

部分P2P脚踩“生死线” 上市公司入局豪赌

□本报实习记者 周文静

这边厢，部分平台脚踩“生死线”。早期的网贷平台主要是民间借贷的线上化，而线上化后的平台要持续发展，首先要走量扩大规模，而线上信息的不对称将风险放大，在未有完善的征信系统情况下，民间借贷线上化往往无法持续，市场日渐萎缩。一些平台的违约率已经达到30%以上，而在资产端，由于经济下行企业经营困难，优质项目难寻，平台无法通过大规模扩张来覆盖风险。风险在逐渐暴露，一旦增量资金无法覆盖坏账平台资金链面临断裂。

那边厢，资本市场对于“互联网+”的热度不减，上市公司或依仗强大的资本或想在牛市行情下借势“概念”做资本运作，出现上市公司投资P2P的热潮。仅上周，就有浩宁达、盛达矿业、大金重工三家上市公司分别入股团贷网、和信网、投哪网，甚至港股市场的公司也不愿错过这场盛宴，普汇中金6000万元注资信融财富。还有一些上市公司纷纷新设P2P平台，如精达股份3000万元打造“精融汇”、东方金钰公告1000万元注册新平台。相比于早期较为同质化的P2P平台来说，背靠上市公司的平台更专注于细分领域。业内人士表示，平台的垂直细分化未来将是行业发展的趋势。



CFP图片

坏账增多 部分平台面临生存考验

“经济下行，坏账增多；没有产业资源，项目拓展有限；股市吸金，投资金额下滑。项目端和资金端都无法保证。有的平台坏账率高于20%，有的平台向员工出让股权进行融资增加资本金，平台发展之难已经摆在台面上。”某平台内部人士透露。

“目前，一些P2P平台违约率高达20%—30%，其中不乏知名的‘大平台’，到下半年问题将会有所暴露，出现的行业问题会比去年还多。现在一些平台加速扩张，就是希望能够通过新增的量来覆盖可能出现的坏账求得存活发展。”零壹财经首席研究员李耀东向中国证券报记者表示，目前出现上述困难的平台一方面通过股权转让，包括让员工持股或者引入外来投资者，用募得的资金覆盖可能出现的坏账；另一方面，部分的“坏账”最终是能追回的，通过催收或者处理成不良资产出售，但由于周期长会拖累平台的流

动性。

一位不愿具名的从业人员表示，行业情况发展堪忧，平台都在找出路，特别是项目端特别艰难，一些平台是自己公司在找，另外一些平台则是与小贷公司或者担保公司合作，这里多了一道合作方的道德风险，此前有P2P出问题的正是与第三方合作的项目。而一般较为优质的小贷公司都有自己的平台或者在早期已与一些较优质的大平台进行合作。

此外，一些做得比较成熟的业务也遇到一些新的情况。该人士透露，比如过桥业务是很多平台都在做的业务，经济的下行令现在的业务情况复杂许多，平台拆借资金给企业还贷银行，银行原来答应在还贷后继续借企业，但由于银行坏账也在攀升，对这类企业贷款收回后便停止续贷，这导致平台账款无法收回，现在一些银行和企业更是借平台资金补窟窿。车辆抵押贷款

亦遇到行业性问题，新车价格在下降，汽车资产价格下跌，以汽车抵押业务为主的平台面临很大的冲击。此前受影响较小的小微贷业务情况相对较好，不过若经济情况继续恶化，坏账率也将会扩大。

P2P研究机构棕榈树CEO洪自华认为，早期的平台主要是民间借贷线上化，在线下民间借贷体量有限，同时民间熟人间信息对称能够持续经营，但通过线上化后的平台要持续发展，首先要走量而线上信息的不对称风险大幅度扩大，在未有完善的征信系统下，民间借贷线上化是无法持续的，现在市场已经在慢慢萎缩。上述不愿具名人士表示，今年以来风投基本上不投P2P，市场也应该大概知道行业的发展空间。事实上，一些宣布获得风投的平台最终所得到的投资资金也是大大的“缩水”，很多都是平台自己在炒作自己或是同行间互捧。

