

# 连亏叠加坏账风险 融信租赁融资遭受重创

本报记者 刘凯 何莎莎 广州报道

截至9月初,据《中国经营报》记者不完全统计,已有17家金融租赁公司及5家挂牌新三板的融资租赁公司和3家其他上市的融资租赁公司陆续公布中报业绩。据中报显示,其中约19家融

## 持续亏损

继2017年亏损后,今年上半年,融信租赁尚未出现好转,扣非股东净利润为-785.19万元,同比下降184.78%。

据融信租赁官网显示,融信租赁成立于2007年,于2014年12月正式成为国内首家挂牌新三板的融资租赁企业。主营厂商租赁,服务领域涉及工程机械、环保水电、商业物业、汽车、快易租等其他领域。

在挂牌新三板的两年时间内,融信租赁也交出不错的业绩。2015年的营收为8493.51万元,净利润为2405.08万元;2016年的营收为1.81亿元,净利润为2766.47万元。

但自2017年起,融信租赁开始出现亏损。2017年全年营收为2.29亿元,较2016年同期增长26.5%,营业利润为-5897.19万元,较去年下降313.17%。对于2017年的营收上

## 外部监管趋严

不少业内人士曾表示,统一划分至银保监会监管后,在业务开展范围、发展模式等方面将与金融租赁实现统一监管,在政策和指标上或实现统一,在风控、资金端等方面会更加细化和严格。

虽然此前,为进一步加快融资租赁业发展,更好地发挥融资租赁服务实体经济发展、促进经济稳增长和转型升级、推动供给侧改革的作用,国务院办公厅曾发布一揽子支持计划。据零壹租赁不完全统计,截至2017年末,全国融资租赁公司总数也曾达10670家,其中,金融租赁公司66家,内资试点租赁公司240家,外资租赁公司10364家。

但在2017年内,融资租赁公司数量增速也出现了首次放缓,全年新增融资租赁公司2353家。其中,外资租赁公司占了绝大部分,为2321家。不过,外资租赁的“壳”公司也出现低价甩卖的行径,转让价格由高峰时期的数十万、上百万元,

资租赁公司突围能力强劲,在今年上半年盈利的同时还实现净利润的增长。

不过,也有公司表现得不尽如人意。8月25日,据融信租赁(831379)发布的半年报显示,继去年亏损后,今年上半年再次出现亏损。而在已披露中报的28融资租赁公司的净利润中,融

升和营业利润下降,融信租赁的年报显示,主营业务收入实现2.22亿元,较上年度增幅达58.46%,主要系2016年末融资租赁资产规模巨增,2017年度投放量也较2016年之前有较大的增幅,且融资租赁资产按租赁期限分期来确认收入,所以2017年度的存量租赁收入和当年投放的租赁收入都有相应增加。而融信租赁营业利润出现大幅下降,则主要由于对外融资费用及坏账准备计提大幅度增加所致。

继2017年后,今年上半年,融信租赁也尚未扭转亏损的情况。2018年半年报显示,2018年1~6月份,公司实现营业收入9978.35

万元,归属挂牌股东的扣非净利润为-785.19万元,较去年同期925.18万元减少184.87%。

其中,主营业务收入为与去年同期相比减少416.75万元,公司控制了业务投放,收入主要源于存量的融资租赁的租金收入,较去年同期减少4.12%;其他业务收入为284.77万元,主要是与同行业融资租赁公司之间开展的联合租赁发生的居间服务收入以及经营性租赁收入。

对于连续亏损的原因,融信租赁董事长王丁明对记者表示,主要是大环境的影响:一是银行信贷抽贷较为严重,2013年时有近10亿元的贷款,现在只有房子抵押贷4500万元;二是

信租赁以184.87%的降幅居首。

但记者注意到,除了整个大环境的影响,公司自身抗风险能力也有待提升。关于公司之后有何融资打算,以及下半年的业务计划,王丁明表示,会通过并购、定增,增强股东实力的同时获取资金,下半年主要还是专注资产管理,谨慎开展新业务。

