

全牌照下 苏宁金融如何破盈利难题

近年来,大型企业扩张金融版图已不是新鲜事,谋求金融全牌照、发力金融综合化经营成为必走之路,也获得了市场更多的关注。不过,对于不少“跨界”金融领域的大型企业来说,金融业务短时间内实现盈利或者持续盈利还存在一定困难。

日前,苏宁云商发布的2016年业绩报告显示,截至2016年度末,苏宁金融服务(上海)有限公司(以下简称“苏宁金服”)营业收入为10.704亿元,实现净利润为1142.2万元,而在2015年苏宁金服的营业收入为11.831亿元,净利润为3.13亿元。同时,另据苏宁云商业绩报告显示,截至2016年末,苏宁消费金融有限公司(以下简称“苏宁消费金融”)2016年度营业收入1.058亿元,净利润亏损1.89亿元,2015年的数据显示,营业收入为8100.5万元,净

利润亏损6168.7万元。

对此,苏宁云商解释称,此阶段苏宁消费金融净亏损的原因为“报告期内处于发展用户、提高品牌知名度的阶段,加大了促销推广投入,支出较大。同时,该公司还在软硬件建设、风控模型、团队组建等方面进一步加大投入。未来,随着用户黏性增加,使用场景的进一步丰富,以及大数据支撑下的风控能力的不断提升,产品利润将有所提升,消费金融公司效益将逐步得到改善”。

在苏宁云商给北京商报记者的采访回复中指出,苏宁金融2016年交易规模超5000亿元,净增激活会员突破1000万,苏宁金融业务(支付业务、供应链金融等业务)总体交易规模同比增长157.21%。

据公开资料显示,2014年12月11日,苏宁消费金融获得消费金融牌照,成为第九家获得消费金融牌照的机构。2015年5月29日,苏宁消费金融开业。此后,2016年10月1日,苏宁云商对苏宁消费金融增资1.47亿元,持有苏宁消费金融49%股权。

易观金融行业资深分析师李子川认为,消费金融领域一般情况下第二年实现盈利,前提是外部渠道业务贡献占比会较大,但如果是内部场景的搭建培育,

要提升用户新增及老客户的忠诚度与复贷率,同时控制坏账水平,亏损周期可能会有所加长。

此外,在机构争相布局的背后,消费金融行业也曝出不良率高等诸多问题。有媒体报道,截至2015年末,北银消费金融公司、中银消费金融公司、捷信消费金融公司、四川锦程消费金融公司的不良率大约在2%-3.7%之间。此外,一位消费金融公司人士透露,不良率8%-10%属于消费金融行业可接受范围。同时,在2016年底,银监会非银部主任毛宛苑公开披露,截至2016年9月末,消费金融公司全行业资产总额1077.23亿元,贷款余额970.29亿元,平均不良贷款率4.11%,贷款拨备率4.18%。

对此苏宁云商表示,苏宁消费金融贷款期限较短且2016年苏宁消费金融实行年底一次核销政策,因此年中某个时期不良率出现阶段性偏高现象。随着“任性云控”、全流程反欺诈系统、人脸识别技术的应用,风控不断升级,加之年底核销政策的实施,目前不良率已处于行业前列水平。根据2017年一季度形势,苏宁消费金融不良率预计在3%左右,优于行业水平。

就苏宁金融的业务版图而言,走的是

“融资+支付+理财”全产业链布局路线,立足做综合金融。苏宁集团虽然牌照布局时间短但最为齐全,从2012年到2016年底,苏宁获得了13块金融牌照。苏宁云商财报显示,报告期末苏宁银行获批筹建,拟于2017年上半年完成苏宁银行的筹建工作,定位为科技驱动的O2O银行,苏宁金融生态布局将更为完善。

对于未来苏宁如何让金融业务更快地步入快车道,李子川认为,苏宁金融的优势是其线上线下的供应链资源,劣势是零售与消费金融还没有起到很好的联动,造血还不到位,现在更多是零售对金融业务的扶持。

