

互联网贷款整改关键点：个人信息“断直连”进展几何

本报记者 李晖 北京报道

《关于加强商业银行互联网贷款业务管理提升金融服务质效的通知》(银保监规〔2022〕14号)(以下简称“14号文”)发布近一月,其影响正在助贷市场进一步发酵。

此次14号文的主要变动之一,是将整改过渡期限调整到与《征信业务管理办法》(以下简称《办法》)

过渡期模式落定

目前,市场相关机构实践探索两种个人信息“断直连”模式:一类是间连的通道模式,另一类是直连导流模式。

根据今年1月正式实施的《办法》,从事个人征信业务的市场机构,应当依法取得中国人民银行个人征信机构许可;金融机构不得与未取得合法征信业务资质的市场机构开展商业合作获取征信服务。

去年7月,个人信息与金融机构全面“断直连”的“窗口指导”对上述《办法》中的要求进行了具体细化。按照彼时“窗口指导”,平台公司或其他市场主体不得将自生或外来数据以任何形式直接向金融机构提供,而需经由“平台—征信机构—金融机构”的合规路径。受此影响,不少助贷、大数据等各类市场主体启动寻求与持牌征信机构合作。

从市场上仅有的两家持牌个人征信机构的业绩数据看,上述监管要求明显加快了机构的业务推进速度。以判断征信机构经营规模和市场影响的重要指标“产品调用量”为例,今年上半年,百行征信累计调用量超过38亿笔,同比增长351%。另外一家后来者朴道征信截至今年6月末的调用量为19亿笔。

一位上海国资背景数据公司人

的期限一致(即2023年6月30日)。这种变动的原因在于,在打破商业银行“核心风控环节过度依赖合作机构”的整改目标中,个人信息的获取与使用这一环节正是关键。因此,在这一问题合规解决前,商业银行互联网贷款的很多要求事项难以完整落地。

《中国经营报》记者近期采访多位银行、数据公司人士获悉:目前,

士告诉记者:去年下半年以来,金融机构开始密集进行“换签”,即把原来数据源和直接客户签的合同,更换成数据源和征信机构、征信机构和直接客户的两两协议或三方协议。“目前从我们接触到的主流机构看,一般两家征信都会签。目前估算进入换签流程的已经有50%,但真正换签完成启用新模式的,不足10%。”该人士称。

据记者采访了解,目前,市场相关机构实践探索两种个人信息“断直连”模式:一类是间连的通道模式,另一类是直连导流模式。大部分拥有一定数据源和风控输出能力的公司,包括一些助贷模式的金融科技平台、平台金融公司、大数据服务公司多选择通道模式。

一位保险公司旗下金融科技子公司高管指出,在核实客户身份真实性的业务流程中,助贷机构会先把原先直接推给银行的“客户四要素”、贷款金额、期限等申请信息一并推送至征信机构API接口,由此接口中转到放贷机构,放贷机构再从征信机构接口调取数据做二次审

核和风控,然后将审批意见反馈至征信机构接口,再由征信机构推送至助贷平台完成结果展示。

而导流模式则相对简单,即从助贷交互界面全部跳转至放贷机构。由于助贷平台没有与客户进行信息交互,也不涉及通过征信机构居中传递。“但这种方式定价较低,助贷方权利少,适合没有太多金融自营业务主要做导流的平台(比如抖音、头条),而不适合有较多金融自营业务和能力的平台。”前述上海数据公司人士认为。

也因此,当前“通道模式”被市场普遍认为是个人信息“断直连”的主流标准。有市场人士认为,虽然不能说百分之百满足监管相关要求,但一定程度是当前对消费信贷负面影响最小的一种安排。

金诚同达律师事务所高级合伙人彭凯向记者表示,目前的模式其实是寻找了一个阶段性的平衡点,未来是否能落定,还要看这一模式运行后续的效果。假设后期监管态度缓和,互联网平台和银行等资金方是否可以直接进行简单非敏感信息交互还需等待。

核和风控,然后将审批意见反馈至征信机构接口,再由征信机构推送至助贷平台完成结果展示。

而导流模式则相对简单,即从助贷交互界面全部跳转至放贷机构。由于助贷平台没有与客户进行信息交互,也不涉及通过征信机构居中传递。“但这种方式定价较低,助贷方权利少,适合没有太多金融自营业务主要做导流的平台(比如抖音、头条),而不适合有较多金融自营业务和能力的平台。”前述上海数据公司人士认为。

也因此,当前“通道模式”被市场普遍认为是个人信息“断直连”的主流标准。有市场人士认为,虽然不能说百分之百满足监管相关要求,但一定程度是当前对消费信贷负面影响最小的一种安排。

