

互联网金融送红包多是为揽客

临近岁末,年终奖的发放让白领们的钱包都鼓了起来,众多P2P平台展开抢钱大战,以红包、“注册送钱”、“注册抽奖”等活动提高平台曝光率,令投资者眼花缭乱。但是,许多平台送出的红包都有些鸡肋,客户投资必须达到一定金额才能使用。

相较于支付宝、微信的限量抢红包规则,P2P行业更喜欢用“见者有份”的派发模式,形式则是多种多样,有的平台送出的红包是直接以现金的形式打入账户中,用户可以直接提现或用其投资;有的平台红包只能用于投资。例如金银岛旗下金联储,投资即送120元现金券;众信金融则推出投资就送199元刷卡器的活动;众金所推出发放20元红包加50元收益红包;邦帮堂不仅在



注册时可以得到100元注册红包,当用户投资邦帮堂的任意理财项目时,选中可以使用的红包,红包会按照投资金额的0.5%发放至用户平台账户,红包面值使用完为止。

而网信金融的P2P平台在2月针对新用户发放红包,新用户扫描红包二维码并填写邀请码,即可得到10元红包返利,但该红包仅限于投资100元以上产品,且使用有效期仅为48小时。



不过,许多平台抢到节日“红包”并可以使用的前提条件是上其网站登录注册,甚至进行一定额度的投资。例如朋友贷表示新充值用户最高送50元现金红包,但需要投资1万元(含)以上才赠送50元现金红包;1万元以下、100元(含)以上,只赠送10元现金红包。此外,珠宝贷推出的“投100元送1500元体验金(有效期30天)”,看起米赠送的金额很大,但按照其提供的标的

来计算,30天的收益大约为16.875元。P2P平台小油菜新注册用户可以获赠99元的油菜券,可以用来体验,不能提现,30天有效期,如果以该平台新手专享的投资计划来计算,年化收益为14%,期限4个月,99元的油菜券收益只有4.62元。

如此看来,不少P2P平台的红包更像是诱饵,拿取红包很简单,但是红包使用各种限制,投资满多少元可使用、仅某某类用户可使用、仅什么区域可用。看完规则,发现如果自己不充值,红包基本没用。

还要提醒投资者的是,年末是P2P爆雷的高危期,日前红岭创投再曝7000万元坏账。而1月底,山东高息平台里外贷曝出资金链断裂跑路。分析人士表示,利率是平台借款人、投资人双方供需关系的纽带,也是这个行业最敏感、最核心的指标之一。但是根据相关规定,民间借贷利率不得超过银行同期贷款利率的4倍。投资者在考量一个P2P平台时,不能只看明示的标的利率,要把活动和奖励同时计算在内,如果超过了20%甚至更高,那就要小心了。

北京商报记者 孟凡霞

· 行业速递 ·

金信网开创P2P理财新玩法

北京商报讯(记者 闫瑾)P2P平台金信网日前推出了一款名为“金制生活”的互联网理财计划,参与该计划的用户只要投资一定金额,即刻就可以“免费带走”与其投资金额相对应时尚潮品。据金信网相关负责人介绍,“首期推出的正是分别为‘3C极客’、‘料理达人’和‘时尚潮人’三类人群专属定制的符号性商品。而获得这些商品的方式,其实采用的就是0元购模式。比如最低只需要一次性投入2.42万元本金并锁定两年,可依据规则获得iPhone 6手机”。

易宝调研:网络购票或将成主流

北京商报讯(记者 孟凡霞)易宝支付日前发布主题为“春运大军‘有你吗?’”的调研报告显示,春运期间网络购票与支付(含移动互联网)成主流,传统购票方式逐渐走低。从购票途径看,63%的消费者选择通过铁道部12306购买火车票,其次有23.59%的消费者会在去哪儿、携程等在线购票网站购买。传统的电话购票占比走低,为15%,占比最少的为最原始的火车站、代售点购票,仅有5%。相应的支付方式上,37%的消费者会使用手机或iPad等移动设备,其次有35%的消费者会使用网络支付,另有21%的人会用POS机进行支付,7%用现金支付。

融360首发网贷评级体系

北京商报讯(记者 闫瑾)融360金融搜索平台联合中国人民大学国际学院金融风险实验室共同发布2015年第一期网贷评级报告,评级报告显示,针对100家网贷平台进行了A-C等6个级别的分类,数据显示,11家A类平台中,8家获得风投、2家有上市系背景,两者合计占比达90.91%。数据同时显示,99家P2P平台(除招财宝)的平均年化收益率为14.32%,其中A类平台的平均年化收益率为12.12%,B类平台的平均年化收益率为13%,C类平台的平均年化收益率为15.38%。整体来看,综合评分越高的平台年化收益率越低。

