



编者按:在银行理财产品预期收益纷纷下滑时,一款号称“投资起点1万元,9%以上年化利率”的网销产品迅速吸引了一些精明投资者的眼球。这便是陆金所推出的“稳盈-安e贷”,每天10点开售,一分钟不到便告售罄,心有不甘的投资者只能第二天继续“秒杀”。这款产品为何如此紧俏?它真能赚到这么多钱吗?据本报记者调查,有投资者连续一月抢购无果,已经考虑从这个交易平台上退出:“早知这笔钱要闲置一个月,还不如去存银行。”

投资起点1万元 预期年化收益率超9% 网销借贷类产品每天“一秒钟抢光”

本报讯 记者 周喆 对不少投资者来说,今年春节后刚刚上线的“陆金所”仍是一个陌生的名词。它的全称是上海陆家嘴国际金融资产交易市场,属于中国平安旗下的一家全资子公司。

按照其官方网站上的介绍,陆金所是中国平安倾力打造的网络投融资平台,是为响应政府扶持中小企业发展、健康发展民间资金投资渠道的号召而建立起来的,聚焦于中小企业和个人的专业投融资服务,希望在银行、基金、保险等原有渠道之外创立新型模式,拓展一个新的市场。

“简单地说,陆金所是一个网上超

市,只不过它经营的不是普通商品,而是金融资产。”一位业内人士告诉记者。陆金所的官方微博也显示,在其网站上,投资者可根据利率、期限等挑选适合自己的投资项目,“只要轻动手指,足不出户即可完成投资,坐享收益。”

陆金所人士还表示,按照平安集团的规划,陆金所如果做得好,完全可以像网络商城淘宝一样,不仅可以销售自己金融类的产品,还可以根据电子商务的特点,研发创新类金融产品,吸引其他金融机构到其平台提供交易品种,丰富其交易活动和投资渠道。

调查1

另类的理财产品——实质是民间小额借贷

“网上金融超市”听上去很美。听上去更美的还要数陆金所自3月19日起推出的“稳盈-安e贷”——投资门槛仅1万元人民币,分为12个月、24个月和36个月三种投资期限,投资者可获得9%以上的年化收益率。

“稳盈-安e贷”是一种理财产品吗?当记者就这个问题询问客服人员时,对方稍加犹豫后表示,“可以这么理解。”网站上显示,“稳盈-安e贷”的实质是一款小额信贷类产品。陆金所作为需要融资的借款方与拥有闲置资金的投资方之间的平台,帮助借贷双方方便快捷地完成投资借贷。

“如果你有闲置资金的话,可以通过

陆金所借给需要钱的人,由借款人给你提供回报。”陆金所的客服人员解释,虽然是借贷产品,但投资方与借款方不需要发生直接联系,只需要网上操作便可达成交易。借款人直接向投资人借贷,双方通过平台达成电子借贷协议,明确双方的债务与债权关系。借贷的资金下限为1万元,上限为15万元。

据介绍,在陆金所进行交易的借款人仅限个人客户,陆金所委托中国平安旗下的担保公司对借款方的信用进行审查与核实,提供担保,因此“风险较低”。但目前对上海的客户来说只能出借资金不能借款。



余儒文 绘

调查2

诱人的收益率——贷款基准利率上浮40%

“说得简单一些,陆金所做的事情就是让有钱人去投钱,他们去放贷加担保。”一位投资者对记者说。而在收益方面,“稳盈-安e贷”的投资人和借款人达成交易的年化利率是按照中国人民银行同期贷款基准利率上浮40%计算的。

根据人民银行2011年7月7日发布的贷款基准利率,借款交易的预期年化利率达9%以上。比如,如果赵先生通过陆金所网站向借款人出借了期限为24个月的借款,则按央行同期贷款基准利率为6.65%计算,赵先生可获得的年化收益率为6.65% $(1+40\%)=9.31\%$ 。

在投资流动性方面,投资人采用每月等额本息方式收款,每月均会有资金返还;每月返还的资金可以重复投资,增加投资回报。比如,如果借款人向投

资人张女士借了10万元,为期36个月,按年化利率为9.31%计算,张女士将会连续36个月,收到每月3194.42元的等额本息还款。

陆金所的客服人员表示,“稳盈-安e贷”的收益是不固定的。至少有两方面的因素会影响投资人的收益情况:一是在交易期间,如果中国人民银行贷款基准利率上升或降低,投资人的收益也会随之波动;二是借款人可能会提前还款、逾期还款、不还款,这些情况也会影响投资人的收益。

具体来说,如果借款人提前还款,需要支付给投资人违约金做补偿,如果借款人逾期还款,要支付给投资人逾期罚息,如果借款人不还款,担保公司会代借款人向投资人偿还全部剩余债务。

