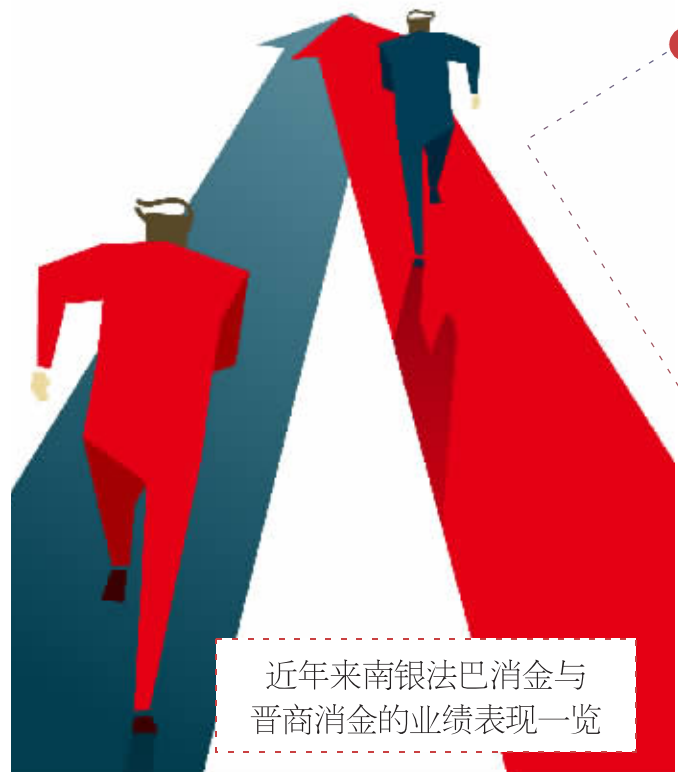


# 南银法巴VS晋商 银行系消金的难兄难弟



近年来南银法巴消金与晋商消金的业绩表现一览

作为持牌金融机构里的“正规军”，消费金融牌照一直是抢手的“香饽饽”。十余年的发展历程里，谁能发起或参股消费金融公司，始终是业内高度关注的话题。而一直以来，基于消费金融牌照可在全国范围内展业的优势，多家商业银行通过入股消费金融公司来完善自身消费信贷版图。

2022年以来，业内两家消费金融公司易主、更名的消息沸沸扬扬。其中一家便是控股股东变为南京银行的苏宁消费金融，随后也进一步更名为南银法巴消费金融。

褪去原股东的基因，南银法巴消费金融成为了银行系消费金融公司的新晋成员，新股东也成为业内衡量其后续走势的重要因素。而在原有的竞争格局中，晋商消费金融也是银行系中的一员。

回看过往业绩，两家机构表现平平，整体处于行业靠后位置。新旧碰撞之下，两家机构又将交出怎样的答卷？

	2019年		2020年		2021年		2022年上半年	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
南银法巴消金	4.4亿元	0.1亿元	4.3亿元	-4971.8万元	1.3亿元	-9208.3万元	4647.3万元	-9165.5万元
晋商消金	3.72亿元	5200万元	5.46亿元	5400万元	5.5亿元	6093.77万元	2.1亿元	2561.37万元

## 同属尾部机构

根据公司原控股股东苏宁易购2022年上半年财报，南银法巴消费金融2022年上半年营业收入为4647.3万元，上年同期为1.06亿元，同比下滑56.16%；净亏损9165.5万元，上年同期为3401.7万元，同比降幅为169.44%。

报告期内，晋商消费金融业绩净利润同比微增。数据显示，2022年上半年，晋商消费金融营业收入为2.1亿元，较2021年同期的2.75亿元减少23.6%；净利润2561.37万元，上年同期为2528.68万元，同比涨幅为1.2%。

此外，在资产规模方面，截至2022年6月末，南银法巴消费金融总资产为34.68亿元，较上年末的8.62亿元大幅增长302.3%，是报告期内资产规模增速最快的消费金融公司。但尽管如此，南银法巴消费金融总资产在业内依旧垫底。同期，晋商消费金融总资产76.98亿元，较上年末减少2.4%。

