

担保“地雷”陆续引爆 P2P牵手保险谋突围

险企称费率问题制约合作前景

□本报记者 李超 梅俊彦

数据缺乏 险企面临费率难题

7月10日，在中国支付清算协会联络召开的一次内部会议上，来自监管层、保险公司和多家P2P公司的人士进行了沟通。中国证券报从与会人士处获悉，国寿财险北京分公司、民安财险与财路通的合作并非行业内的孤例，多家P2P公司都已经或计划寻求与保险公司进行接触，商讨为P2P网贷平台引入配套保险机制的可行性，但是出于谨慎的考虑，相关细节仍放在“桌面以下”，合作方或具体合作内容处于“暗地拉手”的状态。

多位P2P业内人士表示，P2P网贷平台与保险公司合作越来越多，可为投资者提供更大的信心支持。对于保险公司来说，尝试为P2P网贷平台提供保险业务是保险公司的业务创新，对保险公司的精算能力、风险控制能力均提出了更高的要求。

从已有的合作模式看，P2P公司投保信用保险后，当借款人出险逾期时，先由平台的风险准备金进行垫付，平台再向保险公司通报，后者随之核赔，理赔资金归集至风险准备金账户。此后，平台进行催收等贷后管理，将追回的欠款返还给保险公司。在已公布的案例中，民安财险、国寿财险北京分公司引入了风险共保机制，按照合同规定比例来分担赔付金额。

与会的保险从业者人士认为，P2P网贷平台初步尝试与保险合作，本质上与其引入担保机制雷同，所投保的保险产品不是对每一笔借款投保贷款信用保险，也并非对P2P网贷平台本身的“跑路风险”进行担保。而从从保险公司角度来说，事先需要核评估的是平台的业务系统、信用评级体系以及风控系统，对后者的交易过程进行监控，无须对每一个借款人的信用数据进行搜集。

陆金所内部人士表示，陆金所已经开始考虑和保险公司合作，近期其与包括平安财险在内的数家财险公司都有接洽，希望能从履约保证保险作为尝试合作的开始，“通过履约保证保险的方式，P2P网贷平台能够把投资人的风险降到最低，较好地起到风险防范作用。”

该人士还表示，从目前全国的情况来看，保证保险依然在财险方面的尝试居多，阳光财险、浙商财险已有相关产品，而在东北地区和西北地区也各有一家区域性农险公司有类似的产品。“如果保险真正能做到与银行和小贷通道相结合，使得借款人的担保费率从P2P网贷平台和担保公司的控制下脱离出来，与保险公司进行合作的话，能够对P2P行业发展起到积极的推动作用。”

但在合作之前，“降费率”的问题依然待解。陆金所内部人士提供的数据显示，目前阳光财险、浙商财险、平安财险提供的保证保险的费率区间介于0.95%到42.5%左右，而陆金所承诺的担保费率为0.8%，最多不超过2%。

问题在于，目前各保险公司在为P2P网贷平台提供的保险产品的费率设定方面，囿于掌握的数据较少，很难达成共识。接近平安财险的人士认为，从保险公司的角度来说，真正可使用的数据相当欠缺。“平安财险下设一个信用保险事业部，但其真正的操作模式和P2P网贷平台的情况还不是太合拍，严格来讲，和现有P2P网贷平台业务模式的匹配度也不是太高。”

“目前P2P网贷平台可选择的保险产品费率还是很高的。”前述陆金所人士表示，“我们希望能够让保险公司看到P2P网贷平台的数据和风险结构，从而给出合理定价，这也是我们下一步和保险公司需要细谈的事。如果按照现在的产品定价，对借款人来说，融资成本太高了。”

“地雷”隐现 担保模式何去何从

P2P网贷平台跟保险公司“牵手”实际上是在监管层提出“不能担保”、“回归信息中介角色”的大背景下的一次尝试。银监会创新部主任王岩岫7月8日提出P2P网贷平台不应是资金中介机构、受托理财机构和担保机构，不承担信用风险和流动性风险。

