

消费金融“头牌”重组落定 资产质量考验股东协同

本报记者 郑瑜 北京报道

昔日消费金融巨头捷信消费金融有限公司(以下简称“捷信消金”)的重组方案,近日通过天津银行(01578.HK)的公告浮出水面。根据披露,京东集团、中国对外经济贸易信托有限公司(以下简称“外贸信托”)、天津经济技术开发区国有资产经营有限公司及天津银行将成为捷信消金的新股东。

减资、引战:昔日债权人成为新股东

两次质押完成后,捷信消金合计被质押的股权数额达到70亿元,与该公司注册资本一致,被质押的股权比例达到100%。

根据近期天津银行公告,通过先减资、后引进战略投资者增资的股权重组方式,将捷信消金的注册资本从70亿元调整至50亿元。

捷信消金70亿元的注册资本即使在目前也属于业内排名第四的水平,即便是减资,等待南银法巴消费金融有限公司(以下简称“南银法巴”)增资至60亿元计划落成后,仍然可以与平安消费金融有限公司并列第七。

依照公告,捷信消金的减资程序为捷信消金注册资本减少,捷信集团(Home Credit N.V,捷信消金的现有股东)不在减资程序中从捷信消金取得减资款或任何款项。

增资程序为引入广东晶东贸易有限公司(以下简称“晶东贸易”)、网银在线(北京)商务服务有限公司(以下简称“网银在线”)、外贸信托、天津经济技术开发区国有资产经营有限公司及天津银行作为新增股东,其中,天津银行出资5亿元,与京东主导捷信消金股权重组工作。

公开资料显示,晶东贸易、网银在线均为京东集团旗下公司。根据公告,天津银行作为捷信消金的主要股东,自取得10%股权之日起5年内不得转让所持有的股权。

值得关注的是,此前,捷信消金的股东捷信集团将其持有的价值23.1亿元、46.9亿元的股权分

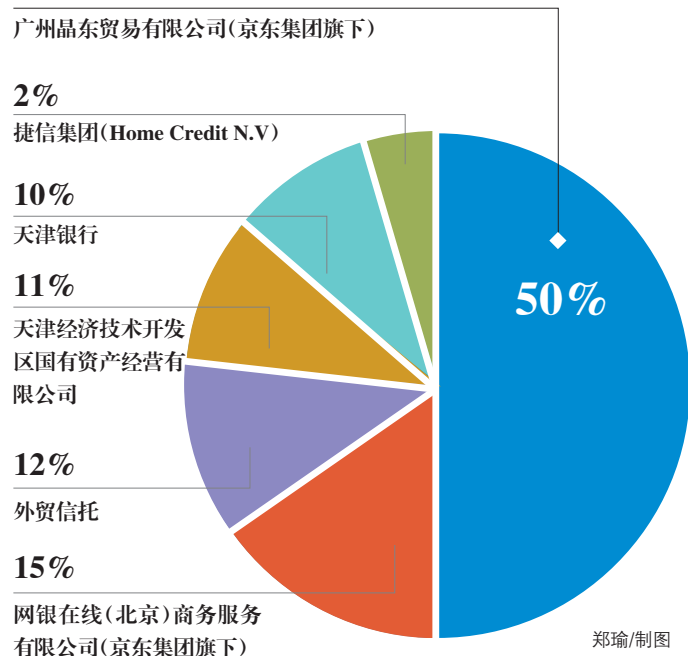
作为我国首批获批的消费金融牌照试点公司之一,捷信消金曾以线下场景分期模式异军突起,其合作销售网点一度突破20万个,员工规模超过4万人。然而,从2019年起,捷信消金的经营业绩不断下滑陷入困境,到今年70亿元股权被悉数质押。

如今,重组的消息为这家老牌消费金融公司揭开了新篇章,过去的故事将教会消费金融市

哪些经验?昔日巨头重启市场还将面临哪些挑战?

