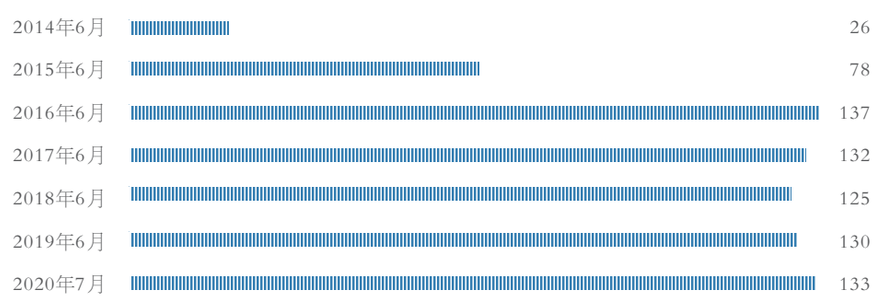
责编 汤艺甜 美编 张彬 责校 池红云 电话:64101949 bbtzbs@163.com

新生入场 企业征信战局再变

企业征信市场再迎强劲“新生”。9月5日,北京商报记者梳理发现,仅在8月底,就有朴道征信、百度等机构获得企业征信“入场券”。另据北京商报记者不完全统计,今年以来,包括广东、重庆、青海、上海、河南等地,陆续有机构获得央行企业征信备案或备案公示。在业内人士看来,有着强大股东背景的巨头相继入场,有利于规范金融数据的流动,后续,企业征信市场的洗牌将加速。

2014年6月-2020年7月企业征信备案机构数据量(单位:家)



数据来源:前瞻产业研究院整理

“强劲 新生”

8月30日,央行营业管理部发布《关于对朴道征信有限公司企业征信机构备案的公示》。从基本情况来看,朴道征信是第二家获批的全国性市场化个人征信机构,注册资本10亿元,主要股东及所持股份为:北京金融控股集团有限公司,持股35%;京东科技控股股份有限公司,持股25%;北京小米电子软件技术有限公司,持股17.5%;北京旷视科技有限公司,持股17.5%;北京聚信优享企业管理中心(有限合伙),持股5%。

此次备案公示,也意味着朴道征信成为继百行征信后第二家同时获得央行个人征信和企业征信牌照的征信机构。

对于此次企业征信布局,朴道征信方面回应北京商报记者称,自成立以来,朴道征信快速打造征信服务能力,梳理优化相关数据产品,丰富合规产品供给,各项工作开局良好。

朴道征信进一步称,当前,传统信贷场景产生的信用信息已经无法满足数字经济时代的需要,必须引入借贷信息以外的征信数据,世界银行把这些数据定义为“替代数据”。利用替代数据完善企业的信用状况,是近年来兴起的新趋势,可以帮助中小微企业获得信贷服务,更好地推动征信行业发展和普惠金融深化。

针对后续发展,朴道征信称,“我们将紧密围绕科技创新、乡村振兴、绿色低碳、数字经济等国家发展战略,重点关注和支持科技金融、普惠金融、绿色金融、数字金融等几个领域,提供征信产品和服务支持。如果金融机构有相关需求,朴道征信可以提供定制化的征信产品和特色服务”。

朴道征信这一业务拓展引发业内关注。苏宁金融研究院金融科技研究中心主任孙扬评价称,朴道征信背后有北京金控、京东、小米等巨头,京东的电商商户销售数据、小米生态的智能硬件企业经营数据、北京金控归集的北京区域内小微企业的政府数据,都将成为朴道征信的先发企业数据优势,这对于朴道征信构建企业征信逻辑十分有用。

“不过,成立不久的朴道征信,多个股东之间的融合和合作具体如何,也仍待时间的检验。”孙扬说道。

除了多个巨头持股的朴道征信外,百度也在8月底再现企业征信布局的新动作。

8月31日,国家企业信用信息公示系统显示,北京百度网讯科技有限公司新增一项对外投资,投资企业为爱企查(海南)征信有限公司,投资比例为100%。法定代表人为谢天,注册资本为2000万元人民币,经营范围包括企业征信业务;企业信用调查和评估;技术服务、技术开发等。

对于此次企业征信布局,百度方面回应北京商报记者称,一切以公开信息为准。

公开信息显示,百度在企业征信领域布局已有多年,在业内看来,作为互联网流量的主要入口,百度在企业搜索指数和舆情掌握上,有着先发优势;不过,百度也缺乏企业金融业务经验,仍需要补充企业征信相关人才。

基础设施存挑战

除了8月底多个巨头入局外,北京商报记者梳理发现,今年来,包括广东、重庆、青海、上海、河南等地区,陆续有机构获得央行企业征信备案或备案公示。

作为新入局者,虽然出身背景不一,但后续业务都面临挑战。正如北京信用学会副会长刘新海指出,无论是朴道征信还是百度投资的企业征信公司,更多是数据经济背景下的一个布局,尽管有其优势,但面临的挑战也不少。

