

贴息加持 农商行冲入以旧换新市场

本报记者 郭建杭 北京报道

自2024年3月发布《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》的国家级政策以来，全国各省市相继推出了地方版的以旧换新政策，重点聚焦于汽车和家电两大行业。与此同时，各地也鼓励金融机构通过金融支持措施，促进以旧换新活动的开展。在这样的大背景下，农商行也加大了对消费

政策助力

为了积极支持消费品以旧换新，在相应的政策补贴落地之外，农商行方面也纷纷提供额外的满减优惠。

据记者采访了解，多家农商行推出的以旧换新专属消费贷产品在借贷利率和借贷额度上极具吸引力。与2023年相比，一些农商行的消费贷利率已下调0.2%至0.5%。同时，多家农商行提升了贷款额度，对符合消费品以旧换新补贴政策的贷款客户，还可以享受额外的利率补贴。

记者了解到，目前德阳农商银行针对辖内参与消费品以旧换新活动的个人，利率执行同期同档次LPR，结合德阳市财政贴息政策后，最终可得到较低的贷款利率。

今年4月9日，四川省人民政府网站发布《关于持续巩固和增强经济回升向好态势若干政策措施》的通知，其中提到强化财税政策支持、积极扩大有效投资、加快消费恢复提振、推动外贸提质增效、帮助企业降本减负、推进企业快速成长等6方面共18条政策措施。在实施消费信贷财政贴息方面，“对2024年4月1日至2024年9月30日期间，银行机构向省内居民发放1年期及以上，且贷款用途为汽车购置、电子产品、住房装修、家用电器耐用用品4类商品线下消费贷款，财政部门按照年利率1.5%、单笔不超过3000元给予居民1年期一次性贴息，居民在全省范围最高可享受2笔贷款贴息支持。

贷款市场的投入力度。《中国经营报》记者了解到，多家农商行纷纷加入以旧换新消费贷市场，在地方财政贴息政策的加持下，部分地区农商行推出的消费贷产品在特定时段内能够提供低至2%的消费端利率。

可以看到，监管部门积极推动金融机构在支持大规模设备更新和消费品以旧换新方面，已经取得实效。

政策助力

所需资金由省与市县按8:2比例负担。”

5月29日，德阳市商务局、德阳市发展和改革委员会等14部门印发《德阳市推动消费品以旧换新实施方案》显示，在开展汽车换“能”、开展家电换“智”及推动家装厨卫“焕新”方面，均有不同程度财政补贴。

重庆市的消费品以旧换新的贴息政策同样具有吸引力。

4月30日，重庆市商务委联合重庆市发展改革委等16部门印发《“爱尚重庆”消费品以旧换新实施方案》显示：“在家装厨卫消费品换新方面，支持家装消费品换新消费。2024年，对消费者旧房装修、局部换新等消费贷款，由市政财政统筹资金按照年利率1.5%、贴息时间最长不超过6个月给予贴息补贴，每笔贴息资金额度不超过2000元。”

为了积极支持消费品以旧换新，在相应的政策补贴落地之外，农商行方面也纷纷提供额外的满减优惠。

渝农商行(601077.SH)方面表示：“针对耐用消费品，联合重百商社电器、京东商城、苏宁易购、小米商城等商家和电商平台，开展了信用卡分期满减营销活动。截至2024年5月末，相关活动已产生分期金额超过2700万元，我行已补贴费用170万元。”

对于消费品以旧换新贷款

公开资料显示，南海农商银行近期针对消费品以旧换新的重点领域，推出了“焕新分期”“焕新家装贷”等定制化金融产品，打造了消费品以旧换新金融服务的矩阵。6月5日，四川德阳农商银行宣布，将联合德阳市商务局共同开发以旧换新系统，将贷服务入口接入系统，提供更加便捷的金融服务。通过以旧换新活动，旨在进一步激发德阳地区的消费活力。

政策助力

与其他消费贷相比有哪些优势，德阳农商银行方面告诉记者：“主要是所购买的消费品是否符合以旧换新政策，在符合政策要求的前提下，用户可以获得利率优惠。”

值得注意的是，在本轮农商行参与的消费品以旧换新贷款服务中，除了利率优惠外，贷款额度普遍提升，最高能达到百万元级别。例如青岛农商银行官方公众号在今年4月就公开推出“以旧换新消费贷”的贷款额度最高可达100万元，贷款期限最长可达5年，贷款利率执行优惠利率”的营销内容；德阳农商银行的以旧换新消费贷贷款额度最高达200万元；常熟银行家装场景分期贷款额度最高达到100万元。

