主管总编辑助理 齐琳 主编 岳品瑜 美编 代小杰 责校 池红云 E-mail：news0518@163.com

监管风声收紧 收入下滑 催收巨头湖南永雄赴美IPO能走多远

在催收行业遭受“严监管”的背景下，一家催收行业巨头却悄然开启了赴美上市之路。日前，美国证券交易委员会披露了湖南永雄资产管理集团（以下简称“湖南永雄”）递交的招股书文件。北京商报记者从湖南永雄相关人士处了解到，该集团目前仍处在上市排队等候期，暂无最新进展。2019年，监管对国内催收行业刮起了一场整治风暴，湖南永雄的盈利能力也受到影响，2019年上半年净收入3233.1万元，同比下降31.9%。此外，在第三方投诉平台聚投诉上，关于湖南永雄“侮辱催收”、“暴力催收”、“骚扰威胁”等字眼屡次出现。无论上市成功与否，在非暴力催收的情况下，如何提高催收效率、如何降低投诉量、如何保持持续盈利能力是湖南永雄亟待解决的问题。

湖南永雄逆势赴美 上市仍在排队等候期

在催收行业寒冬将至之际，国内催收行业巨头湖南永雄却悄然开启了赴美上市的道路。美东时间10月23日，美国证监会披露了湖南永雄递交的招股书文件。针对赴美上市的最新进展，北京商报记者致电湖南永雄进行询问，该集团相关人士向记者透露：“根据相关文件规定，公司上市目前处于等候期，一切以公开披露信息为准”。

事实上，这已不是湖南永雄首次冲击资本市场，早在2015年，湖南永雄就欲登陆新三板，但最终未有进展。也有消息称，2018年10月，湖南永雄调转船头转道美国，向美国证监会递交了相关上市申请文件。但时隔一年后，招股说明书才正式披露出来。

湖南永雄成立于2014年，总部位于湖南长沙，是中国最大的消费者债务重组集团。招股书显示，目前，全国共有3000多家金融催收机构，仅信用卡催收机构就有1000多家。

催收行业最仰仗和依赖的就是催收人员，湖南永雄也不例外。据招股书披露，截至2019年6月30日，湖南永雄在中国29个城市的运营中心拥有10915名全职催收人员，占员工总数的95%。在各大招聘网站，湖南永雄也在大力招聘催收人员、网络舆情分析师、投诉专员等职位，薪水在4000-6000元不等。

赴美上市对湖南永雄而言有何意义？网贷之家研究院院长张叶霞在接受北京商报记者采访时分析认为，对于湖南永雄而言，赴美上市带来的益处主要有以下三点：一是可获得融资资金，用于扩大公司运营、发展新的战略布局等；二是提高品牌知名度，扩大市场份额；三是可一定程度提高合作时的议价能力，进而实现盈利能力的改善。

增收不增利 业务缺乏多元化发展

2019年，监管对国内催收行业刮起了一场整治风暴，在严监管背景下，湖南永雄的盈利能力也受到影响。据招股书披露的财务数据显示，湖南永雄2019年上半年营业收入5.15亿元，同比增长75.8%；净收入3233.1万元，同比下降31.9%。而2016-2018年，湖南永雄净收入分别为9764.9万元、1.1亿元、1.24亿元。

对上半年业绩下滑的原因，湖南永雄在招股说明中解释为，2019年上半年关闭了大约20个新开的地区办公室，并在二季度对公司业务进行了一次全面的合规审查影响。随后湖南永雄称，公司业务逐渐恢复稳定增长，并表示，2019年7月和8月两个月大多数运营指标已恢复至正常水平。公司的营业收入为2.17亿元，营业成本为1.42亿元，债务追收收入为2.17亿元，占截至2019年6月30日3个月收入的91.1%，毛利润为7415万元，毛利率为34.2%。

从收入组成上看，信用卡拖欠款催收仍是湖南永雄的核心业务，2017-2019年上半年，湖南永雄来自信用卡拖欠账款追回服务的收入占比分别为96.6%、80.5%、72.3%。但湖南永雄也在招股书中表示：“尽管我们的业务实现了盈利，但缺乏业务多元化使我们容易受到该特定细分市场内市场波动的影响。未来可能会进一步扩大业务范围以使业务多样化”。

但是，消费者应收账款市场竞争激烈，湖南永雄表示，作为新的市场参与者，可能无法与拥有较长运营历史和更大财务资源的市场参与者成功竞争。同时，该集团将业务和业务多元化至新市场领域的努力可能会失败，这可能会对该公司的业务、财务状况和经营业绩产生不利影响。

市场观点认为，从目前的监管环境来看，并不是湖南永雄赴美上市的最好节点。麻袋研究院高级研究员苏筱芮分析认为，登陆美股市场概率，还是需要取决于公司自身业务的合规性，招股书并不能反映其合规全貌。当前并非最佳上市时期，正如其在招股书中标明的催收业务较为敏感，再叠加近期行业动荡，其估值或受相应影响。

