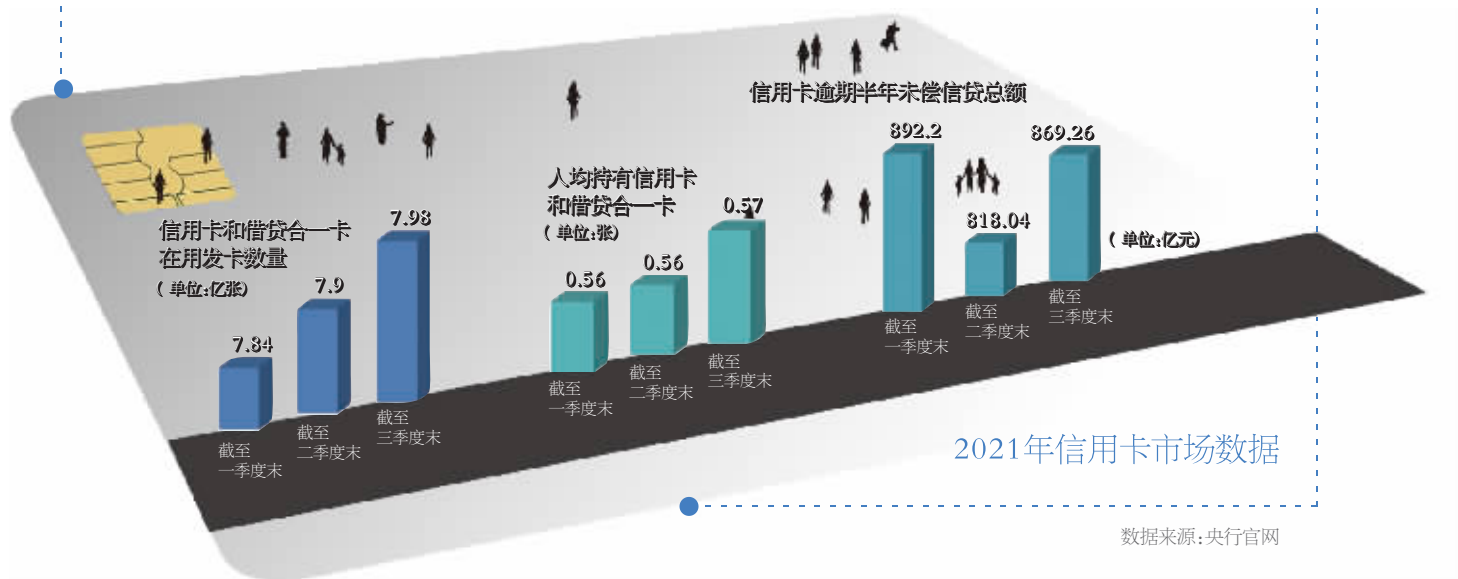


信用卡风控堵漏：整治乱分期滥发卡

信用卡业务营销、风险管控、资金流向将迎来统一规范管理。12月16日，银保监会发布《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知（征求意见稿）》（以下简称《通知》），从绩效考核、资产质量管理、行为管理、单一客户信用卡总授信额度上限等多个方面向银行提出要求。



预借现金分期还款额度不得超5万

“近年来,我国银行业金融机构信用卡业务快速发展,在便利群众支付和日常消费等方面发挥了重要作用。但近一时期部分银行经营理念粗放,服务意识不强,风险管控不到位,存在侵害客户合法权益等行为。”银保监会有关部门负责人指出。为加快转变信用卡业务发展方式,强化审慎合规经营,银保监会制定了《通知》,共八章,三十七条。从相关内容来看,《通知》指出,银行业金

融机构应当审慎设置信用卡分期透支金额和期限,明确分期业务最低起始金额和最高金额上限。分期业务期限不得超过5年。客户确需对预借现金业务申请分期还款的,额度不得超过人民币5万元或者等值可自由兑换货币,期限不得超过2年。

博通分析金融行业资深分析师王蓬博在接受北京商报记者采访时分析称,预借现金分期还款额度不超5万元的原因主要还是为了防范套现、多头授信、过度办卡等行为。对银行而言会促进银行信用卡方向的转型,转向更加合规的精细化用户运营,同时在借助多渠道推广时有底线意识,比如核心流程和

风控都要自主完成。对持卡人来讲,原来很多以卡养卡套现和“薅羊毛”的行为将被堵死。

单一客户总授信额度合理设置上限

根据央行发布的最新数据显示,截至今年三季度末,全国共开立银行卡91.83亿张,环比增长0.8%。其中,信用卡和借贷合一卡7.98亿张,环比增长0.97%,人均持有信用卡和借贷合一卡0.57张。

