



互金鸿毛信订阅号

B3-B4

2016.3.28

销售人员参差不齐 无资金存管 债权分配不及时

线下P2P理财三宗罪

“P2P网贷”、“投资管理”、“互联网金融”……在超市、百货商场、人口密集区，总能看到来自不同公司的理财销售人员向行人发放传单，高额的收益、看起来美妙的话术总能吸引一些投资人。相比前几年的线下理财模式，现如今不少线下理财公司就宣传自己为线下P2P理财，北京商报记者调查发现，这类线下理财平台不仅没有资金存管，而且债权披露不及时、不投资，存在资金池以及自融风险。然而，仍然有不少投资者，特别是中老年人被误导其中。

一个业务员卖两家公司产品

春暖花开，线下理财公司也开始重新活跃起来。北京商报记者发现在一些商场附近、居民区等人流密集区，又开始出现线下理财销售人员发放传单的身影。

北京商报记者以投资者身份走访一家名为“中鸿财富”线下网点发现，该网点从业人员极不专业，部分业务人员甚至横跨两家公司，这样的模式难免令人生疑。

北京商报记者第一次走访中鸿财富网点时，负责接待的是两名业务人员，当咨询产品相关情况、理财产品债权人、资金去向时，这两名业务人员表示“不清楚”、“我们刚来没几天”。在第二次走访时，遇到了该网点的理财经理王韧（化名），北京商报记者注意到，这家网点原先所属北京华赢凯来资产管理有限公司（以下简称“华赢凯来”），现为中鸿财富的线下网点，王韧表示，除了卖中鸿财富的理财产品，他现在还做了点兼职，可以购买华赢凯来的理财产品。

北京商报记者从中鸿财富传单上看到，1月期产品预期年化收益率为8%；3月期预期年化收益率为10%；6月期预期年化收益率为11%；12月期预期年化收益率为13%，这几款产品投资起点均为3万元。而另一位中鸿财富的理财经理李晓（化名）则向北京商报记者表示，传单上信息并不完整，门槛不同，收益不同，比如1月期产品，如果投资1万元以下，预期年化收益率为8%；如果投资1万-5万元，预期的年化收益率为10%；如果投资5万-10万元，预期的年化收益率为11%；投资10万元以上，预期年化收益率则为12%。传单上显示，中鸿财富是中企鸿盛（北京）投资基金管理有限公司的财富管理品牌，注册资本5亿元，现有员工5000余人，拥有20多家分支机构，超过120个营业网点。

又在一家商场外，北京商报记者发现不少理财公司销售人员专门向老年人发放

传单，当索要传单时，这两名业务人员并不情愿给宣传资料。随后，北京商报记者来到这家名为“国众信融”理财公司的线下网点，该网点的业务人员表示相关问题自己并不知情。在该网点的宣传单页上，该平台推出了众多奖励举措，如3月凭宣传单页到店内咨询，免费获取一袋大米或一瓶洗手液。投资相应数额获取不同的奖励，如投资1万元送大米一袋，5万元送吸尘器等。

不管是中鸿财富还是国众信融均称自己为P2P公司。事实上，在去年底监管层发布的《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》明确规定“网络借贷信息中介机构不得在互联网、固定电话、移动电话及其他电子渠道以外的物理场所开展业务”，这相当于给P2P线下理财业务判了“死刑”。在网贷监管政策还未完全落地之时，这些线下理财公司仍在“负隅顽抗”。

资金无存管 全靠公司自律

值得一提的是，这些线下P2P平台在操作方面并不规范，且没有任何的资金存管，存在平台挪用客户资金的风险。

王韧向北京商报记者表示，购买理财产品时，可以通过在网点POS机直接支付，只要带银行卡就好。李晓同样告诉北京商报记者，通过他们的POS机支付，会出现两张小票，有公司的名字，相当于发票以及收据。“每个月的前一天打收益，由财务人员直接将钱打到投资人银行卡里。”李晓说道。

