

华南理工大学第三届 “行业（岗位）调研”大赛 项目分析报告



报告名称：P2P 网贷调研报告

小组名称：创星人

地址：华南理工大学

提交日期：2016 年 9 月 2 日

目录

| | |
|-----------------------------|----|
| 报告概述..... | 1 |
| 摘要..... | 3 |
| 第一章 引言..... | 6 |
| 1.1 研究背景..... | 6 |
| 1.2 研究意义..... | 7 |
| 1.3 概念界定..... | 8 |
| 1.4 研究思路..... | 8 |
| 1.5 研究方法..... | 8 |
| 第二章 P2P 网络借贷行业概述..... | 10 |
| 2.1 P2P 发展史..... | 10 |
| 2.1.1 起源..... | 10 |
| 2.1.2 发展..... | 11 |
| 2.1.3 现状..... | 11 |
| 2.2 P2P 网络借贷 SWOT 分析..... | 12 |
| 2.2.1 STRENGTH 优势分析..... | 12 |
| 2.2.2 WEAKNESS 劣势分析..... | 13 |
| 2.2.3 OPPORTUNITY 机遇分析..... | 14 |
| 2.2.4 THREAT 威胁分析..... | 15 |
| 2.3 P2P 未来发展前景..... | 15 |
| 第三章 岗位概况与求职建议..... | 17 |
| 3.1 岗位概述..... | 17 |
| 3.1.1 主要岗位职责、要求与薪资..... | 17 |
| 3.1.2 工作环境、氛围、福利..... | 25 |
| 3.2 关于就业..... | 30 |
| 3.2.1 对在职人员的能力要求..... | 30 |
| 3.2.2 对在校想从事该行业的学生的建议..... | 32 |
| 3.2.3 岗位获取途径..... | 33 |
| 3.2.4 从简历到面试：求职过程注意事项..... | 34 |

| | |
|--------------------|----|
| 第四章 P2P 调研报告 | 36 |
| 4.1 问卷结果总结..... | 36 |
| 4.2 访谈摘录..... | 39 |
| 致谢 | 43 |
| 附件 | 43 |
| 参考文献..... | 43 |

行业（岗位）调研大赛报名表

| | | | | | | |
|---------|--|------------|----|------------|--------------|--------------|
| 选择行业或岗位 | P2P 网络借贷 | | | | | |
| 作品名称 | P2P 网贷调研报告 | | | | | |
| 队伍名称 | 创星人 | | | | | |
| 团队队长 | 姓名 | 余慧伦 | | 学历 | 本科 | |
| | 专业 | 15 经济学类创新班 | | 学号 | 201530721223 | |
| | 性别 | 女 | | 联系电话 | 15815317129 | |
| | 出生年月 | 1997 年 1 月 | | QQ | 674795452 | |
| 其他队员 | 姓名 | 性别 | 学历 | 专业 | 联系电话 | 学号 |
| | 李建霖 | 男 | 本科 | 15 经济学类创新班 | 17724037060 | 201530721131 |
| | 高文 | 男 | 本科 | 15 经济学类创新班 | 13416361024 | 201530721056 |
| | 王傲磊 | 男 | 本科 | 15 经济学类创新班 | 13416372081 | 201530721179 |
| | 梁晓琦 | 女 | 本科 | 15 经济学类创新班 | 18028361986 | 201530721155 |
| | 李程羽 | 女 | 本科 | 15 经济学类创新班 | 18902380370 | 201530721124 |
| | | | | | | |
| 指导老师 | 无 () | 有 (●) | | 姓名：许林 | | |
| | | | | 职称：副教授 | | |
| 团队优势简介 | <p>我们都是经济与金融专业相关的学生，对当今经济发展态势以及一些金融相关知识都有了一定的了解。这次，我们的选题迎合了现今互联网金融行业创新发展的潮流，有些大胆、别出心裁。近几年来，P2P 网络借贷与相关的理财产品蓬勃发展但也存在些许漏洞，并因为出现许多问题平台而引起许多人的质疑。我们组的成员对这个新兴行业的发展现状、发展去向，与对人才的具体需求都很感兴趣，很想参与调研，一探究竟。</p> | | | | | |

| | |
|----------|---|
| 声明及约定事项: | <ol style="list-style-type: none">1、报名者保证参赛作品确由报名者原创，绝无侵害他人著作权或违反其它法律事宜，如有抄袭或仿冒情况，经大赛评审委员会裁决认定后，除取消其获奖资格外，并在相关媒体给予公布；2、报名者同意参赛作品获奖后，该作品之著作财产权即归主办单位所有，且同意放弃行使著作权，并以本报名表为证明，不另立据；3、为推广本赛事，所有参赛者于报名时同意无偿授权主办单位，供重制、出版或与本活动相关的一切活动中发表其作品。主办单位并拥有将该参赛作品编制成书籍或任何形式专辑，以赢利或非赢利方式推广的权利，如参赛作品权利遭受侵害时，参赛者愿配合主办单位进行追诉；4、所有参赛作品概不归还；5、参赛者对上述各项声明及约定，均无任何异议。 |
|----------|---|

报告概述

本报告主要可分为 6 个部分，由引言、P2P 网贷行业概述、P2P 网贷岗位概况、P2P 调研报告、致谢、附件组成，是在 2016.7.11 至 2016.9.1 历时 7 周由我们团队成员共同完成的。其间曾分赴广州、深圳、北京等地对一线的公司员工进行实地调查，在此对所有为之付出努力和提供帮助的人表示感谢。

近年来，随着互联网信息的创新与发展，各种业态的新金融服务企业迅猛发展，尤其是服务于中小企业的 P2P 网贷行业。这也对传统金融行业提出了巨大的挑战。在 2014 年重点工作中，李克强总理指出，要促进互联网金融健康发展，完善金融监管协调机制，密切监测跨境资本流动，守住不发生系统性和区域性金融风险的底线。让金融成为一池活水，更好地浇灌中小企业、“三农”等实体经济之树。这也是总理首次提出促进互联网金融健康发展。

2013 年，随着余额宝的出现，我国进入了互联网金融元年。作为互联网金融的一个重要组成部分，P2P 网贷行业也出现了井喷式的发展。如今，在广告牌上、宣传栏上、网站上以及手机 APP 上已处处可见各类各样的网贷平台（像 XX 宝、XX 贷等平台）烧钱式的大幅宣传。这一行业的突然爆发与天花乱坠的广告词在一定程度上吸引了投资者和贷款者的注意，但又因为出现了许多跑路、坏账、自融等问题平台而让投资者遭受严重损失并影响了行业信誉。

在现阶段 P2P 网贷平台泥沙俱下、良莠不齐之时，探清该行业的发展现状以及其去向具有重要意义。同时，P2P 网贷行业也将随着 IT 技术的不断发展和大数据的广泛应用，而成为未来经管、财会、金融与计算机系毕业生就业的一大去向。所以，在研究完行业概况、发展前景、影响因素与机遇挑战之后，再对该行业的各个岗位进行分析，总结出其对人才的各项能力需求，并提出对有意从事该行业学生的建议，也显得很是必要。于是，我们的报告主要分为行业概述、岗位概况与求职建议几大主要部分。最后，也有一些我们问卷、访谈等调研成果的展示。

在第一章引言部分，我们先分列了研究背景与意义，接着对我们探讨的主题“P2P 网贷”进行了明确的概念界定，然后写出了我们的研究思路与方法。第二章的行业概述部分，则主要分为发展史、影响因素模型分析、发展前景三大部分，其中发展史包括起源、发展与现状，模型分析用的是 SWOT 模型。第三章是先介绍了 P2P 网贷的一些具体岗位，如财务助理，中级 JAVA 工程师，金融研究员等岗位。接着我们展示了实地调研过程中所得到的照片，从中可看出该行业的工作环境、氛围、福利等。第三章还总结了该行业对职员能力的各项需求

以及对有意从事 P2P 行业的在校生的建议，同时还列出了岗位获取的几个途径和一些求职注意事项。第四章是展示了我们的问卷结果和访谈摘录。最后是致谢、附件和参考文献。附件里有我们调研的相片、问卷数据整理、访谈录音和调研对象提供的资料等文件。

在调研之时，我们还通过各个招聘网，对 P2P 网贷的一些具体岗位做了详细的调查。我们在访谈中发现，P2P 网贷作为新兴行业，需要大量的金融和互联网跨界融合的复合型人才。新产品研发、网络推广和风控方面的专业人才也都非常稀缺。该行业尤其需要这 3 类人才：①既懂金融基本知识又懂互联网中后台技术的复合型人才；②兼具分析意识和法制思维的人才；③职业能力强、业务素质高的专业性人才。另外，我们在实地访谈时也发现，IT 技术人员的需求量还是比较大的。而且，比较迫切需要的还是那种同时具备互联网思维和金融思维的创新型专业人才。一些高层管理者和完成战略性决策的部门员工，通常是需要比较高的学历的，基本上是研究生以上学历。而销售人员、客户经理等做业务的员工，则没有那么高的学历要求，一般高中或大专以上即可。对于技术性的岗位，特别是 IT 部门，就一般是要专业对口。该行业主要招收的大多还是财会、金融、计算机等相关领域的人才，当然也有一部分的法务人员和一些营销员、推销员以及拉贷款业务的员工。

摘要

我们团队针对 P2P 网贷行业的发展现状和岗位概况等进行了一系列的研究，使用的研究方法有调查研究法、线上搜索法、文献研究法、模型分析法等。

采用了调查研究法，通过对投哪网、夸客金融等公司管理人员进行相关问题的访谈，以及对相关公司员工发放有针对性的调查问卷，取得了很大一部分有效的一手资料。然后通过线上搜索、文献研究等辅助手段，仔细分析了当前 P2P 行业发展的情况和前景，并总结出来 P2P 行业相应岗位的工作内容和技能要求、P2P 行业的薪酬福利，再得出一些基本结论和对在校想从事该行业学生的建议等。

求职建议部分主要基于调研成果，尝试提出具有建设性的意见，希望对每个年级的大学生都有一定的帮助。希望读者通过阅读此份报告，能够对 P2P 网贷行业有更深一步的认识，也能够清楚意识到自身素质与岗位需求的差异。希望今后，对这一领域感兴趣的同学们可以在学习过程中就 P2P 网贷这一话题开展与老师的沟通交流，抒发自己的意见和见解，使自己的知识素质不断提升。同时也可以充分利用课余时间参与有关社会实践与实习活动，在实习过程中积累经验，完善自己在该行业应具备的能力和素质，逐渐培养敏锐的洞察力，增强自身相关技能。

同时在调研中我们发现，目前 P2P 网贷行业在结构转型的过程中缺少高素质人才，该行业还需要高学历高水平的人才。而在个人性格和能力方面，P2P 网贷行业更倾向于招收细致、勇于创新以及具有一定计算机和金融知识的复合型人才。

