

消金的上半年：内卷中的进与退

拼融资、化风险、打价格战……2022年的消金行业依旧火热。

虽受疫情反弹影响，行业贷款规模出现收缩，不良率也有所抬头，但消金行业并未因此悲观，守住风险，经营好存量，成为了不少消金公司的行动指南。

“利率压降政策还在消化，竞争者一个又一个，行业越来越卷，倒逼我们只能修炼内功。”一位消金人士打趣道。利率压降还在消化中，资产质量又开始下降，行业竞争者又越来越多……

多面压力下机遇仍存，新市民业务敞口加大，乡村振兴尚存数字蓝海，下半年，消金机构们也准备大干一场。

融资

“现在已经到消金机构拼融资能力的时候了。”消金人士王力（化名）感慨。

最近，消金行业不断传来融资消息。就在6月24日，马上消费金融2022年第一期银团贷款筹组，总金额为人民币6.8亿元。这已是马上消费金融自2021年6月之后完成的第三期银团贷款，截至目前，提款金额合计15.85亿元。

就在几日前，马上消费金融还曾发行银行间公募ABS，规模14.77亿元，其中优先A票面利率3.3%，优先B票面利率3.8%，发行价格创历史新高。

这并非孤例。今年以来，至少有小米、平安、锦程、苏银凯基、海尔消费金融5家持牌消金已通过银团贷款募集资金，累计规模达27.95亿元。

除此之外，金美信消费金融也通过股东增资的方式扩充资本；中原消费金融2022年第一期财产权信托发行成功，总规模11.91亿元。

持牌消金的密集“补血”，一般是为满足各种分期和贷款类的业务，同时也能满足相关监管条例中对资本充足率的要求。

不过，王力直言：作为杠杆经营的行业，消金对外部融资有一定依赖，信贷政策和利率政策的变化下，融资能力及融资成本对消金机构的竞争力来说已至关重要。部分资金获取能力强的平台增资扩融，主要是为用户提供更优惠的利率或者赚取更高的息差，从而在竞争中更具优势。

收缩

进击更低资金成本的同时“退守”也是2022年更多消金机构所持有的态度。

面对疫情冲击等因素，不少消金机构开展常态化减费让利，并推出一系列还款展期纾困措施。但与此同时，也要直面一个问题：走稳“让利”和“盈利”的平衡并不容易。

消金行业面临的困境：一是疫情反弹造成对于长期风险不确定性的增强；二是利率压降对于整个行业利润空间的收缩。

基于此，不少消金机构在业务扩张层面开始趋于保守，并开始用价格来争取更好的流量。

消金人士李明（化名）向北京商报记者说道：“上半年，头部机构对新增获客的谨慎收缩，其鲜有再大规模投入广告获客，而是转而对存量用户深度经营”。

还有多位消金从业者提到：“上半年受到疫情影响，资产质量有所下降，因为疫情导致还不上款的人增多，机构在业务扩张上没有更激进”。

根据一从业者提供的数据，整个行业贷款规模在一季度下降了21亿元。不良率在提升，行业不良率平均值由年初的2.11上升到上季度末的2.6。不过，这也是正常现象，在疫情好转后，我认为会有相应的回暖”。

另外，通过一些上市系消金机构的财报也可以看到，有平台用户的复购率从50%拉升到了80%，这对于平台来说，用户增长将达到一个瓶颈期。

李明坦言，对于机构来说，在行业流量平台都在压缩资产大盘的情况下，机构的流量也受到影响。上半年可以看到整体金融市场的资金政策较为宽松，机构用价格来争取更好的流量，但这也将对营收造成一定影响。

“从今年上半年来看，业绩有小幅增加，但不大可能激增。”消金业绩整体可能和去年相比有一定差距，但整体表现正常，符合预期。”这是多位消金人士向北京商报记者透露的对最新业绩表现的感受。

“消金行业遇到的挑战，短期是疫情导致的消费需求不足，长期则是监管趋严下的数据安全挑战和利率调降。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林分析道，总体来看，消金行业上半年业务是稳定的，但资产质量整体下滑，这就需要未来消金机构增强对用户的了解，强化风控方面的技术投入，完善征信体系，平衡业务拓展和风险控制。

内卷

目前大部分消金机构贷款利率已降至24%以内，但放眼行业，越来越激烈的竞争下，要获取更优质的用户，也对机构的运营、获客、风险管理都提出更高要求。

“我们利率压降刚在上半年实现硬着陆，目前还在消化中。但发现行业也越来越

卷，不断有新的竞争者涌入，倒逼机构自身不断修炼内功。”这是不少消金人士谈到的深刻感受。还有一人甚至打趣道：“卷呀！放眼望去，上半年整个消金行业职位都比较少，处于保守状态”。

