

牛市“抽血” 年关难过

八平台同日“踩雷” P2P网贷资金链风险升级



□本报记者 高改芳

12月10日,运营时间超过一年的P2P网贷平台爱帮贷公告称,收到法院发出的案件受理通知书,正在积极努力解决目前的问题。此前,爱网贷、腾信嘉华、拉手贷等8家平台在同一天出现提现困难或限制提现。近几个月来,网贷平台问题不断,资金链断裂等原因造成“跑路潮”频发,把P2P推向风口浪尖。据第一网贷统计,倒闭、跑路、提现困难等各种问题平台及主动停业平台11月新发生42家,1至11月份新发生178家,远远超过2013年全年的75家。

业内人士认为,年关似乎成为不少P2P的生死大考,一些资本实力弱、风控不完善的平台,在年底的集中兑付压力之下,资金链容易断裂。股市强劲上扬,吸走很多追逐高收益的P2P投资者,加剧P2P平台面临的资金链问题,其爆发危机的概率也急速上升。

然而,年底的街头仍有不少业务员拉住过往行人,介绍按月付息2%的P2P产品……

高收益“诱惑”不断 经营情况讳莫如深

临近年来,年息17%左右的理财产品小广告塞满了各个小区的信箱。

12月3日,中国证券报记者按照其中一份传单找到位于上海闹市区的“XX金融信息服务公司”。这家公司租用整层楼面,办公室看样子刚刚装修过。工人们正在会客室里张贴各个分公司的简介,以彰显公司的资金实力。

中国证券报记者说明来意后,客户经理就热情地介绍道,理财产品有1个月、3个月、6个月和12个月期限,对应年化收益分别为9%、10%、12%和15%。客户经理强调,和一般P2P产品不一样,他们的产品是P2B型,就是说投资者的钱是借给公司的,公司将把募集资金投入到城隍庙附近的商城建设中,也是划给第三方担保公司。但这些内容在产品说明书和广告传单上并未体现。

“今年12月底之前买,5万元阿拉送5克黄金的。要是明年再买,送的黄金就少了。”客户经理用上海话热情地说,“依要抓紧啊。阿拉投资的项目都是上海本地的,讲难听点,出了问题也好处理。”

此外,吸引投资者的条件基本就是P2P产品的“标配”:有担保方,资金可以随时取回,按月支付利息等等。

而中国证券报记者从信箱里拿到的另一份“山信宝”的广告则更有特色:凭广告单可以领取长兴岛金橘一箱。在约定日期前投资的客户可以参加橘园采摘活动;投资5万元以上获赠周庄云海度假村一日游;投资1年期21万元以上即时返现1%,投资1年期51万元以上即时返现2%……

“这些活动明显对老年投资者很有吸引力。我们观察,有些P2P公司就像当年的保险公司,拉客户旅游、吃饭,尤其喜爱老年客户。”上海一家贷款中介的负责人说。

但对于P2P公司经营的真实情况,大家都讳莫如深。

陆金所董事长计葵生近期曾在公开场合透露,如果把平安陆金所的呆账率年化,差不多是5%-6%,才一语点醒梦中人。

“没有人会公布坏账数据。前两天我看到一篇文章说P2P行业的坏账率是10%,吓得我当时就想要不要找下家了。”一家P2P公司员工告诉中国证券报记者。

P2P公司信而富的创始人和CEO王征宇表示,不要被P2P公司早期的低风险水平迷惑。P2P公司快速增长需要以有力的销售管理、严格的风险管理和清晰的财务管理为基础。而美国Lending Club根据账龄产生的风险曲线对认识P2P风险特征非常有帮助。从这条曲线可以看出,Lending Club从2008年开始的风险水平,三年下来是14%多。把这个数字除以3,年化风险率大概是5%不到。而中国P2P风险率显著高于美国同行,也高于信用卡风险率。

“这进一步展示了风险管理的目的,不是简单地把风险降到最低,而是控制风险在一定的范围内,使得扣除风险损失后的收益最大化。”王征宇说。

但现在的问题是,目前国内众多P2P公司的坏账定义五花八门,没有统一规则。第一网贷也表示,因为数据口径不一,均未公开,所以没法提供P2P公司的经营风险情况。

“跑路潮”频发 P2P平台年关难过

实际上,因提现困难而停运的P2P平台还在增加。

12月10日,爱网贷在其网站上以爱网贷运营团队的名义公告称,已收到泰安市中级人民法院发出的案件受理通知书,“我们正在积极努力解决目前的问题。”

