

互联网金融拉拢学生族

校园白条挑战P2P平台

大学生信贷，这个被银行抛弃的市场如今成为互联网金融争抢的香饽饽、被创业公司们捡了起来。京东白条日前开始正式推广信用额度最高可达8000元、拥有30天免息，并可选择最高24期的分期还款。此外，我来贷、拍来贷等也是针对大学生的P2P平台，那么哪种方式更合适呢？

目前高校大学生申请银行信用卡较难、申请周期较长、步骤相对复杂而且额度一般在500—3000元，这种情况为大学生分期市场发展提供了良好条件。据了解，校园白条针对全日制普通高校在校大学生（大四、研三除外），信用额度1000元起，最高可达8000元，拥有30天免息，并可选择最高24期的分期还款，学生可通过移动端还款，可通过关注校园白条微信服务号完成在线申请

审批，随后到所在学校的校园金融服务站开通校园白条。

对于还不能办信用卡的大学生来说，白条是一种不错的体验。白条用户可选择最长30天延期付款，或者3期、6期、12期和24期的分期付款。如果不分期，30天延期付款不会产生费率；如果选择分期，每期手续费率是1%，即1000元的金额每月收费10元。不过，相较于京东白条，校园白条的收费要高出一

校园白条与P2P平台大学生产品一览

	额度	是否拥有免息期	利率
校园白条	1000—8000元	30天	免息期内免费，分期付款，需付1%/期手续费
P2P平台	3000—5万元	无	按照3—12个月期限不同，年利率为5%—26.24%

倍，这也是由于学生族信用不高、风险较大所致。

P2P市场持续火爆，细分平台成为趋势。据了解，目前我来贷、拍来贷等都是针对大学生的P2P平台。以拍来贷为例，学生族可以发起的额度在3000—50万元，单笔申请金额需在300—5000元；贷款期限可以为3—12个月；贷款年利率5%—26.24%（即月利率0.42%—2.18%）；申请时间1—7天。申请条件是满18周岁的在校大学生，

持中国居民身份证件的中国内地公民，手机绑定且家庭有收入来源。需要提供的资料则包括身份证（正反面）、学信网（备注账号和密码）、视频认证、学信网截图、手机通话详单。北京商报记者发现，目前该网站首页提供的投资列表年利率基本在13%—14%。

除此之外，还有一些互联网平台是以购物平台的形式为学生族提供分期服务，例如趣分期、分期乐等，这两家网站不仅能够提供借款服务，还有类似于信用卡网上商城的购物平台，学生选择产品、分期数目之后，网站会自动生成每期月供，客户确认并提交订单后，网站会在规定时间内发货，由学生按时分期还款。综合来看，申请方式上，多数互联网金融公司推出的产品都可以通过手机申请，较为方便。而在单笔借款金额上，京东校园白条的额度最高，为8000元；而拍来贷单笔资金申请为5000元；分期乐的借点花最高金额为3000元。

北京商报记者 孟凡霞/文 贾丛丛/制表

· 资讯 ·

汇付天下推财富管理解决方案

北京商报讯（记者 闫瑾）国内综合金融服务企业汇付天下有限公司（以下简称“汇付天下”）旗下的理财服务平台云财富率先推出定制化的一站式解决方案。

汇付天下云财富将通过搭建销售服务平台、专属客户CRM平台和强大的线下支付渠道，帮助理财公司建立庞大的销售网络，降低客户流失率；通过搭建销售管理控台和完善的运营后台提高销售管理效率和运营效率，完善运营后台及线下支付通道，大幅提高运营效率；通过为小贷公司、第三方理财等新金融业态提供定制化方案，连通售前、售中、售后，开创互联网理财创新服务模式。

首个网贷私密董事会成立

北京商报讯（记者 马元月 岳品瑜）在监管未明确时，多数P2P平台的发展仍靠自行摸索，这样难免走弯路。平安理财网日前发起成立了中国首家专注于互联网金融网贷领域的新型私密董事会组织——窝头私董会，旨在小圈子范围内贡献干货、共享资源，降低经营成本。

在当日的新闻发布会上，平安理财网创始人吴永峰、安润金融CEO杨周、建安金融总经理曹新杰等共计12家窝头私董会的首批成员共同签署了诚信自律公约。中国互联网金融研究院和中国互联网金融青年会与窝头私董会共同签署战略合作协议。吴永峰表示，发起成立窝头私董会的初衷就是想做一个自律互助的小圈子，大家都需要贡献干货、共享资源，这样会少走很多弯路、少花很多冤枉钱。

京东圈地O2O捆绑高频消费用户

北京商报讯（记者 孟凡霞）京东与麦当劳日前推出“京东双省套餐”活动，大规模推进社会化O2O进程，通过京东金融旗下快捷支付——网银+，为京东进一步完善O2O战略并捆绑高频消费用户注入新的动力。