对于大额度、长期限的消费贷产品如何把握风险，以及是否要通过与政府部门的联动进行风险控制等问题，部分农行人士对记者表示：“目前，消费品以旧换新贷款还是按照大额消费贷的风控标准进行，暂未单独开发风控系统。实际上，现在政务数据已经在线上信用贷款方面进行应用。此外，消费品以旧换新的大额长期限贷款面向的客群，主要是银行白名单客户、公职人员、正常缴纳公积金客户、机关企事业单位员工等，都可以申请该贷款。对于资质不符的客户，在贷款利率和额度方面会有所区分。”

金融助贷密集上市 寻觅业务第二曲线

本报记者 蒋牧云 何莎莎 上海 北京报道

近日，金融居间机构科技服务商——优卡集团，向港交所递交了招股书，独家保荐人为民银资本。不久前，数字化解决方案提供商——量化派科技有限公司(以下

绕不开的获客挑战

对于金融科技企业密集上市的情况，冰鉴科技研究院高级研究员王诗强向记者表示，金融科技上市是一个综合性考虑，如一些公司前期引入了一些股权投资，这些资金有上市要求；一些金融科技企业需要通过上市融资来提高企业资金实力，以便发展助贷业务。此外，企业上市，市场上的金融机构就可以基于企业公开信息、财报、市值等来判断是否合作，可以降低企业的沟通成本，吸引潜在商机。

从最新递表的优卡集团招股书来看，该公司主要通过自研SaaS平台“融享客”开展业务，具体收入由精准营销、科技订阅两部分组成。其中，精准营销服务近3年营收占比达90%左右。具体的业务模式为：公司从流量平台的H5页面或各类App处进行获客，用户注册后，将用户填写的信息分享至贷款中介机构。其中，相较于线上助贷，优卡集团的助贷服务更侧重线下信贷市场，服务于线下金融居间商。

财务数据方面，优卡集团2021年、2022年和2023年的持续经营业务收入分别为人民币1.91亿元、2.20亿元和3.34亿元，相应

简称“量化派”)也向港交所主板提交上市申请，联席保荐人为中金公司、中信证券。

值得注意的是，自进入2024年以来，已有多家金融科技公司在招股书寻求上市，其中，不少企业均从事金融助贷业务。对此，多位业内人士告诉《中国经营报》记者，

的持续经营净利润分别为人民币0.87亿元、0.68亿元和1.09亿元。

对于公司自身差异化赛道的选择，优卡集团通过招股书表示，金融居间机构市场是一个高度分散的市场。市场上大多数新人的小型机构一方面缺乏技术实力及难以按优惠的价格采购流量，另一方面亦缺乏相应资源将其业务流程数字化以提高运营效率。优卡集团认为，公司高度专业化的技术恰好可以满足客户的需求，且融享客平台已产生规模经济效益。作为这一专业市场的先行者，优卡集团占据先机，同时亦不断扩大大业务范围，全面满足客户科技服务的需求。

量化派方面，公司收入主要来自数字化营销(为本地商家或金融机构提供的精准营销服务，以及广告投放)和商品交易赋能，具体产品有App“羊小咩”和“消费地图”。其中，数字化营销业务近3年的收入占公司全部收入的76.8%、56.5%、62.2%。财务数据方面，2021年至2023年公司的营收分别为3.51亿元、4.75亿元、5.30亿元，经调整净利润(剔除股份为基础支付的薪酬、附带优先权的金

一方面，金融科技企业前期的股权投资者有上市要求。另一方面，通过上市也有助于进一步发展业务。

需要指出的是，在流量获客效率降低、信贷业务整体增速放缓等诸多业务挑战下，助贷市场的增长速度也在放缓。可以看到，多家企



不少助贷业内人士认为，助贷业务的高速增长时代已经过去。

融工具账面价值变动及开支)分别为0.67亿元、1.26亿元和1.48亿元。

值得注意的是，量化派在招股书中提到，公司净利润的增加一部分原因是由于成本的缩减，2022财年的销售及营销开支较2021年减少约6000万元。量化派称，公司自2022年起不再从第三方供应商采购用户流量，这导致广告推广及推广开支减少约6200万元。尽管公司认为通过去中心化平台的运营以及维持现有流量的基础上，公司脱媒风险较小，但通过数据可以看到，近3年“羊小咩”的月活数量持续减少，分别为75.7万人、67.5万人、52.08万人，“消费地图”方面则由2022年的6.23万人升至2023年的8.1万人，规模相对较小。