此前,泰安市东和晟泰商务咨询服务有限公司发布“关于爱网贷后续工作的通知”。通知称,“根据市场环境预测,如果继续发布借款标逾期率会提高。因此决定平台暂停运营。期间,爱网贷官方群不会解散,网站不会关闭,暂停运营期间正常回款……另12月3日开始发布信用标,按照公告提现……解决问题为先,也可随时到工厂跟法人协商转为线下业务,线下业务正常开展。希望广大投资者朋友们积极配合,与爱网贷共渡难关。”

10日公告还披露,股东裴敏、王承承和张全承诺“对于各位投资人在爱网贷平台投资的债权余额,我们将承担相应的个人连带保证。”后续资金来源为:到期借款及逾期借款的催收回款;线下业务的回款;裴敏名下的泰安市君鑫建材有限公司的产品销售回款;合作单位山东天风能源有限公司政府补偿;线下其他渠道资金筹措,包括但不限于企业银行贷款。

但爱网贷出现提现困难的原因是什么?爱网贷在借新还旧吗?爱网贷到什么时候才能完成兑付?对其他想进入P2P行业的创业者、对投资者、对同行都有哪些忠告……截至中国证券报记者发稿时为止,爱网贷并没有回答中国证券报记者提出的上述问题。

实际上,除了爱网贷,拉手贷、聚融贷、益元贷、现仕创富、腾信嘉华、君茂财富、江城贷等8家平台同在12月2日这一天被爆出或跑路、或失联、或提现困难、或限制提现等问题。

优选金融执行总裁张虎成认为,11月以来P2P“跑路潮”以

及提现难等现象一再发生,主要原因有:P2P网贷融资成本偏高,而宏观经济不好,对于融资企业形成比较大的压力。十月以来,A股牛市行情启动使得投资者重拾信心,P2P产品的投资者原本就是高收益的追逐者,股市的强势上扬吸引他们的资金转投股市,成为当下集中提现的主要原因。据了解,南方有一些平台近期提现增加三成。此外,临近年来,市场资金紧张,加上目前P2P市场监管尚不足,部分平台运营激进,风控不太完善,因此,部分平台无法应付投资者短期集中提现。

“预计随着年底的临近,P2P平台提现困难以及跑路事件还将持续增加。”张虎成说。

处置棘手 本息兑付困难重重

P2P平台出现的问题处理起来相当棘手。

姚女士2013年底在北京德胜门外美廉美超市购物。在超市1层收银台旁收到腾信嘉华的业务员派发的“腾信宝”传单,5万元至150万元的投资,收益率能达到12.5%-15%,保本本息,固定收益。

“后来业务员到我家宣传。今年3月17日业务员在中关村市场张姓总监陪同下又到我的办公处宣传。我经不住他们软磨硬泡,同意购买此产品,15%年化收益,并有总监签字。若紧急用款可以说以赎回。”姚女士介绍。

今年9月份,姚女士通过腾信嘉华网站查询,得知债权未匹配,她的钱下落不明。因此,姚女士要求终止协议。当姚女士去开阳桥找到栗姓总裁助理时,他说过了10月1日再谈,怎么打电话也不接。当姚女士今年9月20日再去中关村新中关大厦8层801、802室时,腾信嘉华已人去楼空。几个在现场的业务员说工资3个月未发放。姚女士认为这是非法集资、诈骗,当场报警。

“目前我知道我的两个朋友购买了腾信宝,到期也没有兑付本金和收益。”姚女士说。

经证实,腾信嘉华国际投资管理(北京)有限公司,从2014年6月陆续出现债权到期,拖欠本金、收益等问题,据初步统计,涉案金额达数千万元,受害客户数百人。目前,客户已经陆续通过法律等渠道争取解决问题。

目前腾信嘉华已没有在销的产品,所有业务都停了。

腾信嘉华的投资者告诉中国证券报记者,主要是因为资金链在8—9月份出现问题,导致兑付出现困难。从11月开始,在腾信嘉华购买产品未到期的客户仍能按期获得1%的月息,但到期的客户只能返还0.5%的利息。从2015年1月1日开始,平台将按照投资者产品到期的时间顺序,按比例返还投资者本金。

至于资金链出现问题的原因,腾信嘉华CEO刘云腾曾向投资者表示,因为资金投向房地产领域,从银行贷款周转资金出现问题导致资金链断裂,出现本金兑付困难。目前北京、长春、青岛三地都出现了资金问题。腾信嘉华的工作人员介绍,平台客户总数也就500人,总体资金规模在1亿元左右,本金到期没有兑付的应该有几千万元。

