

高息设局 岩隆财富疑似跑路

国际金融报见习记者 | 黄希

网站模板相同、办公地址仅一层楼之隔、同一家担保公司、标的互相“备份”，P2P平台岩隆财富与悦丞财富之间有什么关联？

就在投资者觉得事有蹊跷时，两家平台3月11日同时宣告系统升级，升级时间显示为3月11日至3月15日。而时至3月17日，两家平台的网站仍然显示系统升级中，说好的升级期限已然是个幌子。

平台人间蒸发

记者注意到，岩隆财富在3月10日还发出标的，称公司拟申请发行H股在香港上市已获交易所批准，并针对上市原始股发行了一个10天的日化收益5.88%的项目目标。

日化收益5.88%是个什么概念？就是年化收益率2146%，21倍的回报！其中显然有“诈”。

据记者了解，P2P问题平台一般都采用一招制敌——高息诱惑。而等到爆发兑付危机、甚至平台跑路时，投资者才后悔莫及，但往往为时已晚。

《国际金融报》记者3月11日曾对上述两家平台进行“深挖”，发现疑点重重：包括“号称港交所上市，但查无实料”、“实缴金额为零，有空手套白狼之嫌”、“宣传获1.5亿B轮融资，遭大金重工否认”、“大张旗鼓宣称100%本息保障，涉嫌违规”、“董事长履历经不起推敲”等等。

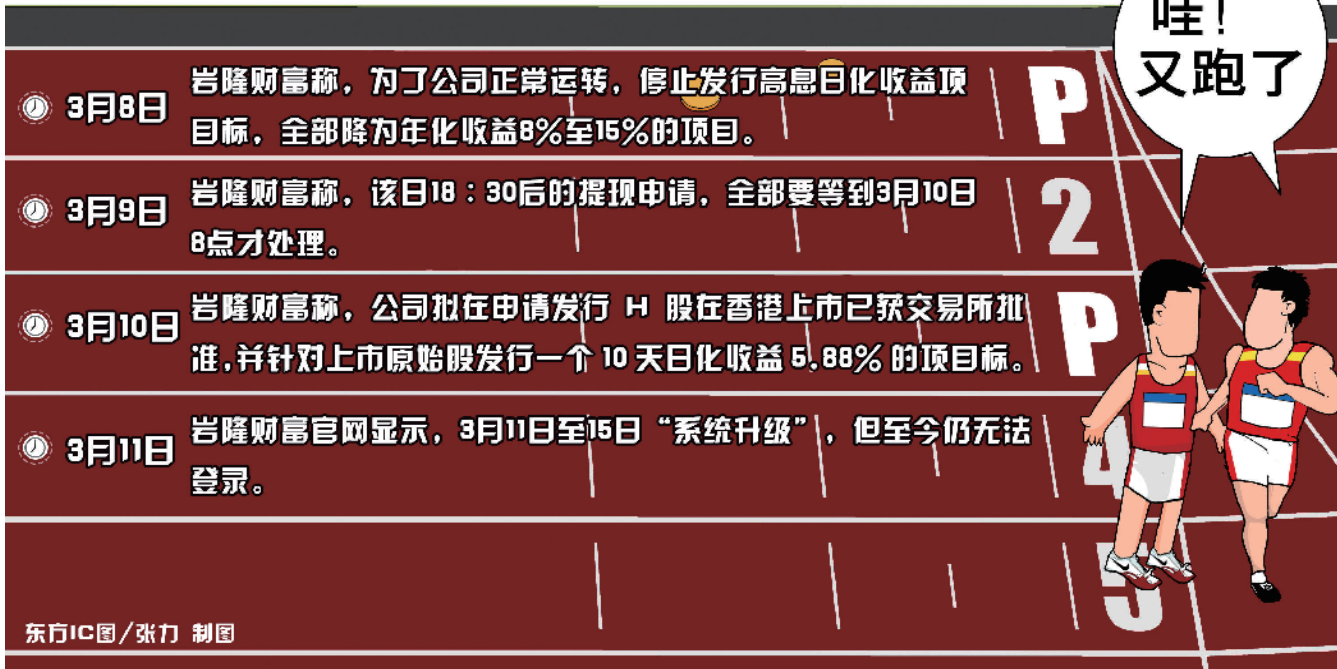
记者也曾尝试多次拨打岩隆财富和悦丞财富官网所显示的客户服务电话，但始终处于忙音中。

