

财苑社区

发现 关注 分享 互动 <http://cy.stcn.com/>

主编:庞珂 编辑:陈英 Email:scb@zqsbs.com 电话:0755-83509452

调整是P2P良性发展必经之路

陈楚

曾经风风火火、发展势头十足的P2P行业,如今似乎和北京的天气一样,也进入了寒冬:各种跑路、倒闭的新闻早已屡见不鲜。但有一个现象又不可忽视:今年是网贷行业高歌猛进的一年,截至今年10月底,网贷平台历史成交量首次突破万亿关口。这一现象,也充分说明了网贷强大的生命力以及极其广阔的市场空间。只要是符合未来经济发展趋势和老百姓需求的新兴经济业态,发展初期难免出现野蛮的生长状态,失序甚至失范也是难免的,目前P2P行业的调整,是网贷行业良性发展的必经之路。

长期以来,中国的信贷行业几乎就是银行信贷的代名词,民间借贷虽然早已有之,但始终处于灰色甚至是非法的路径,贷款人和借贷

人的权益得不到法律上的保障。银行长期以来对贷款人“嫌贫爱富”,占据社会大量资源的国企和央企很容易就得到银行的大量授信,而解决了绝大部分就业的中小企业最需要资金,但很难从银行借到钱,这就造成了银行信贷的不公平分配。与此同时,社会上大量的闲散资金需要寻找出路,P2P行业应运而生。可以说,P2P行业的诞生,既满足了融资需求方的需要,也满足了资金供给方增加资金收益、提高资金利用率的需求,加上互联网,更是给资金供给方和需求方大大提高了对接的效率,降低了资金利用的成本。

正是因为P2P这一新兴经济业态满足了资金供需两方的需求,借力于互联网,诞生伊始便获得了飞速发展,但野蛮生长的同时,P2P一直以来也面临不

少问题。首先,如何保证借款人的信用?中国的诚信体系很不完善,在一个诚信体系和诚信文化欠发达的国家,P2P起步之初就遇到成长中的烦恼。不少P2P企业为了扩大规模,在诚信上马虎行事,或者诚信手段极不完善。任何金融行业,其本质一定是信用文化,一旦信用文化没有深入到行业的血液之中,发生借款人跑路便不难理解。此外,P2P企业对借款人对资金使用的全过程,缺乏有效监控,导致一些借款人拿借来的资金去炒股票、投资房产等,一旦股市和房地产市场不好,借款人资金链断裂,也容易发生欠款不还甚至跑路等现象,给行业带来极其严重的负面影响。再者,由于是一个新兴行业,P2P行业的监管理念和监管体系,亟待跟上行业快速发展的现实,监管的不明晰,很容易导致行

业发展的定位不清,甚至违法乱纪的事件时有发生。

任何一个行业的发展要基业长青,必然走向法制化、制度化、规范化,这是行业发展的必然选择。从行业发展空间来说,中国百万亿以上的民间财富需要不断寻找资金出路,而这么多的资金也绝对不适合仅仅进入股市和少数理财市场。

大量的中小企业,除了上市融资和银行信贷,理所当然应该有更多的融资路径,短时间来看,银行的信贷资金不可能向中小企业大量倾斜。另一方面,在万众创业、大众创新的时代氛围下,大量的创业型企业需要资金扶持,社会上闲散的单个资金又无法满足这些创业型企业的融资需求,将这些闲散资金集合起来,投向那些创新型的企业,也给P2P行业提供了大量的市场空间。从这些角度来说,P2P行业

今年下半年以来,金融投资市场陷入资产配置荒。正在谋求转型的P2P平台,争相开启金融产品代销、理财模式,布局一站式综合理财平台。今年是网贷行业高歌猛进的一年,来势凶猛,积极迎接还是谨慎对待?

修得正果不容易 P2P仍需深度洗牌

杨丽花

我应该是较早一批接触P2P的人,却从未想过这个行业在中国可以快速发展,并且得到社会的认可和接受。

早在2009年,我曾针对P2P现象向一些法律界人士咨询,业内人士的普遍态度是:P2P涉嫌非法集资,监管面临法律空白。直到2012年,P2P行业开始快速发展,身边陆续有一些朋友在P2P平台上投资。特别是还有一个朋友率先领悟P2P行业的优势,开始向不同的人介绍P2P,鼓励小贷公司、担保公司、典当行等转向P2P领域发展,而其负责技术支持和营销培训。他有一个十来个人的技术团队,在一年时间内向二十几家企业提供了技术支持。也是在这段时期P2P跑路的现象开始出现,监管部门提示风险。这个行业不断暴露出来的问题让我更坚信P2P是钻了法律的空子,非常不看好这个行业。我还记得当时中国平安旗下的陆金所也已经开始开展业务。平安当时对陆金所也是有所顾忌,刻意保持低调,不愿意被媒体提及。

