

# 温和创新PK野蛮生长 P2P平台争食互联网金融人口红利

□本报实习记者 徐文擎

在现今国内的P2P行业，你可能会看到两幅景象：一边是PE/VC或实体资本追着给P2P“新贵”投钱，生怕错过了下一个可能把猪也吹起来的“风口”；一边是平台跑路、倒闭等丑闻不绝于耳，投资人血本无归。但后者似乎并未阻碍传统金融和互联网行业中的“活跃分子”持续“联姻”。钱生钱创始人倪抒音将此解释为“互联网金融的人口红利远未到来，创业者还可以吃好多年”。从现实情况来看，P2P行业的创新步伐从未停止，但分化出风格迥异的两派。

## 注重风控的温和创新派

或许创业者自己也深知风控是P2P网贷“永远的痛”，行业内有一群人无论走到哪儿，都将风控挂在嘴边，好像那是一把时刻悬挂在头顶的达摩克利斯之剑。

“当投资者在平台上看到一张票据被挂出时，实际上它已经被放在合作银行的保险柜里了。”票据客总裁洪其华在上周由清科集团主办的“聚焦互联网金融”投资界沙龙上如是说。

票据客是一家以票据理财为主营业务的网贷平台，隶属上海富商金融信息服务有限公司，后者注册资金1亿元人民币。选择票据作为一种新的投资标的，票据客看重的是票据本身作为抵押物的风险可控性。洪其华介绍，票据客的借款担保是银行承兑汇票，这与大部分P2P靠个人信用借贷或用一些可兑换性和流动性无从保障的抵押物借贷有较大区别。

比如，如果有借贷方想通过票据客融资，他必须先拿出一张自己合法持有的银行承兑汇票作为质押，然后由票据客的线下风控团队及委托银行共同验证票据真伪，同时通过银行的大额查询复系统发起这张票据签发的查询工作。在一切鉴定结束后，票据客会将质押物变成一个理财产品介绍给投资人。当然，由于该细分领域的融资成本和周期问题，票据理财产品不会有一般P2P平台动辄15%~20%的高收益，平均7%~8%的收益率与其相对偏低的风险性相匹配。

无独有偶，近日宣布获得A轮融资1000万美元的钱生钱网贷平台，同样主打为用户提供票据理财产品，将银行直接面向对公客户进行的小范围流通理财产品带给了个人投资用户。其创始人兼CEO倪抒音介绍，目前行业内许多从BAT公司和传统金融行业走出来的联合创业团队，一方面在打互联网技术体系的攻坚战，包括设置机器学习的自学习和自净化，在第一道防线做到机器风控，更重要的是金融体系的风控体系建设。她的团队中，不少成员曾从事VISA风控体系建设。

还有某位曾经供职于九鼎投资的创业者，在创办新的P2P平台时将目光瞄准了企业应收账款，让投资人与评级高的企业应收账款对接，同时平台还会行使管理应收账款的保理商角色，业内人士称这承担了一部分投资人的风险。

综观上述的几个平台不难发现，除了金融产品的创新，借贷方与传统的P2P平台相比也发生了一些改变。在新的借贷模式中，借贷方更多的是遭遇过银行融资难的中小微企业，业内将这种新的借贷关系称为P2B。

爱投资和积木盒子是P2B的典型代表。他们的借款终端是企业，是多人对一个企业的放款，同时引入融资性担保公司进行本息保障。另外，目前部分P2B平台会参与项目相关企业的实地征信和风险评估，比多数P2P平台仅展示一张投资人无从验证的借款人信用记录或抵押证明有了进步。有从业人员认为该模式在法律层面仍然存在一定的瑕疵，但因为相关法律法规的滞后性，P2B目前为止还是得到了较好的发展。

一位有着多年P2P基层工作经验的从业者告诉记者，网贷平台在整个借贷过程中应该要参与其中，包括信用审查等步骤，但现在大多数P2P平台做不到，变成了线下很多担保公司和小贷公司的资金掮客和线上融资平台。“现在有一些P2P平台在线上融资后，将资金外包给非融资性担保公司或小贷公司，形成P2P的三点模式，这实际是将风险转移了，但风险仍然存在。”网贷之家CEO石鹏峰说，而P2B被认为较好地解决了这个问题。

