

暗中发券提息 江西裕民银行缘何踩线营销

为了避免银行竞相抬高负债端成本,大打价格战,监管早已“叫停”了高息揽储行为,即便如此,仍有一些银行采用“积分券”“积分奖励”的方式变相推高存款利息揽客。北京商报记者近日调查发现,江西裕民银行针对用户点对点推出了“积分券”活动,使用“积分券”之后,原本利率只有1.85%~2.25%的存款产品最高利率可达到4.3%。除此之外,在监管限制地方银行、部分民营银行通过互联网异地揽存后,江西裕民银行的多款存款产品依旧可以通过异地手机号、身份信息进行注册、存款等业务。

“隐身”的存款积分券

在“智能存款”“靠档计息”创新产品下架以及互联网存款外部渠道被封堵的情况下,民营银行的揽储越发艰难。为了缓解存款流失风险,有一些民营银行将揽储行为转向了“地下”,点对点针对用户推出了“积分券”活动。

近日,江西裕民银行针对用户推出了多款存款“积分券”,这些“积分券”并不是由该行手机银行App直接送出,而是由江西裕民银行的财富顾问点对点向用户发放,或者由用户主动致电该行客服人员进行登记领取。

北京商报记者以用户身份致电江西裕民银行客服人员并向该行客服人员表达了想要领取“积分券”的需求,该行客服人员表示“目前客服中心查询不到‘积分券’相关资料,如果需要可以记录信息,稍后有存款专员对接”。

在咨询后不久,北京商报记者就接到了江西裕民银行财富顾问回拨的电话,这位财富顾问介绍称:“目前我行的存款活动还在继续,我将给您赠送‘积分券’,用券后,3个月存款产品利率可以达到3.9%,6个月存款产品利率可以达到4.1%,1年存款产品利率可以达

到4.3%,以上各个产品均属于银行存款,保本保息,起存金额50元”。

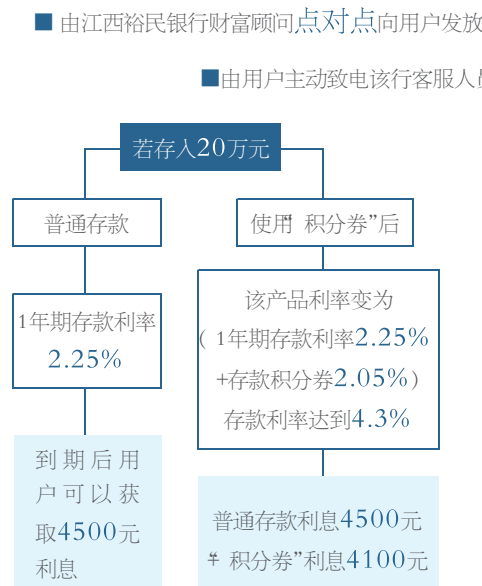
在北京商报记者向财富顾问提供了注册江西裕民银行App时预留的电话号码后,记者收到了多张存款“积分券”,以该行推出的1年期存款产品为例,原先1年期存款利率为2.25%,若存入20万元,到期后用户可以获取4500元利息,使用“积分券”后,该产品利率变为(1年期存款利率2.25%+存款积分券2.05%),存款利率达到4.3%,用户可以额外获得4100元利息。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林在接受北京商报记者采访时表示,存款积分券的实际功能是提高了存款利率,本质上已经属于银行支付利息的组成部分,如果叠加“积分券”的利息后超过了规定的揽储水平上限,则亦可以视为高息揽储。

异地营销边界依旧模糊

2021年1月,银保监会办公厅、央行办公厅发布《关于规范商业银行通过互联网开展个人存款业务有关事项的通知》提到,地方性法人商业银行要坚守发展定位,确保通过互联网开展的存款业务,立足于服务已设立机