直到拍拍贷得到了风险投资千万美元的投资,我对P2P的认识才出现转折:既然风险投资愿意投,说明至少专业机构投资者认为P2P这种商业模式是行得通的,有前途的。此后,互联网金融热,P2P行业藉此又得到发展壮大。直到今天,P2P监管细则仍未出台,可是P2P已经得到了全社会的认可。现在社会上涌现了一大批靠谱的P2P企业,一大批P2P金融从业人士,一大批P2P投资者,一大批也成为互联网金融最主要的力量。在各大金融论坛上,都可以见到P2P的影子,他们和传统的金融机构“平起平坐”,不少传统的金融机构、上市公司也开始涉足P2P。据说,在近两年各地举行的金博会上,P2P企业参与热情最高。

现在身边的一些专业的金融人士,例如银行和券商、信托的工作人员、财经记者等也都或多或少投资过P2P。吸引他们的是较高的投资收益以及相对灵活的操作手段:年化10%甚至更高的投资收益远高于银行存款。特别是股市暴跌过后,P2P就成了最好的投资渠道。”

不过,我还是不愿意投资P2P。以前担忧平台跑路风险,现在在实力有品牌的P2P公司跑路风险不大),现在担心坏账。P2P企业对坏账问题讳莫如深,现在只有寥寥数家敢于披露自己的坏账率。有一家P2P公司负责人说:“不披露坏账情况有两种可能,除了坏账率比较高外,还有可能是公司成立的时间太短,坏账问题还没有被充分暴露出来。”

与其它金融机构相比,P2P公司仅是外表光鲜,真正可以赚钱的P2P公司凤毛麟角。即便是那些经常出现在公众视线,公司背景实力雄厚、又有风险投资参与和政府支持、用户数量和成交量已现规模的企业多数也没有盈利。基于互联网的思维,用户第一的原则,能否盈利暂时被搁置。对于这个新兴的行业,合法合规之于生存更重要。对未来发展有长远规划的企业,都在强调自己的合法合规,绝不触碰“资金池”和“自融”两大红线,也主动表示愿意得到监管。但是如果新的监管细则下达以后,现在上千家的P2P公司又有多少符合要求?真的需要存在上千家P2P企业吗?

现在上千家的P2P公司都在宣传自己的特色,特别是投资方向的与众不同,以此来证明投资者投资的安全性和市场的广阔性。但P2P金融就是个人与小金额借贷交易,只是通过互联网的手段而已。通过互联网可以突破时空的限制,方便这种借贷交易。各家P2P公司本质上还是一样的,他们之间无论如何细分都是相互竞争的关系。

随着监管规则出台越来越近,P2P企业的社会身份问题将得到解决,下一个生存问题就变得更为重要。P2P行业花费数年时间才得到社会认可,如果要在行业中持久生存下去,“剩”者之王,可能又要需要数年时间。

P2P网贷还要混乱多久?

刘宝兴

进入万亿时代、日成交突破百亿,经历野蛮生长并一直饱受争议的P2P网贷行业现在依然热闹非凡。但不得不说的是,这些热闹背后,P2P行业将面临的是利率的下降、债权荒以及“马太效应”的显现。

网贷之家数据显示,2015年10月网贷行业平均综合收益率为12.38%,环比9月下降0.25%。据悉,今年以来,网贷综合收益率整体呈现缓慢下降趋势,过去动辄年化30%甚至50%的收益率现在市场已经鲜见,而10月份12.38%的平均收益率更是刷新了有统计数据以来的新低。P2P网贷行业收益率的下降,一方面是因为央行的几度降准降息,低利率时代的到来压低了行业收益率,另一方面则是不少P2P网贷平台为规避法律风险而主动降低收益率。

早在今年8月份,最高人民法院发布《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》。该文件明确提出,借贷双方约定的利率未超过年利率24%,出借人有权请求借款人按照约定的利率支付利息,但如果借贷双方约定的利率超过年利率36%,则超过年利率36%部分的利息应当被认定无效,借款人有权请求出借人返还已支付的超过年利率36%部分的利息。在该文件发布前一个月,P2P网贷平台平均综合收益率为13.58%,其中,收益率在40%及以上的平台数占比1.08%;到10月份,收益率超过36%的平台数仅占0.75%。

利率的下滑或许并不能阻止P2P网贷

行业的增长势头,因为余额宝等货币基金以及其他理财产品同样面临低利率环境的影响,相较之下,P2P网贷仍具有利率优势。

但在低利率环境下,优质的资产项目紧缺,P2P网贷业“债权荒”现象已经凸显。所谓“债权荒”,简而言之就是P2P平台投资人资金端需求增速大于借款人资产端的供给增速,平台不缺投资人,但是缺好的借款人”。在这个趋势下,P2P网贷行业呈现出强者愈强、弱者愈弱的“马太效应”。其中,大的P2P平台通过申请基金代销牌照,收购券商、保险公司,产品线日益复杂化,避免了资金站岗;而中小P2P网贷平台无力开发其他投资渠道,因为债权项目不够用而资金站岗严重。这种情况下,如果中小P2P网贷平台忽略风控,拿一些不靠谱的债权项目充量,寻求和不靠谱的小贷、典当等公司合作,或者搞自融、期限错配,将面临流动性风险或者监管风险。实际上,在部分业内人士看来,上半年股市大涨时,不少P2P网贷平台布局股票配资业务,就是“债权荒”现象的体现,但这种业务最终在监管的高压下戛然而止。

