

行业竞争愈演愈烈

消费金融头部平台优势明显

李锐

至少从目前来看,消费金融已经成为整个行业的必争之地。日前,来自度小满金融的信息显示,哈银消费金融完成股东工商变更。而随着中报的发布,多家消费金融公司的成绩单也正式出炉,消费金融行业分化趋势日趋明显,头部平台已经在这场竞争中取得领先优势。

度小满正式进军消费金融

随着股东变更的正式完成,度小满金融宣布正式进军消费金融。日前,哈尔滨哈银消费金融有限责任公司(以下简称“哈银消费金融”)完成一轮注册资本和投资人变更,注册资本由10.5亿元增至15亿元。其中,新增度小满(重庆)科技有限公司出资45000万元,持股比例30%,其余股东出资不变,但随着注册资本的增加而持股比例有所减少。

今年5月16日,银保监会黑龙江监管局发布《关于核准哈尔滨哈银消费金融有限责任公司增加注册资本和调整股权结构的批复》(黑银保监[2019]250号)显示,哈银消费金融增资获得批复,度小满金融旗下全资子公司被批准加入前者股东行列。

据了解,哈尔滨银行持股比例由75.714%降至53%;度小满金融持股30%,为哈银消费金融第二大股东,上海斯特福德置业有限公司持股6.33%,同程旅游旗下苏州同程软件有限公司持股5%,北京博升优势科技发展有限公司持股3.33%,黑龙江赛格国际贸易有限公司持股1.67%,黑龙江信达拍卖有限责任公司持股0.67%。

资料显示,哈银消费金融于2016年9月13日获批成立,并在2017年2月开业,初始注册资本为5亿元。2018年,哈银消费金融进行一次增加注册资本与调整股权结构,注册资本由5亿元增至10.5亿元;2019年,哈银消费金融再次增资,最新注册资本为15亿元。

哈银消费金融还与度小满金融签订了业务合作协议。截至6月30日,双方合作推出的“有钱花”产品已累计投放28.13亿



/视觉中国

元,贷款余额23.19亿元。

京东小金卡
主打“开放银行”

9月5日,中信银行推出基于“开放、无界、有温度”应用体验基础上的三大零售银行开放产品“开薪易”、“信视界”、“无卡”,三款产品基于开放银行的理念,通过与各行业领军企业的合作,创新和延伸了银行服务新场景。

事实上,中信银行一直致力于金融科技与用户场景的深度融合,例如联合京东数科推出的京东小金卡、小白卡等开放银行标杆性产品,真正走到了用户的身边,实践了“开放式银行”的要义。

对于开放银行,京东数字科技副总裁许凌认为:“未来的‘银行’不仅是个机构、业务,更是一种能力,这与互联网企业不谋而合。互联网连接的是C端、B端、场景、用户,银行连接的是资金和资金的需要方,开放银行的核心即是具备这种连接资金、资金需求方、客户等的能力。”

许凌还表示,开放银行除了技术开放以外,更多的应该是一种开放的心态。在态度上的开放是要将银行与各行各业连接起来,每个场景的提供方和业务提供方,可以通过银行这种能力,

使主营业务有新的收入和各方面增长。

对此,京东数字科技副总裁许凌表示:“京东数科一直秉持开放理念,愿意将技术、业务、场景和客户等层面的优势,全面向银行合作伙伴开放和分享,致力于开辟金融机构与数字科技企业融合发展的新模式,助力构建开放银行生态圈,全面提升用户体验。”

头部阵营轮廓初显

就在近期,多家消费金融公司披露业绩中报,头部阵营开始显现。数据显示,截至2019年上半年底,15家持牌消费金融公司有6家总资产跨入“百亿”行列,分别是招联消费金融、马上消费金融、兴业消费金融、中邮消费金融、哈银消费金融和上海尚诚消费金融。总资产最大的为招联消费金融,达到766.35亿元。

截至2019年上半年底,15家中至少有8家总资产较去年同期出现不同程度的增长,平均增速为81.62%,平均规模扩张速度仍然较快。但与净利润增速相同,头部持牌消费金融机构的资产规模扩张速度明显放缓,如招联消费金融总资产同比也仅增长26.10%。

据不完全统计,目前有12家持牌消费金融公司公布了上

年的业绩,湖南长银五八消费金融与华融消费金融均出现亏损,其余10家持牌消费金融公司在上年都实现了盈利,其中净利润超过4亿元的公司仅有2家,而净利润在1亿元以下的公司却有7家。

值得关注的是,业绩下滑明显的持牌机构也不在少数。根据中国华融资产管理股份有限公司公布的2019年半年度报告显示,其旗下的华融消费金融在上半年税前利润-2.337亿元,同比下降527.2%。而在去年首次实现扭亏为盈的湖南长银五八消费金融,却在今年上半年再次遭遇亏损。数据显示,该公司上半年实现营业收入1.995亿元,同比增长430.59%;净亏损0.434亿元,同比下降178.77%。

获客成本成为关键

不可否认,随着竞争的加剧,消费金融公司获客压力也在逐步增大。目前消费金融公司获客的渠道一般只要有两方面,一方面是自身的APP、公众号、小程序,另一方面是第三方合作伙伴,或者与电商平台合作分期产品、与线下渠道合作、与贷款超市等流量渠道合作等。

