

8%弱爆了 P2P冲浪体验高收益

证券时报记者 李涪涪

当余额宝高举草根大旗将互联网金融拉进公众视线,当小伙伴们被“百发”8%高收益产品惊呆了的时候,早已有之且收益不菲的P2P线上产品却并不为大多数人所熟知。各家P2P平台的操作流程、产品设计、收费方式有何不同?

证券时报记者选取了几家有代表性、且可以全部线上完成认证和投资的P2P平台进行体验。

拍拍贷：自己做FOF

拍拍贷是纯撮合平台,各种债权投资标的收益一般在年化8%~20%。“应收账款安全标”的产品年化收益在8%~9%之间,而给淘宝等电商平台的卖家用于旺季备货做流动资金的产品,年化收益在15%~22%之间,上述产品的募资额从5000元到30万元不等。

由于拍拍贷没有覆盖所有产品的本金保障计划,可以通过网站的“自动投标”功能、自己做基金中的基金(FOF),单项投标金额的门槛为50元或者200元。

按收益率来说,筛选标准主要分为两档:风险超低、收益稳定、预期年化收益率8%~12%;风险低、收益波动、预期年化收益率6%~18%。前一档的具体筛选条件包括“应收账款安全标”和“个人担保标”;后一档的具体筛选条件包括拍拍贷线下考察客户、淘宝五钻以上用户、优质淘宝商城用户、非提现标、手机实名认证等。借出者可以设置一个账户保留金额,当账户余额低于保留金额时,系统不进行自动投标。

“应收账款安全标”是由用户提供的应收账款进行保障,还有一类“非提现标”则是用于增加站内信用、不提现的借款需求,带有上述两项标志的产品年化收益是该网站上最低的,一般为8%。

有意思的是,拍拍贷平台上衍生出不少“微通道”的套利者,带有“非提现标”的产品一般是其发起借款的产品。这类套利者既是募资者又是投资者,其与拍拍贷的关系类似于信托公司和银行的关系,资金和项目来源都在平台,在平台上以较低成本融资募集资金再投资到风险和收益较高的“非安全标”中,承受风险获取利差。

人人贷：优选计划10分钟抢光

对投资者来说,人人贷上性价比最高的产品是分散投资、年化收益12%~14%的优选计划。优选计划的投资门槛是1万元,锁定期12个月,期满可随时退出,否则默认进入下一期产品。

点击人人贷网页,其网站醒目位置挂出“第41期优选理财计划已满额”的字样。每期优选计划一般会在10分钟之内卖光,最多不超过20分钟。”人人贷客服告诉证券时报记者,投资优选计划动作一定要快,要随时关注网站,一般在每期优选计划推出的前两三天网站首页下方就会挂出“倒计时”字样,要提前做好充值准备,一旦开卖就要迅速下单。优选计划还是不会像一些银行理财产品那样被秒杀,只要在开售后10分钟之内下单,一般都可以买到。”

该客服介绍说,加入优选计划后,资金会向人人贷优质借款用户自动优先投标,如有逾期,人人贷会垫付本金,并把本金投给另外的借款人,不仅保证本金安全,还会在最大程度上保证资金利用效率和到期收益。对于优选计划,我们有专门的资金来处理逾期垫付,最大可能保证本息安全,如果非要说有风险,那就是极端情况下违约大面积发生,风险垫付金覆盖不了坏账规模,不过这种极端情况发生概率极小。”

除了优选计划,人人贷还有散标投资计划和债券转让计划,上述产品都适用本金保障计划。散标标的年利率区间在8%~24%,期限灵活3~36个月,50元起投,可小额多笔投资、分散风险。散标债权持有90天以上,可进行转让,用户可自行转让资产组合中符合条件的债权,也可购买其他用户转让的债权,从而获得折价收益和借款标的后续收益,无投资门槛。

红岭创投：VIP会员包赔

红岭创投满标快,但手续费也较高,“VIP会员包赔”是红岭创投最有吸引力的地方。

红岭创投平台上的债权标的分为信用贷、净值标、担保标、重组标、推荐标、快借标等。信用标通过用户上传资料取得信用借款,中短期、年化收益18%左右;净值标用待收款、账户余额进行借款,短期、年化收益12%左右;担保标是向担保人申请担保获得临时额度,中短期、年化收益15%左右;重组标是周转困难时申请的债务重组借款,短期、年化收益15%左右;推荐标是企业或个人足值抵押借款,中长期、年化收益15%左右;快借标是企业抵押快速借款标,中长期、年化收益18%左右。

红岭创投的VIP投资人可获100%本金保障,非VIP投资人本金50%保障。综合比较下来,如果投资少于1500元,不建议申请VIP,因为去除每年180元的VIP年费,首年的利润较少,投资收益不大。如果超过1500元建议申请VIP,因为VIP能够保证在借款者逾期的情况下保证包赔,还可以通过自动投标功能优先投入优质的借款,获得更高收益。

