

监管政策未出台 银行“曲线”介入 P2P 业务

编者按:

银行对 P2P 行业的关注日益高涨。“平安银行正在搭建 P2P 资金托管系统,第一个版本目前已基本完成,正在内测中。”近日,有接近平安银行的 P2P 高管向记者透露。尽管很多银行并不愿意承认自己是在做 P2P,而对外宣称是在做投融资平台,但不可否认的是,银行涉足 P2P 业务正日渐增多。

但在监管政策尚未出台的情况下,多数银行采取观望态度,至今仅有一家银行直接参与建立 P2P 平台,其余涉足网贷的银行则是曲线介入。介入方法一般有两种,一种是通过关联公司建立 P2P 平台,与银行产生隔离,以陆金所为代表;另一种则是借助第三方平台的技术支持与流量引入,间接进入。

系统架构基本搭建完毕 银行觊觎 P2P 资金托管业务

■ 胡秀 报道

“平安银行正在搭建 P2P 资金托管系统,第一个版本目前已基本完成,正在内测中。”11 月 16 日,有接近平安银行的 P2P 高管向记者透露。

与第三方支付公司的高调不同,虽然觊觎 P2P 资金托管业务,但银行表现得相当低调。根据监管层要求,P2P 资金必须实现第三方托管。虽然招商银行、光大银行等公开表示已在搭建相关系统,长沙银行等则与 P2P 平台签订全面监管协议。但到目前为止,还没有一家银行宣布正式推出其资金托管系统。

而在 11 月 14 日,平安银行在接受记者采访时也明确表示,“实际上,该行 P2P 资金托管系统还在建设中,但未正式与客户对接。”

11 月上旬,记者从多位银行资金托管部人士、P2P 人士处了解到,其实,部分银行的 P2P 资金托管系统已搭建完成,但由于监管层态度不明,银行对此类业务相当谨慎。有银行明确要求,与其合作的 P2P 平台,不可以透露相关合作信息。

不过,从为平台增信的角度考虑,银行也是首选。“首先,将资金托管给第三方是一定要实现的。如果银行能为 P2P 提供资金托管,我们一定也会选银行。”一位 P2P 平台高管向记者强调。

银行托管防跑路

9 月 19 日,央行条法司司长穆怀朋曾明确表示:“互联网金融业当下最大的风险就是市场定位和资金托管问题。”

在没有进行资金托管的情况下,P2P 平台可以直接接触投资人资金,平台卷款跑路、资金池等情况屡见不鲜。据网贷之家数据统

计,今年 10 月份全国共出现问题平台 38 家,月环比增长 3%;2014 年以来,累计问题平台数量达 234 家,占总运营平台数量的 15.88%。

同样在 9 月底,银监会创新监管部主任王岩岫也在一次公开发言中表示,“投资人的资金应该进行第三方托管,不能以存款代替托管,托管是独立的监管行为。”

央行与银监两大监管层不约而同地强调了 P2P 资金托管的重要性。不难发现,资金托管的好处是,平台资金完全受到托管方的监管,而平台想挪用资金或携款跑路将变得极为困难。

11 月 18 日,一位银行资金托管部人士告诉记者,“资金是 P2P 平台的,但每一笔资金动向都要经过银行审批,因此相较‘资金监管’,‘资金托管’的责任更重,一旦资金出现问题,银行要根据合约承担相应责任。”

从目前情况来看,主要存在两个资金托管方,即银行和第三方支付机构。其实,早在去年,一些第三方支付机构就率先试水 P2P 资金托管,包括汇付天下、易宝支付等。

日前,汇付天下宣布,从 2013 年初建立国内首个第三方支付 P2P 托管账户体系至今,与其合作账户托管的 P2P 平台目前已超过 400 家,托管账户数已超百万。

而易宝支付则表示,自 2013 年发布 P2P 资金托管平台以来,已经有超过 300 家 P2P 公司接入了该平台。而愿意为 P2P 提供资金托管业务的第三方支付机构,远不止上述两家,越来越多的第三方支付机构加入 P2P 争夺战中。

不过,与第三方支付机构的热情相比,银行则表现得相对“慢热”。

今年以来,陆续有股份制银行、城商行公开其与 P2P 合作资金托管业务的意愿。但还没有一家银行正式推出其资金托管业务。与拍拍贷合作的长沙银行,与点融网合作的苏

州银行,目前都仅仅宣称达成战略合作协议,探索资金托管模式阶段。

10 月下旬,光大银行电子银行部总经理杨兵兵曾对表示,对于银行对 P2P 平台进行资金托管其持积极态度,目前该行从技术到业务都已经具备了能力,正在研究何时开展这项业务。