江西裕民银行存款“积分券”推高利率



构所在区域的客户。无实体经济网点,业务主要在线上开展,且符合银保监会规定条件的除外。

而多数民营银行也受到相关政策的限制。根据北京商报记者此前从业内知情人士处获得的信息,民营银行中只有微众银行、网商银行、新网银行、亿联银行4家获得可以异地展业的互联网资质,其余民营银行归属于地方监管部门管辖。不过在调查过程中,江西裕民银行的多款存款产品依旧可以通过异地手机号、身份信息进行购买。

北京商报记者实测后发现,用户在购买产品的过程中,江西裕民银行手机银行App会弹出提示提醒用户“您是否属于在江西生活或工作的中国居民”,当点击“是”后,便可以顺利购买到产品,点击“否”则不能购买产品。在点击“是”后,记者顺利购买了该行存款产品,而记者不在江西裕民银行归属地,使用



的手机号、身份信息也非江西裕民银行所在区域。

从实测结果来看,如果异地用户不如实填写所在居住地信息,也依旧可以买到存款产品。对此,江西裕民银行财富顾问解释:“这些产品属于银行存款,都是保本保息并且50万元以内本息包赔”。当北京商报记者进一步询问,是否全国各地用户都可以购买该行存款产品时,这位财富顾问给予了肯定的回应。

由于异地存款稳定性差、局部流动性风险容易向外传染,不利于整体金融系统稳定等,监管部门已明确表态,禁止未有资质的银行通过各种渠道开办异地存款。资深金融监管政策专家周毅钦指出,央行已经于2021年一季度起,将地方法人银行吸收异地存款情况纳入宏观审慎评估(MPA),像这样的违规行为一旦计入MPA考核结果,对银行来说是得不偿失。

应聚焦本地区资源深耕细作

江西裕民银行作为江西省第一家、全国第18家民营银行,于2019年5月20日获银保监会批准筹建,2019年9月27日获中国银保监会批准开业,注册资本20亿元。

从业绩经营状况来看,目前江西裕民银行并未在官方渠道公布2021年业绩经营数据,根据2020年年报数据显示,截至2020年末,江西裕民银行资产总额123.13亿元,较年初增加62.07亿元,增幅101.64%;其中,各项贷款余额76.97亿元,较年初增加47.42亿元,增幅160.46%。负债总额104.89亿元,较年初增加62.9亿元,增幅149.82%。

盈利能力方面,2020年江西裕民银行实现营业收入1.87亿元,营业亏损1.07亿元;拨备前利润1573.53万元,净亏损8157.87万元。

对江西裕民银行来说,如何提升盈利能力,拓宽资本渠道成为需要突破的难题。正如盘和林所言,江西裕民银行未来还是要拓展资本来源,比如,考虑通过发债的方式来获取资金,在银行业同业中去获取更多流动性。

资深银行业分析人士王剑辉进一步指出,民营银行应该把更多精力放在本地区资源的深耕细作上,例如,开发符合地方资源特征、符合地方资源禀赋的客户,形成自身独特的业务模式。此外,加强科技方面的投入,尽量通过新型商业模式降低运营成本。

针对点对点发送存款“积分券”、异地用户认可顺利存款、如何提升盈利能力等问题,北京商报记者致电江西裕民银行并向该行发送采访提纲,该行客服人员表示,会将相关信息记录下来并反馈至业务部门,但截至发稿,尚未收到回复。

北京商报记者 宋亦桐

谁赚得多?谁转型快?金科中概股成绩大PK

美股上市金融科技企业2021年业绩正浮出水面。3月24日,据北京商报记者不完全统计,截至目前,已经有陆金所控股、360数科、乐信、信也科技四家公司披露财报,整体来看,四家公司交出的答卷均报喜果,整体业绩呈增长之势,另在业务转型上也有新进展。

陆金所控股净赚167亿元

2021年,四家金融科技企业业绩普涨,其中净赚最多的是陆金所控股。数据显示,陆金所控股2021年全年总营收同比增长18.8%,达人民币618.35亿元,全年净利润达167.09亿元,同比增长36.1%;经调整全年净利润同比增长29.1%。

