

持牌消金密集“补血” 年内ABS发行升温

ABS发行规模达236.41亿元

作为持牌消金一大重要融资渠道，资产证券化(ABS)的发行情况引发关注。

12月11日，北京商报记者根据中国资产证券化分析网(CNABS)数据梳理发现，截至目前，年内已有马上消费金融、中原消费金融、兴业消费金融、海尔消费金融、中银消费金融、杭银消费金融、湖北消费金融、湖南长银五八消费金融等多家持牌机构发行ABS，累计规模约236.41亿元，超过2022年同期发行规模。

综合来看，今年度ABS发行规模最大的为马上消费金融，累计发行5期ABS，规模70亿元；次之为中原消费金融，年内共发行4期ABS，分别为3月、5月、8月、10月发行，规模分别为11.98亿元、11.07亿元、11.22亿元、15.13亿元，累计规模49.4亿元；此外则是兴业消费金融和海尔消费金融，发行规模分别为40亿元、30.48亿元。

最新发行的还有中银消费金融，近日，中国债券信息网公告显示，中银消费金融于12月5日成功簿记发行“中赢2023年第一期个人消费贷款资产支持证券”，发行规模为15.18亿元，受托机构为交银国际信托有限公司。

中银消费金融方面告诉北京商报记者，“为持续构建多元化的融资渠道，本次也是公司于2023年发行的首期ABS，在优化公司融资结构的同时，有力补充发展资金，提高金融服务能力和消费信贷覆盖面，强化金融服务实体经济的能力”。

对于持牌消费金融ABS发行升温这一现象，冰鉴科技研究院高级研究员王诗强解读称，ABS优先级利率较低，通过ABS“补血”有利于消费金融公司降低融资成本，提升消费



2023年，持牌消费金融增资补血升温。12月11日，据北京商报记者不完全统计，年内已有8家持牌消金公司发行资产证券化(ABS)，累计规模约236.41亿元，超过去年同期发行规模。机构频频增资补血，主要为消费高峰补足“弹药”，在业内看来，这也反映了消费信贷资产受市场认可，消金行业整体持续向好的态势。

金融公司的净息差，增强消费金融公司的盈利能力。另外，还可以塑造企业整体实力和形象，有利于消费金融公司从其他银行等金融机构获取较低的融资利率，降低企业融资成本。

“目前的消费金融资本补充渠道仍然比较单一，仅有股东存款、同业拆借、银团贷款，以及发行金融债、ABS等方式，相对来讲，ABS获取的资金成本较低，且更为便捷，目前已经成为主要外部渠道之一。”博通咨询首席分析师王蓬博评价，今年整体消金行业发展依然在提速，持牌消金公司积极开展ABS业务，有助于机构优化负债结构，盘活存量资产，增强资产的流动性，进而增厚资本抵御风险。

为消费高峰备足“弹药”

除了ABS密集发行外，不少持牌消金也在谋划其他补血方式。北京商报记者采访多家机构了解到，年内就有多家消费金融公司掀起增资潮，另外还有机构在尝试金融债等。

例如，海尔消费金融告诉北京商报记者，除发行ABS外，该公司也尝试了包含股东存

款、同业拆借、银团贷等方式在内的多元融资结构，已获得授信银行超百家，总授信400亿元以上，另除了今年发行的2期ABS、总计30.48亿元外，2022年6月，公司也成功募集5.1亿元的银团贷款。近年来为了支持业务发展，也在不断优化融资渠道，丰富融资方式。

中原消费金融相关负责人在接受北京商报记者采访时介绍，在融资方式上，机构主要通过同业借款、股东资金、同业拆借和银团贷款等方式进行融资，以支撑业务稳步发展，除此之外，公司在稳步推进首单金融债的发行筹备工作。公司会更倾向性选择低成本、规模大、融资效率较高的融资渠道。

不断拓宽融资渠道，主要为新一轮消费金融高峰做准备。中原消费金融相关负责人进一步透露，临近“双12”、新年等传统的消费高峰，中原消费金融发行新一期ABS，就是为了筹集充足的“弹药”，备齐资金迎接“消费季”，所募资金主要用于手机数码、装修、家具家居、教育等。

“今年来，旅游、购物等消费支出有所恢复，前三季度，实物商品网上零售额同比增长

8.9%，较上年同期提高0.7个百分点，这有力促使消费信贷业务增长，带动消费金融公司通过发行ABS、银行贷款等外部融资需求增加，一方面说明居民的提前消费需求旺盛，消费金融未来增长前景良好。另一方面，发行规模远超过去年同期，也说明当前的监管政策比较宽松，鼓励消费金融公司发行ABS。”王诗强称。

