

花呗一拆为二

客群再细分

什么是信用购?与花呗有何不同?根据花呗回应,“信用购”服务是由银行等金融机构全额出资、独立提供的用于消费、不可取现的消费信贷服务类型,其授信额度由该金融机构独立审核、确定。花呗称,“信用购”类服务和花呗的免息期保持一致,并且仅可用于消费,不可取现。

花呗公告显示,为保障用户体验,品牌隔离后,花呗“信用购”服务在免息期、查账、还款等核心体验上保持一致。用户可根据自己的偏好调整花呗和“信用购”服务的付款顺序。据了解,目前部分用户的花呗已经更新为“花呗”和“信用购”服务,未来这一工作将分批、逐步覆盖到更多用户。

谈及花呗品牌隔离一事,中国社科院金融所金融科技研究室主任尹振涛表示,通过品牌隔离举措,花呗与其他金融机构独立运营的消费信贷产品将形成有效的隔离和区别。这一举措有助于用户更充分地了解服务提供方的信息,避免品牌混同,也更符合消费信贷的监管要求。

花呗拆分与借呗实则一脉相承,除了品牌区分外,易观高级分析师苏筱芮补充道,“花呗开展品牌隔离也是各类信用支付产品接入央行征信系统并充分保护金融消费者知情权的体现,用户升级花呗表示其授权持牌金融机构对自身征信信息的查询、报送,最终结果将体现在用户的征信报告中。对于花呗而言,这一设置能够提升其合规性,更好地与合作方厘清权责”。

继蚂蚁借呗之后,11月24日,蚂蚁花呗终于官宣整改动作。第一步仍是品牌隔离:花呗成为蚂蚁专属,而银行出资被列为“信用购”。一拆为二后,额度也会有相应变化:花呗专注中小额,大额消费需要通过“信用购”。



额度发生变化

花呗拆分,也引起网友热议。从热搜评论来看,更多的还是关注自身额度的变化及征信影响等。

事实上,在花呗官宣拆分前,就有部分网友反映额度被降低,从几万元被降至几千元。对此花呗回应称,品牌隔离后,花呗将主要满足用户日常的中小额消费需求。需要更多额度需求的用户,则可以通过“信用购”服务申请。

具体如何界定大小额?据花呗方面透露,品牌隔离后,大部分用户的花呗额度在1万元以内;“信用购”类服务的授信额度,则一般接

近其原来的花呗额度。另外,花呗补充称:“信用购”服务的费率将保持稳定。未来,“信用购”服务的费率由金融机构独立审批和确定,同样会遵循普惠原则,尽可能让利用户。

除了额度变化外,不少网友也关注花呗拆分是否会影响征信。对此花呗也有解释,根据《征信业管理条例》,提供信贷服务的机构都需要按照规定向征信系统提供信贷信息。也就是说,后续花呗将由蚂蚁消金公司报送征信系统;“信用购”类型的服务则由提供服务的银行等金融机构报送。保持良好的使用、还款习惯,不会对征信记录带来负面影响。

不过,尽管如此,北京商报记者注意到,此次大改后,还是有不少用户并不买单,其中就有用户吐槽道:莫名其妙把我额度降到

1000了,反正也不想用”,更有甚者称:“再也不是以前那个花呗,没有用的必要了”……

中南财经政法大学数字经济研究院高级研究员金天告诉北京商报记者,花呗拆分,对日常消费和信用支付用户影响不大,但对有小额过度消费或有投资、投机和其他现金借贷用途的用户影响还是比较大的。一是不一定还能获取便捷的借款渠道(银行出资产品的风控审核通常严于互联网机构);二是强制分流到现金贷产品后借款成本大概率高于有场景消费贷。

品牌隔离后,“花呗”的产品定位更加明晰,一是蚂蚁旗下的自营产品花呗,将与“信用购”等金融机构全额出资产品隔离;二是“花呗分期”这类中小额消费贷产品,也将与其他大额贷款产品隔离。在金天看来,后续,花呗无疑需要在满足监管要求与保持规模和盈利增长、维持用户体验和高价值客户黏性之间做更多平衡。

苏筱芮则认为,对于用户而言,整改过后将可以了解到更多产品相关的信息,能够提升用户对产品判断与选择的效率,不过,她也进一步提到,在合规整改和用户留存上,花呗后续不但需要考虑品牌隔离,还需要考虑信息隔离,在用户侧建立起个人信息的“防火墙”,在合规框架下与合作伙伴之间就用户信息的传输、留存等达成用户保护的共识。

