

金租涉足地方融资 监管警示“公益资产”

本报记者 石健 北京报道

近日,招银金融租赁等金租公司收到来自上海银监局的罚单,原因均为在2016年到2018年之间违

违规不断

对于金融租赁自身而言,一面因为违规为地方政府融资被罚,另一面金融租赁公司内部的“融资难”问题解决仍然手法单一。

根据上海银监局发布信息显示,2016年4月至2018年6月,招银金融租赁公司违规向某地方政府提供融资。该公司同样违反《中华人民共和国银行业监督管理法》第四十六条第(五)项规定,被责令改正,并被处罚。

记者梳理发现,在近年来财政部严查地方政府违法违规举债的背景下,金融租赁行业经历了从通报到处罚整顿力度逐渐加码的过程。此前,租赁公司违法违规举债以被通报、地方政府撤回担保等形式为主,而从去年开始,则直接给予行政处罚,这意味着此前涉足平台业务违规给地方政府融资的租赁公司将面临较为严峻的监管。

2018年3月,财政部在《关于规范金融企业对地方政府和国有企业投融资行为有关问题的通知》中规定,除购买地方政府债券外,不得直接或通过地方国有企事业单位等间接渠道为地方政府及其部门提供任何形式的融资,不得违规新增地方政府融资平台公司贷款。当年7月25日,山东银监局对山东通达金融租赁有限公司下发处罚书,因其违规向平台公司融资,根据《中华人民共和国银行业监督管理法》第四十六条责令整改、并处罚款。这是金租公司首次因平台业务被罚。

而到了今年5月,银保监会发文《关于开展“巩固治乱成果促进合规建设”工作的通知》中明确

公益性资产成模糊地带

“地方政府融资项目是否合规主要就是公益性资产的问题。”

采访中,记者发现,对于多家金融租赁公司被罚所涉及的公益性资产问题,其实还是行业内部管理出现的问题。展业过程中,地方政府和金租公司合作流程为地方政府将名下公益性资产转移到城投公司等市场主体,再卖给金融租赁公司,产权归于金融租赁公司之后,再出租给政府使用,分期付款租金,等付到一定的年限满足一定金额时,产权重新回归城投公司。但是,一旦出现风险,金融租赁公司可能无法顺利收回和处置租赁物,最终造成金融租赁公司的实质性损失。

北京大成律师事务所律师杨关善在接受记者采访时表示,对于金融租赁公司而言,尤其是头部公司,与政府开展融资合作是难免

规提供政府性融资。而类似罚单,已非首例。针对处罚缘由,《中国经营报》记者向招银金租等受罚公司发采访函,招银金租表示,“近期公司不便接受采访”。

提到,金融租赁公司必须在宏观调控政策执行方面禁止“违规开展房地产业务;违规向地方政府及融资平台提供融资等”。在业务经营方面,存在“五条红线”,第一条为“违规以公益性资产、在建工程、未取得所有权或所有权存在瑕疵的财产作为租赁物”。

