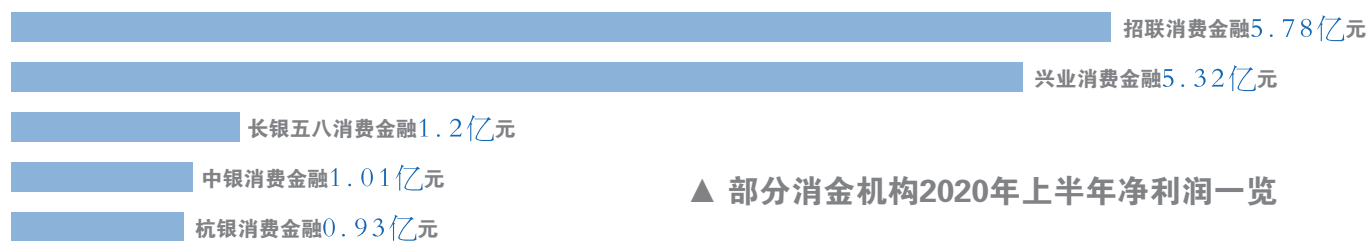


业绩普降 消金机构半年答卷“报忧”

持牌消费金融机构2020年中报业绩正陆续披露中。北京商报记者注意到,从营收、净利、总资产等数据来看,仅少数消费金融公司“报喜”,大多消费金融公司上半年业绩普遍“报忧”。受疫情“黑天鹅”叠加共债风险释放等因素影响,消金机构面临严峻的宏观环境,过往“大踏步”的战略扩张有所放缓。不过,也有部分机构逆势突围,通过数字化转型、加大资本补充等方式,在市场整体收缩的情况下取得了自身突破。此外,针对最高法利率上限调整一事,多家消费金融公司向记者透露,目前正在配合监管的相关调研,后续将严格按照相关政策和监管要求开展业务。



业绩下滑 资产质量承压

截至9月3日,据北京商报记者不完全统计,已有招联消费金融、湖北消费金融、杭银消费金融、中银消费金融、海尔消费金融等16家消费金融公司公布上半年财报,从营收、净利润、总资产等数据来看,受疫情冲击明显,大部分消费金融公司整体业绩出现下滑或增速出现放缓,仅少数几家获得同比增长。

具体来看,16家机构中,仅兴业消费金融、杭银消费金融、晋商消费金融、盛银消费金融、长银五八消费金融、苏宁消费金融6家公司实现了上半年净利润同比增长。其中,兴业消费金融净赚5.32亿元,同比增长20.36%;盛银消费金融增速最快,净赚0.66亿元,增速达312.5%;其次为杭银消费金融,增速达245.38%,净利润0.93亿元;此外,晋商消费金融实现净利润0.36亿元,同比增长9.79%,业绩较上年来看有所回升。

除了少数消费金融公司“报喜”外,北京商报记者注意到,大多消费金融公司上半年业绩普遍“报忧”。一方面,目前已披露

中报的机构中,至少8家机构出现净利润下滑。其中,湖北消费金融下滑速度最快,录得净利润0.04亿元,同比下降92.86%;其次为海尔消费金融,上半年净赚0.38亿元,同比下降70.33%;次之为北银消费金融公司,实现净利润0.127亿元,较上年同期下降60%;往年稳居头排的招联消费金融也出现了利润下滑,仅录得净利润5.78亿元,同比减少18.56%。此外,据北京商报记者了解,中银消费金融上半年净利润同比出现下降。

尽管有机构扭亏为盈,但截至目前,也仍有机构仍未走出亏损泥潭,上半年亏损0.084亿元的华融消费金融便是其中一例。此外,刚开业3个月的小米消费金融同样处于亏损状态,2020年上半年,小米消费金融营业收入343.9万元,净亏损906.9万元。

针对业绩下滑的原因,中银消费金融方面向北京商报记者回应称,今年上半年,公司累计营业收入与去年同期基本持平。但受疫情对资产质量和风险拨备的影响,净利润同比下降明显。

“整体看,上半年消费金融公司出现了资产规模下降、业绩增速放缓或者下滑的情况,不过在疫情背景下,实体经济及金融业

务均受到影响,消费金融的业绩波动在预期之内。”零壹研究院院长于百程如是评价道。

资产质量方面,虽机构未披露具体的不良数据,但多家消金机构坦言,上半年不良率有上升。中邮消费金融公司相关负责人告诉北京商报记者,受疫情影响,整个行业不良率均普遍出现上升,公司上半年不良率也出现阶段性异常波动。不过,针对该情况,公司及时采取有效措施予以应对,目前整体不良率已基本恢复到2019年度末正常水平。此外,中原消费金融相关负责人也指出,受疫情影响,该公司不良率较去年同期略有上升,但整体可控。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮称,不良率上升是信贷行业整体面临的状况,消金机构自然也不例外,且由于消金客群相对银行业更加下沉,其所面临的形势会比银行更加严峻。

