

竞跑联名信用卡 互联网巨头更爱分润?

双赢模式

12月7日,北京商报记者获悉了一组数据,截至目前,美团与全国多地区域银行联合推出的美团联名信用卡累计发卡量已突破1500万张,其中,2021年新增发卡近500万张。

根据江苏银行端披露的情况,该行与美团推出联名信用卡两年来,已累计发卡近250万张。其中,35岁以下年轻客群占比约70%,有100万是此前从未与该行发生过业务关系的新客户,另有超过20万客户办理了江苏银行借记卡,超过40万客户开通手机银行,有近20万客户成为直销银行新客户。

除了撬动银行的零售业务,联名信用卡同样也给美团生态带来了新的增长动力。12月7日,美团联名信用卡相关负责人在接受北京商报记者采访时透露,截至12月,其合作区域银行包括青岛银行、江苏银行、东亚银行、天津银行、武汉农商行等14家,激活后的平均实动率超过75%,其中60%以上的交易发生在美团生态场景。

据悉,美团联名信用卡业务开始于2018年9月,北京商报记者多方采访了解到,不同于纯导流模式,美团联名信用卡采用的是与银行深度合作的分润模式,打通了信用卡从发放到运营的全流程。从合作内容来看,除了前端的场景、流量之外,美团还通过第三方“通融金融”开发的信用卡系统,为银行提供发行、数据、经营等方面的技术支持。

“这一能力其实对于很多区域性银行极具吸引力,也是美团联名信用卡三年能突破1500万的关键能力。”信用卡资深人士董峰说道。

“没有美团的强场景属性,其实很难有这样的用户量和规模,所以这也是一种双赢模式。”博通分析金融行业资深分析师王蓬博则告诉北京商报记者,对美团而言,首先这是一种很好的资金渠道,有利于加速美团对场景

12月7日,一则“美团联名信用卡突破1500万”的消息在金融科技圈炸开了锅,也引发业内对联名信用卡业务的格外关注。事实上,不只是美团,北京商报记者注意到,对于联名信用卡,阿里、京东、字节跳动、携程、滴滴等多个互联网巨头都在发力,虽然都为联名信用卡,但不同平台打法不一。

的掌控能力和产品落地;其次,也有利于为用户提供更多金融产品,增加用户黏性,此外这种联合信用卡的模式也符合监管预期。

导流or分润

所谓联名信用卡,顾名思义就是平台与银行一起发行,二者通过品牌、客户、资源可以强强联合,信用卡用户既可以享用银行的服务,又可以获得平台的权益,可谓双赢。

这一模式早在几年前就开始风靡。发展至今,不仅是美团,阿里、京东、字节跳动、携程、滴滴等多个互联网巨头也在纷纷布局发力联名信用卡。

以字节跳动为例,北京商报记者登录抖音钱包发现,目前抖音推出了浦发银行抖音联名信用卡、宁波银行抖音联名信用卡以及光大银行抖音联名信用卡,除了信用卡自身权益外,还附带了抖音专属福利,吸引用户办理;此外,滴滴则推出了广发银行滴滴联名信用卡,首年免年费,并推出了新客首月专享支付券、最高20倍积分等权益。

虽然都为联名信用卡,但不同平台打法

不一。北京商报记者多方采访了解到,目前联名信用卡主要分为两大类模式,即导流模式和分润模式,前者主要以相关的办卡数量为准,直接按照数量付费;后者则是在获取利润后再进行分润。虽然二者具体操作不一,但简单来说还是一方出资金,另一方出场景,二者合力提高用户的转化。

“导流其实是早期比较普通的一种玩法,仅限于流量上的合作。”董峰告诉北京商报记者,目前分润模式其实更被业内看好,这种模式下不仅有场景、能获客,平台还可以提供数据、技术上的支持。

“事实上,互联网巨头更喜欢分润模式,相比纯导流一次性收费,分润模式更具可持续性,这跟传统的助贷分润很像。”冰鉴科技研究院高级研究员王诗强介绍,一方面,联名信用卡可以提高企业品牌知名度,增加客户在其平台刷卡消费;另一方面,在这一模式下,部分联名信用卡授信额度是基于互联网巨头的风控模型得出,这也可以增加互联网巨头数字化运营收入,类似于助贷收入的升级。