随后,审计风暴席卷业内,首家被罚的是北部湾金融租赁有限公司,因存在接受承租人无处分权的公益性资产作为售后回租业务的租赁物的违法违规行为被罚款。

记者梳理公开资料发现,2012年是租赁公司与城投合作的开端,随着监管日趋规范,行业问题开始不断显现。

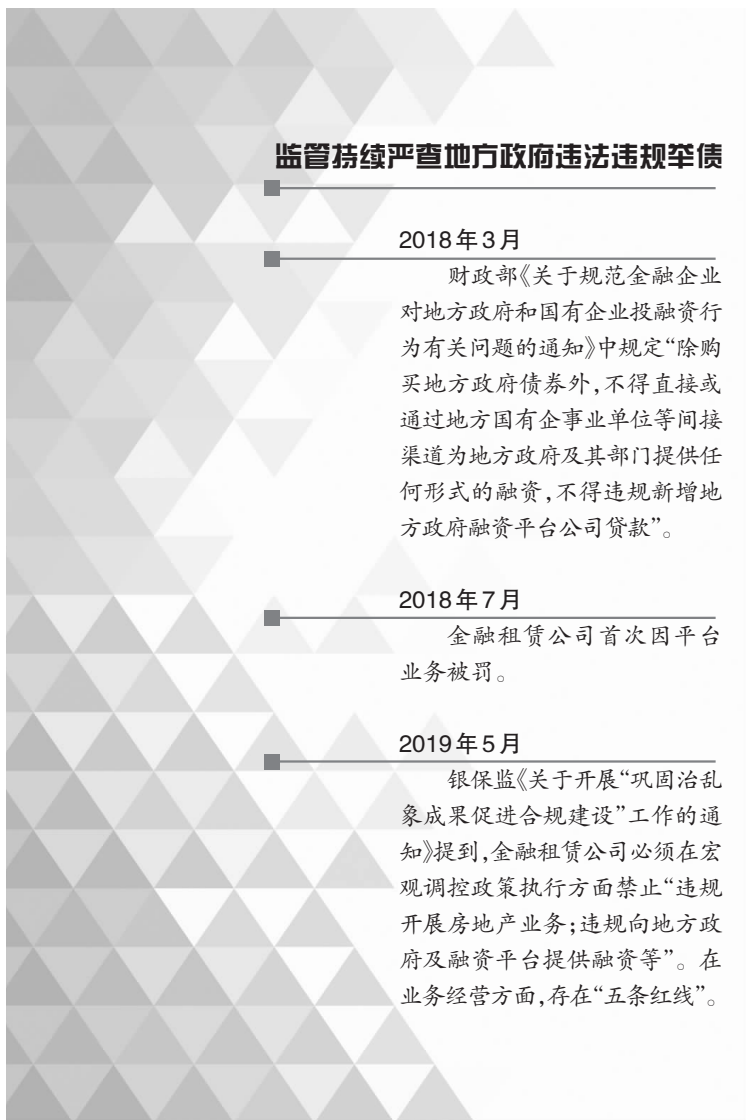
对此,沈阳市大东区政府一位工作人员在接受记者采访时表示,未来地方政府融资监管一定是双向的。一方面叫停地方不具还款能力的项目建设,另一方面形成监管合力。“除了资金投向的合规性问题外,在资金端,很多金融租赁公司对于同业拆借、短期银行信贷等资金比较依赖,而金融租赁资产往往是长期资产,这种资金与资产结构已形成期限错配,相关流动性风险值得行业和监管关注。明确将问责地方政府、国有企业、金融机构、中介机构,形成监管合力。”

对于金融租赁自身而言,一面因为违规为地方政府融资被罚,另

的。“这就需要行业内厘清若干问号:金融租赁公司向地方政府融资是否合法、合规?向监管部门报送数据是否准确无误?公司是否建立关联交易管理制度,重大关联交易是否经董事会批准?监管指标要求(资本充足率、单一客户融资集中度、单一集团客户融资集中度、单一客户关联度、全部关联度、单一股东关联度、同业拆借比例)是否符合监管要求?这些还只是开展业务的基础功课。”

在杨关善看来,地方政府融资项目是否合规主要就是公益性资产的问题。根据公开资料显示,公益性资产指为社会公共利益服务,且依据有关法律法规规定不能或不宜变现的资产,如学校、医院、公园、广场、党政机关及经费补助事

一方面监管政策频频出台,另一方面监管罚单从去年开始就频繁开出,为什么金融租赁公司仍然踩红线?记者在采访中发现,金融租赁公司与地方政府开展融资合



一面金融租赁公司内部的“融资难”问题解决仍然手法单一。进入2019年,招银金租通过资产证券化腾挪资产负债表、盘活存量资产

ABS发行已经超过百亿元,并于今年发行了共4期金融债券,总发行规模达到了100亿元。正如去年多位业内人士预测,随着业务规模

扩张和监管指标要求,金融租赁公司“补血”需求更加迫切,预计今年的金融债发行达到高峰。然而,从牌照热到资产扩张热再到发行金融债热,不少金融租赁行业人士表示,“还是先把体量维持下去”,但是,面对自身的经营风险及风控合规问题也开始暴露。