揭秘托管系统运作

但实际上,据记者的调查,截至 11 月上旬,部分银行针对 P2P 搭建的资金托管系统其实已经搭建完成。

11 月上旬,一位 P2P 高管告诉记者,自 6 月份与平安银行接触以来,一直在沟通资金托管事宜,该银行的 P2P 资金托管系统“第一版本”已完成。

投哪网副总裁李志刚在 6 月份也曾向记者表示,“目前,平台正在与平安银行洽谈全面的资金托管合作,银行对于系统方面的开发已经完成,技术上与平台对接并不成问题,可对平台的每一笔交易资金进行监管。”

不久前,招商银行推出其全功能网上托管银行,其资产托管部总经理姜然曾向媒体表示,这个全功能网上托管平台上,已经搭好托管系统架构,预设了 P2P 托管接口。

“招行相当于以系统的一个子功能来运行,而平安是专门开发了一个资金托管系统。”上述 P2P 高管向记者透露,“当平台发布产品时,会向托管系统提交备案。投资额满后,系统自动划款到对应借款人的账户。”另外,当系统完善后,用户可以将虚拟账户与银行卡绑定,通过实体账户查询虚拟账户的资金。

但到目前为止,平安银行、招商银行的资金托管系统都未正式上线。11 月 14 日,在接受记者采访时,平安银行表示,该行 P2P 资金托

管系统还在建设中,还没有正式与客户对接。

“现在就看哪个银行的系统先出来。谁先上线,我们就选择谁。”另一家深圳的 P2P 平台负责人向记者表示。

银行的近忧远虑

但银行的 P2P 资金托管系统迟迟不上线,则有其远虑和近忧。

所谓近忧,就是大家都担心,如果与监管层的口径不相匹配,可能会引起不必要的麻烦。

上述银行资金托管部人士告诉记者,“一方面,银行在和监管部门沟通,但监管细则没有正式颁布前,银行不会贸然开展相关业务。”

“目前招行已做好架构安排,如果 P2P 监管政策能够出台,招行会根据政策进行调整。现在等监管进一步明确,有没有差异化的内容。一旦监管放开我们可以随时接收这个业务。”姜然曾公开表示,“严格意义上的 P2P 托管一定是资金和信息流匹配的,大方向一定是符合监管政策的。”

近日,据《财经国家周刊》报道称,即将出台的 P2P 监管细则中要求,P2P 平台“须将资金交由第三方商业银行托管”。

但此消息还未经银监会证实,如果属实,对于已经开展业务的第三方支付而言无疑是噩耗,但对于商业银行而言,近忧或能迎刃而解。

不过,从长远考虑,上述银行资金托管部人士告诉记者,除了监管风险之外,在正式合作之后,银行还要考虑 P2P 平台可能带来的操作风险、声誉风险。

“如果 P2P 平台的借款项目金额为 100 万,但银行划款 1000 万,这属于银行的操作失误。如果 P2P 平台的投资项目失败,借款无法收回,P2P 平台就此跑路的话,投资人很可能找银行追责,导致银行声誉受损。所以在选择合作对象上,银行很谨慎。”上述银行资金托管部人士称。

显而易见的是,P2P 业内龙头自然会成为银行争夺的对象。

而从 P2P 平台角度而言,除了希望实现资金透明化之外,P2P 平台还希望银行的资金托管系统能够提供更好的用户体验。

银行涉足 P2P 业务 业内称无可持续模式

■ 邓莉苹 报道

尽管很多银行并不愿意承认自己是在做 P2P,而对外宣称是在做投融资平台,但不可否认的是,银行涉足 P2P 业务正日渐增多。

在业内人士看来,传统银行进入 P2P 领域,是借助 P2P 降低监管成本、规避管制和获取超额收益。目前银行仍然享受着很大的存贷利差,所以做 P2P 的驱动力并不大。一些银行开始尝试着来做(P2P 业务),也是想把自己的产业进行多元化扩展,并不是想把这个当作主业,只是一个其他业务的补充而已,且目前还没有形成一个可持续的模式。

专家:为做少量表外业务

由于银行的独特地位,银行系 P2P 一直是业界关注的焦点。今年以来,银行系 P2P 上线速度明显加快,比如包商银行的“小马 bank”,陕西金控和国开行陕西分行联合推出的金开贷,青岛银行的“财富 e 屋”,兰州银行的 E 融 E 贷,宁波银行直销银行上的投融资平台等。