这样的境况并非无稽之谈。北京商报记者注意到，目前，持牌消金公司已由27家增至30家，各路巨头都在涌入消金行业，除了已入局的蚂蚁、滴滴、小米、唯品会等互联网巨头外，还有运营商巨头中国移动和四大行之一的建设银行也在紧密布局中。

可以预测的是，行业竞争还将进一步加剧。零壹研究院院长于百程指出，如今消金公司之间的竞争已更加体现为综合能力的竞争，除了技术层面之外，包括资金端的多元化和成本，资产端的客群质量和收益水平，以及风险控制能力合规经营能力等，都是消金公司需要持续加强的关键。

“我们目前也是顺势而为的态度，要尊重周期，不能再有执着规模增长、野蛮增长的执念，而是应该修炼内功，一是提升稳定增长的获客能力，二是守住底线的风险经营能力，对于好的客户，有还款能力的客户，要加强争夺与服务，对于坏的客户，要避免成为‘接盘侠’，修炼好内功，才能更好地迎接行业复苏。”李明说道。

新市民？

上半年虽迎多面压力，但也仍存契机。今年3月，银保监会、央行发布《关于加强新市民金融服务工作的通知》，通过明确“新市民”范围，鼓励引导银行保险机构强化产品和服务创新，高质量扩大金融供给；另外，4月银保监会发布关于2022年银行业保险业服务全面推进乡村振兴重点工作

的通知》要求机构提高进城农民等新市民金融服务水平，针对进城农民金融需求特点，研发专属产品。

逐一落地的“新市民”金融服务政策，也让消金机构打开了新的业务敞口。包括马上消费金融、中邮消费金融、中信消费金融、中原消费金融等多家机构人士直言，已将该领域群体视作重点客群。

如何将普惠金融业务做透做细、怎样强化新市民金融服务、助力乡村振兴创新示范区建设，也成为消金行业下半年的重点之一。

“以‘新市民’为代表的新客群进入了消金视线并成为各消金机构的发力方向。”易观分析金融行业高级分析师苏筱芮提到：“新市民”群体分布在不同的城市，收入水平、文化程度等可能也非常多样，如何提炼出他们的共性需求，结合机构自身专长业务开展有效率的服务值得探索；另外，提炼需求后如何确立场景需要思考，可以考虑从与“新市民”紧密相关的吃穿住行等高频场景进行切入，并通过合适的渠道触达用户。北京商报记者 刘四红

遗失公告

北京美餐好客科技有限公司望京分公司 统一社会信用代码91110105MA01F3RG0R)不慎遗失食品经营许可证副本(证件编号:JY31105382274627),特此公告。
北京美餐好客科技有限公司望京分公司
2022年7月1日

遗失公告

北京恒景食街国际餐饮管理有限公司 统一社会信用代码91110114MA00CTHJ5B)不慎遗失食品经营许可证副本(证件编号:JY21114162748030),特此公告。
北京恒景食街国际餐饮管理有限公司
2022年7月1日

邮储银行“美团平台贷”助力餐饮企业发展

近日，邮储银行北京西城区支行向北京某餐饮有限责任公司（以下简称“餐饮公司”）发放了金额为600万元的“美团平台贷”。与以往需要担保、抵押的银行贷款不同，该产品是邮储银行针对餐饮连锁企业推出的无需抵押的信用贷款。



该餐饮公司是一家成立17年的餐饮企业，在京拥有15家连锁门店，品牌知名度较高。其大部分门店位于大型商业区，就餐者多数为附近写字楼内的白领，喜欢堂食的氛围。本轮疫情以来，暂停堂食对企业经营产生了较大影响。以建国门门店为例，平常每天来店用餐的食客达300余人次，突如其来的叫停堂食，加之没有集中发展线上业务，厨师及服务人员每天只能静待疫情过去，一天，两天，三天……仅餐厅房租租金加员工工资就是一笔不小的数目。另外，该餐饮公司在疫情前准备新开的2家门店也因疫情原因暂停开业。为缓解疫情影响，避免辞退员工，该餐饮公司积极进行内部调整，充分利用相关部门的政策支持，但是对于流动资金的需求仍亟待解决。

邮储银行北京西城区支行了解到企业的融资需求后，快速响应，第一时间主动联系客户并提供上门服务，关心企业受疫情影响情况，了解企业资金需求，向企业推荐了针对餐饮行业的“美团平台贷”产品，并为企业提供专属融资方案。同时，邮储银行通过绿色通道，加快审批及放款流程，解决了企业的燃眉之急。

