

在网上借钱给陌生人来赚取利息,这门叫P2P的生意在中国备受争议,但却日益热闹。最新的变化是,“正规军”出手了。

借 贷

## 银行闯入P2P“小”生意

2013年9月17日,招商银行推出一款名为“e+稳健融资项目”贷款,每六天推出一项目,投资者可向项目“放贷”,最低可投1万元。不过,到了10月中旬,推出第七个项目时,这项业务交易量已经达到1.4391亿元。这相当于国内首家P2P平台——拍拍贷——五年总交易量的三分之一。

此时,距离招行推出这项业务仅仅一个月。

### 5000万,一天就“抢购”光了

尽管这个项目披露的融资用途只有寥寥数字——补充流动资金,这5000万的投资额,还是不到一天就被“抢购”光了。

P2P的贷款模式缘起于西方,2007年,拍拍贷公司的诞生标志着其进入中国,随后进入疯狂增长期。截至2012年,共有P2P贷款公司近300家,放贷规模达到228.6亿元,同比增长271.4%。

不过混乱在和放贷金额一起疯长。在这个尚在探索中的新领域,各种不规范自然可想而知。加上做P2P生意的公司,大多是互联网金融小贷公司,鱼龙混杂。2013年3月,重庆五家P2P公司被监管者认定向非法集资演变,并进行了强制注销、逐笔清退等整顿。10月14日,湖北一家P2P网贷平台“天力贷”爆出投资者无法提取资金的问题,引起对资金安全的担忧。

这样的背景下,招行的银行身份,显然赢得了更多的信任。对于一般的P2P平台而言,一个项目的融资金额约在50万左右,最高不过几百万。而在招商银行,最近推出的一个项

目,融资金额最高达到5000万。

尽管这个项目披露的融资用途只有寥寥数字——补充流动资金,这5000万的投资额,还是不到一天就被“抢购”光了。

招行推出的这种贷款,期限约为半年,投资以万为单位,最低可投资1万元。从目前推出的7个项目来看,年化收益率在6.1%~6.3%之间——对缺乏投资渠道的中国人来说,这样的收益远高于存银行,也高于市面上绝大部分理财产品的收益。招行对所投项目设定的门槛是:进入证券市场、用于股本权益性投资以及房地产项目开发的项目被剔除在外。

至于融资用途,大部分项目都语焉不详,只有“日常经营性资金”、“采购资金”之类笼统描述。除了10月22日的项目,融资用途有相对详细的描述:“融资方为四川某市公共工程基建安装企业,基于明确的工程合同,本次融资金额将用于采购工程安装设备及相关材

料。”

对投资者来说,很难从这样笼统的信息中判断资金投向是否可靠。但还是如此踊跃认购,无疑是因为“中介”是招行。

在这些交易中,招行究竟扮演怎样的角色?《小企业e家投融资平台服务协议——融资方版》如此界定:招行接受融资人的委托为其发布信息,证明信息真实和完整性,并提供独立第三方意见的认证服务。并向融资方收取千分之五的年化手续费率作为中间业务收入。

招行需要审核企业的营业执照、融资方经营场所、央行征信记录、近年财务报表、税务登记证等信息,这与一般的P2P平台审核的内容并无不同。

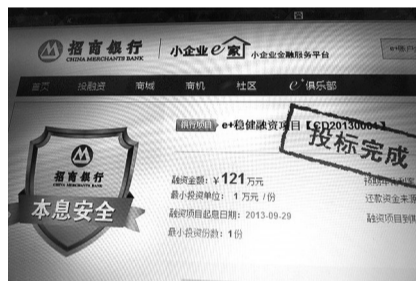
但银行做P2P,自然有其独特优势,那就是在基本账户开户许可证、授信抵押方式、融资方在银行是否有授信三项指标上,银行都有信贷记录。这些记录自然或明或暗地增加了融资项目的信用。

招行一位熟悉此项业务的内部人士向记者透露:招行推出的P2P项目都经过严格的筛选。投资标的都是大型企业,在招行开户且信用记录良好,而且这些企业都有银行授信。融资方不能自行发布融资信息,需要与招行的对公客户经理直接对接。