报告之后的附件是本次调研的一手资料证明，为本次调研我们最终得出的结论提供了有力的佐证。同时也十分感谢配合提供这些一手资料的相关公司的工作人员和为我们提供了指导的老师。

关键词：P2P 网贷、行业概况、岗位、就业

第一章引言

1.1 研究背景

随着 21 世纪互联网技术的发展，互联网+成为新时代创新发展的潮流，互联网金融也毫不例外。除了传统金融产品互联网化以及第三方支付、众筹等领域外，P2P 网络借贷作为互联网金融的一个重要分支，也一直颇受关注。近几年来，P2P 网络借贷与相关的理财产品蓬勃发展但也存在些许漏洞，并因为许多跑路的公司而引起许多人的质疑。我们组成员对这个新兴行业的发展现状、去向，与其对人才的具体需求都很感兴趣，很想参与调研，一探究竟。

对于这个行业发展的大背景，我认为可以分为以下三个方面：

1.从国家现在的大环境出发：目前中国鼓励大众创业、万众创新的号召和支持中小企业发展的趋势为 P2P 网络借贷行业提供了优越的政策环境。同时，随着相关法规的完善，对 P2P 行业的维护以及对用户的权益保护也得到了一定的保证，不过在风险控制和平台规范化等方面仍有很大的发展空间。

2.从金融发展的前景出发：在参考国民生产总值后，我们可以得出金融业仍然是目前中国炙手可热的行业之一。在国内，消费信贷的高速增长、小额信贷的市场需求巨大都为 P2P 网络借贷的发展提供了动力和铺垫。中小企业因为面临着传统金融业务门槛高、要求多的诸多障碍而纷纷转向 P2P 网络借贷公司获取资金。可以说，我国的 P2P 网贷市场规模巨大，前景十分可观。

3.从网络技术的角度出发：首先，随着互联网技术的广泛应用和“互联网+”模式的高速发展，中国 P2P 行业的成交量近来高速增长。网贷之家联合盈灿咨询发布最新统计数据显示，2016 年 7 月份，P2P 网贷行业单月成交量达 1829.73 亿元，较 6 月环比增加 6.77%。截至 2016 年 7 月底，P2P 网贷行业历史累计成交量为 23904.79 亿元。其次，互联网借贷平台可以绕过传统意义上的金融借贷机构，直接实现 peer to peer 的理想对接，这也是一种资源的节约。同时，网络技术的不断更新维护，也为客户的网络资金安全设下了坚固的防火墙。

从以上三个方面，我们知道目前网络技术日趋成熟以及中小企业普遍的贷款需求、广大民众在通胀环境下迫切的理财需求，得以支撑着 P2P 网贷行业的迅猛发展。当然，P2P 行业的发展背景也离不开国家对万众创新以及建立多层次资本市场的鼓励。同时，P2P 网贷无疑也响应了我国发展普惠金融的号召。可见，P2P 网络借贷在国内的发展背景良好，发展势头

劲猛，并且发展前景也十分可观。因此，作为新一代的大学生，P2P 网络借贷行业尤其值得我们关注。

1.2 研究意义

在当代社会中，随着互联网技术和金融行业的高速发展，包含 P2P 网络借贷活动在内的各式各样的 P2P 软件、理财产品、营销广告等已经明显进侵到我们的生活中。越来越多的人开始接受并且参与 P2P 网络借贷的资金活动中，那么作为社会人的一员，我们显然应该尽早地了解这一社会大潮，在今后自己的理财生活中也能更好地掌控自己的资金流动。对于我们这些大学生群体来说，P2P 网络借贷行业很有可能会成为我们中一部分人今后的工作行业。那么显然，如今尽早的了解可以消除我们一些人对此行业的误解，也可以通过调研活动，体会到 P2P 网络借贷这种较新型行业的运行模式的特别之处。对于已经有意向选择这一行业的大学生，可以根据调研，调整自己现在的学习和实习规划，做好将来的就业准备。对于仍在观望的大学生来说，这也是一次深入了解 P2P 网络借贷行业的机会，为自己将来的就业提供更广泛的选择。

目前，中小企业融资和个体经营消费领域的市场潜力和发展空间虽然足够庞大，但是传统金融机构并没有足够的资金和精力放置于这一市场上。因此，其市场并没有达到供求平衡。同时，中国缺乏相对应的财富管理机构，庞大的中产及富裕人群缺乏相应的财富管理服务。但是，由于国内 P2P 借贷平台的运作不规范、信息不对称和缺乏监管的现状而导致的道德风险、逆向选择和风控不合格、征信体系不完善等问题，这个行业目前存在的漏洞仍然很多，进步空间很大。在这个行业内的人需要把握机遇、迎接挑战，尽己所能改善行业质量，提高风控与管理水平，为这个行业未来更好的发展奉献自己的一份力量。

我们的调研报告主要是针对 P2P 网贷行业，面向的主要是对这一领域感兴趣的相关专业的大学生。对于大一的学生而言，进入大学的时间不是很长，想要深入了解金融行业的概况，可以从此处入手。而对于大二大三的学生，可以依据调研报告为自己的实习设定方向。对于即将毕业的大学生，可以根据这样的调研报告，为自己的职业规划做出更好的决策。

作为普通的社会人，也可以汲取这份调研报告的精华之处。面对现在社会中各种各样的 P2P 网络借贷软件和内容，作为投资者，我们需要深入地了解如今 P2P 网贷中各类理财项目，分散管理好自己的财务资金；作为借款者，我们同样需要理清 P2P 网贷的借款模式、程序与方法，并尽力完善自己的信用记录。特别提醒的是，作为理财端的一员，在面对理财产品的高利率时，需要保持冷静的判断，擦亮自己的双眼，积极为自己的权益寻找保障。

作为这个行业中的一份子，可以通过调研工作报告反思目前行业潜在的问题（例如信息不公开透明、风控不合理或没有合理的征信方法等问题），寻找解决问题的突破口，为这个行业的发展贡献力量。

1.3 概念界定

P2P（“个人对个人”、“Peer to Peer”）借贷是一种将互联网、小额信贷等创新技术、模式紧密联系的民间借贷形式。网络借贷指的是借贷过程中，资料与资金、合同、手续等全部通过网络实现，它是随着互联网的发展和民间借贷的兴起而发展起来的一种新的金融模式，这也是未来金融服务的发展趋势。

P2P 借贷模式主要表现为个体对个体的信息获取和资金流向，在债权债务属性关系中脱离了传统的资金媒介，极大限度的为熟悉或陌生的个人提供透明、公开、直接、安全的小额信贷交易的机会。因此，对于 P2P 网络借贷的概念界定，首先我们要明确他是一种狭义的 P2P 行业，即上述的利用互联网进行 peer to peer 的一种活动。其次，它是网络借贷活动，是一种金融活动，即涉及了资金在网络上的流通，实现了人与人之间在网络上的资金流动。

1.4 研究思路

首先我们对 P2P 网络借贷行业的发展史、发展影响因素以及发展前景进行了较为深度的剖析，从而对 P2P 网络借贷行业的发展始末有了大致的认识。结合当今互联网金融发展势头正猛的大背景，通过调研活动，我们从 P2P 网络借贷行业工作岗位的岗位职责-要求-薪资-工作环境-氛围-福利出发，依据调研获得的资料和在网搜索得到的各类信息做出这份报告。我们对该行业相关公司进行了实地调研（以访谈为主，问卷为辅），将问卷结果、访问材料等进行汇总得出 P2P 行业目前运营发展的一些基本信息、P2P 公司的基本现状与氛围环境，以及此类行业对在职人员的能力要求、对想从事此行业的学生的建议、岗位获取途径和求职过程注意事项。

1.5 研究方法

1. 文献研究法：通过检索国内的各种数据库、论文以及相关政策，在资料分析的基础上得出研究主题（P2P 网络借贷行业）的发展过程、现状以至前景，为本次的调研报告提供学术和政策上的基本支持。同时通过对相关的文献资料进行整理、演绎和比较分析，得出了相关的结论。

2. 调查研究法：通过实地考察、访问以及问卷发放的形式得到 P2P 行业的即时资讯，并通过及时整理访谈重点、问卷结果，得出现阶段该行业的运营方式、人才需求等等可靠信息。

3. 模型分析法：通过运用课内所学的经典理论分析模型（SWOT），对 P2P 网贷行业的发展影响因素进行深入又富有条理的详尽分析，并得出了一些基本结论，让读者通过阅读报告能更好地了解此类行业的发展现状与面临的机遇挑战。

第二章 P2P 网络借贷行业概述

2.1 P2P 发展史

P2P 金融作为近年来比较火热的一个词，以其小额、分散以及使传统金融脱媒等独特特征，为互联网金融注入了生机与活力。P2P 金融贷款事业的发展随着互联网技术的不断深入而逐渐深化。P2P 网络贷款为互联网金融带来了新的机遇和挑战，而其在巨大利润下也伴随着高风险。对于 P2P 网络金融借贷发展史的研究，离不开对其产生的背景、发展的势头和当前的现状进行深入的剖析。

2.1.1 起源

新世纪以来互联网技术逐渐普及，经济发展对融资的需要不再仅仅局限于民间私人借贷，而开始转向网络。由此，P2P 网络金融借贷应运而生。英国伦敦的 Zopa 网站于 2005 年 3 月正式运营，这标志着基于互联网的 P2P 网络借贷模式的诞生。当今，国际上最受关注的 P2P 网络贷款平台是美国的 Lending Club 和 Prosper。中国的 P2P 网络借贷行业起源于 2007 年，标志事件我国第一家小额无贷款平台——“拍拍贷”的成立。

Zopa: Zopa 是世界上第一个真正意义上的网络借贷平台，Zopa 的成立最初是通过在网络平台上提供信息、撮合双方交易，并且通过信用评估防止坏账，在借贷双方协议中不参与交易。借款人在网站平台发布完整详细的贷款信息，其中包含金额、利率、期限等。Zopa 网站对借款人的个人信用记录进行评级，分别为 A*、B、C 和 D 四个信用等级。贷款人可以在网站上看到借款人的信用评级及借款需求，然后可以对借款以贷款利率竞标，利率最低者胜出。在发生坏账时，网站会提供追讨服务，大大降低了贷款人的风险。Zopa 实行双向收费，分别收取借款人和贷款人交易款额的 0.5%。

Lending Club: LC 于 2007 年在美国旧金山成立，依靠互联网的高参与度、高活跃度、强互动性与强传播性的特点，与 Facebook 合作，鼓励社交平台上的朋友相互借贷，没有下属设置分支机构，所有业务都通过互联网和电话开展。LC 不采用竞标的模式，而其最大的特点是根据信用等级与利率挂钩，并且与互联网社交平台紧密结合。LC 以向投资人出售票据和安排发放贷款过程中收取 1% 的服务费为盈利点，同时借款人也要向 LC 缴纳贷款手续费。