多位业内人士告诉《中国经营报》记者,捷信消金的重组虽然引入了新股东,但面临的挑战仍不可忽视。一方面,捷信消金的资产质量问题令人担忧,其以往以自营业务为主,过多依赖线下渠道;另一方面,当前消费金融行业内卷加剧,头部公司市场地位已较为稳固,竞争压力较大。

捷信消费金融重组后股权分布图



别处置给了天津银行与外贸信托,两次质押完成后,捷信消金合计被质押的股权数额达到70亿元,与该公司注册资本一致,被质押的股权比例达到100%。

天津银行与外贸信托作为债权人,占有债务人或者第三人出质的财产,并有权在债务人不履行到期债务或者发生当事人约定的实现质权的情形时,就该动产优先受偿。

关于重组之后质押股权与债务情况将如何处理,记者向天津银

行与外贸信托分别发去采访函,截至发稿,尚未收到正面回应。

中伦律师事务所合伙人刘新宇向记者表示,理论上,根据法律规定,在捷信消金转让被质押的股权之前,应当获得债权人的同意,否则不得转让股权。

刘新宇称,若债权人同意进行股权转让,则债务人应当以股权转让所得的价款提前清偿相关债务,在这种情况下,相关主债务已经被清偿,不会导致京东所收购的股权被处置。

裁员、坏账:线下资产质量承压

从2023年至今,捷信消金公开披露的不良贷款转让项目未偿本息总金额逾240亿元。有银行业人士告诉记者,捷信消金的资产质量将十分考验京东的整合能力。

捷信消金官网显示,其2010年正式开业,累计服务客户超过8400万。业务覆盖全国29个省份和直辖市、300多个城市。

在成立之初,捷信消金以提供3C(计算机、通讯和消费电子产品)分期为主的商品贷款,后来扩展到消费贷款、信用卡/循环贷款及其他产品。

2017年,捷信消金业务覆盖达到312个城市,拥有合作销售点逾23.75万个,员工超7.3万人。2017年年末,捷信消金资产总额达到878.88亿元。根据6年后的2023年消费金融公司总资产排名,排名第二的兴业消费金融股份公司总资产也仅在869.3亿元的水平。捷信消金在当年的发展可谓一骑绝尘。

2018年年末,捷信消金合作销售点逾25.33万个,员工约4.42万人,资产总额990.75亿元。当年捷信消金营收超过百亿元,达到182亿元,也是唯一一家营收超百亿元

的持牌消费金融公司。

2019年,捷信消金资产规模突破千亿元,达到1045.36亿元,并且拥有合作商户29.06万家,员工约3.67万人。当年营收170亿元,位于行业第一;净利润11.4亿元,位于行业第二。同年,捷信消金在港交所提交招股说明书,但此后并无下文。

2020年疫情的到来,让这家以线下模式为主的消金公司遭遇困境。2020年,捷信消金营收112.32亿元,比上一年下降35.15%。

根据2020年年末数据,捷信消金的逾期贷款占比达到21.87%;2017—2019年,捷信消金逾期贷款占比分别为16%、21%、16%。

在上述背景下,捷信消金也曾尝试过转变,比如尝试与线上电商平台合作,但其后合作也宣告暂停。在人事方面,2021年捷信消金董事长进行变更。

但是前述调整终究也未能阻挡捷信消金的颓势。虽然2020年

后,捷信消金便不再披露财报,但根据捷信集团母公司PPF集团公布的2022年财报数据,2022年捷信消金实现总营收3.86亿欧元(约29.85亿元人民币),同比下降66%;利息净收入为1.9亿欧元(约14.66亿元人民币),同比下降73%。净利润情况则并未披露。

2024年12月17日,捷信消金公布关于2024年第6、7期个人不良贷款(个人消费贷款)转让项目不良贷款转让公告,转让资产笔数分别为29.8万笔、3.22万笔,未偿本息总额分别为16.79亿元、0.21亿元。

根据记者统计,从2023年至今,捷信消金公开披露的不良贷款转让项目未偿本息总金额逾240亿元,其中最大一笔在2023年,金额为169.75亿元,2024年11月消费金融公司全行业公开转让不良资产也仅仅将近200亿元。

