

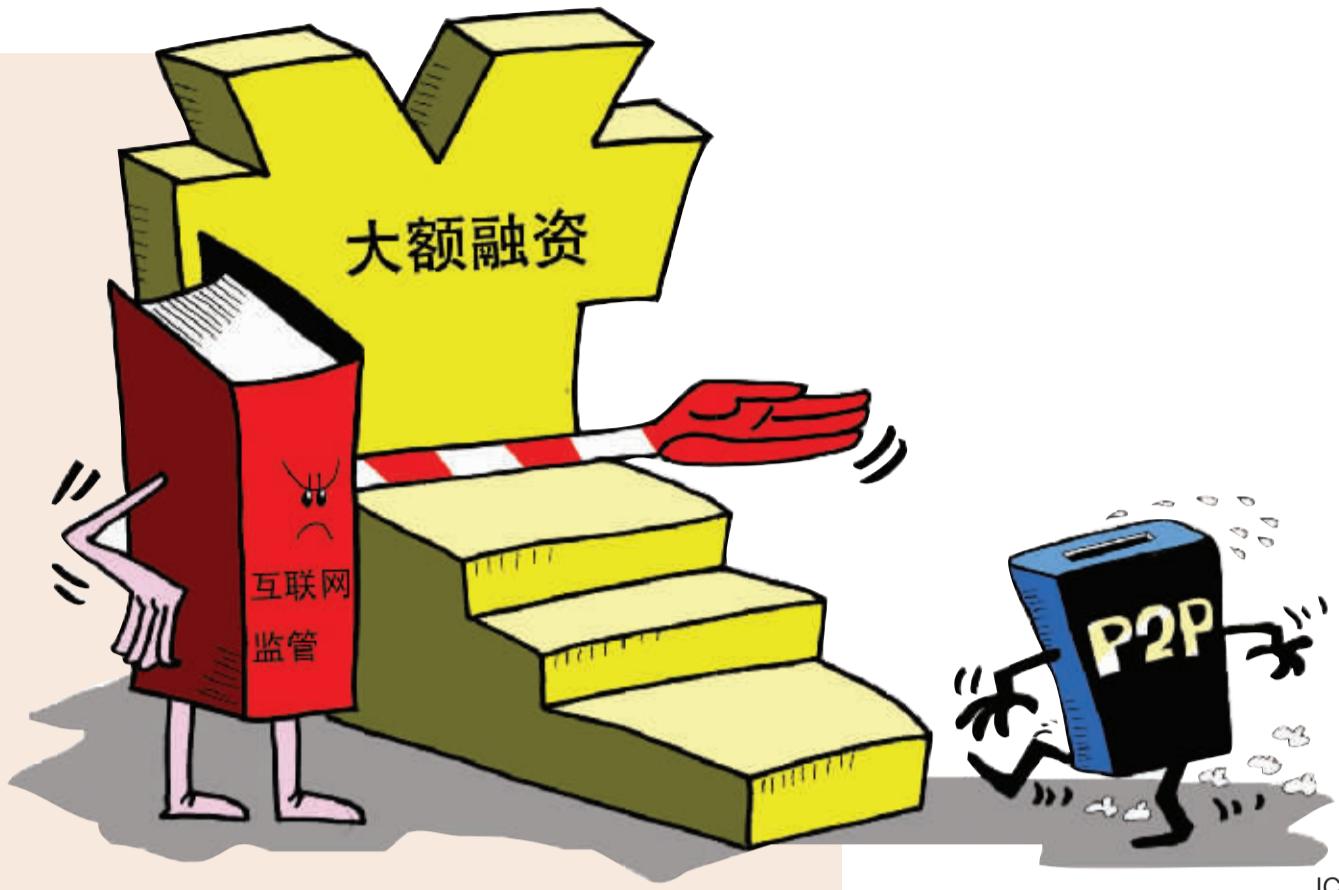
2亿大标急刹车 P2P大额融资风险重重

□本报记者 张莉

近期，深圳一家老牌P2P网贷平台因一笔大额融资业务“麻烦缠身”。2亿元借款项目因借款人信息存在问题而遭到投资者曝光，为慎重起见，该平台不得不暂缓该项目的发标，并对项目展开调查。市场人士认为，该事件对当下P2P平台的大额融资业务敲响了警钟。

由于互联网金融的井喷式发展，今年以来，部分网贷平台逐渐偏离P2P“小额量多”的初始路径，开始尝试转型做规模千万甚至上亿级别的大额融资项目。不过，由于部分项目涉及为房地产企业“输血融资”或为资质欠佳的企业做过桥资金，P2P大额融资业务的风险也引发市场争议，其焦点指向P2P平台自身风控部门的审核能力。

