

P2P 平台暗访： 公司无资金池，汇款打个人账号

■ 本报记者 王莹 特约记者 岳天

与大多数舶来品一样，P2P（个人对个人借贷）业务在经历了短暂适应期之后，愈加呈现出本土化色彩。如今，国内的P2P公司正在两条道路上急速前行：一条是以直信为代表的债权转让模式，构建起庞大的营销队伍实施扫楼式线下推广；另一条道路上，大批以P2P为名的网贷公司也在网络上以更廉价、更快速的方式扩张或灭亡。

近日，《中国企业报》记者以应聘者身份进入欧可财富（北京）资本管理有限公司（以下简称欧可财富），欧可财富号称“国内最专业、最安全的P2P网络借款、投资理财平台”。不过，记者发现，欧可财富正沿袭直信债权转让模式，巧妙地把公司资金池变成了个人资金池。

以个人账户 规避法人风险

《中国企业报》记者在暗访欧可财富时发现，其所谓《个人出借咨询与管理服务协议》（以下简称《协议》）甲方（债权人）向乙方（欧可财富）汇款的账户不是对公账号，而是个人银行卡号。

“这个银行卡号的主人是公司一个部门的主管，这样一来合同的主体也就不是公司法人对个人了，而是变成个人对个人的普通债权转让合同了。”知情人士向记者透露。

记者调查发现，欧可财富本身没有任何资金池，但公司的所有资金往来，包括员工工资，全部走的都是个人账户，公司总经理只负责批款。

一位参加过欧可财富人职培训的人士告诉记者，这样一来，放贷就成为了个人对个人的民间借贷行为，对外销售理财产品就成了债权转让行为，而且所有员工的工资全部由银行汇款完成，公司既不需要流水记录，也不需要缴税。

“债权转让的模式确实可以提高P2P平台整体的收益，可以提高借款人借款的效率。”一位银行行业的资深人士分析称。

然而，在记者拿到的一份欧可财富债权转让列表中，债务人信息只有名字和身份证号，而在资金用途一栏，则仅限于“生意贷”等笼统描述。

前央行副行长吴晓灵曾公开表示，一些公司采用自然人给人贷款，再将贷款卖给自然人以吸收资金，承诺在一定期限内还本付息，这种模式，恰恰是最高法院对于非法集资的定义。

此外，多对多的债权关系也被认为蕴藏资金池风险。投资者与借款人并非是一一对应的关系，投资者看到的是一个借款人列表，一项资金分散给多个借款人。

“每笔资金借给多个借款人，是将风险分散，更大程度的保障资金安全。”欧可财富内部人士如是表示。

而当记者致电欧可财富采访公司资金池问题时，对方拒绝做出回应。

“近期，银监会已经组织调研小组去P2P公司，对一些运作模式作深入了解，以便日后出台具有针对性的监管政策。其中包括明确平台的中介性质；平台本身不得提供担保；不得非法集资搞资金池运作；不得非法吸收公众资金等。”一位接近银监会的人士向记者透露。

投资人对资金流向 全然不知

债权转让模式中风控尽责是关键所在，但欧可财富的风控体系颇显神秘。

据知情人士透露，欧可财富有专门的信审部门，该部门工作人员的核心工作内容包括审核贷款申请人资料是否齐全、真实等，降低风险及信贷损失。

“在我们销售产品的过程中，公司培训时要求我们必须让债权人相信我们公司沿用德国IPC的信审制度。”上述参加过欧可财富人职培训的人士对

《中国企业报》记者表示。

德国IPC的信审制度是指信贷员全程参与贷前审核、贷中审查和贷后管理，对借款用户进行信用风险分析、信用等级和监控借款逾期违约的风险，让出借方可以通过借款方的真实资料掌握自己钱款的去向。

然而，欧可财富相关负责人告诉暗访的记者，在签订《协议》的补充条款中，投资人能看到债权列表，但却对债务人的信审信息丝毫不知。

当记者再次追问时，该负责人反问说：“让他们知道太多了不是给自己找麻烦吗？”

对此，记者对相关平台进行了调查，其中在“百度财富”中的某个P2P平台中就有对储户信息公开的“观察团”保密活动，其中的“观察团员”只需签署保密协议，保证不泄露企业信息即可。该“观察团员”代表所有储户对投资企业进行监督，并作出审核报告供其他储户参考。