## 走在法律边缘的野蛮生长派

P2P行业从来不缺少造富神话，总有一部分投资者会因为对财富的极度渴望而大胆“玩火”。近期，一种新的股票配资模式悄然诞生，有媒体统计称，目前国内已有六家资本、658金融网、贷未来、不差钱、赢在投资、前程无忧、米牛网等十余家做股票配资的P2P平台。

所谓网贷股票配资，简单地说就是将传统的股票配资业务放在了网上，包括签署合同、支付费用等流程，一定程度上打破了行业的地域性。平台提供股票账户，理财人提供资金，配资人在持有自有资金加上配资后操作股票账户，同时按月支付利息及服务费。

与传统P2P平台针对理财人可获得超高收益的宣传方式不同，这类平台主打的是针对配资人的“攻心战”。据记者不完全统计，这类平台对配资人宣称可做到的杠杆倍数从5到15倍不等。

“杠杆达到15倍，一旦出现虚拟配资人或其在股票市场剧烈波动下难以及时平仓的情况，投资人的钱打水漂就是分分钟的事，那是会死人的。”一位长期从事P2P行业观察的人员告诉记者。

但这类平台的工作人员却认为该业务只是将线下的配资经验搬到了线上，风险并没有媒体“宣传的那么大”，在业务开始前算过许多公式、模型，知道风险边际在哪里，同时有平仓线、人盯人、平仓后更改密码等措施保障。

除了这类“推陈出新”的平台，还有几类例如企业自融、大额标的平台同样游走在法律边缘。

石鹏峰在互联网金融投资界沙龙上说，平台自融有两类情况：一类是真正的实体企业，一类是庞氏骗局，大部分的情况是伪P2P平台。由社科院发布的《中国P2P网贷行业发展与评级报告》中提到目前三大类问题平台中的其中一类，就是简单的平台自融模式，平台融资通常直接流入控制人的个人账户运作，具有典型的资金池特征；同时资金分散转入、集中转出，大笔流入平台上下游或民间借贷机构，资金用途无法一一交代，资金安全得不到保障。

同时，他提醒到，还有一类开展自动化投标业务的平台也值得注意。平台会将募集资金打散，根据投资人预期利率、期限做自动化投标。“这种模式如果能一一对应还行，但若在投标过程中长期拆时间、拆金额，就有设资金池

的嫌疑。”某业内人士说。

## 未来不会一家独大

对于P2P未来的发展，石鹏峰称，“虽然P2P网贷业务在国内已有七八年的历史，但仍然处于刚刚开始的起步阶段，未来三到五年内，经过业内竞争、重组，还会剩下百余家企业，这个行业不会和团购一样出现赢家通吃、一家独大的局面，因为网贷行业很大程度上受到地域性和行业性的影响。”他认为，无论从市场规模、理财用户规模，还是从业机构数量，P2P行业都还有很大的发展空间。

清科创投的投资总监陈嘉君则表示，P2P不是完全的互联网行业，而是互联网金融行业，在传统互联网行业中，只有老大没有老二，但互联网金融行业有很强的金融属性，存在并行的局面。

但对于未来，行业无论是在投资者教育层面、监管层面，还是行业自身的底层架构层面，都还需要逐渐完善，包括征信体系、技术力量、法律更新、市场成熟度等各个方面。“P2P平台最终比拼的将会是效率、体量、准确性和鲁棒性。”石鹏峰说。

## PE“疯投”P2P愈演愈烈

□本报记者 陈莹莹

10月15日，P2P网贷垂直社区网贷天眼对外宣称已完成千万美元的A轮融资，投资方为君联资本。这是继上周P2P平台短融网获香港新鸿基注资之后，P2P业内获得的又一笔“大手笔”资金。