王诗强补充称,目前,互联网巨头客户较

多,但面临着持续增长压力,而银行信用卡中心则面临着客户增长变缓的烦恼,且信用卡中心对很多客户的风险评估数据不够,需要借助互联网巨头的数据,双方的合作可以很好地实现优势互补。

北京商报记者了解到,目前包括美团、京东等巨头在内,主要采用分润模式,而其他一些小型纯流量平台,因线下场景相对匮乏,消费转化率相对较低,因此更多采用纯导流模式。

一股份制银行信用卡中心人士谈及的合作模式也印证了这一点,目前该行信用卡更倾向于通过互联网平台资源搭建起全面的信用卡产品融合服务。在合作模式上,银行通过发卡量定价、卡片权益定价、用卡效果定价、市场活动投入等多种商务合作模式,与平台建立联名卡合作。

银行的选择

借助数字化转型、牵手互联网企业的联名信用卡市场正悄然崛起。不过入场者众,作为互联网平台,又该如何增强市场竞争力?银



▲抖音、滴滴与不同银行的联名信用卡

▲美团联名信用卡基本情况

行更看重哪些能力?

对此,前述股份制银行信用卡中心人士向北京商报记者透露:“以客户体验为导向,合作方主营业务的发展方向与银行信用卡产品的基本消费属性是否匹配,是否具有有效的结合点,在定制产品后是否可以得到市场和双方客户的共同认可,是我行选择合作企业的首要考虑因素”。

除此之外,该人士还提到,平台科技创新能力、客户结构情况、综合运营实力也都是考量的重点,尤其是对于产品上线后的营销能力、数据分析能力、优化决策能力等,是产品整个生命周期的关键延续。

不过,中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林告诉北京商报记者,尽管流量和场景是互联网巨头的优势,可为金融机构提供线上需求,但也存在问题风险。例如在隐私信息方面,当前互联网巨头不能直接向金融机构提供信息,而是要通过征信机构,另在品牌隔离方面,互联网巨头要区分自营、联合贷和助贷,要明晰穿透信贷、信用卡额度来源的底层资产。在他看来,互联网巨头在合规前提下可以尝试将金融业务导入更多流量场景,开发更多便利性金融功能工具模块。

“在助贷业务收紧的情况下,互联网巨头发力联名信用卡是不错的数字化转型方案,但在获客导流时,若需获取客户信息,要做好信息安全保护,防止信息泄露。此外不能过度营销,否则容易导致客户投诉。”王诗强同样说道。

“此外平台还要面临长期利益和短期利益的选择。”王蓬博解释道,长期利益上以美团这种模式为主,前期也会考验平台对场景和用户真正的掌控力度,短期则更看重利润回报:“个人更看好长期,因为肯定需要精耕细作才能产生效果,才能给双方提升用户黏性、活跃度,才能实现账户的真正价值。”王蓬博说道。

北京商报记者 刘四红

图片来源:美团、抖音、滴滴App截图

投保无门 风险车辆的交强险怎么办

“拒保”频发

近日,在厦门、辽宁等多地出现拒保交强险的情况。比如福建厦门某混凝土搅拌车运输公司,有200辆搅拌车的交强险被当地多家保险公司和异地保险公司拒保。辽宁多位出租车车主也表示,在当地无法投保交强险,只能到外地多花钱投保。

因拒保交强险的案例时有发生,今年以来,银保监会对拒保交强险开出多张罚单,比如无锡银保监局罚单显示,10月11日,华安财产保险股份有限公司无锡中心支公司第一营销服务部因拒保承保机动车交通事故责任强制保险,被罚款10万元。

北京商报记者联系到南方某国企背景建筑企业相关员工时,该员工也坦言,遇到过保险公司拒保包括混凝土搅拌车、渣土车、槽罐车等车型的情况。他表示,小型保险公司因为赔付成本的问题更加会拒绝承保交强险,而小型建筑企业因为其抗风险能力差更需要投保交强险及商业保险。