我们作为一家新三板的融资租赁企业,2015年被列入类金融行业,被全部停止在融资租赁市场上的资本操作;三是整个大环境对民营企业基本属于一刀切的状态。

相比较其他融资租赁公司出现盈利,王丁明认为,主要和企业的业务性质有关。“其他大部分公司主要把融资租赁作为金融工具使用,并未市场化。我们作为面向市场化的融资租赁公司,受市场冲击比较严重。”

但记者注意到,同样是挂牌新三板的市场化融资租赁公司,中国康富(833499)、东海租赁(835072)等在实现盈利的同时,净利润也较去年略有上升。

部和国家税务局联合审批监管的内资试点的融资租赁公司。目前统一划分至银保监会监管后,不少业内人士曾对记者表示,对企业来说,在业务开展范围、业务发展模式等方面将与金融租赁实现统一监管,在政策和指标上或实现统一,在风控、资金端等方面会更加细化和严格。

在挂牌新三板的5家融资租赁公司中,业绩也表现一般。截至2017年底,Wind数据显示,自挂牌以来,仅有3家融资租赁公司通过定增、发债的方式实现募资179.11亿元,其中,中国康富就通过两种方式分别募资18.75亿元和158亿元;融信租赁、福能租赁也通过定增募资2.05亿元和0.31亿元。

# 金融科技潜入保险 直击痛点模式生变

本报记者 李晖 北京报道

作为近年金融市场最大的“风口”之一,保险科技正在成为从巨头到初创公司争相亮剑的竞技场。

数据显示,截至2017年末,

## 痛点驱动模式创新

业内共识在于,历经2015年的综合销售平台,2016年的管理型总代理,2017年逐步向场景定制、车联网技术服务、网络互助平台等领域转变,保险科技正在逐渐渗透到应用到保险经营和管理的各个流程环节,而互联网的价值提供也正在突破单一的渠道属性。

这种转变直观反映在传统保险机构与互联网公司的融合上——从解决简单险种销售到满足复杂险种服务需求,模式革新、效率升级甚至思维转向都已经开始发生。

人保寿险电商部总经理王聪仍然记得保险与互联网嫁接的最初模式——在网上货架式展示保险产品的方式一纸面世,各大保险公司便鱼贯而入。与此同时,同质化的产品开始充斥市场。但在王聪看来,那个时候合作双方并没有找到长期价值,只是简单的代理关系,因此快速走向瓶颈——销售平台逐渐提升代理费用,保险公司则在海量高频需求处理中苦不堪言。

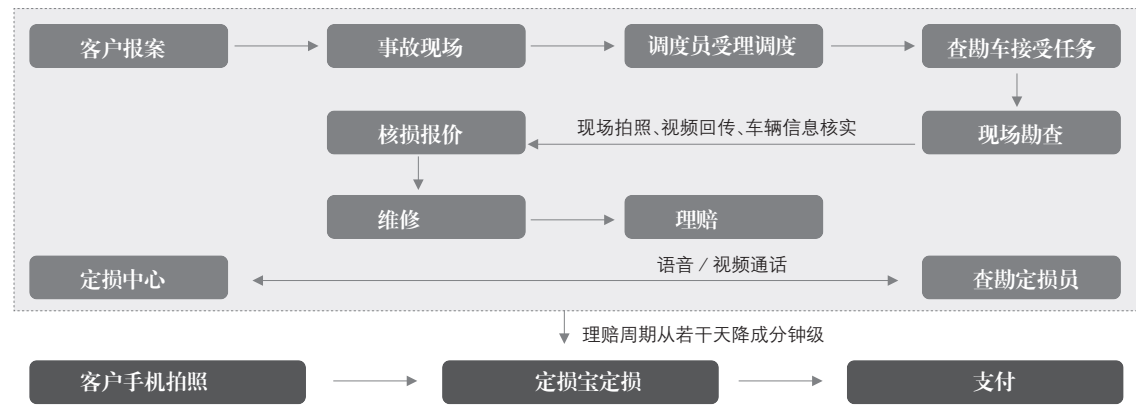
事实上,在此前保险公司和互联网公司的合作上,通常以短期意外险为主,一些复杂、长期的险种和后续服务并没有广泛进入市场。即使是少量如寿险养老险类产品,由于是直接线下产品搬到线上卖,用户消费习惯、偏好,行为习惯都不同,效果并不好。