如今，网页升级告知书右下端显示的技术支持为：深圳伊凡科技。3月16日，《国际金融报》记者通过国家企业信用信息公示系统找到了深圳市伊凡科技有限公司，但是该企业已被工商部门连续三年列入经营异常名录。

而且，根据伊凡科技的联系方式，无论是固定电话还是法人代表手机都无法接通。

悦丞财富的投资者张先生对《国际金融报》记者说，自从3月10日开始，客服微信便再也无法联系上。

自此，所有和岩隆财富、悦丞财富相关的联系方式全部断了。



开启维权之路

3月16日，悦丞财富投资人李先生对《国际金融报》记者说，“我投了一点钱在悦丞财富，但可能岩隆财富和悦丞财富两家是一丘之貉。按两家平台完成项目，可能涉及几十亿元。”

截至3月10日，全国各地已有数百人组建了多个岩隆财富和悦丞财富的维权QQ、微信群。目前，仅一个群中，260多位投资人的投资总额已在千万元以上，单个投资人最多投资金额达60万元。

维权群的卢女士对《国际金融报》记者说，其实目前还有不少不明真相的投资者一直以为平台还处于升级过程，所以我们估计未来一段时间还会有投资人陆续加入维权群。

在目前与平台无法取得任何联系的情况下，维权群的投资者采取了报警、媒体维权两条腿走路的方式。

卢女士说，他们已经报警，深圳市南山区南山派出所已经受理了案件，并且交由深圳市南山分局经侦大队处理，目前还未得到经侦大队答复。

“由于投资人分散在全国各地，所以在报案过程中也受到了一些阻力，现阶段维权群中的投资人正在分别致电向派出所登记信息。”她说。

上述张先生称，目前他们联系了十多家媒体，希望让更多投资人警惕金融诈骗

风险。

维权费又被骗

一边为投资款苦恼，另一边还要警惕维权群中的“不轨之徒”。这段时间，卢女士深感心力憔悴。

根据维权群中投资人回忆，大约在3月12日，有一位号称是投资人的“渔北瑶”(QQ名)自告奋勇要当“维权组长”，带头去深圳集资报案。

“渔北瑶”让群里的每个人交了20元维权费，大家或多或少都交了，有些涉案金额较大的投资人还交了更多维权费。但当维权群中的核心成员要求“渔北瑶”每晚公开账目时，她却用各种理由推脱，甚至与不少投资人出现争执。3月15日，她被群主清理出群。

这对于这群投资人来说，无疑是“一盆冷水”，因为他们又被骗了一次，集资的“维权费”也打了水漂。

现在，维权群里一片风声鹤唳，大家都被骗怕了，“卧底”、“骗子”成了关键词。

“其实，我一开始就觉得这是个庞氏骗局，但是侥幸心理重。之前我觉得平台至少能维持一个月，认为就玩几天赶紧出来应该没问题，结果还是悲剧了。还是太天真了！”卢女士感叹道。

