

航空财务公司“杀人”机票分期

本报记者 郑瑜 北京报道

一直以来,服务制造业、航空运输、建筑业等实体企业,充当企业集团的“内部

银行”,是外界对于财务公司的印象。财务公司向消费者个人提供消费分期产品,发放消费金融信用贷款,仍属少见。

日前,《中国经营报》记者发现,东方航空在苹果版与安卓版APP悄悄上线了东航分期付产品。由东航集团财务有限责任公司(以下简

称“东航财务公司”)作为向个人用户发放贷款的贷款人,以及平台运营方,贷款分期3期折算还款年化利率可到达18.16%。

作为背后企业集团供应链体系中的财务公司,布局个人消费信贷有何考虑?相比持牌消费金融公司、互联网小额贷款公司作为个人消费者提供的互

联网信贷,以及商业保理公司通过收购应收账款债权方式为消费者提供小额融资,财务公司与C端消费者发生的信贷交易有何不同?

260元机票也可分期

根据官方介绍,东航分期付是向东航旅客推出的全新旅行分期消费产品。

众所周知,供应链体系下货款大多数额较大,但是机票金额多在百元至万元不等。那么,为供应链实体企业提供融资服务,与向个人消费者提供机票分期产品的商业逻辑是否会有所不同?

以2024年2月24日上午南京飞往上海的东方航空某航班为例,记者看到其机票总价为260元,在支付过程中也可以选择东航分期付服务。

《东航分期付产品服务协议》(以下简称“协议”)显示,东航分期付产品模式为东航乘客向东航财务公司申请个人消费贷款,乘客按照所选择的分期期数向东航财务公司偿还消费贷款本金并支付相关手续费、服务费。用户使用东航分期付服务购买机票,东航财务公司直接将个人消费贷款资金即机票款受托支付给商户。根据东方航空APP界面显示,3期折算年化利率为18.16%,6期年化利率为18.19%,12期年化利率为17.69%。

协议载明,用户同意并确认后,收到交易完成订单时即视为东航财务公司已经按照协议约定向用户提供了个人消费贷款,用户也已收到该笔贷款。并且东航财务公司会与第三方支付提供支付、查询、验证、数据、催收等服务的机构合作,比如东航财务公司作为服务方,将向合作伙伴北京航聚信用管理有限公司共享(提供)出发地、目的地等个人信息。

根据官方介绍,东航分期付是向东航旅客推出的全新旅行分期消费产品。该产品根植于东航旅行消费场景,在东航APP和东航官网内为各位旅客提供基于个人信用的分期支付金融服务,收银台实时授信和支付,彻底减轻旅客的出行压力。

据了解,东航分期付最高额度达到80000元,可以分1、3、6、12期,目前免息期最长30天。东航分期付在介绍中写到“基于个人信用,即开即用”“具有竞争力账期费率,降低旅行成本”。

根据天眼查显示,东航财务公司是由中国东航(600115.SH)控股股东中国东方航空集团有限公司控股53.75%,中国东航持股25%。关于东航分期付产品相关情况,记者向中国东航发去采访函,截至发稿,尚未收到回复。

对于航空公司关联财务公司涉足C端长尾资产,行业专家、软通动力咨询总监杨金红认为,首先,需要结合集团产业特点,深度嵌入集团产业发展需要,不能盲目涉足长尾资产;其次,需要考虑严监管的政策变化,及时关注监管动态;再次,要做好风险管控,大的经济环境下,风险的多样变化会给长尾资产的开展增加风险变数,尤其是个人消费信贷相关的风险。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林提示,作为企业“内部银行”,财务公司开展业务有很好的延展性。一旦业务多元,就需要关注流动性风险。

民航智库专家韩涛表示,航空集团旗下财务公司更了解航空公司的业务和需求,可以更精准地推出符合航司和旅客需求的金融产品,提高客户黏性;在风险控制方面,可以借助航空公司内部的数据和资源,对旅客进行更为全面的信用评估,降低风险。但是韩涛同时也指出,市场上已有众多消费金融公司和贷款公司,航空公司财务公司业务相对单一,需要面对激烈的竞争。

与消费金融公司有何不同?