按照净利润数据排名，两家机构在已披露财报数据的20余家机构中，整体处于尾部，净利润榜上二者之间只隔了一名成员。而再将时间线拉长一点，两家机构近年来的业绩表现也并不算突出，即便是2021年消费金融行业普遍大幅上涨，两家机构也未有亮眼成绩。

2019—2021年三年间，南银法巴消费金融营收分别为4.4亿元、4.3亿元、1.3亿元，净利润分别为0.1亿元、-4971.8万元、-9208.3万元；晋商消费金融营收分别为3.72亿元、

5.46亿元、5.5亿元，净利润则分别为5200万元、5400万元、6093.77万元。

对于两家消费金融公司在2022年上半年的业绩情况，北京商报记者分别向南银法巴消费金融、晋商消费金融进行了了解，但截至发稿未收到回复。

在博通分析金融行业资深分析师王蓬博看来，前述两家消费金融公司在上半年业绩大幅下降，一方面在于消费不振的大环境下，消费金融机构业绩都受到了一定程度的影响，两家机构本身体量较小，更容易受到冲击。另一方面在于南银法巴消费金融经历了大股东变动，内部业务由动荡到平稳承接也需要时间。

## 艰难的增资经历

2015年5月、2016年2月，南银法巴消费金融与晋商消费金融先后成立。当前，两家公司的注册资本分别为6亿元和5亿元，在业内同样处于靠后位置。

在消费金融行业杠杆率的要求下，只有更高的资本才能撬动更大的业务规模。有知情人士向北京商报记者坦言，对于南银法巴消费金融而言，此前业务扩张的一大阻力在于增资事项并不顺利。

北京商报记者进一步了解到，2019年5月，南银法巴消费金融获银保监会披露同意公司引入云南红塔银行为新股东，彼时关于南银法巴消费金融增资、作为发起股东之一的南京银行或将退出股东行列等消息更是层出不穷。

兜兜转转三年后，云南红塔银行入股事项始终未落地，南京银行持股比例增至56%，成为南银法巴消费金融控股股东。就在9月2日，南京银行发布公告称，计划与法国巴黎银行一起对南银法巴消费金融增资44亿元。增资完成后，南京银行持股比例升至65%，南银法巴消费金融注册资本增至50亿元，有望跻身行业前三名。

而同样的增资难在晋商消费金融的发展历程上也有所体现。2020年12月，晋商消费金融对外宣布启动增资，计划通过引入新股东的形式将注册资本增至不超过12.4亿元。2021年4月，有消息称晋商消费金融首次增资事项将落地，计划引入两家新股东。但随后，晋商消费金融就因征信误报事件被推上了舆论的风口浪尖。

时至今日，晋商消费金融这一增资事项仍旧未落地，公司当前注册资本仍为原始出资。对于这一增资事项的当前进度和进展缓慢的原因，北京商报记者也向晋商消费金融方面进行了了解，但截至发稿未收到对方回复。

有消费金融从业多年的人员告诉北京商报记者，晋商消费金融的业务扩张一定程度上也受到了注册资本的限制，而这也是中小金融机构普遍存在的难点。但对于股东而言，在增资、扩充持股比例的布局上，更多的还是会考虑消费金融机构本身的发展情况，注重营收回报率。

不过，背靠银行股东，两家消费金融机构在融资成本方面也具备一定优势。消费金融

机构运营的参考指标，主要在于融资成本、运营成本、坏账成本等方面。其中，银行系股东会在融资成本方面产生比较明显的优势。”有消费金融领域研究人士如是说道。

冰鉴科技研究院高级研究员王诗强进一步解释道：“银行系”消费金融机构可以从股东处获得便宜的资金、银行风控经验以及更多的流量。未来发行ABS、外部融资等也可以借助股东信用。

“银行自身存量客户较多，也更容易唤起客户开展消费金融相关业务。”王蓬博补充称。

## 线下成为新战场

消费金融行业的发展历程里，不断涌现着新玩家。从传统金融机构到商业百货，再到家电产业以及互联网公司，多元化的股东群体也让消费金融公司走上了差异化的发展道路。

“过去南银法巴消费金融的发展，主要依托苏宁易购集团的渠道和场景。”前述知情人士表示，线下通过苏宁商城门店，线上主要是苏宁易购App，在推广消费分期的同时，为线上贷款产品做引流，最终向教育、旅游、家装等场景进行进一步拓展。