因此,如何为保险公司提供持续、高质量的价值就成为当前保险

BATJ等互联网科技巨头已经陆续入股11家拥有保险牌照的公司。除了在一级市场的跑马圈地,与保险公司的深度合作、融合创新也正在成为优选路径。

全国政协委员、原中国保监会副主席周延礼今年年中曾在公

## 传统保险理赔与定损宝理赔



科技的关键突破口。

“比如养车险,通常的门槛是几百到上万元不等,且伴随复杂的保险条款、操作流程,年轻用户几乎无力支付或不愿意去了解。”蚂蚁金服保险事业群总裁助理李东海透露。但与此同时,中国老龄人口增速迅猛,养老问题却是很多用户的刚需。

这也成为人保寿险和蚂蚁金服决定设计一款“1元起购”“随时提现”的“全民终身养老金”产品逻辑。在王聪看来,这种从门槛低到“1元起保”的转变,让保险公司经历了思维的跃升。“以银行为例,1块钱或者几块钱以下的账户,银行都是倾向于销户或者收取小额管理费,因为维护这个账户所付出的成本,远高于这几块钱。”

而互联网逻辑则不同,在把购买和服务门槛降到最低的同时又

要保证质量。“难点一个在于门槛低导致的海量高频需求处理,另一个在于分红机制的设计考验保险公司的投资水平和精细化管理,此外则是后续长期服务的能力。”王聪透露。

而保险公司对年轻用户群体的触达愿望,以及向复杂产品精细化运营的转型需求,恰恰是类似蚂蚁金服这类金融科技类企业可以提供的价值。

事实上,模式创新的价值在于满足了复杂产品的互联网化,继而实现传统保险机构运营能力提升。但从根本看,这种价值来源于满足此前未被满足的需求,触达未被触达到的群体。

以线下小微商家为例,这个群体由于特殊的“个体户”身份,缴纳保险和报销都非常困难。相关机构统计200元基本上能覆盖80%老百姓看一次病的诊疗费

用。但此前由于保险机构下沉程度以及对投保个体资质判断的难度所限,这一基本的保险需求很难被覆盖到。

而随着移动支付普及,越来越多线下商户通过支付宝二维码收钱、贷款、理财,逐步实现了使用习惯养成和信用数据沉淀。在此基础上,提供普惠、便捷的保险服务就成为可能。通过支付撬动保险需求,蚂蚁金服自去年起开始面向

码商(使用支付宝收钱码的小商家)推出了针对性较强且高频的“多收多保”门诊险——线下码商每用支付宝收一笔钱,就能获得免费门诊报销金额度,收得越多保额越高。

层。

艾瑞咨询相关报告显示,互联网保险通常可以拆分成五个环节:产品设计、定价承保、生态分销、理赔服务和技术系统。保险科技的意义则在于重塑这个价值链条,提供全新的增量市场。

值得注意的是,通过模式创新开发增量市场的前提,在于技术发展革新了传统保险流程,让保险从产品设计、定价、销售和最终理赔均发生了深刻改变。特别是在理赔服务等关键环节,正是技术支撑下的效率跃进,才使一些全新的产品模式得以成立。

在上述“多收多保”实践中,核心前提是通过AI实现的快速自助理赔。国泰财产保险有限责任公司副总经理金云凯告诉记者,传统门诊发票被拍照上传之后,是通过人工方式,用户从上传到获得理赔大约需要10~15天。如果面对支付宝上每天数以万计的理赔量,人工方式并不具备可持续性。