P2P网贷平台将面临大浪淘沙式的洗牌,几乎已成为业内共识。网贷之家数据显示,截至今年10月底,正常运营的P2P平台为2520家,而累计问题平台已达到1078家。

目前大P2P平台开始占据成交量大、知名度高、估值高等优势,而可能出现问题的平台不再局限于单纯的诈骗平台,更多的可能是运营时间长的中小平台,这些老的中小平台如果大量出现问题,所影响的投资者和资金或许会比单纯诈骗平台更多,这个现象可能需要监管部门提前做好预案。



官兵/漫画

期待P2P平台能浴火重生

陈喻

P2P能否取代银行成基金公司拓展的销售主渠道?我看悬,三年以前,以好买、诺亚、众禄为代表的第三方机构就拿到基金销售牌照,几年耕耘,都没有超越银行的趋势。P2P若要走这条路,上无银行亲爹加持,下无群众基础,可谓是“路漫漫其修远兮,仍将上下而求索”。

当然也不必为其操心,P2P公司真心想吃销售这碗饭,我看未必。不过是眼下世道艰难,尽量多找几个吃饭的渠道,但是从其“不务正业”的行为可以看出,经过前几年的野蛮生长,依靠刚性兑付吸引债权人的增长模式难以继。实际上,随着以房地产项目为代表的资产端快

资本更雄厚的信托行业都难免遇到产品延期兑付的问题,何况在刚刚起步的平台公司。

不是危言耸听,有的公司已面临困境,项目方资金流动性枯竭,实际控制人只能拆东墙、补西墙来归还从投资者融回来的资金,甚至是卷人民间高利贷,要让这些公司按时还钱,走司法程序吧,能拖个好久;上门讨债吧,论技巧、论方式、论身段远没有民间借贷者彪悍,如果碰上有资产、有抵押的项目,还算是有一口气在,能够用时间换空间;但若是遇到平台公司本身是为关联方融资所建,或者有跑路倾向,那才叫天天不应,叫地地不灵,哭都没地儿可以哭。有业内人士总结,最初P2P平台之所以发展较快,主要是遵循

刚性兑付的思路吸引客户,部分平台口头承诺本金保障,以获得短期撮合交易规模的快速增加。但是,随着撮合交易额增大,风险控制难度增加。一方面,借款端的好项目越来越少,不良率提升等问题;另一方面,从大环境看,部分债权人对P2P平台的不信任度增加,平台在寻找投资人方面的获客成本越来越高。除此之外,随着大类资产配置环境的变化,相关政策法规的出台,很多业内人士对P2P行业的门槛、界限等仍有些“吃不准”,不想把鸡蛋放在一个篮子里。再加上遇到业务增长乏力的瓶颈,不少P2P平台为留住客户开始谋求多元发展,向财富管理平台转型,获得基金销售牌照正是其中一环。

据不完全统计,P2P行业问题平

台数已累计至1078家,而从事该类业务的企业总共才3000家左右。由此看来,已经高达三分之一的平台出现问题或倒闭。眼看他起高楼,眼看他宴宾客,眼看他楼塌了,从其日渐兴起由盛转衰,其实都一个原因:无准入门槛,导致遍地开花;无行业标准,导致野蛮生长;无监管机构,导致风险难以管控,可谓是成也萧何败也萧何。想起一个听来的笑话,有人去参加所谓的“互联网金融峰会”,各路投资人云集。中午吃自助餐的时候,邻桌坐了三个“土豪”,其中一个貌似领导的“土豪”对另外两个貌似跟班的“土豪”说:“明儿个回去,我们平台为留住客户开始谋求多元发展,向财富管理平台转型,获得基金销售牌照正是其中一环。”

这话虽然狂妄,却点中了P2P公司最大的缺陷:随意性。有消息称

银监会P2P监管细则已基本制定完毕,目前在征求央行、证监会、保监会等多个部委的意见。对于这个建议,那是举双手赞成,窃以为,金融机构不同于实体,若缺乏监管,其追求利润的本性会自然利用高杠杆、过度的期限转换及其他复杂工具,所有这些都可能导致金融不稳定,从而引发更严重的社会问题,因此万万不可放松。

那P2P公司会就此消失吗?当然不会,任何推动人类社会进步的新生事物都必然泥沙俱下,既有正面推动进步的力量,也有可能造成一定的伤害。就历史经验而言,改革开放后释放的最大活力,就来自“先准入”门槛,无行业标准、无监管机构的“民营经济”,而不是寄予厚望的国企改革。还是那句话,是金子总要发光,是凤凰总会重生。