

布局6年难盈利 银之杰困在个人征信中

本报记者 蒋牧云 张荣旺
上海 北京报道

近日,银之杰(300085.SZ)发布半年报,数据显示,2020年上半年公司营业总收入5.89亿元,比上年同

金融科技业务规模占比11%

关于上半年的整体财务表现,银之杰在财报中解释,亏损的主要原因是其金融信息化业务受新冠疫情及业务季节性因素影响、移动信息服务业务受电信运营商通道成本提升的影响,营业利润有所下降;电子商务业务在疫情环境下,营业收入及利润均呈现增长。

根据财报中的介绍,在金融信息化业务领域,公司主要为银行等金融机构提供与支付结算、风险防控、业务流程再造、数字化转型、自助服务等业务相关的软件产品、软件开发、金融专用设备和技术服务。主要软件产品和服务包括电脑

参股公司盈利道阻且长

另一方面,记者通过采访了解到,对银之杰整体财务表现影响较大的个人征信业务,其发展存在诸多痛点,在短期内想要实现较大盈利难度极大。

关于个人征信行业的发展痛点,苏宁金融研究院高级研究员黄大智认为主要有四点,其一,个人征信业务发展的核心在于底层的数据完整性,如果仅有单方面的数据,会导致最终对个人征信情况的评价失真,由此获得的软件产品,也就不完整、不权威。目前,虽然有部分小贷、消金机构的信息接入了央行系统,但仍有大量的机构信息未接入。而接入信息的各机构也是“各自为政”的状态,互相之间的数据未能打通。另外也有业内人士告诉记者,部分传统金融机构的

期增长9.10%;但归属于上市公司股东的净利润为-1380.51万元,去年同期为-2262.23万元。尽管银之杰在财报中表示公司为金融科技服务商,核心业务为金融科技业务,但相关业务的规模却占比较小。

验印系统、票据影像化处理软件、金融服务基础平台开发等。

不过,银之杰虽然将自己定位为一家金融科技服务公司,但其金融业务并不占主要营收比重。并且,2014年开始银之杰金融信息化业务占营业收入比重开始下滑,由2014年占比56.8%逐步减少到如今仅剩11.75%。

同时记者还了解到,银之杰曾在2019年3月,遭到深交所问询,质疑其炒作互联网金融概念,并引致股价上涨。银之杰在回函中表示,公司核心业务是为金融行业提供科技服务,没有从事互联网金融业务。

数据上传也存在时间上的延迟,较短的约为1天,较长的可能会存在1个月的延迟。

而数据无法完整,机构“各自为政”的局面如何形成,杭州电子科技大学副教授徐伟栋表示,在个人征信业务中存在矛盾:一方面,个人征信业务是对自然人在金融、交易等信用行为中的履约事实的记录,并在此基础上做出的信用评估,这要求征信机构具有中立性、客观性、本身拥有海量的线上数据、相互之间能共享数据。但拥有大量数据的企业出于自身生态圈构建的考虑,很难愿意将体系内的数据共享给征信联盟,就与征信这一偏公益性的业务逻辑产生了冲突。

回到发展痛点,黄大智表示,其二是信息的公开和保护之间的平衡

具体而言,金融信息化业务占比仅为11.75%。关于这一营收结构是否与公司定位出现偏差,以及未来是否希望进行调整等问题,《中国经营报》记者向银之杰发去采访函,截至发稿尚未收到回复。

那么,除了金融信息化业务之外,银之杰是否还有其他的金融科技以及相关布局?根据财报记者了解到,银之杰近年来在个人征信、金融大数据等领域进行了新业务战略布局。具体而言包括持股北京华道征信有限公司(以下简称“华道征信”)38.1%,为第一大股东;持股国誉创富国际金融服务(深圳)有限公司(以下简称“国誉创富”)49%等。

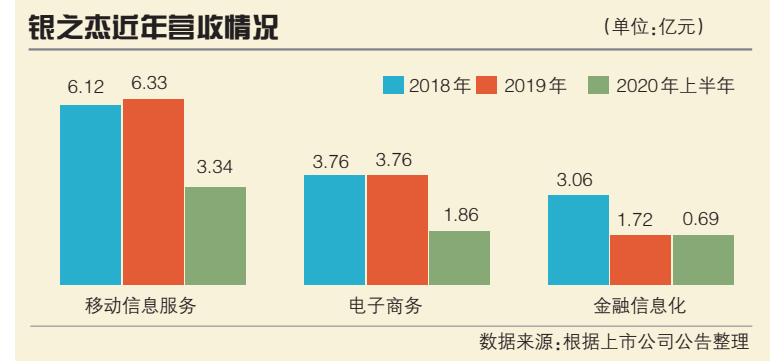
但从财务数据来看,相关布局的盈利效果并不理想。其中,2020年上半年,华道征信实现营业收入1743.54万元,净亏损638.78万元,对银之杰投资收益的影响为-243.38