知情人士透露，接下来仍将有几家P2P业内机构获得注资。随着越来越多的PE或者产业资本进入，行业洗牌和整合也将迎来“尖峰时刻”。

## 首只类ETF产品或面世

网贷天眼CEO田维赢透露，此次千万美元的融资用途主要有两方面：一是继续依托网贷天眼，帮助网贷投资人解决投资过程中遇到信息不对称、决策困难等各种问题；二是即将推出网贷行业首只类ETF基金产品——乐投宝。据该公司称，乐投宝是一款类似股票ETF的理财产品，相当于P2P行业的ETF。它的作用就是可以最大限度地将投资平台的个别风险，分散到整个行业中去。但是也有专家和投资人士认为，由于该产品的具体设计细节尚不清晰，且P2P相关监管细则仍未落地，所以如何评估其风险收益情况有待了解更多的信息。

同日，网贷天眼还发布了新产品——投友圈。据了解，该产品提供包括乐投宝在内的多款理财产品，以提供简单易用的网贷资产配置功能，重点解决投资人关于P2P理财的难题。

## 行业整合迎“尖峰时刻”

知情人士透露，银客网有望于本月正式对外公开其A轮融资详情，目前已有不少业内与媒体人士收到了银客网A轮融资发布会的邀请函。就在前不久，短融网、银豆网完成A轮融资，积木盒子宣布已经完成B轮融资。而据不完全统计，今年以来已有20多家P2P公司得到了资金的支持，占所有P2P公司总数的2%。投资总额大约4亿美元，平均每个P2P公司2000万美元。

“PE资本的进驻，不仅可以进一步完善平台的发展，更重要的是，在市场和投资者眼中，也是一种变相的‘增信’。他们认为，PE选中的平台已经是经过考察和筛选的，这样投资起来也会比较放心。”多位P2P高管表示，PE资本的进入，将会加速P2P行业的洗牌，行业整合迎来“尖峰时刻”。

陆金所CFO郑锡贵直言，P2P行业的竞争将进入“拼爹、拼DNA、拼自己”的“三拼”时代。“P2P的潜在市场空间巨大，人人都想分一杯羹，以前可能随便拉一个草台班子就可以运作，但是随着大规模整顿和洗牌的来临，这种情况肯定不可能持续，未来草根平台的运营也会变得越来越困难。”

郑锡贵称，“P2P网贷作为互联网与金融的跨界，最具有优势的自然是两种人，分别是互联网人与金融人，他们的‘后代’自然具备旁人所没有的先天优势。随着行业整合的加剧，这些先天优势将会变得更加明显。”

银客网创始人林恩民认为，随着越来越多的互联网金融公司宣布获得融资，这一行业或迎来转折，“到今年年底会有很多P2P公司完成B轮融资，当大家都完成B轮融资的时候，市场上的斗争就会很激烈了。虽然P2P市场很大，但是单个品类谁都不允许对手比自己强，所以开打‘价格战’是必然的，这在未来半年左右可能就会上演。”

## 接棒货基 票据理财成互联网金融新宠

□本报记者 黄淑慧

继货基、P2P之后，票据理财正在成为互联网金融行业的新宠。自去年年底以来，金银猫、银票网、票据客等多家线下票据公司纷纷涉足线上票据理财市场，阿里、新浪、京东、苏宁等互联网巨头也陆续加入战团。在货币基金收益率连台阶的背景下，年化收益率能达到6%甚至7%以上的票据理财产品吸引了诸多投资者的目光。

## 互联网金融新触点

票据理财产品发轫于去年年底，不到半年时间就成为互联网金融战场的“兵家必争之地”。除了金银猫、银票网等细分票据产品平台之外，各互联网巨头等纷纷涉足这一领域：阿里招财宝于今年4月推出“中小企业贷”，新浪微财富自5月起也与金银猫、普兰等票据中介合作推出了票据理财产品，随后苏宁、京东也相继杀入，一时间，票据理财风靡整个互联网金融市场。

这类票据理财产品是融资需求的企业将其持有的银行承兑汇票委托互联网平台进行抵押，由投资者通过平台注册进行投资。业内人士表示，之所以出现这一巨大市场，是因为银行由于人力、时间成本的限制，缺乏动力涉足票据贴