首家众筹酒店拟筹资1.1亿元

北京商报讯(记者 马元月 岳品瑜)在日前举行的“中国首家众筹酒店——三亚中信雅墨半岛酒店”发布会上,雅墨集团董事长杨国梁表示,雅墨集团、原始会与磐鼎基金拟联合打造国内首个众筹酒店,计划筹资1.1亿元。该项目已在众筹网与原始会同步上线,截至目前,在原始会上的筹资额已超千万元。杨国梁表示,三亚中信雅墨半岛酒店项目为奖励式+股权式结合的众筹项目。在众筹网上线的奖励式众筹项目计划筹资10万元,所筹资金将全部捐献给中国社会福利基金会。

观点扫描

银行监管P2P并非为安全背书



P2P行业在野蛮生长的同时不断进行着自我约束。面对监管政策年内就会落地的预期,不少平台开始加大和机构的合作力度,做好中介的角色。银行成为帮助它们进行自我约束最好的合作方。日前,P2P平台你我贷与招行签署了业务资金监督协议,北京商报记者对于这一模式以及行业发展等问题对你我贷创始人严定贵进行了采访。

(上接B3版)

北京商报:此次和招行的合作,具体模式是什么?

严定贵:很多P2P平台委托第三方支付机构做托管,更多的是为其平台的借款人和投资人提供清算划转服务,实际上,资金还是可以进入平台在第三方机构的混合账户中,此次合作把借款人和投资人所有的信息同步到招行,在招行开立投资人、借款人的二级账户,划转全部通过招行,实现了每一个投资人和借款人有独立账户,账户操作的权限只有客户才能够操作。

北京商报:为什么选择与银行进行合作?

严定贵:首先银行拥有严格的管理体系和风险把控能力,相对安全;另一方面,第三方支付机构可能盈利能力相对偏弱,存在不确定性,同时它们也需要寻

找新的盈利点,部分机构也在做相应的P2P业务。

北京商报:这种模式下,如果平台运作出现问题,投资人的资金是否会有风险?

严定贵:此前的一些第三方托管模式可能存在道德风险,比如平台跑路;如果平台运作困难,客户的资金放在银行是不会受到影响的,这样断绝了平台挪用的可能性。简言之就是不存在道德风险,但亏损风险依然存在。

北京商报:说到亏损风险可能主要是坏账,如何控制风险?

严定贵:首先坚持小额分散,比如我们每天受理的订单有1000笔,审核的通过率在24%左右,每笔平均金额6万-7万元,最高30万元;其次强调所有借款人必须做面签,不管是零售业务

还是网上借款人,都需要到分公司与贷款专员进行沟通,因为目前用数据征信去判断一个人还不能完全解决问题,所以要利用数据资源和线下结合,进行反欺诈;最后就是采用信贷工厂的管理流程,每个岗位的要求就是基于产品本身,每个岗位做一部分风控避免人为内外勾结。简化风险识别,降低风险识别的难度。

北京商报:现在P2P行业成本走高,您认为如何控制成本?

严定贵:P2P行业有三大成本,获客成本、风控成本、募资成本,做得好的平台成本可能在8%左右,但有些平台可能在20%-30%,成本相差好多倍。低成本需要一定的规模、一定的技术优势和市场能力,是个长期的过程。

北京商报记者 闫瑾

玩转股权众筹 你该知道这些

缺什么

除了从业者对投资者教育的担心外,更多从业者担心的是机制建设、法律规范、诚信体系等一系列问题。兰宁羽表示,“获得投资的企业会定期进行信息披露,同时我们也有相应的投后管理平台,我们也有防范失信的方法,比如接入证监会的黑名单系统,与工商局、公检法等系统进行关联”。

大家投资总监雷红晖则认为,股权众筹的本质还是股权融资。股权众筹面临五个典型问题:一是领投人因为是兼职可能时间、精力、意识上投入不够;二是项目估值虚高;三是投后管理不畅;四是无法防范联合诈骗的风险;五是退出渠道不完善。“建议项目估值采取市场竞价,完全市场化;二是领投人和跟投人的利益捆绑;三是加强投后管理和服务;四是风险补偿金,

主要是防范诈骗风险;五是引入投资人的退出机制。”雷红晖表示。

曹强则认为,股权众筹发展条件正在形成,目前信息沟通非常便捷;社会诚信体系逐步建立,搜索网络在逐步改善;投资消费观念在改变,只有通过股权投资才能分享经济的增长。众筹平台将向垂直化和专业化方向发展,因为众筹要承担本身项目的尽职调查和审核。

“对投资者的身份进行审核、认证,限定普通投资者的投资金额等;再如通过领投人制度,由领投人作为企业董事会成员代行投资人职责;甚至领投人与所有跟投人签订有限合伙协议,以有限合伙企业的形式与企业签署投资协议等。这些措施的效果值得深入观察和评估。”前述零壹财经相关分析师直言。

北京商报记者 闫瑾