“从企业征信行业情况来看,目前大多机构在基础设施、机制建设等方面存在挑战,另外在模式创新、服务创新等方面也存在不少问题;此外在企业数据的流通开放和信息安全等方面,以及如何结合实体经济的场景深入服务,也比较欠缺新的东西。”刘新海说道。

“企业数据涉及的数据维度非常多。”刘新海称,无论是朴道征信还是百度,目前覆盖的企业信用数据远远不够,还需要大量的积累和合作。

北京商报记者注意到,截至目前,国内已有超百家企业征信牌照备案,新生入场将为市场带来活力,但不少企业确实也面临竞争加剧、经营困难的现实情况,市场变局不断,已有不少已获备案企业主动或被动注销资质。

孙扬指出,企业征信是规范贷款市场运作的重要调节阀,有利于规范金融数据的流动,但企业征信牌不能仅仅是占用一个牌照,还要给小微企业融资提供切实的帮助。他预计,市场竞争不断加剧下,后续促进实体经济融资的企业征信机构将会被扶持,反之一些“空壳”企业征信机构将被加速清理。

行业洗牌持续

新玩家不断加入企业征信领域的另一面,也有一些已获备案的机构“抱团”告别企业征信市场。

2020年11月16日,央行营管部发布消息,注销考拉征信服务有限公司、中诚信源征信有限公司、信和汇诚信用管理(北京)有限公司、北京国石天韵征信有限公司四家公司的企业征信业务经营备案;2020年7月,约投征信服务(大连)有限公司因业务调整,主动向央行沈阳分行申请注销企业征信业务经营备案。

一面是多个巨头入场谋局,另一面是“空壳”企业相继退场,可以预测的是,后续企业征信市场将持续洗牌。

针对在营机构后续发展,孙扬认为,企业征信市场的问题,一是要获得有用的数据,另外则是要加工成为外界可用的数据产品,此外还要能够被金融机构充分的信任。这三点都不容易做到。

在孙扬看来,政府背景的企业征信机构,可更为容易地从政府机构归集到数字政务相关的企业数据,产业链背景的企业征信机构可获得产业链数据。但数据产品的形成要求较强的金融科技产品打造能力,对人才要求较高。因此,除了数据要素外,机构还要有完备、稳定、可持续的金融服务团队,提供数据接入、贷款风控、售后服务等全流程服务。

另对服务特色场景,孙扬说到,机构后续可以向垂直领域细分发展,比如农贸市场、农业种植、高端制造产业链、畜牧业等征信方向,机构可尽早打造数据产品,实现对外服务的标准化。

刘新海则指出,企业征信毕竟是围绕企业为金融和商业交易提供风险管理信息服务,所以首先还是要了解用户需求,只有在此基础上整合丰富数据源、具有专业创新能力的机构,才可以逐步在市场上立足。他建议,今后,企业征信机构要更加注重资源的整合,并加强商业模式的创新。 北京商报记者 刘四红

聚焦 Focus

利息收益高企 中小银行发力中间业务

伴随A股上市银行中报“收官”,各家银行营收占比情况浮出水面。除刚上市不久的上海农商行未披露正式版半年报外,其余40家A股上市银行均在中报里披露了业务结构情况。9月5日,北京商报记者统计发现,2021年上半年利息净收入仍为银行营收的主要来源,超五成银行利息净收入占比达75%以上。与此同时,手续费及佣金净收入亦成为部分银行业绩增长的新突破口,四成以上银行手续费及佣金净收入增速明显。

半数银行达75%以上

地方中小银行极其仰赖利息净收入的现状仍待改善。据统计,在40家披露半年报的银行中,有半数银行利息净收入占营收的比重超过75%以上,且排名靠前的多是城商行、农商行。

例如,瑞丰农商行利息净收入占营业收入的比例为94.18%,贵阳银行、厦门银行、西安银行、重庆农商行利息净收入占营业收入的比例在86.37%-88.18%之间,截至2021年6月30日,上述4家银行利息净收入占比分别达到88.18%、87.41%、87.23%、86.37%,上半年分别实现64.10亿元、21.12亿元、31.02亿元和131.04亿元。另外,常熟农商行、郑州银行、江阴农商行、张家港农商行、无锡农商行、成都银行、重庆银行、苏州农商行、长沙银行、北京银行、齐鲁银行等银行的利息净收入占营业收入的比例也均超过75%。

而在利息净收入占比高于75%的银行中,则鲜有国有大行、股份行现身,仅有农业银行、邮储银行、华夏银行、浙商银行4家,截至2021年上半年,4家银行净利息收入占比分别为77.52%、83.79%、84.06%和78.67%。

