

互联网金融闹剧结束了

半佛仙人 起点财经 4月2日



原创：半佛仙人

来源：半佛仙人（ID：banfoSB）

文章已获授权

1.

团贷网死了，这是今天互金领域最大的一颗雷。

我很遗憾，我由于一直揭露P2P的坑，收了十多封律师函，而团贷网，是其中非常特殊的一家。

因为他们的人潜伏在我的live中，听到了我说他们坏话。

所以除了因为文章发函外，还因为直播，又给我发一张律师函。

所以我非常重视他们，决定请一个律师好好玩儿。

然而距离开庭还有不到4个月，他们就先走了，好一招借力打力，让我一拳打在棉花上，这家公司真是七伤拳高手，为了让我的律师费打水漂，竟自己杀了自己。

其实今天还有另一家P2P也被警方查封，叫做口袋理财，一个在P2P领域存在感一般，但在高利贷领域无人不知的公司，XX白卡。

这两家P2P公司，和传统的P2P跑路完全不同，他们不是被所谓非法集资的资金池拖垮，而是被高利贷彻底毒死的，而且还是他们自己放出的高利贷。

而国内目前残存的P2P平台，大部分都中了高利贷的毒已深，接下来，还会有一系列的平台跑路，那些给我发函的公司，目前只剩一家还活着了。

团贷网和口袋理财的倒下，将是这新一波雷潮的序幕。

这一篇文章，是对中国互金史上最混乱的一段历史的揭露，我不写，可能永远也不会被人知晓。

外人看到的只是互金雷潮，我告诉你的，将是此次雷潮背后的原因。

2.

P2P在中国，是伪命题。

这个行业从一开始，就不适合中国国情，这也是我近3年来一直呼吁大家不要碰P2P饱尝律师函的原因。

为什么是伪命题？

因为这个行业存在2个根本悖论，导致无法正常存活。

第一个悖论，必须刚性兑付，投资人不接受承受风险。

按照正常的P2P模式，交易是人对人的，应该是投资人自己决定投不投借款人，投了之后，钱要不回来，风险应当自己承担，平台不承担兑付义务，政府也不允许P2P刚性兑付。

但我们都知道，这在中国，行不通，投资人会搞死你。

所以平台要活下去，必须刚性兑付。

一头是刚兑不合规，一头是不刚兑会死，这是第一个悖论。

第二个悖论，投资收益与风险的逆向筛选矛盾。

一般P2P给到投资者的收益在8个点以上，高的十几个点的也有，再加上获客成本，运营成本，工资支出，资金通道成本，保证金等等一系列成本，P2P平台的资金成本基本都在20%以上，更高的也有的是。

那么问题来了，P2P平台以20个点以上的成本搞来的资金，需要以多少的价格放出去才能有的赚？

考虑到部分坏账的情况，这个数字应该是30%以上的年化。

如果对企业融资这个领域有所了解的人，应该知道，这个融资成本，正常企业是不可能接受的，因为连毛利都赚不回来，现在实体经济这么不景气。

正常经营的企业不会要这种钱的。

那么问题来了，肯接受这种必然换不上的费率的钱的，到底是什么样的货色？他们的资产质量如何？

一头是投资人要高收益，一头是投资标的高风险，这是第二个悖论。

由于上述两个悖论的存在，导致的结果就是，大量的P2P平台，为了活下去，实质性违规操作，搭建资金池，借新还旧，走向庞氏之路。

3.

原本P2P行业，在2017年初就该全员覆灭了，因为那时候整个经济下行厉害，坏账频发，而且由于早期P2P都是大额投资标的，一个标的初风险，一个平台爆炸。

更要命的是，大额标的，也玩不转了，那个时候政府要求P2P限制标的规模，企业标的不能超过100W，个人标的不能超过20W，限期整改。

鑫合汇和草根就是那个时候囤了过多的大额标，导致合规无望的，他们的律师函，我要留给下一代。

眼看着P2P就要因为资产不合规，且违法资金池（为了覆盖掉坏账标的的借新还旧）被一锅端，但同样是那个年代，一个神奇的物种兴起了。

互联网小额高利贷。

那个时候还不是714高炮，而是1000到3000元，1到3个月，月费率6%到15%的普通小额高利贷，又叫现金贷。

大量资产慌，且资产不合规，且资产有问题的P2P公司，开始转做现金贷，P2P筹集来的钱，都拿去放现金贷了。

4.