财务公司的优势在于业务聚焦,违约少,对销售有支撑,劣势在于资金规模有限,业务内容单一。

记者在2022年6月由原中国银行保险监督管理委员会审议通过的《企业集团财务公司管理办法》中看到,财务公司是指以加强企业集团资金集中管理和提高企业集团资金使用效率为目的,依托企业集团、服务企业集团,为企业集团成员单位(以下简称“成员单位”)提供金融服务的非银行金融机构。

在杨金红看来,新的财务公司管理办法增加了“依托企业集团、服务企业集团”。进一步界定了财务公司的功能和服务范围,也就是说,即使取得了供应链金融、消费信贷和买方信贷资格,能服务集团外客户,也都是辅助。财务公司最重要的功能还是归集集团资金,提高集团资金效率、服务集团发展,也就是以集团内部业务为主。另外,新的财务公司管理办法取消了发行债券、融资租赁、资产证券化、委托投资、保险代理、延伸产业链金融服务等业务资质,取消了对金融机构的股权投资业务,财务公司投资范围仅限于固定收益类有价证券。但是财务公司可以根据自身集团产业属性申

请买方信贷、消费金融等业务增项。“东航财务公司的消费分期业务,也是在航空集团收入集中于机票收入、采购飞机资金压力背景下,为了更好地帮助集团主业发展,开展的产品创新。”杨金红表示。

王蓬博表示,财务公司布局机票分期付与消费金融公司以及互联网小额贷款公司布局消费信贷的逻辑本质上相似,但是前者更聚焦内部会员场景服务,后者(持牌消费金融公司、小贷公司等)可以选择的场景更多。“向C端服务首先能够为航司自身增收,其次金融场景也可以更好地控制在航司内部,覆盖全产业链场景。”

杨金红向记者强调,目前财务公司布局个人消费金融是由财务公司所属集团的产业属性决定的,并不是所有财务公司都可以布局个人消费信贷,需要提前向监管部门申请相关业务增项。基于此限制,针对大部分集团财务公司不具有开展消费信贷的产业属性,所以小贷、消费金融、融资租赁、商业保理这些牌照对于集团企业来讲是财务

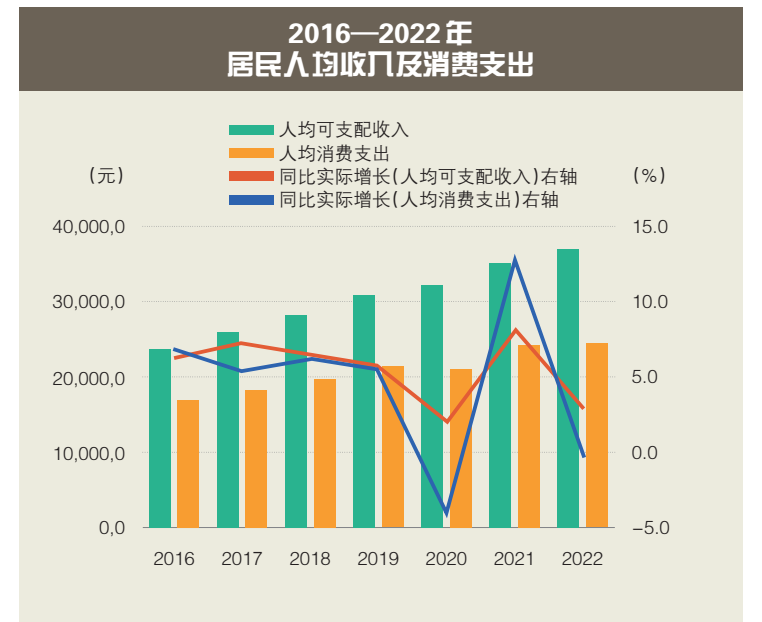
个人信息可能对外共享

个人信息保护法规定的对外提供个人信息,需要告知和同意多项内容。

值得注意的是,在上述协议中,某些服务可能由第三方提供或者与第三方共同提供,所以可能会与合作伙伴共享某些个人信息(例如订单信息和账户信息)。在《协议》中,逐项列举的个人信息共享信息有,向某第三方信用管理公司提供身份证、姓名、出发地、目的地等。

