

资本金、不良率皆承压 安徽多家农商行定增补血

本报记者 郭建杭 北京报道

用于支持化解地方中小银行风险的2000亿元中小行专项债接近使用完成。尽管该专项债覆盖19省,且涉及其中的几百家中小银行中以农信系统银行占据九成,但国内近4000家的农信机构中,尚有部分不在覆盖范围内但需要补充资本金的农信机构。

地方国资入场

随着净利差与净息差水平呈下降趋势,未来不可避免要面对息差空间缩窄的挑战。

根据证监会披露安徽枞阳农商银行定增申请说明书,“该行拟定向发行股份数量不超过20000万股(含20000万股),募集资金总额不超过20000万元(含20000万元),发行价格为人民币1.00元/股。”

根据枞阳农商银行公布的财务数据,2020年营收2.42亿元,净利润同比下滑75.05%,为1423.14万元。根据枞阳农商银行的定增计划,“公司营业收入主要来源于以传统业务为主的利息净收入。2019年度、2020年度、2021年1~6月,公司利息净收入分别为33982.48万元、23902.54万元、12406.99万元,占当期营业收入的比重分别为98.89%、98.68%、95.84%。报告期内,利息净收入是公司的主要利润来源”。

然而,随着净利差与净息差水平呈下降趋势,未来不可避免要面对息差空间缩窄的挑战。

安徽枞阳农商银行提出的应对方式是,“调整经营策略,强化市场营销,提高产品议价能力,大力拓展存贷业务,加强成本精细化管理,加快综合化经营步伐,多措并举努力实现存贷业务、中间业务和金融市场业务协同并进,力争净息差保持平稳”。

目前,枞阳农商银行的第一大股东为国有企业,安庆发投环保科技有限公司持有公司5000万股,持股比例9.97%。已确定的发行对象中,也有两家国资背景的企业。

其中,枞阳县国有资本投资运营有限公司为地方国有资本运营公司,枞阳县水务建设投资有限公司

近日,安徽枞阳农商银行拟定增2亿股。截至2021年6月底,该行不良率为8.91%。包括安徽枞阳农商银行在内,2021年安徽省已有8家农商行提交了定增申请,分别为安徽霍山农商行、安徽含山农商行、安徽叶集农商行、安徽颍上农商行、安徽怀宁农商行、安徽舒城农商行以及安徽凤台农商行。

梳理以上农商行的定增申请

书可看到,8家农商行的不良率全部高于商业银行2%的不良率监管警戒线,部分农商行的资本充足率、拨备覆盖率等指标不符合监管要求。

根据各家的定增申请,均要求“认购方在认购新股份的同时,需另行出资购买银行不良资产”。值得注意的是,部分农商行发布的拟认购对象中,出现了地方国资的身影。

商行的信息不对称,提高农商行增资产成功的可能性。地方国资对当地经济金融状况比较熟悉,可以更好地监督和支持本地农商行发展。地方国资入股本地农商行,同在当地,有利于当地政府部门协调监管。”

但同时认为,“地方国资成为本地农商行大股东,容易产生关联交易,需要加强关联交易监管。同时,本地农商行基于本地国资大股东地位,农商行业务具有向本地国资大股东集中的倾向,需要加强业务集中度监管。而且,本地国资的实力直接影响入股农商行的资本规模、结构、质量,进而影响所入股农商行的业务发展”。

农商行从业者认为,地方中小银行在未上市之前,由于区域限制、退出方式等原因,大额资金并不好找。除经济发达地区、一线城市外,大部分地区的大型企业或机构的数量比较有限,因此,地方国资成为农商行最有可能找到的认购方。

同时,也有业内人士表示,“定增是银行补充核心一级资本的重要方式,但这也同时说明城商行和农商行驱动盈利增长的模式亟待改进,盈利对资本内源补充的支撑力不够”。

值得注意的是,枞阳农商银行多项监管数据目前尚未达标。截至2021年6月30日,安徽枞阳农商银行资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别为5.00%、5.00%、5.00%,均未达到监管要求大于等于10.5%、大于等于8.5%、大于等于7.5%的规定。