当北京商报记者问到，他们有没有资金存管时，李晓称，他们目前没有资金存管。这样是不是存在资金被挪用的风险？“目前全靠公司自律。我们公司正在和一家股份制银行谈资金存管合作，但费率太高，现在还没有谈成。”李晓说道。

网贷之家首席分析师马骏表示，如果平台没有资金监管，蕴藏期限错配、不透明等风险。“线下模式中的确不存在资金

托管，在交易未形成之前，用户资金在本人银行卡中，签署合同后会有代扣协议，理财公司财务相当于拿到了用户授权，即可不再通过用户完成资金划转，资金到债权转让人个人银行卡中，最终的借贷关系完成。”网贷315首席信息官李子川表示。

债权分配不及时

另外，线下P2P平台的债权分配不及时，对于投资者而言，往往面临更大风险。

“债权信息需要等到签完合同3-5个工作日分配，由集团旗下一家担保公司放贷”，李晓说道。这也并非个例，国众信融理财经理同样向北京商报记者表示，购买他们平台的理财产品后，需要过一段时间才给债权。

线下理财经理往往对于债权披露不以为然。北京商记者在中鸿财富网点咨询时，正好碰到一位购买相关产品的老年投资者前来询问债权信息。这位老年投资者在3月16日投资了5万元1月期中鸿财富理财产品，但直到3月23日，该投资者并未拿到债权信息。针对这位投资者的疑问，王韧回应称，他们需要去分公司拿债权信息，现在还没有来得及去拿。等这位投资者走后，王韧却自言自语道，“就一个月的标，要什么债权信息”。

针对很多投资人投资之后，并不能马上拿到债权合同，甚至短期投资根本拿不到债权合同，马骏认为，很多1月期产品可能并没有对应真实债权，资金都是在公司内部空转。投之家CEO黄诗樵表示，债权合同是投资人的出借证明，理财公司不给合同是违规的，借出的资金没有凭证，投资人面临理财公司不承认其出资的风险。

短融网CEO王坤表示，如果不及时披露债权信息，这样债权债务的先后关系有问题、先归集资金再匹配债权涉嫌自融。同时投资合同是投资人的投资凭证，其规定了投资人在单次投资行为过程中的权利及义务，如果出现纠纷，这是追偿的重

要依据，没有合同即不合规比较危险。

针对中鸿财富以及国众信融一些不规范行为，北京商报记者向上述两个平台发布了采访函，但截至发稿时，并未收到回复。

尽量不参与线下理财投资

对于线下理财公司资金流向不明、债权不清晰等诸多问题，马骏表示，线下理财公司根本就不是P2P，这些公司多数债权无法匹配或者是自融甚至是庞氏骗局，对线下理财公司一定是要严厉打击。

事实上，线下理财公司是伴随着P2P的概念而兴起的。马骏指出，在十几年前，如果有人开设这样的线下理财网点去发传单，经侦就会以非法集资查封。但是随着互联网金融的兴起，产生了大量的线下理财公司，这些公司披着P2P外衣做一些非法集资的勾当。

黄诗樵也直言，线下理财公司黑箱运营，极不透明，各种违规事件发生，应该全部关闭。业内呼吁监管层应加大对不规范线下理财平台的打击力度。“我们也一直跟监管层呼吁，要区分开真正的P2P和线下理财公司。线下理财公司一定是要严厉打击并禁止的。”马骏表示。

王坤表示，线下理财产品大都属于民间借贷范畴、投融资两端模式粗放，投资需审慎。而且正规的互联网金融公司对这类线下理财冲击也很大，全新的市场竞争环境有可能加速这一行业的淘汰。

目前这些线下的理财公司开始专盯老年人，专家也提醒老年人尽量少参与线下理财投资。“卖给老人这是线下理财公司普遍的情况。因为老年人辨识能力比较差，容易上当受骗，而年轻人可能会了解更多的产品信息。像很多线下理财公司的产品，销售经理自己也不知道资金流向何处，他也无法去跟别人去解释，所以宁愿卖给老人。”马骏说道。

北京商报金融调查小组/文 贾丛丛/漫画