谈及对于用户个人信息的影响,北京大成(上海)律师事

务所合伙人彭凯认为,共享个人信息,在《个人信息保护法》中对应的是第23条:“个人信息处理者向其他个人信息处理者提供其处理的个人信息的,应当向个人告知接收方的名称或者姓名、联系方式、处理目的、处理方式和个人信息的种类,并取得个人的单独同意。接收方应当在上述处理目的、处理方式和个人信息的种类等范围内处理个



数据来源:国家统计局,惠誉博华

公司牌照的有益补充,可以丰富供应链产业链金融服务,保障产业链安全、稳定。

盘和林表示,财务公司的目的有可能是通过企业闲置资金来赋予消费者一些信用额度,从而扩大销售,其实是为企业自身服务的。消费金融公司和小贷公司的主业是借贷,需要多渠道获得资金,相对来说资

金成本更高。财务公司的优势在于业务聚焦,违约少,对销售有支撑;劣势在于资金规模有限,业务内容单一。“财务公司应该围绕企业自身业务来进行,如果财务公司要变成消费金融和小贷,需要和企业业务剥离,因为金融风险会波及到企业主营业务,所以财务公司的问题在于独立性不够。”

财商教育重塑:转换赛道 调整业务重心

本报记者 蒋敦义 何莎莎 上海 北京报道

近年来,投资者教育已经成为金融机构重点工作之一,与之相应的,也吹起一阵财商教育的风,诸多财商教育平台崛起。

实操课的诱惑

经过几年的发展,财商教育平台已不再拘泥于课程收费,进而延伸至更多衍生服务,如证券账户开户、智能选基金等。

近日,记者报名一家在线学习服务平台所开展的“小白营”课程后,不久便被推荐了价格上万元的实操课程。讲课老师会在小白营课程中强调拥有多个证券账户的重要性,并称通过学堂开通的账户将拥有更低的费率及约定收益券。课堂的工作人员还称,报名实操课程后,将提供VIP会员服务,进一步指导学员购买理财产品,并提供智能选基金工具。

在记者尚未报名后续课程之前,工作人员不时通过微信发送其他学员的理财收益。仅看收益,这些案例有着“一天收益1600元”“持仓收益率118%”等图片与信息。工作人员还称,如果有资金困难,也可以通过分期的方式支付学费。

智能选基工具指什么?为何有些财商教育平台会建议学员通过分期支付学费?对此,上述在线学习服务平台相关负责人告诉记者,在该平台上,工作人员并不提供智能选基或选股服务。“基金智

有业内人士在接受《中国经营报》记者采访时指出,前几年,财商教育在课程之外衍生出多种产品以及服务,与其适配的运营及盈利模式更是促其高速野蛮发展,部分平台甚至游走于一些灰色地带。

值得注意的是,财商教育平台

能学习工具”与“股票智能学习工具”,是用户查询股票、基金的智能学习工具,用户通过主动搜索,可以快速了解相关上市企业的历史信息,因为此类信息是股票及基金信息的重要组成部分,公司希望通过学习工具,帮助学员加深知识印象,验证自己学习的知识的正确性。另外,建议学员分期则是公司明令禁止的。

此前在头部财商教育平台微淼商学院学习的学员表示,微淼商学院除了鼓励学员在合作的券商处开户以外,还会通过各种方式引导学员进行基金、债券的交易。比如留下课后作业要求学员通过自己的证券账户至少交易一笔国债逆回购(提供详细债券编码),并将具体的某几只货币基金加入自选等。

财商教育平台应如何与会员进行实操课程演练?对该如何指导学员购买理财产品?针对一系列问题,记者向微淼商学院发去采访函,截至发稿前尚未收到回复。

针对以上情况,北京盈科(上海)律师事务所余金龙律师告诉记

近来相应营收不断减少,机构纷纷转战其他赛道,减少了对财商教育的投入。在业内人士看来,经过几年的发展,财商教育进入了重塑的阶段。未来财商教育的行业格局将会是怎样的?转换赛道的平台会着重心转向哪里?

