

财眼

消金行业不良资产处置迎密集期
机构加速风险出清

消费金融行业不良资产处置正迎来密集窗口期。截至4月20日,银登中心挂出的61条个人不良贷款转让项目公告涉及未偿本金总额合计223.46亿元,未偿本息合计327.78亿元,涉及资产超927万笔、借款人超347万户。行业格局已发生转变,消费金融公司已超越股份制银行,成为个人不良贷款批量转让市场的最大供给方。

■新快报记者 范昊怡

头部机构成主力

据行业机构统计,仅2026年一季度,消费金融公司挂牌本金约215亿元,占同期个贷不良批转市场总量的54%,同比增长约141%,消费金融公司已超越股份制银行,成为这一市场的最大供给方。进入二季度,消费金融行业不良资产处置力度并未减弱,而是承接一季度的增长趋势,并呈现出“常态化、规模化、大额化”的特征。今年4月以来,已有平安消金、中银消金、马上消金等7家持牌消金公司通过银登中心发布不良资产转让与招商公告,合计挂牌10个不良资产包,拟转让未偿本息总额近38亿元。

从规模与主体来看,头部机构仍是

处置主力。

此次不良处置覆盖头部平台、全国性展业机构与区域型消金公司,头部机构仍是处置主力。平安消金4月9日连续挂牌两期损失类个人不良贷款,未偿本息合计13.86亿元,为当月单家机构最大规模出让,两期加权平均逾期天数均超700天,属于长账龄存量坏账集中出清。

中银消金、马上消金也分别于4月15日、13日推出超4亿元的不良资产包。其中,中银消金相关资产包未偿本息4.16亿元,加权平均逾期462.54天,均为损失类纯信用未诉讼资产;马上消金资产包未偿本息4.06亿元,加权平均逾期299.51天,以次级类资产为主,回收价值更高。此

外,河北幸福消金、四川唯品富邦消金等也纷纷挂牌不良资产,涵盖超长期陈年坏账与短账龄资产,资产结构以纯信用个人消费贷为主,未诉资产占比超90%。

账龄缩短成新趋势

值得关注的是,消金公司拟转让不良资产包呈现明显的账龄缩短化趋势,多家机构加权平均逾期天数集中在200至300天,四川唯品富邦消金一资产包账龄甚至缩短至约半年。博通咨询金融行业资深分析师王蓬博表示,这一趋势反映消金公司处置策略从甩长账龄包袱转向主动早处置,核心是锁定损失、优化资产负债表,适配监管考核要求。

此次密集出清是监管导向、盈利压力、历史风险叠加的结果。政策层面,个人不良贷款批量转让试点延期至2026年底,银登中心推出费用优惠,降低机构处置成本;行业层面,消费金融行业进入存量深耕与风险出清并行阶段,前期粗放扩张埋下的风险亟需化解。素喜智研高级研究员苏筱芮指出,稳定的政策预期让机构出包策略转向常态化运营。

业内人士认为,批量转让已从“应急工具”演变为“常规通道”,行业关注重心正从“能不能转”向“转得好不好”升级。未来,行业将聚焦资产质量精细化管理、处置能力差异化竞争等方向,借助科技赋能提升处置效率,实现稳健发展。

特别报道

招商银行广州分行开展“地球一小时”活动,助力绿色发展彰显担当

为深入贯彻绿色发展理念,切实履行企业社会责任,近日,招商银行广州分行组织开展“地球一小时”主题系列活动,将绿色环保理念融入日常工作与生活,以实际行动为节能减排贡献力量。

“地球一小时”活动由世界自然基金会(WWF)发起,旨在通过每年三月最后一个星期六熄灯一小时的形式,呼吁全社会关注气候变化,倡导简约适度、绿色低碳的生活与工作方式。广州招行已连续四年参与“地球一小时”活动,在确保网点安全运营、基础客户服务不受影响的前提下,组织辖内二级分行、网点,提前关闭外

立面LED灯牌,并号召员工关闭非必要电源,实行“最小化单元”用电,积极践行节能环保理念。今年还联合全国22家招行分支机构共同开展,扩大活动影响力。

作为招商银行在华南地区设立的首家分行,广州招行在绿色金融的深耕不只是“关灯一小时”。近年来,招商银行设立了绿色金融服务团队,通过融合小组的方式选定绿色能源、绿色基础设施、节能环保等重点领域进行协同调研讨论,推动重点领域的绿色信贷组织;制定绿色企业白名单,不断完善绿色金融机制建设,加强绿色企业服务名单制管理,

重点聚焦清洁能源、节能环保、污染防治等行业,持续加大信贷支持力度,大力提高绿色金融服务能力,努力实现“有绿必入库,有绿必服务”的目标。截至2025年末,广州招行绿色贷款规模达448亿元,深度融入区域绿色发展浪潮,有效支持了当地绿色产业发展壮大。

在业务领域积极践行绿色理念的同时,广州招行更在日常运营中倡导绿色环保。2025年,广州招行全面启动节能改造工程,推动绿色运营走深走实;开展大规模节能焕新,在本部大楼办公区域使用低耗能灯具,楼道、电梯厅等公共区

