

频陷租金贷纠纷 晋商消费金融的风控硬伤

在场景分期上屡次失算的晋商消费金融，再次遇到麻烦。近期，多名租客向北京商报记者反映，在租房过程中被诱导贷款，中途遇到退租不退贷的情况，收到晋商消费金融的催款信息，才发现租房中介并未结清贷款，导致租客征信陷入逾期状态。有分析人士指出，租房分期是晋商消费金融近年来重要的场景产品，但风波也不断出现，反映出晋商消费金融的风控硬伤，主要是没有做好对合作平台的风控，此外在具体业务的流程管控上也出现了纰漏。

房租变网贷

房租变网贷？莫名“被逾期”？近日，又一起长租公寓“租金贷”纠纷发酵，背后资金方晋商消费金融卷入其中。

多位租客向北京商报记者反映，通过长租公寓“美丽屋”租房，以“押一付一”的条件被诱导办理房租分期贷款。有租客中途被迫退租，但却遇到退租不退贷的情况，时隔几月收到晋商消费金融催款信息后才发现，征信已处于逾期状态。

南京租客王明（化名）告诉北京商报记者，他于2019年11月通过美丽屋租房，签订了1年期合同，当时中介向他推荐“押一付一”的方式，选定后房租的交纳需在一个名为“慧选go”的公众号上进行。北京商报记者注意到，该公众号运营主体为北京慧美惠科技有限公司（以下简称“慧美惠”）。

“当时我只知道他们是‘押一付一’，后来才发现原来是一年期贷款合同。”王明介绍，事件发生于2020年3月，美丽屋方面突然违约收房，自己无奈“被退租”。办理完退租手续后，慧美惠公众号的支付页面已无法进入，无法查询剩余贷款偿还状态，当时美丽屋曾承诺15个工作日解决贷款问题。但直到后来收到晋商消费金融的催款信息，才了解到美丽屋并未结清剩余贷款，导致其征信逾期。

原本待交纳的房租变成了消费贷款，中途退租被承诺结清贷款但又莫名被逾期。与王明类似的案例并不少见，包括成



都、重庆等多地的租客，均向北京商报记者反映了同样的问题。

针对此事，北京商报记者向房屋中介美丽屋、贷款方晋商消费金融，以及支付中介慧美惠等多方进行了采访。其中，慧美惠电话多次拨打无人接听。针对贷款一事，美丽屋回应称，每位申请房租分期借款的用户，美丽屋均会提醒租户详细阅读相关协议，由租户权衡之后，自愿选择是否在租房时以分期方式借款支付房租。

另对退租不退贷一事，美丽屋指出，“绝大多数是由于租客未按合同约定缴清退租后的相关费用所致。对于部分租客提前退租后，按合同约定办理了退租手续，缴纳了违约金的情况，主要是由于我司与晋商消费金融之间因轮算程序繁杂出现了个别周期延迟、轮算失误等情况。属于此类情况的，我司将核查自检，尽快帮助个人解决问题，并积极与晋商金融之间进行沟通协调，尽快解除贷款事宜。”

此外，北京商报记者向晋商消费金融发去了采访函，但截至发稿，未获得进一步回应。

零壹研究院院长于百程评价，此次纠纷事件的关键点在于退租过程中，贷款未同步结清。在他看来，如果是美丽屋未将退租余款打给消费金融公司进行提前还款，

有租客在不知情的情况下“被贷款”，二是在租客退租过程中，贷款未同步结清。其中反映出来的晋商消费金融的问题，依然是没有做好对B端即合作平台的风控，或者在具体业务的流程管控上出现问题。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮同样称，当前，一些租房中介机构为了扩张市场，把租客和金融机构做了对接，形成了表面是租金关系其实是信贷关系的模式，甚至导致许多租客在不知情的情况下签署了合同，这是一种利用信息不对称的隐瞒行为。作为资金方，晋商消费金融在客户身份核实、客户真实申请意愿调查方面出现了纰漏。在她看来，晋商消费金融作为持牌机构，应当直接受理客户的申请，严格把关。