## 收益率将理性回归

由于年化收益率高于各类“宝宝”及银行线下理财产品，票据理财产品受到相当一部分

投资者的欢迎。从各互联网平台的销售情况来看，“秒杀”现象屡见不鲜。业内人士指出，目前互联网金融理财市场中可供普通投资者选择的中短期理财产品屈指可数。货币基金类理财产品目前年化在4%左右，流动性较好，随取随用，但收益较低；收益率在10%以上的P2P网贷，由于市场平台良莠不齐，风险较高，投资者的担忧情绪较重。风险、收益、流动性水平介于两者之间的票据理财产品因此找到了生存区间。

事实上，在推广票据理财产品阶段，有些互联网平台采用了补贴收益的方式以吸引投资者，少数票据理财产品年化收益率水平能达到8%以上甚至10%左右，更是为票据理财热推波助澜。不过业内人士也指出，根据企业资金需求紧迫程度的不同，目前市场上票据理财产品平均年化收益率水平大约在5%~7%，不排除一些平台在推广初期会以高收益率吸引眼球，但基本上运作一段时间之后，产品收益率就会回落到合理水平。

值得注意的是，作为票据理财产品标的的银行承兑汇票代表的是银行信用，但并不表示完全没有风险，因为其中存在克隆票、延迟支付等风险。对此，有票据互联网平台也表示，除了提取一定比例的风险准备金之外，也在考虑与不良资产处置机构合作，进一步控制风险。

用数据说话 选牛基理财  
金牛理财网 WWW.JNLC.COM

## 银华高端制造业发行

以高端制造为主题的银华高端制造业混合基金10月16日起通过建行等销售机构及银华基金网上直销平台发售。该基金将采用产业链投资模式，即在选定的产业链方向上精选股票进行投资，共分为两条投资主线：一条是选择符合中国新经济转型方向、受国家政策扶持、拥有创新型技术的成长型高端制造业公司，其有望在承接国外产业转移中发展壮大起来；另一条是选择已初具国际竞争力的传统制造业公司，该类企业有望在未来10~20年成为世界级的龙头企业。(张昊)

## 东海美丽中国今起发行

记者获悉，东海基金美丽中国灵活配置混合基金将在10月16日至11月12日发行，对此类基金有兴趣的投资者可前往工商银行、东海证券等网点或东海基金直销中心进行认购。

资料显示，新发行的东海美丽中国属灵活配置混合型基金，进可攻，退可守。从大类资产配置来看，股债双投，有利于风险与收益的平衡，其中股票仓位为0~95%，股市回暖向好时可提升股票仓位，最高可升至95%，能充分分享股市上涨带来的收益；在股市下跌时可增加债券配置，更可实现零股票仓位，以规避股市风险。同时，东海美丽中国可适当参与股指期货的投资。(李良)

## 华商未来主题 两天募集近50亿

华商未来主题近日发布成立公告，公告显示，该基金募集时间为10月9日至10月10日，募集时间仅为两天，募集规模达到了49.19亿元。

据部分银行代销渠道反馈，华商未来主题基金在首发当日即受到投资者的热捧，发行当天即远超合同约定的成立条件，华商未来主题基金在发行第二日即提前结束募集。据悉，近年来，华商基金在权益类和固定收益类产品上均有上佳表现。海通证券数据显示，截至9月30日，华商基金权益类产品今年以来加权平均净值增长率为24.16%，在70家基金公司中排名第7；固定收益类产品今年以来加权平均净值增长率为17.29%，在69家基金公司中名列第二。(曹乘瑜)

## 深货币ETF存套利机会

深交所首批场内货币ETF将于10月20日挂牌交易，由于货币ETF拥有T+0回转交易、双重交易渠道等特点，业内人士指出，货币ETF存在无风险套利机会。

一般情况下，基金的份额净值与交易价格会保持一致，但由于货币ETF独有的特性，且不同时点市场上存在不同的供求关系，货币ETF的交易价格往往出现偏离份额净值的情况。以即将上市交易的招商快线为例，当招商快线的二级市场价格大于份额净值时，投资者可用现金申购基金份额，待其实时交收完成后在二级市场卖出，赚取价差收入。反之出现折价时，投资者同样可以赚取价差收入。(黄丽)