未来的维权之路必定不会轻松。这一事件将如何发展，记者将持续关注。

不差钱 P2P赴美上市慢悠悠

国际金融报记者 | 付碧莲

互联网金融行业两极分化趋势越来越明显。一方面，陷入兑付危机、跑路的P2P平台依旧层出不穷；另一方面，想要做大、做强的P2P平台则朝着资本市场一步步迈进。

近几日，关于拍拍贷、趣店将赴纽交所上市的传闻再度成为市场焦点。实际上，前有人宜人贷这一开路先锋，想要一尝资本洗礼的P2P公司并不少。

那么，这些互金公司备战得如何了？而为何又不约而同地将美国作为“目的地”？

“主角”不着急

据相关媒体报道，拍拍贷和趣店已经分别在农历春节前后向纽约证券交易所递交了上市申请。而两家公司回应媒体询问的答复也是早就预料到的“不予置评”四个字。

其实，在2016年11月原斯凯CFO杨家康加盟趣店出任CFO之时，外界就分析认为，杨家康就是为趣店赴美IPO而来。从杨家康的从业背景来看，其在加入趣店之前曾担任多家公司CFO，先后助推了全美测评软件系统公司和斯凯网络在美上市，并带领百奥家庭互动在香港上市，被业内称为“资本推手”。

事实上，被传赴美IPO的又岂止趣店和拍拍贷，蚂蚁金服、陆金所、信而富等经

常是上市传闻中的常客。不久前，京东金融完成VIE拆除，市场估值达到近600亿元，此举也被外界视为在为上市铺路。

其实，无论是蚂蚁金服还是陆金所，从来都是坚持表示有上市计划，只是没有具体的时间表。而局外人最喜欢做的一件事就是把这些传闻中的互金公司做一个IPO时间竞赛，猜猜谁能抢跑。

“对这些公司而言，根本无所谓比别人早一步或者晚一步上市。只要是公司本身的资质够好，资本市场必然是敞开怀抱的姿态。”一位业内人士对《国际金融报》记者坦言，“这几家目前看着最有上市希望的公司恰恰是并不着急上市的。”

“企业谋求IPO有各种各样的意图，然而最大的目标无非是打开融资渠道。但说实话，上述屡屡被传言上市的公司恰恰是不缺钱的企业。”该业内人士指出，这些公司有足够的魅力来吸引多轮的股权资本，不着急到资本市场去圈钱。

为何选美国

不过，有一点值得注意，这些传闻中正在筹划IPO的互金公司，上市的目的地基本都是在境外，其中尤其以纽交所为主。

记者注意到，以往中国的互联网企业多奔向纳斯达克，不过2015年宜人贷在纽交所的成功登陆似乎开创了一个先河，这些带有金融属性的互金公司似乎更希望在“金融标签”更显著的纽交所实现IPO。

“从目前的状况来看，宜人贷的股价表现还算不错。但美国最大的网贷平台Lending Club在纽交所上市之后却是经历暴跌，市值极大地萎缩。因此，选择赴美上市的互金公司需要有能力经受资本市场的检验。”上述业内人士进而指出，“当前国内各家P2P平台之间的同质化太高，而真正的创新及技术能力并没有很突出，因

此很难说一定会受到美国资本市场投资者的欢迎。”

那么，为什么不选择在境内？原因很简单，无法满足在境内IPO的条件。仅一条“持续三年盈利”的规则就把很多互金公司排除在外了。多数P2P公司都是创业型公司，即使有很好的发展前景，往往财务数据却很难过关。

“而且，目前国内对于类金融公司的上市以及融资都有着较为严格的限制，尤其是在互联网金融监管不断强化的环境下，P2P平台在境内实现上市的可能性不大。”上述业内人士指出。

2016年年中，股转系统正式发布《关于金融类企业挂牌融资有关事项的通知》，认为上述这些“类金融公司”大多处于新兴阶段，所属细分行业发展尚不成熟，监管政策尚待进一步明确与统一，面临的监管形势错综复杂，行业风险突出，在相关监管政策明确前，暂不受理其挂牌申请。而在随后发布的《挂牌公司股票发行常见问题解答(三)——募集资金管理、认购协议中特殊条款、特殊类型挂牌公司融资》的通知中，股转系统规定，其他具有金融属性的挂牌公司在相关监管政策明确前，应当暂停股票发行、重大资产重组等相关业务。

在上述业内人士看来：“包括P2P在内的类金融公司确实是鱼龙混杂，参差不齐，但对于一些资质好且有发展潜力的公司需要给予资本支持，因此在融资渠道方面需要为这些企业打开一条口子。这样也可以把好的企业留在境内资本市场。”