融360大数据研究院分析师艾亚文表示,部分头部持牌消费金融机构的净利润增速放缓但优势明显;部分规模较大的机构资产扩张速度放缓实属正常,有利于持牌消费金融机构将更多注意力集中到资产质量上来;一些成立不久的中小持牌金融机构本身规模偏小,利用自身资源及场景优势爆发力较强,在规模扩张时增速显得相对较快。

艾亚文认为,在经历了前几年的爆发式增长后,消费金融正在逐步回归理性,规模发展瓶颈渐显。此外,随着监管趋严,消费金融领域市场竞争加剧,获客成本上升,也导致消费金融机构业绩增速放缓。

不过,根据前瞻产业研究院发布的《2019-2024年中国消费金融行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》指出,在未来消费金融行业发展过程中,作为主体的24家持牌消费金融公司将发挥不可或缺的作用。

有钱花助力
职业教育化解两难

文达

当前由于人口结构变动,企业自身转型升级等原因,“招工难”和“就业难”两个相矛盾的问题成为我国劳动力就业市场的现状。

近期,中国人民大学劳课题组发布的《普惠金融赋能就业研究报告》(以下简称《报告》)显示,度小满金融(原“百度金融”)开展“有钱花”信贷业务以来,已带动就业超323.2万人,其中“满期贷”教育分期业务带动就业254.9万人。普惠金融助力职业教育更好的解决了招工难、就业难的结构型社会问题。

从2015年下半年以来,度小满金融通过与教育培训机构合作,为用户提供学费分期付款服务。截至2019年7月,合作的教育培训领域涵盖语言、职业技能、职业素质、学历、非学历、K12等培训,为近200万用户提供了超过250亿元的教育分期付款。

调研中发现,这些教育分期的学员学历集中于高中和大专,教育分期合作的项目大多数是汽修、美容美发、IT、会计等需要一定门槛的职业技能培训,67.8%的用户认为培训提升了职业能力;41.8%的学员认为在培训过程中认识了一些对事业有帮助的人。

据悉,课题组此次调研采取问卷发放和实地走访相结合的方式,自2019年5月,课题组累积发放超过1000万份在线问卷,同时,课题组成员在北京、上海、广州等多城市对度小满金融的合作机构进行实地走访调研。

中国人民大学劳动关系研究所所长吴清军表示,个人能力的提升对于缓解就业市场结构性难题至关重要,社会发展进入人工智能时代,科技赋能经济发展,各行各业新的就业形态、新的就业机会层出不穷,学会以不变应万变,通过金融手段投资个人成长,实现个人就业“硬实力”的本质提升,是未来就业者应对就业难题的新思路。

作为继承了百度AI技术基因的金融科技公司,度小满金融整合了算力、算法、大数据优势,对无央行征信人群,利用大数据加部分公共数据能接近央行征信水平,将更多普通人群纳入金融服务的范围。

《报告》认为,度小满金融携手职业教育机构,在帮助众多年轻人通过再培训提升个人价值的同时,也为提升人力资本总体水平,为培育“大国工匠”贡献力量,也是金融科技企业社会责任的重要体现。

中信银行开放银行零售产品发布

中信银行在开放银行建设上又迈出坚实的一大步。9月5日,中信银行开放银行零售产品发布会在北京举行,中信银行宣布推出基于“开放、无界、有温度”应用体验基础上的三大开放银行零售产品:“开薪易”开放代发平台、“信视界”开放出国金融平台、“无卡”账户,并通过与腾讯、阿里、华为、京东、顺丰、FESCO等合作伙伴合作,以用户需求为中心共同搭建中信银行开放银行广阔平台。

中信银行方合英行长表示:“开放银行是领先商业银行竞争

的战略高地。中信银行开放银行的初心始于‘数字化转型’战略和‘做有温度的银行’服务理念,我们希望与各行各业合作伙伴共建开放银行生态平台,让用户随时、随地、随需、7*24小时、无处不在地享受金融和非金融服务的新机会、新变化和新体验。”

中信银行发布的三大开放银行零售产品包括:“开薪易”代发业务平台,个人代发用户可使用多家银行卡领工资,同时整合企业财务、人力资源、党建和行政管理多种功能,实现企业全方位赋能。“信

视界”出国金融平台,将有效解决用户签证、换汇、汇款、订酒店机票等出国留学、旅游痛点,向出国金融客群提供一站式综合金融服务。“无卡”个人账户,具有永不挂失、永不换卡、长期有效等特点,借助高科技提升安全等级。

会上,腾讯、阿里、华为、京东、顺丰、FESCO等行业龙头企业相关负责人就“场景应用连接开放银行无界服务”及“科技赋能驱动开放银行无处不在”两大主题发表精彩观点。与会嘉宾纷纷表示,未来银行将随着高度数

字化和人工智能时代到来发生变化,将改变银行与客户及其它利益相关者连通方式。加强银行与生态合作伙伴在产品、服务、渠道等方面深入协作,有助于提升金融服务质量和效率。

基于中信集团“共生共享”的品牌理念,中信银行将不断丰富开放银行零售产品体系,助力平台经济实现新价值,努力建设成为“有担当、有温度、有特色、有尊严”的最佳综合金融服务企业,和合作伙伴、客户一起共创新可能。