同时,也有业内人士表示,“定增是银行补充核心一级资本的重要方式,但这也同时说明城商行和农商行驱动盈利增长的模式亟待改进,盈利对资本内源补充的支撑力不够”。

值得注意的是,枞阳农商银行多项监管数据目前尚未达标。截至2021年6月30日,安徽枞阳农商银行资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别为5.00%、5.00%、5.00%,均未达到监管要求大于等于10.5%、大于等于8.5%、大于等于7.5%的规定。

书可看到,8家农商行的不良率全部高于商业银行2%的不良率监管警戒线,部分农商行的资本充足率、拨备覆盖率等指标不符合监管要求。

根据各家的定增申请,均要求“认购方在认购新股份的同时,需另行出资购买银行不良资产”。值得注意的是,部分农商行发布的拟认购对象中,出现了地方国资的身影。

商行的信息不对称,提高农商行增资产成功的可能性。地方国资对当地经济金融状况比较熟悉,可以更好地监督和支持本地农商行发展。地方国资入股本地农商行,同在当地,有利于当地政府部门协调监管。”

但同时认为,“地方国资成为本地农商行大股东,容易产生关联交易,需要加强关联交易监管。同时,本地农商行基于本地国资大股东地位,农商行业务具有向本地国资大股东集中的倾向,需要加强业务集中度监管。而且,本地国资的实力直接影响入股农商行的资本规模、结构、质量,进而影响所入股农商行的业务发展”。

农商行从业者认为,地方中小银行在未上市之前,由于区域限制、退出方式等原因,大额资金并不好找。除经济发达地区、一线城市外,大部分地区的大型企业或机构的数量比较有限,因此,地方国资成为农商行最有可能找到的认购方。

同时,也有业内人士表示,“定增是银行补充核心一级资本的重要方式,但这也同时说明城商行和农商行驱动盈利增长的模式亟待改进,盈利对资本内源补充的支撑力不够”。

值得注意的是,枞阳农商银行多项监管数据目前尚未达标。截至2021年6月30日,安徽枞阳农商银行资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别为5.00%、5.00%、5.00%,均未达到监管要求大于等于10.5%、大于等于8.5%、大于等于7.5%的规定。

高不良困扰农商行

农商行定增与不良资产搭售,容易产生资本金、贷款、不良资产之间的关联隐匿交易,隐藏金融风险、转移金融风险,最终对农商行、增资股东、金融监管部门都有不利影响。

目前,安徽省共有83家农商行。其中,马鞍山农商行、亳州药都农商行在排队IPO中。数据显示,亳州药都农商行不良率为1.52%,马鞍山农商行不良率为1.47%,为拟IPO农商行中不良率最高的两家农商行。

事实上,安徽省提交定增计划的多家农商行均面临高不良率的困扰。

根据披露的信息可知,颍上农商行不良率为4.59%,含山农商行不良率为2.57%,叶集农商行不良率为2.28%,霍山农商行不良率为3.53%,凤台农商行不良率为4.97%,舒城农商行不良率为3.97%,怀宁农商行未披露不良率数据。而近期提交定增申请的安徽枞阳农商行不良率为8.19%。