整改仍将持续

品牌隔离仅仅只是第一步,后续还有不少问题待解。

蚂蚁消费金融6月开业之初,有监管人士

表态,蚂蚁集团应在蚂蚁消费金融开业6个月内有序承接两家小贷公司中符合监管规定的消费信贷业务,另自蚂蚁消费金融开业起一年过渡期内,两家小贷公司实现平稳有序的市场退出。

11月24日,花呗发布品牌隔离公告后,北京商报记者登录支付宝发现,除了银行和消金外,目前花呗服务方还包括小贷、商业保理等机构,甚至还有不少联合贷款,对于这些机构又将如何区分?后续是退出还是拆分?北京商报记者向蚂蚁集团进行采访,但截至发稿未收到后者回应。

按照蚂蚁消费金融6月3日的开业时间计算,距离“花呗”“借呗”的品牌整改大限不足十天,但如何实现小贷公司的平稳退出,是一个不小的难题。

今年4月,监管部门公布的蚂蚁集团整改方案中曾指出,要断开支付宝与花呗、借呗等其他金融产品的不当连接,纠正支付链路中嵌套信贷业务等违规行为。但该问题被指出已有8个月时间,在整改进度上未见起色。

此外,金天告诉北京商报记者,花呗后续难点还包括对银行出资产品的定位和风控介入程度,如“信用购”业务是否仅做展示和引流,是否仍在一定程度上参与对流量质量的把控,如果参与以何名义?如果不参与,商业模式(如与银行的分润模式、不同银行产品的展示逻辑等)又将做出哪些进一步的调整?

在金天看来,可以预测的是,隔离后一方面花呗的出资来源将减少,资产规模增长会受限;另一方面能更多创造利润贡献的现金贷、大额贷款用户无法准入,也将影响产品的盈利表现。北京商报记者 刘四红

“红岭系”平台74人被捕 P2P追赃挽损进行时

在营P2P清零后,卷入非法集资案件的网贷平台追赃工作持续进行中。11月24日,深圳市公安局福田分局发布了关于“红岭创投”“投资宝”“红岭资本”等三家“红岭系”网贷平台的案情进展通报。

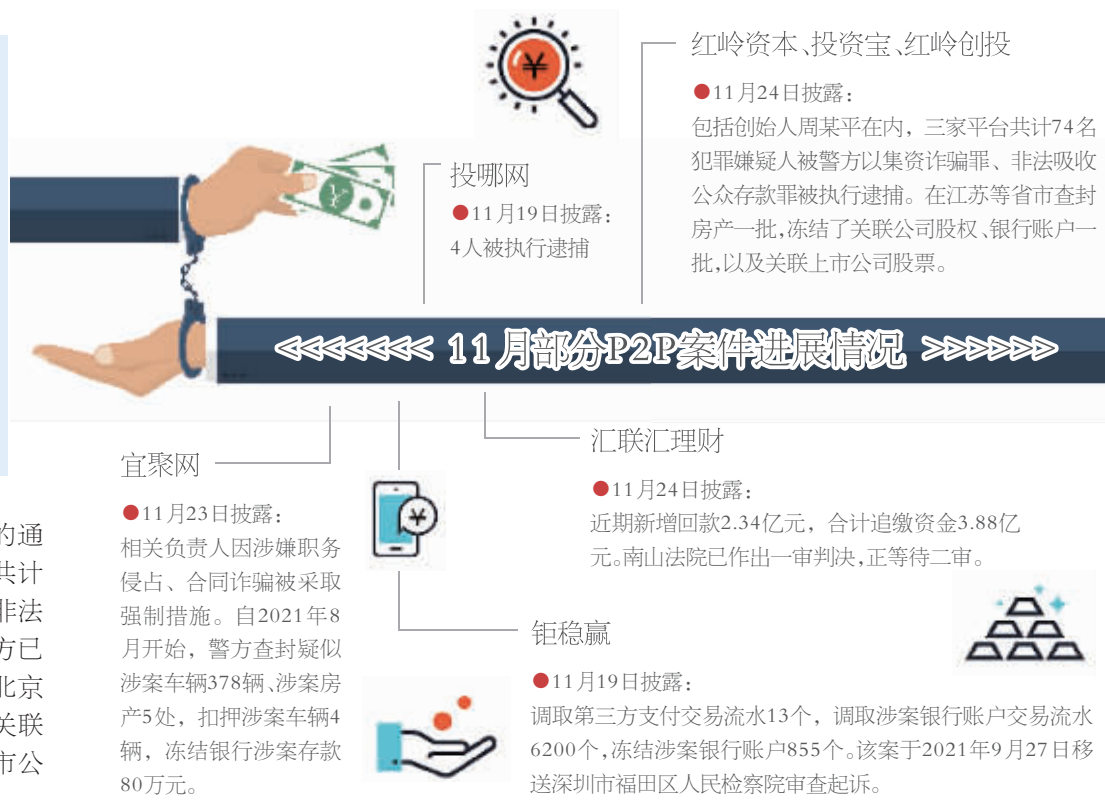
根据深圳市公安局福田分局发布的通报,包括创始人周某平在内,三家平台共计74名犯罪嫌疑人被警方以集资诈骗罪、非法吸收公众存款罪被执行逮捕。同时,警方已在江苏、广东、湖南、浙江、安徽、四川、北京等省市查封房产一批,并且已经冻结了关联公司股权、银行账户一批,以及关联上市公司股票。