调查3

成功率极低的抢购——有投资者失去信心

在理财产品收益纷纷下滑的今天,“稳盈-安e贷”较低的投资起点、超过9%的收益率对于投资者来说自然极具吸引力。每天早上10点一开市,还不到一分钟,产品便告售罄,投资者只能第二天再来陆金所网站,等待新的产品推出。

市民陈小姐上个月在陆金所进行了注册,成为一名投资者。不过,令她郁闷的是,连续抢了一个月,她一次也没有抢购成功过。她忍不住拨打服务热线向工作人员表达不满,工作人员也爱莫能助:“这款产品确实很难买,我们内部员工自己天天去抢购,都没有抢到过。”

“稳盈-安e贷”为什么会这么难买?有人评论陆金所是在模仿苹果搞“饥饿式营销”,不过记者深入了解后发现,事实并非完全如此。在陆金所官方网站的首页上可以看到,5月9日发布的投资项目只有一个,投资金额为16000元,期限为24个月。也就是说,当天只有一个借款人的借款要求在陆金所的平台发布。供应量只有1个,需求量却有许许多多个,要成为那一个幸

运的投资者,自然很困难。

“我们这个交易平台刚上线不久,现在来借款的人还不多,所以投资机会也很少。”陆金所工作人员解释道,“但是以后来借款的人越来越多,投资的机会也会相应增加。”

记者又翻阅了前几天的成交记录,5月8日,投资项目有2个,一笔63000元,一笔19000元,5月7日,投资项目也只有1个,金额为50000元。投资者在陆金所网站上所看到的,除了这些项目已被他人投资的信息之外,还有一条官方告示:“稳盈-安e贷投资项目初期限量供应,每个工作日上午10点发布,售完为止,感谢您的参与!”

经历了一次次的抢购失败,一些投资者已经开始丧失信心。因为如果要在陆金所进行交易,就必须先在这个网站的账户里存入至少1万元的资金。而按规定,如果投资者长时间没有抢购成功,这笔钱就只能躺在陆金所账户里,没有任何利息。陈小姐就正在考虑从这个交易平台上退出:“早知这笔钱要闲置一个月,还不如去存银行。”

唯品会爆惊人重复购买率 破电商低迷怪圈

近年国内涌现出大批闪购网站,如俏物悄语、聚尚网、尚品网等,但随着尚品网陷入“裁员门”风波,俏物悄语、聚尚网依旧不温不火,电商行业开始重新审视闪购模式的前景。与此同时,一个特例闯入大众的视线,国内闪购鼻祖唯品会不但把闪购越做越火,还在今年3月成功登陆纳斯达克,业内人士纷纷表示惊讶,其成功背后究竟暗藏什么独家门道?

网购时代多模式并存 闪购潮来势汹汹

2012年3月23日,唯品会正式在纽交所正式挂牌营业,这一消息如一颗重磅炸弹引爆中国电商领域。中国电商赴美上市前有麦考林、当当都是业内十多年的老将,而唯品会仅创始3年,在众多前辈眼里,不过是个新兵蛋子。但唯品会上市一个月的表现却引起业界瞩目,投资人亦表示看好。

据国内多家媒体调查发现,闪购族进行闪购行为的动机是在抢购过程中能享受到一种独特的快感,专业闪购族每天准时在线

“蹲点”,伺机而动。这种模式的吸引力竟如此巨大,据知情人士透露,唯品会在创立国内首家闪购电子商务平台之初即已对消费者狂热追求名牌却又希望精明消费的购物心理进行了相当深入的研究,并创新出这一适合中国网民网购的新模式来激发和引导用户积极购买。

国内闪购鼻祖强势发力 开辟闪购加速成长之路

唯品会凭借闪购的爆发力、完善的IT系统、速达的物流配送

等较为完善的客户服务体系在短短3年就建立起1200万的会员网络,成就了国内电商迅速崛起的一个传奇。数据显示,唯品会庞大的会员群体中客户二次下单率2011年底已高达91.9%,拥有如此专注度与忠诚度客户群体的电商在国内鲜有。

不难发现,自成立以来的这三年多来,唯品会实现了爆炸式增长,这种发展速度是线下零售商通过门店扩张无法完成的。3年实现14.3亿RMB的营收,且增长势头

强劲,“闪购”不仅是唯品会的一张完美标签,也成为唯品会迅速与国内其他电商拉开距离的一张王牌。

不少电商领域的资深从业者通过研究其商业模式意识到唯品会的成功绝非偶然。从以名牌低价的闪购模式吸引消费者到迅速强大,继而凭借高知名度与众多名牌深度合作,获得更低折扣回馈消费者。而随着其市场表现的日渐清晰,唯品会的强势发力或将辟出一条具加速度的中国式闪购成长之路。