蜂拥而入 上市公司豪赌P2P

就在一些P2P平台生存遇困之时，同时出现上市公司投资P2P的热潮，仅上周就有浩宁达、盛达矿业、大金重工三家上市公司分别入股团贷网、和信网、投哪网，甚至登陆港股的公司也不愿错过这股热潮，普汇中金6000万元注资信融财富。还有一些上市公司纷纷新设P2P平台，如精达股份3000万元打造“精融汇”、东方金钰公告1000万元注册新平台。业内人士表示，自多伦股份公告改名“匹凸凸”转型互联网金融，到目前不断有上市公司投资P2P，这是继去年下半年在深圳高薪投牵头22家上市公司打造鹏金所后第二波上市公司投资P2P热浪。

据不完全统计，目前已有多家上市公司通过自建、收购、参股等形式参与网贷行业，投资金额从数百万元到数亿元不等。近日亦有消息传出，复星集团将在6月底上线P2P平台，平台的资产供给方面，既会有集团资产，也会与大量外部机构合作。业内人士表示，随着产业资本和金融机构的进入，将加剧行业的洗牌。小平台面临出局，早期成立有一定规模的平台将会被收购。

“在市场普及已经相对成熟的环境，监管鼓励、细节将出，上市公司切入的时点是对的。”李耀东认为，今年行业的排序有可能会发生变化，行业集聚度也会有所上升。待监管细则出台后，P2P取得合法地位，门槛和信息披露都有标准后，网贷行业会出现并购浪潮。

但有了上市公司站台后是否意味着平台就能有良好的发展，李耀东表示，上市公司设立P2P平台有一定的产业优势，特别是在项目端以及资金支持上，但平台初设之时有不少的帮助，但从目前的成交量及各种排名来看，上市公司系的平台并未显现出特别大的优势，毕竟平台需要专业的经营。一些上市公司做互联网金融，甚至对互联网金融行业没有基本的了解，只是为了配合资本市场做市值管理。此前，一位上市公司董秘曾对记者表示其所在公司投资某互联网金融类的公司，但当问及是否对所投资的企业及行业有深入的了解和未来在该领域有何战略时，他表示公司投资只是看好但并未深入的了解和有明确的规划。

垂直细分化 产业P2P格局初显

“平台垂直细分化未来是一个行业趋势。依托产业，形成供应链闭环，为整个产业链条提供金融服务，能形成核心竞争力。以养殖业为例，从饲料的生产、养殖的控制到产品的销售等是环环相扣的，能对经营信息和资金流向做出全面的掌握。而传统银行提供的金融服务是以第三方的角色进入的，对信息和资金都不能掌握得那么细，一般情况下银行主要为产业链中优质的龙头企业提供金融服务。”洪自华表示，实业资本肯定有金融需求，在没有金融经营牌照的情况下，可以通过P2P给产业做金融。未来P2P的发展方向主要还是会消费金融和供应链金融。

郑伟博认为，通过消除中介，缩短供应链，互联网金融与产业的结合有很大的空间。作为

诺普信旗下的农发贷，依托诺普信在全国的合作经销商和零售店，从十万农场主中精选借款人，将农户生产种植过程中的资金需求发布到农发贷平台，除为农户提供融资外，还提供供应链整合、农资电商以及食品安全等金融服务。鹏金所内部人士表示，鹏金所将联合上市公司推出产业供应链金融产品，扶持产业链中的中小企业。目前，在农业、珠宝、黄金等行业已相继出现垂直细分的平台。珠宝贷副总裁李敬姿认为，对于大量同质化的P2P平台来说，专注于细分领域更能取得相对优势并能在市场占据一席之地。

然而垂直细分的产业P2P平台未来能否取得成功？李耀东认为，核心在于资金成本。比如

在国内已有P2P平台在试水汽车金融，但由于平台资金成本高，汽车产业中的企业有较充足的成本便宜的银行资金或者自有资金，故无须借助P2P平台，P2P对汽车金融的服务也仅限于短期的过桥贷和最尾端的车辆抵押贷款，而对汽车经销商及购车者分期付款等的服务鲜有涉及。因而，从融资方的需求来看，细分平台只有在资金成本具有优势的产业链中才能获得优势。同时细分平台的风险集中度过高也是平台发展需解决的问题。天天财富CEO李秋旺表示，如果只做某一产业的业务风险集中度过高，无法对风险进行有效的分散，亦无法避免行业出现周期性风险，容易出现“一荣俱荣，一毁俱毁”的后果。