更重要的是,投资者们不难发现,项目图标上写着“本息安全”的字样,而且还款资金来源注明银行兑付凭证。

记者以投资者身份咨询招行客服人员,该人员解释称,本息安全是指与招行合作的第三方支付公司——中金支付能够保证资金的安全。招商银行作为信息提供方不对融资项目、融资人归还本息承担任何形式的担保、保证责任。

不过,对投资者来说,不管怎样,只要这个“理财产品”是在招行买的,就不那么担心。这正是过去多年银行在中国的独特“信用”。



招商银行已经完成的P2P。贷款交易页面上,都盖有“本息安全”的印记。

### 互联网金融的试验田

“他们的核心必然不是P2P,而是利用P2P优化自身的生态体系”。

“不愁吃喝”的银行为什么要来做这门“小”生意?

互联网金融评论人江南愤青撰文表示,看好一些专业性机构或者有基础性平台的公司做P2P,但是他们的核心必然不是P2P,而是利用P2P优化自身的生态体系。

在陆金所副总经理楼晓岸看来,他们正在尝试为企业融资和机构投资人搭建一个投融资和金融资产交易的服务平台。

他们希望能撕去金融的神秘面纱,打通投资者和融资机构之间的通道。

而东方证券分析师金麟认为,招行的P2P平台可能正是为了满足自身需求旺盛的小微贷款客户而设立的。

然而,已发行的7个项目中,有5个融资金额超过1000万,可见招行选择的并非小微企业。中央财经大学教授、中国银行业研究中心主任郭田勇认为,招行创建的P2P平台本质上是委托贷款业务的一种。

上述招行内部人士认为,银行做P2P可以达到三赢的结果。首先能够吸引大量的个人投资者,网上直接购买理财产品,大大降低销售成本。企业通过这个平台进行融资,要直接向银行申请贷款的利率低,又能快速融资。之于银行,在不占用本行信贷额度和存贷比指标的情况下,创造了一块中间业务收入。

值得注意的是,招行的P2P业务,放置在小企业E家的网站上。该业务由招行现金管理部直接负责,而不是负责信贷业务的小企业信贷中心和负责理财业务的金融市场部。

小企业E家更像是招行互联网金融的试验田,借款人可以在线申请设备抵押贷款、个人经营贷、物业抵押贷款、联保贷等多种类型的贷款。此前,该平台还推出小企业特色贷款网上拍卖活动。这个平台甚至还定期组织线下小微企业推介活动。

看起来,这些金融机构正在努力营造一个中小企业的垂直生态系统。

(据南方周末)

### 另一家“正规军”

P2P正是平安集团陆金所推出的第一款产品,交易规模已经从最初的每月3000多万元增长至每月3亿元。

出手的“正规军”并不只是招行,另一家则是在努力向互联网金融转型的平安集团。

2011年9月,平安集团斥资4.2亿创办了陆家嘴国际金融资产交易市场股份有限公司(简称陆金所)。陆金所的内部人士向记者透露,这个新公司的定位是基于互联网的金融交易平台。

P2P正是陆金所推出的第一款产品。2012年3月,陆金所开始在平安内部进行内测,半年后,面向公众发售。

陆金所推出的这些产品,贷款期限以三年为主,因为在调研中他们发现融资方的需求都是长期的。贷款投向通常是

50万元以下,银行信贷难以辐射的小微企业。而投资者得到的年化收益率,比照央行同期贷款基准利率上浮40%,约在8%~9%。

到现在,交易规模已经从最初的每月3000多万元增长至每月3亿元。

因为考虑到现有的信用体系尚不足以让个人投资者判断借款人的信用,陆金所引入了平安融资担保(天津)有限公司(简称平安担保)为本金、利息、逾期罚息进行全额担保。如借款人未能按时还款,并且逾期80天仍未还清,则由担保公司代偿。

与此同时,平安担保承担

着筛选借款人的任务。

他们利用平安集团的线下渠道收集材料,从而保证资料的真实性。之后,数据会传到后台中心进行审核,平安集团还专门从台湾引进了一个无抵押小额贷款的风控团队。

与西方国家有成熟的全民信用体系不同,中国的信用建设还颇为薄弱,这也给P2P生意带来了很大的风险。在过去几年的各种尝试中,P2P衍生出了不同的模式。线上线下相结合审批项目,并引入平台或担保公司为投资人提供本金保障和借款担保,从而实现理财市场与小贷市场的对接,成为最主流的模式。