北京商报记者注意到，早在2017年12月，监管下发的关于规范整顿“现金贷”业务的通知曾要求，禁止消费金融公司通过签订三方协议等方式与无放贷业务资质机构共同出资放贷。其次，禁止消费金融公司将授信审查、风险控制等核心业务外包。

针对如何对场景方机构进行风控，以及在租户签订贷款合同时，是否有告知贷款风险等问题，北京商报记者多次尝试向晋商消费金融进行采访，但截至发稿未收到进一步回应。

流程管控出纰漏

所谓“租金贷”，正常来说应是租客以房屋租赁合同为依据向金融机构寻求贷款，进而支付房租。然而在此次事件中，王明等多名租客告诉北京商报记者，在签订合同时，主要是租客提供身份证件、银行卡等证件，由美丽屋员工操作租客手机进行一些绑定流程。在贷款过程中，王明并未与晋商消费金融工作人员有过任何交涉，也未收到过相关贷款风险提示，直到逾期后收到晋商消费金融的催款信息，才对贷款一事“后知后觉”。

此外，“被贷款”后，王明等租客自始至终未收到贷款，且未保留有贷款合同。王明提到，晋商消费金融下发的所有以租客名义的贷款，实则一次性给了长租公寓美丽屋手中。

于百程指出，租房分期是晋商消费金融近几年比较重要的一个场景产品，但风波也不断。从此次美丽屋“租金贷”纠纷事件来看，主要是操作过程中出现问题，一是

值得注意的是，晋商消费金融并非首次卷入“租金贷”纠纷。近年来，屡屡发生长租公寓“租金贷”风波，多次事件背后都现出了晋商消费金融的身影。仅2018年间，晋商消费金融就曾三次踩雷“租金贷”业务，一次踩雷汽车分期业务。

为何晋商消费金融在场景分期上频频失算？晋商消费金融一高层人员曾公开坦露，公司屡次因“租金贷”被推上风口浪尖，主要是光考虑到了C端的风口，没考虑到B端，且他们并没有跟产品直接做对接。他坦言得到了教训，如果消费金融要去做场景，一定离不开监管，不应该隔离开一些真实

的第三方平台。

“频频踩雷既可能影响机构坏账，进而导致利润降低，也可能影响机构品牌声誉和市场影响力。”对于晋商消费金融场景分期屡屡遇挫，苏筱芮指出，一是反映出该机构风控方面存在问题，包括事前审核、合作流程制定等方面还需完善；二是近年来“租金贷”业务乱象频出，不仅晋商消费金融，其他重点押宝“租金贷”业务的资金方同样面临较大风险，甚至已经为出现的亏损结果无奈“买单”；三是类似“租金贷”这样涉及线下的消费贷款业务领域，目前仍然缺乏及时有效的顶层监管，目前消费者只能通过漫长的诉讼流程来解决。

纠纷频现，机构该如何破局？苏筱芮进一步称，消费金融公司拓展场景分期，首先需加强C端用户风控，在用户身份核验及申请意愿真实性方面加以核实，其次需要加强合作机构的资质审核，对流程模式予以深度把控；最后应建立动态监测机制，定期对产品、合作机构资质予以最新审核评估。

于百程则认为，近期银保监会最新出台的《商业银行互联网贷款管理暂行办法》征求意见稿中，与合作方的相应条款也适用于消费金融公司。

比如在产品营销过程，消费金融公司自身或通过合作机构向目标客户推介互联网贷款产品时，应当在醒目位置充分披露贷款主体、贷款条件、实际年利率、年化综合资金成本、还本付息安排、逾期清收、咨询投诉渠道和违约责任等基本信息，保障客户的知情权和自主选择权。