## 万联证券推出“融新宝”

10月15日，万联证券推出专注于新股申购的融资新业务——融新宝，专门为有市值无资金或资金不足的打新客户提供资金支持，帮助他们实现满额申购，提高资产使用效率。

据万联证券人士介绍，“融新宝”业务与融资券相比具有质押率高、资金到账速度快、操作方便的特点，推出即获得客户良好反响。此后，万联证券还将陆续推出“融易宝”、“融商宝”等新型融资业务，努力通过更便捷的操作模式、更高效的融资速度、更个性化的融资方案，为公司客户提供一站式融资解决方案。(黄莹颖)

## 长江证券

## 获港股通业务资格

在顺利通过业务现场检查及多轮技术测试后，长江证券于10月10日收到上交所发来的《关于同意长江证券股份有限公司港股通业务交易权限的通知》，标志着该公司首批获得该项业务资格。

长江证券有关人士介绍，沪港通业务的推出有助于公司充分发挥长江香港公司的协同作用，推进业务转型，拓展海外市场，带来新的利润增长点。长江证券港股通业务历经近5个月的准备已全面就绪，近期将正式推出。(黄莹颖)

## 永诚财险牵手腾讯

### 探寻互联网保险模式

中国证券报记者近日了解到，永诚财险股份有限公司将与腾讯开展战略合作，共同探讨互联网保险的创新方式。双方将利用腾讯的用户资源和永诚的保险行业经验，尝试依照互联网思维传播模式，打通保险产品创新设计和销售，实现保险互联网化的新突破。届时，双方将推出一系列的合作与创新产品，力求实现保险与互联网的融合。

永诚财险是由国内大型电力企业集团和产业投资集团共同发起组建的全国性财险公司，成立于2004年10月。永诚财险相关人士表示，10月19日公司十周年庆典时，永诚财险将有更多举动。(李超)

## 券商前三季度净利润大增

大增183%，前三季度净利润增长幅度达到352.93%。而昨日在港股市场大涨21%的中州证券，即内地中原证券的业绩也很靓丽：9月份的净利润为1.03亿元，比2014年8月份的净利润5407万元增长91%，亦比2014年上半年月均净利润3042万元增长2.4倍。

WIND数据显示，截至10月14日晚间，19家上市券商中，除华泰证券外均公布了9月份业绩。其中光大证券9月份实现营业收入5.996亿元，环比大增313.13%，增幅最大；实现净利润1.95亿元，环比增长183.02%。其次是国金证券，今年前三季度实现净利润5.47亿元，同比大增134.76%，实现营业收入17.01亿元，同比增长40.58%。西南证券前三季度实现净利润9.88亿元，同比增长99.19%，实现营业收入25.09亿元，同比增长106.50%。东吴证券前三季度实现净利润5.33亿元，同比增长91.38%，实现营业收入17.53亿元，同比增长59.44%。

## 沪港通增加利润来源

昨日除了业绩利好外，对于券商股最直接的影响在于沪港通的推进。消息人士多认为本

周五将宣布沪港通正式推出时间，大概率在10月27日。

中州证券表示已经接到上交所通知，同意开通公司A股交易单元的港股通业务交易权限。这意味着，中州证券正式获得港股通业务资格，成为首批沪港通试点券商之一。该公司日前已经启动回归A股计划，因此广受市场关注。

同期还有大批券商获得港股通业务资格，包括银河证券、广发证券、申银万国等在内的多家券商均收到“同意开通港股通业务交易权限”的通知。截至9月底的数据显示，申请港股通现场检查的90多家券商中，已有70家券商获得通过。上交所已经向券商发布了港股通委托协议必备条款和风险揭示书的必备条款，目前部分券商完成了委托协议制定，已经可以进入开户预约流程，投资者与券商签署正式协议后，交易权限才能够正式开放。业内人士表示，沪港通业务的开闸可有效增加券商收入，平滑业绩波动。