

个人征信重塑在即 持牌机构何处破局？

本报记者 李晖 北京报道

随着《征信业务管理办法(征求意见稿)》亮相,个人征信行业也迎来了重塑的关键节点。其中,何为信用、持牌机构的定位与发展、大数据公司的业务边界等问题,颇受市

持牌机构展业不易

2021年1月29日,在第一个展业三年期尾声,百行征信在深圳本部召开工作会议,也披露了运营三年来的一些最新数据(注:百行征信的个人征信业务许可有效期至2021年1月31日,已于当日换发新牌照)。

按照官方最新披露信息,2020年,百行征信个人信用报告全年使用量共1.67亿笔,特别关注名单、信息核验、反欺诈系列等增值产品使用量1.49亿笔,所有产品全年使用量为3.16亿笔。截至2020年底,所有产品累计使用量突破4亿笔。较之2020年5月官方公布数据有进一步提高。

如何评估这一成绩单?一位上海征信行业人士直言:在绝对数量上是不错的,毕竟发展时间还不长,更有独家持牌的优势。

一位资深大数据研究人士向《中国经营报》记者表示:单独从笔数看不出端倪,如果有具体利润和收入,或者具体的覆盖信贷人群,更说明问题。

根据百行征信披露,目前其个人征信数据库累计收录个人信息主体去重后达1.63亿人,拓展金融机构1887家。根据央行征信中心披露,截止到2020年12月底,系统共收录超过11亿自然人,6092万户企业及其他组织。不过,在上述百行征信个人征信数据的1.63亿人中,有多大比例是此前央行征信中心还未覆盖的,尚不可知。

按照央行设立百行征信的本意,是旨在发挥市场化机构优势,与征信中心进行“优势互补、错位发展”,并鼓励进行适度竞争,特别是辐射互联网金融领域此前未

场关注。

千头万绪之下,火速揭牌的朴道征信与刚刚度过第一个展业三年期的百行征信,作为市场上仅有的“持牌军”,再度聚拢业界目光。当前,市场化征信机构已形成了一南



被征信中心覆盖的人群。但近几年来,随着国家加强对互联网金融行业的整治,P2P行业逐步消亡。根据银保监会数据,到2020年11月中旬实际运营的P2P网贷机构已经全部归零。在此背景下,百行征信面对的境遇也在发生变化。

大数据专家、央行征信中心原资深顾问李铭告诉记者,央行设立百行征信,意在覆盖无牌照信贷机构经营的信贷子市场。但随着百行征信所在的信贷子市场严重萎缩,在不同子市场间共享征信信息的紧迫性也大大下降了,先前“错位发展”的布局,逐渐变得难以维系。

据前述大数据行业人士透露,百行征信此后也逐步调整定位,一家一家和银行谈。根据最新官方披露,截至2020年末,百行征信已拓展金融机构达1887家。

但与此同时,亦有不少小贷公司和网络小贷公司同步接入央行征信中心的二代个人征信系统。一个关键问题在于,对于征信机构的会员单位,“谁贡献数据,谁查询数据”是基本规则,接入机构肯定

一北格局,其展业现状如何,发展方向何在,成为观察国内市场化征信之路探索的重要坐标。

业界共识在于,即使是持牌机构开展业务,目前也尚无绝对清晰的框架——百行征信挂牌三年仍保

持低调,由于众所周知的股东背景和特殊的市场定位,发展颇为“艰辛”。朴道征信则以首都区位优势 and 股东背景后发,被认为有可能更好发挥合力,但前方是否一片坦途仍有待时间检验。

倾向于接入一个拥有更多数据的系统。显然,央行征信中心的数据更大更全。

在资深大数据研究专家、全国工商联并购公会信用管理专委会常务副主任刘新海博士看来,这个问题虽然存在,却不是持牌征信机构发展难的根本原因。“央行征信中心主要提供面向主要信贷机构的信用报告,还有很大的征信服务空间,信贷市场征信服务需求强劲,从价值链分工角度看,市场化机构如果根据市场空白提供有特色的服务,就会受到欢迎,这也是监管至今还在尝试推动市场化征信机构的初衷。”他表示。

据记者了解,由于监管相关要求和“不与市场争利”的初衷,央行征信中心并不提供征信报告之外的服务。但同时,这也让央行征信中心的数据开放与共享成为了问题。

一位资深征信研究人士透露:央行的个人征信报告多年来甚至被商业银行作为某种身份核验工具使用,但央行征信中心无法开发专门产品。而市场机构需要获取数据但“无门”,颇为尴尬。

