**聚智堂出事了！下一个会不会是O2O家教平台？**

来源:校长运营圈 | 作者:pmo47c72d | 发布时间: 2016-08-24 | 83 次浏览 | 分享到:

                 作者：CK47    来源：校长运营圈  
  
    各位校长朋友好，我是校长运营圈专栏作者 CK47。  
    今早一觉醒来，被咱们校长运营圈群里热切讨论的一件事刷屏了：  
    聚智堂董事长携款连夜潜逃了！其遍布全国20多个城市的280多家直营校区全部停业，目前警方已介入调查。聚智堂涉嫌通过「连环套餐」、「感恩套餐」等方式非法集资十几亿。更是被爆出，自今年一月份起，聚智堂就开始拖欠员工工资。  
    今晚，身在香港的聚智堂「前董事长」杨志出来辟谣。杨志指出他已经不是聚智堂的法人了，因为他已经于2015年10月20日将聚智堂卖给了现任董事长刘源长，并辞去了聚智堂的所有职位。  
    但，他表示将会对此事负责。明天将前往教育局，与政府沟通还款方案。  
    这个事究竟是怎么回事？谁又是下一个聚智堂？  
  
    目录  
    聚智堂和它的「感恩套餐」  
    聚智堂的P2P  
    国家将怎么处理「类聚智堂」事件  
    谁将是下一个聚智堂？  
  
    **聚智堂和它的「感恩套餐」**  
  
    聚智堂总部设在北京，目前在全国 16 个大中型城市设有分部，其中北京就有多达 27 个校区，其主要业务为 K12 一对一。  
    业内对聚智堂的评价是：  
    销售很猛，貌似很有钱，投资大手笔，「看上去甚至不像教育公司」。  
    从 2015 年开始，聚智堂不到半年时间就 100% 控股了东星时尚广场并成功入驻北京运河新时尚文化广场地产项目。进而成为继新东方教育大厦后，再次以教育机构身份控股如此庞大规模地产企业，「未来将有75亿的稳定收入，正在成为地产行业蓝筹」。  
    聚智堂主要的收费模式来自于「感恩套餐」：  
    如交 5 万，一年后返还你，送学生 8000 元的课时费；  
    交 10 万，一年返还，送 18000 元课时费，同理类推，上不封顶。  
  
    这个模式，看上去，聚智堂真是保赔不赚。  
    那么，聚智堂运营这个模式背后目的是......  
    我们都知道，一对一辅导行业属于高现金流行业，签大单几乎已成行业规则。一对一龙头机构学大平均每单缴费额为 2.5 万，沈阳曾经有某位咨询师颇为自豪的说和我说最高签下单笔 87 万的单子，几乎赶上当时我这小铺子一年的利润了。  
    在一对一辅导机构，签大单得目的始终都是一致的：稳定学员，降低学生退课率。  
    因为当提前交的课时包没上完时，家长往往会处于一种思维惰性中，一般会等到所有课时全部上完，家长才会考虑效果以及是否续费。  
    因此，尤其是每年开学季，每个机构都会有大量的预收学费流入，此时每个机构的账上都会趴着大量的现金。  
    虽然，我们知道未来这些钱将以不同的成本形式流出机构，  
    但如果现在把这些钱以一定的利息放出去的话……  
    所以，当机构以此方式尝到甜头后，就会有另外一个念头——如何扩大预收额度。  
    按照这样的思路发展下去，上述聚智堂的「感恩套餐」就不足为奇了。  
    聚智堂不仅设法提高家长的学费预收额，就连聚智堂的老师们也有很多以缓收工资的方式把钱存进公司来获得利息，毕竟要比银行高不少。  
    在家长和老师眼中，虽然，这个行为是有风险的，但是公司的发展速度在这儿摆着呢，还有一栋大楼在那杵着，能出什么问题？  
  
  **聚智堂的P2P**  
  
    由于一对一辅导行业属于典型的「规模不经济」行业，也就是说利润率基本不会随着机构规模增大而增大，所以，一对一辅导利润率，行业平均数不过是10%，大机构也很难做的更好。  
    反观聚智堂，根据上述「感恩套餐」的融资计划，其融资成本为 15%，一般民间放贷利息率能达到 20%以上（很复杂，多高都有）。  
    有的校长说了：这个数据还不如踏踏实实开学校？  
    没错，但是放贷的形式能让资金流速加快，最终在1对1商业模式低利润率的情况下让机构得到更多额外的收益。  
    这个方式，类似大家熟悉的 P2P。  
    P2P 不属于违法行为，在某种程度上还代表了金融创新，得到国家的认可。但过去几年，中国一共有 4000 家 P2P 平台成立，目前停摆或接近停摆的累计有近 1600 家，占比 40%。大家熟悉的融宜宝、泛亚等，都是 P2P 中的不优秀代表。  
  