那个时候，现金贷市场还是一片蓝海，大量的底层同胞还没有被债务压垮，他们还是正常的蓝领或者小白领或者大学生，他们一个月的正常收入也有3到5千元，买个苹果借个现金贷，分个3期还上，压力不大。

所以获客成本不高，坏账不高，收益不低，并且由于额度小，恰恰好满足了监管的小标的人对人的要求。

大量P2P公司，在现金贷的第一波红利中，赚的盆满钵满，当时做的好的公司，一个月的净收益，是放贷总额的10%。

一头是P2P吸纳来的高额现金，一头是月10%收益的现金贷资产，印钞机开起来了。

很多现在还屹立不倒的P2P公司，都是趁着那个红利期放现金贷，把自己P2P大额标的中的坏账窟窿给填上的。

可以说，是底层人民的现金贷血汗利息，养活了很多表面高大上的P2P机构，以及那些享受着P2P高收益的所谓【高净值人群】。

这是中产阶级对底层人民的一次降维打击。

5.

现金贷让很多P2P公司过得很滋润，但好景不长。

因为现金贷本身小额短期高费率的特点，正常人是不会借的，你想想你会去找贷款公司去借1000元1个月利息15%的贷款吗？

这种对用户极为不友好的吸血产品，同样也是对用户阶层的一次逆向筛选。

会借这种钱的，大多是用于虚荣消费，或者赌债，或者不良嗜好的低收入群体和大学生。

这部分人的一大特点是，不仅收入低，并且对于欲望控制和资金管理是没有任何概念的，他们追求的就是消费的快感，最讨厌的就是延迟满足感。

所以他们一旦沾上现金贷，钱来的简单，欲望可以立刻满足，立马就会大量消费，然后继续借贷，多头借贷，最后以贷养贷。

2016年7月，我对行业做过一次多头负债排查，现金贷人群的平均贷款数量为3家；2017年1月，这个数字是15家；2017年7月，这个数字是，22家。

2017年9月，这个数字是,32家。

借款人的多头负债正严重恶化，很多人已经实质性破产了，因为收入连每月的利息都覆盖不了，要是被哪家拒绝下款，立刻负债链就会爆炸。

但奇迹的是，没有爆炸。

因为各大公司，都发现了现金贷的暴利，而自己原有的生意，和高利贷比，简直是过家家的玩具。

于是千军万马转高利贷，巅峰时有将近300家上市公司以各种形式参与了高利贷，更别提各个中小公司，互联网公司了。

他们的野蛮涌入，给那些原本要爆仓的底层人民续上了命，也给那些坏账即将爆发的公司，接了盘。

大家继续玩下去，但是流量的价格被炒了起来。

一个现金贷有效带看客户的成本，从15元涨到35元涨到150元，口袋理财关联的XX白卡，最高时开到了300元，放一笔赔一笔，就靠续贷赚钱。

而各路贷款超市，某X60等，就是那个时间节点起来的，他们赚的盆满钵满。

6.