对于越来越多银行的加入,第一网贷总经理胡尔义表示,传统银行进入 P2P 领域,是借助 P2P 降低监管成本、规避管制和获取超额收益。他进一步指出,银行作为传统金融业的代表,长期以来形成了固有的运营模式。在互联网的冲击下,银行涉足 P2P,不仅是对原有运营模式的调整,更是向互联网金融学习。

网贷之家首席运营官石鹏峰对记者表示,目前银行做 P2P 业务已经很普遍了。不过,银行做这块更多是进行一个布局或者说多一个业务上的补充,或许也可以通过这一块来做少量的表外业务。

有业内人士表示,银行加入 P2P 大军拓宽了企业的融资渠道。比如近期被暂时叫停的广州从化柳银村镇银行与 P2P 平台融易展展开合作的事项,融易展 CEO 徐科飞就表示,“这种合作可以降低村镇银行的存款获客成本,最终降低中小企业的融资成本。仅仅依靠银行的传统业务,无法满足所有中小企业的融资需求。”

零壹财经研究总监李耀东认为,“银行做这一块(P2P 业务),很大程度是看中了这个行业的发展迅速。而且作为一个可以出表的业务,P2P 业务对银行有一定的驱动力。但整体来讲,(银行做 P2P 业务)还没能看到一个可持续的模式,更多的是一种创新尝试。”

尚未与草根平台正面交锋

部分银行对外宣称他们做的并不是 P2P 平台,而是投融资平台,业务上也更倾向于 P2B(个人对非金融机构企业),针对的融资客户大部分是一些小企业。但记者注意到,这其中也有一部分平台开始在做一些针对个人投资者的业务。比如宁波银行的投融资平台上面,就有一些针对个人投资者的消费类贷款,借款金额 10 万元~50 万元不等,用途可以是消费、装修等。

此外,记者注意到,银行系 P2P 平台运作方式并不一样,他们有的是在银行下面搭建一个平台,比如招行在小企业 E 家下面搭建的投融资平台;有的则是在直销银行下面开展这个业务,比如宁波银行;有的则是单独成立一个团队来做这块业务,比如开鑫贷和金开贷。

此前,有业内人士对记者表示,银行携其庞大的信用、风控、资金、客户体系进入网贷行业,对草根 P2P 公司形成了强烈冲击。但草根 P2P 公司和银行系 P2P 公司的目标客户不尽相同,比如投资门槛,这(差异化的竞争空间)是民间 P2P 的机会。

此外,从目前的情况来看,银行系 P2P 平台收益率较草根 P2P 平台要低一些。石鹏峰表示,草根 P2P 和银行系 P2P 所针对的对象不同,(双方)现在还没在一个正面对战场上交锋。

石鹏峰认为,每一个 P2P 平台,都有自己的优势,不管是银行系 P2P 平台,还是既没有国资背景又没有银行背书的草根平台。首先最为直观的就是他们的收益率会有所不同,从多家平台来看,银行系 P2P 平台的收益率一般在 5%~8%,大部分在 6%左右。相比之下,目前草根 P2P 平台收益率一般都会比较低。

石鹏峰指出,银行系 P2P 平台有银行信用背书,所以即便他们的收益率比较低,也会吸引比较多的投资者。相比一些民间机构,有的银行系 P2P 平台的项目披露甚至都不太完善。但在投资人看来,银行系的项目有银行的信用背书,不用看到太多信息,即使项目做得不是特别透明,也有很多人会过来。

合拍在线总经理朱岩均对记者表示,目前银行仍然享受着很大的存贷利差,所以并不太愿意放弃这块业务,做 P2P 的驱动力并不大。目前一些银行开始尝试着来做(P2P 业务),也是想把自己的产业进行多元化扩展,并不是想把这个当作主业,只是一个其他业务的补充而已。

李耀东则表示,相对于银行,他更关注大型互联网企业进入(对行业的影响),比如百度、京东等流量巨头。互联网打开了资金端的渠道,“银行的进入对这个行业有冲击,可能会带来很多的变化,但是我相信这个变化不如我们说的互联网端来得快。”

分销平台渐露头角 中小银行冀望 P2P 盘活资产

■ 杨轩轶 报道

银行对 P2P 行业的关注日益高涨。多家举办网贷沙龙的 P2P 平台向记者表示,来听讲座的大部分是银行、券商人士。但在监管政策尚未出台的情况下,多数银行采取观望态度,至今仅有一家银行直接参与建立 P2P 平台,其余涉足网贷的银行则是曲线介入。介入方法一般有两种,一种是通过关联公司建立 P2P 平台,与银行产生隔离,以陆金所为代表;另一种则是借助第三方平台的技术支持与流量引入,间接进入。

