

破局“母子差异化” 金租专业子公司纷纷成立

本报记者 石健 北京报道

眼下,设立金租专业子公司已经成了多家金租公司的“头等大事”。东部省份一家金租公司相关负责人

人对《中国经营报》记者说:“虽然专业子公司已经批复了,但是工作并没结束,我们还在谋划具体的业务,以期专业子公司能够开好局。”

记者注意到,近两年尤其是今年

月以来,多家金租公司在为设立专业子公司跑注册、跑批复、跑业务。如工银金融租赁有限公司(以下简称“工银金租”)在中国香港设立专业子公司,民生金融租赁股份

有限公司(以下简称“民生金租”)设立民生航空航空金融租赁有限公司(以下简称“民生航空航空金租”)等。据不完全统计,目前金租行业已经设立了9家专业子公司,

而2023年以来成立的就有5家。对于金租公司纷纷布局专业子公司,多位行业人士在接受记者采访时表示,专业子公司的落地,一方面是基于监管政策的不断转向,

更加要求金租公司要实现专业化发展。另一方面,随着金租公司面临转型,也需要母子子公司实现差异化发展,继而能够更好地服务实体经济,实现金租公司的“金融属性”。

聚焦差异化

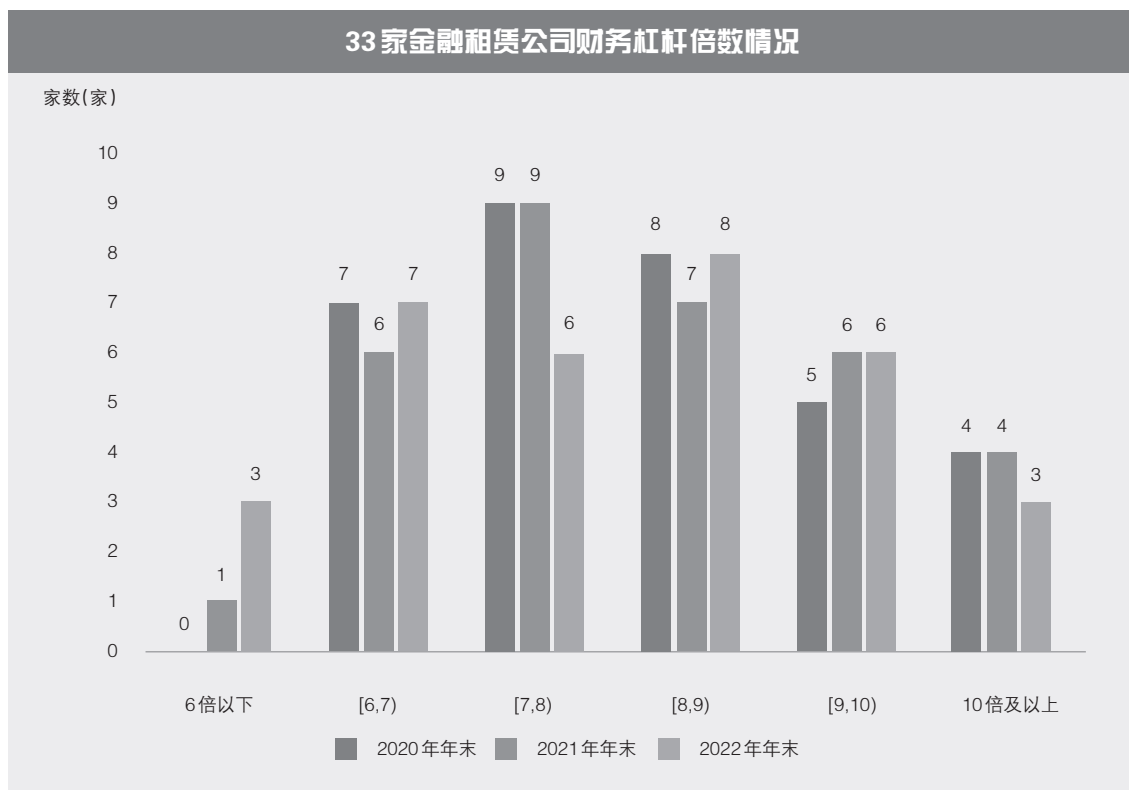
随着专业子公司业务不断拓展,盈利能力不断提升,将有助于提高母公司的整体盈利能力。

全球租赁业竞争力论坛秘书长聂伟柱在接受记者采访时表示,金融租赁公司专业子公司,是指金融租赁公司依照相关法律法规在中国境内自由贸易区、保税地区及境外,为从事特定领域融资租赁业务而设立的专业化租赁子公司。这里的特定领域,是指金融租赁公司已开展且运营相对成熟的融资租赁业务领域,包括飞机、船舶以及经监管部门认可的其他租赁业务领域。

