

尝鲜P2P网络借贷 认清风险注重投向

◆ 朱绩崧

利率：别指望太高 收益：平台拿大头

同时有个人和银行，你要贷款，一定考虑先向银行借。只有银行的利率高到令你受不了，你才会“铤而走险”考虑向私人借。所以，P2P网络借贷的年化利率一般都在12%以下，毕竟融资规模很小。如果采用等额本息的方式还贷，也就是每月还款，借贷成本约是本金的6%左右，加上杂七杂八的服务费，总共也就在9%—10%之间，花旗、渣打、中信银行等金融机构和友信（人人贷），宜信（宜人贷）等比较正规的大平台，其利率都控制在这个范围里。当然，有的平台为了吸引投资者，利率高得离谱，其实水分很大，这种情况越来越多，值得警惕。

不过，利率高的，也不都是假的，确实有人愿意用很高的成本来获取资金，他们一般是“调头寸”，有短期周转的需求，债权真实，走小贷公司的渠道，利率不超过24%都不算违法。但这种借贷的风险非常高，借款人如果顺利获得回报，即有能力支付高额的贷款成本（利息和服务费），万一竹篮打水一场空，那就是坏账了——想想《威尼斯商人》里夏洛克要割人肉的情景吧。

此外，有些项目，你仔细算算，其实利率也很高，但拿大头的不是投资人，而是平台和担保方。如某著名平台一项目写明借款本金5万元，借款用途：“提高生活质量”，借款年化利率：8.61%，借款时间：3

年，还款方式：每月等额本息，还款期数：36个月，每月还款本息金额：1580.93元，每月担保费：全部借款本金的1.9%，即950元，每月应付总额：2530.93元。如果

项目一帆风顺，则担保公司赚 $36 \times 950 = 3.42$ 万元，而投资人赚的是 $36 \times 2530.93 - 36 \times 950 - 50000 = 6913.48$ 元，前者收益是后者的494.69%！

在我看来，中国人投资一向执迷于文字，有无“担保”二字，恐怕举足轻重，要么拍拍贷不久引入担保机制，要么逐渐被声称有担保的同行边缘化。有担保的话，平台破产“理论上”也会破得和谐一点。平台也会破产？当然会！雷曼兄弟当年比任何平台可都“不知道高到哪里去了”吧，也倒掉了，不是？平台破产了，但投资人和借款人之间的债权关系没有破产。这笔债权关系并不因为平台消失而消失，借款人有义务继续遵照借款合同还本付息，否则就可以要求担保方代偿——没担保的话，谁代偿？话说回来，别以为担保万能，担保公司，特别是民营的那种，在中国的发展并不乐观。而且，有能力识别风险，才有能力做好投资，在这门生意里，有能力识别风险、从主流客户里筛选优质借款人的恰恰是平台而不是担保公司，所以未来应该由平台担负起担保的责任，这是最佳方案。

指定的钢板或羔羊皮等，往往还有银行审核的各栏信息：营业执照、融资方经营场所实地认证、人民银行征信记录、财务报表真实性、税务登记证、组织机构代码证、基本账户开户许可证、银行授信以及最重要的授信质押方式。当授信质押方式是“银行票据”或“银行存单”这种安全性非常高的质押资产时，说实话，我的直觉就是立刻清仓余额宝和微信理财通。

就我看，7%是个不错的数字，介于我在中国银行买的信托9%和闲钱买的各种货币基金（5%到7%）之间，比银行现在叫卖的中期理财产品更有吸引力。何况对一般投资者而言，年化7%可不是唾手可得的啊。

要买的话，需要另外在这个网站注册。然后就是报投标的份数（以万元人民币为单位），接下来付钱。付钱必须是借记

投资P2P借贷到底不是无风险的。假如借款方无力偿债，担保方也无力代偿，平台构建的风险控制机制全部失灵，风险就杀到了。目前我国还没有明确的法律条文来具体规范这个新兴行业，一旦兴讼，麻烦会很大。所以，进行此类投资，要看清投资项目，认准投资平台——监管部门一再要求P2P网络借贷平台坚守中介底线，本身不介入交易，也不提供担保（请不请第三方担保，则每家平台自行决定），严格遵守操作规程，使得平台破产概率极低，从而保护投资者权益。

那平台本身会不会发生携款潜逃的情况呢？当然也会！只要钱在手里，无论你是开钱庄的，还是开出版社的，携款潜逃都会发生。但主流平台都不太可能，因为钱要么通过托管账户，保存在第三方，要么有严格的审计和专业的风控，严密追踪资金变动，任何进出都有案可查。

卡，不得使用信用卡——向我推荐这个网站的朋友言之凿凿，说信用卡也可以付，当时听他这么说，恍如天方夜谭。可上网站一操作，招行写得清清楚楚，不得使用信用卡——能让你使用，就是帮你套现，银行有连带责任。