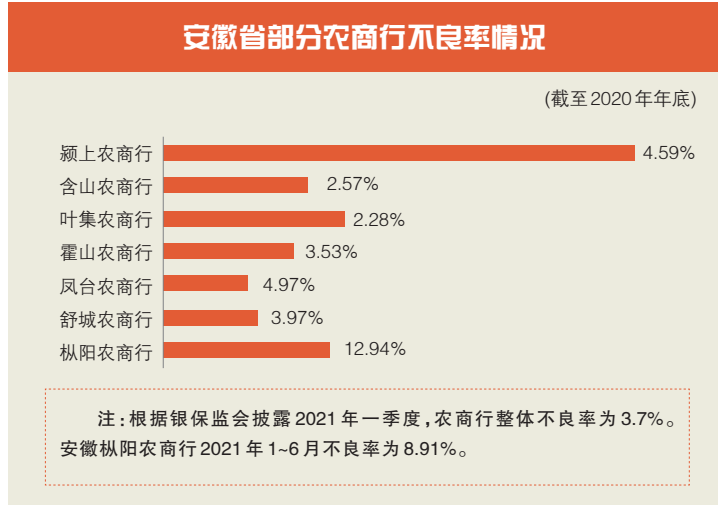
银保监会在今年5月发布的2021年一季度银行业保险业主要监管指标数据显示,农商行整体不良率为3.7%。

在农商行整体不良率普遍高于其他商业银行的背景下,提交定增申请的多家农商行中,不良情况并不乐观。

根据公布的数据可知,安徽枞阳农商行的不良贷款率在过去两年下降明显,但仍是安徽省8家定增农商行中最高,2019年、2020年、2021年1~6月,枞阳农商行的不良贷款率分别为15.65%、12.94%、8.91%。

对于不良率高的原因,安徽枞阳农商行解释为,“由于本行主要面向三农经济,中小微企业提供金融服务,整体风险较大,同时由于本行处于经济欠发达地区,贷款客户经营风险较大。公司不良贷款率主要受公司不良贷款和贷款总额规模的影响。”

值得注意的是,安徽枞阳农商行在此次定增计划中,也要求



数据来源:公开信息

认购方同时认购不良资产。定增计划显示,“发行对象在认购股份的同时,须承诺每认购1股另行出资0.75元用于购买该行不良资产”。

对于定增搭售不良资产可置换出的不良规模,枞阳农商行认为,“通过本次增资扩股,预计可以置换15000万元不良贷款,可以进一步降低公司不良贷款率,提高公司资产质量。”

对于目前多家农商行在定增的同时要求认购方认购不良贷款,杨长汉认为,“很多农商行定向增发股票时附带要求认购方同时认购一定比例的不良资产,这是农商行化解不良资产的权宜之计,甚至是不得已而为之的办法”。

同时,杨长汉指出农商行化解不良资产的“正道”是:加强信用风险管理,提高信贷资产质量,强化贷前贷中贷后管理,控制不良资产的产生。一旦产生不良贷款,应该积极控制不良贷款迁徙率,降低呆坏账的比率。最终不能消化的不良资产,也应该积极采取合规的市场化的资产处置办法予以处置。

农商行定增与不良资产搭

售,容易产生资本金、贷款、不良资产之间的关联隐匿交易,隐藏金融风险、转移金融风险,最终对农商行、增资股东、金融监管部门都有不利影响。

另一家不良率达到4.97%的凤台农商行,则面临单一客户授信集中度高的问题。数据显示,2018年至2020年1~9月,凤台农商行单一客户授信集中度分别为23.69%、67.32%、64.42%,明显高于监管要求。

当时证监会在审核中要求凤台农商行补充说明报告期各期单一客户与公司是否存在关联关系。单一客户授信集中度高于监管指标要求,说明公司是否存在被相关监管部门采取行政处罚的风险。

对于目前不良率较高的原因,怀宁农商行解释称,“由于怀宁农商行前期偏离‘支农支小’市场定位,发放大量大额贷款,内部管理、风险控制不力,造成存量贷款风险较大;另外,怀宁农商行主要面向三农经济、中小微企业提供金融服务,整体风险较大,同时由于怀宁农商行处于经济欠发达地区,贷款客户经营风险较大。”

利率下行 消金遭遇获客盈利双重挑战

本报记者 蒋牧云 张荣旺

上海 北京报道

近日,中国银保监会浙江监管局下发关于杭银消费金融股份有限公司(以下简称“杭银消金”)