拍拍贷: 拍拍贷成立于 2007 年 6 月，总部设在上海，是我国首家 P2P 纯信用无担保网络借贷平台，获得了工商部门批准。拍拍贷最大的特点是采用纯线上模式运营，实施信息匹配、工具支持和服务等功能。拍拍贷对借款人的利率设定上限，在上限以下完全由借款人自

已设定。¹

2.1.2 发展

1.P2P 网贷行业近年来爆发式增长

我国的 P2P 网络借贷行业发展的喷井之势显现于 2011 年以后。在第一家 P2P 网络借贷平台拍拍贷成立后的第三年，我国的网贷平台也就只有 10 家左右。到了 2011 年，大概新兴了 40 家网络借贷平台。在随后的四五年时间中，我国的 P2P 网络贷款平台爆发式发展，由 2012 年的 200 家到 2013 年的 800 家，2014 年更是在 2013 年的基础上再翻一番。就贷款额来说，2014 年的贷款额达到 2528 亿，相比 2013 年增长率将近 140%。

据第三方数据，今年前 7 月 P2P 行业累计成交量达 10252.58 亿元，是去年同期的 2.68 倍；截至 7 月底，P2P 网贷行业贷款余额增至 6567.58 亿元，是去年同期的 2.94 倍。数据还显示，截至 7 月底，网贷投资人数升至 348.19 万人，环比上升 2.93%；借款人数达到 115.39 万人，环比上升 2.65%。

2.P2P 网贷行业也日益回归理性

从统计数据看，网贷平台综合收益率从今年 1 月份的 12.18% 逐月下降至 7 月份的 10.25%。业内人士分析认为，《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》出台一年来，行业综合收益率一路下行，是政策调控效果的体现，意味着网贷市场正在回归理性。

在稳定增长的同时，行业分化也在加剧。数据显示，截至 2016 年 7 月底，P2P 网贷行业正常运营平台数量为 2281 家，环比下降 2.89%，正常运营平台数为 2015 年 8 月以来的新低。“存量淘汰”迹象明显。“今年上半年，问题平台数量占停业及问题平台的比例不断下降，2015 年年底该项数值约为 60.38%，2016 年 6 月已降至 44.68%，这意味着良性退出的平台数量占比明显上升。”业内人士认为。

3.P2P 网络借贷近年来的兴起是多方面原因共同作用的结果

首先，就资金供给方而言，自 2009 年以来，我国出台了对于楼房的限购政策。同期股市低迷，资金对楼市、股市的投入减少，大量资金闲置。而这时期银行理财内容与形式不断创新，银行理财、民间借贷等重新回归公众眼中。在此之外，网络借贷以其高收益受到了人们的重视，网贷行业因此风生水起。再者，从资金需求方来看，我们中小企业发展一直存在融资难的问题。由于传统银行贷款大多被国有企业和大型企业占有，中小企业只能通过民间融资来发展。随着中小企业的不断发展，对资金的需求日趋强烈。网络借贷行业顺应了这种小额借贷的需求，于是更多网贷平台如雨后春笋一般冒出来。

2.1.3 现状

就当下 P2P 网络借贷行业来看，有喜有忧。但新事物的发展总是一个曲折的过程，不能因为目前 P2P 网络借贷平台呈现的种种弊端就去否认这种创新方式。总结 P2P 网贷行业目前的现状，发现有以下特点：

1. 现有多家平台已逐步获得资本青睐

从 2013 年 P2P 网贷平台开始获得风险投资起，获得风投的企业数目一直不断增加。一些大型的银行也开始寻求与 P2P 企业合作的机会，或者建立自己的 P2P 企业，如国开行、招商银行等。

2. 诈骗跑路的平台数目激增

P2P 监管问题是互联网金融发展之殇。由于网络借贷行业发展迅猛，各项监管政策已经落后于其发展的步伐，这导致准入门槛降低。群众缺乏辨别能力，一些 P2P 企业趁机圈钱跑路。近几年，诈骗跑路发生频率增多，涉及范围更广。

3. 行业竞争日益激烈，市场细分更精确

目前 P2P 借贷平台已经超过千家，在这千家企业中经过前两年的自由发展、自由竞争，一些企业开始逐步转型。一些中小型企业更偏向于更细小的市场细分，呈现向垂直类转变的趋势ⁱⁱ。比如，投哪网专做车贷与汽车消费金融，阿里小贷专为阿里巴巴会员提供纯信用贷款，京东白条专做个人消费贷款服务等等。

2.2 P2P 网络借贷 SWOT 分析

2.2.1 STRENGTH 优势分析

P2P 网络金融借贷的兴起是金融脱媒发展的必然结果。在传统的金融行业触不可及的地方，正是 P2P 网络金融借贷展翅高飞的起点。P2P 网络借贷能够不断满足被传统金融行业忽视的中低阶层、中小企业等的融资借贷的需求。因此，在推动我国普惠金融发展的时机下，P2P 网络借贷提供了独特的思路。总体来说，P2P 网络借贷相对于传统的银行贷款来说具有以下优势：

1. 借贷门槛低，融资效率高，可以为借款者提供纯信用借贷

对于大多数中低阶层来说，申请银行贷款时需要经过银行重重审批，审核不通过也是经常的事情。而对于我国的一些中小企业来说，由于发展的波动性，其财务状况、经营风险以及融资抵押物大都不能符合传统银行的放贷标准。P2P 网络借贷以其借贷门槛低的特点，可以在短期内快速为中小企业筹集发展资金，满足当下中小企业发展中对资金的迫切需求。在

注册用户后,平台会根据用户的情况进行信用评级,用户得到信用评级后可以发布借贷信息,投资人浏览借贷用户信息后决定是否提供资金,高效便捷。

2.完善成熟的网贷平台风险低,资金流动性强

P2P 网贷平台是通过网络平台为资金的供给方和需求方“牵线搭桥”的信息中介,这与传统银行业的吸储放贷是不同的。资金的供给方和需求方直接对面,大大降低了由期限不同和金额错配带来的风险。而且相较于传统的银行大额贷款,P2P 网贷平台即使产生坏账,由于金额小、数量多,所造成的破坏力也较弱。并且由于 P2P 网络借贷一般是消费借款,受经济周期影响不大。这些都大大降低了这种金融创新所带来的危机与风险。每个月投资者都会得到一部分的本息收入,P2P 的债权还可以转让出售,这都提高了资金的流动性。

3.经营成本低,投资收益高

当下的 P2P 网络借贷依靠互联网大数据对借款人进行信用评价,大大节省了线下调查的时间,同时也节约了成本投入。此外,相比各大商业银行每年定期年利率平均约 1.85%相比,许多 P2P 网络借贷平台的利率高达 10%甚至以上,可见投资收益相当高。

2.2.2 WEAKNESS 劣势分析

P2P 网络借贷从开始发展到当下,平台自身的各种问题纷纷暴露,这些问题也成为 P2P 网络借贷令人诟病的地方。在分析 P2P 发展形势时,不可回避其本身存在的劣势。

1.监管不到位,法律规范力度不够

我国对 P2P 网络借贷金融行业的重视远远弥补不了法律规章的缺席。我国在对 P2P 网络借贷监管方面并没有太多的要求,而 P2P 的高收益又会吸引更多平台的加入。于是,这个行业不断野蛮生长,埋下了很多的问题。一些 P2P 网络借贷平台由于不严格的监管而产生一些道德风险的问题,甚至引发跑路或者诈骗的问题。

例如,在防止 P2P 平台建立自己的资金池方面,2015 年 12 月 28 日,银监会就发布了《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法(征求意见稿)》,明确界定网贷平台作为网络金融信息中介企业的定位。该管理办法中还明确规定银行将作为资金存管机构。但据网贷之家不完全统计,截至 2016 年 7 月,只有近 150 家 P2P 平台与银行签订资金存管协议。而且,真正与银行完成资金存管系统对接的只有 48 家,仅占网贷行业正常运营平台数量的 2.04%。

2.对借贷者来说成本高,仅适合短期

借款者需要在 P2P 网络借贷平台上支付较高的利率,而且需要交纳部分服务费和担保费给平台。在我国网络平台对借款者进行信用评价与风险评估时,往往所需的调查费也是借贷

者来出。如此看来，借贷者支付的成本通常是较高的。由于高额的利率，只能适合短期内的借贷。

3.信息不公开、透明，使得一些辨识能力差的投资者栽跟头

目前，各大网贷平台对借款人信息、违约风险、不良率、风险准备金、第三方托管机构等等的披露还不足够，而国家监管机构也没有制定相关政策进行有利的监管或要求强制披露。这让一些不规范的 P2P 网贷平台（像自融或没有有效风控的平台）得以在这一行苟延残喘。可最终这些平台却因经营不善而跑路，从而严重损害了投资者利益与行业信誉，对 P2P 网贷行业造成很大的不良影响。

4.我国的征信体系尚未完善，信审、风控难度大

互联网金融的快速发展，催生了很多新的征信需求。很多人认为，我国征信业的不发达，已经从某种意义上来说阻碍了互联网金融业、特别是 P2P 网贷行业的发展。与美国这样的发达国家相比，中国征信体系覆盖深度还有所欠缺。美国征信行业已有百年发展，市场化程度高且较为成熟。据调查，2014 年美国平均每人信用报告查询次数为 8.3 次，而中国每人查询次数仅为 0.45 次。查询次数代表征信报告的使用频率，两国接近 18 倍的差距，可见中国征信体系还没能被有效利用，且亟待完善。

2.2.3 OPPORTUNITY 机遇分析

1.政策支持，发展潜力巨大

我国为了支持中小企业融资，出台了一些大力促进 P2P 网络借贷行业发展的政策。P2P 网络借贷降低了民间私人借贷的利率，更能促进中小企业融资。网络借贷为普惠金融发展注入新力量，因此能得到国家的大力支持。随着互联网金融的发展得到更多的关注，各种规范的制度也会不断完善。

2.城镇化深入发展的当下，资金需求潜力大

目前中国的城镇化水平已达 56.1%，仍处于中等水平，发展潜力巨大。在大量农民进入城镇后，为了满足就业，我国需要进一步发展中小企业。因此，在城镇化潮流下，我国未来市场的资金需求量将猛增。这对于网络借贷来说无疑是个很大的机遇。

3.弥补传统银行不足，顺应普惠金融发展

就本质来说，P2P 网络借贷行业与传统银行业并非竞争关系，而是互补关系。传统的银行借贷的目标客户往往忽略掉了中小企业、学生、低收入层等，而忽略掉的这一部分也是一个长尾区。这些阶层或者企业所形成的资金需求会随着消费习惯和经济发展逐渐提高。而传统的银行由于其自身的局限，无法完全覆盖到这些群体。这为 P2P 网络借贷行业发展提供了