而交通银行、招商银行两家大中型银行利息净收入占营业收入的比例分别为58.61%、58.87%;中国银行、兴业银行、浦发银行等占比也不足70%。

谈及多家城商行、农商行利息净收入占比较大的原因,资深银行业分析人士王剑辉表示,城商行、农商行等中小型银行主要面对更多的是传统型客户,业务基本以一般信贷业务为主,所以利息净收入占营业收入的比重会更大。同时,在资管产品业务、理财产品业务等手续费佣金收入发展上,中小银行也相对比较滞后。

手续费佣金成营收新突破口

作为银行除利息净收入外最重要的营收来源,在行业普遍利差收窄的背景下,手续费及佣金净收入正成为银行营收增长的新突破口。北京商报记者梳理发现,40家上市银行中,有22家手续费及佣金净收入占营收比重超过了10%,其中,国有大行、股份行中间业务收入占比明显。

2021年上半年,招商银行手续费及佣金净收入占总营收比重最高,占比达30.97%,实现净手续费及佣金收入522.54亿元,同比增长23.62%。平安银行、兴业银行、光大银行紧随其后,手续费及佣金净收入占比分别为20.55%、20.12%和19.48%,分别实现173.98亿元、219.19亿元和150.05亿元。

在王剑辉看来,大中型银行手续费及佣金净收入占比较大的原因主要是这些银行资本金比较雄厚、网点优势明显,开展中间业务能够延伸的区域更广,提供的产品线更丰富,所以相对中间收入就会有所增长,占比也会更高。

在中间业务收入占比提高的同时,北京商报记者注意到,部分银行中间业务增速也较为迅猛。40家银行中有25家手续费及佣金净收入增速超过了利息净收入,17家增速在20%以上。增速最快的为张家港农商行,截至2021年6月,该行手续费及佣金净收入达1827万元,相较于上年同期的777万元,增幅达135.14%,而其利息净收入实现17.79亿元,同比增长了1.28%。

国有大行中,邮储银行中间业务收入增速也超过了利息净收入,截至2021年上半年,该行手续费及佣金净收入为114.29亿元,同比增长了37.86%,超过了6.19%的利息净收入增速。

在邮储银行2021年中期业绩发布会上,该行行长张学文介绍,“今年上半年代销业务增长是中间业务增长的主要来源,主要还是得益于财富管理体系的升级。在代销业务中,代理保险业务净收入增长是比较高的,达到了94%,代销资管计划净收入同比增长322%,代销基金净收入同比增长达到46%,这几项业务在代销业务中发展的势头都很好”。

对于上半年银行中间业务增长的原因,光大银行金融市场部分析师周茂华分析认为,一是低基数影响,去年以来国内银行减费让利实体经济,另外疫情对去年部分中间业务收入构成冲击;二是上半年国内疫情持续受控,经济持续复苏,银行中间业务明显恢复。

营业结构有改善空间

在中间业务收入普遍增长的情况下,亦有银行手续费及佣金净收入出现下滑的情况。北京商报记者注意到,在40家银行中,包括郑州银行、紫金农商行、重庆农商行在内的12家银行手续费及佣金净收入较上年同期出现负增长。

以郑州银行为例,2021年上半年,该行实现手续费及佣金净收入7.23亿元,较上年同期减少3.09亿元,降幅达29.97%。郑州银行解释称,主要是受代理及托管业务、担保承诺类业务及企业债券承销业务规模变动影响。

再如,重庆农商行上半年实现手续费及佣金净收入12.63亿元,同比下降8.67%。其中实现资金理财手续费7.52亿元,同比下降1.86亿元。该行表示,主要是受市场利率下行影响,资金理财利差收窄所致。

“部分中小银行中间业务发展相对滞后,手续费及佣金净收入对利润贡献不高,一是反映了国内各类型银行发展竞争格局,部分中小银行处于弱势;二是部分中小银行自身存在一定短板,例如:中间业务创新、市场品牌、人才储备、风控能力等方面存在不足。”周茂华说道。

虽然不少银行正在中间业务上加速追赶,但营业结构的明显转变并非一朝一夕之功。谈及未来银行利润增长趋势,王剑辉认为,中间业务整体处于发展成长阶段,还有很大的增长空间,未来三到五年维持在两位数以上的增速值得期待。相比而言,传统业务发展已经比较成熟,且与实体经济关联度较大,未来三到五年信贷业务等利息净收入可能会有所放缓,呈现稳中有降的趋势。

周茂华也表示,随着国内财富不断积累,居民对金融服务的需求日趋多元,以及国内银行整体中间业务收入与国际同行水平仍有较大差距,整体看,未来银行中间业务收入占比仍有很大发展空间,国内银行盈利模式将逐步转型。

对于银行尤其是中小银行如何做好中间业务,周茂华建议,一是提升金融服务质量,提供适销对路的产品,满足日益多元的金融服务需求;二是通过引入数字信息技术,提高风控和经验能力,为消费者提供高效金融服务。

北京商报记者 孟凡霞 李海颜