有银行业人士告诉记者,捷信消金的资产质量将十分考验京东的整合能力。

整合、协同:激烈竞争中如何突围

京东自身拥有庞大的用户基础、成熟的白条类产品以及丰富的消费场景,具备一定壁垒。

不过,此次重组,业内也向记者传达了一些乐观的展望。

行业共识在于,京东自身拥有庞大的用户基础,成熟的白条类产品以及丰富的消费场景,具备一定壁垒。消费金融牌照的获取不仅提升了合规性,更为其在金融业务上的进一步扩展铺平道路。此外,捷信消金在线下渠道多年积累的资源或能为京东补充市场经验,帮助其拓展线下业务。

京东集团对记者表示:“在天津市政府和监管机构指导下,我们将与外贸信托、天津经济技术开发区国有资产经营有限公司、天津银行、Home Credit N.V有序参与捷信消金重组。”

北京市社会科学院副研究员王鹏认为,当前消费金融虽面临内

卷和风控挑战,但仍是入局的好时机,市场需求存在,政策环境有利,且技术进步助力风控模型升级。精细化运营和差异化服务可找到新增长点。

王鹏表示,京东入局消费金融的优势在于技术、场景和品牌影响力。然而,也面临市场竞争激烈、风控模型需优化和合规要求严格的挑战。为应对这些挑战,京东需不断创新服务模式,优化风控体系,确保业务合规发展。

某消费金融公司高层人士告诉记者,京东在消费金融领域已经有一定的布局 and 积累,特别是在数据风控、金融科技方面具有较强的实力。京东参与捷信消金重组,可以借助牌照优势和丰富的消费场景,提升竞争力。

“此外,京东拥有庞大的用户基础和丰富的消费场景,这为其消费金融业务提供了天然的流量和数据支持。”该人士说道。他同时也表示,京东需要在激烈的市场竞争中,找到差异化的竞争策略,以及如何更好地利用自身的数据和技术优势提供服务。

根据行业数据,截至2023年年末,消费金融公司资产规模及贷款余额均突破1.1万亿元,累计服务客户超过3.7亿人次。

随着资产规模的飞速增长,和监管新规的出台,日前南银法巴也以增资至60亿元注册资本,在银行主力军入场提高行业门槛、竞争加剧的背景下,留给捷信消金的数字转型与创新考验仍待股东的解答。

保险科技企业扎堆上市 “押宝”新能源车险

本报记者 蒋牧云 李晖 上海 北京报道

近日,保险科技企业益盛鑫科技(YSXT.O)成功在美国纳斯达克上市,公司以每股4美元发售125万股,募资500万美元。值得注意的是,自2024年以来,保险科技进入上市潮,目前已有多家企业宣布IPO计划,包括益盛鑫科技在内,已有3家企业成功上市。

对此,多位业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,之所以出现保险科技扎堆上市,更多是资本退出需要,频繁的破发现象则反映出市场对保险科技行业增长可持续性的担忧。需要指出的是,目前国内保险科技的商业模式大部分为保险业务+科技赋能,在行业佣金水平下降以及技术创新同质化的背景下,保险科技的盈利能力如何进一步提升,是业内亟待解决的问题。

上市临界年到来

公开信息显示,自2024年以来,除了益盛鑫科技之外,还有手回科技、圆心科技、有家保险(UBXG.O)、恒光保险、致保科技(ZBAO.O)、元保科技、i云保、众森科技等多家保险科技或代理公布了IPO计划。其中,有家保险、致保科技以及益盛鑫科技已成功实现IPO。此次上市的益盛鑫科技定位于“场景化保险解决方案提供商”,具体场景包括汽车、汽车后市场、金融等,更侧重于车险市场。

对于保险科技上市潮的出现,北京鑫科金融发展研究院执行院长甘玉涛向记者表示,之所以出现保险科技扎堆上市,更多是资本退出的要求。“纵观这一波寻求上市的保险科技企业,大多成立于2015年以后,而一级市场资本的平均投资期限也就是5—7年,加上诸如对赌或者其他协议要约影响,今年几乎到了不得不上市的临界年。”