前不久,国家金融监督管理总局金融机构准入司公布相关批复信息显示,同意工银金租在香港设立工银航空金融租赁有限公司(以下简称“工银航空金租”),以自有资金出资9亿美元,并持有工银航空金租100%的股权。值得注意的是,这已经不是工银金租第一次设立专业子公司。同时,工银金租也成为行业首家拥有两家专业子公司的金租公司。工银金租第一家专业子公司为工银航空金融租赁有限公司,于2018年3月15日在香港注册成立,并于3月28日在香港开业。

2024年3月,国家金融监督管理总局发布批复公告,表示《民生金融租赁股份有限公司关于申请设立航空航空专业子公司的请示》及相关说明解释材料收悉。国家金融监督管理总局同意民生金租以自有资金出资4亿美元(或等值港币),在香港设立民生航空航空金融租赁有限公司,并持有民生航空航空金租100%的股权。彼时,民生航空航空金租为行业中第7家金融租赁专业子公司。

不过,记者在采访中了解到,眼下已经成立、批复或正在筹划成立专业子公司的金租公司,并非全都聚焦飞机、船舶等业务。东部沿海省份某家金租公司



数据来源:Wind、联合资信

就将聚焦农机设备设立专业子公司,公司表示,将专注于服务农业和科技行业,与国内外一流农业机械、科技设备厂商合作,为各类农户、小微企业采购设备提供金融支持。在完成筹建后,该公司也将成为全国第一家专业服务农业和科技行业的金租专业子公司。

民生金租总裁孔祥歌对记者表示:“民生金租是国内最早开展航空、航运业务的金租公司之一,此次获批在香港设立专业子公司,将有助于公司探索低成本直接外汇融资,提升全球化金融服务能力,推动航空、航运项目业务的进一步发展,积极服务中国制造‘走出去’,支持构建双循环发展新格局。”

在多位业内人士看来,专业子公司作为独立法人,可以独立

开展业务并承担盈亏责任。随着专业子公司业务不断拓展,盈利能力不断提升,将有助于提高母公司的整体盈利能力。专业子公司可以利用其在特定行业或领域的专业优势,进一步拓展市场份额,提升市场竞争力。专业子公司的成功运营将有助于提升金租公司的品牌效应和知名度,增强客户对公司的信任和认可。与此同时,设立专业子公司对金租公司的益处在于能有效隔离风险,优化资源配置,提升专业化和市场竞争力,通过独立融资与资本运作增强财务灵活性,并享受可能的政策与税务优惠,从而促进公司整体稳健发展与盈利能力提升。

在一家筹划专业子公司的金租公司负责人看来,筹划并设立专业子公司,其目的还是在于提

升金租母公司的差异化。“所以才会鼓励金租公司在境外开设专业子公司,同时鼓励金租公司在某个领域能够做大做深。对于金租公司来说,监管定义其是信贷业务的有益补充。专业子公司可以为企业带来设备,同时解决资金的难题。一方面,专业子公司能够更加聚焦解决企业的产能、资金等问题。另一方面,专业子公司也可以不断发挥自身的金融优势,更好地成为金融体系的一员。对于金租公司来说,尤其是专业子公司,未来的发展目标就是进一步壮大实体经济,这涵盖很多领域,不仅包含飞机、船舶等运输领域,还包括加工、制造等设备领域,可以预见的是,未来的专业子公司一定会颇具规模,同时能够涵盖多个领域,发挥更大的作用。”

有效隔离风险

设立专业子公司将成为金租公司一道有力的屏障,隔离一定的风险。

采访中,记者了解到,事实上,2014年时监管层面便提出鼓励金租公司开设专业子公司,但是2014年至2023年期间,仅有4家专业子公司成立。而2023年以来则有5家专业子公司成立。对于为什么在眼下专业子公司风生水起,有业内人士表示,此前金租公司对于设立专业子公司一直态度审慎,因为彼时金租公司都在比拼资产规模,希望做大做强母公司,继而一度形成了“千亿”资产规模的比拼时代。但是,随着监管政策的不断强化,金租公司对业务的不断调整,金租行业对于转型需求的迫切等因素,专业化的发展已经成为必然的方向,由此带来的必然趋势是,金租专业子公司的设立将得到监管的支持。

