

瞄准小微企业 供应链金融步入快车道

本报记者 郑瑜 北京报道

银保监会发布2022年二季度银行业保险业主要监管指标数据显示,二季度末普惠型小微企业贷款余额同比增速22.6%。

值得注意的是,各类金融机构均在加快完善供应链金融支持体

类金融切入普惠赛道

在供应链金融场景下的类金融融资活跃,侧面说明了小额贷款等业态与普惠金融正在加速适配。

普惠赛道正在成为各类金融机构的一大发力点。

中国人民银行披露数据显示,2015年末全国小贷机构达到8910家,此后一路下滑,2021年底小贷公司为6453家。2022年二季度末,小贷公司数量降至6150家。在上述背景下,头部互联网公司的小额贷款公司围绕自身场景生态发展消费信贷,并且依靠ABS做大做强成为一条既定道路。

而同一时期,重庆小雨点则将目光放在了以小微企业为核心的供应链金融领域。

重庆小雨点相关负责人告诉记者,为响应国家乡村振兴战略,公司于2018年开始布局小微企业与农业贷款项目,围绕产业振兴这一核心思路,旨在以产业兴农防止农民脱贫返贫问题。据悉,其主要业务模式为依托农业的核心环节,农业物质生产资料(化肥、饲料)核心企业切入到种植业和养殖业中,解决两条产业链条中的“吃饭

为产业提供绿色金融加速度

从贷款发放方式来看,随着金融科技的发展,线上化信贷投放已成为主要方式。

上述动作不仅仅体现出非银机构在供应链支持的进一步提速,同时也是绿色金融落地加快的信号之一。

资料显示,盛业本次融资属于ESG项下社会责任及可持续发展挂钩型银团贷款。据悉,ESG架构型贷款是一种推动低碳转型的新型融资工具,可通过ESG(环境、社会责任、公司管治)目标的设定将可持续发展理念融入企业的日常经营和业务发展中,激励企业加速低碳转型。

记者同时从重庆小雨点处获悉,其近年运用金融科技手段,在农村低速出行行业、绿色金融战略方

系,拓宽普惠金融覆盖面。除了传统银保机构在不断提升服务水平外,商业保理公司、小额贷款公司亦在加快步伐。

日前,盛业控股集团有限公司(06069.HK,以下简称“盛业”)旗下全资子公司盛业商业保理有限公司(以下简称“盛业保理”)签

问题”。

公开信息显示,2021年,重庆小雨点获得世界银行集团成员国际金融公司(以下简称“IFC”)提供的1.5亿元人民币农业小微双边专项贷款,今年7月又获得多家国际投资机构的投资。

“我们一直在探索多元化的融资渠道,除了国际银团贷款外,也正联合兄弟公司向银行提供联合贷款服务。公司将通过自有资金得到验证的优质场景资产输出给银行,形成端对端的普惠金融服务闭环。小额贷款公司发行ABS门槛较高,但是我们接下来也会进行尝试。”前述相关负责人补充道。

有业内人士认为,在供应链金融场景下服务小微为主的类金融融资活跃,侧面说明了小额贷款等业态与普惠金融正在加速适配。

而在8月底,盛业保理的ESG银团贷款也正式落地,信息显示,此次银团贷款,由永丰银行(中国)作为牵头行暨代理行,东亚银行

面都作出多番尝试。

7月8日,世界银行集团在中国的首只绿色农业基金、世界银行河南高质量绿色农业发展促进项目正式启动。重庆小雨点作为项目中唯一一家提供金融服务的非银机构,连同多家银行,与项目执行机构河南农开产业基金投资有限责任公司签署合作协议。

“我们希望在参与该项目合作中,能够发挥自己在互联网金融服务的经验和优势,尤其在科技兴农方面,推广互联网科技在生产企业中的运用,帮助减少生产企业在产供销等各个环节中的碳排放。”重庆

署2年期5亿元人民币的银团贷款协议。

而在上半年,重庆小雨点小额贷款有限公司(以下简称“重庆小雨点”)也签署了金额为4亿元人民币的银团贷款协议。

《中国经营报》记者从上述公司处了解到,其融资都将进一步用

(中国)作为联合牵头行暨可持续发展挂钩贷款顾问行,大丰银行和韩国产业银行作为联合牵头行。

所谓银团贷款,是指由获准经营贷款业务的多家银行采用同一贷款协议,向借款人发放的并由同一家代理行管理的贷款。通过银团贷款,企业能在较短时间内筹措较大金额的资金,减少筹资事务,降低风险。通过银团贷款的授信,也能扩大企业影响,进一步增强企业的筹资能力。