金诚同达律师事务所高级合伙人彭凯向记者表示,目前的模式其实是寻找了一个阶段性的平衡点,未来是否能落定,还要看这一模式运行后续的效果。假设后期监管态度缓和,互联网平台和银行等资金方是否可以直接进行简单非敏感信息交互还需等待。

探索弹性空间呼声再起

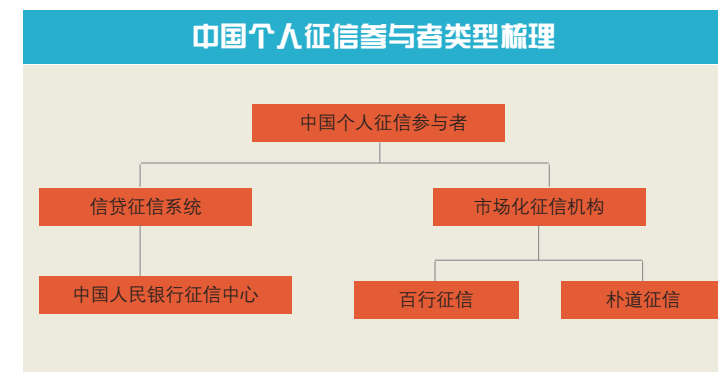
有银行人士直言,数据市场的交互需求那么大,但到了征信环节却只有两家。

虽然机构探索个人信息“断直连”的模式基本确定,但受到银行能力、政策理解程度、助贷端话语权等实际差异,实操中仍有很多细节并不易落实和统一。

“断直连”的提法最早始于2017年第三方支付领域整改,即支付公司切断之前直连银行的模式,接入网联或银联。某城商行互联网金融风控与合规负责人顾亦明认为,由于资金流的唯一可鉴别性,支付断直连的可执行性比较明显。而在数字化助贷业务中,个人信息断直连是信息流范畴,信息流不存在唯一可鉴别性,可能将会面临一系列问题。“第三方支付断直连的一个重要前提是所涉及相关方都是央行发牌的持牌机构,但助贷市场涉及主体广泛,包括提供数据查询和风控输出的助贷方、融资担保方甚至贷后处置的催收方,这些主体都没有统一主管单位甚至牌照,很难统一要求。”

据记者了解,各家机构在对政策的理解并不一致,比如是否所有接入数据都算作征信数据,有些嫌麻烦,统一通过持牌征信公司接入;有些实力强的助贷平台不想交那么多维度数据,就分一些场景、选一部分和授信相关的数据,避免一刀切。前述上海数据公司人士透露。

整体来看,目前个人信息“断直连”的实操难点仍比较多。首要问题在于市场需求大、



据公开资料整理

市场供给少。在近期新金融联盟NFA针对“互联网贷款整改衔接”的一场闭门会中,就有银行人士直言:数据市场的交互需求那么大,但到了征信环节却只有两家。一个管道从大动脉到了某一个环节突然变成一个毛细血管,将非常脆弱,是否可以给征信市场更多包容空间?

“从实际效率看确实比较缓慢,相当于原有合作的沟通中多了一方,一些流程制度主要是征信机构方定,有时候一个简单的技术接口,沟通流程就要很久。”一位助贷平台人士向记者透露。

记者在招投标网站上注意到,在一家财险公司旗下普惠金融业务数据服务采购中标名单中,既有百行征信、朴道征信的身影,也有同盾科技、百融、度小满等传统助贷市场公司身影,提供的服务基本围绕信贷反欺诈、多头借贷的数据查询。

难点之二在于合规成本走高,一部分机构对此确实动力不足。中国人民大学中国普惠金融研究院研究员顾雷近期指出,根据初步估算,“断直连”可以增加大型互联网平台导流收

费5%~6%,小型互联网平台的成本增加8%左右。

一位数据源机构人士告诉记者:此前我们和金融机构签约,假设每查询一次的成本是0.5元,换签后,如果整体价格不变,其中5%~30%要给征信机构。强势数据源方费用可以谈到5%,弱一点的机构会更高。如果数据源方不愿意承担这个成本,那就通过涨价的方式由银行来承担这个成本。目前是银行相对强势,但当未来征信机构接入数据源足够多以后,情况还不好说。

但从银行强化内功,杜绝贷款管理“空心化”的角度看,加大对自身风控和科技能力投入有其现实意义,不失为一种“刮骨疗毒”。

有市场人士也认为,“断直连”有利于银行信贷底层服务的“穿透”,厘清各类主体的权责。但实现商业银行“完整准确获取贷前贷后所需要的信息数据”的目标,不能是仅仅要求单个商业银行自身的努力来寻求突破,还要从完善个人征信业务的管理措施去入手,提出更明确的细节实施方案。