目前，南银法巴消费金融多个渠道正处于更名阶段，公司过往产品正常使用中。据另一知情人士透露，南银法巴消费金融原有产品目前仍可正常使用，产品名称、具体产品类别等后续将根据母公司规划逐步进行调整。

而晋商消费金融在频频踩雷场景分期后，也进行了对应的业务调整。北京商报记者多方了解到，晋商消费金融此前涉及到的场景分期业务已经接连终止，线下业务成为重点发力方向，但目前仅限于山西省内。同时，该公司也在推进与股东方的协同事宜，依托股东方场景推出面向股东公司员工员工的信贷产品。

据官网介绍，晋商消费金融的线上产品仅有“借蛙”。线下产品中“晋情贷”下设信用贷和房贷；“随e贷”是面向具有稳定工作的工薪人士的一款循环额度现金贷款产品。

针对公司业务规划，晋商消费金融方面回应北京商报记者称，线下业务是公司重点发展方向之一。近期便结合新市民消费特征，上线“新市民专享”产品，选取山西省内新市民较为集中的城市作为重点服务区域开展线下营销。未来，晋商消费金融将利用多年来在教育、就业等多种场景金融服务和产品的经验，重点开展新市民教育、育婴、保险领域的深度服务。

在多位消费金融从业人士看来，南京银行在消费信贷业务上具备明显优势，南银法巴消费金融大幅增资，再叠加母行线下网点的营销优势，消费金融行业格局有望再度洗牌，两家机构在线下业务布局上也会直面竞争压力。

王蓬博指出，消费金融实际上已经变成了区域性银行零售和数字化改革最好的抓手，这是双赢的结果。银行变得更加灵活和市场化，同时扩展自身受到限制的区域业务范围；消费金融机构有了更充足、便宜的资金支持，也能在母行的支持下获得更多场景和用户。

“金融行业属于持牌经营行业，预计未来消费金融发展会愈发激烈。存量市场的沉淀、居民消费意愿的降低、实力玩家入场等都将让消费金融机构承压。”王蓬博分析称，未来合规性和对场景的把控力度将是消费金融公司的核心竞争力，流量为王的态度仍将持续。因此，两家消费金融机构除了发挥自身资金和合规的优势之外，还应该在风控、反洗钱等技术层面加大投入和人才培养力度。

王诗强同样强调，金融业务与其他业务不太一样，跑得快不一定是好事，市场变化会导致未来不确定风险较大。因此，建议消费金融公司加强风险控制，降低逾期率，此外，在监管部门要求信贷公司不断下降贷款利率的背景下，消费金融公司应尽快提升获客和运营效率，降低运营成本，在提高获客和运营效率方面，可以与有经验的第三方人工智能公司合作，以便尽快提升实力。

北京商报记者 廖蒙

# 年内19家A股上市银行董事长、行长换人

银行高层的迎来送往仍在持续。9月14日，据北京商报记者统计，截至目前，A股42家上市银行中，已有建设银行、邮储银行、光大银行、厦门银行、郑州银行、重庆农商行等19家银行董事长、行长职位迎来变动，相较上年同期多7家。梳理发现，高管离任的原因多为任期将近、到龄退休以及工作调整等，另从接任者来看，年轻化的趋势愈发明显；“70后”逐步进入管理层“领航掌舵”。

## 变更频繁

多家高管发生变更。9月14日，北京商报记者统计发现，开年至今已有建设银行、邮储银行、招商银行、光大银行、南京银行、厦门银行、郑州银行、重庆农商行、青岛农商行在内的19家银行董事长、行长职位的任职人员发生变更。对比2021年同期，工商银行、中国银行、中信银行、兴业银行、西安银行、贵阳银行等12家银行董事长、行长职务变动，多了7家。

