时的玖富网以个人理财为主，是金融渠道的分销门户。在多年的金融实践中，玖富处理了大量的个人信贷和理财数据，通过这些数据发现，有两个需求非常旺盛，而传统金融机构却满足不了，这就是小微贷款和微理财。

“我们在数据里面发现了一个很重要的点，在银行50万元存款以下的客户处于无人管无人问，没有搭理的状态。”这也就成了玖富后来的定位——微金融。

正因为金融科班出身，面对的又是小微贷款人，孙雷对风险控制格外看重。玖富本质也是做贷款的中间平台，但他们的资金来源更广泛，包括银行、个人，甚至企业的委托贷款。用孙雷的话说，“X2P”，这得益于玖富自身的风控体系，使他们不用依赖银行做风控。

在风险控制方面，玖富不仅引入了国外先进的风险评估模型并进行本土化，还创造了完全基于互联网、基于社交关系群的一种授信模式。“户均贷款只有四千块，它替代的是信用卡，审核非常快速，十分钟后就可以拿到授信。针对的是手机端的微信、微博社交人群。”

在孙雷看来，对小微借款人的评估，一是评估还款能力，二是评估其还款意愿。传统信贷重视

的是“第二还款来源”，也就是产生坏账以后的抵押物；而信用贷款重点看的是第一还款来源，即借款人本身，并且更多关注的是其“软信息”——还款意愿。

“一个资产50万元的客户借100万元，没有能力还，肯定跑。但是资产50万元的客户，借5000元或5万元，他为此跑路的成本就会很高，违约的可能性就小。”孙雷认为，社交关系是还款意愿的最好体现之一。在移动互联网时代，人们越来越注重交际圈、个人品牌影响力，这样的借款人信用会相对更高。“基于社交的特性完全可以做出一个新的征信体系，这就是玖富移动互联网做的创新。”而借助移动互联网的精确定位技术，这个征信体系将更加可靠。

对于互联网金融，孙雷有一个有趣的比喻：银行对互联网金融是“小三”情结，既想亲近，又不敢扶正室。孙雷表示：“互联网金融和银行之间的关系是，有冲击，必合作。冲击主要在两个方面，一是思维冲击，二是利益冲击。当互联网金融发展壮大之后，与银行一定程度的合作将是必然结果。”

在孙雷看来，互联网和金融要共同融合，通过互联网让金融体现更多的增值效应，才能走出融合的道路。而不是给金融装一个壳就叫互联网金融。

大数据：互联网金融下一站

相对于互联网金融在降低信息成本方面的作用，王梦秋更看好互联网金融领域的数据应用。她认为，金融的实质是对一个人进行信用判断，征信是金融领域的核心业务。在传统金融里，不论是保险还是贷款，甚至投资理财，个人征信都很重要。

“在线下领域，征信的收集渠道非常有限，只能收集每月收入是多少以及一些非常基础的东西。但是有了互联网之后，非

常多的数据，比如网上的消费交易记录，如果都能利用起来，包括与线下交易打通，会根本改变过去的征信模型，从而改变基于这些征信模式设计出来的金融产品。”

91金融超市在诞生初期也是基于对大数据挖掘的想法。

“两三年前大家管我们这叫‘金融大数据’，现在新的标签是‘互联网金融’。”许泽玮表示，91金融超市能够成为用户和金融机构均认可的平台，主要在于其数据挖掘和后台匹配能力，利用算法和人工服务直接帮助用户一步到位选中产品。

许泽玮常常是早上7点上班，第二天凌晨2点才休息。“大部分时间，就是花在对大数据的分析上。”他最重要的工作就是找出客户和银行的可匹配性，也就是通过算法和人工筛选之后，将不同的用户分发推荐给金融机构。“我们的客户是最真实有效的，如何开发利用他们至关重要。”