类似地，流量与获客挑战在优

设备更新和以旧换新政策时间表			
时间	会议	文件	内容
2023年12月11日	中央经济工作会议		坚持深化供给侧结构性改革和着力扩大有效需求协同发力，要以提高技术、能耗、排放等标准为牵引，推动大规模设备更新和消费品以旧换新
2024年2月7日	国家发改委	重点用能产品设备能效先进水平、节能水平、能效水平(2024年版)	重点用能产品设备能效先进水平、节能水平、能效水平(2024年版) 大力推广节能减排降碳先进技术，加快提升产品设备节能标准，支撑重点领域节能改造，助力大规模设备更新和消费品以旧换新
2024年2月23日	中央财经委第四次会议		研究大规模设备更新和消费品以旧换新问题，研究有效降低全社会物流成本问题。要打好政策组合拳，推动先进产能比重持续提升，高质量耐用消费品更多进入居民生活，废旧资源得到循环利用。要鼓励汽车、家电等传统消费品以旧换新，推动耐用消费品以旧换新。对消费品以旧换新，要坚持中央财政和地方政府联动。
2024年3月1日	国务院常务会议	推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案	坚持市场为主、政府引导，坚持鼓励先进、淘汰落后，坚持标准引领、有序提升，抓紧完善方案，精心组织实施，推动先进产能比重持续提升，高质量耐用消费品更多进入居民生活，加大财税、金融等政策支持，更好发挥能耗、排放、技术等标准的牵引作用
2024年3月27日	工信部	推动工业领域设备更新实施方案	到2027年，工业领域设备投资规模较2023年增长25%以上，规模以上工业企业数字化研发设计工具普及率、关键工序数控化率分别超过90%、75%
2024年3月27日	住建部	推动建筑和市政基础设施设备更新工作实施方案	以住宅电梯、供水、供热、供气、污水处理、环卫、城市生命线工程、建筑节能改造等为重点
2024年3月27日	商务部等14部门	推动消费品以旧换新行动方案	力争到2025年，实现国三及以下排放标准乘用车加快淘汰，高效节能家电市场占有率进一步提升；报废汽车回收量较2023年增长50%，废旧家电回收量较2023年增长15%；到2027年，报废汽车回收量较2023年增加一倍，二手车交易量较2023年增长45%，废旧家电回收量较2023年增长30%
2024年4月3日	央行、金融委	关于调整汽车贷款有关政策的通知	商用传统动力汽车贷款最高发放比例为70%，商用新能源汽车贷款最高发放比例为75%；二手车贷款最高发放比例为70%
2024年4月7日	央行	设立科技创新和技术改造再贷款	引导金融机构加大对科技型中小企业、重点领域技术改造和设备更新项目的金融支持力度。科技创新和技术改造再贷款额度5000亿元。
2024年4月27日	商务部	汽车以旧换新补贴实施细则	对报废两类旧车并购买新能源乘用车的，补贴1万元；对报废国三及以下排放标准燃油乘用车并购买2.0升及以下排量燃油乘用车的，补贴7000元

资料来源：中国银河证券研究院

“收旧”企业新赛道

尽管农商行对消费者提供的金融服务中暂不涉及“旧物”的处置回收部分，但对于“收旧”链条中的小微企业提供金融服务，或是农商行开拓“以旧换新”市场的另一重要切入点。

值得注意的是，从顶层设计到多个地区的细化方案中，都体现出对于旧物回收方面的重视，如优化以旧换新服务、完善废旧家电回收网络以及加大多元化回收的主体培育力度等。

《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》中提出，实施回收循环利用行动，并明确要完善废旧产品设备回收网络。在各省发布的以旧换新指导方案中，对于金融机构应加大推动消费品以旧换新方面的支持举措都进行了相应安排。部分省级文件中指出，鼓励金融机构加大对废旧家电回收及家电以旧换新相关企业融资支持力度，拓展相关消费信贷业务。