尽管多家平台负责人声称P2P大额融资业务与银行部门业务仍有差异，但越来越多的P2P平台逐渐分流来自传统金融行业的客户资源已经成为行业常态。与此同时，目前监管层正在加紧对P2P网贷行业及其模式创新形成统一的监管意见。知情人士透露，大额融资是监管部门重点关注的三大问题之一，这使得P2P网贷平台的业务转型进入微妙的境地。



IC图片

记者手记

网贷担保沉浮

□本报记者 梅俊彦

第三方担保模式曾“红极一时”，然而，近日伴随着西南地区一大型担保公司“失联事件”的发酵和业界大佬陆金所宣布逐步取消担保，这一模式隐藏的风险成为业内关注的焦点。

第三方担保是指担保资金由网贷平台以外的第三方担保机构来提供。该业务模式下，出借人的本金保障服务全部由第三方担保机构完成，网贷平台不参与任何风险管理服务；同时，平台不再负责坏账处理，也不承担资金风险。

据观察，国内投资人对于理财普遍持相对谨慎的态度，即便是小额投资，也以求稳为主。在这种普遍保守的投资心态下，担保模式下的P2P网贷平台承诺在出现借款违约风险时，可为出借人垫付本金。一时间，“担保模式”尤其是第三方担保，迅速被目前市场上绝大多数P2P平台采用。

实际上，担保模式的本质是网贷平台将风险剥离给第三方担保公司，但是如果担保公司资质不良，风险剥离就形同虚设，这对网贷平台选择担保公司的能力提出了极高的要求。

上文所提到的西南地区担保公司就是一个典型的例子。该担保公司成立于2004年，注册资本历经几次增资扩股到9亿元，员工超过200人，2013年营业收入近3亿元，为企业提供的累计担保融资达320亿元，成为西南地区规模较大的担保公司之一。

该担保公司一份2014年5月的财务报表显示，截至今年5月31日，该公司在保余额期末数总计46.28亿元。其中，银行类金融机构融资担保总额为40.02亿元，非银行类金融机构融资担保总额为4.34亿元，直客式贷款1.84亿元，小额贷款公司担保总额并无统计。

这家公司看似实力雄厚，却在7月份突然“失联”，这也让几家与其有合作的P2P网贷平台受到了影响，投资者资金安全的“防火墙”轰然倒塌。

《2013中国网络借贷行业蓝皮书》表示，资金链条脆弱几乎是民营担保公司所面临的共同问题。我国的担保费一般是担保额的3%-5%。而担保客户一旦违约，担保公司就需要100%代偿，这就使担保公司在一个低收益的基础上，承担了极高的风险。

这种风险在大额标上尤其值得引起注意，如果网贷平台所发的标单笔资金量较大，一旦发生逾期，可能会让本身资金链条脆弱的担保公司不堪一击，进而影响到投资者的资金安全。

相比之下，商业银行很早就察觉到担保公司所存在的问题。近年来，出于对资金链承压能力的担忧，民营融资性担保开始遭商业银行“封杀”。2011年底就有银行提高融资性担保公司的准入门槛，此后银行越来越倾向于与有国资或者政府背景的融资性担保公司合作，也有银行直接引进保险公司做资金保障。如今的网贷行业资金保障模式也有可能复制类似的发展路径。

在清华五道口金融学院院长、原央行副行长吴晓灵看来，担保公司的资本本身就已经成为制约P2P行业发展的原因之一。业内人士提出，保险公司承保模式将成为新兴模式。该模式下，当P2P平台是被保险人时，发生逾期后，P2P平台先行实时垫付本息，再由P2P平台发起报案和理赔流程。但是也有业内人士认为保险合作模式推进目前仍面临着许多难题，短期之内没有实现的可能性。

2亿项目暂缓发标 老牌P2P身陷风控风波

遭遇质询后自行删除记录，该借款人企业朝令夕改的动作反而引来更多怀疑。有细心的投资者在深度挖掘借款人资料后发现，该借款人企业负责人的直系亲属同样运营一家网贷平台，上述融资项目舍近求远寻求其他平台融资，其不透明信息可能存在其他不良动机。在不少投资人看来，该借款人企业信用及资质存在较大问题，应取消其2亿元标的项目，或至少澄清相关项目的详细信息之后再度发布，以避免投资者受损。

庞大的压力也令这家承接该融资项目的行业内认可度较高的老牌P2P网贷平台站上风口浪尖。8月4日，该平台负责人表示，暂停原定当日发标的上述融资项目。负责人表示，由于借款人企业在投资者质疑后，没有主动回应质疑，反而将网站信息删除，为慎重起见，平台经

