

外资小贷密集布阵中西部 风控能力强势冲击本土同行

■ 本报记者 陈青松

在我国小贷公司迅猛发展的洪流中,作为小贷行业的特殊群体,外资小贷也呈快速增长态势,日益受到业内关注。

外资小贷加速布局中国

2014年春节前夕,日本SMBC消费金融公司旗下武汉市普罗米斯小贷公司正式开业,《中国企业报》记者在武汉调查时发现,其实在普罗米斯小贷公司开业之前,已经有数家外资小贷公司进驻武汉。

2011年4月,湖北首家外商独资小贷富登小额贷款(湖北)有限公司成立。2013年6月,香港瀚曦集团小贷在武汉设立瀚曦小额贷款(湖北)有限公司。

据了解,目前一家具有司法背景的小贷公司也将在武汉布点。

“目前在武汉开展小贷业务的外资小贷就有七八家。”湖北省小额贷款协会负责人李军立向《中国企业报》记者介绍。

同样是在春节前,首期注册资本金为7000万美元的外资小贷公司重庆市渝北区合盈小额贷款有限公司近日开业,成为注册在渝北区的第三家外资(合资)小额贷款公司。

越来越多的外资小贷公司在中国落户。目前已有香港亚洲联合财务、新加坡淡马锡集团、法国美兴集团、香港瀚曦集团、日本永旺集团等外资集团在内地设立了自己的小额贷款公司。

打开外资小贷公司在中国布局版图,记者进一步了解到,近年来,外资小贷加速布局国内小贷市场,且以中西部居多。

据悉,国内第一家外资小贷就在中西部扎根。2007年11月,四川南充美兴小额贷款公司成立,这是中国第一家外资小贷公司,由世界银行国际金融公司、法国美兴集团、德国复兴银行、比利时安盛集团、环球发展基金共同投资建立。目前,美兴中国有限责任公司已在南充、成都设立两家外商独资的小贷公司。

看好国内发展前景

近年来,中国的小贷公司发展迅速,截至2013年末,全国共有7839家小额贷款公司,贷款余额达8191.27亿元。

虽然数据显赫,但仍然无法掩饰小贷行业发展的困境。此前,记者在调查小贷公司时就发现小贷公司存在融资难,众多小贷公司“无钱可贷”的窘境。此外,还有部分小贷公司被



外资小贷进入中国,无疑对国内小贷市场造成了冲击,同时也带来了成熟小贷技术。 CNS 供图

既有的丰富小贷经验和完善的风险控制机制也是外资小贷不可小觑的重要方面。外资小贷都有一套成熟的运作模式和风险控制,有着多年的金融服务经验。专家称,外资小贷的这种模式值得本土小贷公司借鉴。

曝以个人名义放款等。

2014年初,一份名为《关于加强影子银行业务若干问题的通知》的“107号文”被热炒,小贷公司等地方影子银行列入央行重点风控名单。

在小贷公司面临严格监管、前景并不明朗的情况下,外资小贷为何仍对国内小贷市场青睐有加?记者在采访中了解到,看好国内发展前景是这些外资小贷加速布局中国市场的主要原因。

此前,谈及当时选址四川南充的原因,抢占国内第一家外资小贷的美兴小额贷款公司负责人表示,在西部大开发的背景下,四川很有发展前景,成都作为四川的经济中心,需要大量“微型金融”助力。截至2013年末,南充美兴累计发放贷款47565笔,合计约17亿元,平均单笔贷款规模在3.7万元左右。

在瀚曦湖北小贷公司成立时,瀚曦集团方面就表示,湖北是中部有重要地位的大省,公司希望以武汉为支点,辐射到湖北及广大中部地区。

湖北天门平安小贷公司的李经理在接受《中国企业报》记者采访时表示,“像武汉地处我国中部,是中部崛起的重要战略支点。通过在武汉设点,可以带动外资小贷在中西部乃至全国的良好布局。”

风险控制能力冲击波

尽管与多达近8000家的小额贷款公司相比,所有外资小贷的数量加起来也占不到1%。不过,业内人士提醒说,数量少并不代表外资小贷的力量弱。相反,外资小贷具有诸多本土小贷无法比拟的优势。

李军立向《中国企业报》记者作了详细介绍,外资小贷都是独资,股东少,好决策。不像国内的本土小贷,十几个甚至几十个股东,很难形成统一的决策,影响了业务的扩张。

既有的丰富小贷经验和完善的风险控制机制也是外资小贷不可小觑的重要方面。李军立介绍,外资小

贷都有一套成熟的运作模式和风险控制,有着多年的金融服务经验。

“绝不能低估了外资小贷公司的能量。”上述李经理也向记者介绍,“外资小贷之所以能发展迅速,与其敏锐的市场能力和科学的管理密不可分。”