转折发生在2017年底，某公司上市。

某公司上市其实就是吃了这一波现金贷的红利，早期他们的学生贷业务被认为不合规，差点完犊子，靠着高利贷续命，不仅赚到了钱，还成功上市，市值一度剑指百亿美金。

然后他们遭遇质疑，其老板在公开采访时口述【不催收，就当做慈善】，在整个行业乃至全国，引起轩然大波。

一个做高利贷的，还敢这么公开装，简直是穿了品如的衣装。

然后监管突然出手，某店股价崩盘，整个行业开始逃亡。

这个时间节点时2017年11月。

做贷款的人都知道，年底时，要缩量，因为还款日会在春节里，用户不容易及时还款；并且以蓝领工人和农民工为主的贷款，很有可能他们节后就会换个城市，所以年底要缩量。

监管加强配上年底缩量，外加某公司公关事件的影响，导致很多借款人纷纷决定成为老赖不还钱，整个行业立刻开始了大逃杀。

由于现金贷行业用户多头借贷和以贷养贷行为严重的特点，所以一旦债务链上的公司开始缩贷，那么不止是借款人要炸，一条债务链上的所有公司，都要跟着炸。

所有公司都开始疯狂催收，提前收款，坚决不再下款。

史称高利贷第一次大溃败。

就在这么一个大家都在舍命狂奔的时间节点，有2家公司刚成立了现金贷部门，开始大量放款，把自己从P2P中积累的数十亿资金，拿来放款。

从11月开始，到18年1月，整整3个月，大开粮仓，为整个现金贷行业接了盘。

这2家公司，一家叫团贷网，一家叫草根。

他们不仅自己没有靠现金贷补上P2P的口子，反而又在里面赔了几十亿，他们的命运，从那一刻就注定了。

剩下的只是什么时候死。

7.

时间来到2018年，现金贷死灰复燃。

经过了第一次大溃败后的各大高利贷公司，纷纷意识到了一个问题。

就是自己放的款，本质上不是放给借款人的，而是放给那些给借款人下款的高利贷公司的，他们才是自己的接盘侠。

所以为了降低风险，要做的应该是，再缩短贷款周期，再降低金额，或者是，收高额砍头息。

只要自己周转足够快，最后借款人财务奔溃，谁快，谁赚得多，谁讲道理，谁死。

然后这样一款产品就诞生了，1000元借款，到手只有只有700元，7天后要还1100元。

史称714高炮。

各大P2P高利贷公司纷纷转行为做714高炮，年化利率可以做到1000%以上，净利润可以做到每月40%，即使是坏账高达50%，依然有得赚。

然后一场击鼓传花的游戏就开始了，各家公司的债权在那些底层群众的身上流转，跑得慢的就是死。

那些没来的及反应过来，还在做10000元，12期或者5000元6期，或者3000元3期的公司，面对714高炮的降维打击，根本挺不住。

贷款端的坏账扛不住了，资产端的P2P就只能跑路。

从2018年4月唐小僧跑路开始，一年时间有数百家P2P跑路，因为资产端出现了及其严重的问题，口袋理财就是因为转型不及时造成了大量亏空。

草根没能挺过去。

只有那些狠心714的P2P公司，才能活下来。

那些大公司，看到714这么赚钱，想到现金贷的甜头，又过来舔了，这次一起来的，还有上一波现金贷浪潮中各大公司的中高层管理者，他们纷纷下海，打算在714中捞一波。

然后比第一波现金贷浪潮更大的浪潮来了，我管这个叫野狗年代，因为这些公司都是野狗，爬在底层人民身上无尽的贪婪吸血。

这个时候，一个典型的高利贷借款人，身上背负的714高炮，已有大几十甚至上百家，永远也还不清了。

这个过程中，大量的社会事件爆发，18年一整年，高利贷的各种负面新闻就没有断过。

大家表面不说，但依然在赚钱，在收砍头息，在拼命磨牙吮血。

团贷网和口袋理财，以及很多家在现金贷上赔空了的公司，靠着714高炮，开始回血，开始疯狂打广告，筹集资金。

8.

2019年3月15日，315晚会在迟到了一年后，姗姗来迟地曝光了714高炮。

就像当年监管现金贷一样，行业又出现了新一轮大逃杀。

这一次，饱受高利贷摧残的借款人变得前所未有的精明，大家看到了315定调，咬死了就是不还钱，怎么样都不还钱，反正违法，反正法律不支持，就是不还。

或许这不叫大逃杀，这叫团灭。

精明的公司，在315之前的半个月就不放款了，而SB公司，只看到了流量变便宜，拼命买买买，放贷放贷放贷，现在全是烂账一堆。

团贷网作为本身就有巨坑的公司，在这种烂账一堆的情况下，自然是先倒下的；而口袋理财作为贷款流量中的首席买手，在流量降价的情况下吃下了太多流量，并且放出了太多的款，也撑不住了。

这次714高炮因为315曝光，行业又经历了洗牌，史称高利贷第二次溃败。

第一次溃败中，倒下了一大批P2P公司，714崛起中倒下了一大批P2P公司，这次第二次溃败，依然会倒下一大批公司，团贷和口袋理财，为此次大溃败，拉开了帷幕。

未来，只是历史的一再重演。

9.