“由于信用卡的特性决定,并不能以中国全部人口总数作为基数来统计,因此信用卡

的目标人口数量大致仅为4亿至5亿左右,以此来计算的话,实际上早已达到人均多卡的局面。”信用卡资深研究人士董铮表示。

银保监会指出,部分银行信用卡授信管控不审慎,不能严谨评估客户的资信状况,造成过度授信等问题,加大经营风险,不合理推升客户杠杆水平。

对此问题《通知》要求,银行业金融机构应当根据客户信用状况、收入状况、财务状况等合理设置单一客户的信用卡总授信额度上限,并纳入该客户在本机构的所有授信额度内实施统一管理。在信用卡总授信额度内,预借现金业务授信额度不得超过非预借现金业务授信额度。银行应当对单一客户实施充分尽职调查,对所获知该客户在其他机构的所有信用卡授信额度实施合并管理。

“从信用卡行业来看,实际上发卡量的增速已经见顶,刷卡换积分的模式早已不再有效,粗放式经营导致规模增长乏力,也导致了各家为了提高发卡量出现了各种违规行为和行业乱象,这些乱象也都是以发卡量和单纯追求行业利润的行为导致的。”王蓬博进一步指出,所以要发布新规促进信用卡业务规范健康发展,从源头上进行治理。移动互联网时代,单纯发展金融交易的单一模式早已过时,而线上流量红利的逐渐消失,也让依靠互联网平台流量,追求办卡规模的模式逐渐式微。精细化运营不能再只是一个空话,合规运营要摆在首位更加重视。

长期睡眠信用卡比率不得超20%

除了分期和额度问题,“睡眠”信用卡的

清理也是此次《通知》的重点。一般情况下,未注册使用的“睡眠”信用卡在过期后会自动进行注销,不同银行的有效期有所差异,有效期通常为3-5年。

而当前,部分银行经营理念不科学,盲目追求规模效应和市场份额,滥发卡、重复发卡情况突出,导致无序竞争、资源浪费等问题。

《通知》要求银行不得以发卡量、客户数量等作为单一或主要考核指标,长期睡眠信用卡比率不得超过20%,整改后仍超出该比例的银行不得新增发卡。未来银保监会还将动态调降长期睡眠信用卡比例限制标准,不断督促行业将睡眠卡比例降至更低水平。

易观高级分析师苏筱芮指出,《通知》特别就睡眠卡相关规定进行了升级,与此前各家银行业机构开展的“断卡”行动一脉相承。近年来,打击犯罪的监管工作重点逐渐从事后惩治转移到事中监测,前置了各项风险防范流程。电信诈骗、跨境赌博等犯罪行为均离不开资金流,包括账户体系与支付,因此银行账户、支付环节等逐步成为监管关注的工作重点,此次睡眠卡的相关规定既体现出与此前“断卡行动”在政策上的连续性,同时也有助于银行及时监测和发现内部风险,为银行自身安全及合规工作奠定优良根基。

据了解,《通知》规定银行业金融机构应当在文件实施之日起24个月内完成整改。银保监会表示,还将持续督促银行切实增强审慎合规意识,压实风险管控责任,规范业务经营行为,提升精细化管理水平,努力实现高质量发展。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐 李海颜

华海财险股权转让一波四折

10%股权三次转让无果,或将由大股东“接盘”,原始股东在一场不存在的股东大会上离奇离场后又欲“吃回头草”……12月15日,华海财产保险股份有限公司(以下简称“华海财险”)连续两则股权转让公告,让其股权结构再起波澜。

大股东股权集中

12月15日,北京商报记者发现,华海财险在中国保险行业协会官网批露了两则股权转让公告,临时信息披露公告(2021)4号(以下简称“4号公告”)和临时信息披露公告(2021)5号(以下简称“5号公告”)。

其中,4号公告显示,七台河市鹿山优质煤有限责任公司(以下简称“鹿山优质煤”)、青岛益佳海业贸易有限公司(以下简称“益佳海业”)分别计划将所持华海财险1.2亿股股份(占比10%),9600万股股份(占比8%),转让给那曲瑞昌煤炭运销有限公司(以下简称“那曲瑞昌”)。

实际上,这已是鹿山优质煤第四次计划转让华海财险股权,前三次股权转让计划均无疾而终。而第四次股权转让的受让方那曲瑞昌,正是华海财险第一大股东。股权转让完成后,那曲瑞昌持股比例将由15%提升至33%,益佳海业持股比例降至2%,鹿山优质煤将不再持有华海财险股份,如愿离场。不过,相关股权转让事项能否尘埃落定,尚需银保监会核准。

