钱多多

2015年第二季度运营报告

IN THE SECOND QUARTER OF 2015 OPERATIONS REPORT

D.com.cn

目录

卷首语 1

第二季度数值报告 2

多活动 3

结束语 4

卷首语

互联网金融是一场饕餮盛宴

无论是创业者白手起家建立P2P平台，还是投资人一百人民币的微型投资，抑或是中小微企业的小额贷

款，P2P网贷行业从开始便向世人展示了其“草根”本质。毫无疑问，P2P属于互联网金融最富有想象力的一次尝试，但从金融的本质属性上看，P2P的草根性和金融的专业性简直背道而驰。这个时候，互联网又一次以“造物主”的身份向所有人证明，没有什么不可能。

从2013年年底至今，P2P网贷在中国获得了超乎寻常的发展。据数据显示，目前市场上正常运营的平台接近2000家，历史累计成交量已突破6000亿元，而且这些数字还在以常人无法想象的速度增长。有专家曾直言，P2P网贷行业是21世纪最振奋人心的一个行业，它在打破传统商业银行的垄断地位之后，有可能重新定义银行，甚至可以重新构建中国的金融秩序，颠覆我国传统金融现有的金融体系。

世界上最大的P2P平台lendingclub想必大家都不陌生，其创始人苏海德说过，中国是P2P最大的市场，是业务种类最多的一个市场，在未来的时间里，更有可能是竞争激烈的“主战场”。这是一片创造互联网金融奇迹的神奇土壤。得益于苏海德卓尔不凡的眼光，他在2012年便放弃了美国平台的大量业务，来中国开疆拓土。与其说在中国市场的创业成功是创始人有远见，倒不如说，是中国给了P2P行业最亟需的营养。

如此看来，钱多多平台的迅猛发展也在情理之中。超过20亿的投资总额，接近2万的活跃用户无不使钱多多跻身知名大平台行列，其稳健的房产抵押贷款模式和专业的风控模型为平台的健康发展保驾护航。除此之外，大资本家的风投资金入驻，上海股权托管交易中心的E版挂牌等动作都在引导整个市场中的平台向透明化、阳光化发展。

中国的网贷行业解决了绝大部分的中小微企业融资难融资贵的难题，推动他们健康发展。与此同时，网贷也开辟了一条大众化的投资理财新渠道。从更大的意义上看，P2P网贷正在倒逼传统金融机构进行金融改革。

互联网金融的饕餮盛宴已经来了，而钱多多平台，正以最昂扬的斗志，最饱满的热情，最稳健的运营来续写接下来的辉煌。

第二季度数值报告

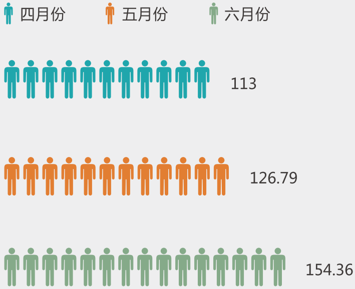
1 2015年第二季度P2P行业数据

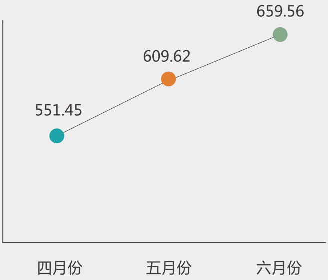
1.1 2015年P2P行业第二季度投资人人数

单位：万人

1.2 2015年P2P行业第二季度成交量分布

单位：亿元

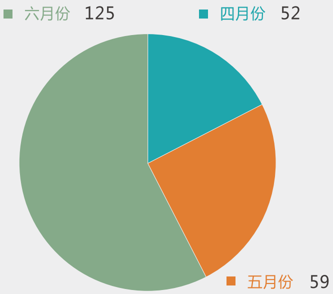




受股市抽血作用的影响 ,2015 年第二季度行业成交量增长不断放缓。值得注意的是 ,虽然行业成交量增长率放缓，但投资者数量仍旧保持较高的增长率。可以说，P2P 行业已经获得了一部分稳定的投资者并不断有新入投资者进入 ,与此同时 P2P 行业已成为投资者优先考虑的投资理财渠道。