广阔空间。

4.风投资本进一步涌入

近3年以来，越来越多的P2P网络借贷平台得到一些著名的风投机构的多轮风险投资。由此可见，我国的网络借贷行业逐步得到了风投机构的认可。风投资本最厌恶的就是风险，风投资本的涌入将为我国P2P行业的更好发展提供机会。

5.我国征信体系将不断完善，将会不断降低审核成本

在不远的未来，随着个人征信牌照的发放，中国的征信企业很快会走出“初生牛犊”的状态，向着更大的市场迈进。在近期举行的“中国征信体系建设与创新研讨会”上，IBM全球业务咨询服务部合伙人徐启昌表示，中国的个人征信市场是一个大有可为的市场，在金融、类金融这个领域，中国三年内的应用水平会超过美国。徐启昌称，上述预测是基于中国本身的人口基数优势和丰富的潜在应用场景，加上互联网和大数据技术在中国的兴起所得出的结论。而征信体系的完善与发展，对P2P行业无疑是一大利好。

2.2.4 THREAT 威胁分析

1.缺乏良性竞争，易受大企业威胁

P2P网络借贷发展正风生水起，一些大型的银行、保险公司、上市公司等都想在P2P网贷行业分一杯羹。这些大型企业拥有强大的背景，依托雄厚的资金、良好的信誉以及广阔的人脉，其创立的P2P网络借贷平台能在短时间内迅速占领市场。这些行为将成为民营P2P的威胁。

2.广大普通群众不太深入了解P2P网络借贷

P2P网络借贷作为发展普惠金融的重要手段，受到的很大阻力在于其短时间内尚未深入人心。我国绝大多数居民理财的首选还是银行理财。近年来虽然P2P行业迅猛发展，但在金融专业技能、行业管理监督等方面相较于传统的银行业来说还是略显不足。而且，在中小城市以及乡镇，群众对P2P的了解少之又少，这无疑成为P2P深入发展的阻力。

3.平台本身存在技术以及无风险套利等问题

P2P网络借贷依托于互联网技术，因此发展也面临互联网的限制，一旦网站受到攻击或者临时故障都有可能发生挤兑，导致平台资金短缺。此外，由于各个网络平台之间经营方式存在差异，定价不同，一些资本雄厚者可以通过在多个承诺本息保障的平台利用息差套利。目前，我国在网络借贷行业缺乏统一规则，监管不够严厉，一旦发生套利行为，会影响整个行业的正常运转。

2.3 P2P 未来发展前景

P2P 实现了金融脱媒，充分利用民间闲置资本。它连接起资金的需求方和供给方，提高了资本利用率，对借贷双方都有利。因此，未来的 P2P 网络借贷的发展前景还是很光明的。随着行业内标准的统一、监管路径的逐渐明朗，P2P 正呈现出良性的发展趋势。

1. 监管思路日益清晰

P2P 作为创新型的互联网金融，传统的监管执法方式难免不能有效地防控风险。一方面，相关法律法规不断落实，像 2016 年 8 月份银监会发布的《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》，为互联网金融借贷的监管提供了新思路。而另一方面，行业内部也逐步达成统一的规则。中国互联网金融协会近日下发《互联网金融信息披露标准--P2P 网贷（征求意见稿）》以及《中国互联网金融协会互联网金融信息披露自律管理规范（征求意见稿）》，不断加强行业自身规范。而且，我国互联网金融协会近日也在大力推进建立信用信息共享平台，这将极大促进网贷平台行业内部的信息流通与互利共赢。

2. 行业自身正搭建信用信息共享平台

当前我国互联网金融协会以建设行业信用为目标而不懈努力。根据中国经济网报道，芝麻评分信用数据显示，11%的 P2P 类消费金融用户最近半年通过互联网渠道向超过 10 家的机构申请贷款。如果行业信用信息共享平台被建立起来，通过大数据就可以大大提高风控水平。

综上所述，我国的 P2P 网络借贷正进入一个稳健的发展期。因为监管的不断完善与行业自身的优化，虽然目前平台数目不如三年前增长迅猛，但平台的质量与信用在不断地提高，从长远来看，P2P 在推动中国普惠金融发展的道路上还将越走越远。ⁱⁱⁱ

第三章岗位概况与求职建议

3.1 岗位概述

3.1.1 主要岗位职责、要求与薪资

财务助理

- 岗位职责：

发标：

1. 核对标的的金额、利率、期限并发到平台；
2. 核对整理展期提前结清；
3. 对平台资金与运营进行分析。

提现充值：

1. 处理投资者的提现充值；
2. 跟踪提现充值当中发生的问题并与客服、技术、产品沟通。

出纳：

1. 总部及子各子分公司的资金调度、总部费用报销支付、分公司的报销复核；
2. 监管账户的资金查询与调度；
3. 所有公户、监管账户的现金流量表的编制。

- 任职要求：

1. 至少一年财务工作经验；
2. 熟悉用友、金蝶相关财务软件及熟练使用excel表格；
3. 财务相关专业优先；

- 薪资：

底薪3500/月，试用期3个月，入职第1个自然月处于学习期，基本无绩效，第2-3个月上级视工作能力、态度给予一定的绩效工资，半年内底薪加绩效综合最高可达4300-4800/月，7-12个月内综合可达4800-5300/月，具体还得视个人能力。原则要求工作一年以上者。晚上、周末等节假日需要轮流值班，值班时间可以安排调休。

SEM（搜索引擎营销）推广优化师

- 岗位职责：

1. 独立管理推广渠道，包括但不限于各大搜索引擎、信息流DSP广告，有成功投放案例者优先；

2. 制定渠道推广方案，独立操作推广后台，分析、优化推广账户，优化成本提升账户转化，完成部门业绩指标；

3. 监控和研究竞争对手及其他网站sem营销策略，并提出合理账户、网站优化建议和应对措施。

● 任职要求：

1. 有1年以上互联网或移动互联网行业经验，对互联网行业有一定的认识与敏感度；

2. 逻辑条理清晰、工作执行细心缜密、注重细节和用户体验；

3. 做事用心，责任心强，有强执行力和团队协作能力；

4. 有金融行业工作经验者优先。

● 薪资：8000-10000/月

中级JAVA工程师

● 岗位职责：

1. 根据设计，编写功能实现代码并完成BI模块开发以及测试工作；

2. 配合项目组成员完成系统调试工作；

● 任职资格：

1. 计算机及相关专业本科及以上学历，3年以上大型互联网Java开发经验，具有扎实的Java基础；

2. 熟悉SpringMVC，Spring，Mybatis等开源框架并熟悉其实现原理；

3. 熟悉Http协议，熟悉HttpClient，Jsoup；

4. 熟练掌握HTML/CSS/JS，熟悉Web标准；

5. 熟悉SQL编写及优化，掌握redis, memcached等常用nosql技术并具有实战经验；

6. 对技术充满热情且具有钻研精神，具有高度的责任感、很强的学习和沟通能力，能在高压下高效工作。

● 薪资：10000-20000/月

Web前端

● 工作职责

1. Web应用的设计与开发；
2. Javascript数据处理；
3. 复杂Ajax交互开发；
4. Web接口设计与开发；
5. Html/css代码质量控制。

- 岗位要求

1. 3年以上前端开发经验，有完整的前端项目经验；
2. 熟练使用jQuery, Mootools或Yui等主流Javascript库/框架；
3. 熟练使用Photoshop/Fireworks对设计图进行切割和导出；
4. 良好的编码习惯、沟通协作能力和学习能力；
5. 对前端新技术和新应用有浓厚的兴趣。

- 薪资：8000-15000/月

APP运营专员

- 岗位职责：

- 1、独立负责APP各大应用市场版本更新，账户设置，物料更新以及日常维护
- 2、依公司的推广需求及产品、功能上线节点，撰写平台各类文案、专题页文字及产品资料；
- 3、根据用户反馈及建议，不断优化网站，包括页面交互优化、新版块及专题页策划、页面设计落实、设计进度跟进，提高用户体验和转化率；
- 4、研究同业优秀平台的运营推广手段，提出针对性的推广策略和方案，挖掘平台及产品特色，提出运营计划，并按计划执行。

- 任职要求：

1. 有1年以上互联网或移动互联网行业经验，对互联网行业有一定的认识与敏感度；
2. 逻辑条理清晰、工作执行细心缜密、注重细节和用户体验；
3. 沟通能力佳，责任心强，有强执行力和团队协作能力；
4. 有金融行业工作经验者优先。

- 薪资：4000-7000/月

数据仓库工程师

- 岗位职责：

1. 参与Hadoop相关项目开发，负责业务部门数据建设；
2. 协助需求分析师，梳理与分析业务系统；
3. 业务模型设计、ETL设计、开发、技术支持等工作；
4. 负责项目实施过程中的数据源分析，数据清洗和数据迁移；

● 任职要求：

1. 2年以上ETL开发经验；
2. 熟悉常用数据库操作，如Oracle、Mysql等，能够熟练编写存储过程和复杂SQL；
3. 熟悉Hadoop、HBase、Hive、Spark等开源架构的数据处理方法；
4. 有shell、python开发经验；
5. 责任心强，有良好的表达沟通能力和团队合作能力；
6. 有金融或互联网行业经验优先。

● 薪资：15000-30000/月

资金经理

● 岗位职责：

1. 销售ABS、类ABS等金融产品，不断拓近与同业机构的合作伙伴关系，不断扩大价值客户数量，提升资金合作规模；
2. 推动各项市场营销工作，定期就产品销售、价值客户开拓和维护等相关工作进行汇总；
3. 设计ABS、类ABS等资本市场新产品，进行市场调研与分析；
4. 结合中长期战略发展规划，完善同业销售内部管理。