由于投保困难,一些营运货车车主已经开始关注统筹等互助形式,希望进行风险兜底。“运输企业通过在内部成立车辆‘联合体’,车辆驾驶员统一均摊费用,谁遇到风险,谁用这笔钱。”上述建筑企业相关员工表示。

不过类似的“车辆统筹”遇理赔难等问题也时有发生。考虑到其“保单属性”,山东保协等也曾发布提醒,机动车辆统筹单不是保险。

赔付成本高

“投保人在投保时应当选择从事机动车交通事故责任强制保险业务的保险公司,被选择的保险公司不得拒绝或者拖延承保。”《机动车交通事故责任强制保险条例》如是规定。

虽有监管明文规定,但拒保事件依旧层出不穷。银保监会相关负责人表示,受使用

厦门混凝土搅拌车、辽宁出租车投保交强险无门的事件引发社会关注的同时,也引来监管部门的回应。近日,在做出个别保险公司缺乏营运车辆承保积极性”等表态后,银保监会还下发了《关于做好营运车辆保险承保工作的通知》(以下简称《通知》),要求各家险企立即调整不合理的承保限制措施,特别是大型财险公司要发挥带头作用,实现营运车辆商业保险愿保尽保。

强度、行驶环境等因素影响,部分营运车辆风险相对较高,保险公司出于对经营亏损的担忧,对承保该类业务比较谨慎。

此外,自去年车险综合改革实施后,交强险限额提高,但随之而来的是赔付率、赔付成本提高,保险公司直言承保营运车风险较大,尤其是车险综改、交强险责任限额提升的背景下,极易造成承保亏损。

北京某财险公司车险负责人此前向北京商报记者透露,以北京为例,私家车出险率在14%-16%之间,然而如网约车、自卸货车这类营运车辆的出险率则在20%-30%。虽然各地赔付数据不一,但整体来看,南方多于北方。据上述财险公司车险负责人透露,南方部分地区赔付率甚至可能达到300%以上。

“交强险保额提高、责任扩大后,根据多方面因素,保险公司测算下来,会导致赔付成本显著增加。”北京商报记者联系到上述建筑企业所在省份的保险从业人员,该人士表示,除了赔付率让保险公司“望而生畏”外,目前,拒保交强险更多为投保人转保的情况。因为保险公司会设定一定“限额额度”,而当续保量已经占用了额度,会在一定程度上拒绝承保业务。

该人士还表示,每家公司的业务结构均有相关要求,比如有微盈或微亏的标准,当承保业务达不到预估要求,就容易拒保。

差异化费率+科技赋能

一方面是有关规定明令禁止拒保,另一方面却是险企面临亏损叫苦不迭,交强险投保问题不断得到重视。

“通过行政命令或者说是严格执法、监督,是一种办法,但可能还需要其他的办法。”曲速资本、保观创始人杨轩认为,出租车或者大货车这类车辆,可以探索形成联盟,类似于自律组织,或者通过其他力量来帮忙成立这样的自律组织,比如科技公司参与其中,可以为大货车装一些设备,或者通过培训宣传,以降低出事故概率为宗旨。他认为这种方式在出租车车型上尝试和推广,可能会有一定效果。

《通知》也指出,险企应强化高质量发展意识,可通过推进科技赋能,加强风险管控。通过运用大数据、车联网等新技术手段,提升车险线上化、数字化、智能化水平,加快推进风险减量管理,逐步改善营运车辆保险经营状况。

上海对外经贸大学保险系专家朱少杰表示,交强险的经营原则是“不亏不盈”,要体现好这个经营原则的话,交强险最好以共保的形式来经营。各家公司可以依据业务承保量来赚取合理的手续费,损失赔付则通过扣除手续费后积累起来的交强险基金来支付,出现盈亏可以进行年度滚转调整。此外,车险综改后,交强险也引入了费率浮动机制,对此需要在实践中不断优化,依据投保人的风险水平差异化费率水平,这能减轻公司承保亏损。

