“正规军”加入P2P网络借贷乱战

一向被称为“野战军”的P2P行业近日迎来了“正规军”——招商银行。招行近期已经低调布局P2P网络借贷业务，完成了8期项目发行，融资额逾1.4亿元。

如果说招行等金融机构的P2P网贷业务是与“野战军”们的直接交锋，那么百度和京东在上海开始布局的小贷业务则是侧面夹击，其“同盟军”还有之前的阿里小贷、苏宁云商等——基于互联网的小贷行业卡位战大幕开启。

但热闹的背后危机已现。10月上旬，业内一度风生水起的“天力贷”即陷入兑付风险、平台倒闭的漩涡。显然，对于众多普通投资者来说，尝鲜P2P，仍是需要心力和智力的勇敢者游戏。

■三湘华声全媒体记者 刘永涛 实习生 杨盼 何懿婧 孙旖雯

银行试水P2P网贷

在网上借钱给陌生人来赚取利息，这门叫P2P的生意在中国备受争议，但却日益热闹。最新的变化是，“正规军”出手了。

2013年9月17日，招商银行推出一款名为“e+稳健融资项目”贷款，每六天推出一个项目，投资者可向项目“放贷”，最低可投1万元。到10月中旬，这项业务交易量已经逾1.4亿元。

记者注意到，在具体的交易中，虽然银行作为信息提供方不对融资项目、融资人归还本息承担任何形式的担保、保证责任，但项目下方同时标有“本息安全”，银行提供间接的“兜底”。市民参与投标后，资金转由独立第三方机构，由第三方支付给借款企业。

显然，相较于“野战军”而言，银行的公信力正是秒杀投资者的利器。这也让目前尚处于监管边缘、渴望阳光化的民间P2P网贷公司产生了诸多复杂的情绪。

长沙一家P2P公司负责人称，按目前发展速度估算，全行业规模在今年的贷款规模肯定会超过千亿元，甚至突破2000亿元，“银行进入网贷的冲击大于阿里巴巴，将切去一大块蛋糕”。

来自中国电子商务研究中心数据亦显示，截至去年年末，全国规模以上P2P平台超过200家，估计2012年全年P2P行业贷款规模约500亿至600亿元，比上年增长300%以上，可统计P2P线上业务借款余额将近100亿元。招行一名内部人士直言，“在为投融资者提供新渠道的同时，还能优化自身的金融产品服务生态体系”。

多家金融机构跟进

出手P2P网贷的“正规军”并不只有招行，另一家则是在努力向互联网金融转型的平安集团。

2011年9月，平安集团斥资4.2亿元创办了陆家嘴国际金融资产交易市场股份有限公司（下称陆金所），其定位是基于互联网的金融交易平台。P2P正是陆金所推出的第一款产品。

本报记者查询得知，陆金所推出的这些产品，贷款期限以3年为主，贷款投向通常是50万元以下、银行信贷难以辐射的小微企业。而投资者得到的年化收益率，比照央行同期贷款基准利率上浮40%，约在8%-9%。

而有消息称，除了上述机构之外，浦发银行、广发银行也正在寻求第三方的合作机构欲涉足P2P业务。“我们也准备推出P2P产品。”湖南一家商业银行移动金融部负责人在接受本报记者采访时表示，“银行涉足P2P具有明显优势，我们已经做了周密的调研准备，年内有望推出。”

除此之外，多名接受本报记者采访的人士还有个一致的判断：银行做P2P服务可为小微贷款需求另谋出路。“由于银行额度、存贷比限制，使得银行一部分贷款需求得不到满足，通过P2P业务来满足这种需求，还能从中收取一定的手续费，创造一块增量的中间业务收入。”上述不愿具名的人士坦言。

年化投资收益更高

对投资者而言，银行进军P2P，在“靠谱”之外，收益率是否更高？

记者多方证实，目前已上线的银行P2P网贷项目预期年化收益率高于理财产品，介于6—8%。目前银行理财产品收益率约为5%左右。此外，银行P2P网贷起点最低为每份1万元，比银行传统理财产品5万元门槛低。

一个可资参考的佐证是，招行公开资料显示，该行P2P网贷业务自9月17日悄悄上线以来，已共上线8个项目，融资期限均在180天左右，预期年化收益率为6.10%~6.30%。平安集团旗下陆金所推出的产品预期年化收益率稍高，为8%~9%。