● 岗位要求：

1. 三年以上金融行业相关工作经验；
2. 熟悉公司财务分析、财务管理、预算管理，具备时间管理技能；
3. 具有一定的资本运营能力。

● 薪资：10000-15000/月

产品经理

● 岗位职责：

- 1、熟悉公司业务流程及市场现状趋势，设计出对应的金融产品。
- 2、负责金融产品的设计，开发，风控，保证产品安全可靠高效。

3、金融产品后续的维护，升级，让其能够适应市场节奏和趋势。

4、开发和维护优质金融产品供应商，筛选产品，实现业务对接。

● 任职资格：

1、本科以上学历，金融财务专业优先。具有良好的思维能力。

2、三年以上传统金融机构工作经验，熟悉金融产品的设计开发。

3、具有前沿的金融产品设计与开发能力，极强的风险控制意识。

● 薪资：12000-18000/月

客户经理

● 岗位职责：

1. 负责开拓贷款融资客户；

2. 向客户介绍公司的产品信息；

3. 积极认真地参与公司组织的业务培训，不断学习产品及业务知识，努力提高自身业务素质；

4. 协助公司做好客户的贷前、贷中、贷后工作；

5. 努力地完成部门领导安排的工作。

● 任职资格：

1. 高中以上学历，积极上进；

2. 有小额贷款公司、房地产、担保公司或者投资理财公司等相关行业业务工作经验者优先；

3. 熟练使用电脑，会借助互联网查找资料。

● 薪资：5000-8000/月

运营经理

● 岗位职责：

1. 统筹贷款端线上运营工作，制定运营计划，确保运营目标达成；

2. 开展线上推广，在线上获取用户，完成线上推广任务；

3. 推动贷款APP的落地执行，提高用户活跃度；

4. 分析运营数据，提出产品改善意见，提高推广效果和用户留存；

5. 竞品分析，了解同行动态，并根据运营情况，调整运营策略；

● 任职要求：

1. 本科以上学历，3年互联网工作经验

2. 组织协调能力较强，工作主动积极，善于沟通；
3. 有较强的逻辑思维能力，思维活跃，善于分析问题，总结经验；
4. 有互联网金融工作经验优先。

● 薪资：9000-13000

金融研究员

● 岗位职责：

1. 协助互联网金融行业分析，撰写行业研究报告；
2. 协助负责互联网金融机构的合作对接；
3. 完成上级领导临时安排的任务

● 任职要求：

- 1、财务或金融相关专业应届毕业生；
- 2、对互联网金融感兴趣，具有一定研究能力，能和团队一起进行行业研究工作；
- 3、对数据敏感，逻辑清晰，理解分析能力强，细心负责，抗压能力强，有团队合作精神

● 薪资：4000-8000/月

信审专员

● 岗位职责：

1. 经过审批的流程，对于信贷申请客户进行信息数据的搜集，整理与录入。并对于数据的真实性与合法性进行审核；
2. 透过有效的信用评估及甄别手法，甄别，发现存在问题的客户并采取相应的安全性处理；
3. 对于认定安全即可批复的申请案件，就其所附的申请数据进行审核，依照公司政策进行额度的审理或提出具体建议。

● 任职资格：

1. 本科及以上学历优先；
2. 具有实际信贷业务或信用卡的审批经验，大于一年者尤佳；
3. 熟悉实务征信操作，对于欺诈侦别有一定认知，并理解外部市场对于个贷产品进件的状况与手法；
4. 善于沟通协调，能够承受工作压力，以目标完成成为工作导向。思路清晰，有逻辑分析能力；
5. 具有团队意识，能够配合团队协作。

- 薪资：6000-7000/月

风控专员

- 岗位职责：

- 1、审核借款申请人提供的资料是否齐全，以及各项资料、信息的真实性；
- 2、根据掌握的资料对借款申请人进行尽职调查，分析借款人资信条件，撰写基本调查报告；
- 3、按照审批流程操作，及时准确完成审批任务，保证审批效率和品质；
- 4、在工作中积极提出自己的意见和建议，优化征信工作流程。

- 岗位要求：

- 1、全日制大专（含）以上学历，具有良好的沟通技巧；
- 2、具有1年以上信贷审批工作经验或相关工作经验；
- 3、具有较强的信贷分析能力、风险识别和控制能力；
- 4、责任心强，抗压能力强，职业操守佳，具有敏锐的风险侦查能力，较强的逻辑思维和综合分析总结能力。

- 薪资：5000-8000/月

行政专员

- 岗位职责：

- 1、日常行政工作：来访接待，快递收发，行政费用统计申报等
- 2、办公用品、办公设备的管理和维护；
- 3、记录考勤出入，汇总数据制作报表；
- 4、办理员工社保；
- 5、简历筛选，面试预约，协助招聘主管完成招聘；
- 6、执行并完善员工入职、离职等相关政策及流程；
- 7、员工人事信息管理与员工档案的维护；
- 8、员工关系及企业文化的完善与维护；
- 9、上级交办的其他事务。

- 任职要求：

- 1、人力资源管理、行政管理、中文、文秘、汉语言文学及相关专业大专以上学历；
- 2、从事人力行政工作1年以上，具备hr专业知识优先；

- 3、具有良好的书面、口头表达能力，具有亲和力和服务意识，沟通领悟能力强；
 - 4、熟练使用常用办公软件及相关人事管理软件；
 - 5、了解国家各项劳动人事法规政策；
- 薪资：5000-6000/月

招聘专员

- 岗位职责：
 - 1、负责技术部团队人力资源、培训及行政事务；
 - 2、团队业务部门工作的协助，规章、流程的完善与落实；
- 任职要求：
 1. 2年以上人事行政工作经验，在选人、育人上可独当一面；
 2. 性格乐观开朗，擅长处理人际关系，让员工愉快工作；
 3. 曾任职总助或有过创投行业、猎头行业经验者优先。
- 薪资：5000-10000/月

副总裁助理

- 岗位职责：
 1. 针对公司理财产品，进行团队销售策略制定及常态渠道建立；
 2. 负责贵宾客户维护提升工作，为贵宾客户提供专业化的理财服务等工作；
 3. 完成制定团队销售目标；对营销团队负责，10-12人权限，与理财经理一起做好营销团队的管理工作，向副总裁汇报。
 4. 协同marketing市场部进行高端业务渠道的合作与建立。
- 任职要求：
 1. 本科或以上学历，营销、管理、金融等专业优先考虑；海龟或本地优先；
 2. 至少3年以上金融行业从业零售业务及管理经历，有银行理财产品经验优先考虑；
 3. 具有良好的客户沟通、人际交往及维系客户关系的能力；
 4. 具有敏锐的市场洞察力和准确的客户分析能力，能够有效开发客户资源；
 5. 强烈的时间观念和服务意识，灵活熟练的谈判技巧；
 6. 有广泛的社会关系网络和客户人脉资源，具有开发大客户经验者优先；
 7. 诚实守信，为人谦虚、勤奋努力，具有高度的团队合作精神和高度的工作热情。

- 薪资：12000-20000/月

PC（私人顾问）

- 岗位职责：

1. 寻找、开发目标客户
2. 为客户做深度KYC、理财咨询建议及全面资产配置
3. 横向（MGM即转介绍）及纵向（终身财富规划）客户深度开发

- 任职要求：

1. 全日制本科学历或以上，形象好，气质佳，金融或市场营销专业优先；
2. 至少1年以上金融行业从业经历，银行零售业务，证券或投资客户经理优先；
3. 沟通表达能力强，谈判技巧娴熟，善于市场开拓及客户维护，有一定客户资源；
4. 乐观向上，团队精神强，充满正能量！抗压能力强，对金融财富管理兴趣浓厚。

- 薪资：6000-9000/月

BD（商务拓展专员）

- 岗位职责：

- 1、负责开拓发展高净值个人客户，了解和挖掘潜在客户投资理财需求；
- 2、通过持续跟进与服务，为客户不断提供专业的理财咨询与服务；
- 3、协助理财经理为高净值客户提供多样化的金融理财产品，实行理财规划。

- 任职要求：

- 1、全日制专科以上学历，优先但不限于金融、经济、营销类专业；
- 2、具备良好的学习能力和社交能力；
- 3、有强烈的企图心，渴望挑战高薪；
- 4、责任心较强，具备服务意识。

- 薪资：8500左右/月

总结：

通过在招聘网上整理得到的P2P行业岗位招聘信息可总结得出，公司对应聘者大多要求有1-3年的工作经验，可见应届毕业生的就业难度还是不可小觑的，但相关行业的实习经历

应该可以弥补一些。所以，有意从事该行业的在校大学生应该提高就业危机意识，在校期间多找实习，以增强自己对行业的认识并提高相关的实操技能。

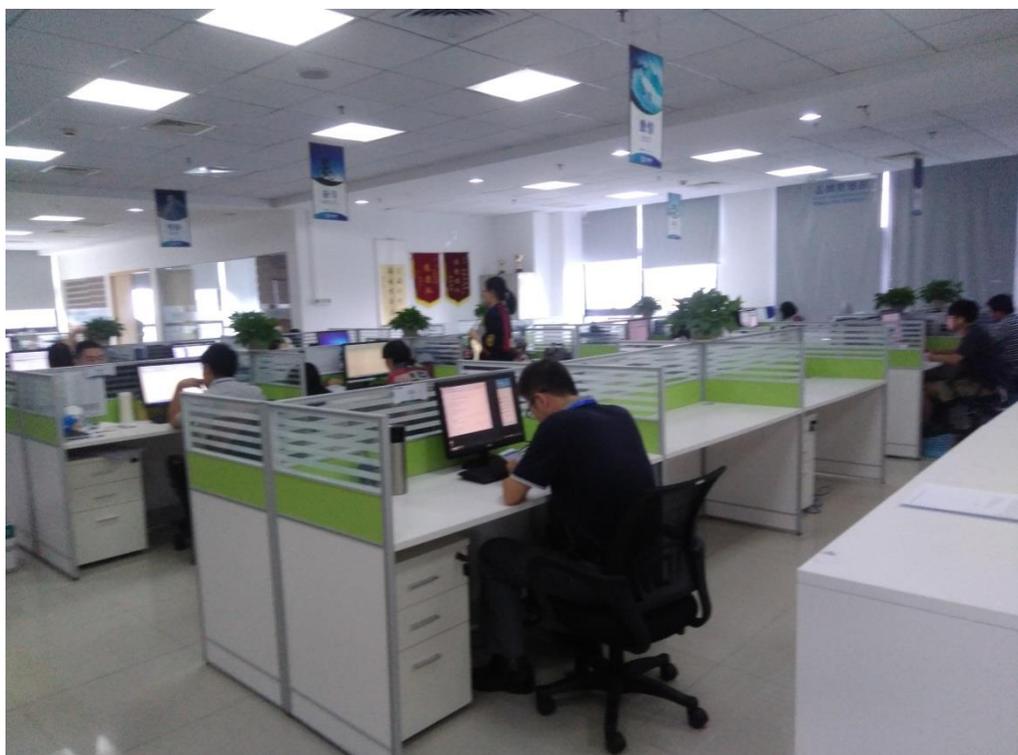
同时，我们还发现该行业薪资普遍较高，特别是IT类技术岗位，像JAVA工程师，数据仓库工程师等等。高级经理、总监也会有较高工资，不过其工龄应该也相对较长，且工作经验颇丰，很多业务都相对熟悉。

对应聘者的要求虽大多是本科以上，但专科或高中以上学历的也不少，且几乎没有要求研究生以上学历的。可见，相对而言，招聘企业对应聘者工作经验、技能掌握的看重程度大于学历。所以，在校本科大学生不能再抱着大学期间混日子拿毕业证书的心态度过大学时光了。大学期间应抓住机遇、把握好学校现有的资源不断地提升自己，让自己在应聘时具有相应的竞争力。

最后，因为P2P是互联网金融的一个分支，从事该行业离不开互联网和金融相关技能的协调配合，故在该行业有计算机和金融双背景的毕业生是倍受青睐的。所以，对于金融专业想从事P2P行业的学生，建议在学有余力的条件下辅修计算机；而对于本科是计算机背景的毕业生，则建议考取CFA、CPA、FRM等金融领域权威证书，以丰富自己的金融专业知识。