另从行业角度来看，在业内看来，这也反映了消费信贷资产受市场认可，消金行业整体持续向好的态势。正如王蓬博所说：“这一现象可以看出机构依然处于共同做大市场，积极备战市场竞争的阶段，最主要的就是要满足流动充足率，以应对市场需求。”

消费金融专家苏筱芮同样表示，年内持牌消费金融密集增资补血，是消费金融公司持续强化资本实力的一种具体体现，近年来消费金融公司频频增资，反映出消金公司积极践行合规，也反映出消金行业整体持续向好的态势，一方面能够提升抵御风险的能力，对于强化其品牌亦有加成作用；另一方面还能够在展业规模空间等方面得到进一步提升。

仍然具备成长性和市场潜力

一持牌消金机构从业人士告诉北京商报记者，机构密集增资补血，也反映了新的行业趋势。一方面，国家不断出台促消费等利好政策，另一方面，居民消费信贷需求逐渐回暖，随着国内宏观经济复苏，消费金融公司经营业绩显著提升，持牌机构加快融资动作，为业务发展补血，表明行业迎来了重要机遇期。

此言不虚，从持牌消费金融机构2023年中报业绩就可看出，上半年不论是从营收、净利还是总资产等数据来看，整体延续行业增长势头，多指标保持增长，其中，头部前三机构招联消费金融、马上消费金融、兴业消费金融增长稳定，而其他机构中的中银消费金融、宁银消费金融，净利润增幅更是分别达107.35%、384%，涨幅迅猛。

不管是年内业绩增长趋势，还是机构最新增资举措，在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、研究员盘和林看来，这都说明消费金融公司依然有扩张动力，也反映了当前消费金融市场的规模还在增长。他认为，当前金融信贷领域各个细分存在差异，对公进入存量博弈，个贷住房按揭的需求在下滑，而消费金融领域仍然具备成长性和市场潜力，不过机构也要注意违约风险等，所以需要加强风控。

“目前消费金融机构融资确实势在必行，尤其是对于头部的消费金融公司来说，增资补血更是实现规模扩张的主要手段。”对于后续趋势，苏筱芮预计，拥有强实力股东、优质场景及优良科技水平的头部消费金融公司，将进一步谋求多元化的增资补血手段，为提升公司整体实力打下坚实基础。

北京商报记者 刘四红

寿险转长护险契机来临 险企如何打造吸引力

又一家寿险公司可以办理人寿保险与长期护理保险责任转换业务(以下简称“转换业务”)。12月11日，北京商报记者了解到，国宝人寿保险股份有限公司(以下简称“国宝人寿”)近日发布信息显示，该公司支持办理转换业务，供转换产品包括定期寿险和终身寿险。自转换业务试点启动半年以来，包括国寿寿险、太平人寿在内的诸多险企积极响应。

在业内人士看来，转换业务试点有望进一步推动险企深入参与护理服务供给者资源整合，同时，这一试点将对已有的产品格局带来重大变化。而要想对消费者产生更大吸引力，需要为消费者提供质量较好、价格适中、满足需要的护理服务渠道等。

又一险企支持转换

“人寿保险与长期护理保险责任转换可以办理了!”国宝人寿近日发布的信息显示，该公司支持办理转换业务的产品包括2款定期寿险和3款终身寿险。

转换业务意味着手持特定的人身保险产品时，可谓困难重重。尤其是对于失能人群而言，要想获得护理责任保障更是难上加难。“监管启动转换业务试点，主要是为了丰富保险产品供给、满足保险消费者长期照护服务需求，是保险行业积极发挥自身优势积极应对人口老龄化的重要举措。”北京工商大学经济学院副教授王雯表示。

王雯进一步表示，险企积极响应业务试点，会对市场形成信号效应，有望推动多样化、个性化保险产品创新，有望进一步推动险企深入参与护理服务供给者资源整合。

管理、服务是提升吸引力关键

当前，人口老龄化步伐加快，失能护理需求日趋紧迫。

业内人士表示，转换业务试点有利于增加行业对于护理风险保障的供给能力，将进一步激活长期护理保险市场。同时，对于人寿保险产品来说也是一次扩展保障责任、吸引更多用

户投保的契机。

中国保险学会祝辉撰文表示，通过开展转换业务试点，不但能够创新商业保险服务的内容和形式，还能够增强人民群众对长期护理保险的理解和认识，推动商业保险行业为进一步发展长期护理保险积累经验，并不断完善多层次长期护理保障制度，对保险消费者、保险行业、保险公司三方来说都具有积极的现实意义。

“此次转换业务试点，是对已有保险产品支付方式和内容的革新，可以实现有效保单满期给付和死亡责任向护理支付责任转变，从本质上增强了保险的保障范围，增加了保险给付的弹性。”王雯表示，同时，也需要认识到，这一转化试点对已有的产品格局是重大的变化，一些专业术语、适用范围、申请流程需要充分的宣传和解读，尊重消费者的意愿。