记者注意到,在挂牌两年多后,百行征信于2020年7月正式与央行征信中心达成战略合作协议。截至目前具体的合作成果,数据共享是否已有破局?对此,百行征信方面未对记者进行回复。

按照官方披露信息,2020年底,百行征信的总产品数达到20款。除了基础的个人征信报告产品外,还包括特别关注名单、信息核验、反欺诈、场景定制评分、多头申请检测、信贷行为标签等增值征信服务产品。其中,特别关注名单、信息核验、反欺诈三项产品的使用量笔数已经接近个人征信报告的使用量。

不过,这三项主流产品也是市场上众多大数据、风控类公司一直以来输出的重要业务。“基本上全市场数据公司都提供这些服务,因为很基础。”一位上海风控从业者告诉记者。

对此,一位资深征信行业人士就表示,“这种产品,看你相信谁,毕竟大型征信公司的数据更可靠。”但他也直言,“持牌机构还是应该多在基础征信报告上做挖掘,还有太多空间。”

按照官网信息,上海资信及下属子公司在从事征信业务、信用评级、政府专项评估等传统业务的同时,还专注于小微普惠及网络金融征信服务、非银行授信领域的信用信息共享、征信增值产品开发、商账管理等创新业务。一些产品在定位上与上述两家公司也不乏重合。

但无论是上海资信,还是此后正式持牌的百行征信,似乎都没有完全达成监管和市场预期的效果。

在刘新海看来,市场化个人征信机构发展难超预期,第一是顶层设计不够,市场机构如何与央行征信中心进行数据的开放和共享,这需要扎实严密的设计。第二,持牌机构本身市场化和专业化的程度还需进一步提高,和国外相比仍缺乏相应的激励机制和商业模式思考。第三,数字经济发展导致信贷模式变化加速,但面向信贷市场的征信服务显然创新不够。

李铭此前曾撰文指出:中国的征信市场存在一个巨大缺陷,即目前的市场事实上只能称作“半个市场”——在信用报告价值链的上、中端即信用交易数据

专业化方向破局?

根据百行征信披露,截至2020年底,百行征信累计拓展替代数据源渠道数达30个,基本实现基础替代数据源的广泛覆盖。这也是后起的市场化机构与央行征信中心最显著的错位发展方向。

不仅百行征信,近期刚刚揭牌的朴道征信,也披露“将在法律框架内专注于非信贷替代数据的深度挖掘分析,致力于解决传统金融服务难以覆盖的信用白户或准白户的融资支持问题”。整体看来,其定位亦未与百行征信做出明显的细分区域,同样是面向“白户”。

事实上,在百行征信、朴道征信之前,央行早在1999年就曾推动设立上海资信有限公司(以下简称“上海资信”),并由央行征信中心参股,这也被认为是最早的个人征信机构探索。

按照官网信息,上海资信及下属子公司在从事征信业务、信用评级、政府专项评估等传统业务的同时,还专注于小微普惠及网络金融征信服务、非银行授信领域的信用信息共享、征信增值产品开发、商账管理等创新业务。一些产品在定位上与上述两家公司也不乏重合。

但无论是上海资信,还是此后正式持牌的百行征信,似乎都没有完全达成监管和市场预期的效果。

在刘新海看来,市场化个人征信机构发展难超预期,第一是顶层设计不够,市场机构如何与央行征信中心进行数据的开放和共享,这需要扎实严密的设计。第二,持牌机构本身市场化和专业化的程度还需进一步提高,和国外相比仍缺乏相应的激励机制和商业模式思考。第三,数字经济发展导致信贷模式变化加速,但面向信贷市场的征信服务显然创新不够。

李铭此前曾撰文指出:中国的征信市场存在一个巨大缺陷,即目前的市场事实上只能称作“半个市场”——在信用报告价

值的采集和存储加工端,中国已经做得相当成功;但在信用报告信息的末端即产品或服务端,市场还没有真正形成。

应该如何理解末端产品服务的疲软?刘新海告诉记者:征信主要是围绕信贷行业提供服务,目前国内国有商业银行、农商行、农信社、消费金融、农信社、网络小贷等形成多层次的信贷市场,需要的征信产品和服务都不一样,有着丰富的征信服务需求。“国外一些领先的征信机构每年为不同的信贷机构开发上百种征信产品和服务,还会通过收购等方式吸纳新技术,整合资源;与之对比,国内信贷很多领域,征信服务和产品的多元化方面其实还是空白,目前供给的征信产品有限,服务不够细化。”

这些问题,同样是朴道征信需要面临的挑战。

此外,有上海地区征信机构人士向记者表达过困惑,“以目前朴道征信的股东结构看,预测其业务可能会主要围绕北京地区。不过,这也带来一个问题,如果只以服务本区域为主,那全国范围内机构报送数据的动力在哪里?”