在国内已有P2P平台在试水汽车金融，但由于平台资金成本高，汽车产业中的企业有较充足的成本便宜的银行资金或者自有资金，故无须借助P2P平台，P2P对汽车金融的服务也仅限于短期的过桥贷和最尾端的车辆抵押贷款，而对汽车经销商及购车者分期付款等的服务鲜有涉及。因而，从融资方的需求来看，细分平台只有在资金成本具有优势的产业链中才能获得优势。同时细分平台的风险集中度过高也是平台发展需解决的问题。天天财富CEO李秋旺表示，如果只做某一产业的业务风险集中度过高，无法对风险进行有效的分散，亦无法避免行业出现周期性风险，容易出现“一荣俱荣，一毁俱毁”的后果。

网贷累计成交量突破6000亿 沿海省份居前

□本报实习记者 周文静

“目前，P2P行业的格局已经比较清楚，各种业务模式也基本落定，不会再有特别多新的东西出现。随着利率市场化推进，无风险收益逐步下降，P2P平台重点是要寻找和锁定低风险业务。”零壹财经首席研究员李耀东向中国证券报记者表示，虽然大局已定，但整个行业还是有一定的发展空间的，从中短期来看，银行等大金融机构并不可能大规模去做小微业务，而国内的小贷每年有超万亿的市场，P2P在未来几年里，还是有一定的发展。

去年整个P2P行业的成交量在3000亿元左右。李耀东认为，从目前的发展态势而言，今年成交额有可能是去年的两倍以上，可能达到7000亿元以上。网贷之家的数据显示，截至5月底，P2P网贷行业历史累计成交量已突破6000亿元。

5月成交创新高

网贷之家的数据显示，截至5月31日，P2P网贷行业整体成交量达609.62亿元，环比4月上升10.55%，是去年同期的2.7倍，P2P网贷行业历史累计成交量已突破6000亿元。综合收益率为14.54%，环比4月上升8个基点。

随着网贷成交量再创历史新高，P2P网贷行业贷款余额的上涨。数据显示，P2P网贷行业贷款余额已增至1932.14亿元，环比4月增加9.93%，是去年同期的4.5倍，按照2014年以来网贷贷款余额增长速度，预计到2015年年底网贷贷款余额或突破3500亿元。

网贷之家报告称，贷款余额超过5亿的平台已经达到69家，相比4月的66家，增加3家。贷款余额位居前两位的仍然是红岭创投和陆金所，其中红岭创投贷款余额首次出现下降，环比4月下降7.28%。5月贷款余额上升15%以上的平台有e租宝、宜人贷、你

我贷、PPmoney、翼龙贷、团贷网、投哪网和微贷网等，其余绝大多数平台小幅上升。

在投资端和借款端，5月投资人投资额在0—1万的投资人数最多，占比高达64.02%，其次为1—10万，投资人占比28.47%，100万以上的大额投资人占比约0.32%，而累计成交量占比高达24.44%，大额投资人对P2P网贷行业投资也在增加。从借款金额占比角度看，投资金额在10—100万之间的成交量最多，成交量占比高达43.88%。

沿海省份贷款占九成

从省份分布上看，前6位由北京、广东、上海、浙江、江苏和山东所占据，总贷款余额达到1727.72亿元，占全国贷款余额的89.42%，而4月这6省市占全国贷款余额为89.03%。北京贷款余额继续高速增长，环比增长15.08%，5月已经达到666.31亿元。广东、上海、浙江等省市也都出现不同程度的增长，环比4月分别增加5.11%、10.18%和12.90%。5月贷款余额出现下滑的省市有山东、湖南、江西、广西、内蒙古，但下滑幅度都不到10%。总体上看，5月大多数省市的贷款余额相比4月平稳上升。

截至2015年5月底，累计问题平台达到661家，P2P网贷行业累计平台数量达到2607家（含问题平台）。网贷之家表示，问题平台发生率自2015年初一路下降，5月开始出现上升态势，下半年投资人需多加留意平台风险问题。从新增平台事件类型上看，诈骗跑路的平台大幅增加，占比高达62%，而提现困难平台数量有所减少，占比为25%。由于多数问题平台运营时间较短，因此对投资人造成的损失也较少。第一网贷分析师表示，问题平台形成的一个重要原因是企业借贷信息不透明，多头借贷、重复借贷，导致整体风险提升。

