

# 事关3亿新市民 机构抢滩消费金融蓝海

近两日,关于新市民的话题在金融圈火了一把。这主要源于3月4日中国银保监会、央行联合发布的一个关于加强新市民金融服务工作的通知(以下简称“通知”)。业内人士认为,围绕新市民的工作与生活消费所产生的业务机会,有望成为消费金融蓝海市场。新机遇之下,已经有金融机构摩拳擦掌,准备分得一杯羹。

## 何为“新市民”

所谓新市民,主要是指因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住,未获得当地户籍或获得当地户籍不满三年的各类群体,包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等。

通知指出,针对新市民在创业、就业、住房、教育、医疗、养老等重点领域,要不断完善金融服务、提升金融服务水平,其中就包括:加强对新市民创业的信贷支持,加强对吸纳新市民较多区域和行业的金融支持;丰富养老金融服务产品,合理满足养老服务机构的融资需求。

此外,通知还提到将优化住房金融服务。其中包括:因城施策,执行好差别化住房信贷政策,合理确定符合购房条件新市民首套住房按揭贷款的标准,提升借款和还款便利度;优化新市民安居金融服务,针对新市民在进城、落户过渡阶段的差异化金融需求,为其购买家具、家电等合理提供消费信贷产品等。

“这个政策通知很细致且专门针对新市民这一具体客群,显得很新颖,将金融监管政策的‘精准滴灌’体现得淋漓尽致。”江苏苏宁银行金融科技高级研究员孙扬评价道,从通知内容来看,监管的主要目的是要做透普惠,围绕普惠客群的具体特点需求进行量身定制,包括在创业、就业、子女上学、医疗、养老、消费等方面,通过数据、信息化开发出精准服务新市民的金融产品。

如今,新市民群体正日益壮大,仅目前就

约有3亿人。在业内看来,为了让城市里的新市民落地生根,金融机构在其中发挥的作用不言而喻,而作为近距离触达新市民的消费金融业务,尤其被看好。

《2021消费金融数字化转型主题调研报告》显示,新一线城市、二线城市、三线城市的消费金融用户在50%以上,24-35岁之间的用户合计在70%左右,而这恰恰说明消费金融业务可以满足新市民的金融需求。

孙扬指出,政策利好下,金融科技公司可充分挖掘互联网、政务、公共事业等大数据,为保险、消费金融、小微贷款等开发针对性的风控模型,提供给持牌机构;而银行保险、持牌消费金融等金融机构,则有机会借助这一政策,和政府、数字经济平台等更深入地合作,对账户、结算、增信、非金融服务能力等充分整合,更好地将金融服务嵌入到新市民生活中,让新市民不出门、不到网点、不下载App就可以享受到金融服务。

## 已有机构行动

3月6日,就新市民金融服务,北京商报记者采访了20余家消金公司、互联网银行及数字经济平台,不少机构表示正在研究政策方向,对该服务表示观望,但也有不少机构开始行动。

马上消费金融告诉北京商报记者,其聚焦数字金融,拓展金融服务深度,凭借数字化能力研发了智能风控、获客、营销、客服等一系列系统,通过O物理网点和纯线上服务,大大增加了金融服务的通达性和可及性,基本



实现城乡全覆盖。目前,马上消费业务已经覆盖全国31个省,覆盖3C数码、旅游运动、生活服务数百万个消费场景,截至2021年12月末,累计服务县域、农村用户分别超过3362万人、2778万人。

招联消费金融也指出,公司开业即推出了全线上、免担保的“好期贷”“信用付”两大消费金融产品体系,以此嵌入到购物、旅游、装修、教育培训等各类消费场景中,目前业务覆盖全国广泛地区,乡镇地区用户占比超过60%;中原消费金融则称,针对新市民面对消费存在“盲目性”“冲动性”的情况,创新性地推出了“贷款冷静期”服务,用户在首次借款的前7天内提前还款,不收取任何费用(包括利息)。