但资深行业观察人士陆志贤却持不同的看法，在他看来，湖南永雄的整体业绩以及团队管理模式都是行业想要学习的榜样。如果湖南永雄能按计划上市，对其来说是一个最好的时机，能增加其知名度，对接更多的金融机构产品。其次国家整治催收行业，目的是规范：“未来催收行业如果能有法可依，将会有更多类似于湖南永雄的催收企业进入资本市场。’”陆志贤说道。

屡遭投诉 上市之路能走多远

目前，我国催收行业正在遭受严厉打击，10月21日，最高人民法院、最高人民检察院、公安部、司法部发布了《关于办理非法放贷刑事若干问题的意见》提到，使用暴力催收等手段对非法放贷产生的债务强行催收构成犯罪的，会被数罪并罚。而如果采用滋扰等方式索要债务，并已经犯非法经营罪的，从重处罚。

而催收行业一般通用的方式就是通过电话进行催收。湖南永雄也在招股书中披露，该公司仅通过远程方式（例如电话和短信）或远程收款提供催收服务，而无需进行现场访问或与债务人进行面对面的谈判。

在第三方投诉平台聚投诉上，北京商报记者注意到多家金融科技平台及多家商业银行都和湖南永雄有业务上的合作。与湖南永雄相关的投诉帖有37条，解决量为32，解决率为86.49%。其中“侮辱催收”、“暴力催收”、“骚扰威胁”等字眼屡次出现。

投诉人李杰（化名）向北京商报记者介绍称，他在某网贷平台借了一笔7000元借款，但由于个人原因造成了该笔借款产生逾期，逾期之后，湖南永雄一直向其家人和朋友打骚扰电话称“要对其进行抓捕”，已经对投诉人的正常生活造成了影响。有不少投诉人也发布帖子投诉湖南永雄进行暴力催收，影响正常工作，严重者导致投诉人被单位开除，断绝收入来源。另有一金融机构人士向记者透露，早在2018年公司就停止了与湖南永雄的合作，但具体停止原因不详。

在风险因素部分，湖南永雄也提及，其经营的业务比较敏感，同时公众的投诉可能会导致监管风险增加，这可能对其业务、财务状况及经营业绩造成重大不利影响。

无论是否上市成功，催收工作都要受到法律的约束。在陆志贤看来，湖南永雄上市后，将会有更多的资金流动性，拓展更多的业务。但也由于上市，在聚光灯下，给其规范的催收作业带来了更大的挑战。对于湖南永雄面临的挑战，苏筱芮则认为，首先是信息披露方面，例如是否如实披露催收模式、重点催收案件等；其次是持续盈利方面，严监管下公司是否能够持续盈利、给予股东良好回报等，还会面临市场考验。张叶霞进一步指出，无论上市成功与否，湖南永雄都要面临监管政策不确定性的挑战；在非暴力催收的情况下，如何提高催收效率、如何降低投诉量；因其具有较多数量的催收人员，如何有效地管理，避免触及催收红线并提高运营效率，也是一大挑战。

北京商报记者 岳品瑜 宋亦桐

华夏银行加速金融“引擎” 助推京津冀协同发展

10月28日，“手拉手 肩并肩 开创合作发展新局面——深化国企战略合作大会”在京举行。北京市国资委领导、各市管企业负责人，以及部分央企、国内知名企业、中关村科技企业与部分区属企业有关领导出席此次大会。华夏银行党委书记、董事长李民吉出席大会并作为嘉宾参加了“聚焦京津冀协同发展、推动企业合作再升级”分论坛的研讨。

打造“京津冀金融服务主办行”

李民吉就华夏银行近期重点推动的“老字号行动计划”和“绿色金融”发展理念进行了阐释。他表示，作为北京市属银行，华夏银行始终以服务首都、服务京津冀协同发展为责任和担当，坚定不移地推进“京津冀金融服务主办行”建设。近三年为京津冀地区提供各类融资服务近8000亿元。率先推出“京津冀协同卡”个人特色产品，为三地提供便民金融服务，持卡人在三地七市（北京、天津、石家庄、唐山、保定、邯郸、沧州）均可享受同城优惠待遇。同时，在京津冀地区重点推出期限长（三年）、利率低、放款快、用款灵活、随借随还的“华夏菁英贷”，解决三地居民在消费、出行、搬迁过程中的资金需求，以快捷、便利、灵活的服务获得广泛认可。

实施“老字号行动计划”