据了解,在多数国内小贷公司还忙着与中小企业联系时,有精明的外资小贷打上了普通市民的主意。

以上述春节前夕在武汉开业的武汉市普罗米斯小贷公司为例,该公司利用丰富的消费金融服务经验,主打市民消费信贷。该业务主要针对市民,提供无需保证人、担保物、质押物的贷款,最高金额可达50万元。

“这种个人消费类的小贷理念很新,直接贴近个人消费者,具有很大优势,也很有市场。发展空间不小,尤其对中青年具有很大的吸引力。”上述湖北天门平安小贷公司的李经理对记者说。

“与本土小贷倾向大额贷不同,外资小贷从事的都是小额贷,多则不过三五万,少则几万。”李军立说。李军立介绍,外资小贷都是以无抵押信用担保贷款业务为主,服务模式很成熟。外资小贷搭建起了IT平台,已经将小贷业务数据化、系统化,业务人员只需按照流程走即可。“这样也大大降低了成本。”

“外资小贷的这种模式值得我们本土小贷公司借鉴。”李经理说,“外资小贷进入中国,无疑对国内小贷市场造成了冲击,同时也带来了成熟小贷技术,国内小贷应该积极学习。”

尽职调查成“自制报告” 信托公司粗放经营风险频发

(上接第五版)

“信托公司在做尽职调查时,调查财务状况主要通过两个渠道:一是分析公司最近三年度及近期(最近月报或季报)会计师事务所审计报告及财务报表,针对发现的‘可疑点’向调查公司要求提供材料并对此做出分析;二是通过银行征信系统查询。”中融信托内部人士刘玉祁向《中国企业报》记者表示。

“比如,山西与内蒙古的多数煤矿都涉及民间借贷,但信托公司在做尽职调查时很难发现这些负债。私人借贷具有隐秘性的特点,有的企业及其关联公司账外民间融资没有列入其公司财务报表,尽职调查人员从技术层面上几乎无法发现。”刘玉祁表示,但信托调研人员深知行业潜规则,对于或有负债等财务问题可能睁一只眼闭一只眼。

对此,王可也表示,尽职调查成为目前国内一些信托机构的软肋,更成为一些信托计划“破裂”的“地雷”。

事实上,投资人在购买信托产品时,除合同外,就只有一份PPT推介材料,并没有相应的尽职调查报告。

对此,王可表示,信托产品属于私募项目,尽职调查报告没法和券商对上市企业公募报告那样,一一逐笔分析,层层深入。

经济下行下 信托产品应加强风险防控

“对很多项目的尽职调查做得不细,在经济下行背景下风险容易暴露。”王可表示。

2月13日,中国信托业协会发布数据显示,截至2013年年末,中国信托资产总规模达到10.91万亿元,再创

历史新高。从资金信托的投向领域来看,投向房地产的信托余额1.03万亿元;投向工商企业的信托余额2.90万亿元;投向其他领域的信托余额1.47万亿元。

而今年更是信托产品集中兑付的一年。用益信托的数据显示,共计有8547个信托产品将到期,总规模达到12733.06亿元。

业内人士分析认为,房地产信托规模预测大致保持平稳,但是无法如期兑付的产品或将持续上行;矿产资源信托也将迎来兑付高峰年。

有媒体统计,2012年以来媒体报道的违约风险的信托产品共有20款,其中13款产品集中于房地产领域,5款集中于工商企业,2款产品涉及煤矿能源。

“有些行业极具特殊性,比如煤炭钢铁,设立产品之初,煤价行情和现在

相比差别非常大,行业市场风险始料未及。”华澳信托内部人士在接受《中国企业报》记者采访时表示,对于信托公司而言,预备提前量做好风险防控尤为关键。

另外,也有业内人士认为,有必要暂停新项目发行。等待监管部门调查排查结束后,再决定启动发行与否为宜。

事实上,监管层正在推动信托产品登记系统的建设,由信托业协会来协调主导,主要是搭建一个系统,将信托产品的要素进行登记,令信息更加透明,风险披露更完善。

在用益信托首席分析师李响看来,通过建立这一系统还可以完善信托行业整体数据,目前信托产品的数据比较笼统,不够细致。该系统建立后,不仅可以使监管层掌握的情况更全面,同时也可以让信托公司自身的业务发展更规范。

互联网金融

余额宝等收益下滑 互联网基金出路待解

■ 本报记者 郭奎涛

春节过后,素以比银行活期存款利息高出十多倍吸引眼球的各类“余额宝”收益几乎全线下滑。其中,余额宝七日年化收益率一度降到6%以下,而且曾经高达7.90%的微信理财通目前已经下滑至6.75%。