拓展流量获客渠道

公开信息显示,杭银消费金融在2015年11月获批成立,在成立后曾连年亏损。2016年年报显示,其净利润亏损999.3万元;2017年财报数据显示,营业利润亏损4621万元,净利润亏损3460万元。对于亏损原因,杭银消费金融方面曾公开表示,“主要基于公司处于发展初创阶段这一事实,2018年即将扭亏为盈。”

单一获客方式终结

多位消费金融人士的观点认为,未来消费金融公司都会通过多种方式增加与场景方的接触。马上消费金融、招联消费金融自成立之初就重点发展线上业务。除了和流量平台合作外,还在通过引入有消费场景的股东等方式开始拿到更多更稳定的获客场景。近日,马上消费金融透露了近期将引入新股东的消息,未

来将在资金和场景上考虑借助新股东的力量。在马上消费金融创始人兼CEO赵国庆看来,消费金融公司的获客问题,主要包含首次获客能力和存量用户经营能力两方面的问题。而持续的首次获客的能力来自于,消费金融公司是否具备场景方期望的用户体验,此外,还需要考虑通过用户体验将用户

粘在自己的平台上。赵国庆表示,马上消费金融的80%交易额来自于存量用户,获得新增用户后,怎么把用户粘在自己的平台非常重要。“马上消费金融的业务模式定义为AI+场景+交易+信用的模式,AI可以结合场景进行联合获客,比如刷脸支付,目前正在多家零售商上线,可以成为一种获客的工具”。

种程度上限制了业务的发展。目前,对于杭银消费金融的扭亏为盈,普遍认为离不开与线上流量巨头的合作。据不完全统计,杭银消费金融流量方包括哈啰出行、滴滴金融、省呗、51公积金等。以用户量已达到2亿人的哈啰出行为例,杭银消费金融通过与之合作,在其APP“借钱”上,首先推荐杭银消费金融的贷款产品“臻有

钱”,如借款人无法通过杭银消费金融的审核,哈啰出行方面才会为其推荐合作“贷超”的其他产品。此外,据了解,杭银消费金融也是滴滴出行的贷款产品“滴水贷”的资金合作方,而滴滴出行用户已经近5亿。依托流量渠道获客的方式,能否避免过于依赖线上流量的情况出现?杭银消费金融的知情人士对记者表示,持牌消费

金融公司业务模式都是差不多,一开始依靠外部导流扩大规模,后面再慢慢培养和经营自己的客户,而这需要一个过程。不同的公司处在不同的发展阶段会采用不同的经营模式。通常来说,用户贷款需要在杭银消费金融这里再过一遍风控,杭银消费金融会有他们的基础信息,再进行二次销售就可以了。

对记者表示,公司通过整合线上渠道和股东线下网点资源,快速实现线上线下联动。一方面,坚持多渠道、多场景、多客群的多维度线上渠道拓展策略。同时也关注旅游出行、生活服务细分优势平台的引流合作,实现互联网的深度覆盖。另一方面,搭建与股东协同发展的平台,不断探索创新模式并提升能力,挖掘潜在的业务协同点。

赵国庆进一步表示,“在过去合作模式下,银行业金融机构与场景方是合作关系,金融机构借助场景方获客,给场景方利润分成;在现在的模式下,我们为场景方提供增值服务。”

消费金融公司通过线下代理商获客的方式也有转变。2018年9月,中邮全部暂停线下渠道,目前也转为线上获客。中邮消费金融方面

赵国庆表示,“在过去合作模式下,银行业金融机构与场景方是合作关系,金融机构借助场景方获客,给场景方利润分成;在现在的模式下,我们为场景方提供增值服务。”