域加装感应式照明设备,将中央空调主机更换为磁悬浮机组,优化冷却塔系统;借鉴智能家居管理理念,推动电表系统、空调群控系统升级,通过动态调整非高峰时段运营模式,实现能耗精细化管理,最大限度减少能源浪费。

迈向“十五五”新征程,广州招行将持续坚守金融报国、金融为民的初心使命,持续深化可持续发展理念与经营发展融合,努力做好绿色金融大文章,以高质量金融服务实体经济、助力绿色转型、增进民生福祉,为推动经济社会高质量发展贡献招行力量。

钱大妈14周年发布“六真体系” 重构社区生鲜信任标准

新快报讯 4月18日,钱大妈“时间就是美食·与时光同行”14周年品牌大会在广州长隆国际会展中心举行。来自全国的加盟商、店长、供应商及集团管理团队齐聚一堂,共同发布“真安全、真新鲜、真品质、真方便、真服务、真实在”的“六真”品牌理念。钱大妈集团CEO冯卫华表示:“六真不是一句口号,是经营信任的指导思想。”

商品战略升级:
以“鲜”构建增长新曲线

中国社区生鲜零售市场正经历深度调整。据灼识咨询预测,2025年市场规模已接近1.9万亿元,2030年有望增长至3万亿元。但竞争逻辑已从单一的空间争夺,演变为“线上+线下、价格+体验”的综合较量。

面对变局,钱大妈首席商品官郑红梅发布2026商品战略,提出围绕品类升级、产品升级、供应链升级三大方向,以“用户为‘鲜’、成本领‘鲜’、产品优‘鲜’”为核心抓手。

在品类与产品层面,钱大妈将聚焦家庭餐桌的细分人群与场景,开拓“新鲜”品类赛道,打造第二增长曲线;推进全猪解决方案、自有品牌建设,以及儿童早餐、健康品类、懒鲜菜等产品布局,推动商品从“销售食材”走向家庭场景的产品解决方案。

在供应链层面,持续推动采购模式重构,通过基地直供、多商竞价、公开招标等方式,打造“短链、低价、透明”的采购体系,并夯实养殖、屠宰、分割、中央厨房等关键能力布局。

“笃信而行·正道生财”,
夯实门店运营之本

钱大妈高级副总裁兼运营中心负责人孙熙超提出“笃信而行·正道生财”的经

营理念,强调2026年将持续投入资源支持加盟商经营,重点聚焦蔬菜、猪肉等核心品类,让坚守正道的伙伴获得更多收益。

“生意的本质不是交易,而是分享,是价值的传递。”孙熙超表示,倡导在真实交付中成长,在诚信正道中成功。会上同步启动第二届门店大师赛,本届主题为“创造奇迹”,以赛促学、以赛代训,推动门店体系向优秀看齐。

“六真体系”发布,
系统回答社区生鲜核心命题

大会最核心的发布环节,由钱大妈集团CEO冯卫华正式揭晓“六真”品牌理念:真安全、真新鲜、真品质、真方便、真服务、真实在。

“六真体系”建立在“真新鲜,安心选”的品牌主张之上,源于对160余位真实用户的深度访谈。消费者对社区生鲜最核心的期待集中在:吃得安全、吃得健康、吃得有保障,同时希望获得更稳定、便捷、可信赖的消费体验。

冯卫华在演讲中指出,社区门店是藏在社区里的“蚂蚁雄兵”,深度理解目标人群的生活方式,比追逐下一个爆款业态更能构建真正的壁垒。消费者真正关心的是“准、快、好、省”——精准匹配需求、买得方便容易、品质好体验好、价格省且品质匹配价格。“六真体系”,正是钱大妈围绕这一消费本质构建的长期经营框架。

与时光同行,
让新鲜持续生长

十四年来,钱大妈与加盟商、供应商共同成长。大会上,供应商代表与加盟商代表分享了他们与品牌携手同行的故事。有人从普通创业者成长为多店掌舵手,有人从农村青年打拼成为区域标杆,也有人从互联网大厂裸辞回乡开店,成为社区里的“团宠”。

回应年轻创业热情,钱大妈与中国青年创业就业基金会、广州市青年联合会共同启动“青春市集社区行”项目,为年轻人提供创业培训、搭建实战场景,激励更多年轻人将社区生鲜作为职业起点和成长平台。

面向未来,冯卫华表示,钱大妈将重点强化三项核心能力:打造端到端的品类供应链能力、升级渠道服务体验、构建高效协同组织与共赢生态。她强调,始终坚持与加盟商、供应商、消费者、员工、农户等多方主体共生共赢——让加盟商更好经营,让供应商更好发展,让员工更好成长,让农户更好创收。

“不卖隔夜肉”从来不是一句口号,而是每一天、每一家门店、每一份食材里实实在在的坚持。时间会把浮躁带走,也会把真正的价值留下。未来,钱大妈将继续与信任同行,与时光同行,让每一餐都新鲜,让每一次选择都安心。

(陆妍思)