玩转P2P攻略：

屌丝玩法：拍拍贷自己做FOF

搭配多个应收款质押和淘宝商城优质用户标的

门槛：200元

综合预期收益：10%以上

充值费用：1%，1000元以上每笔10元

取现费用：3万以内，每笔3元

白领玩法：人人贷优选计划

门槛：1万元

预期收益：12%~14%

充值费用：0.5%，1000元以上每笔10元

取现费用：每笔1至5元

土豪玩法：红岭创投“VIP包赔”+选择高收益的信用标的

门槛：无门槛

预期收益：12%~18%

VIP年费：180元

充值费用：免费

取现费用：每5万5元

大额买入陆金所稳盈系列

门槛：1万元

预期收益：8.4%以上

费用：充值取现无手续费

李涪涪/资料 翟超/制图

P2P四种模式看过来

证券时报记者 李涪涪

近日,百度百发的“承诺收益”燃起了大众对高收益理财产品的兴趣。事实上,除去门槛百万以上的信托产品,没有门槛的高收益草根产品只有从P2P平台才能找到,P2P产品的收益范围一般在8%~20%,主要有四大模式。

1 宜信：有中国特色的线下模式

“有中国特色的线下模式”是宜信的最大特点。由于最正宗的P2P无抵押、无担保,是纯粹的个人信用贷款,在缺乏信用体系的国内并不适用,所以宜信采用线下模式发展。

宜信将自己的P2P理财模式总结为“固定收益类理财解决方案”。其网站宣称,宜信宝系列预期年化收益在10%以上。

深圳一家小额贷款公司人士说,宜信在全国开设了一批网点,实际上做的是没有执照的银行理财和信贷业务,宜信将获得的债权进行拆分组合,打包成类固定收益的产品,然后通过销售队伍将其销售给投资理财客户,它既可以提供高于银行收益的理财产品吸引投资者,又可以进行实际的放贷业务,这种模式实际上就是一个资金池。”

有互联网金融人士评论说,宜信基本做纯线下,透明度不高,开拓较为大胆,靠不断增加的新规模稀释坏账率,风险控制能力一般。

2 拍拍贷：全线上模式

借款人和投资人都来自线上,借款人线上提供借款信息和资信证明,通过拍拍贷线上形式审核,发布借款消息,投资人线上选择认证和进行出借投资,拍拍贷只是作为纯线上交易和撮合平台,不负责任担保借款方的资质审核。

3 人人贷：线上+线下

人人贷模式以线上为主,线下为辅,该模式特色为互联网上获取资金,线下用传统方式获取和审批项目;平台等提供担保。该模式通过线下获取借款项目、审核项目;P2P平台线上销售贷款;通过高收益+本金保障计划吸引线上投资者。以人人贷、陆金所等为代表,这是国内互联网信贷最主流的方式,预计在行业占比60%以上。

除了撮合具体的散标,人人贷还推

出了强制分散投资的高级投标工具——优选计划,可以获得13%左右的年化收益,并且每个月收到等额本息还款后还可以进行系统再投资。人人贷控制违约风险的逻辑在于,根据大多数定律逐步将客户风险进行分散,再在单一借款人风险上进行一定控制,最终使得总体风险可控。

4 陆金所：标准化产品

平安旗下陆金所所带金融机构“正规军”的印记,风控和专业能力强,采用线上+线下模式,将零散的借款需求整合成标准化理财产品,方便投资者投资。

投资者在陆金所平台上的资金出借行为并非直接面对借款人,而是由陆金所批量打包借款需求,整合成理财产品对外销售。投资者并不清楚资金借给谁,实际看中的是平安集团的信誉,相对于其他P2P公司的本金保障计划,陆金所又加了一层隐性担保。对借款人的资质审核,陆金所实行全线下信用审核模式,在全国设立了20多个网点审核。

体验感触：撮合与放贷仅一步之遥

证券时报记者 李涪涪

近日辗转于多家P2P平台了解体验,感触颇多。

感触一：撮合和放贷仅一步之遥

首先,除了拍拍贷坚持只做撮合外,多数P2P平台实际功能都会部分飘移到资金池上,实际上就是影子银行,在规模急剧扩张的前提下,先募资再放贷的模式风险巨大。

随着10月民间网贷平台大量案件的爆发,提及P2P,人们率先想到的可能是非法集资、捐款逃跑、倒闭、风险等等,毫无疑问,在缺乏监管和巨大利益驱使的背景下,P2P行业面临巨大的灰色地带,在正规的撮合和违规的放贷之间,仅一步之遥。

众所周知,P2P平台不能作为资金池或者直接放贷,否则风险难控,甚至涉嫌非法集资、触犯监管红线。但在实际操作中,由于想迅速做大规模,先融资后放贷并不少见,一旦融资人大面积发生资金风险,P2P平台无力偿还只好卷款跑路。