工作调整是今年以来各家银行高管变动的主要原因。9月13日，厦门银行发布公告称，因组织人事调整，吴世群提出辞去该行董事

长职务。为确保该行平稳运行，在新任董事长姚志萍的任职资格获得银行业监督管理机构核准之前，仍由吴世群代为履行该行董事长及法定代表人职责。

不久前，农业银行也宣布，因工作需要，张青松辞去该行行长等职务。据中国政府网消息，目前张青松已就任中国人民银行副行长。此外，华夏银行、浙商银行、杭州银行、南京银行、紫金农商行等银行高管变动也均与工作变动调整有关。

除工作变动外，任期将近、到龄退休也是高管离任的重要原因。以郑州银行为例，该行9月13日发布公告称，因达到现职年龄，申学清辞去该行行长职务，董事会已审议通过聘任赵飞接棒。此前，重庆农商行也发布公告宣布，因年龄原因，刘建忠辞去该行董事长等职务，目前重庆农商行董事长一职已由原行长谢文辉接任。

谈及银行高管变动的背景，零壹研究院院长于百程认为，上述银行董事长和行长等核心高管的变动，有组织人事调整、到期退休以及个人原因等，多数调整属于正常人事变动。银行业监管严格，制度相对完善、治理规范，在正常范围内的高管人员更迭，引入专业能力更强的人才，新陈代谢，对银行长远发展是有利的。不过，董事长和行长等核心岗位的变动，往往会带来后续战略和人事上的部分调整，长远的影响还有待市场检验。

## “70后”提速

随着“60后”逐步接近退休年龄；“70后”逐渐进军至银行管理层“领航掌舵”。从接替岗位的高管来看，“70后”正成为补位的主力军，这一趋势在城商行、农商行中表现最为明显。

例如，青岛银行董事长郭少泉因监管有关银行关键岗位任职期限的规定及临近退休年龄辞任后，景在伦接任，简历显示，景在伦出生于1970年2月，有常年在中国银行履职的

经历，先后担任中国银行山东省分行胶州支行行长、中国银行云南省分行副行长、中国银行山东省分行副行长等职务。

此外，宁波银行罗孟波因个人原因辞去行长职务，接替者庄灵君也是“70后”，简历显示，庄灵君出生于1979年7月，2019年10月起任宁波银行副行长。再如，长沙银行的新任行长唐勇出生于1978年11月，瑞丰农商行行长张向荣则出生于1977年12月。

对于“70后”逐步进入银行高管层的原因及其影响，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、研究员盘和林表示：“70后”在银行领域正是外部资源最充沛、个人精力还比较旺盛的阶段，已经成为当前银行高管队伍的主力。介于金融从业者的退休年龄；“70后”也已经到了在总行唱主角的时候。相比于“60后”；“70后”银行领导对于数字金融、现代金融更加了解，经历了中国金融业发展的全过程，对中国金融发展的认知比较深刻，同时，在数字金融和线上金融方面，有更强的进取心，因为更加熟悉相关金融应用。

## 仍将持续

今年以来，银行业高层密集迎来送往，从离任者的去向和接任者的背景来看，大多高

管均是在行业体系内流动。

例如，此前因工作调动，张金良辞去了邮储银行董事长、非执行董事、董事会战略规划委员会主席及委员职务，辞任后不久，张金良正式就任建设银行党委副书记、行长。而在今年8月获批出任光大银行董事长的王江，此前曾担任建设银行行长职务。

对于银行高管多在体系内流动的原因，盘和林认为，轮岗是对银行一把手的一次有效审计，能够确保银行高层保持清廉，同时通过内部流动，高管也能体验不同的管理方法。

谈及未来银行人事变动的趋势和建议，于百程表示，在当前宏观经济形势下，银行业正处于数字化转型过程中，不少银行处于战略调整关键期。借人事调整的机会，引入年轻化更有开拓创新的领导层，更有利于银行的数字化转型和创新，人才在各类机构之间也会多向流动。

“银行应该进一步年轻化、技术化。”盘和林建议，未来除了在银行体系内部寻找人才，还需要引入更多数字金融、互联网金融的领导者，让银行适应当前金融需求场景的转变，不再拘泥于同质化的竞争模式，为银行业带来一些创新和改变。

北京商报记者 孟凡霞 李海颜