714高炮溃败之后，是不是整个市场就一片清净，高利贷再无踪迹呢？

我说过，未来，只是历史的一再重演。

现金贷大溃败之后是714高炮,714高炮大溃败之后，自然会有新的高利贷出现。

55超级高炮，出现了。

就是1000元，5天，50%的砍头息。

1000元，到手500元，5天后要还1200元。

即使坏账高达80%，也不会赔钱。

乍一看只是714的强化版，但是这里面有全新的套路。

一个高利贷资金方，注册几十家高利贷公司，同一个APP代码套几十个不同的壳，这些公司从1号到55号来算，专门做55超级高炮。

小A走投无路，借了1号公司的贷款，付了50%砍头息，肯定还不上；

这时，1号公司的催收，回去指引他到2号公司借款还债，2号公司也是他们的55高炮，这样小A又被收了50%的砍头息，剩下的钱去还1号公司。

只要控制得当，小A会在这些公司里被无限循环下去，只需要1000块，就可以套路小A无数个500块的砍头息，并且把小A的债券做的特别特别大，最终背上10W的债都是轻轻松松的，当债权做大后，把小A的一切信息包含债权，卖给专门收购债权的线下催收公司，这些公司把很多人的债权集合到一起，形成大额的债权，然后用暴力恐吓的手段来要债。

高利贷是把用户当傻瓜；714是把用户当提款机；55高炮，是把用户当成一块肉，人已不是人，是肉，是可以扎出血水后渣子喂狗的肉。

现在大量的公司开始转做55超级高炮，生怕慢了给同行接盘。

高利贷的第三次大繁荣已经开始，第三次大溃败何时到来，尚未可知。

但可知的是，即使监管继续加强，随着技术的进步，高利贷将会继续下沉，继续进化，形式更加先进，打法更加隐蔽，费率继续暴涨，继续吸人血，既然可以做5天50%的贷款，为什么就不能做1天50%的贷款呢？

一个礼拜前，杭州西溪某5A写字楼，某上市公司背景的714公司，有1600多个贷款APP的壳，其老板被带走，床下有2000万人民币现金。

但这非但没有震慑，有的只是更多外行人在打听要如何加入到这个印钱的行业。

朝闻道，夕死可矣。

但高利贷不死，高利贷永生。

在这个不断演进的过程中，又会有无数的公司倒下，无数的家庭破碎，无数的悲剧发生。

这是一场由无数悲剧构成的黑色幽默剧，精彩又残酷，华丽又血腥。

这场大戏，看似与我们无关，实则处处相关。

这些底层人民，为我们提供了大量基础的服务，超市的收银员，送外卖的司机，流水线上的工人，各种外包的临时小工，他们是庞大而又沉默的底层血液，维护着我们体面的生活。

如果他们不稳，我们的生活如何能稳？

更何况理财公司通过高利贷吸底层人的血，把收益分给投资人，投资人看似赚到了收益。

但这些收益转眼就再去掏空自己的六个钱包，或者加上配资杠杆，在房市股市押上自己的命运，被更高层级的人收割，都是被收割的，谁又比谁高级呢。

我们看戏，戏里是食物链底层。

在更高层眼中，我们也不过是戏中的底层。

戏如人生。

公众号：半佛仙人（ID：banfoSB）

微博：半佛仙人正在装

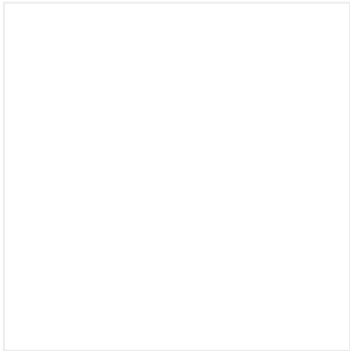
知乎：半佛仙人

这是一个神奇的男人，你完全猜不出他会写出什么，他自己也不知道。

关注我们

起点财经
ID: qidiancj

长按并识别关注



起点财经：严选深度好文