同样写得清清楚楚的，还有各项免责条款。银行的哲学永远是：你赚钱，分给我；你赔钱，别怪我。虽然习惯了，但想想还是很不平：银行又想响应国家号召，做小微企业的生意，又不肯出钱，于是搭了这么个平台，拉我们凑钱给企业，自己抽头赚佣金，出了事就高挂免牌。

总体说来，7%左右呢，收益高了一点，而流通性差很多，建议像我这种不高兴在理财上太花心思的稳健型投资者一试试吧，就当是买了个仅限特邀客户的理财产品吧。

有能力识别风险 才可能做好投资

一家健康运营的P2P网络借贷平台，应该致力于将风险较低且利润也较低的债权卖给投资人，严格控制坏账发生的概率。

有坏账，也不用太害怕——一些P2P网络借贷平台都有担保公司介入，流程手续还挺正规的。在有些主流平台上，投资人遭遇坏账80天后，可以拿到合作担保公司垫付给投资人的本金、利息、罚息。后续的催收工作则由担保公司负责，是“喝茶”还是其他什么手法就不得而知了……反正，不少网站为了鼓励投资，拿“担保”当宣传重点。有的甚至违法宣传“保本保息”。

也有正规网站无担保的，譬如拍拍贷，纯粹的P2P，投资人风险自担，因为投资是自主行为，并非平台逼迫或诱导。但

银行跨界涉足电商 实现信息资金交互

也有一些银行比如招商银行，开设投融资平台，通过线上线下相融合的信息见证服务，实现资金供给和需求者间对称的信息、资金交互。小企业E家投融资平台几个月前上了线。

招行没有大力宣传这个平台，所以中标的概率很大——应该大过买招行的理财产品。目前招标项目的年化利率都接近7%，5万元起投，1万元递增，期限以半年为主。和很多主流的平台没法比，但要注意的是，这个平台可是正规金融机构推出的哟。

之所以说“正规”，从网站点击进入每个项目，都可以看到投资方向，如购买订单



辛遥画

个人对个人网络借贷 进化史

“P2P借贷”这个术语，近期很红。其中，P2P是英文peer to peer的简称，就是“个人对个人借贷”。通过P2P借贷，可以满足个人资金需求，发展个人信用体系，提高社会闲散资金利用率。其特点为门槛相对较低，利率约定空间相对较大——之所以说“相对”，是因为还有银行等可以放贷的传统金融机构和国家相关法律规定。

这种商业模式的发明者是孟加拉国银行家、经济学家穆罕默德·尤努斯教授。1976年，尤努斯在一次乡村调查中，自掏腰包27美元，借给42位贫困村民，支付他们用以加工竹凳的成本，以免为高利贷盘剥，由此开辟了P2P借贷之路。1979年，他在国有商业银行体系内部创立了格莱珉（意为“乡村”）分行，为本国贫困妇女提供P2P借贷业务。2006年，尤努斯荣膺诺贝尔和平奖。

进入21世纪，P2P借贷顺应数字化浪潮，走向了网络。2005年3月，英国人理查德·杜瓦、詹姆斯·亚历山大、萨拉·马休斯和大卫·尼克尔森这四位青年创办了全球第一家P2P网络借贷平台Zopa（Zone of Possible Agreement的缩写，意为“可能达成协议的地带”），在伦敦上线运营。如今，Zopa业务已走出英伦，扩大到了美国、日本、意大利，平均每天线上投资额达200多万英镑。在Zopa上，投资者可列出金额、利率和想要借出款项的时间；借款者则根据用途、金额搜索适合的贷款产品；Zopa向借贷双方收取一定的手续费，而不赚取利息。就这样，借助P2P网络借贷平台，已形成个人通过第三方电子平台在收取一定费用的前提下向其他个人提供小额借贷的互联网金融模式，把有闲散资金的客户和需要贷款但达不到银行贷款门槛的客户更紧密地联系到了一起。

在我国，第一家P2P网络借贷平台成立于2006年。其后数年间，此类平台增长缓慢，不太受关注。直到2010年，不少创业人士才认为其中或有商机，陆续试水。2011年即迎来快速发展，一批平台上线。2012年进入爆发期，平台突破2000家，比较活跃的也有几百家。据不完全统计，当年交易额逾百亿。2013年进一步繁荣，每天有1到2家上线，目前最著名的有陆金所、友信（人人贷）、宜信（宜人贷）、拍拍贷、有利网。但平台数量大增也带来了资金供需失衡、良莠不齐等问题，有的网站就是拿电子模板照抄，两三天捣鼓出个网站，造假标，或者在小额贷款公司拿高风险标。
朱绩崧