“多亏邮储银行给我们推荐这么好的产品，还上门了解情况，及时受理我们的贷款申请，对我们干餐饮这行的来说，这真是雪中送炭。”企业负责人表示。

据悉，邮储银行北京分行坚持深耕场景建设，与美团建立了良好的战略合作关系，通过联动互荐机制，针对美团平台餐饮企业进行金融创新，推出“美团平台贷”。该产品面向餐饮连锁企业，具有额度高、流程快、无需抵押等特点，额度最高1000万元。

近年来，邮储银行北京分行坚定贯彻国家政策导向，持续推动普惠金融发展，尤其在疫情形势异常严峻情况下，针对餐饮连锁企业，推出了一揽子金融服务，助力企业跨过难关。一是实施一户一策，为餐饮客户提供无还本续贷、展期、变更还款计划等延期措施；二是推出抗疫专项美团贷信用产品，加大对餐饮行业的资金支持力度；三是积极为餐饮行业提供优惠的低价利率，降低企业的融资成本。下一步，邮储银行北京分行将以实际行动继续承担起金融服务实体经济的责任，以金融服务为企业纾难解困、赋能护航，为实体经济发展作出更大贡献。图片来源：企业供图

“支付新基建”潮起 专精特新“小巨人”汇元科技赋能产业数字化转型



汇元科技董事兼董秘吴妍冰

近日，在新三板挂牌的“专精特新”企业北京汇元网科技股份有限公司（以下简称“汇元科技”，证券代码：832028）收到了北京市经济和信息化局颁发的专精特新“小巨人”证书及牌匾。

作为以互联网信息服务为核心，致力于企业SaaS服务和产业支付技术服务的综合服务商，近年来，汇元科技专注于互联网信息服务行业基础上，依托已有技术能力衍生深层服务，使服务向行业深度扩展，提供包括第三方支付、DCEP数字人民币支付、预付卡系统、分账分润账户系统、电子签章电子合同管理系统、私域流量CRM会员管理等各类专业服务和行业解决方案。

另外，针对数字经济大趋势下中小微企业和商户的数字化升级需求，汇元科技也可以打造企业SaaS解决方案，为新零售、网络运输、灵活用工、餐饮连锁、加油、教育、酒店、文旅等行业提供一站式资金收付及账务管理解决方案，从支付服务、营销助力等方面支持商户实现数字化升级，在数字化建设中发挥更多的“链接”与“赋能”作用。

“公司已由简单地提供支付工具与通道，转向帮助客户重塑销售生态。”汇元科技董事兼董秘吴妍冰称，目前，汇元科技正基于支付所衍生的数字化增值

服务，通过新零售、汇钱包、跨境支付、预付费卡解决方案灵活用工新就业服务平台、企业微信私域流量运营管理等产品的研发和应用，加大推进行业支付场景解决方案，简约高效赋能客户，以客户为中心，为客户创造价值。

围绕支付拓展的各类互联网信息服务也为汇元科技带来了显而易见的营收增长。

据2021年公司年报数据显示，2021年公司实现营业收入1.32亿元，同比增加54.75%；归属于挂牌公司股东的净利润为4419万元，同比增加58.98%，增速双双突破50%。年报中，汇元科技将营收的高比例增长归功于当年公司支付业务收入增加及代理的数字产品销量的上升。

实际上，能够不断拓展以支付为核心的互联网信息服务边界，带来崭新的发展动力，离不开汇元科技长期以来对技术创新的专注与积累。

同样据年报数据显示，自2018年以来，汇元科技研发投入占营收比重长期稳定在15%左右，研发技术人员长期占比25%以上，2020年研发占比更是高达19.13%。据不完全统计，自2015年至今，公司累计投入研发费用约1.73亿元。

另据介绍，截至2022年5月31日，汇元科技共申请了16项专利，其中3项已获得证书，其余13项均已收到受理通知书，软件著作权145项。

谈及公司未来的研发方向，吴妍冰表示，随着互联网+赋能传统产业的改革，产业互联网硬件平台也在蓬勃生长，产业应用稳步推进。公司将在互联网信息服务行业基础上，依托已有技术能力衍生深层服务，通过科技赋能进行深耕垂直领域。

针对数字经济大趋势下中小微企业和商户的数字化升级需求公司从支付服务、营销助力等方面支持商户实现数字化升级，在数字化建设中发挥更多的“链接”与“赋能”作用。未来两到三年内汇元科技将在互联网信息服务行业基础上，依托已有技术能力衍生深层服务，使服务向行业深度扩展，提供各类增值服务和行业解决方案。

“互联网的星辰大海，在2022年有了新的延伸，‘支付新基建’将随着技术发展而愈发成熟，新型移动互联网元宇宙时代的到来，更是给行业发展方向带来新的思考、机遇与挑战。”吴妍冰称。

图片来源：企业供图