目前，在各级政府发布的方案中，对于消费品“旧物”的回收提供一次性补贴、销售渠道让利等支持。尽管农商行对消费者提供的

金融服务中暂不涉及“旧物”的处置回收部分，但对于“收旧”链条中的小微企业提供金融服务，或是农商行开拓以旧换新市场的另一重要切入点。

据记者了解，一些农商行已经开始探索这一领域。例如，青岛农商银行在汽车维修领域提供旧车报废和局部改造相关的贷款服务；天津农商银行制定了《金融支持以旧换新及品质消费农村行工作方案》，针对小微企业提供最高500万元的贷款额度。据悉，天津农商银行在加大回收循环领域支持力度方面优先部署，收集与电商平台、二手回收平台建立外包回收服务的小微企业资金需求，为企业设计授信方案，助力废旧产品设备回收网络高效运转。

目前，金融机构对二手回收企业、旧物处置企业以及汽车家电的拆装改造等小微企业的金融服务

有哪些？记者在采访中了解到，近两年报废机动车、电子产品回收价格走高，拆解回收成本较前几年有所增加。未来，随着以旧换新市场不断扩大，预计回收市场规模将增加，企业扩大市场、增加收购规模的预期也随之增强。

山东省内某农行人士告诉记者，再生资源回收公司一直是农商行服务的细分行业之一。目前对于这类企业，农商行会特别关注他们在科技创新和技术改造设备升级方面的贷款需求。对于再生资源行业内的企业风控要求，除了传统企业贷款的评估要素之外，还要评估设备的价值和折旧程度等因素。

通过这些措施，农商行不仅能够为消费者提供全面的金融服务，还能积极参与到以旧换新市场中，推动废旧物品的回收利用，促进绿色消费和循环经济的发展。

高速增长时代已过

事实上，量化派已经先后三次谋求上市。

在此前递交招股书时，量化派助贷业务的合规问题被监管特别关注，被要求说明公司助贷业务是否属于类金融活动，是否涉及个人征信业务服务，是否已取得相关业务资质许可，是否符合国家法律法规规定；公司主要境内运营实体开发、运营的网站、App等产品情况，收集和存储用户信息规模、数据收集使用情况，是否存在向第三方提供信息的情形，上市前后个人信息保护和数据安全安排或措施；公司“羊小咩”等平台存在大量用户投诉的原因以及公司涉及行政处罚情况，是否存在重大违法违规行为，是否对本次发行上市构成实质障碍。

类似地，其他涉及助贷的拟上市企业也在合规方面受到关注。在此背景下，多家拟上市企业近期下架了相关的助贷产品或入口。

对此，博通咨询首席分析师王蓬博向记者表示，合规性一直是金融居间机构的生命线，助贷机构合规受到重视则有两个方面原因，一方面是助贷机构为用户的第一接触方，用户的来源与信息等都涉及用户的个人权益保护；另一方面，助贷和特牌金融机构的合作近年来已被监管进行规范调整，是重点需要关注的方向。

不少助贷业内人士认为，助贷业务的高速增长时代已经过去。

王诗强表示，虽然消费金融业务短期内会保持增长，但是助贷机构的竞争会更加残酷。特别地，传统金融机构不仅自己在加大布局主动获客业务，而且会对已经通过

银行授信且正常还款的优质客户进行二次营销，这可能导致一些助贷机构客户流失，规模增长乏力。

记者注意到，助贷企业纷纷开启业务第二曲线。

比如，优卡集团方面通过招股书表示，融享客目前不仅提供精准营销服务，还提供一整套后端功能，使金融居间机构能够对其主要业务流程进行数字化转型，推动业务进入了一个新的增长阶段。不过从数据来看，目前优卡集团除精准营销之外，科技订阅以及广告收入占总体营收的比例分别为7.7%、6.1%、10.9%，规模仍有待提升。

量化派方面也通过招股书表示，在业务伙伴(本地商家)对数字化解决方案的需求不断增加且需要通过专有本地消费App，与某一特定地理区域的终端客户建立联系的推动下，公司于2021年下半年开始通过建设及运营专有本地App(如县福汇)，为专有本地消费App的发展作出贡献，帮助本地商家建立线上业务及数字化运营流程，并于2022年第二季度开始运营“消费地图”。数据显示，截至2023年，其数字化营销的主要客户已由金融机构为主，转换至本地商家为主。

不过，在王蓬博看来，数字化转型的业务赛道同样竞争激烈，助贷机构最终能否成功获得新的业务增长仍有待时间验证。关于金融助贷业务接下来的增速是否会放缓，以及公司的业务重心是否会转变等问题，记者分别向优卡集团、量化派发去采访函，截至发稿前未收到正式回复。量化派相关负责人向记者表示：“公司仍处于静默期，以公开信息为准。”