据了解，此次京东和麦当劳共同推出的活动主题为“GIVE me ¥5”，用户只需要通过京东App下单即可节省5元，通过网银+付款再省5元。作为此次活动的亮点之一，京东金融推出的下一代支付产品——网银+备受关注。据了解，网银+是针对移动互联网市场推出的安全便捷的支付产品，具有支付快捷、体验好、维度广、安全等特点。

商报访谈

唐伟：P2P做金融产品不能图快



说起四川投促金融信息服务有限公司（以下简称“四川投促金融”）投资者可能略有陌生，但是说起首家P2G（个人对政府项目）模式的互联网金融平台，市场一定不会陌生。日前，北京商报记者对四川投促金融CEO唐伟进行了采访。

北京商报：P2G主要

是与政府合作，主要的模式是什么？

唐伟：G是政府信用问题，项目限定在两方面：一是政府授权国有企业直接融资，用政府信用做兜底；二是给中小企业做融资，但必须有国有担保公司做担保提供兜底，有公司做担保还是落到政府信用上。

北京商报：政府信用体现在哪些方面？

唐伟：一些政府项目运作可能需要部分流动资金，经政府内部决策、批准授权某个国企进行融资，用到具体项目上去；如果是给企业融资，其担保公司必须是国资的，并要承担有限连带担保责任，也

是政府信用的一种。

北京商报：目前上线的项目有哪些？交易量如何？

唐伟：比如政府直接融资项目，融资额度为项目的1/3或1/4，周期在一年以内风险系数低、收益稳定，年化收益率在10%—12%。项目审核都需要经过正规程序决策，人大批准，有专款列入财政预算作为还款资金的来源。2014年11月至今，平台上线了三个项目。目前平台在线注册人数2000多人、投资人数600多人、交易量2000多万元，速度比较求稳。

北京商报：为何平台项目做得比较少，交易规模增长较慢？

唐伟：首先，做的比较小心，按照正规的方式来做资金托管、抵押担保、信息公开，利率控制在正常的区间范围内，不夸大宣传；其次，我们是四川省投资促进会的平台，所以投资促进会的要求也很严，不能打擦边球。

北京商报：如何进行有效的风控？

唐伟：投促金融独创风控众筹和项目路演，全面披露项目信息和借款人信息。在每个项目上线前，我们进行项目路演，把借款方、银行、律师、投资代表、担保机构聚在一起，大家现场提问，让借款人介绍自己的项目、现场解答，

北京商报记者 闫瑾

规避互联网金融雷区五大法宝

今年全国“两会”的政府工作报告中，用“异军突起”来形容互联网金融的发展，并明确要“促进互联网金融健康发展”，令“互联网金融”成为万众瞩目的明星。

现如今，投资者投资渠道狭窄。传统银行理财，因线下运营成本过高，收益普遍偏低。部分人选择投资收益过高的P2P个人借贷平台，但其中有些P2P平台盲目追求交易量扩张，忽视了其中蕴含的信用风险。老百姓被夹在中间，无从选择。而聚爱财作为一家拥有20万客户的

P2B平台，将为用户提供高收益、高安全的金融理财产品。同时，拥有第三方金融机构担保更凸显了其安全性。对于如何防止“踩雷”，聚爱财理财指出了避开互联网金融雷区的五大法宝。

首先，查看基础信息。确定平台的真实合法性，是否有合法营业执照、是否有ICP备案、是否体现公司地址等。

第二，查看关键信息。从安全性来说，公司如果有银行、政府背景或者有著名投资公司投资，那么便可以定义为行业内的

“优等生”。如聚爱财理财自身就获得了红杉旗下源码投资以及上海景林两家国际级投资公司的投资。

第三，了解公司风控。一个优质的互联网金融企业有自己的风控团队，这支队伍严格控制着每件售出产品的风险。如聚爱财理财就拥有一支有着多年经验的风控团队，没有抵押物或金融机构的产品休想进入市场流通。

第四，查看收益。收益并非越高越好，利率越高、风险越大，并且超出一定利率范围是不受国家法律所保护的。虽然金融资产

都是来自于银行等传统金融机构，但和银行相比，聚爱财是依托于手机和电脑的互联网销售平台，运营成本低，能够最大限度地让利给用户。

最后便是查看项目。每一件在售的项目必须透明，说明资金流向、融资人的用途等，能经得起用户的检验。此外，依托云计算和其独有的大数据处理技术，聚爱财分析用户的期望投资收益、理财目标以及对理财期限的要求，为用户量身定制最合适的理财方案。

北京商报记者 闫瑾