零坏账率疑云

通过欧可财富平台借款，债务人有时会付出高达30%以上的实际成本。

“P2P公司如果想从中抵消成本并

盈利就必须提高利率，否则根本无法维持公司运营。2014年银行一年期贷款利率为6%，欧可财富对外贷款利率为30%，显然高出银行贷款利率4倍以上。”知情人士透露。

而分解到每月的还息上，欧可财富有其独特的解释。

“我们要求借款人每月还息，故把年贷款利率除以12个月，得到2.5%的月贷款利率，而这2.5%的贷款利率不完全是贷款利率，其中只有1%是贷款利率，1.5%是借款人向公司缴纳的服务费。”欧可财富一位销售人员如是表示。

知情人士解释说，按照《合同法》规定，中介公司可以通过协议收取服务费，于是月实际贷款利率就顺理成章地变成2.5%了。但由于欧可财富收取的服务费，债权转让服务费以及风险保证金的原因，投资者所得到的收益率并不高，一般在10%左右。

《中国企业报》记者翻阅欧可财富的一份宣传手册，发现100万元以上的一款年满盈（12个月）产品的预期年收益在12%。

“目前，行业内平均借款成本也在20%左右，15%以下的很少，25%以上的相对很多。”一位P2P公司的负责人称。

那么，如此高成本融资背后的真

实坏账率又是多少呢？欧可财富对外宣布的坏账率为零。

而目前国内网络贷款机构普遍公布的坏账率均在1.0%至1.5%之间。根据美国开展网贷业务最早的Prosper数据，即使是资产质量最好的AA级客户，其最后被作为坏账冲销的比例也达到了1.55%，风险最高的NA级客户的净核销比例为29.44%，而所有客户的总冲销额度为13.61%。扣除收益率10%至15%，事实上其总体收益率极低。

拍拍贷创始人张俊对此的解释是，中美网络P2P贷款的社会构成结构不同，“如果分析Prosper的成交结构，会发现近70%的借款目的为偿还信用卡；而拍拍贷的平台，81%的借款目的是经营周转。大家面对的是本质不同的用户群”。

那么，坏账率为零是否真实？记者发现，在P2P一线阵营里，人人贷坏账率为1.38%，融信财富坏账率为1.93%，钱多多有抵押物担保，坏账率为零。

记者了解到，欧可财富贷款是以小微企业为服务对象，通过对借款人的收入水平信用状况的评估为依据发放无抵押无担保的信用贷款。

“无抵押无担保，很难做到零坏账率。”业内人士质疑说。

延伸



纯线上模式风险大 超九成 P2P 网贷下线

■ 本报记者 郭奎涛

纯线上的P2P网贷在中国正在演变为现在的线上、线下相结合的操作模式。

“国外信用体系比较完善，一旦失信在经济上、工作上甚至是生活上都受到很大影响，国内的违约成本显然要小得多。必须通过线下的调查和其他操作，在保证贷款人信用的同时提高其违约成本，从而最大限度地确保风控。”翼龙贷董事长王思聪表示。

这是一家要求贷款人必须经过当地实体店审核的网贷平台，又被称为“同城翼龙贷”。

王思聪还指出，除了翼龙贷，当前超过90%的P2P网贷平台都不同程度地涉足了线下。目前，陆金所、宜信、红岭创投、人人贷等主流平台都在纷纷布局线下的门店。

线上线下相结合

在互联网金融领域嗅觉灵敏的BAT三巨头（百度、阿里巴巴和腾讯）为什么迟迟没有进入P2P网贷，这一直是困扰行业的问题。

王思聪给出的答案是，“它们进不来！”因为看似简单的P2P网贷实际上是重资产模式，网上数据难以反映出贷款人的真实信用情况和还贷能力，必须需要线下的调查取证，这不是一向走线上轻资产模式的BAT的强项。

不过，阿里小贷、京东小贷等互联网网贷业务纯粹利用线上也做得风生水起。

有行业人士对此解释说，这类电商小贷虽然不要求进行抵押，隐藏的违约成本其实是很高的，“一旦贷款者违约，电商平台可以通过其保证金、应收账款等采取措施，甚至可以关店，这对苦心经营的贷款者来说无疑是致命的。”

P2P网贷显然不具备这些条件，走线下业务成了多数平台的选择。翼龙贷甚至规定，网上平台不直接提供贷款，贷款人必须经过当地加盟商的实地审核。

“线下加盟商的主要责任就是通过实体调查，包括贷款者及其亲戚朋友等多个维度，审核贷款者的信用情况和偿还能力，必需的情况下，贷款人再贷款还必须得到家属的同意和担保，从而提高其违约风险。”王思聪说。

对线下加盟商，翼龙贷同样给予严格的风控要求。加盟商必须缴纳一定的保证金，用以偿还贷款人违约造成的坏账。谁的坏账谁负责，促使加盟商在审核时尽职尽责，不会为了短期利益而弄虚作假。