对于金租公司设立专业子公司,在业内看来,还基于监管因素的考量。其背后是监管出台的规定要求金租公司实现业务上的转型。2023年7月25日,国家金融监督管理总局出台《关于进一步做好金融租赁公司监管工作的通知》(非银函〔2023〕149号)(以下简称“149号文”)。“149号文”提出,监管重点是“严禁开展非设备类售后回租”,核心监管目标是防控将售后回租业务异化为抵押贷款业务。事实上,近年来,随着金租行业的出现,一些灰色地带也开始出现,不过随着监管政策的完善和处罚力度的加大,这些灰色地带也在逐步退出历史舞台。

对此,一家金租公司从事平台类业务的工作人员告诉记者:“金租业务具有‘融资’和‘融物’两方面的性质,有些平台公司因为急于融资,便在租赁物上做文章,将一些不动产作为租赁物进行融资。一方面,如果平台公司出现还款压力,租赁物的价值是很难界定的,

这就造成不必要的法律纠纷。另一方面,也会造成‘高估值’之类情况,造成金融资本无序扩张,从而造成一定的金融风险,随着监管文件出台的落地落实,未来金租公司将不能与城投平台开展业务,尤其是像道路、地下管网等,将不能用来作为租赁物开展金融租赁业务。存量业务到期之后也不能续做。所以对于一些平台业务量较大的金租公司来说,这部分业务的资产规模将有所缩减,金租公司需要开拓其他业务或者新业务来实现资产规模不‘缩水’。”

多位金租行业人士在采访中直言,金租行业的专业化口号已经喊了多年,眼下,正随着金租公司设立专业子公司而迈出专业化的坚实一步。设立专业子公司将成为金租公司一道有力的屏障,隔离一定的风险。但是,设立专业子公司的过程中,金租公司还需要不断梳理转型发展中的难题,比如专业化中应该设立哪些业务,如何应对风控的挑战,如何解决资金的难题。

记者注意到,对于已经设立的专业子公司,大部分设立在香港、新西兰等地。对此,广东一家金租公司负责人告诉记者,依托地域优势,将有助于更好地发展专业子公司。如2023年9月,广东省人民政府办公厅印发了《广东省大力发展融资租赁支持制造业高质量发展的指导意见》,明确以横琴、前海、南沙为集聚地,打造立足湾区、联动港澳、服务全国、辐射全球的融资租赁业发展高地。支持前海完善深港跨境融资租赁产业生态,与香港联动开展飞机、船舶等融资租赁。“对此,在香港设立专业子公司,一方面有着地域的便利性,另一方面将有助于推进融资租赁生态和跨境租赁生态的形成。”

金融壹账通业务变革:终止云服务 大力拓展境外市场

本报记者 蒋牧云 何莎莎 上海 北京报道

近日,金融壹账通(6638.HK)发布公告称,由于更多关联客户[指中国平安保险(集团)股份有限公司的附属公司和联营公司,以下简称“平安集团”]自2024年7月起终止使用公司的云服务,公司将于2024年7月起逐步终止经营云服务。

此外,金融壹账通终止云服务后,欲推动第三方收入的增长并深耕境外市场。对此,有业内人士向《中国经营报》记者表示,由于金融云服务是典型的技术密集型的行业,其规模效应非常明显,金融科技公司在境内想与互联网大厂竞争很难取得优势。不过随着数字化转型的加速,境外新兴市场对金融科技的需求是日益增长的,发展空间较大。

预计影响全年业绩

对于为何考虑在这一时间终止云服务,金融壹账通在公告中表示,主要由于云服务的业务模式属用量密集,关联客户终止采购导致云服务的规模经济下跌与不可持续的运营成本水平,阻碍了公司持续降本增效的力度。因此,董事会于2024年7月11日决定,为符合该公司及其股东整体利益,将于2024年7月起逐步终止经营云服务并将与客户商讨过渡安排(如有)。关于平安集团终止采购金融壹账通云服务的具体原因,记者分别询问

致力拓展第三方客户

回到金融壹账通自身,在终止云服务后,金融壹账通的业务重心何去何从?公告中,金融壹账通强调,公司对打造高价值、高门槛产品并深耕境外市场方面持续进行的战略资源分配,预期能推动来自优质+客户收入增长,尤其是第三方收入的增长。

对此,金融壹账通相关负责人也告诉记者,公司目前将持续践行“客户深耕”的发展战略,并注重产品的整合及升级。通过深挖客户需求、持续打磨产品、交叉销售与客户建立深度合作,同时持续拓展客户规模,尤其是三方客户和优质+客户。“只要我们踏实做好战略执行,一定能带来巨大的回报,实现公司的中期目标(包括第三方占主要收