次之为360数科。据其披露,360数科2021年全年营收从2020年的135.64亿元增长到166.356亿元,增长了22.6%。净利润则从2020年的34.957亿元增长至57.645亿元,增长64.9%。

增速最猛的则是乐信。从数据来看,乐信2021年全年营收114亿元,其中利润30亿元,同比增长195.6%,这也是该公司成立以来最高年利润;此外信也科技2021年也录得净收入94.7亿元,同比增长25.2%,净利润24.95亿元,相较2020年的19.69亿元增长不少。

在业内看来,2021年金融科技中概股业绩普涨,既得益于信贷服务的需求增长,同时也是机构自身精细化运营降本增效的结果。

冰鉴科技研究院高级研究员王诗强指出,从财报看,各家金融科技收入人和净利润增长较好,主要原因包括2021年中国疫情管控较好、经济增长较快、蓝领阶层就业机会较多,还款能力增强。此外,部分金融科技平台通过前期积累,留存了大量正常还款的优质客户,节省了大笔获客成本,风控管理经验逐渐成熟,不再追求野蛮增长,不良资产也在前一年逐步消化,因此,总体业绩有所回升。

另要注意的是,虽然信贷服务需求不断增长,但同时风险控制等难度也在增加。零壹研究院院长于百程说到,头部的金融科技企业,基于监管和市场需求的变化,在业务上做出长期的调整,比较明显的变化是服务模式的调整,更多向不承担信用风险的轻资本模式转型,同时基于小微金融的需求,不断增加向小微商户金融服务的业务比例。

360数科两手谋转型

从披露的数据不难窥出,多家金融科技企业仍在加速转型中。例如360数科正一手布局金融科技ToB业务,一手结合监管规则推进整改。数据显示,截至2021年四季度末,360数科累计连接119家金融机构与1.882亿个人用户和小微企业;帮助金融机构为3850万个人用户和小微企业提供授信服务,同比增长24.6%;另外,为顺应政策导向,且结合自身发展的需要,360数科旗下小贷公司已增资至50亿元。

陆金所控股则布局小微零售信贷业务,也重点进军了财富管理业务。根据财报,陆金所控股2021年四季度约80%新增贷款流向小微企业,较2020年同期的小微覆盖比例提升5个百分点;另外其财富管理业务在提前完成网贷清理之后,截至2021年12月31日,客户资产规模已达4327亿元,财富管理平台注册用户数同比增长11.7%,达5160万人,活跃投资者数从去年末的1490万人增长至1550万人。

此外,乐信则在新消费战略下提出“1+2”的具体战略,即围绕消费金融核心业务,布局科技零售、金融数科两个新增长极;信也科技2021年全年在科技研发领域的投入则达4.349亿元,同比增17.5%,再创历史新高。

四家企业转型成效可圈可点,但在业内看来,各自也面临业务难题。“例如转型ToB服务的金融科技企业,虽然有政策支持,但是

小微企业融资是世界性难题,如何防范逾期率较高的风险,是摆在他们面前的一大挑战。”王诗强说道。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林则进一步指出,对于拓展B端业务的金融科技企业而言,虽然打开了更多业务渠道,面前的赛道更加开阔,但未来风控还需持续性投入。此外,助贷、自营贷、联合贷等产品尤其要注意信贷客户的告知义务,一方面要按照监管合规要求做到产品隔离;另一方面,产品也要注重个人信息保护,防止信贷用户信息泄露。

多家忙着ADS回购

虽然财报报喜,但北京商报记者也注意到,目前金融科技中概股股价表现普遍不尽如人意。因此,包括乐信、陆金所控股等公司,纷纷启动新的股票回购计划以提振市场信心。

例如陆金所控股宣布,在2021年共计10亿美元的股票回购计划以外,在未来的12个月内将继续新增回购5亿美元ADS。此前,陆金所控股前后两次宣布回购共计10亿美元,截至2021年末,已完成回购超8.6亿美元。