除了持牌消金公司外,还有数字经济平台也有动作。例如乐信告诉北京商报记者,其正在协助金融机构设计更好的消费金融产品和服务,有针对性地支持新市民金融需求。一是创新消费场景,拓宽新市民金融客户覆盖面;二是通过金融数科业务,帮助金融机构定制针对新市民中各个细分人群的金融产品;

三是帮助机构提升风险精细化运营能力,从而为更多的新市民提供更好的服务。

对于后续机构新市民金融服务,易观分析金融行业高级分析师苏筱芮说道:“目前,机构确实需要深入挖掘创业、就业、住房、教育、医疗、养老等重点领域存在的机会,针对新市民的切实需求,打造一批创新、高效的金融产品及服务”。

## 多个痛点待解

虽是新机遇,但背后挑战不少。

首先就是部分新市民由于工作相对不稳定、信贷记录较少等,传统金融机构的风控模式难以很好识别。

正如苏筱芮指出,此前传统金融服务在解决新市民金融需求方面,一是缺乏意识,对新市民缺乏相应关注,同时也没有针对自身客群进行细分,新市民长期处于被忽略的状态;二是缺乏手段,一些新市民由于本地资产(房产、车产)不足或是就业方式灵活等,并不属于传统金融机构眼中的“优质客群”,因此

机构怠于此方面的授信研究与业务开拓,服务水平欠缺。

孙扬同样说到,目前,传统金融服务做下沉市场,确实比较缺乏风控识别能力和客户经营经验,更缺乏对于新市民客户的用户画像和分析能力,以及对新市民客户需求的深层次理解。

但现实情况是,这些新市民有着较强的信贷需求,却出现了不少金融服务需求难以满足的情形。

基于此,一位消费金融从业人士告诉北京商报记者,目前,新市民在城镇居住时间较短,个人信用信息缺乏且缺少有效抵押物,传统金融机构出于成本收益的考虑很难有效覆盖这类群体的金融需求。因此,如何将金融服务嵌入到就业创业、租房买房、孩子上学等场景中,且使得这些需求能够更便捷、低成本地获得,该公司正在围绕这些痛点设计新的金融产品。

“这些领域场景其实十分丰富,首先要理解这些场景的专业人士,其次要能够打造标准化平台且有定制能力的产品实现场景覆盖,再次要建立金融产品和这些领域的深度合作,这些都不简单。另外还要解决使用金融服务过程中遇到的身份、政务流程、跨省数据资金结算、IT等问题,这也是不小的投入。”孙扬说道。

孙扬指出,后续,持牌金融机构可从新市民就业较多的平台资金管理、新市民生活消费分期贷款、就业培训或者教育贷款等方面去切入服务;金融科技则要更多和政府部门合作,挖掘新市民数据,建立新市民模型以及配套风险评估的机制,帮助金融机构做好新市民金融服务;此外,数字经济平台则可以从App开发、数据平台建设、流量扶持等方面,介入到新市民金融服务场景,要和持牌金融机构形成合力。不过,也要注意数据安全、个人信息保护、消费者权益保护等红线。

北京商报记者 刘四红

## 掌舵年内最贵新股 折生阳成首个“双科创”老板

历时近一年,华秦科技(688281)在3月7日正式登陆A股资本市场。资料显示,华秦科技首发价格189.5元/股,将上科创板,经Wind统计,该价格创下了年内新股发行价格之最。华秦科技实控人系折生阳,值得一提的是,折生阳还是科创板公司铂力特的实控人。而在科创板开市近三年时间内,尚未出现过同一民营老板有两家科创板公司的情况,这也意味着折生阳将成为首个拥有“双科创”的民营老板。