在文创领域实施“老字号行动计划”，为“老字号”擦亮“金名片”。今年8月，华夏银行围绕北京建设“文化中心”的功能定位，落实北京市文化金融融合工作推进会要求，正式启动“北京老字号行动计划”，通过更好地产融结合，更有效地解决北京老字号的金融需求，助力历史文化传承发展。自计划实施以来，与全聚德、东来顺、红星、北冰洋、稻香村、王致和、同仁堂、荣宝斋、中华书局、工美景泰蓝、瑞福祥、长安大戏院、吴裕泰、内联升、便宜坊、六必居、牛栏山等27家老字号企业进行了主动对接，为首批12家企业量身定制了金融服务方案，为工美景泰蓝、东来顺等一批企业提供了综合授信。会上，华夏银行与首农、首旅、同仁堂、北京工美、时尚控股、祥龙资产、北汽福田7家企业签署了合作协议。李民吉表示，老字号的传承、创新和发展是一件功在当代、利在千秋的有益之举。华夏银行将以此次签约为契机，深入实施“北京老字号行动计划”，为更多的老字号企业提供“融资、融商、融智”的综合化金融服务，并延伸至上下游全产业链，擦亮一批首都历史文化“金名片”，全方位助力优秀传统文化实现创造性转化和创新性发展。

推进绿色金融特色业务

习近平总书记多次强调“绿水青山就是金山银山”。京津冀协同发展，生态环境是基础，绿色发展是方向。华夏银行将“推进绿色金融特色业务”作为六大战略之一，建立了包括绿色信贷、绿色租赁、绿色投资、绿色债务融资工具在内的、完备的绿色金融产品体系。2017年，华夏银行在总行正式成立了绿色金融中心，致力于将国际低成本资金和先进的绿色金融经验，助力企业绿色成长，推动国内产业结构转型升级。与世界银行合作实施了“京津冀大气污染防治融资创新项目”，该项目是迄今为止中国与世行合作的单体资金量最大的项目，项目实施以来已累计服务京津冀大气污染防治项目22个，项目总投资超过60亿元，预计每年可节约标准煤近百万吨，减排二氧化碳超过200万吨。该项目重点支持了北京最大的分布式光伏首钢冷轧薄板公司屋顶光伏项目、采用国内领先国际一流技术的邯宝钢铁脱硫脱销项目，以及使用电厂废热供暖的北方地区清洁采暖等一批具有示范意义的绿色发展项目。2017年以来，华夏银行在京津冀地区投放绿色信贷累计超过500亿元，实现了绿色信贷余额的翻番。

为助力国家能源结构转型升级，华夏银行与世界银行合作设立了全球范围内最大的储能项目（中国可再生能源和电池储能促进项目），该项目已于今年6月通过世行执董会批准，并开始正式实施。今年9月，华夏银行成为首批签署联合国环境规划署《负责任银行原则》的银行之一，积极践行ESG（即环境、社会和公司治理）投资理念，创设并发行了10期ESG主题理财产品。近年来，华夏银行先后荣获银行业协会“年度社会责任最佳绿色金融奖”、金融时报社主办评选的“2017、2018年度最佳绿色金融服务银行”。2018年11月，华夏银行获得美国《环球金融》杂志“最佳绿色能源发展银行”奖。

未来，华夏银行将携手京津冀三地各类企业与机构，在综合化、特色化、专业化金融服务上下功夫、求突破，积极开拓，务实合作，把推动国家战略、服务首都大局和企业自身发展紧密结合，实现社会责任和经济效益协同发展。

金融壹账通施奕明：科技助力银行提质增效

北京商报讯（记者 岳品瑜）金融壹账通智能风控总经理施奕明近日在接受北京商报记者采访时表示，科技变现是目前银行增收、提高估值最好的方式。

今年以来，开放银行成为了不少银行发力的重点业务，由于搭建开放平台需要资金、技术以及资源整合能力等条件支撑，因此目前发力机构主要以大银行为主。不过，对于区域银行而言，在一些金融科技机构搭建的开放平台上，也可以输出自己的科技能力增加营收。

“地方银行的资产类型业务有区域经营限制，但是科技类业务是可以向全国输出的，所以这项业务极大地丰富了它的业务类型和价值。这也是金融壹账通开放式平台最大的价值和卖点所在。”施奕明补充道。他也提到，目前金融壹账通上线的开放式API平台GammaO，旨在打造可重复使用的金融技术模块和整合方案的一站式商店。且已有四五百家银行入驻这个平台，主要以城商行、农商行、村镇银行等为主。

但施奕明也透露，目前进行科技输出的区域性银行并不多：“这是一个非常超前的方向，我们正逐渐让四五百家银行入驻开放平台，输出它们的科技能力。有些区域性银行在没有经过交流和比对前，自认为科技落后，但实际上，这些机构在整体科技能力方面确实需要帮助，但并不表示所有的科技都落后。”

施奕明表示：“目前我们正在致力于从事开放银行业务，因为不少区域性银行对于科技的需求非常旺盛，它们需要进行数字化转型，但仅仅依靠自身，仅仅依靠我们这样的金融科技机构，很难满足这些区域性银行所有的需求，所以我们打造了一个开放的平台，能够把我们的客户开放、技术开放、资本开放、场景开放，使得众多的第三方个人开发者和机构开发者也能够在这个平台上进行科技的研发、场景的开发以及金融产品的开发，使得这些中小金融机构的科技需求能够得到进一步的满足”。