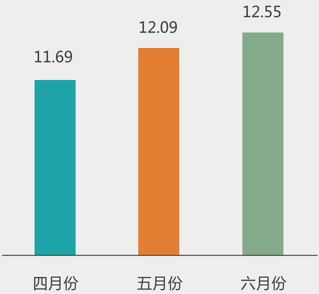
1.3 2015年P2P行业第二季度问题平台数

单位：家



1.4 2015年P2P行业第二季度行业成交率

单位：元/秒

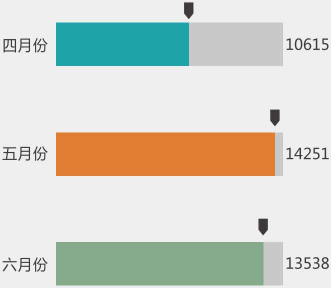


从数据可以看出，整个第二季度问题平台数量依然居高不下，到了6月份问题平台数量更是呈现出倍数增长。导致这一现象的原因有很多，钱多多行业研究组认为，问题平台数量居高不下以及爆发增长，应多角度分析。在外部方面：股市抽血、行业周期性为主要原因；内部方面：平台资金抽离后的应对措施不当、平台缺乏金融风险预见性、平台违规运营是造成问题平台居高不下的重要原因。虽然P2P行业已经有些年头，但相关法律以及监管政策的缺失导致整个行业中仍旧存在一些风险意识薄弱、违规经营的P2P网贷平台。如何控制金融的周期性风险、外部影响带来的突发性风险，必定是一个平台成熟与否的关键。

2 2015年钱多多第二季度数值报告

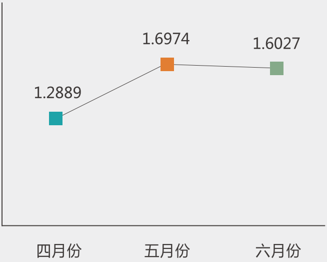
2.1 2015年钱多多第二季度新增用户量

单位：人



2.2 2015年钱多多第二季度客户充值金额

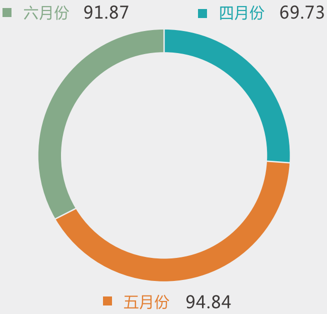
单位：亿元



无论是每月新入资量还是每月新增账户，钱多多均保持稳健增长的态势；单月新入资金额过亿、单月新增用户过万，无不展示着钱多多的品牌价值。截止到二季度末成交量超21亿、用户数量过20万，可以说钱多多已经跻身P2P网贷一流平台的行列。

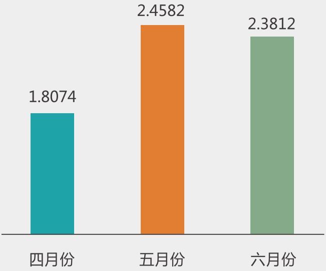
2.3 2015年钱多多第二季度成交效率

单位：元/秒



2.4 2015年钱多多第二季度成交量

单位：亿元



成交效率是本期季报新增的一个数值展示栏目，该数据为钱多多行业研究组研究其他平台数

钱多多4月总成交量为1.8074亿元、5月为2.4582亿元、6月为2.3812亿元。从成交量数

据以及行业数据中得出的一个评测相关发展状况的重要数值。钱多多第二季度的成交效率分别为69.73元/秒、94.84元/秒、91.87元/秒；行业的平均成交效率为11.69元/秒、12.09元/秒、12.55元/秒。相关数据的增长说明了投资人对钱多多平台的信心与日俱增，也反映出钱多多目前仍有较大的发展空间。从市场角度来看，钱多多的成交效率远超行业平均水准，这足以证明了钱多多平台在市场中存在较强的影响力；另一方面，递增的成交效率也展现出钱多多品牌效应已经初具规模。

据来看，2015第二个季度钱多多依旧保持稳健增长的态势；值得注意的是，受到股市反弹的影响，2015年第二季度P2P行业整体抽血严重。基于大环境不佳的情况下，钱多多平台依旧保持较高的增长，主要得力于市场部门对广告投放策略的深入研究以及较高的执行效率。

多活动

旭胜金融成功承办2015首届创业论坛

把创意变成生意，让智慧带来实惠，创意产业是无边界产业，是产业模式的创新，是经济发展的新引擎！5月29日下午在旭胜金融公司成功承办了2015首届创业论坛，并取得了圆满成功！

此次创业论坛是由国际投资促进会、中国创意经济研究会上海分会(筹)主办、上海旭胜金融信息服务股份有限公司承办、以及上海虹赟投资管理有限公司协办的首届活动。活动邀请了众多嘉宾，其中包括国际投资促进会上海分会会长郭国银、中国银行浦东高行支行的行长王蕴琰、及中国银行自贸区专家老师，上海浦江商学院副院长张莉等等。

此次活动将银行、政界、投资咨询、金融贷款公司、健康养生、教育学院、律师、贸易公司等各行各业的企业家都汇聚一堂，这一跨界模式受到了大家的热烈欢迎。此外郭会长为大家分享了很多创意的理念，比如宜家生活方式、甜之坊等创意创业产业以及文化创意创业产业。