点在实际操作中较难把控。如果社会和企业过度强调信息的公开,则可能侵害到个人的隐私问题;如果过度地强调保护,则不可避免地阻碍征信业务的数据收集和处理的。

其三,目前征信系统单依靠政府的力量,行业的市场化程度还不足,商业化开发方面基本空白。

其四,缺乏完善健全的法律法规,目前国内仅有《征信业管理条例》和《征信机构管理办法》,其中都是较为宏观的内容,比如业务范围的划分以及公司治理问题。同时,条例和办法都在2013年开始实施,已经远远不能满足如今互联网金融的业态下,不能满足如今互联网金融的业态下,相关的信息安全保护等需求。

中国并购公会信用管理专委会专家安光勇也表示,一方面很多可盈利的个人征信业务需要牌照,



万元;国誉创富上半年营收56.51万元,净亏损289.76万元。

根据天眼查,华道征信成立于2013年12月,至今6年有余。关于其业绩表现,银之杰通过财报表示,报告期内,华道征信作为百信征信的股东单位,支持百信征信的业务发展,开展个人征信相关的行业研究和技术开发,由于相关业务尚处于业务开展初期,尚未实现盈利。

此外,近日记者注意到,银之杰在互动平台表示:公司一直致力于探索区块链技术在金融科技领域的

而国内对个人征信牌照限制比较严。另一方面,国内征信机构一直习惯于借鉴从前的国外模式,以及过分地只看重技术层面,导致视野较为狭窄,而忽视了个人征信领域中的创新。

事实上,虽然国外的个人征信体系发展时间更久,也比较完善,但并不意味着已经饱和。随着信息技术的发展,国外的个人征信也在不断变化中。尽管个人征信领域中的创新需要考虑很多法律层面的问题,但只要考虑技术层面会导致很多业务无法落实到位。

关于已经布局个人征信业务的企业,安光勇认为,也并非意味着之前的投资都是“打水漂”。个人征信领域在国内还没真正地开展起来。企业可以从个人征信周边不涉及到

应用实践,并已经可以为金融行业客户提供基于区块链的应用解决方案。上半年,公司中标了江苏银行“苏银链2.0”优化及网贷合同区块链存证项目,为江苏银行打造升级版“苏银链2.0”,提升“苏银链”的性能并满足电子合同区块链存证的应用场景需求。

那么,区块链项目会是公司未来在金融科技业务中重点发展的方向吗?上半年区块链项目是否已产生了盈利?对此,银之杰并未回应。

敏感信息的领域,也就是无需牌照的业务开始做起,先从这些领域切入,等待时机。

徐伟栋则表示,随着2018年百信征信的构建与赋能,目前个人征信中数据记录环节的市场形态基本确定。从将个人征信领域作为长期战略进行布局的企业角度讲,对本公司生态内部的客户进行基于非标亚征信数据的信用评估,或者为外来流量提供“增信”,或者将自身流量“助贷”给金融机构,是目前切实可行的道路。

回到银之杰的金融科技布局,综合各业务表现而言,主营业务金融信息化业务营收规模逐步下降,个人征信业务短期内或不能实现盈利,未来公司希望如何改善金融科技业务的颓势,仍有待观察。

人才流失毛利率低于同业 新致软件谋科创板融资“补血”

本报记者 蒋牧云 张荣旺
上海 北京报道

上市金融IT服务商又将加入新成员。近日,新致软件(A15283.

低毛利率可能持续

数据显示,2017年至2019年,新致软件的综合毛利率分别为26.70%、27.79%、30.48%。同期同行业可比上市公司毛利率算数平均值分别为37.87%、36.07%、35.39%。对此,新致软件在招股书中表示,在未来的经营过程中,如果公司的业务结构和客户结构逐步改善的趋势不能保持,或者公司进一步增加基础设施的投入,公司毛利率低于行业平均水平的状况可能一直持续。此外,公司对新客户的开拓可能失败等因素,也会影响或改变主营业务毛利率持续改善的趋势。

2020年上半年,新致软件来自于保险公司、银行等金融机构的收

技术人员流失

另一方面,记者注意到新致软件在招股书“主要产品及服务”中IT解决方案的介绍中表示,公司IT解决方案中人员技术服务业务是公司以人力外包的方式向客户提供IT技术服务。对这一业务模式,上交所几次问询中都进行了重点关注。