北京地区投资该平台到期的本金规模约有4000万元到5000万元,现在投资者已在陆续向公安部门报备,预计也有2000万元到3000万元。由于投资者处在不同的城区,需要到不同城区的公安经侦部门报案。目前海淀区经侦队已经立案,而北京朝阳区经侦队工作人员表示,案件有侦查期限,现在正在侦查,相关证据还在收集,到朝阳经侦报案的时间比较晚,只有几个人报案。

12月3日,腾信嘉华公司官网仍能正常打开。在其首页有份醒目的“声明”称,“我公司腾信嘉华国际投资管理(北京)有限公司郑重声明:按照银监会规范P2P平台之相关规定,我司正在转变经营模式,因而出现暂时兑付放缓等情况。我司正积极解决因此出现的所有问题。对于社会及网络上出现的不实谣言,我司保留追究法律责任的权利。”

投资者目前能做的就是报警,等待处置结果。

风险重重 关键要防患于未然

交行首席经济学家连平认为,在经济下行、银行不良资产上升压力比较大的情况下,对包括P2P在内的民间融资需求比较大,其在满足需求方面起到了积极作用,这当中也有企业希望加快融资,防止资金链断裂的需求在内。在这个过程中,出现局部风险,有些P2P平台出现问题并不奇怪,关键是要看有没有整体性、系统性风险。

一位资深的金融律师根据其办案经验,对P2P平台倒闭、跑路的几大成因做了归纳。一是纯骗子型:建立一个空壳P2P借贷系统,以高收益或深厚背景为诱饵,平台毫无认真做生意的计划,恶意欺骗卷钱跑路。二是自融自用型:企业融资后自用,但本身财务风险控制能力不强,最终导致入不敷出,当平台出现集中提现,之前拿去投资的钱又没有回款时,平台资金链断裂。三是资金池型:投资者的资金没有进入第三方托管机构,而是进入了平台关联的资金池,违反政策底线,被强制关闭。四是引入担保型:平台会对资金回报与投资者签订担保协议,由平台自身为借款人作担保。这样一来,不管是一般担保还是连带担保,遭遇平台集中提现时,都会面临平台资金链断裂,平台或倒闭或跑路。五是风控较弱型:有些平台出发点是想认真地做一个撮合平台。但因风控能力不够,导致平台被黑客攻击、实际的优质业务过少、坏账率过高,导致收入不能覆盖成本,平台最终支撑不下去。

“所以不要被保本、高收益的宣传蒙蔽是根本。”该律师称,“不要总想着收益特别高,还没有任何风险。”

投储在线COO李卫斌承认,当平台逾期坏账、提现困难、无力垫付成为既成事实后,往往会跟投资者摊牌。“网贷有风险,平台不兜底,我们会走法律程序,请投资者等待法律判决”;有的平台老板会给自己的平台估出一个天价,然后提出投资者债转股;除了平台老板会提出按照一定折扣回购投资者的债权,平台之前承诺的100%本息保障,早已是一纸空文。而投资者在此情此景之下,承受着巨大的精神压力和可能更大的资金损失风险,已别无选择。

宜信唐宁:不能单纯依靠大数据做风控

□本报记者 曹乘瑜

大数据风控被看作是互联网金融的“王牌”。然而P2P网贷宜信CEO唐宁近日表示,单纯依靠互联网大数据做风险控制并不可行,线上线下结合才是中国互联网金融成功的必由之路。尤其是农村金融市场,这一潜力巨大的市场,需要与线下渠道合作,获取具备有效信用的客户,同时需要强大的研发能力将线下信贷数据获取过程标准化,降低成本,从而真正发挥互联网金融的优势。

8年来,数千家P2P公司如雨后春笋出现,中国已成为国际上第一大P2P互联网金融市场。唐宁表示,金融交易互联网化是大势所趋,互联网和移动互联网大数据,正在推动中国金融进行革命性的创新。

但他认为,在网上进行金融交易还属于很早期的阶段,互联网金融需要线上线下相结合。

首先,部分平台需要线下网点帮助增信。“比较严肃的金融服务,很难要求一上来就达成非常高的信任度。互联网数据能够起到非常大的帮助作用,但在现阶段,很多基础数据需要线下网点的沟通,以帮助增信。”唐宁认为,有几类业务需要线下配合,如稍微复杂的财富管理业务,包括税务方面的规划、遗嘱规划等,就需要与专业人士交流。此外,小微企业主不会一开始就对评估平台有较高的信任度,提供有用信息给评估平台去评估额度,也需要线下网点去寻找小微企业主。

