

业绩反复、成本攀升

苏宁消费金融新任总经理的考题

新总经理任职资格获批

据了解，苏宁消费金融是原银监会批准于2015年5月14日成立的，由苏宁易购集团股份有限公司（以下简称“苏宁易购”）、先声再康江苏药业有限公司、南京银行股份有限公司、法国巴黎银行个人金融集团和江苏洋河酒厂股份有限公司5家企业共同出资申请设立。目前，公司注册资本6亿元，总部设在南京，是全国首家以互联网零售企业为主发起人的消费金融公司。

与上一任总经理陈鸣相似，苏宁消费金融新任总经理也具有深厚的银行从业经历。公开资料显示，刘锋历任农业银行信用卡中心风险管理部副部长，业务管理部和分期管理部处长，农业银行客户服务中心党委委员、纪委书记、副总经理，苏宁金服集团消费金融事业部总经理等职务。

从此前的管理架构来看，苏宁消费金融创始人王琪生担任苏宁消费金融的董事长，总经理一职由时任南京银行消费金融中心总经理陈鸣出任。

新官上任三把火：“老银行人”与“苏宁文化”相结合能否为苏宁消费金融带来哪些“火花”？网贷之家研究员王海梅在接受北京商报记者采访时分析认为，从履历来看，新任总经理在消费金融领域有丰富的经验和资源，对消费金融的风控和业务也非常熟悉，俗话说术业有专攻，刘锋可能会为苏宁消费金融带来丰富的资源和不同的发展战略。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮指出，新任总经理能够将其在农业银行期间系统、规范的管理经验输入给苏宁消费金融，而另一方面，或许能为苏宁消费金融带来外部渠道资源，加强关联领域的业务合作。

业绩摇摆反复

目前苏宁金融已经形成苏宁金服、苏宁消费金融、苏宁银行三大板块，2019年

又一家消费金融公司高管人员迎来调整。8月5日，北京商报记者从苏宁消费金融相关人士处获悉，苏宁消费金融新任总经理刘锋的高管任职资格已通过监管核准。2019年是苏宁消费金融成立的第五年，而受制于资金成本上升等因素，这家国内首个以互联网零售企业为主发起人的消费金融公司业绩仍处在摇摆之中。“老银行人”与“苏宁文化”相结合能否为苏宁消费金融带来哪些“火花”有待市场检验。

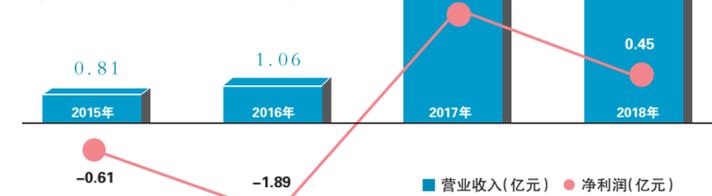
是苏宁消费金融成立的第五年，苏宁消费金融也正在成为苏宁金融扶持的重点。7月31日，据苏宁易购发布的2019年上半年未经审计的业绩报告显示，2019年上半年，苏宁消费金融业务投放额同比增长超过100%，但并未披露净利润情况。

虽然“背靠大树”，但苏宁消费金融业绩情况在过去几年曾出现反复。2015年，苏宁消费金融曾出现0.61亿元的亏损，2016年亏损持续扩大至1.89亿元；2017年，该公司扭亏为盈，净利润为2.17亿元。不过，2018年苏宁消费金融营业收入7.42亿元，同比暴增93%；而净利润为0.45亿元，相比2017年的2.17亿元同比减少79%。

从行业整体水平来看，2018年消费金融公司净利润增速出现分化局面，兴业消费金融、海尔消费金融、中邮消费金融、湖北消费金融、哈银消费金融净利润均出现大幅增长，分别达到145%、250%、199%、129%、163%。而苏宁消费金融是



苏宁消费金融业绩情况



为数不多的净利润负增长的企业之一。

彼时，苏宁消费金融的解释为，93%的营收增长比例证明了公司的运营方向正确。同时，公司严格执行普惠利率并加大了对新老客户的优惠力度，按照保本微利的原则进行稳健运营，利息定价虽低但收益结构更加稳定。

业内人士指出，苏宁消费金融所提出的资金成本上升，属于行业共性问题，是金融去杠杆不断深入引发的必然结果。

不过，在金乐函数分析师廖鹤凯看来，

苏宁消费金融营收大增，净利润大降可能有多方面原因，很有可能是，市场竞争激烈，为了占领市场份额，拓展业务付出的营销成本大增。规模扩张但是对应的风控没有及时匹配导致不良提升，利润减少。

