



获客变宰客 P2P平台的线下黑洞

2015年末,P2P行业经历着最寒冷的冬天。国内经济不景气、行业风险事件频频爆发、投资者人心惶惶,出身于互联网金融的P2P平台,在经历了早期的野蛮生长与试错探索之后,也出现了线上+线下结合的趋势。这其中,不免有一些平台采用了粗放的推广方式,业务人员水平参差不齐、虚报项目、夸大收益,甚至一些违法违规的P2P平台也披上了“线下理财”的外衣,忽悠了没有太多理财常识的老年人,最终导致风险事件的发生。不少业内人士直言,线下理财模式透明度低、模式复杂、缺乏监管、问题重重、风险较高。



揭开假面

12月25日,互联网金融公司大大集团在其官方网站发布声明称,正在接受上海经侦调查取证,案件还未完定。声明称,因上海经侦调查需要,大大集团相关账户被依法冻结,目前所有客户兑付工作停止。据了解,大大集团自称以互联网金融为基础,采用线上、线下销售相结合的经营模式,且为各类金融产品提供服务平台。

大大集团于2013年在上海市陆家嘴金融贸易区成立,是申彤集团旗下子集团之一,主营业务是资本运作、项目投资。据大大集团官网的招聘页面显示,业务经理/理财经理任职要求为“学历不限”,“1年以上销售工作经验”,开出的薪资在“8000-9999元/月”。北京商报记者了解到,其在线理财平台“大大宝”只向内部员工开放。大大集团通过高薪招聘的方式,名为招聘员工,实为招揽投资人。

其实,不仅是大大集团,近来还有一些互联网金融平台被经侦调查,而不少平台的模式都是线上+线下的模式。更严重的是,市场有传言称一些被监管层重点监测的互联网金融公司多为线上+线下模式。

除此之外,不少传统的第三方理财公司除了使用地推外,也在线上搭建了平台,披上了P2P理财的外衣。这些平台多采用业务员大规模地推、高息揽客的方式,在各个商场门口、菜市场等地发放宣传页,且大多将目光锁定在年纪较大的人群身上。北京商报记者仔细了解了几份宣传单发现,“x万元起投”、“保本付息”等宣传是它们的共同特征。

北京商报记者还走访了宣传单中的一家资产管理公司的线下营销网点,工作人员向记者介绍了他们的产品,3万元起投,投资期限从1个月、3个月、6个月到12个月不等,并称公司的项目都是和政府合作的PPP模式。按照工作人员介绍,理财产品的担保方即是项目来源方,且这家资产管理公司和担保方的董事长都为同一人。而该资产管理公司旗下有一家线上平台,号称是国内首家互联网金融P2G+O2O模式开创者。北京商报记者通过注册该平台发现,平台的月标、季度标和年标等标的项目主体均是山东省某置业有限公司。易观智库分析师沈中祥认为,该平台借款集中度过高,风险很大,有可能涉嫌自融。

暗藏风险

随着P2P行业竞争加剧,各个平台都在跑马圈地。出于业绩和交易规模的压力,不少平台通过疯狂建立线下销售网点的方式来抢占投资人。专家警示,这种盲目扩张的方式危机重重。网贷315首席信息官李子川认为,线下理财方式在获客方面会有优势,容易取得投资人信任。沈中祥表示,从拓展借款人的角度分析,线下的模式也利于加强对借款人资质的审查。

但线下理财的风险也不容忽视。李子川分析道,线下理财模式的问题在于门店扩张,基础设施及人力成本会较高,另外随着线下团队规模的扩大,易出现组织冗余及管理涣散情况,其风险表现主要集中在企业经营与人员道德风险两处。

沈中祥也认为,这种急速扩张的线下理财方式,通过大批业务员大面积地推,不仅面临不断高企的人力成本,而且业务员水平参差不齐,为平台的风险控制埋下了隐患。一方面,放贷人员为了业绩考虑,不顾借款人的资质,有的甚至会帮借款人美化其信用情况,从而导致平台违约率上升;另一方面,一些销售人员为了招揽投资者,进行虚假宣传,“100%保本付息”、“x×银行信用担保”等一些虚假宣传脱口而出,也使得很多投资者放松了警惕,对投资风险认识不充分,不能进行合理的资金配置,把全部身家都放在一个篮子里。一旦平台遇到问题,会导致投资者血本无归。

而在网贷之家首席研究员马骏看来,P2P就应该是线上的,线下理财的这种模式根本不是P2P。所以很多线下的公司打着P2P的名义去揽客理财,特别是诓骗大爷大妈,这样的模式是非常危险的,涉嫌诈骗。

一些传统的第三方理财公司,建立了既有线上又有线下的模式,马骏认为,第三方理财公司以前卖的是信托和私募,有合格投资人限制,如果在线上继续卖之前的产品,一般不存在问题。但是像一些线下卖理财产品的,1万元或5万元起,号称保本付息,这些公司就比较危险。“街上发小广告吸引投资人的方式,涉嫌非法集资”,沈中祥直言,一般P2P是先有项目,但是先吸引投资者的这种做法有自融嫌疑。这样的做法是类银行模式,我国的相关法规是不允许这样做的。沈中祥进一步分析道,线下理财平

台普遍采用“债权转让”模式,这种操作复杂,透明度极低,还涉及到资产证券化等问题,风险较大。

前景堪忧

有利网CEO吴逸然表示,“其实之所以看到很多互联网金融平台出现风险,其实跟他们采用传销式的、地面推广式的模式有很大关系,因为往往这种用户对象都没有互联网的使用习惯,教育程度普遍不足,所以很容易面对一种理财产品的时候,把它认为存款的等价物,大量把自己的身家性命压到理财当中去”。

北京商报记者在采访中注意到,不少专家对于线下理财的方式并不看好。

马骏更是直言,监管层以后应该会彻底严查这类公司,这种模式是没有未来的。因为这种模式的成本包括线下公司的人员成本、场地费用等,高昂的成本不是一般的借贷所能覆盖的。此外,线下模式的资金去向不是特别明确,网上没有太多的信息披露,所以这样的公司一般涉嫌自融或者庞氏骗局。

沈中祥认为,线下理财模式是现阶段我国P2P行业过渡时期的一种选择,以后还是要回归纯线上的运作模式。对于平台来讲,风控才是其生命线,应该把更多的精力放在风险把控上,而不是一味地扩大规模。

盈灿咨询研究员王春影提醒道,从个人投资者角度讲,首先提高识别传销式理财的能力。对于营业部大街小巷随处可见,要求投资者拉人头赚高息的理财,极有可能是违法的,要避而远之。此外,线下理财的很多客户都是上世纪五六十年代的人,对互联网知识比较匮乏,应警惕以下项目推广活动:以开展养老讲坛、免费旅游、体检活动为名义进行的投资宣传。在没有明确行业监管背景下,线上和线下理财在摸索创新的过程中难免会走偏,但可以肯定的是,不断试错的过程中,终究会淘汰一批剑走偏锋的理财机构和业务模式。

对于此类模式,李子川建议,监管层应在企业业务范围方面做出限制,对企业资金流向做出审计指导;对于平台来讲,应该合理考虑自身资金能力,勿激进扩张,同时建设合格投资人制度;对于投资人要了解投资本质,勿受情感营销误导,理性做出投资决策。

北京商报记者 崔启斌 实习记者 刘双霞