感触二：流动性及风险不可小视

P2P理财产品的高收益或在未来

一段时间冲击基于货币市场的银行理财、创新货币基金等产品,但由其风险和流动性属性决定,P2P理财产品只能作为配置的一个类别,并不具有现金管理工具的功能。

由于投资标的大小不同,P2P产品的流动性完全没法跟货币基金比。就算有些P2P公司有债权转让平台,但通常要持有债权3个月后才能操作,而优选投标工具的债权不可以转让。

除去流动性的因素,系统性因素也不得不考虑。在自己的资产组合中,P2P产品的参与比例一定不能太高,只能作为配置品种之一,如果拿自己全部家当来玩网贷,万一碰到抱着圈钱的目的来的平台就会血本无归。具体到选择投资标的上,在平台老玩信用标的少去,特别资产写得很牛的借款人,如果真有这么好的资产,肯定会用成本最低的银行贷款,不会轮到P2P平台。

感触三：余额宝挑战者或来自P2P

不能取代并不代表不能形成挑战。尽管监管和政策未明,具有草根、开放、创新等互联网基因的P2P平台中肯定会诞生互联网金融的大牛,如果说余额宝在创新货币基金的产品类型中做到了极致,对它的真正挑战一定来自于非同类的P2P产品。

国内P2P行业规模今年将过千亿

中国电子商务研究中心数据显示,目前全国规模以上P2P平台超过200家,去年贷款规模500亿至600亿元。深圳一家P2P公司人士称,按目前发展速度估算,全行业规模在今年的贷款规模肯定会超过千亿元,甚至突破2000亿元。

P2P,即Peer-to-Peer lending,在国内被官方翻译为“人人贷”,2005年起源于英国的ZOPA,它是民间借贷的新型模式,通过互联网或线下等平台撮合个人对个人贷款。

2006年,P2P被宣信率先移植到国内,将纯信用的线上P2P改良为线

下为主的中国特色模式;2007年,纯粹意义上纯信用无担保P2P平台拍拍贷正式成立;随后,随着人人贷、红岭创投、联合贷、信而富、陆金所等一批有实力的竞争者加入市场,P2P行业规模迅猛增长。

中国电子商务研究中心数据显示,截至去年末,全国规模以上P2P平台超过200家,估计2012年全年P2P行业贷款规模约500亿至600亿元,比上年增长300%以上,可统计P2P线上业务借款余额将近100亿元,投资人超过5万人。

(李涪涪)

多币种信用卡海外消费更划算

证券时报记者 姚波

如今出境游变得更加方便快捷,但对普通的双币卡持有消费者而言,在非人民币和美元地区结账面临高额的汇率转换费问题。目前,包括工商银行、中国银行及招商银行等多家银行已经推出了多币种信用卡,减免了汇率转换费用,方便持卡消费者在海外使用。

多币种信用卡节省汇率兑换手续费。

目前,工行推出万事达多币种信用卡,可以满足持卡人刷卡支付10个币种的需求,包括最常使用的美元、欧元、港币、英镑、日元、新加坡元、加拿大元、澳大利亚元、瑞士法郎和新西兰元。

如果在上述币种不支持银联通道的地区消费,最高可以节省交易金额1.1%的外汇转换手续费”工商银行信用卡服务中心的工作人员说。据了解,目前在海外地区刷卡的银联通道远不如万事达(MasterCard)、VISA等渠道广泛,如果消费商家只能通过万事达等海外卡组织结算,往往需要交纳结算为持币卡币种的汇率转换费用,目前不同银行按照消费金额收取1.1%至1.5%不等的费用。如果按照1.1%的转换费用、以1000英镑消费计算,缴纳的汇率转换费折合人民币相当于11英镑,折合目前人民币近108元,使用多币种卡则可以完全减

免这笔不必要的开支。

依据币种，灵活选择还款日汇兑更划算。

除了在非银联渠道直接节省手续费外,即使当地POS机支持两种渠道,多币种信用卡的消费者也可以比较选择哪种结算方式更加优惠。据了解,按银联渠道外币消费时,通常按照当天的汇率结算成人民币计入账单。而使用工行等多币种卡时,则直接记账到信用卡的外币账户,只有当消费者还款时,才按照还款当日的汇率,将消费的外币兑换成人民币进行还款。

按照美元兑人民币中间价的贬值趋势来算,明显延后还款更加经济。假设使用工行多币种信用卡的万事达渠道刷卡消费1万美元,按照信用卡免息还款期50天计算,截至10月25日,1美元兑人民币中间价为6.1333,较50日之前的6.1696下跌0.0363。如果用多币种卡万事达渠道进行后还款,可以节省人民币363元。当然,如果在相对人民币明显升值的外币地区消费,则可以选择尽早进行汇兑还款。

全币种覆盖更广，推广期免年费。

在工行推出多币种信用卡后,中国银行、招商银行等银行推出了全币种信用卡。不像多币种卡局限于一定数量的币种,全币种持卡者在任何国家的任何币种消费,均可减免汇率转换费。招商银行和中国银行目前海外合作的卡组织均为VISA,中国银行、招商银行均可减免1.5%的汇率转换费。