    上述聚智堂模式也是这样的，看上去很美，模式理论上也能跑的通，但前提是风险可控，聚智堂倾尽全力告诉我们：一个民营教育机构很难做好这一点！  
  
    **国家将怎么处理「类聚智堂」事件**  
  
    虽然，国家层面，对教育行业的「预收学费」特殊性并不是没有察觉。  
    民办教育也有相关法规规定：  
    根据个人申请的教育主体性质不同，教育监管部门会收取相应的办学保证金。  
    目的就是当机构资金流断裂，管理者跑路时，能给家长个交代。  
    但是，政策已经大大落后于市场了！  
    在我所在的城市，申请学校、培训中心、培训班分别要缴纳 10 万、5 万、3 万保证金，这个数额，不要说和大机构比，就是和地方小机构的月流水比都是零头。  
    不过，近几年国家促进民办教育发展的决心很强，习总书记在中央全面深化改革领导小组第二十三次会议关于民办教育问题的讲话，也让行业很是振奋。  
    因此，我预测监管部门并不会大幅度提高保证金数额（这样会提高民办教育的准入门槛与大趋势不符），而是采用监控机构流水、资金用途及预收款额度的方式。  
    上述讨论的聚智堂问题，我相信绝对不是个例。那么，现在我们教育圈还有聚智堂吗？  
  
  **谁将是下一个聚智堂？**  
  
    在民众金融意识和金融创新越来越发达的今天，在教育圈，必然还会有更多的、更新的、更吸引人的融资方式出现。  
    我认为，风险比较大领域，还有两个：  
  
  **1、O2O 平台，如轻轻家教、疯狂老师等。**  
    2015 年的行业内对家教 O2O 平台讨论的火热，终于随着一批平台的死去而逐渐趋于理性。关于家教 O2O 的利弊我不再赘述。CK47 认为，家教 O2O 只有两个发展方向：  
    一是重教研，重组织，加强教学质量管控，最终越来越像一个没有校址的一对一教育机构，如轻轻家教；  
    二是教育金融方向。O2O 平台最大的两个问题是教学质量无保障和教师跑单（脱离平台私自授课），只要平台从学生学费中抽成，这个问题基本无解。无论怎样严格的监督，无论怎样低的抽成，老师都有很大动力把学生从平台的系统中带出来。  
    所以，针对这个问题，有机构开始喊起了「永不收费」的口号，但前提是教师工资月结。  
    永不收费代表着平台饿死吗？  
    当然不是，如果模式跑起来的话，平台上利用时间差沉淀的资金将是非常可观的，这时候，平台就变成了教育界的「余额宝」。  
  
    **2、某些2B 管理系统，尤其是涉及到在线缴费等功能的家长报课系统。**  
    当下教育创业圈，2B 是一个很热门的赛道，某些公司更是打着免费的旗号，以惊人的速度收割中小机构用户。  
    看上去，这是一个「雷锋式」的好人，事实当然不是。  
    我认为这类公司未来的盈利途径貌似有三个：  
    一是定制收费版。但很明显这个是个苦力活，估计眼高于顶的公司不能干；  
    二是偷偷收集数据，合法或非法的贩卖大数据。但是现在大家的自我保护意识都很强，「想让我用你的东西，先签合同保证不窃取我数据再说」；  
    三就有意思了，我可以不收钱，但是上文说了，教育机构都是高现金流机构，如果管理系统先行收取学生学费，24小时之后再返还给机构。那账上就会趴着无数的机构的流水...  
  
    上述是针对聚智堂事件的一些思考。事情还没有水落石出，不做更深层评价。  
  
    **我的态度是：**  
    无论是在线教育公司还是线下教育机构普遍没有控制风险的能力，用学生预付学费挣利息，如果资金链一旦断裂，就一定会导致民众上升到对本应高雅的教培行业的整体负面评价。这样的行为我们所有人都应该站出来抵制！