

# P2P逆向狂铺线下网点 类银行平台魅影浮现

□本报实习记者 周文静



CFP图片

这边厢,无柜台无网点、“刷脸”办业务的微众银行等互联网银行热得烫手,传统银行纷纷触网提速;那边厢,以P2P为代表的网贷平台反其道而行之,大规模推进线下网点布局。

1月20日,宜信在其农村互联网金融战略发布会上对外宣布,今后5年将自建1000个基层金融服务网点,包括红岭创投、融金所等总部位于深圳的网贷平台也已经开始布局实体店。在互联网金融的热度如日中天之时,先行者P2P网贷平台为何会走向线下?一些业内人士对中国证券报记者表示,伴随网贷平台的爆发式发展,优质贷款资源和投资资金日益稀缺,单纯的线上交易成本越来越高而获客率低,他们希望通过线下实体店拓展客源并增强客户黏性。然而,这种模式造成运营成本进一步上升,在实体经济增速下滑的情况下风险也在逐步累积。

## P2P大铺网点跑马圈地

在深圳车公庙附近林立的众多金融机构网点中,有一个营业网点进门处也设有保安和咨询人员。营业厅内放着连排的业务办理柜台,柜面工作人员衣着职业装,大堂另一侧则有客户休息区和体验区。服务台上放置了车贷、基金等多种业务单,咨询业务、提交资料、审核办理业务……看起来业务办理模式与银行网点相似,然而这家网点是深圳某网贷平台开设的实体店。“未来我们会在成本较低的三四线城市铺设营业网点,为客户提供借贷服务。”该网贷平台负责人告诉中国证券报记者。

目前,已有包括宜信在内的众多网贷平台开始大规模布局线下网点。红岭创投董事长周世平表示,公司2014年开始全国性布局。根据规划,红岭创投将在全国设立30多家分公司。每家分公司可下设10家体验店,2015年将在全国完成开设300家互联网金融体验店。截至目前,他们已经在重庆、江苏、安徽、云南、河南、湖南开设6家分公司和7家体验店。

2014年10月底,红岭创投深圳首家互联网金融体验店开张。设在深圳市南山区保利文化广场

开放式购物中心的体验店面积约二十平方米,配置有多部大屏体验电脑,装修风格休闲,像咖啡馆一般设有吧台和沙发,颇有些类似传统银行目前正在试行推广的“咖啡银行”的模式。店内配备有四五六名工作人员,目前主要是为客户介绍平台及引导客户在网上注册,演示网上投资如何操作等。

还有网贷平台提出要布局千家以上网点,规模堪比中小银行。如线下起步的宜信近日又表示要自建超千家网点外,线上平台翼龙贷已在全国200多个城市设立运营中心,各级营业网点1000余家,未来会继续在社区和乡镇设立经营网点。

网贷行业第三方研究评级机构棕榈树CEO洪自华认为,当前平台线下设点主要可分为两类:一是以获取业务为目的的网点,一般设置在资金较便宜的写字楼里或者与业务相关的商圈区域中;另外一类则是以获取投资者为目的的体验店,一般设置于生活区或者人流聚集的CBD附近。

P2P平台为何开始大肆铺设线下实体网点?融金所董事长孙明达认为,在大数据的可用模型及

可信度没有建立起来之前,线下网点可以解决一些线上没有办法解决的问题。比如通过线下团队面对面的鉴别,有利于防止欺诈诈骗;在资料递交和业务办理程序方面,线下团队可以指导借款人并提高效率;一旦出现贷款不良现象,网点能在第一时间发觉并上门沟通,同时也能起到威慑作用。

红岭创投线上运营部总监刘泽汀对中国证券报记者表示,平台的借款人和投资人能够通过体验店了解平台,增加其对平台的可信度,同时有利于平台了解线下市场的实际情况,有利于改进纯线上的不足,能够促进平台的交易量,另外一方面,还能增加客户对平台的认知和认可,提升品牌形象。

网贷之家李振政认为,由于银行背后的隐性信用背书使其在线上发展有天然的优势,而平台往线下发展则是因为在竞争中信用背书弱于银行,加之投资者对平台的认知度很低,平台需要一个比较好的获客渠道以及培养客户黏性的场所。相比之下,微众银行目前专注于线上业务一是基于腾讯良好的互联网平台及其大数据背景,二是银行本身这个名词背后隐含的信用背书。

