

资本来了 消金融市场将成巨头战场



■廖木兴/图

资本雄厚高调挖人 金融机构跑步入场

在金融业务持牌经营的趋势下，消费金融不再是创业公司的战场，更多的金融机构入局，跃跃欲试。

根据上海银保监局批复内容显示，平安消金注册资本为50亿元人民币，平安集团为该公司大股东，出资人民币15亿元，占公司注册资本的30%。从注册资本来看，平安消金成为行业第二大公司。据新快报记者不完全统计，在目前已开业24家持牌消费金融公司中，注册资本最多的为捷信消费金融70亿元，其次是马上消费金融注册资本40亿元；第三名为招联消费金融注册资本38.68亿元。注册资本雄厚这也意味着强大的资金实力，为消金业务提供了充足的“弹药”。

近日，有业内人士消息称建设银行从去年开始筹建消费金融公司，计划初始注册资本为100亿元，注册地很可能在深圳。不过对此尚未得到建设银行官方确认，在2019年业绩发布会上建行副行长纪志宏公开回应称“已经筹划有一段时间”。一旦该消息属实，百亿注册资本无疑将成为行业最土豪的消金公司，也将成为继中国银行后第二家入局消金的国有行。

另一边，获批筹建的消金公司也正紧锣密鼓地“挖人”。今年1月刚刚获批筹建的北京阳光消费金融公司，一周前公开招募总经理等高管。近期还有消息人士称，江苏银行一直计划成立的消费金融公司，地点位于昆山，将于近期正式落地，这家新公司目前正在紧锣密鼓地筹备中。“虽然牌照还没有拿到、仍在排队中，但江苏银行已经开始给这家新消费金融公司单独招聘员工了。”上述人士表示。

“消费金融公司的成立将成为零售金融的一个战略重点。”各家金融机构加大入局消金相比，银行的消费贷业务正在收缩。有业内人士分析表示，消费金融业务资产收益率相对较高，利于减轻银行资产质量的压力。素以零售业务著称的招商银行行长田惠宇在今年业绩发布会上也表示：“这几年大家都普遍看好零售，然而这并不意味着零售的占比越高越好。”单独成立消金公司能够解决各家银行这个难题，因此银行系加速布局消金公司。

加大线上布局 场景与技术实力之争

受到疫情影响，今年一季度大多数消费金融公司线下业务停摆。因此今年的消金领域必将加大线上运营，线上场景、客群要增量，因此场景和技术成为最重要的竞争力，这也成为金融机构入局消金的一大考验。

某家头部消费金融公司相关负责人也表示，去年开始公司已经全面向线上化转型。事实上，行业从去年开始就从重资产的线下贷款模式逐步转型到线上模式为主。在不少业内人士看来，未来行业将逐步向以技术驱动为核心，以轻资产为主要商业模式，以场景化为业务支撑的方向转变。“消费金融行业向线上化、数字化发展的大趋势是历史必然。”马上消费金融创始人兼CEO赵国庆对新快报记者表示。

为了寻求业务增量，不少消金公司摩拳擦掌寻求新的合作场景。据某消金公司华南业务相关人士表示，年后该公司一直在寻找线上消费场景合作，特别是生鲜、在线教育、新零售等领域。他表示：“以近期在线教育为例，其渗透率飞跃式提升，未来一段时间，线上教育的热度可能会为消费金融机构带来少有的可持续性分期业务流量。”

“在疫情中，大众的消费习惯和生活习惯更加适应线上化，并有可能带来质的变化。在消费金融业务中，未来数字化和线上化业务面临更大的发展机遇。”零壹研究院院长于百程表示，在技术支撑下，部分教育及大部分食品零售场景会转移到线上，用户量激增，线上交易量也随之上升。

近日，上海银保监局批准平安消费金融公司开业，这是今年第一家获批开业的消费金融公司。与此同时，今年1月刚获批筹建的光大银行消费金融公司、江苏银行参与筹建的消费金融公司也都在紧锣密鼓地招募高管、员工。同样在今年初，银保监会还发布了关于筹建重庆小米消费金融公司的批复。此外，近期有消息称，建设银行也准备入局消金。在行业持牌经营趋势下，如今的消费金融战场已经被巨头“收割”，加上越来越多的金融机构涌入，以更低的资金成本和优势进入行业，将加速行业分化，未来消金领域必然将成为巨头们的战场。对于规模较小的持牌消金机构来说，恐将面临不小的压力。

■新快报记者 许莉芸

行业分化加剧 马太效应尽显

经历了跑马圈地后的消费金融行业已经进入平稳发展期，因此如今行业早已门槛高筑，已然成为巨头们的天下了。事实上，在资金成本等优势加持下，金融机构特别是银行系的消金公司更具领跑优势。甚至有业内人士感慨：“银行系恒强，非银行系消金发展较为艰难。”

今年初有研究机构发布的《2019中国消费信贷市场研究》显示，未来五年内消费金融市场规模有望接近三万亿元。但是我国消费金融行业也必将出现一定的整合和重组，可能会有一部分盈利表现差的非持牌机构乃至持牌公司退出市场。清华大学中国经济思想与实践研究院发布报告预计，与前几年相比，从去年开始各家消金公司净利润增速放缓。首先是因为利差缩小。严监管的加剧，让消费金融行业套利空间越来越小。在去年

底两高两部《关于办理非法放贷刑事案件若干问题的意见》后，各家持牌消费金融公司都进一步加强了利率的管控。有持牌消费金融公司高管表示，根据最高法审判案例，年利率24%内保本保息，年利率36%内保本，已经成为行业共识。目前不少持牌消费金融公司已经主动将年利率压缩至24%以内。

利差缩小的同时，营业成本的上升也导致盈利空间进一步缩小。赵国庆表示，风险成本、贷后管理成本以及融资成本等不断上升，加之今年疫情影响行业不良承压，这些都进一步压缩了持牌消金公司的盈利空间。

“平安、建行等机构的涌入，无疑将加速行业分化，进一步挤压小公司的生存空间。”有业内人士认为。不过也有分析认为，从供需角度而言，消费金融市场足够大，小公司

或以特色经营取长也有立足之地。但是巨头公司涌入，更低的资金成本、更强的技术、更丰富的场景，无疑将加速行业马太效应。

如近期各家头部消金公司纷纷备足了弹药，准备加码今年的消金业务。4月初招联消费金融就在全国银行间债券市场发行规模为30亿元人民币的金融债券，今年以来该公司分三次发布了总计70亿元的金融债。

头部公司也相继发行ABS。2020年，捷信目前已连续发行两期共计50亿元的个人消费贷款ABS产品。就在上周，马上消费金融也发行了今年首期ABS产品，规模17亿元。不过，仅有头部消金公司获得了发行ABS资格。目前银保监会获准发行ABS的消金机构仅有8家，包括捷信消金、招联消金、中银消金、兴业消金、马上消金、四川锦程消金、海尔消金、苏宁消金。