者,如果培训机构在教培之外植入相关引流、居间服务,必然会影响教学的客观公正性,凸显教学功利性,则有违教育培训的初衷。另外,财商教培一旦从事金融引流、居间服务,有可能涉嫌非法经营罪或者诈骗罪。根据《证券法》第一百六十条“从事证券投资咨询服务业务,应当经国务院证券监督管理机构核准;未经核准,不得为证券的交易及相关活动提供服务”。根据中国人民银行等七部委发布的《金融产品网络营销管理办法(征求意见稿)》,通过直播、自媒体账号、互联网群组等新型网络渠道营销金融产品,营销人员应当为金融机构从业人员并具备相关金融从业资格;同时,任何机构和个人不得为非法金融活动提供网络营销服务,包括但不限于非法集资、非法荐股荐基等。

余金龙进一步指出,财商教育不同于其他教培分支,其带有金融属性,又属于投教和投顾的综合体,考虑到大部分业务采用线上授课,还涉及到网络经营、出版、视听方面的监管,目前,尚没有综合部门可以对其直属监管。

课程内容多元化

财商教育平台的盈利情况如何?以量子之歌(NASDAQ:QSG)为例,该公司不久前公布的2024财年第一季度(2023年6月至2023年9月)财报显示,该季度公司营业收入达8.69亿元,同比增长31.8%,经调整后的净利润为9396.6万元,单季度营收与经调整后净利润均创历史新高。财报显示,营业收入中包括企业服务收入6840万元,这是否是平台向金融机构引流服务获取的收入?

值得注意的是,财报中特别指出,公司个人在线学习服务收入同比增长29.2%至7.56亿元人民币,其中个人兴趣课程收入增加2.93亿元人民币。总体营业收入之所以没有达到相同增幅,原因在于被金融知识课程(财商课程)收入减少的1.22亿元人民币所抵消。

尽管此次季报中未详细披露财商课程的详细数据,但翻看量子之歌此前的财报数据也可以发现,财商课程占总体营收的占比正在不断下滑,2021、2022、2023财年(截止到当年6月30日)的占比分别为88.8%、80.2%、60.8%。

根据公开信息,量子之歌个人兴趣课程分别指专注个人价值提升的终身学习平台讲真(课程内容以视频剪辑等为主),以及中老年兴趣学习平台千尺学

堂。在财报中,量子之歌表示公司计划继续采取课程内容多样化的策略,因此分配至财商课程的资源将有所减少。

记者也注意到,在前述学习服务平台的工作人员发来的部分资料中,就有“零成本”副业赚钱系列课,其中介绍了不少通过短内容变现的收入,“靠播放量收益100万+/年”“合计收益90万+”“短时间实现财富阶层跨越”等图文频现。

无独有偶,微淼商学院方面也有类似的商业变化,公司创始人贺冠在微淼商学院之后又创办了“长轻营养食疗”(以下简称“长轻”),旗下在2022年至2023年间密集成立了多家相关的营养食疗科技公司等。有长轻前员工表示,由于业务重心转移,财商课的业务量减小,有不少微淼商学院的员工转职到了长轻,更有财商课程老师变成了营养师。

未来,公司是否会将业务重心完全从财商教育转移,如果财商课程业务的减少导致企业服务收入变化,公司是否也将通过个人兴趣课程或健康课程继续进行引流服务?对此,微淼商学院未回复。

在余金龙看来,近几年教培

行业已经完成了一个周期的轮回,目前将要走到行业重塑阶段之中,沿用旧的模式无法行远。余金龙建议,首先,由于业务延伸的引流、投顾等服务监管风险较大,以往财教平台先收取学费,再收获佣金的模式需要果断地将后半部分切割。此外,平台需要做好前端市场销售合规管理工作,可以有效降低客诉。具体可以加强对各类对外宣传文本、商品描述、师资介绍的审核。同时,由于财商教育叠加了金融属性,作为该业务的消费者,也要适当参考金融投资者的适格准入机制,虽然不需要进行相关风险等级测评,但少不了要建立准入制度。譬如年龄、身份、职业等过滤机制,此外还要禁止负债消费以及建立相关弱势群体禁入机制(包括大学生、离退休人员、孕妇、残疾人等)。

除此之外,余金龙还指出,目前市场上进行财商教育的也包括持牌金融机构、具有金融服务经验的互联网大厂、各类财经社区等。想要提升核心竞争力关键仍然在于其研发的课程,确保其投放到市场的相关课程满足一般受众群体对于相关金融财商教育的需求。同时允许根据不同类别、情况、条件的受众制定差异化的课程,确保课程质量适配不同群体。