金融租赁“高返佣”入局 二手车金融格局或重构

本报记者 刘颖 张荣旺 北京报道

今年以来,汽车消费刺激政策密集出台。多项政策中,以近日由商务部、国家发展改革委、工

业和信息化部等17部门联合发布的《关于搞活汽车流通扩大汽车消费的若干措施》(以下简称《若干措施》)最为业内人士关注。这份《若干措施》的发布,被

业内看作是从政策基础层面实现“打破藩篱”的开始,将从根本上改变现有的二手车交易结构。资本的嗅觉向来敏锐,今年以来,已有不少金融租赁公司开

始试水二手车金融。

在一些公司仍在扮演资金提供方时,部分金融租赁公司已经设计出了有竞争力的自营二手车金融产品。近期,《中国经营报》

记者注意到,一款对客利率15.2%,给渠道商返佣10%的产品迅速得到了市场的认可。

中国汽车流通协会专家王萌对记者表示,随着入局者的增

多,二手车金融领域的竞争会加剧,行业格局面临重塑。资金成本低、产品稳定、设计细分、效率更高的二手车金融公司将更有竞争力。

快速抢占市场

消费需求叠加政策红利助推二手车行业发展的同时,与二手车发展密切相关的金融需求也在快速增长。潜在市场规模巨大,吸引了各路资本纷纷加码二手车金融业务。去年开始,持牌汽车金融公司纷纷布局二手车金融,银行资金也大量流入二手车金融领域。

此前,全国租赁业竞争力论坛秘书长聂伟柱表示,2017年中央金融工作会议之后,金融租赁公司向服务产业转型。不过,金融租赁公司多向新车金融领域发力,试水二手车金融的并不多。

今年以来,这一情况发生了变化。据知情人透露,一些金融租赁公司开始布局二手车金融领域,其中就包括国银金租、苏银金租、皖新金租、民生金租等老牌金融租赁公司。

对于金融租赁公司入局二手车金融领域的原因,王萌认为源于2022年5月以来,二手车相关政策密集出台,限制二手车发展的限迁、税收和商品属性问题得以解决。“尤其是《若干措施》

的实施使得二手车规模化经营有了可能,未来二手车金融市场规模有望增大,这也是金融租赁公司开始布局这一领域的原因之一。”

对手握资金的玩家们而言,如何推进二手车金融业务,并做大规模以抢夺这块万亿级的市场蛋糕迫在眉睫。

据了解,国内二手车资源分布分散,近七成的二手车资源集中于个人车商手中,每家个人车商可能只持有几辆二手车资源。在二手车金融市场上,金融机构通常通过掌握大量二手车商资源的渠道商获客。

一位汽车金融公司管理层人士表示,目前一些金融机构入局二手车金融领域,是因为二手车金融领域的对客利率远远高于新车领域。“高利润也意味着高风险,并不代表这一市场的竞争条件更宽松。”

一汽丰田汽车销售有限公司客户发展部部长王金伟指出,二手车车辆的品质和价格界定比新车更复杂,很多金融机构对二手车金融产品的开发和审核较为慎

重。此外,二手车行业具有从业者多、门槛低、资源碎片化、信息不透明等特点,这也使得金融产品设计的难度较高。

上述知情人指出,由于二手车属于非标产品,有能力推出二手车金融自营产品的金融租赁公司则是凤毛麟角。多数初涉该领域的金融租赁公司仅充当资金方,具体的放款任务则由渠道商全权处理。

“不过,最近金融租赁公司推出的一款二手车金融产品非常有市场竞争力,推出后已经迅速抢占部分市场,尤其是在广东、广西地区已经初具规模。具体来说,这款产品的对客利率为15.2%(根据客户资质不同会有提升),给渠道商10%的返佣,经渠道商给到二手车商的返佣是8%~9%。而行业常规模式下,渠道商通常给二手车商的返佣在6%~7%。”上述知情人表示,通常二手车金融的对客利率在10%~15.4%,因此该产品对客户而言属于价位较高的二手车金融产品。不过,在高额的利润刺激下,该产品受到二手车商的欢

迎,在实际销售过程中更倾向于向客户推荐此款产品。

在上述知情人看来,各家二手车金融公司也会设计一些对客利率为8%~10%的金融产品吸引用户,不过通常这类产品对二手车商没有返佣或返佣极低,后者会通过加融(即加GPS、维保服务等方式满足自身利润要求。综合计算下来,客户最终承受的价格也要达到约15%。