不过,也有北京地区股份行人士认为:相比百行征信八家股东数据数据协调相比,朴道征信在发挥股东合力上可能会更有优势。

刘新海认为,区域并不是最大问题,国外很多大型征信机构也是从区域性征信机构起步,逐步通过兼并重组发展起来的。

“目前百行征信、朴道征信的发展方向可以考虑专业征信机构(specialized credit reporting agency)这条思路。这种聚焦一个行业,某一类人群,提供专业服务的机构在美国有几十家大型的,也受到了监管,但是监管程度没有个人征信那么严。目前国内从监管层到行业从业者,都把征信业务的重点放在全国性征信机构,而忽视了专业性征信机构,而专业征信更符合中国征信机构发展的现实。”他表示。

上市公司异地“卖身”济宁城投 四大股东火速清仓

本报记者 石隼 北京报道

进入2021年,城投公司开局与上市公司互动。

1月26日恒润股份(603985.SH)公告,公司控股股东、实际控制人承立新与济宁城投控股集团有限公司(以下简称“济宁城投”)签署协议,承立新拟通过股份转

闪电入主

Wind显示,城投公司入主上市公司的案例并不多,即便是达到峰值的2018年,也仅有9起案例。值得一提的是,城投公司多会选择当地的上市公司入主,如此前邯郸市建设投资集团有限公司入主汇金股份(300368.SZ)、安徽省投资集团控股有限公司入主长信科技(300088.SZ)等。

不过,恒润股份则选择了一家跨省的城投公司济宁城投。2021年1月26日晚,地处无锡的恒润股份发布公告,公司控股股东、实际控制人承立新与济宁城投控股集团有限公司(以下简称“济宁城投”)签署协议,承立新拟通过股份转让、表决权委托及放弃,以及公司公开发行股票、济宁城投二级市场增持等方式,由济宁城投取得公司控制权。恒润股份发布的定增预案显示,若定增完成,济宁城投将持有上市公司股份,拟增持股本的27.69%,公司控股股东仍为济宁城投,实际控制人仍为济宁市国资委。

事实上,这并非济宁城投首次与上市公司互动。2019年10月,如意集团(002193.SZ)的控股股东如意科技引进国资背景的济宁城

让、表决权委托及放弃,以及公司非公开发行股票、济宁城投二级市场增持等方式,由济宁城投取得公司控制权。

城投公司入主上市公司继而实现融资、转型的例子并不少,可是,此次济宁城投所接手的公司前后操作则令人“眼花缭乱”。

一方面,股权转让引发上交所关注,要求恒润股份与主营业务并无交集的济宁城投补充披露协议签署的合理性;另一方面,恒润股份5名大股东在一年内陆续抛出减持计划,大部分是“清仓式”减持。

此背景之下,济宁城投此次入主恒润股份值得关注。

让给济宁城投。转让价格为39.35元/股,转让总价为4.81亿元左右。值得注意的是,停牌前(1月19日)恒润股份为33.3元/股,复牌当日(1月27日)收盘价为30.2元/股,此后一路下滑至2月4日的25.04元/股。

对于济宁城投来说,此次入主上市公司是一笔不少的资金投入。反观济宁城投,自身的债务压力也在加大。截至2020年三季度,济宁城投的有息债务合计为192.65亿元,债券存量规模为137.5亿元,有120多亿元需要在5年内完成兑付。此外,截至2020年三季度,济宁城投的投资现金流为-50.06亿元。

对于这次收购,上交所亦向恒润股份发送了问询函,要求公司“核实并补充披露关于‘公司与济宁城投签署协议,控制权变更相关事项’,要求披露转让双方作出表决权委托安排的原因及合理性、协议受让公司6%股份的锁定期安排;相关锁定期安排是否符合收购管理办法等规则的相关规定等”。

2021年2月3日,恒润股份发布公告了关于延期回复上交所问询函的公告。

股东高管齐减持

记者在梳理过往城投公司入主上市公司的案例看到,不乏存在城投公司与上市公司间业务关联度低的合作情况,但是该类合作往往基于城投公司对上市公司未来前景的看好,旨在通过业务拓展实现城投转型。