## 获客难催生类银行形态

金能满足线上发出的标的项目。

有网贷研究人员表示,以红岭创投为例,公司自2014年开始转型,从原来主要做小微贷为主转为做大额贷款项目,仅仅通过线上的资金来源是远远无法满足巨额项目所需的资金额度。对于红岭创投这种大单模式,业内普遍认为,不同于小额贷款可以通过数量的分散来减少风险,大单模式整体风险较大。

从红岭创投的线下体验店目前来看,更多是以获取投资者的资金为目的。据了解,红岭创投体验店的员工除了运营店面的日常工作,还会在下班后或者周末节假日在社区、商圈等地方进行宣传推广来吸引投资人。

红岭创投董事长助理章璇对中国证券报记者表示,红岭创投在各地设立的分公司和体验店,定位为分公司项目端,体验店则做投资端。这也就意味着通过门店和分公司的模式将原来在银行营业网点吸储和放贷的业务进行分拆,中间通过嫁接至互联网平台的投资标的来完成。

在平台线下门店未来模式上,红岭创投线上

运营部总监刘泽汀认为,线下门店具有很大的可想象空间,未来或将打造成“金融超市”,除了平台自己的产品外,可销售别的机构产品,产品类型也会多样化,包括理财、保险等各类产品。

对于开设实体店的成本分析,章璇称由于公司体验店刚投入使用,目前还无法计算。网贷之家李振政分析,假设一个体验店成本一年20万,从理论上来说,一年所获取客户投资金额能达1亿元,投资期为1年,那1亿投资金额所赚取的中介费为年化18%的百分之十即180万元,若所投资项目未出现坏账,则可以完全覆盖成本实现盈利。

在平台业务模式和网点运营渐趋向银行模式靠拢之余,部分平台开始谋划P2P行业的渠道。孙明达称,融金所将建立“金融物流”,即通过线下门店发展和聚合“自由融资经纪人”,融金所为“自由融资经纪人”提供平板电脑设备和软件,让他们将借款项目上传至平台,再将这类项目归类打包,融金所专注做车贷,其他类型业务可分给其他平台或者小贷、银行机构,等于做金融行业的物流。

## 高速扩张暗含风险隐忧

的稳定性问题更严重,平台业务经理的流动性非常高,将会给公司做下的信贷业务埋下诸多风险。

除了P2P平台自建网点外,部分平台则选择通过与小贷公司合作的方式在各地开展业务,如开鑫贷、有利网、人人贷、贷帮等。他们与全国范围内的小贷或担保公司合作,由小贷或担保推荐项目,同时小贷或担保公司需要对借款人按时还本付息提供100%连带责任担保,P2P平台会对借款人进行二道审核再将借款客户推荐给平台投资人。

在这种合作模式中,P2P平台自称自己仅担任撮合交易与“二次风控”的职能,不涉及任何募资、承诺还本付息等担保行为,平台收取一定比例的服务费。这看似稳妥无风险的交易,当2014年下半年贷帮和人人聚财被曝出与前海融资租赁合作项目中的上千万元债权出现了违约和不良后,这一模式的风险才被认识。

有熟悉相关情况的资深人士向中国证券报记者透露,当前对于P2P平台开设分公司和网点,监

管机构内部大多持谨慎意见,并不是很支持P2P平台在各地开分公司,因为任凭这样发展下去和银行无异。在目前没有明确的监管下,分公司的开设存在很大的管理风险,分公司铺得越多人数增加越多,总公司一旦监控不到就存在黑箱操作的可能。

网贷之家发布的行业报告认为,2014年竞争加剧及自身资源特质的客观现实使得P2P行业出现明显的领域细分。包括用户群细分(如宜人贷的手机借款定位持信用卡的白领)、业务细分(如专注信用贷款的宜人贷、专注车抵的微贷网等)、借款人行业细分(如钢贸、房产)等,预计2015年平台将继续深耕所在领域,领域间和领域内将形成寡头的市场结构。同分工理论,领域细分、相互配合能够使得整个行业更好更快地发展,平台实现规模效应成本降低,但网贷平台在业务分工的同时会带来风险集聚的问题,平台难以抵挡系统性风险,特别是在当前国内实体经济不佳的环境下。

## P2P发展迅猛 小贷公司受挤压

□本报实习记者 周文静

风投为财务投资,而战略投资典型平台为积木盒子和翼龙贷。9月积木盒子获B轮融资,小米注资从业务和投资人流量角度为积木盒子带来利好作用。11月翼龙贷进入联想控股核心资产中,逐渐实现农业产业链价值。