分析人士认为，信息中介和资金中介最明显的区别就是平台是否参与担保业务当中。据了解，目前P2P网贷平台交易的担保方式主要有三种。第一种是风险准备金模式，该模式下借款人每借一笔款项都要支付4%左右的风险准备金。目前深圳融资性担保公司收费的行价是10%，因此网贷平台通过收取风险准备金能够降低借款人的资金成本。不过，由于很多平台的风险准备金跟自有资金难以分离，存在挪用的风险。第二种就是引入第三方非融资性担保公司，这种业务模式违规，其次担保公司的实力也存疑。第三种是引入第三方融资性担保公司，这种模式理论上也让P2P网贷平台回归纯信息中介，跟引入保险公司起到同样的效果。但是在现实当中不少融资性担保公司与P2P网贷平台有关联，要么互为股东，要么由同一控制人运营，风险无法剥离。

网贷之家CEO朱明春对中国证券报记者表示，担保业务正是目前网贷行业两大潜在的“地雷”之一。例如一些网贷平台的项目由合作的担保公司推荐，如此一来网贷平台难以进行有效的风控。另一方面，目前整个担保行业的经营状况都不甚乐观，担保公司若倒闭必然会影响投资者的资金安全。据中国证券报记者了解，7月份四川就有一家大型融资性担保公司高管“集体失联”，该担保公司与多家P2P网贷平台有合作。目前部分受牵连的网贷平台只能“自己掏腰包”请其它担保公司“接棒”。

分析人士认为，虽然三种担保模式有一些潜在问题，但是在中国网贷行业发展的7年以来，很大程度上保障了投资者的资金安全，也丰富了网贷的业务模式和盈利模式。目前，纯做信息中介的P2P网贷平台全中国只有拍拍贷和点融网。

有悲观的网贷平台负责人对中国证券报记者表示，“去担保”短期内恐怕会让网贷平台和投资者难以接受，如果推进过程比较激进，网贷行业将面临大规模洗牌，其中80%的平台可能会倒闭。

有P2P网贷平台负责人对记者表示，如果网贷投资无法“兜底”，很多投资者会失去兴趣。所以，通过保险公司来做风险保障似乎是一个良好的尝试。据了解，深圳网贷平台共富网已经跟保险公司就风险保障的问题进行过洽谈。目前网贷平台和保险公司比较认可的合作方式是投资者在投资的时候可以自主选择是否投保。在这种合作框架下，网络借贷的风险有望跟平台剥离并转移到所有投保的投资者身上，网贷平台可以成为纯“信息服务中介”。

继一些P2P平台高管被曝“跑路”后，被投资人视为救命稻草的担保公司也上演“失联”的戏码，引爆担保“地雷”。在此情况下，P2P平台正在与保险公司试探性接触，酝酿新的合作。中国证券报记者获悉，继5月第一单合作协议签署后，不少P2P公司正在或准备与保险公司接洽，商讨如何利用保险机制给投资者资金提供保障。这实际上是P2P网贷平台在监管层提出“不能担保”、“回归信息中介角色”背景下的一次尝试。

专家认为，从理论上说，引入保险机制能够化解由担保所引发的风险，P2P平台已经认识到引入保险机制的必要性，而后者在增信和风控等方面的优势可以得到发挥。但在保险公司设定为P2P平台提供的保险产品的费率等方面，仍存在诸多难题。悲观人士认为，二者合作举步维艰，寄望借保险“去担保”并不现实。受到内部风险定价能力不足等因素的影响，选择担保模式仍是多数P2P网贷平台唯一的选择，引入保险机制的前景仍不明朗。

心态纠结 保险牵手P2P前景不明

在保险公司方面看来，为P2P网贷平台开发合适的产品，并不是一个顺利的过程。由于P2P行业的环境不同，可从国外借鉴的经验非常缺乏，保险真正实现与P2P行业的需求对接还任重道远。

据了解，目前共富网仍未跟保险公司定下明确的合作细则。国寿财险人士也对中国证券报记者表示，从保险公司的角度来讲，与P2P网贷平台合作的心态“比较纠结”。目前适用于P2P网贷平台的产品主要是信用保证保险或履约保证保险，“而最关键的地方是需要搭建系统性平台，平台上的所有数据是保险公司展业的基础，但实际上，可用的数据相当有限，保险市场上开办此险种或类似险种的公司屈指可数。”

据其介绍，保险业展业主要基于大数法则，在P2P行业整体可用数据较少的情况下，只能依据保守数据进行产品设计。反过来，展业过程艰难，又对数据的积累、分析、提取、总结形成制约。因此，与P2P网贷平台合作的风险相对而言较大，保险公司前期对其提出的要求就相对审慎和严格。