酝酿增资 发力数字化转型

上半年消费金融行业整体业绩下行,但具体到每家机构,又出现了一些细微的分化。一方面是疫情影响下加快数字化转

型。正如中银消费金融方面向北京商报记者回应称,后续将根据疫情常态化下的客户需求、场景生态变化、收益与风险表现,优化产品投放的规模结构与期限配置。

另一方面是持续加大资本补充。前述中邮消费金融相关负责人进一步称,当前,行业竞争加剧,短期内可能会带来一定的市场冲击,但竞争的升级也能推动行业进一步发展,促进业务创新。后续,公司将根据业务发展和市场情况等多因素综合考虑是否增资。

此外,盛银消费金融方面向北京商报记者透露,目前,该公司正在监管支持的前提下,积极寻找具有战略投资意愿战略投资者。已与多家行业巨头进行沟通,相关工作正在加速推进中。其希望通过持续性增资扩股和利润累积,不断增强核心资本实力,达到一定资产规模,保持良好的资产质量。

“疫情倒逼新兴消费业态发展,非接触性消费、线上消费等形式增长迅猛。上半年,公司克服疫情的不利影响,实现小幅盈利,同比扭亏为盈,步入常态化运营的良性轨道。目前,增资的问题正在按照监管部门的相关要求稳步推进中。”苏宁消费金融相关负责人同样表态道。

北京商报记者注意到,今年上半年,包括中信消费金融、华融消费金融、湖北消费金融3家消费金融机构均获批增资,此外,包括马上消费金融、捷信消费金融等机构也在纷纷发行ABS,消费金融市场回暖下,机构竞速融资,为新一轮放款作准备。

正如一资深人士所称,当前,消费金融行业特别是线上消费金融业务,需要巨大的资金以及强大的科技能力支撑。一家消费金融公司,只有当边际成本达到一定的极限,才能实现最大化的规模成本和经济效益。

配合调研 关注判决风向

于百程看来,接下来,消费金融行业发展形势主要看三个因素,一是下半年宏观经济的恢复情况,目前看相对乐观,消金公司的利润也有望跟随回暖;二是行业监管变化,如民间借贷利率红线下降是否会引发消费金融公司业务监管的变化;三是新进入的消费金融公司业务开展情况,是否引发行业竞争态势更加严峻,从而加速分化。

值得一提的是,多家消费金融公司告诉北京商报记者,针对最高法利率上限调整一事,目前正在配合监管的相关调研,后续将严格按照相关政策和监管要求开展业务。

“最高法利率上限一事,市场观点众说纷纭,但我认为,传统金融机构受影响是毋庸置疑的。”苏筱芮认为,此事对消金机构的影响有好有坏:从机构业绩分化的表现来看,该新规对机构的冲击亦会造成差异,对客群相对优质、产品利率调整较早的机构而言,这是一种机遇,共债风险释放将进一步加速,有利于其在优质客群圈层的积累;但对于长期依赖于“擦边球”利率的机构,可能需要关注基层法院的判决风向。

清华大学中国经济思想与实践研究院研究员徐翔同样认为,后续,消费金融机构一方面应明确消费金融费率监管要求,根据监管要求调整自身业务尤其是风控。另一方面,应充分意识到未来一段时间消费金融业务上的竞争将更加激烈,一批互联网公司及大型金融机构将持续入场。大中型消金机构稳定客源、推出适应消费者当前需求的拳头产品是重点;中小型消金机构则应考虑和其他机构合作以增加市场占有率的潜在机会。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红

业绩稳定经营向好 汇付天下逆势数字化转型成效显著

SaaS助推业绩快速修复

当前,汇付天下收入来源主要包括综合商户收单、SaaS服务、行业解决方案及跨境国际业务四大业务方向。其中,在综合收单业务中,2020年上半年汇付天下完成交易量7399亿元,实现营业收入13.06亿元;并实现增值业务收入5450万元,同比增长241%。

除了综合收单业务外,汇付天下行业解决方案业务亦实现稳健发展,航空交易量在疫情下明显回升。

数据显示,汇付天下继续深化与大型航司的合作,先后推出积分营销服务、小程序出票及航司品牌旗舰店等数字化营销产品,助力航空公司实现数字化升级。同时,在产业链领域,公司与供应链和分销平台深化合作,2020年上半年签约34家客户。

从半年报数据来看,在传统商户收单和行业解决方案两大支柱模块的基础上,SaaS服务和跨境及国际业务已经成为了汇付天下新的业务增长动力。

具体来看,2020年上半年汇付天下SaaS服务完成交易量1108亿元,同比增长45%;实现营业收入3亿元,同比增长51%;毛利4814.6万元,同比增长59%。此外,该公司SaaS业务布局也进一步拓展,2020年上半年汇付天下合作SaaS机构累计达457家。

汇付天下方面称,其定位于基于聚合支付的数字化解决方案服务商,由“SaaS+支付”向“支付+SaaS”演进,在与各类行业领先SaaS机构合作的基础上,通过技术、数据与平台能力的提升,以支付作为场景服务入口,通过整合自研SaaS和外部SaaS产品,构建面向商户的到端服务能力,为不同类型的商户打造快速、高效且定制化的场景解决方案。