营管理团队商量暂缓发标，对相关疑点进一步调查。针对借款人信息不明朗问题，该负责人声明风控部门已经对原借款信息有所了解，同时将会查明借款人关联项目的详细信息。

业内分析人士认为，因信息不清晰而引致的项目暂缓，无疑暴露了该P2P平台风控审核可能存在的问题，同时也让平台的大标业务陷入被动。据了解，为破解小额P2P业务盈利困难的瓶颈，该平台今年开始多次发布大额融资项目，并按照银行标准来实施风控，其平台业务量迅速飙升，亿元级大标也成为平台的常态化项目。部分网贷平台负责人认为，P2P平台接棒银行、信托来做大额融资，却难有优质项目，其信用风险存疑。尽管平台自身有资金垫付能力，如果大单业务量占比过高，将可能存在较大的流动性风险。

网贷平台频发大额标的 输血房企或引风险

控成本就可以做到低于小额项目。此外，借款人企业多数是银行的信用客户，均经过银行的风控审核，相对安全”。

在张博宇看来，来自银行借贷的客户资源资质相对较高，很多企业本身也存在尚未满足的融资需求。浙江某物流企业的负责人坦言，在申请银行贷款流程中，由于银行需要结合自身的风控需要和企业经营状况，发放的贷款额度大多难以满足企业的融资目标，“有时候银行会需要收回前一年的本金后再贷新的款项，加上审批流程相对较长，企业资金周转不灵，资金链就会出现问题，就需要找其他的渠道来解决。”一边是P2P平台自身业务模式转型、突破经营瓶颈、扩大平台业务量的需要；一边则是大量中小企业未能满足的融资需求，这也令大额融资业务的新渠道应运而生。

不过，令人担忧的是，不少大额融资的借款人身份却和一些房地产商有着千丝万缕的关系，在房地产市场不太景气的情况下，P2P网贷平台可能因大额融资项目而走上高风险之路。据业内人士分析，今年开始，部分在三四线城市进行开发的房企出现资金紧张的问题，在求助银行、信托、小贷公司、民间借贷等其他融资渠道之后，P2P平台也成为这些房地产企业重要的融资平台。“目前大部分融资额

度高、期限长、利率高的项目大部分都是房地产业融资项目，但从表面上来看却难以看出，项目可以包装为个人借贷项目，但实际上仍是向房地产企业输入资金。”据知情人士透露，有些平台表面上并不会直接以房地产开发商的名义借钱，而往往以房地产商在建房作为抵押，然后在平台上表现的则是普通的房地产业融资。

据中国证券报记者采访了解，目前不少涉及房地产业融资的借款项目，大部分P2P平台都会采取“先垫付再转让”的模式，即先一次性将借款资金交给企业，并拿到企业房产或土地的相关抵押，然后分多个项目、分期限进行拆标，平台对于大额融资项目的风控能力也主要在于平台自身的资金垫付实力。但有网贷负责人认为，虽然有房产作为抵押，但房地产企业资金回笼本身周期较长、现金流不充裕，随时需要兑付提现的P2P平台自身则会面临庞大的流动性压力，一旦提现出现问题或遭遇挤兑，平台就可能面临倒闭。“目前房地产市场不景气，泡沫风险加剧，银行对房地产企业贷款收紧，房地产资金链本身就面临重大考验，此时目标短期资金回收的P2P平台介入，形成资金错配，风险就会非常大，对这个新兴的行业并非有利。”

监管政策落地在即 大额融资模式或面临调整

的冲击，其中的风险不得不需要警示。”

在业内人士看来，目前P2P行业发展迅猛，创新模式五花八门，其中资金池、拆标等业务模式既解决了民间网络借贷的实际问题，也招致不少“江湖骗子”混迹其中，引发一系列平台诈骗甚至倒闭事件，其归根到底也在于P2P行业监管政策尚未明确。

不过近期，已有来自银监会方面的消息称，针对P2P行业监管文件正在起草，今年年底或明年初P2P监管细则将会出台。与此同时，7月中旬，央行曾召集多家P2P、第三方支付、银行等人士开会就《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》内容征求意见并讨论，其中大额投资将可能不会是监管支持方向，新规中可能对此有所限制，这也意味着目前与监管思路相左的P2P机构大额融资模式可能将重新面临调整。

为追求行业稳定发展，P2P行业自身也开始寻求去担保化，以定位于信息服务的中介机构，比如通过与保险公司、第三方担保公司、风投的合作实现机构化转型，或者探索风险备用金制度以确保投资者资金安全等等。张博宇表示，未来P2P机构发展的趋势还是遵循项目与