清科研究高级分析师徐志鹏接受采访时表示,各类余额宝过度强调高收益一定程度上说明,互联网金融还停留在传统理财的网络渠道上,价格战因此成为必不可少的营销手段。未来,随着余额宝、理财通的高收益逐渐降低到理性的水平,谁能为用户提供更加丰富的、盈利能力强的理财产品以及相关的资金管理服务,将成为互联网金融平台竞争的重点。

本质为货币基金,收益下滑或持续

根据微信相关人士介绍,自从今年1月15日上线试运行以来,该业务用户规模已突破百万,先期合作的华夏财富基金规模已将近300亿元,同时还在接入汇添富基金、易方达基金、广发基金等3家基金公司。

这款理财产品的快速增长中,高达7%以上的七日年化收益率无疑功不可没,还吸引了不少余额宝用户及其资金的流入。如今经过年后一轮的收益率下滑,理财通的下滑幅度明显高于余额宝,两款产品的七日年化收益率已经趋于一致。

“余额宝、理财通本质上还是货币基金,主要投资国债、央行票据、银行定期存单等,收益会随着市场利率、市场资金供给而波动。往年来看,货币基金的收益率通常在4%—5%,低的话2%—3%的也有。可以肯定,目前的收益率下滑还会持续。”徐志鹏说。

不过,华夏基金固定收益部总经理助理、负责微信理财通华夏基金的经理曲波认为,中国的货币市场基金规模一直在5000亿左右。自2013年开始,随着互联网金融的迅速崛起,将突破以往的瓶颈迎来货币基金发展的黄金时代,进而会带动收益率较往年明显提升。

互联网金融渠道化

理财通等收益下滑带给行业的重要思考是,诞生以来,这些互联网金融理财产品都以高收益为卖点,在未来收益逐渐趋于理性甚至有可能低于银行存款的背景下,互联网金融该拿什么吸引用户和持续发展呢?

“这需要明确互联网金融与传统金融的优势,首先在于海量用户,这是最大的网络渠道;其次是从电商、游戏到支付的生态体系,可以给理财接入多种服务;最终还是金融脱媒,让用户可以绕过理财机构甚至是银行等中间方,与资金需求方直接交易。”徐志鹏说。

不过,徐志鹏指出,目前各类余额宝的合作模式都是基金公司的产品加上互联网平台的用户,所谓的互联网金融仍然停留在充当传统基金公司的网络渠道上,毕竟这个来钱快、好操作,推广多少人、吸入多少钱就直接可以分成了。

基金公司也十分看重互联网金融平台的渠道作用。据悉,在网络直销方面做得比较好的汇添富基金,官网日均浏览人次为千万级别,移动客户端下载量只有220万。接入微信理财通之后,则相当于一夜之间为其带来了超过4亿的移动端用户,包括2.7亿的月活跃用户。

微信理财通相关人士对记者表示,理财通的定位是做一个开放的金融服务平台,使广大普通用户可以方便、安全地获得金融机构的优质服务和更好的理财收益。“至于未来会不会推出一些全新的金融产品,我们也在慢慢摸索。”

金融专业化有待加强

就在大家感慨各类余额宝高收益难以持久的同时,一款名为“余额宝用户专享权益”的产品又掀起了不小的波澜。这款余额宝用户专享产品投资期限为1年,承诺保证本金,预期收益率达到7%。

“从活期产品到定期产品,这是一个跨越,也是一个趋势,大家都会像这样不断完善理财产品的种类,尤其是高收益产品的种类。可以说,互联网金融平台会越来越像一个基金公司或者金融机构,互联网公司就有必要补齐金融和理财方面的短板。”徐志鹏说。

除了提供越来越丰富的基金等理财产品,徐志鹏认为,互联网金融平台还应当帮助用户筛选资产管理和资金投资能力较强的合作伙伴,甚至是像基金公司和证券公司那样为用户投资理财提供专业建议,以及提供理财所需要的各种技术工具等等。

传统基金公司的用户资金管理能力也是互联网金融平台需要借鉴的。例如,根据记者了解,多数基金公司都推出了资金管理账户,为用户提供资金归集、理财、还贷等一揽子资金管理服务,而互联网金融平台还主要停留在充话费、缴电费等服务生活的支付上。

“理财通未来的规划还有很多,比如货币基金的购买和赎回的便利性,如何选择优质的货币基金,互联网渠道进行理财的安全性等等。”微信理财通上述人士说,考虑到货币基金的收益还与基金公司的资产管理能力相关,理财通更会坚持与优秀的基金公司合作。