了金融壹账通、平安集团,金融壹账通,相关负责人仅表示是采购策略调整。

记者了解到,金融壹账通自2020年起,通过“加马平台”向金融机构提供云服务,官网信息显示,“加马平台”整合了各类可应用于广泛金融服务业的解决方案。包括核心银行业务、智能语音服务、监管科技、数字化管理以及技术基础设施(包括开放平台、区块链和金融云)。

业绩方面,云服务亦是金融壹

账通近年来主要的收入来源之一。

数据显示,2022年、2023年金融壹账通云服务收入分别为人民币13.16亿元、12.46亿元,占公司当年总收入约29.5%及34.0%。其中,13.1亿元、12.4亿元,即99.6%、99.5%的收入来自平安集团。截至2024年3月31日止的三个月,云服务收入为0.32亿元,占公司同期持续性业务总收入约44%,其中约99.4%来自平安集团。

关于终止云服务业务后,可能对业绩带来的影响,金融壹账通对

人,并实现盈利)。”该负责人表示。事实上,金融壹账通虽然依托于平安集团,但将集团的科技力量向外输出亦是其主要目标,但多年来,从前述业绩表现来看,其始终对集团有所依赖。从企业经营来看,除了此次的业务调整外,其对自身构成也在不断调整,2022年、2023年分别向兄弟公司出售了持有的不良资产公司40%股权、虚拟银行100%股份。

对此,有金融科技人士告诉记者,包括金融云在内的金融科技服务,在拓展TO B业务时,确实有小的难度。比如,金融机构天然对数据安全性有极高的要求,因此,建立信任是漫长而复杂的过程,监管的合规要求更高也对云服务商提出

更高要求。与此同时,不同金融机构的需求差异较大,需要高度定制化的解决方案。除了安全性与合规性之外,该人士表示,金融机构在选择云服务时还有其他多重考虑,比如成本效益,服务的灵活性能否适应快速变化的业务需求等。

该人士进一步表示,云服务是典型的技术密集型的行业,其规模效应非常明显,这也导致国内市场的大部份份额被大型互联网公司占据,在国内和互联网大厂比拼云实力,金融科技公司几乎很难有优势。

数据也显示,云服务的市场份额已被头部几大厂商牢牢占据。根据2024年6月国际数据分析机构IDC发布的《中国金融云市场(2023下半年)跟踪》,中国金融云(平台)解决方案市场份额中,前五大厂商占据了74%的市场份额,市场其他厂商则瓜分剩下的26%市场份额。金融云(应用)解决方案市场前五市场份额总和则为28.4%,同比上升1.4个百分点,市场集中度提升。报告中提到,在经济整体上行压力较大的情况下,头部应用解决方案服务商依托多年积累的客户信任度和对行业动态的把控能力,对应用市场需求的捕获能力增强,提升了市场份额。

关于金融壹账通如何看待自身的竞争优势,以及接下来的战略考量,公司相关负责人告诉记者,公司以“技术+业务”为独特竞争力,帮助客户提升效率、降低成本等,这也是公司持续赢得新业务并

公告表示,董事会预期因终止经营,今年下半年及全年来自云服务业务的收入将大幅下降,但公司一直在开发及提供全面及定制的技术解决方案,以满足平安集团的需求并提高其运营效率,与平安集团的战略业务关系维持不变。

在公告中,金融壹账通也提到,将与客户商讨过渡安排(如有)。那么,平安集团对云服务的的需求接下来将由谁来承接?

记者注意到,平安集团的全资子公司平安科技(深圳)有限公司

(以下简称“平安科技”)运营“平安云”业务。根据官网介绍,平安云依托平安集团在金融领域积累的综合优势,赋能金融壹账通搭建全球金融科技SaaS云平台,已建成银行云、投资云、保险云等。也有业内人士告诉记者,金融壹账通的云服务底层架构、运维、流程管理等均使用过平安科技的产品或服务。未来,平安集团是否会直接通过平安科技上云?对此,记者分别采访了平安集团、金融壹账通,截至发稿前尚未收到正面回复。

展战略方面,公司将持续加速产品、客户、市场战略的落实,同时继续降本增效,优化投产效率。围绕重点目标客户,持续挖掘需求,赋能客户价值不断提升,实现业务规模可持续增长。同时大力拓展东南亚、南非等境外市场,推进以智能语音为代表的标准化科技产品的行业解决方案出海,实现业务突破。

对于金融科技在海外的发展空间,前述业金融科技人士表示,在海外,特别是在新兴市场中,随着数字化转型加速,对于金融科技服务的需求正在快速增长。金融壹账通如果能够成功地将其在国内积累的经验和技术输出到海外,利用其在金融领域的专长,有可能找到新的增长点。