盛业方面表示,本次银团贷款将产业互联网和数字金融业务与可持续发展相结合,同时根据《社会责任融资框架》将募集资金聚焦于具有社会责任效益的项目,以及参照《可持续发展挂钩融资框架》采用了贷款条款与可持续发展绩效目标相挂钩的模式,是国内首笔采用“双重ESG架构”发行的社会责任及可持续发展挂钩型银团贷款。

其中,根据盛业发布的《社会

小雨点负责人透露,在绿色发展战略上,重庆小雨点已经与业内包括雅迪电动车在内的多家头部企业合作,重点布局农村绿色出行,在县城、乡镇、农村,电动三轮车取代传统的燃油机动车已经是大势所趋,而对于乡镇街道上的电动门店经销商资金周转已是经营中的突出问题。

全国工商联2022年8月发布的《“助微计划”推进情况报告》显示,从贷款发放方式来看,随着金融科技的发展,线上化信贷投放已成为主要方式。在2021年内获贷款支持的受访小微企业中,超过80%的

源商用车金融领域的产业链条进行布局,如新能源生产设备的租赁、换电站建设运营以及创新业务的运营等。

事实上,不少融资租赁公司已经做出相关尝试。近期,广州越秀融资租赁有限公司与浙江吉利新能源商用车集团有限公司签署了30亿元

率在8.5%,有些甚至要达到9%~10%,首付也要15%以上。

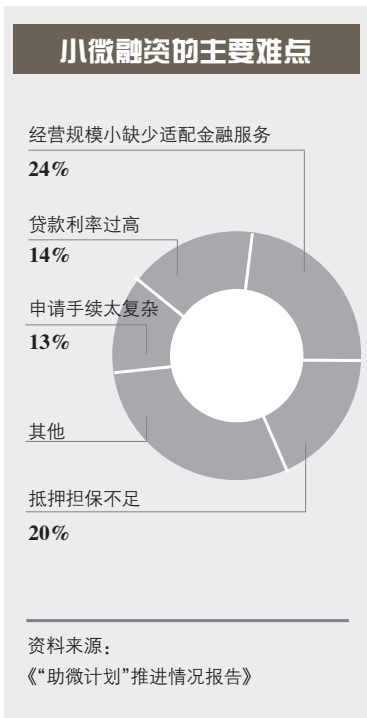
穆海龙表示,在新能源商用车金融领域,厂商系融资租赁公司有一定优势。首先,厂商系融资租赁公司有实力可以做出零首付的产品,并通过厂商贴息降低利率。同时,厂商可以做出回购担保承诺,承诺电池容量衰减到80%,可换电池组或电芯等,提升新能源车保值率。

销售、换电站建设运营、生产基地建设、数据风控、商业模式创新等领域展开全方位合作。

但也有业内人士提醒,虽然新能源商用车市场目前处于上升势头,但融资租赁公司也不能贸然展业。布局这一领域,融资租赁公司需要关注商用车的资产残值、供电换电等问题。有条件者应在准备充足的基础上再去定制产品,进行全产业链的投放。

值得注意的是,近期越来越多的融资租赁公司开始关注新能源

于公司扶持中小微企业生产。事实上,在监管不断趋严之下,身处类金融行业的小贷、保理公司数量正处于收缩状态。上述公司获得海外融资的契机有哪些?折射出了行业怎样的变化?



责任融资框架,其银团贷款所募集的资金将聚焦于中小微企业供应链融资项目;为被自然灾害或健康灾害影响或破坏的中小微企业提供融资支持,包括但不限于建设和发展基础设施和公用事业,以及其他公众便利设施;发展和提供医疗保健和卫生服务。

企业是通过线上渠道获得,88%的企业认为利率可负担,67%的企业认为获得融资的效率大幅提升。

重庆小雨点相关负责人表示,小贷公司在农村绿色金融的发展上,注定与国有银行等金融机构侧重点不同。“我们并不是依靠地推(地面推广人员)传统模式,而是从农业产业入手,向产业链下游服务客群,通过线上化方式减少成本。同时依托线上化的优势,重庆小雨点在农业金融方面,亦开发了农资贷、农机贷、生猪养殖贷、农险贷等给各类产品,并且依照不同农作物周期设置了不同还款方式。”

人民币授信合作协议。双方未来将在换电重卡销售、换电站建设运营、金融科技、数据风控、商业模式创新等领域做出尝试。除此之外,今年以来,国能融资租赁有限公司(以下简称“国能租赁”)、中国康富(833499.NQ)等均在换电重卡租赁领域做出布局。