若4号公告转让完成,由15%提升至33%,意味着华海财险第一大股东持股比例将更加集中。首都经贸大学保险系副主任李文中表示,第一大股东的持股比例大幅提升往往意味着第一大股东在董事会的席位增加,对董事会的控制力增强,重大事项更容易形成一致性意见,对公司经营管理决策的话语权增大。这会使公司经营管理决策的效率提升。

另外,北京商报记者从那曲瑞昌母公司瑞茂通处获悉,截至2020年末,该公司总资产为29.94亿元,资产总额少于华海财险的30.57亿元。

对于大股东资本少于华海财险这个问题,李文中指出,首先,中小保险公司早期业务发展较快时对资本的消耗也非常快,往往需要补充资本来保证偿付能力满足监管要求。如果控股股东实力较弱,补充资本会受到一定的影响。如果被迫增资引入新股东,一方面会稀释原有股东的权益,另一方面可能会影响董事会的构成,从而一定程度上影响公司经营。如果因此引起控股权的变动,就会对公司的经营产生重大影响。其次,不少中小公司发展过程中很依赖大股东业务,如果控股股东实力较弱,对保险公司可能没有太大帮助,保险公司在市场竞争中会更艰难一些。

官网信息显示,华海财险于2014年12月正式开业,是全国首家以海洋保险和互联网保险为特色的全国性、综合型财产保险公司。今年三季度单季,华泰财险实现保险业务收入55318.25万元,实现净亏损1847.84万元。截至今年三季度末,华海财险的核心、综合偿付能力充足率均为163.67%,较上季度末下滑了15.86个百分点。

各自为营

另一则公告显示,山东滨化投资有限公司、龙口嘉元东盛热电有限公司分别计划将持有的华海财险3800万股股份(占比3.17%)、1200万股股份(占比1%)转让给莱州诚源盐化有限公司(以下简称“诚源盐化”)。

对于华海财险来说,诚源盐化并不是新面孔,早在前者成立初期便参与其中。北京商报记者查阅华海财险偿付能力报告发现,诚源盐化曾是华海财险并列第一大股东,持有华海财险1.2亿股股份。

诚源盐化退出华海财险股东阵营发生在2016年。据华海财险官网披露,当年7月8日,在山东省烟台市召开了临时股东大会,经全体股东审议,同意股东诚源盐化将其名下1.2亿股股份,以原始股价(每股1元),全部转让给烟台诚泰投资有限公司(以下简称“诚泰投资”)。

然而,2020年底,一则“秋后算账”的罚单却显示,华海财险2016年7月8日的临时股东大会实际并未召开。银保监会表示,经查,华海财险在2016年7月8日股东大会未召开的情况下,在官方网站披露了虚假的股东大会会议情况。

另外,股权交易双方诚泰投资和诚源盐化之间,疑似存在关联关系,天眼查平台显示:诚泰投资股东是邱洪琳,而诚源盐化监事也是邱洪琳。

12月16日,北京商报记者就诚泰投资和诚源盐化之间的关联关系、诚泰投资股东邱洪琳和诚源盐化监事邱洪琳是否系同一人等事项向华海财险发函求证,但截至发稿未获得回复。

如若此次转让获批,诚源盐化将成为华海财险第十大股东,持股4.17%。这意味着,时隔五年,诚源盐化从并列第一大股东转身变为拟任十股东。而北京商报记者也就股权转让相关事宜多次联系华海财险,但并未获得有效回复。

值得一提的是,这两份公告中的两份股权结构表“各自为营”。4号公告显示,股权转让完成后,华海财险将存在10位股东,其中第一大股东那曲瑞昌持股33%,第十大股东益佳海业持股2%。

而紧随其后的5号公告,并没有提及4号公告所涉及的股权变更情况。5号公告显示,股权转让完成后,华海财险将存在12位股东。第一大股东那曲瑞昌持股15%,第十大股东诚源盐化持股4.17%,第十二大股东山东滨化投资有限公司持股1.83%。

南开大学中国公司治理研究院副教授郝臣分析称,两个股权转让事宜分开披露,可能涉及转让比例问题。4号公告变更股权比例超过了5%,5号公告变更股权小于5%。而根据《保险公司股权管理办法》第53条规定,保险公司变更超过5%股权,需要经过监管机构的批准,不足5%的只需要备案。