线下只负责放款

对于纯线上平台来说，一个网站辐射全国，这在监管比较模糊的中国更有优势。因为平台只需要处理好与总部所在的监管部门的关系就行了，这也是为什么多数平台都聚集在政策比较开放的北京、上海等大城市。

随着P2P网贷的线下和向三、四线城市的渗透，会不会造成监管上不必要的风险？

王思聪表示，包括政府工作报告都在提互联网金融，地方政府多少都会了解一些，翼龙贷是温州金融改革示范单位，而且是互联网金融委员会发起单位，在资质上绝对没有什么问题，这些足以说服地方政府，暂时没有遇到抑制的地方。

记者还注意到一个细节，多数P2P平台的线下门店除了放贷，很重要的业务还是吸引和发展投资人，而翼龙贷则将线下业务定位为，“只放贷，不吸引投资人，资金全部来自于网上的投资人，是网民的钱。”

“这是一个非常高明的决策。P2P网贷本来跟非法集资就打擦边球，如果在线下大张旗鼓地拉投资人，在北京、上海这些前卫的地方还好，放在一些小城市，很容易当成传销或者非法集资被打。”上述行业分析人士还说。

“翼龙贷在线下主要是放贷，是为解决当地融资特别是中小企业和三农、个体户等融资服务的，这些当地政府可以实实在在地看到，很多地方还给予了不同程度的支持，包括提供房租、提供贴息等等。”王思聪也强调说。

需警惕成本过高

线下业务扩张带来的另一个影响是，成本的上升。

据悉，国外交易量上亿美元的P2P公司的员工大多只有10名员工左右，在线下人海战术的背景下，中国同等规模的P2P没有数百人是下不来的。人力成本的上升对于刚刚起步、勉强盈亏平衡的P2P网贷来说无疑是一笔不小的负担。

当然，这笔开支最终还会转嫁到贷款人身上。

根据王思聪介绍，翼龙贷分给线下加盟店的成本约为2%到3%。参照翼龙贷这一标准，加上平台自身提取的服务费是4%左右，而贷款人需要为投资人支付的10%到20%的利息。换句话说，网贷平台的贷款人融资成本大概在16%到26%之间。

这相对于线下民间借贷仍然是小巫见大巫。据悉，温州高利贷通常情况下是月息三分，高峰时期，月息一毛五，甚至年息超300%的都有出现。

但是，P2P网贷对于民间借贷的重要促进作用即是，促进民间借贷利息的阳光化、正常化。王思聪也透露，在P2P网贷的推动下，温州民间借贷的利率正在走低，最低的时候可以达到15%，比网贷还要低一些。

“P2P网贷的融资成本有增加的趋势，而民间借贷正在走低，这可能会削弱行业的竞争力。”上述行业分析人士说。

对此，王思聪介绍说，翼龙贷主要通过降低坏账率，来弥补这部分成本的增加，“实践证明，线下业务在完善风控、降低坏账率上具有重要作用，翼龙贷目前的坏账率只有千分之二，为行业最低。”



智结算 慧服务
最高可享受 **0** 费率优惠

- 网上自助 一键通达
- 跨境汇款 及时快捷
- 结汇购汇 省时省力

活动时间 2014年3月1日—12月31日

活动对象 招商银行国际业务客户

活动内容

一、国际结算优惠

- **柜台优惠**：活动期间成为招商银行新客户，通过柜台办理汇出汇款、进口代收、出口议付或出口托收等业务，可享受首3个月汇出汇款、进口代收、出口议付和出口托收手续费五折优惠。
- **网银优惠**：活动期间成为招商银行新客户，或老客户在活动期间新开通网上国际业务功能并办理网上汇出汇款业务，可享受免收首3个月汇出汇款手续费；办理网上自助购汇、自助结汇或网上外汇买卖，享受首3个月汇率点差五折优惠。

备注：汇出汇款手续费优惠不包括以下收费：
（1）除国外银行清算费外发生的国外银行费用，按实收取；（2）邮电费按笔收取；
（3）境内系统内同城、系统内异地、系统外同城、系统外异地汇款及深港实时支付费用由分行参照当地同业情况收取。

二、积分增值服务

2014年，国际业务客户在招商银行办理的国际结算量及外汇交易量均可作为积分进行累积，积分可用于兑换礼品或换取招商银行费率优惠，活动详情请咨询各分行。

95555 cmbchina.com 微博 @招商银行



● 国家重点文物保护单位 ● 中国非物质文化遗产 ● 中华老字号

饮酒思源·大泉源

— 品历史 知感恩 —



全国免费电话：400-646-8999