### 新规或利于小贷公司发展

在小贷行业方面,根据《关于小额贷款公司试点的指导意见》,小额贷款公司对外放款的资金主要来源应为“股东缴纳的资本金、捐赠资金,以及不超过两个银行业金融机构的融入资金;严禁向内部或外部集资、吸收或变相吸收公众存款”,并且“在法律、法规规定的范围内,小额贷款公司从银行业金融机构获得融入资金的余额,不得超过资本净额的50%”。在融资渠道上限制了小贷公司的资金来源,同时小贷公司因牌照准许管理受限于地区发展。

在2014年中国小额信贷联盟年会暨中国小额信贷峰会上,全国人大财经委副主任委员吴晓灵表示,为更好地促进小微金融发展,除了鼓励正规的金融机构向小微企业发放贷款,还应引导民间资本服务小微企业,应该进一步放宽小贷公司的股本结构限制,放宽小贷公司的杠杆比例,提高小贷公司的放贷能力。

据媒体报道,银监会近期将成立小贷公司协会,有望取消“从银行业金融机构获得融入资金的余额,不得超过资本净额的50%”、“同一借款人的贷款余额不得超过小额贷款公司资本净额的5%”等规定,并将小贷公司业务范围拓宽至买卖债券和股票等有价证券、开展权益类投资等领域,这些新规将有利于小贷公司的发展。

### ■ 前沿对话

## 365金融李直中:“烧钱”推广要适可而止

□本报记者 黄莹颖

相结合的模式,目前大部分平台所采用的也是这种模式。

纯线上模式,从投资者习惯和风险喜好来说,中国目前的投资者并不是特别买账。

作为平台来说,纯线上模式在推广上需要不断投入大量的资金,获客成本偏高,线下体验店模式,对线上是一个很好的补充,便于线上客户实地考察,也有利于与线上客户近距离沟通。

2015年,我们365金融将会推广线

下体验店模式,将利用线下体验店及365金融的线下活动拉近与投资人之间的关系。

### 行业未来大洗牌

**中国证券报:**整个行业进入“烧钱”获客阶段,对此你如何看待?如何保持成本与收益的平衡?

**李直中:**我们不建议平台大量烧钱去获客,这种烧钱推广要适可而止。

我觉得,平台更重要的是修炼好内功,可以加大力度做一些品牌推广和维护,适当通过传播一些正能量来维护,增加口碑影响。比如加强风控,提升系统安全性,提升用户体验等,内功修炼好了,平台投资人会自发地为平台做宣传。

我不提倡烧钱去做广告,并不代表我们不花钱,而是我们每一分钱都要保证花在实处,这才是真正地为投资人负责。

**中国证券报:**在行业竞争态势加剧的背景下,如何判断行业未来的发展?公司如何应对行业的恶性竞争?

**李直中:**这个行业未来3~5年肯定是要一次大洗牌的过程。如今,银监会设立了普惠金融部,这也说明监管部门对行业的监管思路正越来越清晰。在接下来的洗牌过程中,有实力、有适应能力的平台会活下来,做实事,把精力用在业务开发的平台会活下来。

过去几年里,行业爆发式增长,同行之间也不乏恶性竞争的场面,我认为,很多行为是非常不可取的,作为平台运营方,一定要有自己的底线,不能损害同行的利益来换取自己的发展。同行应该成为朋友,互相扶持来共同维护好这个行业。我们365金融会逐步强化自己,运营模式上加强创新,不断提高自己的核心竞争力,来适应行业的发展。

**中国证券报:**从营销、网点等角度,纯线上模式有哪些局限?

**李直中:**从营销角度来说,纯线上模式有两个比较显著的局限性,其一是费用昂贵,用户转化率不高;其二,就是对于那些不太认可或不太熟悉网络理财的客户来说,纯线上的模式接受度不高。

线下模式,就有利于让这些客户充分了解线上理财的特点和安全性,让他们有一个逐步适应的过程,同时,线下模式在目标受众的覆盖上,更具针对性,用户转化率更高。如果拥有一些线下合作的资源,更有利干资源共享、节省成本。

**中国证券报:**如何看待线上与线下的关系?公司是如何做的?

**李直中:**纯线上和纯线下的模式都有各自的局限性,我比较认可线上线下