外资股东退出

根据批复,此次变动由杭银消金大股东杭州银行股份有限公司(以下简称“杭州银行”)受让西班牙对外银行(以下简称“BBVA”)持有的杭银消金15000万股股权。另据杭州银行2021年半年报披露,其在6月受让海亮集团有限公司所持的杭银消金全部股份。这意味着,杭州银行吸收了海亮集团和西班牙对外银行所持股份,对杭银消金持股比例增加至42.95%。

同时,杭银消金的股东数也降为6家。具体来看,杭银消金的股权将调整为:杭州银行持股

获客重心转移

与此同时,近期杭银消金还在积极招聘线下销售经理。具体而言,其近期接连发布了郑州市、惠州市、南昌市等多地的招聘信息。记者还注意到,近期消费金融的获客渠道开始向线下转移,多家消金公司都在扩大线下团队。

关于加强线下获客的原因,杭银消金相关负责人表示,因线上业务存在流量见顶、获客成本高企以及不确定的周期性风险等多种因素,许多消金公司开始着力拓展线下业务,这将是未来消金业务发展的一个趋势。而杭银线下业务坚持自建团队、自主获客、自主风控的业务模式,在科技金融的引领与支撑下,目前已初步形成一定的竞争优势。

孙扬则向记者表示,具体而言,

股权变更及调整股权结构的批复。此次股权调整后,大股东杭州银行的持股比例上升至42.95%,而外资股东则彻底退出公司。

与此同时,行业利率下行之

42.95%,迪润(天津)科技有限公司(滴滴子公司)持股33.34%,中国银泰投资有限公司持股20%,浙江网盛生意宝股份有限公司持股1.95%,中辉人造丝有限公司持股0.88%,浙江和盟投资集团有限公司持股0.88%。

值得注意的是,此次BBVA股权转让后,意味着外资彻底退出了杭银消金。此前外资的存在是否给杭银带来发展优势?当外资撤离后,这部分优势是否能够通过其他方式弥补?

对此,杭银消金相关负责人告

下,《中国经营报》记者注意到,如今消金公司的获客与展业思路也在逐渐发生转变,比如将获客重心向线下转移、产品更多面向优质客群等。

关于上述情况,杭银消金相关

诉记者,外资银行BBVA作为公司发起人之一,在公司成立初期,给公司风险管理、线下业务拓展等方面带来了一些国际经验。之后,随着公司不断发展,公司逐渐摸索走出了一条适合自身特色的发展道路。此次BBVA退出,对公司不会产生任何影响。

对此,苏宁金融研究院高级研究员孙扬则向记者表示,外资给杭银消金带来的优势主要有2点:首先是BBVA充沛的资金,其次是BBVA的丰富消费信贷经验。具体而言,BBVA是欧洲第二大消费信贷集团,行的消费贷款和信用卡的逾期明显上升。但是通过线下获客,可以获得客户的居住、工作、生活场景等全方位的信息,再结合部分线上数据,可以较好地控制风险。

其进一步表示,目前不少银行和消费金融公司开始从行业“迷信”全线上风控审批中清醒过来,开始关注线上高昂的获客成本,开始考虑建设自有的流量场景,并关注线下的获客和审批,降低展业和风控的成本,提升不良管控的能力。

值得注意的是,如今的线下获客与从前的线下获客模式有所不同。孙扬还告诉记者,如今获客重回线下并不是纯线下,而是线上APP进件/风控+线下获客和F2F审核,是线上线下融合的消费金融的

负责人告诉记者,外资股东在公司发展初期带来了国际经验,此后公司逐渐摸索出适合自身特色的发展道路,外资股东的退出不会产生影响。业务方面,公司也将坚持线上、线下两条腿走路业务模式。

业务经验上可以对杭银消金进行传递。不过,从以往情况来看,此前杭银消金基于BBVA经验设计的家装POS贷产品规模较小,且获客成本较高,BBVA在欧洲的先进经验,也难以在中国市场中复制。