3.1.2 工作环境、氛围、福利

投哪网工作室：

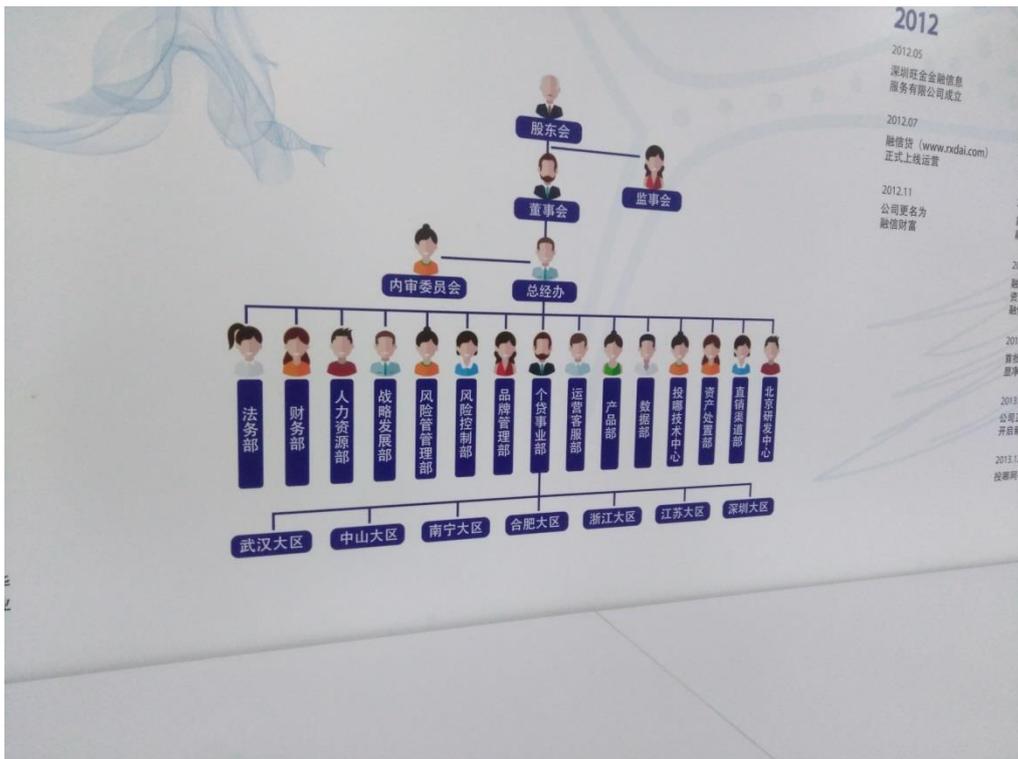




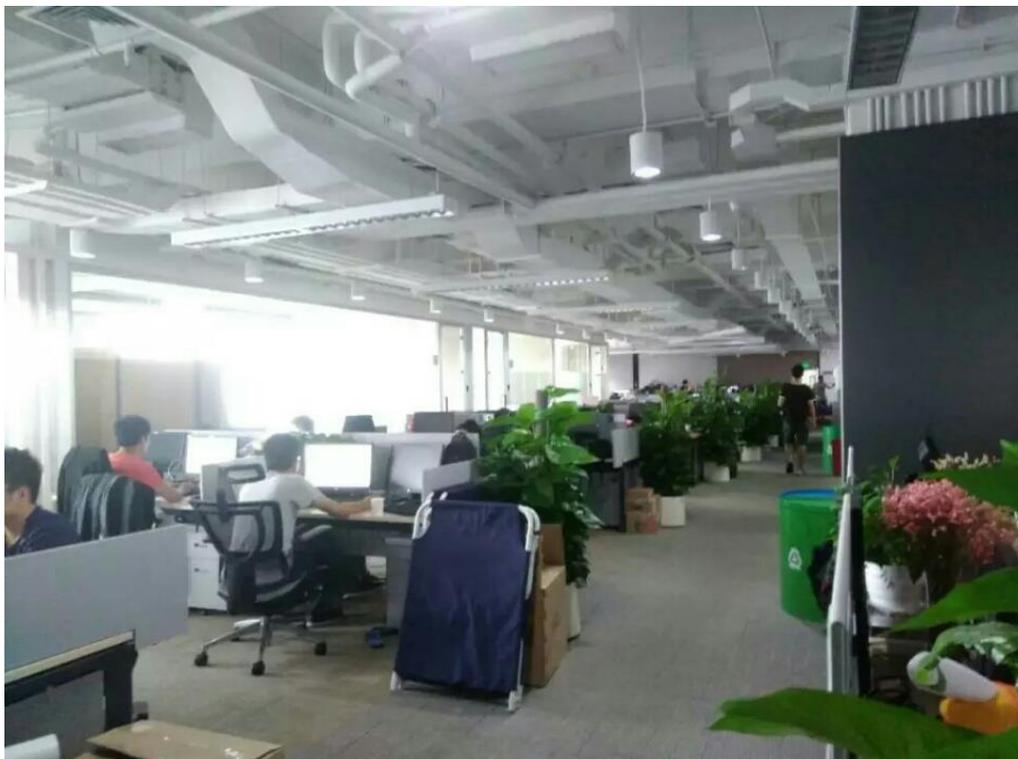
投哪网休息间：



投哪网各部门分类：



腾讯互联网金融部：



腾讯食堂：



腾讯健身室：



腾讯福利：



腾讯企业文化：



腾讯紧急会议室：



总结：

工作环境：

员工每人一个小工作区，并配置电脑等工作用具；大工作室里分具体工作区，同个部门或相关部门的员工坐得比较靠近；像腾讯等比较大且发展得比较好、时间也比较久的互联网公司，会有自己的理疗室，牙科室，理发室，健身室，舞蹈室，母婴室等等，几乎应有尽有。而且还会成立上百个社团供员工业余参加，既丰富员工业余生活，又加深员工之间的同事情谊。

工作氛围：

因为 P2P 网贷公司是属于互联网企业，所以员工中年轻人比较多，像投哪网的老板都是 80 后，公司内员工也以 80 后为主，当然 90 后也有一大波；而腾讯因为绩效末位淘汰制员工年龄也更加年轻化，平均年龄为 29 岁。所以，在 P2P 行业工作，周围将会有很多是年轻人，将会有着创新且有活力的企业氛围。

另外，据问卷调查结果显示，在这一行工作压力还是比较大的。与投哪网公司职员交流后发现，企业员工大体都比较忙，在上班时间基本没有时间去像茶水间这样的休息区放松一

下。而像腾讯这样的大企业则采取责任制的方式，员工只有当天任务完成才能下班回家，但大概百分之六七十的人是没法做到准时下班的。

工作福利：

不过，正规大公司福利当然也不会少。除了每周双休日和正常节假日这样的法定放假时间外，节日福利，五险一金，餐饮补助，通讯交通补贴，绩效奖金，浮动年终奖，全勤奖等还是有的。

3.2 关于就业

3.2.1 对在职人员能力要求

一家 P2P 公司里的员工所从事的工作可以大致分为管理运营、风险控制、法律顾问、客户服务、以及网络技术开发五大类。各类工作对在职人员的能力提出了不同的要求。

● 对从事管理运营工作的员工的能力要求

P2P 公司的管理运营涉及到方方面面，从公司发展战略的制定到员工福利的安排都需要具有专业素质的管理类人才来承担这些职责。在在职的基层管理运营类员工要能熟练使用 WORD、EXCEL、PPT 等办公软件，熟悉营销类、活动类文案的撰写，且文案表达要干练清晰，有美观的排版。也要具备突出的逻辑思维能力和创意思维能力，擅长沟通交流和激励员工，有较强的学习能力及团队合作精神，勤奋、刻苦、踏实、敬业，工作责任心强并能承受工作压力，能接受出差。高层的管理人员要具有敏锐的商业嗅觉和突出的市场策略掌控能力，对市场营销和互联网行业有深刻的理解，有组建并管理研发团队的经验、有设计并实现技术的能力。同时中高层的管理人员要具备较强的应变的能力，能组织开展重大危机事件的预防和处理

● 对从事风险控制类工作的员工的能力要求

能否做好风险控制是一家 P2P 平台运营成功与否的决定性因素，因此风险控制是 P2P 平台运营工作中的重中之重。P2P 平台风控部门的员工负责对申请贷款的客户进行全方位的信贷审查，其中包括信用审核、信用评估、贷款审核、贷款评估信贷管理、资信评估等环节。从事风险控制工作的在职员工，要能够根据相关数据、报表等的实时分析，识别风险交易，在工作过程中总结风险控制规则并依据公司现状制定风险管理方案；能够实时掌握客户情况，对客户提交文件的真实性进行核查，签约前进行风险分析，履约时进行风险监控；能够针对公司的产品及客户进行全面的风险监控、风险管理，同时建立风险分析模板，并设计量化收

益和风险关系的指标；能够就具体违约原因制定相应的解决方案，并就日后可能产生的法律诉讼做好前期铺垫和相关的证据准备工作。做事认真负责，细心又不失效率；乐于分享，敢于发表自己的见解和看法；刚正不阿，有原则懂得灵活应变；有良好的人际沟通能力，分析和解决问题的能力；有团队意识，责任心强、适应在压力下成长，这些都是风险控制部门优秀员工应该具备的品质。

● 对从事法律顾问类工作的员工的能力要求

法律顾问类员工的职责在于确保平台上的交易以及公司的经营符合法律规范，其日常工作包括公司及下属公司的股权管理、监控，法务档案管理，诉讼管理等。现在职的多为本科及以上学历，法学类专业的员工。P2P 平台的业务在经营过程中会设计大大小小的法律事务，

学习、研究业务有关的最新法律法规，并运用到业务实际，起草、修订相应的业务合同、文件。公司的法律顾问要能够推行、监督、检查、配合、培训各营业部使用公司合同范本，响应各营业部法律相关的业务支持，处理各营业部突发事件法律方面的事务。处理公司劳动争议，处理公司商标、专利、著作权等知识产权事务对接各营业部的诉讼事务，对接外聘律师单位。必要的时候出庭诉讼。由于有关 P2P 平台经营规范的法律法规仍在不断更新完善，因此 P2P 公司的法律顾问还要能不断学习新的于该行业法律法规，并将这些条例灵活运用在工作中。这些日常的工作都要求在职员工具备较强的学习能力，良好的人际沟通、谈判能力，分析和解决问题的能力，工作认真细致，责任心强，计划性强，有团队意识并且可以很好地适应压力。