业务拓展方面,8月20日,公司宣布战略投资国内知名餐饮SaaS企业奥琦玮,双

全球疫情蔓延,对经济带来重大影响下,支付机构上半年生存境况几何?近日,第三方支付机构汇付天下有限公司(以下简称“汇付天下”)交出了“答卷”:上半年支付交易量达9796亿元,实现营收17.1亿元,净赚8464万元。多个数据显示,在危机中实现变革的汇付天下,已逐步实现了业绩的快速修复。疫情期间,该公司在行业内率先开启数字化转型,赋能商户服务向线上场景延伸,有效降低疫情对传统业务造成的不利影响,业务规模呈现“V”形回升,同时SaaS和跨境等新兴业务逆势高速增长。

方将基于各自资源优势,深入推进战略合作,携手以数字化的解决方案加速餐饮行业数字化升级。在与知名SaaS机构合作的基础上,公司还面向教育、医美、餐饮等行业推出自研小程序SaaS产品,帮助商户通过线上方式展业营销。

另在面向小微商户方面,汇付天下推出的线下聚合支付品牌“汇米来”,日交易笔数已快速突破200万笔;线上聚合支付品牌Adapay向商户输出支付、钱包、分账等支付SaaS功能,并叠加在线商城服务,上线后交易量持续快速增长。

跨境业务取得新突破

除了SaaS业务高速增长外,跨境支付也正成为汇付天下新的业绩亮点。

数据显示,2020年上半年汇付天下跨境与国际业务完成支付交易量304亿元,同比增长46%;实现营业收入2083.6万元,同比增长20%;毛利1132.2万元,同比

增长15%。

官方介绍,汇付天下于2016年5月正式开展跨境支付服务,主要为跨境电子商务企业提供支付与跨境结算服务支持,帮助中小商户加速资金流转、提升业务效率。截至目前,汇付天下跨境支付结算解决方案覆盖20多个国际和地区,包含服务贸易、货物贸易以及第三方增值服务三个板块,涉及旅游、留学、机票酒店、进出口电商以及物流仓储、海关申报等多个领域。

上半年,汇付天下跨境业务再获得突破性进展。业务资质上,今年3月,汇付天下正式完成名录登记并首批获得跨境支付外汇牌照,通过了万事达卡PF(Payment Facilitator)资质认证,同时获得美国MSB(Money Services Business)备案,拥有在美国电商平台的收款资格。

另在产品创新上,8月18日,汇付天下推出全新跨境支付解决方案uPrimer,主要为中国卖家在跨境支付、技术支持、金融产品产业链服务聚合方面提供服务。官

方介绍,uPrimer产品具有三大优势:在境内外完善业务覆盖地区的相关资质,确保卖家资金的安全、合规;为卖家打造集合提现秒到、VAT缴税、供应商付款、卖家金融、阳光纳税等一站式跨境支付服务;通过对接优质海外银行渠道,为卖家提供极优的汇率和透明的报价。

科技支撑数字化逆势转型

今年上半年,疫情在全球蔓延,对各行各业带来重大影响,但也催生了新的市场需求,快速推动各行各业的数字化转型。

其中,线下实体商铺迅速向线上场景延伸,直播电商、远程办公、在线游戏、云服务数字化新兴场景快速发展,企业数字化服务市场迎来广阔发展空间。因此,支付机构如何加快自身数字化转型进程,为商户提供完备的数字化解决方案,也是众多机构共同思考的问题。

作为行业率先开启数字化转型的支付

公司,汇付天下具备先发优势。正如该公司所称,2020年疫情催生了新的市场需求,各类场景和商户数字化进程提速,也为公司实现战略目标创造了新的机遇。

一方面,汇付天下进一步构建场景支付和自研SaaS产品,通过平台与外部SaaS高效对接,在B端的商户服务市场构建“千户千面”的快速定制化解决方案能力,形成支付获客、赋能数字化管理和营销服务的商业模式。

另一方面,汇付天下打造了覆盖合作伙伴、渠道商、客户的一站式数字化运营体系,深化云原生、大前端等新技术的研发应用,持续优化全域数据管理和全链路监控体系,全面上线数字化办公工具,提升管理协同与效率。

在聚焦数字化新兴场景同时,汇付天下在技术更新迭代方面持续提速。数据显示,2020年上半年公司科技研发投入1.46亿元,占当期营收比例8.5%,同比增长18%。通过持续的科研投入,公司数字化科技创新成果显著。

据汇付天下所述,该公司现已全面推进云原生技术应用,同时通过数字化工具提升研发效能,80%以上的需求在两周内可完成交付。公司在前端技术研发中已取得突破,通过自研的小程序开发平台,全面适配商户在疫情期间的线上化、移动化的业务场景需求。

通过构建统一产品运营平台,重构运营流程体系,推进业务自动化运营和柔性化配置,公司风险损失率降至0.007BP(即万分之一),领先行业。同时建立全域数据指标体系,实时覆盖公司从前端到后端的各项指标,为管理决策提供可度量、可视化的监测体系。

汇付天下称,未来,公司数字化转型战略将持续深入,公司将以数字化解决方案能力、创新技术的应用实践能力、统一高效的平台化产品和运营能力,助力商户和渠道跑步进入数字化时代。