行业天然的落地属性使得汽车这样的高额资产的风险管理存在一定难度。汽车的风险管理专业性太高了，不在汽车行业沉淀积累过是根本办不到的。”

“互联网+汽车金融”得宠

国际金融报见习记者 | 黄希

“互联网+汽车金融”正以如火如荼的态势发展。

近日，汽车金融科技平台易鑫金融与中泰证券签订了总额高达200亿元的一揽子战略框架协议，合作涉及资产证券化、债券、结构化融资等多种债务融资项目。

据记者不完全统计，截至3月16日，今年以来，交通出行行业的5家公司获得合计43亿元融资，备受资本青睐。

卖好车COO谢志灵在《国际金融报》记者采访时表示，在经销商资金需求的增长和外部市场的变化下，互联网汽车金融市场涌现了许多参与者。

目前，互联网汽车金融主要有两个方向：B端的产业链金融和C端围绕消费者展开的包括新车贷款、汽车保险、车主贷款等在内的综合金融服务。

贷款需求旺盛

“借钱还钱”的场景每天都在汽车经销商身上上演，汽车流通链条各个环节：每台车辆的移动、停留，都需要资金的支持。拓宽资金渠道，提供多样化的场景类金融产品，满足经销商融资需求的汽车产业链金融应运而生。

谢志灵认为，在供应链金融层面，几乎每一个传统产业都在交易流程中存在严重的上下游账期不对等的现象，导致了企业长期存在贷款需求，而传统的金融机构在放款效率和资金成本等方面无法满足，特别是中小企业的融资贷款需求，从而阻碍了交易流程和企业的发展。

“由于汽车行业的资金成本非常高，汽车经销商对利息与时效尤为看中。传统的资金服务大多耗时且利息较高，如何通过业务流程线上化及信息共享互联网化的方式将处理单笔业务时间控制缩短，通过匹配最优资金端为经销商寻得尽可能低利息的资金撮合服务是产业链金融提供商需要解决的问题。”谢志灵说。

不过，行业天然的落地属性使得汽车这样的高额资产的风险管理存在一定难度。谢志灵坦言，“汽车的风险管理专业性太高了，不在汽车行业沉淀积累过是根本办不到的。”

与此同时，觊觎投资商机，近年来高速发展的互联网金融信贷也加入了车贷市场的争夺中。网贷天眼统计数据 displays，在正常运营的P2P平台中，涉及车贷业务的平台占比约为45%，几乎占据了半壁江山。

双向融合趋势

相对应的是，银行的车贷业务流失严重。然而，面对这一块大蛋糕，传统金融机构自然不舍。

于是，各类战略合作相继产生。比如，上述易鑫金融与中泰证券的一揽子战略框架协议。再比如，卖好车对外公布的与包括招商银行、建设银行、宁波银行在内的数十家银行等金融机构达成战略合作，获得30亿元巨额融资。

在如此巨额的融资金额背后，都是银行、证券等传统金融机构的身影。这些金融机构通过与互联网汽车金融公司进行战略合作的形式，寻求在车贷业务中占领一席之地。

易鑫金融CEO张序安对《国际金融报》记者表示，从资产层面来说，现在资本市场体量很大，但缺乏优质资产。银行可能觉得房产属于优质资产，其次是车以及其他抵押物。

“但我认为，车优于房地产。”他进一步解释，“首先，车辆作为投资标的进行操作很方便；第二，车辆作为大件物品，犯罪成本高；从资产角度来说，车是中国人消费的第二大品类，资产质量整体比较优良。”

张序安告诉记者，互联网汽车金融公司与银行的合作方式，既有前置化私募产品的合作；如银行授信给汽车金融公司，汽车金融公司积累之后再资产卖给银行；也有和银行合作帮助放贷，汽车金融公司负责风控，一般车贷周期为24至36个月，所以日常管理、后期追讨、市场变现等都由汽车金融公司负责。

“未来，发行公司债、短期融资券和中期票据，都有可能成为汽车金融公司的融资模式。”张序安称。