“从消费金融行业来看，头部消费金融公司牢牢把持用户和流量，已形成了一定的竞争壁垒，对中消费金融公司的生存产生挤压，而从苏宁消费金融自身来看，其身处苏宁集团生态圈，生存状态与母公司经营密切相关——母公司目前处于战略

调整阶段。”苏筱芮说道。针对业绩问题，北京商报记者试图采访苏宁消费金融相关负责人，但截至发稿并未收到回复。

深耕用户需求精细化运营

近年来，伴随着行业的快速发展，消费金融机构又开启了新一轮的增资热潮，不过，苏宁消费金融显然低调了许多，2016年10月27日，银保监会江苏监管局发布《关于苏宁消费金融有限公司增加注册资本及调整股权结构的批复》，同意苏宁消费金融将注册资本从3亿元增至6亿元。

在此之后，再无增资消息传出，而6亿元的注册资本金相较于其他消费金融机构动辄几十亿元来说仍稍显薄弱，在行业分化加速、监管趋严的情况下，苏宁消费金融应如何突破重围谋发展？

在王海梅看来，不仅是苏宁消费金融，所有的消费金融公司如果想要占有一席之地，资金、风控、流量、场景和技术等均是取胜的关键点，而想要在激烈的竞争中实现差异化，必须先找准自己的定位和用户市场，然后需深耕用户需求和精细化运营，进而形成自己特有的核心竞争力。

“苏宁消费金融立足于苏宁自身的消费场景衍生+复制模式和更多同业机构合作，发挥其自身特有优势，就可以有效控制成本和风险，在差异化竞争中获得有力的市场份额。”廖鹤凯说道。

在股东层面，今年5月，云南银保监局披露信息显示，云南红塔银行申请参股苏宁消费金融有限公司已获批。据悉，云南红塔银行将持有苏宁消费金融15%股份，持股数量为2.4亿股。不过，在苏宁消费金融官网、天眼查等渠道显示的苏宁消费金融股东仍为5家发起股东。

针对新股东加入后的战略模式以及未来是否有增资计划，北京商报记者对苏宁消费金融进行采访，但截至发稿并未收到回复。北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐/文 CFP/图

支持实体经济 渤海银行在行动

日前，渤海银行与全球第二大、亚洲最大铝挤压产品研发制造商——辽宁忠旺集团签署战略合作协议。未来，该行将从忠旺集团产业链整体视角出发，为其提供批发、零售、金融市场等一揽子全方位、多领域、深层次的综合金融解决方案。

十年合作基础 开创银企合作新模式

据了解，渤海银行与辽宁忠旺集团的合作始于2008年。十多年来，渤海银行秉承金融服务实体的理念，在不断加大对该集团授信支持力度的同时，还满足了集团上下游企业的融资需求，支持企业转型升级和结构优化。

由于铝锭、铝棒是忠旺集团的主要生产原材料，渤海银行通过为忠旺集团的主要上游供应商提供订单融资服务，用于订单项下的原材料采购，保障忠旺集团的正常生产，目前该项业务授信敞口长期保持在40亿元左右，有力支持了企业的生产经营和业务发展。该行还通过普惠金融产品“恒发贷”为忠旺集团上游近2000余家中小企业供应商提供融资服务。同时推进小微企业服务与“互联网+”深度融合，通过平台类线上国内反向保理产品，解决应收账款真实性确认的难题，实现小微企业线上受理、线上审核、线上放款、线上还款，提高小微企业的融资效率。忠旺控股有限公司董事长、执行董事兼总裁路长青表示，忠旺集团今天的发展，离不开渤海银行等金融机构所提供的全方位支持及金融保障。

采访中记者也了解到，战略合作协议签署后，渤海银行还将在银企直联、债券承销、债券投资、托管业务、代客类衍生产品等方面与企业展开合作。对于企业积极响应国家号召，成为首批通过资产拆分、互换的方式回归A股，以及以“绿色”为导向，重点发展铝合金模板、汽车轻量化、轨道交通等所产生的融资需求，渤海银行也在进行整体规划，为企业提供全领域、全过程的综合性金融服务方案。

提供意向融资 助力东北老工业基地振兴

近年来，渤海银行以支持东北经济新发展为契机，认真研究区域经济发展战略和发展规划，跟踪区域经济发展方向和重点支持领域，发挥金融服务实体经济“血脉作用”，加大对与国家和地方战略相关重点项目、高端制造业、高科技战略性新兴产业、抗周期行业、新型服务业等领域支持力度。