而透过公告,无论是市场还是投资人均会出现一个疑问,为什么济宁城投要选择一个跨省的上市公司入主?同时,恒润股份的主营业务主要是为风力发电制造元器件设备,与济宁城投自身业务差异较大,双方未来是否存在合作契机?对于上述问题,《中国经营报》记者致电济宁城投,对方未作出回应。

从济宁城投来看,目前的主营业务以地产、土地等传统业务为主,虽然济宁城投官网显示,近年来,公司积极实施战略转型,探索推进集团化管控模式,确定由城市建设向城市经营转变,由单一投融资业务向多元化企业集团转变发展思路,确立基础设施建设与房地产开发、金融服务、商业运营和金融科技三大板块协同发展战略布局。但是,恒润股份主要从事锻造、真空腔体的研发、生产和销售。其中,2020年中报显示,风电元器件业务占其收入的58%。恒润股份业务与济宁城投主要发展的三大板块重叠较少。同时,记者梳理过往资料发现,济宁城投此前并没有入局风电板块的风声。

此外,记者梳理还发现,目前济宁城投旗下的资产包括房地产、工程项目、开发园区等,未来将为恒润股份注入怎样的资产也值得关注。

除了注入资产问题,济宁城投未来将如何经营恒润股份亦存在考验。根据恒润股份发布的定增预案显示,恒润股份主营业务未来面临四种风险,一是下游市

场需求变化风险;二是国际贸易政策和贸易保护措施的风险;三是产业政策变化的风险;四是市场竞争加剧的风险。

那么,对于此前从未经营过元器件设备制造的济宁城投来说,未来将如何把控预期风险,值得关注。

事实上,从恒润股份公告来看,此次济宁城投出手更有“被动”之意。恒润股份表示,作为济宁市国资委全资下属企业,济宁城投多年来深耕基础设施建设和运营服务,具备深厚的区域性资源优势 and 强大的资本资金实力,能够为公司引进更多的战略及业务资源,有利于促进公司整体业务发展及战略布局。

在此次定增预案中,恒润股份特别强调,“非自身经营困难,而是为了谋求更大发展机遇”。而事实上,梳理恒润股份近一年的减持操作,则呈现另一种态势。

2020年5月28日,恒润股份发布公告,股东中水汇金减持90.03万股(占比0.62%),减持计划完成,中水汇金持股占比为0。

2020年8月12日,恒润股份再发布公告,2020年8月5日至8月11日期间,鑫裕投资通过集中竞价累计减持公司股份176.96万股,约占公司总股本的0.868%。鑫裕投资减持计划实施完毕后,持股占比为0。

同日,恒润股份公告称,公司股东佳润国际拟减持公司股份数量不超过1125.45万股,约占总股本的5.52%。若减持完成,佳润国际持股将为0。

2020年12月2日,恒润股份发布公告,公司股东智拓集团以集中竞价交易方式或大宗交易方式减持持有的恒润股份数量不超过560.56万股,占恒润股份总股本的2.75%。若减持完成,智拓集

团同样将持股为0。

同期,公司5%以上股东、董事、副总经理周洪亮拟通过集中竞价方式或大宗交易方式减持不超过407.68万股,占公司总股本的2.00%。1月27日,因控股股东拟筹划控股权变更,周洪亮提前终止减持。

值得注意的是,减持之前,中水汇金、鑫裕投资、佳润国际、智拓集团及董事周洪亮均位列公司股东名单前十名。

除了股东离场,恒润股份债务亦存在压力。

恒润股份的资产负债率呈现逐年上升趋势。Wind显示,2017年至2019年以及2020年9月,恒润股份的资产负债率分别为19.13%、34.7%、39.8%和38.68%。负债合计2.376亿元、6.157亿元、7.759亿元和8.801亿元。同时,代表其核心偿债能力的流动比率呈现逐年下降趋势,从2017年的3.51下降到2019年的1.76,2020年9月份为1.87。

梳理过往案例不难看出,城投公司可以通过入主上市公司拓宽自身的融资渠道,甚至打造一个新的融资平台。不过,从恒润股份的数据来看,恒润股份偿债流动比率为1.87,而济宁城投为1.98,高于恒润股份。

有业内人士告诉记者,以往也有城投公司参与民营企业纾困,支持上市公司融资的情况,基于纾困目的入主的城投获取政府支持被部分转移至上市公司,获取政府支持的方式间接。同时,通过城投公司入主上市公司,因其融资增信能力较强,还可以盘活存量资产,提升公司资产质量。从上市公司的发展来看,城投公司入主上市公司纾困大于转型。不过,上市公司更多希望通过增发股票形式进行融资,对于直接“卖身”的情形并不多见。”