首轮问询中提到,新致软件主营业务收入来自于软件开发和软件外包服务,其中软件开发包括基于自有产品的信息化通用解决方案和行业信息化定制解决方案。希望新致软件披露行业信息化定制解决方案与软件外包的区别,是否是人力外包服务。

新致软件对此进行了否认。其表示,行业信息化定制解决方案与软件外包在提供服务的交付标的、销售对象、合同约定、服务流程、服务的考核、评价标准存在不同;行业

人占比超过60%,是公司IT解决方案收入的主要来源。而对金融机构的依赖,还间接引起了其他的诸多风险。

比如,在招股书中特别提醒投资者关注的风险因素中,还包括应收账款逾期上升的情况。数据显示,2017年末、2018年末和2019年末,新致软件应收账款净额分别约为3.66亿元、4.65亿元和6.25亿元,占营业收入的比重分别为41.57%、46.80%和55.89%,其中逾期金额分别约为0.61亿元、0.85亿元和1.09亿元。

对此,新致软件在财报中表示,如果未来其财务状况发生持续恶化或宏观经济出现疲软,公司应收账

信息化定制解决方案不属于人力外包服务。

新致软件还强调,人力外包服务是根据客户需求提供人员派遣、人员管理等服务,不会约定具体的工作内容,也不会要求人力外包服务供应商具备软件开发的系统环境和核心技术。而鉴于新致软件的软件开发服务需运用自有核心技术开展业务,并对开发结果的性能和用户验收负责等,公司的软件开发和软件外包服务与人力外包服务有明显区别,新致软件并不从事人力外包服务。

然而,在第三轮问询中,上交所再次提到人力外包问题。问询函中举例,根据新致软件提交的重大销售合同,部分合同的名称包含“人力外包项目”“人力外包资源池”等字眼。如新致软件与中国人寿签署的《基础

“金融风险预警监控平台”等。

而随着一系列文件的公示,新致软件的财务状况也浮出水面。2020年上半年,新致软件实现营业收入4.8亿元,同比下降3.21%;实现

款存在规模持续增加,甚至发生较大实际损失的风险,从而对公司的经营性现金流和净利润产生较大不利影响。

可以看到,新致软件2017年度、2018年度和2019年度,经营性现金流量净额分别为-4353.75万元、3168.48万元和-1659.64万元。新致软件表示,如果公司加强销售回款力度的效果不达预期,客户不能按时验收或及时付款,公司经营产生的现金流量净额较低的状况将一直持续,可能影响公司的资金周转,对经营造成不利影响。

关于逾期应收账款上升,新致软件解释称,逾期金额报告期内有

类开发运维人力资源池项目技术服务合同》,在项目内容及要求中约定发行人派出技术服务人员参与甲方项目工作,并约定了技术服务费的人月单价、服务期限、人员名单、岗位职责要求,未见具体软件开发项目、交付成果验收等具体约定。

另外,新致软件与大地财产保险签订的《2018年开发人力外包项目人力外包资源池合同》,也是如此,该项目内容是人力外包框架协议,主要用于大地应用系统的基础维护、持续性开发、测试,合同约定人员类型包括开发经理、开发管理、报表开发、iOS开发、Android开发、测试等,另有关于运维服务的保证条款,未见具体软件开发项目、交付成果验收等具体约定。

新致软件此次回复中表示,公司存在以人力外包形式向客户提供

净利润1782万元,同比下降16.98%。

此外,2017至2019年度,公司主营业务毛利率分别为26.70%、27.79%和30.48%,整体低于可比公司平均水平。主要由公司的业务结构、客户结

构和基础设施投入增加等原因导致。关于公司希望如何改善业务结构,预计多长时间完成计划等问题,《中国经营报》记者向新致软件发去采访函,截至发稿前尚未获得回应。

而关于金融IT商可以如何应对行业环境,唐大杰告诉记者,目前传统金融业务的网络化、IT化,是创新的主战场;还有一类是与科技新业态的融合,如物联网、工业互联网、智能物流等业务的金融拓展,形成新的产业链金融服务。要做好这两类业务一是要依赖金融IT供应商的创新,二是要有深化改革开放的政策环境支撑。

也就是说,人力外包模式下的业务并没有技术和创新的优势。值得注意的是,2017至2019年,新致软件的员工流失人数分别为1494人、1845人和1527人,流失率分别为26.91%、29.52%和25.29%。对此,新致软件称,报告期内,公司人员流失带来了对外招聘和员工培训等成本的额外增加,以及业务团队磨合期的延长,可能对软件服务的执行效率和管理效率带来一定程度的不利影响。

新致软件还特别提到,报告期内公司流失的人员以技术人员为主,其次为销售人员,在未来的经营过程中,如果公司的关键技术人员和核心销售人员出现较多流失,且无法在较短时间招聘到合格的继任者,将给公司经营带来较大的不利影响。