广大的创业者通过此次论坛，获得了许多宝贵的信息，让他们能够在创业路上走的更好更稳。此次论坛能真正与中小企业家对接互动，为他们直接解决实际困难，这种实效的新模式一经推出就备受青睐。

旭胜金融作为一家坐落于上海自贸区的大型互联网金融企业，举办此次活动的目的就是为了让创业者们可以在创业过程中少一点迷茫多一点从容。与会过程中参会企业家提出了很多疑问，嘉宾们也都仔细的进行了解答。会后大家也都热情积极的相互交流，纷纷表示希望今后可以举办更多的类似活动，搭建一个更好沟通的桥梁。一些与会的企业家都坦言道：“我们一直希望举办些能够真正为我们解决实际困难，而非夸夸其谈的活

动。这样的活动今后越多越好，相信参与的人会越来越多！”

2015年首届创业论坛
——创意改变中国，创新成就未来
创新、创意、创业
2015年5月29日 中国·上海

2015年首届创业论坛
——创意改变中国，创新成就未来

中国银行
BANK OF CHINA
中小企业金融服务方案

钱多多受邀参与互联网金融系列沙龙

5月，由中关村互联网金融研究院、国培院主办的“互联网金融系列线上分享沙龙”成功举行。钱多多作为业内的知名平台，以特邀嘉宾的身份参与了此次活动。其中共同参与的还有陆金所、红岭创投、拍拍贷等主流知名平台，以及知名垂直媒体与众多行业意见领袖。此次活动集结了P2P行业的大部分资源，为P2P平台们提供了一个十分专业且开放的交流聚集地，在分享了许多干货的同时更为同行交流提供了一个可靠的渠道；同时对一些现阶段的行业热点问题进行了解读与讨论。其中最引人注意的是平台在运营中会碰到的诸如市场营销、品牌推广、投入成本等切实问题。

在整个活动过程中，钱多多与同行分享了从企业初期到现阶段的市场经验。从刚上线到如今的20亿，这一过程离不开粉丝的支持，那么如何快速获取优质投资者是钱多多前一阶段攻克的重点、难点。为什么有的平台很快就消亡，有的平台却越做越大，这里面不仅与平台本身的实力有关，更重要的是运营的策略。钱多多能够在众多同行中脱颖而出且拥有良好的口碑，“有信誉、有未来”完美的诠释了这一切。该用什么模式发展、该怎么寻找人才、该怎么寻找渠道做哪些广告等，尤其是现在网贷平台已超过2000家，竞争如此激烈的大环境下，大家都想争夺这块蛋糕，平台特别是初创平台该如何突围。很多人认为运营无外乎就是推广、营销，但实则运营这两个字包含了太多东西，不止是平台，任何一个领域的都是如此。

通过此次特别的线上活动，多位互联网金融的高管们分享了自己对于一些平台运营问题的独到看法，同时也学习了同行的成功经验，改善自身的不足与缺陷，可以说是一举两得。

钱多多成功举办“首届P2P品牌推广研讨会”

6月13日，在钱多多公司总部举行了名为“P2P品牌推广”的交流会议。出席会议的除了众多广告商，还有多家互联网金融平台的市场部与运营部。大家在会议上共同探讨了市场投放方面的诸多问题。

众所周知，企业营销必定需要广告投入，如何调整营销重点、营销渠道，做到低成本高转化，是所有平台面临的共同难点。对于P2P平台而言，迅速扩张需要在财经门户投放品宣广告，或者在垂直第三方平台投放软性广告，甚至在搜索引擎端开设品牌专区，这是目前很多P2P企业在营销上的主流策略；当然广告是把双刃剑，部分平台因沉重的市场投入负担导致资金链断裂继而走向没落。企业如果没有正确、适度、精准、规范的广告营销，产品和企业品牌很难“名声鹊起”，但无节制、无重点的肆意投放广告，给平台带来的往往是沉重的负担；因此掌握有效的广告投放技巧极其重要。

此次会议所带来的启发与影响是极其深远的，广告商不仅对广告投放的投入产出比进行了详细的分析，并且针对平台如何在控制成本的前提下达到最大效益提出了相关建议。今后市场的推广方向、广告的侧重点等都让参会人员感到收获颇丰。尤其是对于未来平台运营的方向和思路，有了全新的认识和规划。

步入2015年来，过高的CPA（注册成本）以及相对较低的转化率，使许多平台长期处于入不敷出的状态。这和没有掌握广告投放技巧有着密不可分的关系，如何打广告，如何用最小的成本获得最大的效果，相信是众多平台需要思考的问题。