此外，在合作方的准入上，消费金融公司应当按照合作机构资质和其承担的职能相匹配的原则对合作机构进行准入前评估，确保合作机构与合作事项符合法律法规和监管要求。于百程指出，在合作协议上，消费金融机构应当按照收益和风险相匹配的原则，明确约定合作范围、操作流程、各方权责、收益分配、风险分担、客户权益保护、数据保密、争议解决、合作事项变更或终止的过渡安排、违约责任等内容，避免扯皮。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红

供应链金融新画像：主体扩容 向智能化演进

在科技浪潮推动下，供应链金融行业正发生巨大变化，新产品、新模式不断涌现，行业效能也在持续升级，近日由中国中小企业协会指导推出的《中国中小银行供应链金融创新发展报告》（以下简称《报告》）指出，目前供应链金融已经完成了中心化、线上化、平台化发展，开始向智能化演进。在机遇面前，很多中小银行都已跃跃欲试，但受到资源、规模、资金、政策、科技实力等因素限制，它们中的大部分在供应链金融的发展道路上不免步伐踉跄，落后于人。

短短十几年内从无到有，从简单到复杂，中国的供应链金融得到快速发展，也针对本土企业进行了诸多创新。在供应链金融业务市场格局中，大型商业银行拥有丰富的大型企业与行业龙头企业资源，长期占据了主导地位。股份制银行创新求变，自成立以来就一直致力于供应链金融在行业垂直领域的发展。

随着竞争不断加剧、痛点不断更迭，供应链金融的参与主体、惠及范围、风控特点等都进入了全新阶段，完成了中心化、线上化、平台化，并向智能化逐步演进，参与主体也从商业银行与核心企业，拓展至科技平台公司、信息数据类公司、仓储物流类公司以及各类行业机构、监管机构。《报告》还显示，供应链金融的惠及范围也从核心企业一级供应商、经销商拓展到凡是融资需求的可信主体，都可以依赖可信交易，获得相应资金支持。

如果没有金融科技的助力，线下的供应链金融就只能通过手工方式进行尽职调查，难以多方交叉验证，在操作成本高昂的情况下，银行更倾向于依赖抵押质押物、依赖核心企业确权。

《报告》认为，未来供应链金融的产品形态，一定是线上线下协同的，是集大数据、物联网、区块链、云计算、人工智能等技术加持之后的，是对线下供应链的商流、物流、信息流和资金流

全面把控的，也是对供应链上下游任何一个环节的全面赋能。

金融壹账通董事长兼CEO叶望春直言，应通过金融科技推动传统供应链实现五大变革，即运用区块链技术，破解信用多级穿透难题，以先进区块链技术变革上游融资；重新定义核心企业，更多优质大企业成为供应链核心，助力供应链模式变革；采用智能“五控”技术，破解下游融资难题，助推核心企业营收升级；对接国际平台，突破跨境贸易难题。

很多中小银行都已摩拳擦掌，试图用科技拓展供应链金融业务的边界，但产品同质化导致市场竞争异常激烈，传统金融机构的老客户正面临流失风险，而中小银行无疑成为重灾区。

《报告》通过详细调研，总结出中小银行发展供应链金融存在获客、产品与服务、科技、生态共建四大痛点。中小银行供应链金融业务的获客来源，主要来自于存量核心企业，这些核心企业的配合度相对较低，一定程度上造成了业务开展较为困难的局面。而中小银行新市场可以触及的企业，大都归类于中小微企业，以目前中小银行的风控能力很难落地该类客户，新市场开拓也成为一大痛点。这些痛点归结为两点，一是需解决风控问题，二是需解决产业场景，导致供应链金融还无法成为中小企业融资的有力抓手。

在上海对外经贸大学人工智能与变革管理研究院区块链技术与应用研究中心刘峰看来，四大痛点实际上是银行业面对金融科技相关新兴企业的冲击引出的。银行业需要积极融入金融科技，包含“新基建”中人工智能、区块链为代表的新兴技术融入到行业中，如获客的痛点可以积极使用人工智能技术运用到精准获客上，同时还可以结合大数据技术来提高银行传统业务的效率、风控系统的精准度等。