此外财报电话会上,乐信管理层同样表示,基于当前股价已大幅偏离实际价值,公司将启动新一轮回购,未来12个月将回购价值5000万美元的乐信ADS。

在业内看来,公司纷纷回购ADS,一方面能提升每股价值,另一方面代表着上市公司的态度,主要为给予投资者信心。

除了股价压力,在盘和林看来,金融科技企业后续面临的挑战,一个来自技术层面,需要投入更多技术提高风控效率,降低平台成本,同时让风控合规更趋近监管要求。另一个则来自监管,合规未来还要加码,需要面对更加严格的监管。

北京商报记者 刘四红

老周侃股 Laozhou talking

警惕氢能源纯概念炒作

周科竞

每当有一个新的热点板块出现,必然会有蹭热点的公司,氢能源的发展需要健康有序可持续,但如果股价先来一个高歌猛进,只是一个蹭热点的公司,最后倒霉的还是中小投资者。

氢能源是一个很好的清洁能源,燃烧的产物就是水,对环境没有任何污染,这也是国家决定大力发展氢能源的一个重要原因。目前氢能源的应用主要就是氢能源电池,可以用来生产氢能源汽车,在当前锂电池越来越贵的情况下,显得那么有前景,所以大资金炒作氢能源题材也就显得那么符合逻辑。

那么哪些公司是真正的氢能源概念,哪些又是蹭热点的公司呢?在本栏看来,氢能源的相关公司主要有:电解水企业、生产氢能源燃料电池企业、生产氢能源汽车企业、氢能源相关安全技术研究企业等,这些公司将是氢能源产业真正的受惠企业,至于其他公司,则有蹭热点之嫌。

有一个现实情况投资者必须清楚,氢燃料电池虽然很清洁,但是安全技术尚不成熟,并且在全世界也没有哪个国家能够很好地利用氢能源,所以在本栏看来,研究技术的企业才是其中最核心的热点公司。

有几个技术问题需要解决,一是氢气在空气中很容易爆炸,那么对氢能源的运输、储存容器密封技术和抗压力技术显得尤为关键。二是氢能源的生产问题,生产氢气最好的办法就是电解水,所以廉价的电和廉价的水是核心,西北的风电虽然很多,但是水

却不足,长江的水电有很大的优势,有电又有水,海边的核电也不错,但是问题是,生产了大量氢气的同时,还有大量的副产品氧气,这些氧气如何利用也是一个问题,资源的综合利用也是很重要的技术问题。

至于生产汽车的企业,属于最后的终端,技术问题都好说,所以它们虽然也能受惠于氢能源发展,但是受益应是最低的。所以本栏说,氢能源的真正核心技术掌握在技术研发企业手中,其他的应用层面的公司,股价涨幅如果过大,都是存在投资风险的。

那么问题来了,氢能源的炒作和东数西算、元宇宙等概念的炒作是否都是一个类型呢?在本栏看来,概念各有千秋,炒作大同小异,所以本栏建议投资者,对于所谓的氢能源概念股炒作,不可过分追捧,如果确实有优质企业可以逢低买入,累计涨幅过大的公司还是应该尽量回避,毕竟每一次题材炒作,最终都要中小投资者买单。

国家也说了,氢能源要健康有序可持续地发展,在本栏看来,所谓健康,就是产业的发展必须要达到合格的技术水平,所谓有序,就是产能的提高要与需求的增加同步,不能出现产能严重过剩,所谓可持续,就是产业能够不断升级,技术能够不断发展,所以本栏说,氢能源的发展不是一朝一夕的事情,将是改变未来人们生活的大事,真正受益的上市公司必然股价会走出长牛,但蹭热点的公司依然是昙花一现。