穆海龙补充道,有了保值回购担保,厂商可以通过结构性设置推动直租业务、二手车金融业务,从而提升融资租赁公司对于租赁物管理能力提升和服务体系搭建。此外,厂商可以提供包括金融在内的整体解决方案。由于发展时间相对较短,新能源车还有很多不稳定因素,使用厂商系金融的相关服务,如后期出现质量问题则相对容易解决。

商用车的细分领域换电重卡租赁业务,并且已有不少企业取得了一定的发展成果。

在前述汽车金融公司高管看来,换电重卡业务的开展,一方面符合国家“双碳”目标下的低碳环保要求,为绿色环保事业贡献租赁力量,另一方面能够延伸租赁公司在业务领域的摸索创新,为企业带来新的利润增长可能。高频率、大规模的资金流入,换电重卡领域承载着租赁公司的高度期望,也成为众多租赁公司转型发展的方向。

破除流量依赖 农商行线上业务强调自主

本报记者 郭建杭 北京报道

面对平台公司、同业退出后的贷款缺口,农商行应从哪些渠道发力补齐?

监管近期提出银行互联网贷款存量业务过渡期延长一年,作为此前互联网贷款参与较多的银行业机构,农商行近期的动态也引起了市场关注。

伴随着商业银行互联网贷款存量业务整改过渡期进入倒计时,部分农商行通过流量平台撮合贷款做增量的动作日渐增加。

有互联网平台人士告诉《中国经营报》记者,“近期农商行的

严控利率、地域双红线

根据银保监会近日印发的《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》,过渡期内,不符合监管规定的存量业务,应当在控制整体规模的基础上,逐步有序压降;过渡期内,超出存量规模的新增业务应当符合相关要求。

上述互联网平台人士告诉记者,与此前相比,新接入的资金方对贷款利率和地域限制的要求比较严格,基本都要求互联网平台对于借款人的综合借款成本保持在24%以内。此外,通过互联网平台撮合的场景分期、线上消费贷等产品,银行也只允许有当地的户口、房产、社保等资格的用户申请。

近期银保监会出台政策银行存量互联网贷款整改延期至2023年6月30日,这对于农商行互联网贷款业务会产生哪些影响?农行人人士表示,因为个人信用贷款的周期一般以三个月内的短期贷款为主,一年内资金可以循环周转几次,所以目前出现过渡期结束之前,还会有农商行接洽互联网平台的情况。

部分互联网平台对于近期的资金端变化有更直观感受。平台人士告诉记者,今年金融机构的资金供给充裕性在持续提升,资金成本显著下行。“二季度我们的资金成本环

自主产品步伐加快

实际上,不论是省级农信联社,还是区域农商行,其开发自主个人纯线上信用贷产品的脚步都在加快。

此前已有诸城农商行在2021年上线“舜e贷”,药都农商行更是早在2019年就已上线“金农信e贷”。

而近期,河南鹰城农商行在6月上线纯信用线上贷款业务“鹰城e贷”,授信额度30万元,线上申请、实时审批。截至8月15日,共有两万多人点击授信,累计授信2745笔、金额1.1亿元。此外,渝农商行也在今年4月上线了面向新市民群体的线上信用贷产品“渝快贷”。

据悉,农商行自主产品多选择接入省联社系统,通过银行自己的手机银行APP进入,本地用户持本人身份证在银行网点开户后,申请线上信用贷款。

值得注意的是,农商行虽然加快了自建线上产品的进度,但短期内或仍面临流量不足的问题。在加大信贷投放力度的要求下,如果有短期快速增量的需求,对于需要创造用户增量、保住存量业务的农商行而言,头部互联网平台此前积累起的品牌和用户,在短期内对于农商行增量仍有助力。

广东惠州农商银行副行长晏国祥认为,零售业务改善农商行资产负债表需要三到五年时间。而利用电商、社交平台信息闭环优势,在资产端不断做细做散,下沉到长尾客群,这种模式特点是见效快,特别在资产端发力,可以快速取得成绩,这种模式是“大刀阔斧”激进型,适合市场竞争中“挑战者”。

接洽频率增加。此前一个月开始,已经有一些新增的资金方来找我们平台寻求合作。特别是近期,几乎每周都有一两家新增资金方表露意向来进行考察调研。”同时,该互联网平台人士更坦言,“预计三季度会有更明显的贷款放量。”

尽管农商行通过互联网贷款能够在资产端快速放量,然而,在商业银行互联网贷款存量业务整改的大背景之下,农商行如果没有构建起自有的线上信用贷获客渠道以及风控能力,则将面临如何摆脱流量依赖的新难题。

比下降,预计三季度还将继续下降。低成本的资金来源迅速转化为终端消费者和小微企业者的福利,更好满足了实体经济的资金需求。”