消费金融公司通过线下代理商获客的方式也有转变。2018年9月,中邮全部暂停线下渠道,目前也转为线上获客。中邮消费金融方面

克服资金、牌照难题业务猛增八成 “放贷新贵”金蝶国际

本报记者 蒋牧云 张荣旺 上海报道

近日,金蝶国际(0268.HK)发布2019年半年报。截至2019年6月30日,公司实现收入人民币14.85亿元,同比增长16.1%;公司股东应占当期盈利1.10亿元,同比减少35.4%。

加码金融业务

根据半年报,金蝶国际收入的增长主要依靠与云服务业务,同比增长了54.9%,占总体业务比例37%。但经营盈利同比下降了26%,研发、销售成本的上涨是原因之一。数据显示,由于销售推广以及人工成本增加,公司上半年销售推广费为7.63亿元,同比增长18.1%。研究开发成本为3.4亿元,同比增长19.7%。金蝶国际通过财报表示,由于投资云产品的开发,令年内研究以及开发成本总额进一步增加。

记者还注意到,财报中有一栏给予第三方的贷款共计1.88亿元,其中流动部分1.64亿元,同比增长了84%,并标注是为小额信贷业务的贷款业务,贷款年利率在4.275%到18%之间。该小额信贷业务指的是什么?记者通过官网了解到,金蝶旗下有一贷款产品名为金蝶效贷,于2018年年中推出,额度从1万~100万元不等,期限3~24个月不等,月利率在0.85%~1.8%之间,贷款审批通过后,金蝶金融收取审批金额1.5%的费用。财报显示,金蝶效贷的注册用户已

关联平台搭售意外险

记者还注意到,金蝶国际的创始人、董事长徐少春还是北京随手科技有限公司(以下简称“随手科技”)的实控人。随手科技旗下拥有随手记、卡牛信用卡管家、卡牛瑞贷等多款理财产品。

天眼查显示,徐少春直接持有随手科技70%的股份,另30%股份由谷风持有,其同时担任随手科技的CEO以及法人。谷风在随手科技的子公司深圳随手科技任职CEO。该公司2011年时曾用名深圳市金蝶随网科技有限公司,直到2015年才更名深圳随手科技。

根据随手记官网,该产品除了记账功能外,还包括投资(P2P)功能。官网数据显示,截至7月底,平台的借贷余额64.32亿元,逾期金额及笔数皆为0。此外,卡牛信用卡管家下有名为卡牛瑞贷的个人信贷产品,凭身份证和信用卡即可申请。值得注意的是,聚投诉平台上关于随手记和卡牛瑞贷的投诉不在少数,如王女士表示其8月23日通过卡牛瑞贷借款5500元,下款后便扣除了2笔费用,一笔825元、一笔275元,共计1100元。随后该用户收到了短信提示,领取了一份铁路意外

险。类似的,康先生7月23日在卡牛瑞贷借款6500元后,在不知情的情况下被扣除了910元,询问客服后才得知是附加卖的保险费用。最终,康先生实际到账5590元。

就在今年7月,银保监会财险部下发《关于开展现金贷等网贷平台意外伤害保险业务自查清理的通知》(以下简称《通知》),叫停保险公司通过现金贷等网贷平台销售意外伤害险。

对此,有业内人士向记者表示,搭售意外险原本是件好事,购买保险后,若借款人发生人身意外造成还款困难,则理赔的保险费用就可以用来进行还款,缓解资金的紧张。但是,部分平台售卖超过市价多倍的保险产品则属于别有用心。实质上就是通过高出的价格来增加自身的利润,从而突破24%或36%的利率红线。那么,卡牛瑞贷为何在监管禁止后依旧搭售保险?同时,金蝶国际作为关联方,目前或者未来,旗下的中消费金融是否会与随手科技进行合作?对此记者采访随手科技以及金蝶国际,截至发稿尚未收到回应。