新能源车险迎发展机遇

回到刚刚上市的益盛鑫科技,在截至3月31日的2024财年中,汽车保险售后增值服务占据益盛鑫科技总收入的77.8%,具体包括车辆安全检查(车辆变速箱、变速器等方面检查)、驾驶风险筛查(分析用户过去的违规行为、保险、索赔和检查数据,以评估分析)、指定司机和救援、车辆维护等。

业绩方面,在截至3月31日的2023财年和2024财年中,公司总收入分别为4923.35万美元和5854.67万美元;净利润分别为490.46万美元和456.6万美元;毛利率由2023财年的14.5%下降为11.9%。

另一值得关注的现象是,尽管不少保险科技企业已经完成了上市,但后续的股价表现均不甚理想,纷纷破发。其中,有家保险、致保科技、益盛鑫科技的发行价分别为每股5美元、4美元、4美元。截至北京时间12月26日,3家企业的股价分别为每股3.6美元、1.82美元、3.2美元。

对保险科技资本市场遇冷破发的现象,甘玉涛告诉记者,目前国内保险科技的商业模式大部分都是“保险+科技”,即保险业务+科技赋能,保险业务收入主要是通过控制的保险经纪牌照来获得渠道费或者手续费,这部分在“保险姓保、报行合一”政策推行下,各家保险公司的费用支出在持续下降。

从“报行合一”执行效果看,全行业相关渠道平均佣金水平较之前降低30%。

除此之外,甘玉涛还补充道,当前我国保险科技的成果数量较

少,创新方向、模式较单一,保险科技成果成熟化程度低。市场上仍有大量的保险公司对保险科技的运用程度相对缺乏,这直接导致保险科技企业科技收入占比过低,或者科技部分的估值不高,这也是市场对其得出的一种预判。

对此,北京市社会科学院副研究员王鹏告诉记者,股价频繁破发现象也反映出资本市场对公司盈利模式单一、主要业务增长可持续性仍有待观察等方面的担忧。

对于行业在二级市场普遍低迷的情况,与益盛鑫科技同样侧重于汽车保险的另一上市保险科技企业车车科技(CCG.O)相关负责人表示,近年来,在全球资本市场受到多重因素的影响下,资本市场整体表现谨慎。特别是在美国上市的大多数中概股,市值都被严重低估,市场整体环境对新上市公司并不友好。因此,选择在境

当地业务伙伴合作更有效地进入这些市场,并减少初期资本支出。基于新能源车具有与传统燃油车不同的风险特征,公司提供的风险筛查服务也对新能源车险更为重要。

记者注意到,车车科技也将业务聚焦于新能源车险,并因此获得了盈利能力的增长。车车科技2024年第三季度未经审计的财务业绩报告显示,公司营业收入达8.5亿元,同比增长3.3%;净利润为410万元,经调整后净利润为260万元,实现首次盈利。

车车科技相关负责人表示,“公司能够实现快速增长首先



视觉中国/图

外上市会面临融资和发行的挑战。“但一家公司的市值最终会回

归到公司经营的基本面,市场更关注的还是具体的经营指标。”

是新能源汽车销量快速增长,以及新能源车险得到快速增长。据我们了解,2024年前10月,新能源商业车险保费达907亿元,同比增长52.74%。其次是车车科技已经与15家以上的主流新能源车企业建立了战略合作。此外,车车科技也进行了技术创新与服务优化。”

对于车险科技未来发展方向的选择,天使投资人、资深人工智能专家郭涛向记者表示,为了提升差异化竞争力,保险科技企业需要加强与其他行业的合作以提供更全面的服务,提供更精准的风险评估和个性化的保险方案。

甘玉涛也向记者表示:“车险科技借助新能源车大发展的历史机遇,将原有的以汽油车为主的产品模型进行重构,从原本不可保、不敢保、不全保的标的人手,尽早地推动UBI一类新型定价模型落地。”

不过,也有业内人士向记者指出,尽管保险科技正致力于通过技术来赋能车险的定价,但当前车险的同质化情况也需要关注。该人士认为,由于车险是标准品,定价权实际在监管侧,各家保险公司的精算部门不能也不敢进行创新与差异化定价,业内也在关注未来是否有进一步自上而下的改革。