但该人士也表示，并不排斥与P2P网贷平台进行接触，探讨合作的可能性。从保险业的角度来说，在搜集相关数据的基础上，逐步开展信用保险业务。在展业过程中，国

各地掀起“非融”担保清理热潮

融资担保仍有较大空间

□本报记者 李超

P2P平台“去担保”要走多远，业内的观点不一。从更高的层面来看，有关部门对于“环境复杂”的担保行业的违法违规清理规范工作正在进行，8月即将迎来清理规范的“收官”，而多地也就非融资性担保公司的违法违规行为风险作出警示和整顿。

业内人士认为，“去担保”并不是一蹴而就的事情，中国庞大的担保公司数量和复杂的业态虽然已经给行业和监管层造成了困扰。但从现状来看，融资担保行业仍有很大的发展空间，能够撬动更多资金投向实体经济。在与P2P和保险公司合作方面，担保公司依然可以发挥作用。

各地集中清理规范

“一些非融资性担保公司在违规做融资性担保公司的业务，这种情况已经非常常见。”熟悉担保行业情况的人士对中国证券报记者表示，“虽然有牌照的限制，但违规的业务还是在持续，给行业声誉造成了很大影响。”

据融资性担保公司人士介绍，目前，相关法律法规及政策监管的范围均涵盖融资性担保公司。对于非融资性担保公司而言，监管尚有“灰色地带”，使得一些公司伺机钻空，造成无序发展和野蛮生长。

中国证券报记者了解到，相对而言，融



心态纠结 保险牵手P2P前景不明

寿财险希望推出一个涵盖信用保证体系的险种。在此想法下，近期也在寻求一些新的合作，以便更好地搜集有效数据。“保险公司进入这个市场后，能够在获得一定数据积累的优势下，相对准确地掌握业务发展的规律和特性。在提出一套稳妥的、市场认可的承保方案之后，P2P市场对于保险业来说将是一个非常大的市场空间。”

监管层人士表示，目前贷款拆分、担保、风险准备金等环节都有不足之处，P2P网贷平台引入保险作为风险管理举措，有一定的发展空间，可以谨慎尝试，但也应当意识到合作前景尚不明朗。“保险公司应该‘有多大能力做多大事’，承保P2P网贷平台，需要考虑两方面问题，一是在交易结构上，究竟要保项目还是保平台，二者对应的交易结构很不一样；二是在没有足够的数据和经验积累的前提下，在展业过程中该如何科学设定产品费率。”

对于双方合作的前景，业内亦不乏悲观态度。有与会的法律从业人士认为，目前民间借贷的法律纠纷呈明显上升趋势，P2P网贷平台坏账率上升，且部分公司实际坏账率可能高于其所公布的。在这种情况下，P2P网贷平台依靠担保开展业务是否能持续尚且存疑，和保险公司合作的希望更是不大。

各地掀起“非融”担保清理热潮

融资担保仍有较大空间

资性担保公司的设立门槛较高，按照流程，需经当地金融办批准，获颁融资性担保机构经营许可证。在与银行的合作中，担保公司收取融资金额1%到3%的担保费用，出现违约需承担100%的风险。其业务多面向中小企业，只有少数面向个人的业务，主要是购车贷款、消费贷款等担保。

2013年12月，银监会等八部委联合发布《关于清理规范非融资性担保公司的通知》，要求各省、自治区、直辖市人民政府于2013年12月至2014年8月底，对本行政区域内的非融资性担保公司进行一次集中清理规范，重点是以“担保”名义进行宣传但不经营担保业务的公司。对从事非法吸收存款、非法集资、非法理财、高利放贷等违法违规活动或违规经营融资性担保业务的，要坚决依法查处和取缔。

《通知》还明确，非融资性担保公司应按其实际从事的主营业务对公司名称予以规范，标明其行业或经营特点；专门经营工程履约担保、投标担保等业务的，应在名称中标明“非融资性担保”、“工程担保”或主要经营的非融资性担保业务种类。

中国证券报记者梳理国内金融监管情况时发现，多地行政部门近期在持续清理、规范、整顿非融资性担保公司的违法违规行为，力图把控其不当举动可能造成的区域性金融风险。一些地方政府已经通过多种渠道提醒公众和企业注意辨别和防范。