平台之间相互隔离，让P2P机构化身为真正的中介服务平台，以有效的规避风险。“P2P将来一定会在不同行业和不同业务经营模式下进行分化，在细分市场深耕细作，比如部分平台对供应链金融、医疗金融、农村金融等领域熟悉的电商推出P2P平台‘民生易贷’，首个项目‘如意3号’1000万元项目额度仅4分钟就售罄。7月29日，由包商银行小马bank千里马投资项目累计投标突破1000万的消息也在业界引起关注。据不完全统计，今年以来，已经有14家A股上市公司涉水互联网金融。

在大量外配资进场的刺激下，网贷行业的吸引力也与日俱增，越来越多的民间闲散资金也开始被网贷平台所吸引。据统计，7月市场上大量闲置资金有投资需求，网贷各平台的人气有显著的上升，行业总体投资人数达到40.88万人，较上月上升26.89%，预计到年底投资人数将会达到82万人。

7月网贷成交额突破200亿

□本报记者 张莉

尽管有关跑路、倒闭等事件频频见诸报端，但P2P网贷行业仍然呈现井喷式的发展趋势。据业内统计，7月份中国P2P网贷行业加速发展，市场成交总额突破200亿元，新上线平台、投资人活跃人数等也出现明显增加。

与此同时，传统金融、风投资金及上市公司也在逐步加入P2P行业，在大量资金涌入的刺激下，网贷平台频频出现大量秒标，不少大额标的也在短时间内迅速跑满标，互联网金融火热局面可见一斑。

7月成交数据刷新纪录

今年以来，P2P网贷行业发展依然如火如荼，平台交易量与新增投资人数大幅增长，投资人数量与日俱增，平台频频出现大额标的，并受到投资者热捧，大量秒标也吸引诸多民间资金的热炒，其火爆程度令市场叹为观止。在业内人士看来，P2P行业作为互联网金融新形态，其仍处于发展的上升期，民间融资的庞大需求、房地产市场的变化等因素不断推涨着行业的迅猛发展。

据网贷之家报告统计，7月网贷行业总成交量达209.59亿元，刷新网贷平台月成交纪录，较6月(修正后数据160.40亿元)环比上升30.67%，日均成交量达6.76亿元，结合去年下半年和今年行业趋势，预计2014全年总成交量将突破2500亿元。从地域上看，7月网贷总成交量中，广东、浙江、北京、上海、江苏依然稳占前5位，其中，广东省出现爆炸性增长，成交量环比6月增长35.75%，高于全国网贷行业总体增速。

从平台层面看，P2P行业成交量翻涨，其中重要的因素在于不少平台开始转型做大额借贷项目，提高平台自身的发展速度。上述报告认为，随着互联网金融的发展，平台业务逐步拓展，已不满足仅仅做小额借贷，转而开发更大借款额的借款人。而近几个月以来，房地产行业维持低迷的发展趋势，银行、信托等对房地产商的资金收紧，使得这些“大户”转向网贷，给了平台发大额标的可能。另一方面，投资人对互联网金融的运营模式越来越认可，能够接受平台发布的高额借款标。三方结合之下，进一步推高了网贷行业的总成交量。

网贷平台掀起“淘金潮”

与往年不同的是，相比此前的草根创业，今年新上线的网贷平台不少都具备风投资金、上市公司、银行等背景，各路资本大举进军P2P行业的趋势明显，也将一部分传统金融的线下资源带入市场，网贷平台的“淘金潮”则日益明显。

目前，风投、上市公司、银行系、国企等频频涉足网贷，成立网贷平台或与平台合作，拓展借款业务，促进成交量增长。今年5月，属于陕西金控旗下全资子公司的金开贷上线，成为首个国有独资的互联网金融服务平台。7月15日民生银行旗下的民生电商推出P2P平台“民生易贷”，首个项目“如意3号”1000万元项目额度仅4分钟就售罄。7月29日，由包商银行小马bank千里马投资项目累计投标突破1000万的消息也在业界引起关注。据不完全统计，今年以来，已经有14家A股上市公司涉水互联网金融。

在大量外配资进场的刺激下，网贷行业的吸引力也与日俱增，越来越多的民间闲散资金也开始被网贷平台所吸引。据统计，7月市场上大量闲置资金有投资需求，网贷各平台的人气有显著的上升，行业总体投资人数达到40.88万人，较上月上升26.89%，预计到年底投资人数将会达到82万人。

业内人士认为，经历一年多的发展，P2P行业整体正在进入相对成熟的竞争时代，一批有资金实力、优秀管理经验以及丰富线下资源的平台将脱颖而出，其风险管理能力也会优于一些门槛低、管理混乱的平台，随着未来行业监管细则的出台，网贷行业将迎来新一轮洗牌。