● 对从事客户服务类工作的员工的能力要求

客户服务部门为 P2P 平台发掘业务来源，从事客服工作的员工通过热线电话、在线 QQ 受理客户咨询、查询及会员注册业务办理，准确、专业地为客户提供解答，处理投诉及建议等客户服务工作。P2P 公司要求在职员工能通过主动外呼营销的形式判断后台潜在客户是否为可跟进的意向客户，辅助客户提交所需证明材料并将客户完整信息转交审核部门审核跟进，能及时将问题转达给相关部门。员工要能够熟练使用 Excel、Powerpoint、Word 等办公软件；具有很强的人际沟通能力，善于处理各种人际关系，具备很好的团队精神并具有一定的组织协调能力及亲和力；性格开朗，形象气质佳，具备良好的职业仪表，言谈举止稳重大方；工作认真仔细，纪律性强，有良好的保密意识；能够承受一定的工作压力，能够接受倒班工作制，能吃苦耐劳，有良好的适应能力。

● 对从事网络技术开发类工作的员工的能力要求

由于 P2P 平台与投资者之间的交易都是在线上进行的，平台网页以及手机客户端的设计在降低操作风险、增强客户黏性方面起到了至关重要的作用。许多大型的 P2P 网贷平台如平安陆金所都有成立公司内部的网络技术中心。在职工除了需要掌握相应的网络工程技术外，还需要对产品交互体验有深刻见解，有强烈的用户导向思维、商业敏感度和创新意识。具备基础的金融产品知识并且能独立进行互联网产品的数据分析。同时也要对互联网市场和行业有较深刻理解，触觉敏锐、思维活跃、条理清晰，有较高的逻辑分析和理解能力。工作上要积极主动，能够承受压力，有责任心，具备良好的执行力，沟通能力，口头和书面表达能力以及团队协作能力。

3.3.2 对在校想从事 P2P 行业的学生的建议

P2P 行业需要的人才的专业背景包括经济金融专业、法律专业、计算机软件专业、财务会计专业、工商管理专业等。在这里为有意从事 P2P 行业的在校大学生提供一些建议：

1. 学习掌握好专业知识技能

俗话说万丈高楼平地起，有过硬的专业知识技能往往是成功获得一份 offer 的前提。而由于 P2P 行业的一些岗位如产品经理等需要员工有经济金融和互联网技术两方面的专业知识，有跨专业背景的学生往往更受青睐。

2. 培养自己的综合素质和能力

不难看出，在 P2P 行业不论是从事风控法务还是从事客服工作的员工，都需要有较强的沟通能力和一定的组织协调能力，善于与别人合作的员工往往能创造更多的业绩。因此，除了专业知识技能的学习外，在校大学生还可以通过担任学生干部，参加校组织或创业项目，企业实习等培养自己的综合素质和能力。

3. 做好职业规划

良好的职业规划能让我们的职业生涯更有方向，在校大学生要综合自己的考虑事业愿景、优势特长、专业技能、成长经历、职业价值观、地域因素、行业因素、公司因素、职业发展远景等各种情况在该行业中选择合适自己的岗位，规划好自己的职业生涯，一步步提高自己的能力。需要注意的是，P2P 网贷行业正处于成长期，一些网贷平台可能会涉及不规范的经营，在校大学生还要学会甄别 P2P 公司的好坏，选择发展前景良好的 P2P 公司应聘。

3.3.3 岗位获取途径

投递简历获取岗位途径有很多，在校大学生可以通过形形色色的招聘网站、招聘会或者从师兄师姐那里了解相关的求职信息，找到心仪的岗位。以下列举了常见的岗位获取途径以及通过这些途径获取岗位的注意事项。

1.线上投递简历

求职者可以通过招聘网站、P2P 平台自有的招聘网页或者校园招聘网站了解就业信息、投递简历。一般来说，招聘网站可以提供海量的岗位，但是这些岗位往往来自于知名度不高的公司，是薪资待遇欠佳的岗位，不是应届毕业生的最佳选择。相对而言，P2P 公司自有的招聘网页以及校招网站所提供的招聘信息更为有效，在校大学生通过校招网站投递的简历的通过率有时会比在公司自有招聘网页更高。

2.招聘会

招聘会包括校园宣讲会、人才市场招聘会和校园招聘会。在校大学生可以通过校园宣讲会更好地了解意属公司的日常运营状况，认识在意属 P2P 公司工作的全职员工，甚至通过自由提问环节表现自己获得面试机会。人才市场招聘会上会有很多的求职者，所投递简历的通过率相对而言不高，校园招聘会上通常会有更多知名的公司，同学们在投递简历的同时还可以获得短时间的与 HR 交流的机会。

3.社交网络、同学校友

LinkedIn、脉脉等职场社交平台，以及以某个主体开启的微信群都可以为我们提供求职信息和就业机会。此外，同样也在努力寻找工作的同学或有过各种实习经历的师兄师姐可以为在找工作的在校大学生获取更多明确、有效的信息。

4.学校 BBS

虽然现在 BBS 并不像微博、微信那么火，但是对于招聘来说，仍旧发挥着重要的作用。一般校招或者内推的信息会发在专门的求职版块和目标求职者所在的学校。大家在关注本校 BBS 的同时，也要去关注那些本专业排名靠前学校的对应专业的 BBS 版块，里面一般都会有你想要的信息。

5.求职类公众号

虽然到现在校招信息有很多的发布和搜集渠道，但还是存在很大的信息不对称情况，所以微信中有很多专门发布实习、校招的公众号，这类账号一般会集中发布各大公司的招聘信息，而且也会有求职类的干货文章推送，是很多人的首选。

6.校招求职群

同时还会有很多人自发组织微信群或是有机构组织微信群，会在群里分享这些求职信息。

3.3.4 求职过程注意事项

1. 简历

每个人写简历的时候都想把自己所有的优点往上写，但冗杂的简历反而不容易让 HR 抓

住个人亮点而留下深刻印象。因此，在写简历的过程中还是要注意将自己的能力与所应聘的岗位的任职要求匹配起来，让 HR 看到你从事这一岗位的适合之处。大学期间的一些参赛经历、实习经历、社团经历、社会实践活动经历与各项能力证书等等都可以成为加分项，但在写这些经历的时候最好具体化数据化，才能让 HR 看出你在各项活动中所展现出来的能力。在众多活动中体现出来的众多能力可以塑造一个人饱满的形象。要知道，应聘者的综合素质，包括领导力、团队协作能力、人际交往能力、与人沟通能力等，也是 HR 特别看重的。当然，好的学习成绩也是一个亮点，因为它显示出一个人的学习能力，这种能力带到工作中也是同样非常被需要的。

2. 笔试

不同岗位的笔试内容不同，在校学生可以在网上下载相关试题或购买相关试题集来先练练手。总之，要做好充足的准备，有备而战才能胜券在握。

3. 面试

面试的流程包括群面，个面以及 leader 单面。面试之前同样可在网上查询可能问到的相关问题，事先准备好答案。可网上搜索各种面经，也可通过 networking 向前辈了解具体岗位面试的注意事项。除了掌握各种面试技巧外，在面试过程中还应该根据所应聘的岗位展示自己不同的特点。比如说，如果应聘的是风险控制类的岗位，则应该展现出自己成熟稳重的一面。最后，值得一提的是：了解自己，慎重挑选面试岗位，并在面试过程中体现对那份 offer 的渴望以及自己的一片赤诚，是非常非常重要的。

第四章 P2P 调研报告

4.1 问卷结果总结

问卷：

针对P2P行业岗位相关信息的调查问卷

您好，我们是华南理工大学金融专业的学生，目前我们正参加一个行业调研比赛活动，本问卷是关于P2P行业岗位的一些基本情况的调查。感谢您在百忙之中抽出宝贵的时间填写本问卷。此次调查所有数据将会严格保密，所有答案仅用于本次比赛的综合统计分析，不作其它用途。十分感谢您的配合！

（以下所有问题打钩“√”即可，主观题视自身情况展开分析）

一、基本信息：

请问您的性别是？ A. 男 B. 女

请问您在公司的哪一个部门工作？

A. 运营管理部 B. 客服 C. 法务部 D. 信息技术部 E. 营销推广部 F. 市场拓展部 G. 产品研发部 H. 风险控制部 I. 其他

二、调研问题：

1、您从事P2P行业的工作年限是？

A. 6个月以下 B. 6个月-1年 C. 1-3年 D. 3-5年 E. 5年以上

2、您的平均月收入是？

A. 2000-4000 B. 4000-6000 C. 6000-8000 D. 8000-10000

E. 10000-13000 F. 13000-16000 G. 16000以上

3、您每天工作的时间是？

A. 8小时以下 B. 8-10小时 C. 10-12小时 D. 12小时以上

4、您受教育的程度是？

A. 初中以下 B. 高中、中专、中职 C. 大学专科 D. 大学本科 E. 研究生及以上

5、您是否接受过公司内部相关的技能培训吗？

A. 是 B. 否（请跳到第7题）

6、正式参与工作前公司对您进行了哪些方面的培训（多选）

A. 金融专业知识和岗位技能方面的培训 B. 金融监管法律法规方面的培训 C. 对公司P2P产

品的认识 D. 对公司企业文化的认识 E. 其他

7、吸引您从事P2P行业的原因是？（多选）

A. 看好P2P行业的发展前景 B. 工资高 C. 福利好 D. 工作环境良好 E. 个人发展空间大 F. 个人成长速度快 G. 科学的管理制度 H. 企业活动丰富多彩 I. 工作团队有凝聚力

8、您对P2P行业的发展前景有信心吗？

A. 完全没有，很后悔进入这个行业 B. 一般，坚持一段时间再做打算 C. 还好，但我还是愿意做下去 D. 很有信心，我会坚持做下去

9、公司的考核指标对您来说可以实现吗？

A. 很容易 B. 比较容易 C. 比较难 D. 很难

10、您认为从事P2P这一行业日常工作压力大吗？

A. 体力负担重 B. 精神压力大 C. 身心压力都有 D. 没有工作压力

11、您认为P2P行业相对于传统金融行业来说，同行之间的竞争程度怎样？

A. 竞争程度相对较小 B. 竞争程度相当 C. 竞争程度相对较大

12、您认为P2P行业与传统金融业有什么不同，对从业人士尤其是风控人员提出了哪些更高要求？

13、您认为P2P行业最大的风险是什么？您如何看待目前社会上对P2P行业的不良评价？

14、您认为如何有效平衡P2P行业的金融创新与监管问题呢？

15、对于P2P行业的发展现状及前景，您有什么有利于我们本次行业调研比赛的信息或建议可以补充给我们？谢谢！

再次感谢您对此次问卷的填写与支持！

祝您工作顺利生活愉快！^-^

问卷结果的分析总结：

1-5：该公司员工月薪 8775 元左右，从事 P2P 行业年限都小于三年，每天工作时长多为 8-10 小时，学历多为大学本科。其中，月薪与工作年限及受教育程度的相关性不大，营销推广部员工收入差距较大。

5-6: 可得出从事 P2P 行业的员工绝大多数接受过公司内部技能培训, 且技能培训覆盖面较广, 专业知识与岗位技能培训, 金融监管法律法规方面的培训, 对公司 P2P 产品的认识和企业文化均有涉及。

7: 吸引员工们进入 P2P 行业的原因主要是 P2P 行业广阔的发展前景与对自己的有效提升, 但令我疑惑的一点是原因中很少有人选择工资高这个预想中的答案。

8: 绝大多数员工很看好 P2P 行业的发展, 可以看出员工的跳槽几率不大, 对企业很忠诚, 对这个行业比较看好。

9: 答案集中于 bc, 说明公司的考核指标设计比较合理, 只要员工努力就能通过考核。

10: 答案集中于 bc, 说明 P2P 行业对从业人员精神压力比较大, 有甚者身心压力都比较大。

11: 相对于传统金融业, P2P 行业同行之间竞争略显激烈。

12、您认为P2P行业与传统金融业有什么不同, 对从业人士尤其是风控人员提出了哪些更高要求?