而通过AI实现的自助理赔,用户上传发票和病历后,一般6小时内可获得理赔款,这背后是智能提取OCR和智能核赔等技术的支持。“AI等技术在多收多保的贡献率达到50%以上,在审核环节,57%的审核由系统自动判别,准确率高达99.99%。”雷继斌透露。

事实上,这种技术驱动的转变,在劳动密集型的业务条线尤为突出。

2018年4月,中国人保健康新一代的电商平台也正式上线运营,出单能力由每秒0.2单提升到每秒1000单,达到了国内人身险领域的顶尖水平。

在车险领域,相关业内数据显示,大型财险公司车险理赔人员动辄上万,且每年员工流失率高达两到三成。与此形成对比的是,根据美国保险行业协会数据,得到数据技术支持的美国保险公司的员工数量与同等业务量的中国公司相

## 资金资产双重挑战

对于公司下半年的计划,王丁明对记者表示,专注做资产管理,谨慎开展新添业务。

梳理融信租赁的融资情况,挂牌3年半的时间,融信租赁只完成过约10亿元的融资,随着监管严格,以及资产质量下滑,融资成本高或仍会是未来很长一段时间内掣肘融信租赁业务的原因。

2015年3月,融信租赁尝试ABS项目,由兴证证券资产管理有限公司作为管理人,发行“兴证资管—融信租赁一期资产支持专项计划”,募得2.07亿元。

2015年9月,融信租赁完成5000万股定增计划,定增2.05亿元。之后不久,融信租赁马不停蹄,在2015年12月26日,融信租赁打算募集金额13.5亿元,增发价格每股4.5元,增发3亿股,市盈率60倍,但最终被证监会终止。

不过当时,融信租赁也与东方证券合作,完成“麦罗东证稳健19号私募投资基金”,募集资金9400万元。

沉寂一年多后,在2017年9月21日,融信租赁获得2017一期资产支持证券专项计划上市无异议函,与山西证券、东方证券推出“融信租赁2017年一期资产支持专项计划”。此次ABS发行总规模4.85亿,其中优先A档3.41亿,优先B档0.5亿,评级机构也分别曾给予AA+及AA的评级。2018年2月12日,融信租赁2017年一期资产支持专项计划成功发行。

即便有过四次融资,对于融信租赁而言,或仍难以满足其业务发展需求。王丁明对记者表示,资金成本高对于企业而言仍是很大的影响因素,之后看大环境的变化,一方面

## 技术催化效率跃进

比,只有后者的1/8,显示双方效率差距明显。

据业内人士透露,目前车险的成本,主要包括赔付和费用,其中占据赔付很大部分的是间接的理赔运营成本,比如人力成本、现场查勘费用、欺诈造成的渗漏成本。而随着深度学习图像识别检测,AI等技术发展,机器正在帮助保险公司更为高效精准地进行定损理赔。

记者注意到,蚂蚁金服去年起联合多家保险公司推出“定损宝”,已经在大幅帮助保险公司降低理赔运营成本。据蚂蚁金服高级算法专家程远透露,深度学习图像识别检测和AI充当了定损员的眼睛和大脑,通过部署在云端的算法识别,事故照片可以快速与保险公司连接。而排除人为主观因素等误差后,定损理赔结果更为准确客观。

据了解,在国内私家车每年4500万元的保险索赔案件中,“定损宝”可以覆盖的纯外观损伤案件占比60%,大约可以减少查勘定损人员70%的工作量。有望每年为行业节约20亿元案件处理成本。在降本增效之外,更有助于保险公司在人员、业务结构上实现转型升级。

周延礼此前曾指出,保险科技的发展正在呈现出数字化驱动、商业降维、融合创新和合作共赢的发展趋势。而其中关键之处在于,无论是技术进步,还是模式创新,都要与保险行业经营场景有效融合,真正解决经营的痛点和难点,才能凸显科技创新的核心价值,发挥创新对于保险发展的最大助推作用。