目前,前述三家平台已有多家公司股东、高管、员工被退缴违法所得,多名相关借款人归还借款本金。深圳警方再次敦促相关单位和人员主动退缴获取的广告费、代理费、佣金、提成等收入,相关合作机构和借款人依法履行还款义务,及时归还借款本金。

除了“红岭系”平台案件进展外,深圳市公安局此前也陆续披露了多家平台的处理进展。11月23日,深圳市公安局福田分局公布了“宜聚网”平台的案件进展,相关负责人因涉嫌职务侵占、合同诈骗罪被采取强制措施。自2021年8月开始,警方查封疑似涉案车辆378辆、涉案房产5处,扣押涉案车辆4辆,冻结银行涉案存款80万元。

其他地区的网贷平台回款也在监管督促下持续进行中,其中,北京各区监管方对辖区内网贷平台运营情况作出了披露,包括自愿退出且承诺已经结清网贷业务的机构、借款人恶意逃废债名单等。同时,还多次公开要求未完成清退工作的平台高管返岗工作。

在零壹研究院院长于百程看来,在营P2P网贷平台清零之后,立案处置、清退和回款,平稳解决出借人资金回收问题成为重点。出借人资金没有回收,一方面是部分平台违法将资金挪用并没有正常开展业务,另一方



面更重要的是借款人违约导致巨额坏账,在网贷平台全面清退背景下,有些借款人心存侥幸而故意逃废债。

“对于有些平台来说,逃废债甚至成为平台无法清退的主要原因。因此,平台高管返岗,和公安机关、监管方一起打击恶意逃废债,对借款人进行催收,是比较有效的回款处置选择。”于百程表示。

易观高级分析师苏筱芮同样指出,不论P2P平台当前是否正常运营,出借人、借款人与平台之间的合法债务都是受到法律保护的。但受到监管要求,在营P2P清零后员工流失,组织架构也不复当年,只有核心管理人员进行后续的工作处理,回款也存在一定难度。“监管部门将持续按照流程进行催收、回款工作,平台借款人也不应抱有侥幸心理,已有多家P2P平台接入央行征信系统,及时还款才是正道。”

北京商报记者了解到,自2018年网贷行业拉开清退序幕以来,P2P平台失联、跑路、卷入非法集资等案件的消息时有传出,仅有少数平台顺利完成兑付工作后转型。

网贷平台回款进款也始终是业内的热点问题,身涉其中的投资人更是焦急地等待回

款。需要注意的是,在这一过程中,也有部分不法分子,以“对冲金”“通道费”“注资激活”等名义设下回款骗局。北京商报记者此前就在报道中提到,有人通过短信、邮件等方式吸引用户,打着监管、回款的旗号诱导用户出资。

“在P2P回款过程中,时有一些组织利用出借人急于拿回资金的心理而实施各种帮助回款的骗局,实际上是对不明真相出借人的二次伤害。”于百程指出,在网贷平台清退进入司法程序后,出借人要关注公安机关等官方信息,遇事向公安机关咨询。

苏筱芮则进一步强调,针对P2P投资人实施的诈骗行为,完全是利用了投资人的急切心理。投资人首先应当提升分辨信息的能力,勿轻信来自微信群、QQ群等非官方渠道的陌生人信息,对“有关系,能优先回款”等话术保持警惕;其次应当对自己的身份信息、资金账户信息的填写保持谨慎态度,拒绝非官方渠道的资料寄送和信息填写;最后,资产清收进度以及回款进度、回款比例等关键信息应当以平台官方或警方公告为准,勿轻信不明来源的信息。