农业新模式创造巨大金融需求

□本报实习记者 周文静

互联网金融经过多年的发展后，所涉领域在不断扩大，从传统的小微借贷、票据保理等传统业务到珠宝、黄金、农业等产业链条，同时商业模式也在不断变化，从单一分散的借贷到依托于产业链形成闭环的金融服务。

在农业金融服务上，随着土改的推进，原来缺乏金融服务的农村金融正迎来前所未有的发展机遇。农发贷CEO杨世华表示，中国农业的现代化刚刚开始，新的农业生产模式正在创造巨大的金融需求。P2P是否将走向垂直细分领域，对此农发贷COO郑伟博认为，未来将会有非常优秀的垂直细分类的P2P涌现。

农业经济资金需求大

中国证券报：农村金融发展情况如何？与传统金融机构相比，互联网金融平台如何切入提供农村市场？

杨世华：近两年来，中国农村的土地政策改革进程在加快，2014年中央“一号文件”允许农村土地经营权作为抵押措施向金融机构申请贷款，并要求放开土地经营权流转，使农村金融领域面临前所未有的发展机遇。

以前，单个小农户农资采购金额小，融资需求分散，在经营权流转开放后，规模化的农业生产将成为新农村的发展趋势，伴随着土地经营权流转与农业生产规模化，集中的资金需求会逐步呈现，整个农业经济将存在非常大的资金缺口。

中国农业的现代化刚刚开始，新的农业生产模式正在创造巨大的金融需求。现代农业存在三个痛点，即资金、技术和农产品销售。资金，就是互联网金融平台的切入点，农发贷过去一段时间的运作也充分印证了这一点。自3月15日农发贷平台正式上线以来，目前平台上注册用户已经突破4万人，平台成交额突破1.8亿元，金融机构联合贷款突破1亿元。

中国证券报：农村金融发展过程中遇到哪些难点？

杨世华：农民贷款难是农村金融中最为突出的问题，制约农户取得金融机构贷款的因素有很多：一是农业经济财务制度不健全，生产经营状况难以通过财务手段进行核实；二是农户缺少有效的抵押物，农村宅基地、土地使用权等不仅在抵押上存在产权障碍，又存在估

值难与价值低等问题；三是农户信用难以在征信中充分体现，金融机构获得的信息十分有限；四是农村地域广大，交通较为不便，单笔金额又较小，金融机构开展业务成本较高。造成银行、农信社等传统金融机构对农村金融兴趣不高。农发贷致力于扎根农村，通过互联网技术手段、供应链金融产品等思路来解决这一问题。

垂直细分平台兴起

中国证券报：如何看待垂直细分平台的兴起？

郑伟博：互联网金融经过两三年爆发式的发展，目前已进入相对成熟、细分的模式，比如说农业贷款、车贷房贷、学生贷款。在电商领域有淘宝、京东这样的综合性平台，也有像唯品会这样的垂直平台。我们判断，P2P行业未来将会与之类似，综合类的有陆金所、人人贷这样的大平台，垂直细分类的P2P未来也会有优秀的涌现出来。

不同于美国的互联网金融发展，中国互联网金融将来很大的空间会通过跟产业链整合来发展。农金圈就是通过与产业链整合的模式。纯粹的P2P平台，在经济下行，风险释放的时期，如果没有很好的风险控制，将存在极大风险和挑战。但是互联网金融和产业链结合，将有很大的发展空间，它通过消除中介，缩短整个供应链，将极大的提高效率，创造价值。对于农发贷而言，P2P平台仅仅是解决农户资金需求的渠道之一，未来还会通过与银行、信托等金融机构合作、或资产证券化的方式来解决农业融资难的问题。

中国证券报：作为农业垂直细分平台，农发贷有怎样的发展战略？

杨世华：与其他综合型互联网金融平台相比，农发贷最大的特点是聚焦农业垂直领域，专注整合农业产业链金融，包括互联网模式下的便捷融资、供应链整合、农资电商以及食品安全等。农发贷的借款项目遍布全国各地，目前已覆盖全国20省、50个市县、50万万亩耕地面积，覆盖了全国主要农作物产区。

农金贷依托诺普信在全国3000多家合作经销商和8000多家零售店，从十万农场主中精选借款人，将农户生产种植过程中的资金需求发布到农发贷平台，投资者的资金以P2P形式直接借给上述优质农户，以满足农户的农资采购需求。