另一位分析人士认为,苏宁集团旗下有线上线下零售、体育、文化、地产等方面资源,上游供应商、开放平台商户有融资需求,其中一部分可以转化为资产端项目,提供信贷、众筹等服务,也可以成为企业理财客户;用户在线上线下消费时,为消费金融推广提供了场景;苏宁会员、地产项目业主等资源可以转化为理财用户;体育、文化等资源可以作为场景来开发,导入理财业务。所以如何把这些优势进行更好地转化是未来一段时间需要考虑的问题。北京商报记者 闫瑾 刘双霞

· 资讯 ·

快钱快易花新增周周还功能

北京商报讯(记者 闫瑾)继取现功能后,快钱快易花日前新增周周还功能,堪称为用户准备了一笔灵活的“备用金”。据了解,它将还款周期缩短至按“周”计算,更以最低0.03%的日还款费率和最高5万元的信用额度,随时解决用户短期小额资金需求。周周还的上线,也标志着快易花打造的智能信用账户进一步升级,将帮助更多用户畅享优质生活。这款信用产品以“周”为单位计算还款期,用户在快钱App上申请后,最快15分钟即可通过审批,最高额度可达5万元,还款时则可按1-4周自行选择,到期一次性还款。

爱投资推财富管理品牌安见资本

北京商报讯(记者 岳品瑜)专注于供应链金融的互联网金融平台爱投资近期将转型升级,针对高净值人群的个性化投资需求,将推出新的财富管理品牌“安见资本”——iSeecapital。

根据公开资料,爱投资目前的注册用户已累计突破500万,这其中有部分投资金额在百万以上的高净值人群,针对这部分用户的投资需求,安见资本——iSeecapital诞生。其负责人马丹表示,四年来爱投资通过对用户投资行为的挖掘,对投资者给予评估定位,进而考察出投资人投资规划、投资经验、风险认知水平、风险敏感度等;同时借助大数据分析、量化金融模型以及人工智能算法,可以为这部分人设计和提供个性化的理财服务。

网利宝交易额突破百亿

北京商报讯(记者 闫瑾)在刚刚过去的这个周末,网利宝平台累计交易额突破100亿元,“百亿俱乐部”平台数额已接近50家。分析人士认为,监管重锤之下,网贷成交量的“逆市增长”并不能断定行业整体回暖,其幕后推手更可能来自日益凸显的行业“二八效应”。

如今,距离监管要求的整改期限还剩不到5个月的时间,网贷行业正在经历从野蛮生长向合规化运营的急速蜕变。在日趋严厉的监管加码过程中,资金流入成交量居前的大平台渐渐成为发展趋势。在网利宝CEO赵润龙看来,网贷行业“二八效应”势头明显,倘若平台欠缺对金融风险的敬畏之心,投资人自然也会用脚投票,相反则可以获得市场更多的信任。

樊纲:我国消费金融有后发之势

北京商报讯(记者 闫瑾)消费金融行业迎来爆发式增长,有预测显示,我国互联网消费金融整体交易规模到2020年将达10万亿元。在日前举行的2017乐信集团合作伙伴大会上,央行货币政策委员会委员、北京大学经济学教授樊纲表示,目前我国消费行为还处于初级阶段,消费金融有后发之势。

樊纲认为,互联网将信用、风险、数据等各个环节打通,促进了消费金融的发展。未来消费金融机构找到了各自的核心竞争力和一些专业的领域,专一于某一个环节,使消费与金融之间的各个环节都得到蓬勃发展,从而会改善消费金融整体的业态。工商银行牡丹卡中心副总裁沈卫裕认为,中国的消费信贷空间很大,中国的互

联网经济甚至领跑发达国家。

不过,在消费金融行业发展的同时,互利共赢显得尤其重要。德银中国银行业分析师范海烁认为,传统银行应对金融科技带来的挑战,有两种选择:加大科技投入自身变革,谋求合作共同发展。互联网金融改变了用户的消费习惯,用户消费习惯改变又反过来促使传统银行改变,与金融科技公司全面合作共建生态,是双方的共赢选择。