记者表示,金融IT服务商的毛利率出现下滑并没有重大结构性因素,一方面金融机构的利润下滑,可能会出现压低采购或者收益分成的情况;另一方面金融IT业务基本实现了充分竞争,市场空间有限。

关于公司希望如何改善业务结构,预计多长时间完成计划等问题,《中国经营报》记者向新致软件发去采访函,截至发稿前尚未获得回应。

而关于金融IT商可以如何应对行业环境,唐大杰告诉记者,目前传统金融业务的网络化、IT化,是创新的主战场;还有一类是与科技新业态的融合,如物联网、工业互联网、智能物流等业务的金融拓展,形成新的产业链金融服务。要做好这两类业务一是要依赖金融IT供应商的创新,二是要有深化改革开放的政策环境支撑。

也就是说,人力外包模式下的业务并没有技术和创新的优势。值得注意的是,2017至2019年,新致软件的员工流失人数分别为1494人、1845人和1527人,流失率分别为26.91%、29.52%和25.29%。对此,新致软件称,报告期内,公司人员流失带来了对外招聘和员工培训等成本的额外增加,以及业务团队磨合期的延长,可能对软件服务的执行效率和管理效率带来一定程度的不利影响。

新致软件还特别提到,报告期内公司流失的人员以技术人员为主,其次为销售人员,在未来的经营过程中,如果公司的关键技术人员和核心销售人员出现较多流失,且无法在较短时间招聘到合格的继任者,将给公司经营带来较大的不利影响。

上接 B6

蚂蚁集团补充披露称,上述“低至一定数量”指的是:在杭州阿里巴巴入股完成后,阿里巴巴集团及其子公司持有的发行人股份低于公司根据《股份和资产购买协议》向其发行的股份的50%。

行业竞争:与腾讯不具备直接可比性

蚂蚁集团与腾讯的竞争最为外界津津乐道,但在此前蚂蚁集团的招股书中,并未有所提及。此次上交所问询函中即针对此进行了追问。

不过,对此蚂蚁集团仍然认为:公司在中国以及全球范围内暂无直接可比公司。

从服务用户规模及整体业务模式角度,服务中国大部分互联网用户,以科技驱动的大型互联网平台公司主要包括阿里巴巴集团及腾讯,但该公司在提供的主要产品和服务、具体收入模式等方面与公司仍存在较大差异,因此其经营表现及财务数据与公司并不直接可比。

此外,《中国经营报》记者注意到,蚂蚁集团在回应问询函中,也对自营和非自营的金融业务比例进行了披露。

截至2020年6月30日,蚂蚁集团平台促成的信贷余额中,由金融机构合作伙伴进行实际放款或已证券化的比例合计约为98%,由公司之子公司直接提供信贷服务的表内贷款占比约为2%;蚂蚁集团理财科技平台促成的资产管理规模达到40986亿元,促成的保费及分摊金额达518亿元;公司平台促成的保费及分摊金额达518亿元,其中约9%由国泰保险承保。上述与金融关系最为紧密的业务被划分在支付业务之外的“数字金融科技平台”。从2020年1-6月的营收占比看:微贷科技平台达39.41%,理财科技平台15.56%,保险科技平台8.42%。不过值得注意的是,无论是蚂蚁集团自我披露,还是上交所的问询中,都未提到上述业务的利润占比,未能窥见花呗、借呗的盈利能力。

胡祖六近亲控制 实体持有蚂蚁集团股份未超1%

此外,针对近期风口浪尖的蚂蚁集团独立董事胡祖六,上所在问询中也专门提及:要求蚂蚁集团回应胡祖六是否直接或间接持有发行人股份,是否具备独立董事任职资格。

近期,一篇《胡祖六,你的良心不会痛吗?》在网络上刷屏。文章称:2011年,春华资本通过“秋实集合资金信托计划”持有蚂蚁集团约0.1%股份。按照2018年估值计算0.1%股权的价值在10亿元以上。然而,在2018年底、2019年初,上述蚂蚁集团0.1%的股权以4.49亿元的价格被“甩卖”。

根据招股书,胡祖六自2020年8月起担任蚂蚁集团独立董事。胡祖六2011年至今为春华资本集团创始人及董事长。春华秋实(天津)股权投资管理有限公司作为基金管理人的主体持有发行人股份。

对此,蚂蚁集团回复称:胡祖六未直接持有发行人股份,亦未通过其控制的任何实体持有发行人股份,其近亲属控制的实体持有的发行人股份不超过1%。此外,根据《公司法》《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律和法规,胡祖六也不存在违反其独立董事任职资格的其他问题。