“如果合并披露,我觉得效果会更好,能够清晰展示出变更后的股权结构。”郝臣补充表示。

北京商报记者 陈婷婷 实习记者 李秀梅

趣店股价首次低于1美元

在发布2021年三季度财报后,美股上市公司趣店的股价走到了危险区。12月16日,北京商报记者注意到,Wind数据显示,截至12月15日美股收盘,趣店股价0.89美元,收跌15.5%,总市值2.24亿美元。

这是趣店股价首次低于1美元。按照美股市场交易规则,上市公司连续30天股价在1美元以下,将面临强制退市的风险。自12月13日盘前发布2021年三季度财报后,趣店的股价连续第三个交易日下跌,创历史新低。12月13日-15日,趣店股价跌幅分别为20.71%、5.41%以及15.5%。

事实上,自2017年上市以来,趣店股价一路下行,与上市初期历史最高价35.45美元相去甚远。进入2021年后,趣店股价始终在2美元附近徘徊,年内最高价为3.82美元。

“股价是市场对于上市公司业务预期最直接的反应,趣店的股价走势不佳也是多方面因素引起的,仍是市场对其公司基本面不认可的结果。”中国人民大学助理教授王鹏分析认为。

王鹏指出,一是在于近期趣店披露的2021年三季度财报,财报数据下滑成为短期利空因素;二是趣店整体的业务布局方向,频频转换赛道后投资人难以建立信心,最终使得股价一路走低;三是在于市场大环境的影响,中概股在国内外监管变局下表现低迷。

趣店在2021年三季度再度遭遇了业绩下滑,并由盈转亏。根据趣店发布的财报,报告期内,趣店营收为3.47亿元,同比大幅减少59.1%;净亏损9420万元,而上年同期净利润为5.92亿元。而在2021年一季度、二季度,趣店调整后净利润分别为4.88亿元、2.82亿元。

具体来看,报告期内趣店融资收入、贷款撮合收入及其他相关收入、销售收入等多项收入出现下滑。其中,融资收入同比下降41.4%,由上年同期4.87亿元下降至2.856亿元,主要是受表内平均贷款余额下降的影响;贷款撮合收入及其他相关收入同比下降95%,由上年同期的1.77亿元下降至880万元。原因是三季度表外贷款交易量减少。

截至2021年三季度末,趣店贷款账簿业务的未偿还借款人数量从上一季度的290万减少3.1%至280万,贷款余额总额同比下降

14.4%至30亿元。报告期内,贷款账簿业务贷款业务交易额同比下滑12.1%,为34亿元。

此外,在运营成本方面,三季度趣店总运营成本为2.73亿元,营销、研发费用支出出现了不同程度的下降。但其中最大支出部分来源于一般和行政费用,由上年同期的5830万元增加到1.58亿元,同比增长170.4%。趣店也在财报中指出,主要是万里目Kids(即“万里目少儿”)业务相关的员工薪酬增加。

最近几个季度的财报中,趣店均有提及万里目Kids的运营进展,但并未披露营收情况。趣店创始人罗敏介绍称,公司继续在现金信贷业务中执行谨慎的运营策略,幼儿教育业务也取得了稳步进展,截至2021年12月12日,趣店已有7家万里目Kids活动中心在运营中。

瞄准少儿素质教育这一新赛道的趣店也宣告了万里目电商平台的“出局”。趣店在三季度财报中明确提到,正在逐步清理万里目电商平台。与趣店历次尝试项目结局相似,趣店的奢侈品电商业务或也将“下线”。

主营业务逐渐缩水、万里目Kids投入不断增加,业务广泛布局的背后难掩业绩颓势,北京商报记者梳理趣店近年来财报数据发现,包括2021年三季度在内,趣店营收已经连续7个季度下滑。对于趣店后续在提振股价和发展业务等方面有哪些规划性举措,北京商报记者也向趣店进行了进一步了解,但截至发稿未收到对方回复。

在王鹏看来,趣店起身于现金贷业务,而随着近年来监管政策的收紧,黑灰色贷款产业没有生存空间,市场上也出现了更多规范化的、自带流量属性的贷款或分期平台,趣店的商业模式缺乏突出优势。同时,在理性消费的倡导下,用户对于网络贷款、电商分期等“超前消费”更为审慎。转型大潮之下,趣店也在寻找出路。

“业绩连续7个季度下滑,正是从疫情初起至今,趣店显然未能做好充足准备抵御外界突发风险。”王鹏指出。不论是围绕主营业务提供金融相关服务,还是大刀阔斧地进军新领域,转型本身就充满了挑战,趣店更应该提前做好准备,充分考虑行业现状,结合自身优势做好多元化经营工作。

北京商报记者 岳品瑜 廖蒙