但由于加融的产品往往在客户想要提前还款时会发生纠纷,因此资金方出于合规的考量,不希望二手车商过多加融。例如,客户借款10万元,加融后的实际借款金额为11万元,一些二手车商为了卖车,通常会对加融款模糊处理,甚至不向客户提及此笔费用,这样客户会认为其借款额只有10万元。当遇到提前还款时客户就会发现本金变多,从而引发投诉。上述知情人表示,“这款产品的优势在于直接提高利息,预留给二手车商返佣空间,避免了二手车商加融带来的不合规以及投诉风险。”

行业内卷加剧

在上述产品得到市场认可后,不少二手车金融公司开始调整产品策略,效仿此款产品设计思路。

据上述汽车金融公司管理层人士介绍,“我所在公司也尝试推出了此类‘高返佣’产品,以提高二手车商使用本公司产品的积极性。不过,并未取得上述金融租赁公司的市场效果。主要原因在于,资金成本较高,给到二手车商的返佣超出市场平均水平不多,难以做出如此有竞争力的产品。”

不过,在上述知情人看来,15.2%的对客利率往往让相对优质客群承受了更高的价格,之间的利润则被渠道商和二手车商蚕食。此外,在业内看来,新政的实施有望改变二手车金融公司疯狂争夺渠道商、返佣不断增加的情况。中国汽车流通协会副秘书长

郎学红表示,二手车行业长期以中小微企业为经营主体,处在“散、小、弱”的状态,以本地交易为主,规模小、无售后、诚信问题突出,劣币驱逐良币,引发了诸多市场乱象。随着二手车流通堵点的打通,二手车将迎来全国范围流通,加速二手车商品化、规模化发展,形成全国统一大市场。

王萌指出,伴随着新政的实施,二手车金融市场潜力巨大。除了面向个人客户的二手车金融产品外,待二手车市场形成规模化经营后,二手车企业的库存融资需求也会大幅增加。

此外,目前全球二手车跨国出口年需求量在1000亿美元左右的规模,交易规模在2000万台左右。新政实施后,中国二手车“国际接轨”会越来越迅速,二手车出口将成为国内统一大市场以后的“国际市场”,这背后的金融需求也将巨大,未来二手车金融行业的格局将全面重塑。

业内的共识在于,新政效果的显现尚需时日,如何适应市场、度过黎明前的黑暗是二手车金融行业需要解决的难题。

上接 B7

业务拓展尚存多方挑战

根据国内外主流机构测算,中国到2060年实现碳中和需新增投资约138万亿元,目前绿色金融总体规模刚刚突破20万亿元,绿色金融的需求远远没有得到满足。未来,随着绿色金融需求的逐渐释放,绿色金融竞争程度会有较大程度上的缓解。

不过,在绿色金融需求逐渐释放的过程中,机构向其他绿色行业进行业务拓展还存在多方面的挑战。

胡宏伟认为,政策方面,其一,绿色信贷相配套的法制建设、市场建设、系统建设、信息披露等方面还有差距。例如,碳排放权等绿色权益交易的立法滞后于业务发展,资产交易市场价

跃度不高,尚未建立起全国统一的绿色权益质押公示系统等,影响了绿色产权质押贷款等绿色信贷产品创新。其二,是绿色信贷的政策标准需进一步明确。有些绿色项目存在着标准定位模糊、信息披露不透明等方面的问题,对绿色信贷认定口径、产品设计、信息披露和风险管理等带来不利影

响。其三,绿色信贷业务的优惠政策仍然不足。虽然近期出台了碳减排支持工具和煤炭清洁高效利用专项再贷款工具,但国家尚未建立完整的绿色信贷风险补偿机制、税收减免优惠等相关配套政策措施,监管部门也未对金融机构在定向降准、绿色信贷担保、不良贷款容忍度等方面给予

差异化的政策支持,一定程度上制约了绿色信贷发展。

市场方面,绿色信贷项目行业平均盈利水平较低,商业银行的合理利润空间和业务可持续性难以保障。同时,金融机构尚缺乏相应的创新信用结构,不具备通过市场化融资成批量、大规模、长期性推动绿色项目实施的可行安排机制。另外,缺乏专业

化的人才队伍。同时掌握金融专业知识和环保法律知识的复合型专业人才较少,特别是一线员工对碳达峰碳中和、绿色金融等专业知识和绿色信贷政策掌握不够,不能有效识别绿色产业项目,为客户提供融智服务的能力不足,导致个别企业出现因认定程序烦琐而放弃绿色信贷融资的现象。