### 华秦科技发行价189.5元/股

根据安排,华秦科技于3月7日上市,公司首发价格189.5元/股,发行市盈率达81.6倍,若顶格申购需配市值4.5万元。

北京商报记者经Wind统计发现,在华秦科技上市之前,A股年内发行价最高新股为翱捷科技,首发价格为164.54元/股,这也意味着华秦科技将成为年内最贵新股。经统计,除了上述两股之外,年内发行价在百元以上的新股还有东微半导、三元生物,分别为130元/股、109.3元/股。

据华秦科技披露的发行结果,公司曾遭网上投资者弃购,弃购金额约为5315.51万元。经济学家宋清辉在接受北京商报记者采访时表示,伴随着IPO发行速度的加快,新股在市场上早已不具有稀缺性,这也是越来越多的新股遭到投资者弃购的原因之一。

招股书显示,华秦科技主要从事特种功能材料,包括隐身材料、伪装材料及防护材料的研发、生产和销售,产品主要应用于我国重大国防武器装备如飞机、主战坦克、舰船、导弹等的隐身,重要地面军事目标的伪装和各类装备部件的表面防护。

2019-2021年,华秦科技实现营业收入分别约为1.17亿元、4.14亿元、5.12亿元,对应实现归属净利润分别约为-1.06亿元、1.55亿元、2.33亿元,均处于同比增长态势。

对于公司2022年一季度的业绩情况,华秦科技预计实现营业收入1.3亿-1.5亿元,同比增长

177.57%-220.27%;预计实现归属净利润5100万-5800万元,同比增长65.16%-87.83%;预计实现扣非后归属净利润4500万-5200万元,同比增长330.35%-397.3%。

华秦科技表示,公司预计2022年1-3月业绩较去年有所提升,主要系公司下游市场需求的增加促使公司经营业绩稳步提升所致。

### 实控两家科创板公司

伴随着华秦科技的上市,科创板首个拥有两家科创板公司的民营老板诞生。

经Wind统计,自科创板开市三年来,科创板市场仅出现两家同名实控人情况,即前沿生物、杭州柯林,两家公司实控人均为谢东,不过北京商报记者查询相关资料后发现,两家公司实控人并非同一人,仅是同名。

其中,前沿生物实控人谢东1966年出生,美国国籍,拥有中国永久居留权,博士研究生学历;而杭州柯林实控人谢东1968年出生,中国国籍,无境外永久居留权,硕士学位,工商管理专业。

资料显示,华秦科技控股股东和实际控制人为折生阳,本次发行后折生阳直接持有公司22.5%的股份,通过华秦万生控制公司8.0625%股份,通过《一致行动协议》间接控制周万城、黄智斌所持公司合计15%股份的表决权,合计控制公司45.5625%的表决权。

而值得一提的是,折生阳还是科创板上市公司铂力特的实控人,这也意味着折生阳将成为首个拥有“双科创”的民营老板。

据了解,铂力特是国内3D打印(工业级金属增材制造)设备龙头,为客户提供金属增材制造与再制造技术全套解决方案,是科创板首批上市企业之一,2019年7月22日登陆A股市场。

铂力特披露资料显示,公司共有三名实控人,分别是黄卫东、折生阳及薛蕾,其中折生阳即华秦科技实控人折生阳。针对相关问题,北京商报记者致电华秦科技方面进行采访,不过对方电

话未有人接听。

### 张亚也在冲击“双科创”

除了折生阳之外,张亚未来也有望拿下“双科创”。

资料显示,张亚系科创板公司国光电气实控人,而其旗下思科瑞目前也在冲击科创板,并且已经闯过了上会关。

据上交所官网,思科瑞科创板IPO在2021年5月27日获得受理,之后公司在当年9月29日上会,不过彼时遭到了发审委的否决。历时两个月,思科瑞在2021年11月29日二度上会,获得通过。