孙扬进一步表示,如今滴滴出行子公司已经是杭银消金第二大股东,在大股东杭银与二股东滴滴出行的加持下,资金方面将较为充裕。而业务和场景经验方面,滴滴出行做线上贷款、场景贷款的时间较长,可以在业务经验上弥补外资撤离带来的影响。

获客和风控模式。具体而言,线下获客会充分的、经济地利用线上的风控手段,进行信息交叉核验,比如消费贷款征信、工作经历等等,都可以与用户提供的信息交叉核验。

此外,现在线下获客不像以前满大街发广告扫楼,而是比较聚焦高质量的客群,聚焦高质量的机构的C端客户,比较关注客户的日常生活场景。同时,如今线下获客的数字化工具比以前要丰富很多,一些消费金融公司都有线下展业的移动CRM工具,可以用于数字化进件、录入尽调信息、查看业绩进展等,非常方便。

不过,获客重心的转移,为公司线上线下融合提出了挑战,数字化工具一定要强大,用户体验一定要好,线上线下流程衔接一定要平滑。

与银行形成一定竞争

通过官网可以了解到,目前杭银消金拥有线上产品“轻享贷”和线下大额低息产品“尊享贷”。其中,尊享贷面向大型国企、公务员、事业在编人员等。结合上述积极招聘线下销售人员,是否意味着杭银将大力推广“尊享贷”?对此,杭银消金相关负责人表示,公司一直坚持线上、线下两条腿走路业务模式。招聘销售经理、拓展线下业务,是公司一以贯之的发展策略。

另一方面,“尊享贷”从产品客群、定位等角度,是否与银行存在竞争?对此,上述负责人表示,公司将不断完善产品服务体验,打造从申请、放款、还款等各个环节全自动化的产品系统,为客户提供服务高效、操作灵活、使用便捷的尊享金融产品。此外还将通过建立线下自有营销队伍,自主获客营销的方式,不断强化风险把控能力。另外也通过线上私域运营,不断提升自有客户的服务满意度。

对此,冰鉴科技研究院高级研究员王诗强认为,由于线下获客成本较高,只能开展大额消费贷,通过大额分期利息及服务费收入覆盖成本。当前,最好的消费金融业务模式是线上小额、线下大额。

国企员工、公务员、事业编制员工等客户是银行的优质客群,一般银行也会提供大额贷款,消金公司的消费贷只能通过较低利率才能吸引这群客户。此外,首次获客成本不低,消费金融公司只能通过薄利多销、复

借等方式来开展业务,短期想达成盈利较难。

不过,王诗强认为,消费金融公司与银行相比最大的优势是展业灵活,可以独立决策,不需要受制于其他业务部门,决策流程较短,更容易获得其他合作机构青睐。因此,消费金融公司要尽可能与第三方风险评估机构、场景方加强合作,提升自身风险控制水平、降低被拒率,以及降低运营成本。

在孙扬看来,上述产品与银行间有一定的竞争。公务员、事业单位和专营业务机构员工传统上来说是银行的优势领地。不过即使是高端客群里面,也会有相对低端的客群,银行消费贷也不是所有人都会批的,所以杭银消金就针对于高端客群中的次级客群,可以认为是“退而求其次”。另外,银行的额度一般比较大,有的都高达100万元,审批还是比较严格的,尊享贷额度在20万元左右,针对于需要较小额度的客群,针对于银行审批不通过的客群。

孙扬建议,行业利率下行的背景下,消费金融公司要开发自有的场景,比如消费权益聚集,开发会员卡服务,开发非消费金融的服务,比如财富顾问资讯服务等,提升给消费金融客户价值,通过差异化的服务提升客户黏性。另外消费金融公司比银行要多,可以充分进行业务流程的深度数字化,实现业务运营数字化、敏捷度。