针对当前市场行情钱多多举办了此次座谈会，从出发点上无疑是成功的，在举办过程中也引起了行业内众多专业人士的共鸣。此次会议不仅为部分平台2015年的市场运营提供了相应的理论支持，更为其提供了珍贵的数据模型。

钱多多首届投资者委员会正式成立

2015
上海旭胜金融信息服务股份有限公司
首届投资人委员会揭牌仪式

6月28日，钱多多首届投资者委员会揭牌仪式在旭胜金融公司隆重举行，并且取得了圆满成功！当天所有当选的委员们都从各个城市赶来参与了此次盛大的揭牌仪式。钱多多的创始人陈正浩先生不仅出席和发表了精彩的致辞，还向此次当选的委员长刘先生颁发了珍贵的聘书。之后陈总与投委会委员长共同揭牌，宣布钱多多正式开启新的篇章。

此次投委会从报名到投票，直至最终成立，经历了将近一个月的时间。这期间受到了上万投资者的关注与

支持，各位候选人的票数几乎都在伯仲之间，竞争可谓十分激烈。钱多多此次本着公正公开的原则，只负责对投资者所投的票数进行统计，最终结果都是由众多投资者决定的。最后，一位委员长、三位副委员长以及各个地区的委员们都脱颖而出，与钱多多共同携手并进。钱多多此次设立投委会有着极其重要的意义。投委会是一个平台重要的组成部分，可以让平台在投资者的监督下，信息披露更加公开透明，投资者可以监督平台的一切动态，让投资者对平台的各项信息了解的更加仔细透彻。

激动人心的揭牌仪式过后，陈总率领钱多多的高管们一起，与台下的各位投资者们进行了深入的互动交流。首先对钱多多的各项运营情况进行了完整的介绍，之后对于投资者提出的各种问题与困惑，也都做了详尽的解答。揭牌仪式圆满结束后，钱多多还带领所有委员们对公司进行了实地参观和考察。

回顾钱多多从成立之初到现在所取得的成绩，这与众多投资者的支持与鼓励是分不开的。所以钱多多一直都以投资者的利益为首要前提，在诚信经营的基础上，在各个方面都努力做到公开、公正、透明。

相信此次投委会的成立，能够让钱多多在投资者的监督之下，迈上新一级的台阶。未来钱多多的每一个奇迹，我们都将与投资者们共同见证！

结束语

P2P的潘多拉魔盒

P2P网贷是互联网爆发时期的潘多拉宝盒，它给急需资金的中小微企业提供了利息相对合理的资金支持，给无数的投资人创造了另类的投资选择，推动了中国金融制度的改革和整体的经济发展。而与此同时，P2P网贷也释放了巨大的风险。

在行业“自由”发展之后，每天都上演着悲喜剧。这里有一掷千金的土豪，有锒铛入狱的骗子，同时也有精打细算的掮客。一切在别的投资领域发生的故事，或美好，或丑陋，都毫无例外的在这里重演，周而复始。

有人说，人性贯穿了P2P投资理财的全部，人一旦贪婪，付出的将是本息两空的惨痛代价。而风险控制的过程，也是控制人性弱点的过程。曾经我们认为，作为一家稳健发展且成功运营的平台，能给小微企业带来更低成本的贷款，给投资人带来更高的收益就是最大的追求。直到整个市场像一艘在狂风暴雨中的行船而难以控制时，我们才意识到，为借款人制定合理的理财计划，帮助投资人了解风险已经成为迫在眉睫的任务。去年钱多多施行了企业资金顾问的新模式，推出合格投资人培养计划。我们一直在努力尝试做行业基础的土壤培养，合格投资人教育等工作。我们力求用最负责的态度，为投资人还原P2P的本质，并给他们提供一个相对安全的投资环境。

在投资理财的汪洋大海中，P2P网贷目前还只是一朵很小的浪花。纵使其带来了数千万的投资人和几千亿的成交资金，但毕竟还只是一个蓬勃发展中的朝阳行业。不回避平台倒闭跑路，不遮掩投资风险，不贪心不虚荣才是平台和投资人最理性客观的态度。

也许在不久后的一天，P2P网贷的规模达到数万亿，中小微企业将不再为借不到资金而发愁，中国的经济发展在网贷的推动下更稳健的进行。那个时候，我们都应该自豪的意识到，这是所有平台共同努力的结果。而钱多多作为业内的佼佼者，必将诚信经营，稳健发展，严格自律，努力实现普惠金融的长远目标，为中国的经济发展贡献出最大力量。

钱多多
D.com.cn

关注钱多多微信公众平台

关注钱多多官方微博