中国小额信贷联盟秘书长白澄宇认为，由于大数据的产生，基于互联网平台积累的客户经营状况和信用分析，解决了中小企业在传统金融机构中的贷款难题。“中小企业很难从银行等传统金融机构贷到款，需要抵押和担保，但阿里巴巴却找到了‘钥匙’。”

同样致力于解决小微贷款难题的孙雷对大数据的应用也有自己的见解。在孙雷看来，大数据通过批量处理来提高效率，但大数据本身降低风险这个命题有待商榷。“数据多了以后，只是对我筛选信息和辨别它提高了效率和精准度。数据本身没有价值，价值在于我怎么使用这个数据。”

在孙雷看来，交易数据就是还款能力的体现，基于此，玖富开发了POSS贷产品，与银联POSS商户合作，根据商户的POSS交易数据来分析其经营情况，并决定贷款额度。“大数据是一个基础，怎么应用大数据为客户做精准的判断才是重点。大数据是一个热门话题，现在关键是有数据的公司还没怎么用，想用的公司又没有数据。”

事实上，谁掌握了大数据的优势，并善于有效利用数据，谁就将在未来的金融领域分得一杯羹。中关村大数据产业联盟秘书长赵国栋认为，未来只要拥有独特数据资产的企业都可以做金融业务。

不管是因为互联网的冲击，还是大数据和未来金融趋势的日趋清晰，传统金融企业对互联网的态度已经由“暧昧不清”转向“积极尝试”。互联网金融的创业者们也明显感觉到了这种转变。

今年春节之后，很多银行的行长开始主动联系李明顺。回想2013年，好贷网刚成立的时候，李明顺想见银行行长，很多时候托朋友也不一定见得到。“这说明他们也深刻地认识到自己的一些问题。”李明顺认为，传统行业做互联网金融需要来一次脱胎换骨。而这些转变，也让互联网金融的探路者们看到了更多的可能。

长安基金管理有限公司关于长安货币市场证券投资基金管理人暂停申购(含转换转入及定期定额投资)业务公告

1 公告基本信息

基金名称	长安货币市场证券投资基金
基金简称	长安货币
基金主代码	740601
基金管理人名称	长安基金管理有限公司
公告依据	《长安货币市场证券投资基金管理合同》和《长安货币市场证券投资基金招募说明书》
暂停相关业务的起始日	暂停申购起始日 2014年5月28日 暂停转换转入起始日 2014年5月28日 暂停定期定额投资起始日 2014年5月28日
金额及原因说明	限制申购金额(单位:人民币元) - 限制转换转入金额(单位:人民币元) - 限制定期定额投资金额(单位:人民币元) - 暂停申购(转换转入、定期定额投资)的原因 维护现有基金份额持有人的利益,保证基金的平稳运行
下属分级基金的基金简称	长安货币A 长安货币B
下属分级基金的交易代码	740601 740602
投资者申购(转换转入、定期定额投资)业务	是 是

注：根据中国证监会《关于2014年部分节假日放假和休市安排有关问题的通知》(证监会[2013]105号)的规定，5月31日(星期六)至6月2日(星期一)休市,6月3日(星期二)起照常开市。

2 其他需要提示的事项

(1) 投资者于2014年5月27日15:00后在本基金管理人网上交易系统办理基金申购(含转换转入及定期定额投资)业务,本基金管理人有权予以拒绝;

(2) 根据中国证监会《关于货币市场基金投资等相关问题的通知》(证监会[2005]141号)规定,投资者于2014年5月30日申购赎回的本基金份额将于2014年6月3日起不再享受本基金的权益分配;

股票代码:000518 江苏四环生物股份有限公司2013年度股东大会决议公告

本公司及董事、监事、高级管理人员保证公告内容真实、准确和完整,公告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

特别提示:

1. 本次股东大会无否决、修改或新增议案的情况。

2. 本次股东大会无涉及变更前次股东大会决议的情况。

3. 会议召开和出席情况

1、召开时间:2014年5月23日

召开地点:本公司会议室