北京商报记者 岳品瑜 宋亦桐

加码养老金融 中信银行全力护航老龄事业发展

记者从中信银行了解到，在与中国老龄协会、中国老年大学协会签署战略合作协议以来，中信银行在养老金金融、健康银行、老年大学信息化等三个方面深度合作，将银行服务嵌入客户旅程，让客户体验品质养老、健康养老、智慧养老，以实际行动和专业服务支持老龄事业发展。

中信银行2019年年报披露，中信银行零售个人客户总量迈入“亿级”时代，零售管理资产突破2万亿元。出国、老年、女性三大客群价值贡献表现突出，其中，老年客户1376万户，较上年末增长18%。数据显示，中信银行目前在经营老年客群上的服务品质位于同行第一梯队。

抓住老龄事业发展机遇 做大养老金融平台

中国在2000年已进入老龄化社会。目前，我国60周岁以上老年人口达到2.49亿，占总人口的17.9%，是目前世界上唯一老年人口超过2亿的国家。同时，中国人口长寿时代也随之而来，据国际权威医学杂志《柳叶刀》的研究显示，到2040年，中国人均寿命将超过80岁。

老龄化的加快、长寿人口的增长、养老产业链的延伸，推动了老龄事业影响力的扩大。养老不仅仅是一个生存和生活的话题，更涉及到财务规划、资产管理、财富传承、社区环境、旅游、教育、医疗、康复、看护、临终关怀等众

多领域。

面对老龄事业的发展机遇，中信银行打造了针对老年客户的专属服务体系，落实“老有所养、老有所医、老有所学、老有所乐、老有所享、老有所游”六大目标的金融和非金融服务实践。

2019年7月，中信银行与中国老龄协会签订战略合作协议，目前已为全国多所老年大学和老年学校、上万在校学员提供“幸福+”老年大学信息化系统，帮助老年人实现线上报名、缴费和选课等多种功能。中信银行还为居民社区提供在线和线下沙龙学习机会，内容包括300个中老年智能生活课程。与中国老龄协会共同编写国内首个《老年金融知识读本》，并已免费在社区发放3万余本，帮助老年客户提升安全意识，防范金融诈骗。

在不到一年的时间里，中信银行与中国老龄协会合作项目发展迅速，从理论到实践，从市场拓展到跨界金融服务的研发，组织新时代积极应对老龄化高端研讨会、开展老龄产业发展专项调研活动等都已顺利完成。

全程护航老龄事业发展 银发经济大有可为

“自2009年中信银行在国内首推面向老年人的专属借记卡以来，中信银行持之以恒地为老年客户提供金融创新和非金融特色服务。中信银行也

正在投入更多的资源到养老服务板块，支持老龄事业健康发展，构建全生命周期的养老金融生态体系，力争成为更多客户的养老金融主办行。”

2019年11月，中信银行副行长谢志斌在中信银行参加的银行业保险业例行新闻发布会上强调了养老金融在中信银行的战略意义。

谢志斌强调：中信银行的优势是可以整合中信集团旗下银行、保险、信托、基金、医疗等多个企业的资源优势，通过中信银行在数字化、人工智能和开放银行等金融科技方面的经验，赋能养老金融业务，使养老场景的优质体验无处不在。”

例如，中信银行在与中国老龄协会、中国老年大学协会的合作中，为老年大学提供智能的信息化系统，可实现老年大学线上“报名、缴费、选课”一站式服务，还可以直接对接老年大学的微信号，实现学费减免、校园内各项支付减免等功能，开展“幸福+”老年大学信息化行动落地。社区的老年朋友可以在中信银行网点和线上参加中信银行的“幸福+”沙龙，健康知识、琴棋书画等内容应有尽有，还可以实现线上问诊、慢性病管理等多种功能，让老年人减少孤独感，获得知识更新和终身继续教育的机会。