北京商报记者 岳品瑜 廖蒙

多家定档 养老理财产品剧透

养老理财亮相在即!近期,工银理财、建信理财相继披露,首批试点养老理财产品已报备,预计将于近期正式发行。即将“面市”的养老理财产品有何亮点?11月24日,北京商报记者从试点地区多家承销银行处获悉,首批养老理财产品试点机构大多只推出一款产品,产品投资期限普遍为五年期,风险等级为中等风险,相较于其他理财产品,还特设提前赎回、分红条款。

11月23日,获批养老理财试点发行机构之一的建信理财宣布,养老理财产品试点方案已获监管机构认可。首批养老理财产品已经报备,预计将于近期正式发行。

至于产品特色,建信理财称,将在首批发行产品中同时试点封闭式和开放式产品,兼顾单笔购买和小额定投模式,并嵌入定投、分红、申赎场景等功能,首批养老理财产品将在建设银行和招商银行“双渠道”公募发行。

此前11月19日,工银理财也披露了养老理财产品试点进展,工银理财养老理财产品试点方案已获监管机构认可。首只养老理财产品已经报备,相关负责人透露预计12月初正式问市。据介绍,首只试点理财产品为五年期封闭运作产品,产品将采取公募发行。投资运作方面,产品将重点投向高等级信用债券,也将持有部分权益类资产。

按照《关于开展养老理财产品试点的通知》(以下简称《通知》),9月15日起,工银理财将在武汉市和成都市,建信理财和招银理财将在深圳市,光大理财将在青岛市开展养老理财产品试点。对于养老理财产品试点的进展,10月21日,银保监会新闻发言人王朝弟也曾透露,目前,养老理财产品试点产品已进入报备阶段,可能将于本月底或下月在“四地四机构”与消费者见面。

根据《通知》要求,试点理财产品制定的养老理财产品试点方案,报经银保监会相关机构监管部门认可后,应按照公募理财产品信息登记要求,于销售前10个工作日,在银行业理财登记托管中心“全国银行业理财信息登记系统”进行产品登记。

11月24日,北京商报记者以“养老”为关键词在银行业理财登记托管中心查询,目前暂无相关产品登记信息。不过,北京商报记者从试点地区多家承销银行处获悉,部分参与试点的多家理财子公司养老理财产品定

档时间已敲定12月。

某参与试点的理财子公司母行网人员表示,目前客户已可以预约登记产品拟购买额度,期限为五年期,销售起点为1元,单个投资者购买上限为100万元。该工作人员介绍,为对应试点地区,该产品仅面向持有有限地区身份证的投资者销售,产品的风险等级为R3(即平衡型),业绩比较基准为年化5%-7%。同时该款产品收取2BP的托管费,但不收取超额业绩报酬,产品投向固定收益品种的比例占到80%-100%,有0-20%的权益或衍生品配置。相较于其他理财产品,虽然该款养老理财产品投资期限较长,但设立了提前赎回和分红条款,患有重大疾病等投资者可以提供相关证明材料,申请提前赎回;产品成立满两年后,每年还将进行现金分红。

在此次参与试点的产品中,也有理财子公司退出了“本金+收益”按年返还的产品。根据一家理财子公司母行人员介绍,相关产品预计在12月上旬发行,期限是五年期,每年会返20%的“本金+收益”,产品定位是中低风险。

资深行业分析人士卜振兴认为,新面市的养老理财试点具有如下特点:产品风险等级相对较低,一般是低风险等级;投资门槛相对较低,1元起购;期限相对较长,是传统存款的替代;资产投向方,主要是投资高等级、高收益类资产;收益率水平较高,同时波动较小。

随着试点政策的落地,投资者该如何参与?普益标准研究员董加发建议,投资者不宜过度关注产品短期内的净值波动,应结合自身风险偏好关注养老理财的风险收益特征。即将推出的养老理财虽定位为养老,风险预计较小,但因理财产品净值化转型,该类产品收益依然会随着市场的变化而变化。同时,投资者应结合自身资金情况及养老需求,仔细研究该产品的投向、流动性、风险、收益等各方面情况,对于长期养老投资进行合理的资金分配。总的来说,投资者如果要投资养老理财产品,主要需考虑自身的养老需求、能否坚持长期投资,以及该产品是否符合自己的投资理念,既要选择适合自己的投资方式,也要选择风险偏好相匹配的养老理财产品进行投资。

北京商报记者 孟凡霞 李海颜