不难发现，转换业务的开展，对保险公司而言既是机遇，同时也对管理方面提出了更高要求。为了使更多的客户主动申请转化业务，险公司需要在服务等多方面进行思维创新，以满足客户多元化的需求，从而鼓励他们进行业务的转化。

王雯认为，如果希望业务转换对消费者具有吸引力，需要重点解决保险金与护理服务的衔接问题，为消费者提供质量较好、价格适中、满足需要的护理服务渠道。否则，长期持有保单的消费者仍然可以通过退保方式获得保险金。

针对如何更好地发力转换业务，有业内人士对本报记者表示，建议加强政策宣传，保险公司应加大宣传力度，让更多消费者了解寿险转长护险的优势和意义。优化产品设计，根据消费者需求，设计更具针对性和创新性的保险产品，提升产品竞争力。提高服务质量，优化理赔流程，提高客户服务水平，提升消费者满意度。此外，还需加强风险管理，完善风险评估体系，确保长护险业务的稳健发展。并且深化合作与创新，与医疗、养老等相关机构合作，探索更多业务模式，实现共同发展。

北京商报记者 胡永新

小贷行业变动时

北京商报讯(记者 廖蒙)进入12月以来，小贷行业依旧消息不断。12月11日，北京商报记者统计发现，近期部分小贷公司发生变动，包括大额增资、股东变更以及牌照注销等不同类型的调整。

具体来看，根据国家企业信用信息公示系统信息，12月5日，滴滴(香港)科技有限公司旗下全资子公司重庆市西岸小额贷款有限公司(以下简称“西岸小贷”)注册资本由2.88亿美元(约合人民币20.6亿元)增加至7.88亿美元(约合人民币56亿元)，增幅为173.6%。这也是西岸小贷自成立以来的第二次增资，2018年8月，该公司注册资本由5000万美元增至2.88亿美元。

西岸小贷发生增资的同一天，另一家小贷公司也迎来变动。京东科技旗下重庆京东盛际小额贷款有限公司发生股东变更，持股比例为10.9091%的JD.com Asia Development Limited退出，企业类型由有限责任公司(港澳台与境内合资)变更为有限责任公司。北京正东金控信息服务有限公司为该小贷公司大股东，持股比例为86.25%。

另外，A股上市公司众信旅游12月7日公告表示，公司通过了关于终止转让广州优贷小额贷款有限公司(以下简称“广州优贷”)100%股权的议案，广州优贷停止开展新业务，同时对存量债权债务启动转移及清收程序，在债权债务转移或清收完成后，将进行清算注销。

众信旅游公告显示，注销广州优贷将降低公司管理成本，更好地集中资源实现主营业务的聚焦发展，提升公司整体运营效率。2023年前三季度，广州优贷营业收入为29.26万元，净利润为-71.22万元，而2022年全年，公司净利润为837.56万元。截至2023年9月30日，广州优贷资产总额为13630.85

万元。

针对上述三家小贷公司变动情况，北京商报记者分别向相关公司进行采访。但截至发稿，未收到公司回复。

在博通分析金融行业资深分析师王蓬博看来，近期前述小贷公司产生的变动，主要是要满足小贷行业的监管要求以及匹配公司展业规划。例如西岸小贷增资至56亿元，是为了满足网络小贷注册资本金门槛，此前也有多家小贷公司跨过这一“门槛”。根据展业需求及时调整，有利于公司更长远发展。

而在从业公司变动的同时，近期多个地区小贷行业的监管细则也在更新中，例如天津市地方金融监督管理局在11月末关于印发天津市小额贷款公司监督管理办法的通知，明确提出对辖内小贷公司注册资本金实行限额管理，注册资本不低于1亿元人民币或者等值的可自由兑换货币，且为一次性实缴货币资本，不得以借贷资金和他人委托资金入股。

2020年9月，原银保监会发布《关于加强小额贷款公司监督管理的通知》，对小贷公司准入门槛、经营管理以及业务合规等方面提出新要求，两个月后《网络小额贷款业务管理暂行办法(征求意见稿)》对外发布。此后，一方面部分从业机构依据上述要求在注册资本等方面进行了调整；另一方面，北京、上海、广东、湖南、福建等省市也依据辖区实际情况，陆续出台了新的小贷监管办法。

王蓬博指出，近期多地密集修订小贷的管理办法，整体来看小贷行业经营门槛提升较大，新规对跨区域经营更加关注。“这对于小贷行业而言也是洗牌的过程，此前冒出的乱象将被进一步整顿，展业机构合规和杠杆率受到更多重视，未来小贷行业发展将是向着头部集中的过程。”王蓬博补充称。