目前该行已在东北地区开设了大连、长春、沈阳3家一级分行和两家二级分行，与辽宁忠旺集团、福佳大化、中交一航局、大连港、瓦轴；吉林长发集团、吉林化纤股份有限公司、通化信通投资控股集团有限公司等企业建立了长期合作关系。渤海银行相关负责人曾对媒体表示，东北老工业基地传统装备制造业等支柱产业基础好、有优势，一些新兴的生物医药、光电信息产业也正在逐渐成为新的经济增长点。这些资金密集型产业的发展正需要金融的进一步支持，未来几年，渤海银行将在重大民生工程、装备

制造产业等领域提供600亿元意向性融资，助力东北老工业基地振兴发展。

出台多项措施 支持民营、小微企业发展

不止于东北老工业基地，近年来，渤海银行不断加大民营和小微企业的金融支持力度。

此前，渤海银行发布了《关于服务民营和小微企业的实施意见》，围绕加大信贷支持力度、构建全方位金融服务模式、健全风险防控体系、完善运营体系和考核机制等方面提出了17条有针对性的举措，助力民营、小微企业解决“融资难”。截至2019年6月末，渤海银行全口径小微企业贷款余额1296亿元，较年初增长4.45%，其中单户授信1000万元（含）以下小微企业贷款余额109亿元，增速达到20%，高于贷款平均增速约7个百分点。据了解，近日中国银保监会批准渤海银行发行不超过300亿元人民币的无固定期限资本债券（永续债）。债券发行后，该行将进一步充实资本，增加信贷投放，提高支持服务实体经济的能力。

渤海银行董事长李伏安表示，渤海银行自成立以来始终高度重视对民营企业、小微企业的金融服务。未来也将紧紧围绕服务实体经济、防范金融风险、深化金融改革三项重点任务，在自身发展壮大的同时，以精益化的金融服务，支持实体经济发展的重点领域与薄弱环节，重点支持民营、小微企业发展，为深化供给侧结构性改革、加快实体经济转型升级夯实根基。

2万亿，中信银行零售业务站上新台阶

“数字化+开放平台思维”助力中信零售创造新奇迹

2019年7月25日，中信银行个人客户管理资产突破2万亿元，在全国股份制银行里成为第二家管理资产规模突破2万亿元的股份制银行，跃上了历史性新台阶。

在成为“有担当、有温度、有特色、有尊严”的最佳综合金融服务企业的战略指引下，中信银行零售银行业务创造了一个又一个里程碑：2019年以来，中信银行零售业务先后实现了个人存款余额突破7000亿元，个人客户数突破9600万户，贵宾客户突破80万户，个人理财余额突破9200亿元。

中信银行零售客户管理资产突破2万亿元的意义在于其增长的加速度：从1996年开始零售业务到2015年实现零售管理资产第一个1万亿元，历时十年；从2015年到2019年零售管理资产第二个1万亿元，历时四年。

“金融+数字化”“金融+开放平台”是中信银行零售业务加速度增长的关键，中信银行集中精力在平台化、数字化、智能化、生态、场景下功夫，让科技赋能业务创新，实现精细管理，优化客户体验；开放平台打破边界，扩展获客渠道，做大客群规模，实现价值提升。

中信银行的数字化转型，开启了用数字化将客户的个性化需求与金融大单品的有效结合。截至7月25日，中信银行为老年客群打造的每月提前取息的“月月息”存款产品，保有量突破900亿元；为工薪族、女性客群推出的现金管理产品“薪金煲”，保有量达到1100亿元；为出国金融客

户推出的“全球签”服务，使用客户超过2000万；为私人银行客户打造一对一、7×24小时的“钻石管家服务”，为社群营销启动了云营销Club平台（MGM），这些都来源于对不同客户的精准画像，并在数字化基础上，让不同客群感受到中信银行有温度的服务。

中信银行零售业务在“金融+”开放银行战略指引下，与京东、麦当劳、永辉发行线上借记卡、信用卡，实现“金融+购物”场景；携手四川航空、奥凯航空、河北航空，提升“金融+商旅”出行服务体验；与皇家马德里俱乐部联合推出首张皇马球迷信用卡，实现“金融+体育”跨界新可能；向滴滴、唯品会、华为开放账户平台，实现“开放银行”新实践。

中信银行行长方合英表示，中信银行零售业务管理资产规模突破2万亿元，是新的台阶，也是新的起点，成为最佳综合金融服务企业是中信银行不变的宗旨，中信银行立志做中国股份制商业银行零售银行的引领者，通过数字化转型、开放平台策略和相应的技术手段，让银行从简单的物理网点，变成随时、随地、随需、7×24小时无处不在的银行，让客户真正感受到“有温度”的高品质银行服务，享受中信银行创造的更多价值与美好体验。