此外,记者获悉,专门分销银行理财产品的类 P2P 平台目前已应运而生。对此,P2P 研究机构棕榈树 CEO 洪自华表示,银行、尤其是中小银行,有通过互联网金融盘活资产的迫切需求,但也不得不考虑自身缺少网贷运营经验、监管态度未明朗的问题。

多借助第三方介入

据记者不完全统计,目前银行系 P2P 平台已达 9 家,银行介入 P2P 呈上升态势。在银行对 P2P 行业的尝试中,苏州银行是目前唯一直接与 P2P 平台展开合作的。10 月 13 日,苏州银行与点融网共同宣布,双方将进行深度合作,共同搭建一个 P2P 平台。根据双方的合作协议,苏州银行将成立一个专门从事 P2P 业务的事业部,而点融网则将提供自身的先进成熟技术,帮助该事业部搭建一个 P2P 平台并提供相关服务。

剩余几家银行介入 P2P,则做了一些折中和隔离。陆金所、小马 bank 等,是通过银行附属公司,建立 P2P 平台,在形式和管理上与银行产生隔离,但并不影响银行的品牌背书和项目支持。

也有多家银行借助第三方平台的技术支持与流量引入,进入网贷市场,盘活资产。记者注意到,目前已经出现专门为银行系平台提供技术支持与运营服务的信息技术公司。据了解,目前几家极为低调的信息技术公司,依托其固有资源与市场化经验,已经为多家银行系平台提供了技术输出与代理运营。

对此,众金所副总裁宁小军向记者分析



指出,银行系平台没有品牌信用的问题,但平台运营、推广、流量引入方面存在短板,需要借助市场化机构的协助,获得外部的、新增的投资者。

分销平台渐露头角

记者注意到,专门分销银行理财产品等的类 P2P 平台目前已应运而生。

“银行系平台会越来越多,会产生一种新的生态,就像酒店多了就会有携程。在触网过程中,银行理财产品等一定会需要分销平台。”宁小军向记者表示。

事实上,众金所就是这样一家分销平台。宁小军告诉记者,平台初期的定位,是帮银行资产做一些分销和推广,未来还会推出以银行资产为标的的投资基金。

记者浏览众金所官网,发现该平台所展示的银行产品还比较少,陈列的项目也仅是来自招商银行的小企业 e 家、兰州银行的 e 融 e 贷等产品。记者登录上述两家银行自有的投融资平台,发现众金所平台所列两个项目与其所列内容基本相同,不过众金所对招行项目进行了 0.1%的收益补贴。

宁小军表示,分销平台的商业逻辑是成立的,“通过第三方分销平台,银行系互联网金融产品获客成本会降低。我们首先要做的是陈列、展示多家银行的互联网金融产品,同时开放评分功能。投资人获取信息更加容易,也方便比较,客观上也会促进银行互联网金融产品的竞争。预计明年银行系平台的数量会大规模

增长,业界会产生类似携程那样的角色。”

中小银行冀望 P2P 盘活资产

由于监管政策未出台,银行涉足 P2P 领域显得特别谨慎。特别是在前期,部分银行在涉足 P2P 时遇到的监管问题令其他银行心存担忧。但与此同时,P2P 是银行探索互联网金融的一个重要方向,日趋激烈的竞争已经令银行开始坐不住了。

“许多银行也在推出直销银行,但直销银行多作为理财产品的销售渠道,产品收益率较低。而银行系 P2P 平台产品收益率明显更高。”洪自华表示,把收益率更高的资产放在 P2P 平台,一来可能是为了丰富产品,二来也是因为相较于直销银行,P2P 的互联网金融属性更强,也更具前景。

洪自华认为,银行,尤其是中小银行,有迫切通过 P2P 盘活资产的愿望。“原来银行在理财产品方面的竞争就很激烈,现在这种竞争已经延伸到 P2P 业务。银行理财产品给投资人的收益一般在 4%~5%,通道费用需要加两三个点,而通过 P2P 平台,就减少了通道费用,可以给投资人更高的收益。此外,对中小银行而言,此前在理财产品的竞争上,因为网点太少,难以与大行匹敌,但 P2P 可以弥补这个缺点。所以通过 P2P,中小银行可以增加一些竞争优势,也能盘活手头的资产。”

“一旦监管政策出来,会有更多传统金融机构入局。”洪自华表示,在这个前提下,提供技术支持、运营代理的第三方公司也会越来越多。