此外,在合作伙伴大会上,乐信集团CEO肖文杰宣布,乐信向4.35亿信用卡白领持卡人群全面开放,旗下品质分期购物商城分期乐已经支持农业银行、中国银行、招商银行等信用卡分期购物;后续,乐信将持续在消费场

景、资产、资金、用户等领域向合作伙伴全面开放。后续,乐信还将与数家银行推出联名卡,帮助信用卡获取优质用户,与工商银行的联名信用卡即将上线。

“中国互联网金融行业已经进入下半场,互联网公司跟金融机构二者之间不是颠覆关系,大家各展所长、水乳交融才最高效,乐信就是要联合所有的合作伙伴,打造一个开放共赢的互联网消费金融生态系统。”肖文杰表示。

同时,樊纲呼吁,监管部门要适应新的时代发展,新技术的发展,让产业能够更加健康而持久的发展。业内人士保持稳健的心态,要大发展,但是要平衡发展、持续发展。

金融机构计划未来三年加强FinTech布局

北京商报讯(记者 岳品瑜)中国的金融科技(FinTech)行业飞速发展,且已在许多方面都处于世界领先的地位。普华永道《2017年全球金融科技调查中国概要》显示,零售银行、投资及财富管理和资金转移支付将是未来五年被金融科技颠覆程度最高的领域,电商平台、大型科技公司和传统金融机构是这场变革中最具颠覆性的力量。调查显示,为了应对变革,大多数中国金融机构计划在未来3-5年内加强与金融科技公司的合作伙伴关系。

随着实体经济向信息化、智能化和个性化的商业模式和生活模式演变,未来的金融服务模式也将向3.0转型,“产品和服务”、“应用场景”、“智能终端”是其中的三大要素,科技将是这个“新金融”模式的重要支柱。

今年是普华永道第二次进行全球金融科技调查,也是首次将中国受访者的结果进行汇总。本次调查获得了全球超过1300名受访者的参与,其中

包括125名来自中国的受访者。

调查结果显示,金融科技创造更多的机遇,在客户、产品与服务、渠道三个维度中得以呈现。客户方面,金融科技使金融机构得以将客户群体扩大,延伸至以往未能覆盖的群体。产品与服务方面,金融机构提供的产品和服务的重点将从简单化和标准化,转变为创造个性化的体验。渠道方面,在未来的五年里,实体分支机构(如分行)的重要性将逐年下降,移动渠道才是“王道”。

机遇总有挑战并行,金融科技的发展也给金融业带来了三大挑战。首先,在竞争方面,在互联网和科技行业存在的“赢家通吃”的模式,在金融业是否可行值得反思。其次,监管是一把双刃剑,不仅需要与时俱进,更关键的是如何在鼓励创新和控制金融风险间取得平衡。另外,在金融科技的竞争浪潮中,金融机构应如何培养面向未来的复合型人才也非易事。

调查显示,为了应对变革,大多数

中国金融机构计划在未来3-5年内加强与金融科技公司的合作伙伴关系。然而,金融机构和金融科技公司在与对方的合作中都存在一定的问题。信息科技的安全性和监管的不确定性是双方共同指出的挑战。除此之外,金融机构认为,信息科技系统的兼容性也是一个主要的议题,金融科技公司的则表示,商业模式的差异有待解决。可见双方之间的合作虽然有良好的主观意愿,过程仍需进一步磨合。

普华永道中国金融业管理咨询主管合伙人张立钧表示,科技进步一日千里,跟不上市场发展的步伐将导致收入和客户流失,因而合作变得越来越重要。在这个大趋势下,金融机构与金融科技公司的合作模式可以是多种多样的。展望未来,人工智能、机器人流程自动化和区块链,这三大创新科技将对金融业有着深远的影响。只有掌握科技技术,落实相应的配套技能,金融机构才能在竞争中脱颖而出。