农商行及互联网平台人士都认为,加大信贷投放的需求,是近期农商行积极参与互联网平台贷款的主要原因。

2022年第二季度以来,银行等金融机构加大信贷投放力度的信号强烈,此前已有公开报道提到,部分银行机构接到窗口指导,要求“月度新增贷款要超过去年同期”。

近期也有多地农商行提出小微贷增量扩面的要求,部分省农信联社也要求全力以赴加大信贷投放。

如山西省垣曲农商行在2022年6月份开展“全员营销”,调动贷款投放“主动性”,该行制定《“党建引领 全员营销 信贷投放百日大会战”业务竞赛活动方案》,开展全员营销贷款大比拼等活动。

今年以来,海南省农信联社也公开表示,将深入贯彻省委省政府关于稳住经济大盘的一系列决策部署,围绕地方党委政府和监管部门工作要求,把信贷稳增长作为“一把手”工程,不断加大信贷投放,全力稳市场主体、稳经济大盘,稳发展信心。

同时晏国祥观点认为,长期来看小微贷产品还是以客户服务为导向具有可持续性。要根据经济周期来配置资产板块的比例。在下行经济周期中,就应该加大零售业务投放,发挥其受经济周期影响波动相对较弱以及经营风险分散的优点。

在采访中,多数农行人均认为,从长期发展的视角来看,农商行的小微贷业务应避免因增量、获利等需求导致的“资金批发”模式。

有上市农商银行小微金融部人士认为,互联网贷款最重要的是获客问题,所以短期冲量会通过互联网平台进行对外贷款。

但长期来看,农商行做线上小微贷款,与互联网贷款有底层逻辑的不同,在县域内,获客并不是首要考虑的问题,农商行更需要关注在现有用户基础上如何匹配贷款产品的适配性等问题。

依靠互联网贷款实现短期冲量,但也出现不良率随之升高的情况,公开信息显示中小银行的互联网联合贷款不良率处于上升期。

农商行自主开发的信用贷产品在风控上更容易把握。一方面,在人口端植入省农信联社和农商行手机银行APP系统,用户需要持卡到柜台开户,从源头避免了欺诈风险。另一方面,在获客端则通省联社系统及手机银行用户获客。与此同时,农商行在线上信用贷产品的风控端多与本地征信中心、住房公积金管理中心等联系起来,能够更进一步强化风险把控。

融资租赁公司押宝新能源商用车金融 价格战悄然打起

本报记者 刘颖 张荣旺 北京报道

今年以来,新能源商用车金融成各家汽车金融机构争夺的热点。

一位汽车金融公司高管对《中国经营报》记者表示,新能源商用车金融在C端销售领域的价格战已经

零首付产品初现

在“双碳”目标背景下,新能源商用车这一细分市场也受到市场关注。当前,新能源、智能网联等新技术正在推动商用车行业转型,依托市场需求和政策推动,新能源商用车迎来发展机遇。有关数据显示,2022年上半年,新能源商用车市场保持快速增长,销量同比增长60.4%。据罗兰贝格预测,到2030年,新能源轻卡渗透率约为30%,中

租赁公司布局换电重卡

不过,这并不意味着非厂商系的融资租赁公司没有了生存的机会。

穆海龙指出,厂商系融资租赁公司的优势在于拥有大量C端客户资源,凭借厂商的贴息支持,厂商系融资租赁公司以更低的价格吸引优质客户。面对C端客户,非厂商系融资租赁公司还可以提升次级客户的运营管理能力,为更多次级客户服务。不过,这也对非厂商系融资租赁公司风控管理水平提出更高的要求。此外,新能源商用

初现。其中厂商系融资租赁公司已经推出了零首付的产品,利率低至4%~6%。

在汽车金融行业专家穆海龙看来,厂商系融资租赁公司在新能源商用车金融C端销售领域的优势明显。非厂商系融资租赁公司可以着眼于整个新能

重卡渗透率约为25%。

作为下一个风口,新能源商用车金融将成为中国汽车产业新增长点,正在迎来发展新蓝海。

前述汽车金融公司高管告诉记者,随着入局者的增多,新能源商用车金融领域的争夺日趋激烈。其中厂商系汽车金融机构已经推出了零首付的产品,利率低至4%~6%,而没有厂商担保的汽车金融机构利

车金融领域的产业链条较长,非厂商系金融公司可以将目光着眼于更广阔的领域,如新能源生产设备的租赁、换电站建设运营以及创新业务的运营等都离不开金融的支持。

事实上,部分融资租赁公司已经嗅到商用车新能源金融产业链的商机并抢先布局。

其中,兴业金融租赁有限责任公司与浙江吉利新能源商用车集团有限公司达成50亿元战略合作意向。双方将围绕新能源商用车