今年1月21日,思科瑞已提交了注册申请,目前正在等待证监会注册生效。

招股书显示,思科瑞主要聚焦国防科技工业的半导体和集成电路、电子信息领域,主营业务为军用电子元器件可靠性检测服务,具体服务内容包括电子元器件的测试与可靠性筛选试验、破坏性物理分析(DPA)、失效分析与可靠性管理技术支持。

据思科瑞介绍,本次发行前,张亚通过建水铨钧控制公司73.21%的股份,通过新余环亚控制公司2.42%的股份,合计控制公司75.63%的股份,是公司实际控制人。

履历显示,张亚1969年出生,中国国籍,无境外永久居留权,硕士研究生学历。2000年10月至今任深圳市正和兴电子有限公司执行董事、总经理;2018年至今担任国光电气董事长;2017年8月-2020年5月任成都思科瑞微电子有限公司执行董事;2020年6月至今任思科瑞董事长。

作为张亚控制的科创板公司,国光电气则在2021年8月31日登陆A股,公司是一家专业从事真空及微波应用产品研发、生产和销售的高新技术企业。

投融资专家许小恒对北京商报记者表示,伴随着科创板不断扩容,预计未来拥有“双科创”的民营老板会越来越多。

北京商报记者 马换换

## 老周侃股 Laozhou talking

### T+1 对散户不公平

周科竟

有政协委员认为量化交易对散户不公平,本栏认为T+1的交易制度对散户也不公平,散户在早盘买入股票后就失去了日内止损的可能,成为砧板上的鱼肉,而控盘资金由于有底仓存在,故实质上就是T+0,这样的不对等对于散户投资者更不公平,让散户更加容易被“割韭菜”。

相对于量化资金直线拉涨停和一笔封死跌停板来说,更多猎杀散户的方式还是“温水煮青蛙”。有人说,既然是逐渐下跌,为什么散户投资者不知道止损呢?事实上并非散户投资者都不肯止损,而是止损需要资格。

什么是止损的资格?那就是必须是前一天买入的股票,当日买入的股票并没有止损的资格,按照现行T+1的交易制度,投资者在早盘看到一家公司公布了利好消息,或者是在互动易上出现了有利于股价的公司回复,再或者是前一天收盘后看到了龙虎榜上五家机构专用席位买入,这些信号都足以吸引散户投资者跟风买入,于是投资者就在早上开盘后不久买了这些自己看好的股票。

按照经典的投机理论,这种操作是没有什么问题的,因为既然股票强势,追涨是一种常见的策略,追错了大不了止损就是。但是问题来了,此时的投资者在追涨买入后已经失去了止损的资格,投资者看着股价冲击涨停,打开涨停,

股价回落,跌至自己的持股成本,然后股价继续走低,跌破前收盘,股价下跌5%,尾盘前下跌至跌停板,并最终止跌收板。次日开盘再来个惯性低开,投资者此时如果割肉,或许又割在了地板价。

不是投资者不愿意止损,也不是投资者不舍得止损,而是交易制度不允许投资者止损,那么大资金为什么不担心T+1的问题?因为大资金手里都有历史持仓,即当日大资金刻意买入股票不断推高股价,但是同样也可以在涨停板上把此前买入的股票卖给其他投资者,所以现在的交易制度就成为散户T+1、机构T+0这样的交易制度,散户投资者被收割成为常态。

所以本栏建议管理层,可以考虑恢复T+0的交易制度,允许投资者止损止盈卖出持股,这样或能在一定程度上拯救一部分投资者的损失。从可转债实施T+0受到投资者欢迎的情况看,如果A股实行T+0的交易制度,或许会被投资者视为一大利好。

当然,散户投资者也要自己保护自己的权益,在T+1的交易制度下,投资者要尽可能避免在早盘买入股票,最佳买入股票的时间应该是在每日的14时40分之后,因为此时一天的交易接近尾声,此时投资者买入股票,将能在次日任何时间进行止盈止损交易,不会因为丧失止损的资格而出现巨大的投资损失。