获客渠道缺失 杭银消费金融流量平台翻身

本报记者 郭建杭 北京报道

在消费金融领域,线上流量巨头的话语权越来越重。

近期,浙江网盛生意宝(002059.SZ)发布半年报,半年报中公布了杭银消费金融公司在2019年上半年的业绩,对比2018年同期,杭银消费金融的营业收入和净利润分别同比增长236.13%、340.98%。公开分析认为,对比杭银消费金融此前与线下经销商合作期间营收,杭银消费金融在2018年开始加重与滴滴金融和哈啰出行合作,通过与线上流量巨头获客才取得这样的成绩。

关于杭银消费金融的展业模式下,没有自己的获客渠道和场景,存在出现过于依赖线上流量方的情况,对此,杭银消费金融方面表示暂不接受采访。但有杭银消费金融的知情人士对《中国经营报》记者表示,“不同公司处于不同的发展阶段,对于自建的获客渠道,未来还要看公司经营层的重视程度和投入情况。”

拓展流量获客渠道

公开信息显示,杭银消费金融在2015年11月获批成立,在成立后曾连年亏损。2016年年报显示,其净利润亏损999.3万元;2017年财报数据显示,营业利润亏损4621万元,净利润亏损3460万元。

对于亏损原因,杭银消费金融方面曾公开表示,“主要基于公司处于发展初创阶段这一事实,2018年即将扭亏为盈。”

单一获客方式终结

多位消费金融人士的观点认为,未来消费金融公司都会通过多种方式增加与场景方的接触。马上消费金融、招联消费金融自成立之初就重点发展线上业务。除了和流量平台合作外,还在通过引入有消费场景的股东等方式开始拿到更多更稳定的获客场景。近日,马上消费金融透露了近期将引入新股东的消息,未

来将在资金和场景上考虑借助新股东的力量。在马上消费金融创始人兼CEO赵国庆看来,消费金融公司的获客问题,主要包含首次获客能力和存量用户经营能力两方面的问题。而持续的首次获客的能力来自于,消费金融公司是否具备场景方期望的用户体验,此外,还需要考虑通过用户体验将用户

粘在自己的平台上。赵国庆表示,马上消费金融的80%交易额来自于存量用户,获得新增用户后,怎么把用户粘在自己的平台非常重要。“马上消费金融的业务模式定义为AI+场景+交易+信用的模式,AI可以结合场景进行联合获客,比如刷脸支付,目前正在多家零售商上线,可以成为一种获客的工具”。

种程度上限制了业务的发展。目前,对于杭银消费金融的扭亏为盈,普遍认为离不开与线上流量巨头的合作。据不完全统计,杭银消费金融流量方包括哈啰出行、滴滴金融、省呗、51公积金等。以用户量已达到2亿人的哈啰出行为例,杭银消费金融通过与之合作,在其APP“借钱”上,首先推荐杭银消费金融的贷款产品“臻有

钱”,如借款人无法通过杭银消费金融的审核,哈啰出行方面才会为其推荐合作“贷超”的其他产品。此外,据了解,杭银消费金融也是滴滴出行的贷款产品“滴水贷”的资金合作方,而滴滴出行用户已经近5亿。依托流量渠道获客的方式,能否避免过于依赖线上流量的情况出现?杭银消费金融的知情人士对记者表示,持牌消费

金融公司业务模式都是差不多,一开始依靠外部导流扩大规模,后面再慢慢培养和经营自己的客户,而这需要一个过程。不同的公司处在不同的发展阶段会采用不同的经营模式。通常来说,用户贷款需要在杭银消费金融这里再过一遍风控,杭银消费金融会有他们的基础信息,再进行二次销售就可以了。

对记者表示,公司通过整合线上渠道和股东线下网点资源,快速实现线上线下联动。一方面,坚持多渠道、多场景、多客群的多维度线上渠道拓展策略。同时也关注旅游出行、生活服务细分优势平台的引流合作,实现互联网的深度覆盖。另一方面,搭建与股东协同发展的平台,不断探索创新模式并提升能力,挖掘潜在的业务协同点。