不过，与民间P2P网贷相比，银行网贷业务预期收益率毫无优势。记者近日上网查询民间P2P网贷业务，出资人的投资预期年化收益率与期限挂钩，期限越长收益率越高，年化收益率通常超出20%。此外，其出资门槛也更为灵活，有的只要200元就可参与投标。

对于银行试水P2P网贷市场，资深金融专家、著名律师陈平凡分析，银行出于自身信誉等因素考虑，初期开展此项业务会很谨慎，只有合适的项目才会对外推广。另外，银行“正规军”介入后，凭着银行信用，此块业务规模估计会较快做上去，从而引领整个网贷市场走出目前鱼龙混杂的局面。

记者观察

P2P网贷 馅饼与陷阱并存

在对利润最大化的追逐中，国内更多的P2P网贷一直游走在灰色地带。与海外P2P模式相似，国内网贷平台目前基本处于监管空白。今年4月份，众贷网在公告中表示，由于整个管理团队经验的缺乏，造成了公司运营风险的发生。所有的投资都造成了无法挽回的经济损失。

8月份，五家P2P理财公司涉嫌非法集资被整顿。“现在没有监管，主要靠行业自律。”接受记者采访时，人人贷联合创始人兼CEO李欣贺直言，借款的过程中最大的风险是人的风险，要了解用户，还要了解他经营企业的能力，还有项目流水等，风险控制是最大的难题。

显然，由于P2P机构的专业能力可能存在的短板，或者借贷平台本身涉嫌欺诈，乃至卷款潜逃，投资者的本金就很难保障了。

热词解释

P2P借贷，是指通过中间平台公司的撮合管理，快速实现个人对其他陌生人的借贷。本质上讲，是一种创新的小额民间借贷。随着互联网技术的快速发展和普及，P2P小额借贷逐渐由单一的线下模式，转变为线下线上并行，随之产生的就是P2P网络借贷平台。

更多金融资讯
欢迎扫一扫

延伸阅读

中国P2P借贷的四种模式

1、宜信：有中国特色的线下模式

由于最正宗的P2P无抵押、无担保，是纯粹的个人信用贷款，在缺乏信用体系的国内并不适用，宜信采用线下模式发展。

宜信将自己的P2P理财模式总结为“固定收益类理财解决方案”。有评论认为，其透明度不高，开拓较为大胆，靠不断增加的新规模稀释坏账率，风险控制能力一般。其网站宣称，宜信宝系列预期年化收益在10%以上。

2、拍拍贷：全线上模式

借款人和投资人都来自线上，借款人线上提供借款信息和资信证明，通过拍拍贷线上形式审核，发布借款消息，投资人线上选择认证和进行出借投资，拍拍贷只是作为纯线上交易和撮合平台，不负责承担借款方的资质审核。

3、人人贷：线上+线下

人人贷模式以线上为主、线下为辅，该模式特色为互联网上获取资金，线下用传统方式获取和审批项目；平台等提供担保。该模式通过线下获取借款项目、审核项目；P2P平台线上销售贷款；通过高收益+本金保障计划吸引线上投资者。以人人贷、陆金所等为代表，这是国内互联网信贷最主流的方式，预计在行业占比60%以上。

4、陆金所：标准化产品

平安旗下陆金所带有金融机构“正规军”的印记，风控和专业能力强，采用线上+线下模式，将零散的借款需求整合成标准化理财产品，方便投资者投资。

相对于其他P2P公司的本金保障计划，陆金所对借款人的资质审核，陆金所实行全线下的信用审核模式，在全国设立了20多个网点审核。

风险提示

目前，我国P2P行业仍处于门槛低、无监管的野蛮生长状态，因此，P2P网贷平台出现兑付困难、倒闭、卷款等现象频发。

前有优易贷、淘金贷、众贷网、网赢天下等，后有天力贷、非诚勿贷、银实贷、宜商贷、东方创投、川信贷、力合创投、钰泰财富等，均因各种问题出现了大大小小的危机。

如果遇到平台倒闭，投资人耗时耗力也不一定能追讨回资金，这样一来，别说高收益，就连本金也一去无回了。因此，P2P行业的资金风险控制备受关注。