对于未来投保交强险的展望,资深精算师徐昱琛表示,解决拒保问题,一是要靠市场化手段,用合理的定价来反映风险,那么拒保的情况就会少。二是行政化手段,可以通过硬性谈判,但由于车险审批严格,还是取决于监管下一步的动作。

北京商报记者 陈婷婷 胡永新

银行年底加速甩包袱

年关将至,为应对不良反弹压力,已经有不少银行挂牌密集转让不良资产包。12月7日,北京商报记者注意到,在各大金融资产交易所,有多家银行的不不良资产正在密集挂牌出售,主要是地方性城商行,转让的资产有涉及企业不良标的,也有五级分类级次为次级或可疑或损失类的不良资产。

天津金融资产交易所近日挂出一则《H银行天津分行关于DQWS公司项目资产转让的营销公告》向国内和国际两个投资人市场公开售卖,但未向购买者明示具体银行及债务人信息。

具体来看,这则公告披露的内容仅为,DL公司为H银行天津分行不良客户,对应债权本金2100万元,债权金额合计3394万元。北京商报记者从知情人士处了解到,售卖不良资产包的银行为天津地区的一家城商行。

安徽金融资产交易所也在近日披露了徽商银行安庆分行多个不良资产转让包,此次挂牌转让的不良资产包共3户3笔,不良资产总额约为3.09亿元,转让的资产均为五级分类级次为次级或可疑或损失类的不良资产。

通过交易所挂牌转让不良资产或者抵债资产已成为银行甩清“包袱”的主要手段,较早之前,富滇银行也在武汉金融资产交易所挂牌转让不良资产笔数共10笔,户数共5户,不良信贷资产金额共计4.55亿元。

苏宁金融研究院宏观经济研究中心副主任陶金在接受北京商报记者采访时分析称,除四大资产管理公司之外,更多的投资方进入不良资产购买和处置市场,这给了银行转移不良资产更多的市场机会,也打开了银行公开转让不良资产的市场空间。多方参与使得不良资产转让市场呈现更加繁荣的态势。同时,在政策加码的宏观背景下,降低银行不良资产负担,补充银行资本也是必要之举。

“不过,不良资产处置涉及对债权的详

细尽职调查,对收购人和处置人的综合能力要求很高,多方参与的公开市场可能使得不良资产处置偏离审慎的风险规避原则,尤其可能造成收购人的损失,进而反过来打击这个市场。”陶金说道。

当前银行核销不良贷款的主要方式已“多点开花”,主要通过清收、批量转让、债转股等。一位银行业务部门相关人士向北京商报记者介绍称:“目前行内对不良资产的应对措施首先是严格分类,做实资本质量,其次是释放资源加大处理力度,然后是控制增量风险补足资本、保证拨备”。年初监管放开个人不良贷款批量转让试点也为银行处置不良资产带来了多种可能,但值得关注的是,由于个人不良贷款的规模较小,银行通常并未将这类方式作为主要核销方式。

一位国有大行人士指出:“行内个人不良贷款基本可以忽略不计,虽然已经纳入了不良转让试点,但这不是主要核销不良资产的方式。银行不良资产统一由资产保全部门进行处理,主要通过追偿等方式进行;其次就是转给专业的不良资产处置机构,包括资产管理公司等来进行不良资产的核销”。另一家城商行人士更是直言:“行内没有处理个人不良贷款的需求”。

不少市场观点认为,当前我国银行很大部分的不良贷款是隐性的,许多隐性资产并未涵盖在内。

“隐性不良贷款的形成与银行的不不良贷款认定办法以及不同贷款类型有关,例如有些贷款并未逾期,但其抵押资产快速贬值,或有些贷款已经出现逾期,但银行对其进行展期等。”陶金分析称,随着监管之下银行对不良贷款认定日趋严格,隐性不良贷款的问题会在短期凸显,但长期会逐步融入显性不良贷款中,逐步消化。在评估宏观层面的不良贷款风险时,可以更加关注显性不良贷款的变化趋势,如此可以很大程度上控制住隐性不良贷款带来的偏差问题。

北京商报记者 宋亦桐