其次,风控不能单纯依靠大数据。唐宁表示,部分人群的风控不能用大数据解决,例如,如果P2P平台要服务一些没有明确稳定现金流的小微企业主,就可能需要信贷员到小微企业主的场所,去查看其电表、水表、工资表。“单独依靠互联网信息做风险控制,被证实在中国现阶段以及未来很长一段时间不可行。”唐宁说。

线下工作无疑提高互联网金融的成本,削弱线上优势。对此,唐宁表示,可以采用渠道合作,同时积极研发风控标准化流程来解决这些问题。“线下调查方面,需要很强的标准化,才能提高线下效率,降低成本。”

在农村金融P2P上,宜信目前采用的是与线下小额信贷助农组织合作的方式,其线下合作方包括县级妇女发展协会、扶贫经济合作社、地区扶贫项目促进会等等。唐宁表示,这种渠道合作本身也具有有效性,因为合作渠道可以提供具有有效信用的客户。

唐宁认为,农村金融未来市场和城市不相上下,尤其是农村产业化和集约化下的农机具需求,带来小微租赁市场光大。“像收割机、拖拉机、烘干塔等等这样的设备可能只需要10万元、20万元或30万元,额度很小,但是农户又买不起。而他一旦有了这些工具,不仅自己能够节省人力物力,同时还能够赚外快,所以市场需求非常大。”唐宁说。

P2P产品自动投标渐成风尚 平台透明度降低

□金牛理财网研究中心 薛勇臻

当以小微借款为主的P2P平台成交量上升到一定规模之后,推出自动投标类理财产品或许成为必然。据统计,目前不少平台已经推出自动投标产品,比如人人贷的U计划、有利网的定存宝等,其中信而富平台甚至已经不再发行散标直投产品。在知名平台示范下,P2P产品大有向自动投标化发展的趋势。分析认为,自动投标产品的确为投资者带来不少便利,但也由此产生平台透明度降低和兑付风险上升的问题。

自动投标效率高

自动投标类产品一般是指P2P平台按照约定期限、规模和预期收益率集中募集资金的一类产品,所募资金将自动分散匹配到一系列债权,产品到期后以债权转让方式退出。它与散标直投的最大区别在于,投资者不能直接挑选债权,只有贷匹配完成和借款合同成立后才能看到所投标的详细信息。自动投标产品的共同特点是期限灵活、收益偏低、投标效率高。

首先,自动投标产品的期限较为灵活,弥补散标直投产品期限一般较长的不足,可以满足投资者的不同流动性偏好。

其次,自动投标产品的收益一般低于同平台的散标直投产品。由于自动投标产品匹配的仍是原来的散标债权,因此投资者收益的降低实际上增加平台的盈利空间,这可能正是平台力推自动投标产品的最大动因。

最后,自动投标产品提高投标效率,既为投资者节省时间成本,也为平台节省运营成本。

变相期限错配

自动投标产品同时也会产生透明度下降和变相期限错配引发兑付风险等问题。

首先,自动投标产品透明度下降。投资者事前并不知道资金投向哪个借款人、借款人的借款规模有多大,最后资金是按什么比例给给不同借款人的,这一切完全由平台操控,投资者只能在合同成立后才能查看到。如果平台不主动披露借款标的情况,投资者只能看到自己所匹配的借款标的,并不能看到整个自动投标产品所配置的全部债权。因此,对于外界来说,自动投标产品实际上降低平台的透明度,使得第三方机构监督难度上升。

其次,存在变相期限错配问题。一般来说,散标直投产品做期限错配并不太容易操作,但是自动投标产品的不透明操作,可以为错配提供空间。据业内人士透露及投资者的反映,尽快平台均声称不搞期限错配,但是自动投标产品中的短期资金匹配给长期限借款标的,这是普遍存在的。比如三个月的自动投标产品所匹配的借款往往超过三个月,甚至是1年以上的产品。

期限错配将产生兑付风险,极端情况下,如果发生挤兑,平台将处于非常危险之中。在操作上,平台必须不断滚动发行新的自动投标产品才能保证全部兑付。为了规避兑付风险,P2P平台一般约定自动投标产品到期赎回或者投资者中途赎回都是通过债权转让实现的。也就是说,必须有新的投资者接受转让,原投资者方可成功退出,因此理论上成功赎回的时间并不确定。如此退出机制,实际上是平台将期限错配可能产生的兑付风险嫁给了投资者,需要引起注意。