网贷业谋求与传统金融业融合

网贷之家统计显示，今年上半年平台“停摆”事件每月以7.5起的频率在发生，目前已经有55家平台出现危机。

□本报记者 梅俊彦

网贷之家统计显示，今年上半年平台“停摆”事件每月以7.5起的频率在发生，目前已经有55家平台出现危机。

网贷之家、第一网贷的数据分别显示，上半年P2P网贷的交易规模为818.37亿元和964.46亿元，交易规模分别为去年总量的77.35%和108.06%。数据显示出，虽然P2P网贷行业仍笼罩在“失联”的阴影当中，但是其成交额的增长势头仍旧迅猛。

此外，网贷行业在今年正在与证券、融资租赁等传统金融行业展开融合，其业务模式也层出不穷。网贷行业呈现出“两极分化”的局面。

6月10家平台陷入危机

网贷之家统计显示，6月份共有10家平台陷入危机，今年上半年“停摆”的平台一共有55家。网贷之家统计显示，6月份陷入危机的平台中，除了“都能贷”面临“提现困难”以外，其余的平台均为“跑路”。

纵观今年网贷行业的“停摆事件”，不难发现诈骗跑路的占比较去年有所上升。其中出现了诸多“情节奇葩”的平台。

例如，台州恒金贷平台在6月27日上午上线，下午老板就“失联”，创造了网贷行业跑路史的“新纪录”。再如，有投资者在7月12日发现，深圳“群众贷”平台的借款项目涉嫌“抄袭”四川“易贷网”，目前“群众贷”的网站已经打不开，上演了一场“史上最懒平台”的闹剧。

除了平台不断出现“停摆”事件以外，跟平台合作的担保公司也出现“失联”事件。据了解，近期四川一家融资性担保有限公司高管集体“失联”，该担保公司与至少两家P2P网贷平台存在合作关系，成为了网贷平台的“最不靠谱队友”。

其中一家P2P网贷平台随后回应称，平台与上述融资性担保公司有500万元的合作项目，平台已与担保公司、借款人达成初步意见：平台另行选择其他融资性担保公司来承接此借款人的担保责任。

除了上述情况以外，上半年还发生“傍权威媒体”的“科讯网”失联等诸多情节新奇的事件。据了解，目前投资者、第三方平台仍难在技术上解决平台诈骗、假标等问题，“踩雷”的投资者维权之路漫漫，业内人士提醒投资者分散投资。

业务创新层出不穷

虽然P2P网贷行业今年仍未摆脱“失联”的阴影，但是其成交额的增长势头仍旧迅猛，不少平台也开始了与其他金融行业进行融合，创新业务也层出不穷。

网贷之家、第一网贷的数据分别显示，上半年P2P网贷的交易规模为818.37亿元和964.46亿元，交易规模分别为去年总量的77.35%和108.06%。第一网贷数据显示，成交额超过30亿元P2P网贷平台的有2家，在10亿元至30亿元之间的平台有16家，5亿元至10亿元之间的平台有27家。

在成交量增加的同时，投资者的收益率则在降低。第一网贷数据显示，2014年第二季度全国P2P网贷平均综合年利率为19.15%，较第一季度的21.50%下降了2.35个百分点。投资者收益率降低意味着平台可以更稳健地发展。

除了交易量增长迅猛以外，今年以来网贷行业与传统金融行业的融合悄然展开。如7月15日，广发证券、投哪网联合发布战略合作，广发证券旗下全资子公司广发信德将对P2P平台投哪网注资近亿元。据了解，广发证券相关业务部门及旗下子公司与投哪网将探索合作机会，等投哪网上市之后双方将全面推进业务对接。

民生电子商务有限公司也在7月15日正式对外运营。其中，首款产品为承兑汇票理财产品，项目总额19.8万元，预期年化收益率5.7%，期限为65天。除此以外，承兑汇票理财以外，有的平台还开展了融资租赁业务、保理业务等。网贷行业与传统金融业务的融合正在加速。

网贷行业的业务创新也层出不穷，例如网贷平台人人聚财近期推出“定投宝”产品。该产品的主要特色在于可以点对点金融债权转让，投资者如果流动性紧张可以在产品未到期的情况下在人人聚财挂出债权转让需求，如果有新的投资者购买就可达成交易，如果没有投资者购买，债权人所有者可以通过“打折”来增加交易的吸引力。如此一来，一个点对点的网贷债权二级市场应运而生。

据记者了解，东莞团贷网有在新三板上市的打算，深圳也有平台准备到香港上市，近期温州也有网贷平台在浙江股权交易中心创新板挂牌。分析人士认为，整体来看目前网贷行业处于一个两极分化的阶段，预计未来平台倒闭和行业继续发展会相伴相生。