- 互联网金融的高效、高收益和高流动性对传统金融的颠覆;
P2P 行业相比传统金融业去中心化, 更灵活、更有发展空间, 且工作更自由;
P2P 行业与传统金融业的的不同还在于有第三方平台的托管或资金托管银行, 而且有外部审计。
- 由于历史经验不足和监管体制尚未成熟, 风控人员需要对每个产品进行严格把控, 不能损害投资者利益, 因此, 风控人员需要有更强的风险洞察力;
不良率的把握关键也很困难。
在大环境监控不严格的情况下, 自我监控变得更为重要。

13、您认为P2P行业最大的风险是什么? 您如何看待目前社会上对P2P行业的不良评价?

- 监管风险和专业风险: 监管部门对 P2P 行业监管力度不够和进入门槛审核不足, 导致行业鱼龙混杂, 专业程度差;
P2P 行业最大的风险是平台的稳定性;
风险是政策性的, 国家监管的政策很重要;
新产业总存在制度监管上的问题需要时间持续完善, 不能由于一时的问题因噎废食。
- 目前社会上对 P2P 行业的不良评价是由于信用危机和不理解 P2P 行业的根本;
发展初期良莠不齐, 应尽快加强规范与监管, 提高行业门槛和风险监督;
相信之后 P2P 行业会越来越专业化;
有不良评价很正常, 因为在大环境不完善的情况下有太多人钻空子、投机取巧, 是这些

干扰因素导致了不良评价，而真正优质的 P2P 经得住考验。

14、您认为如何有效平衡P2P行业的金融创新与监管问题呢？

- 加大对金融创新的制度支持；
- 监管部门要与时俱进，提高效率应对新问题；
- 与相关行业、相关机构保持沟通；
- 应市场化运作；
- 加强外部监管和内部自查审核；
- 合法规范投资标的，且要先保证资金的合法与安全。

15、对于P2P行业的发展现状及前景，您有什么有利于我们本次行业调研比赛的信息或建议可以补充给我们？谢谢！

- 用审慎发展的眼光，取代恐惧、拒绝的态度。
- 市场规范后，市场空间巨大

4.2 访谈摘录

夸客金融访谈摘录

被访谈者：夸克金融副总裁张建访谈时间：2016.7.21

业务人员绩效评定标准：

总的思路是以每个人每个月为单位，销售奖金取决于每个月资金的增量和新客户的开发量，同时还得看不同的产品以及它们不同的利润率。大体的 target 是销售额一个月 30 万人民币。

这个行业佣金的比例一般是比较高的，我所知道的最高能达到年化 3%以上，但我们是远低于这个水平的。其实利润率的话，产品不同也会不同。像一些风险高、产生效益时间长的产品，利润率会比较高，因为它的利润空间大；但是像有固定收益、基本上没有风险的产品，利润率就相对低了。

风控的核心：

比如现在的不良率是 4.7%，那我们基本上会从每比贷款取 5%的金额作为转让金。如果有客户违约，就会拿这一部分金额先行垫付给投资人。风控核心就是要控制贷款不良率，存有一部分资金去覆盖现有的不良率。咱们挣的钱源自客户的收益与贷款端的利息之间的利差。

现在的话，给客户的收益率基本上在 10%以上；对贷款端来讲，客户所付的利息大概在 20%左右。这中间就会有一个 9%左右的利润空间。其中要拿 5%以上作为一个预备转让金，这样的话才能够覆盖掉 4.7%的不良率，同时还有大约 4%作为你的成本利润。

但是，如果像之前某贷款平台那样有 10%以上的不良率，那么它的贷款利率就必须到达 25%以上才能覆盖掉它的不良率，这样它的贷款风险就非常大。因为我们知道，利率越高，风险越大嘛。所以说，如果你的不良率太高的话，你就没有那种空间，或者说你就没有贷款市场，就很难再去做了。现在基本来讲，7%以下的是很健康的不良率。

投哪网访谈摘录

被访谈者：左亚云（战略发展部）访谈时间：2016.8.4

1. 问：现在一谈到 P2P，很多人都持谨慎与观望的态度，不敢轻易涉足。所以，我想请问您贵公司在 P2P 业务上是怎样做风控的？

答：我们现在主要做的是车贷，占 80%左右。车辆贷款是一种抵押贷款，首先你先有车，然后我们去评估它的价格以及借款人的信用，借款人可得到的借款占车折旧后价格的七成左右，要是违约不还，则公司会利用对车的抵押权变卖汽车后把贷款收回，余额退还给借款人。因为借款人的车是抵押在我们这边的，所以一般不敢违约不还。自公司成立以来，车贷违约率基本为零，不过会有逾期的情况，但不良贷款率被控制在了百分之一点儿，这在行业内是非常低的。同时，我们还会有风险准备金，来预防流动性不足的紧急状况。而且，我们公司还有九十几家分公司，都是直营的，会统一管理，这样虽然成本大，但可预防旗下公司缺乏管理、盲目逐利的不良状况。

2. 问：请问贵公司 P2P 业务的盈利模式是怎样的？（在提供服务时有具体注明收取百分之几的服务费吗？）

答：我们是作为信息平台，通过收取作为中介的服务费盈利的。我们公司将会对每笔交易收取百分之几的服务费，这个在客户用我们产品都会有具体说明，不同风险、期限的贷款收取的服务费会不同。

3. 问：请问贵公司有没有明确的电子商务发展规划？你认为一个企业如何借助电子商务平台发展好自身 P2P 业务？

答：我们公司没想过发展自己的电子商务，不过我们有跟大型电子商务平台，像阿里电商、腾讯电商合作，得到借款人在它们征信体系（如芝麻信用）里的有效信息。这个得到电商平台征信信息的牌照是很难获取的，许多 P2P 平台都没能获取。

4. 问：贵公司目前的客户特征是怎么样的？如何吸引新的客户群体？

答：我们公司目前借款的主要是中小企业主。他们有迫切的融资需求，而且借的不多，不想被银行审来审去。另外，我们 P2P 放款的时效是很快的，一般发布借款产品当天就可以筹到钱，所以有助于解决中小企业主迫切的融资需求。同时，我们平台贷款以小额、分散为主要特点，贷款期限一般在一年以内。而且，车贷一般是 10 万元左右，少数个人信用贷则是在 5 万以内，风险较小。接下来，我们还会继续发展少数信用贷款，因为这个市场大，我们不想等市场条件成熟之后才从 0 开始。去年我们开始发展汽车消费金融业务，未来主要是从车类的整个生态下手，因为我们做这个已经比较久了，对车都比较了解。

5. 问：请问 P2P 行业现在最需缺的是怎样的人才？

答：我们现在最需要的是计算机和金融双背景的复合性人才。因为往往从事互联网的年轻人，思维比较创新，脑里没有太多的条条框框，想法比较大胆，但却缺乏一定的金融知识；而金融背景的呢，则因为在传统金融行业工作时受到很多约束，做事比较谨慎，却往往没有很有创意的想法。

6. 问：请问 P2P 这一行业对学历的要求高不高？哪类人才需求量多呢？

答：除了销售人员外，我们公司的工作人员基本上是本科生以上，而发展运营部的和管理层的基本是要研究生以上。我们现在技术部做开发的员工数最多，像网站、APP 的维护都需要计算机人才，而且这一领域也基本是需要专业对口才能够进来做的。总的来讲，我们招的很多是金融、会计、计算机背景的人才。不过像贷款端拉客户这样的活，大专以上也就可以了，因为他们早些踏出社会，熟悉一些人脉，且销售经验丰富，这是我们需要的。

7. 问：请问你们公司员工的年龄结构怎样？

答：年龄是 80 后 90 后为主（我们老板也是 80 后）。因为这个行业本来就是年轻的行业，年纪太大可能接受不了，年轻人也更有活力一些。

8. 问：您能简单介绍一下贵公司的工资发放标准吗？

答：我们大多都是有基本工资的。做业务的话会根据业务量给提成，其他部门的做得非常好的也会发放一定的奖金。

9. 问：请问贵公司 P2P 岗位招聘信息可以通过哪些途径获取？招聘渠道和对象主要是什么？

答：我们现在很多招聘信息都是通过网上发布的方式，招的比较多是毕业生。除网上公开招

聘外，熟人推荐的也是有的。

10. 问：你们是怎样做到线上线下结合的？

答：购买我们的理财产品还有申请贷款都需要在线上进行，而征信、审核则是采用线上线下结合的模式，小额线上为主，大额线下为主。扩展贷款业务则主要在线下进行，所以说做业务的一般工作时间、地点比较灵活，拉到款业务多就好。

致谢

本次调研报告是在许多人的帮助和配合下完成的。首先要感谢我们的指导老师许林教授为我们提供许多专业性的指导和对我们的帮助。还要感谢深圳投哪金融服务有限公司，上海夸客金融信息服务有限公司、宜信有限公司和深圳市腾讯计算机系统有限公司等，为我们提供了一些实地调研和深入了解的机会。还要感谢百度百科、知乎、知网、搜狐财经网等网站提供的资料，感谢投哪网等人才招聘网站提供的信息，感谢 P2P 日爆、P2P 新鲜事等公众号提供的推送。最后，要感谢我们团队的所有成员。本次调研是在我们的共同努力下完成的。本次调研完成得并非尽善尽美，如有不足之处还请见谅，也请多多指教。

附件

见附录文件夹

参考资料

-
1. 坚鹏，《互联网金融——信用撬动财富》第一版，北京理工大学出版社，2014
 2. 郭弈，《P2P 网络金融借贷市场的融资成本和融资可得性研究》西南财经大学，2011
 - 谢平、邹传伟、刘海二，《互联网金融手册》第一版，中国人民大学出版社，2014
 3. 夏雨薇，《我国 P2P 网络借贷行业发展现状研究》，南京大学，2015