



# 兴泰智库研究报告

XINGTAI THINK-TANK RESEARCH REPORT

2020年第13期 总第92期 · 行业分析

## 类金融行业系列发展报告（2020）

### ——典当篇

合肥兴泰金融控股集团

兴泰典当课题组

金融研究所 徐蕾 李庆

咨询电话：0551-63753813

服务邮箱：xtresearch@xtkg.com

公司网站：<http://www.xtkg.com/>

联系地址：安徽省合肥政务区

祁门路1688号兴泰金融广场2209室

### 内容摘要：

- ◆ 近年来，由于金融市场收紧，处于金融发展链条后端的典当行业颇受冲击，发展也受到了一定程度的影响。据全国典当行业监管信息系统显示，2013-2019年，典当总额呈先升后降态势，2013年典当总额达3692亿元，为近年的最大值，2015年起行业增长乏力。据安徽省典当行业协会统计数据显示，2013-2019年，全省典当行业总体经营情况一直处于下滑状态，2013年典当行利润为6.8亿元，为近年的最大值，随后行业盈利能力严重下滑。
- ◆ 与先发地区相比，合肥市典当行业还存在一定的不足。建议一是完善典当业的监管体系。通过典当法律制度建设给与其法律支撑，提高行业的准入和退出门槛，维护典当行业的市场秩序，建立更合理、科学之营业制度。二是积极引导典当业务的创新。鼓励典当业借助互联网进行业务创新；加强典当行业数字化转型升级。三是强化内部治理机制建设。厘清组织架构与脉络，在项目决策支持、流程管理、当后管理、风险控制等方面，建立科学、现代的支持系统；储备和培育专业的典当人才。

2020年05月27日

更多精彩 敬请关注

兴泰季微博、微信公众号



# 类金融行业系列发展报告（2020）

## ——典当篇

### 一、典当概述

#### （一）定义

根据我国商务部、公安部最新颁布，于2005年4月1日起开始施行的《典当管理办法》规定的含义——典当，是指当户将其动产、财产权利作为当物质押或者抵押给典当行，交付一定比例费用，取得当金，并在约定期限内支付当金利息、偿还当金、赎回当物的行为。通俗的说，典当就是要以财物作质押，有偿有期借贷融资的一种方式。这是一种以物换钱的融资方式，只要顾客在约定时间内还本并支付一定的综合服务费用（包括当物的保管费、保险费、利息等），就可赎回当物。

#### （二）典当的功能

通过典当之定义，即可得出典当的几个主要功能：资金融通、当物保管以及商品销售，详细之分析见下：

##### 1. 资金融通功能

资金融通功能是典当首要的社会经济功能，其发挥并不依赖于典当的其他功能，因为资金融通功能是典当最先发挥的功能。有资金需求的人借助典当获取资金，无论赎回是否出现，其融资功能都会实现。相对于银行、信用社等金融机构的融资成本，典当行的融资成本相对很高。实际上，典当行交易成本、融资服务成本之高，与其作为一种贷款的“零售”有关，而银行和信用社交易成本、融资成本较低，与其贷款的“批发”有关。作为经济社会的两大角色，典当行与银行的业务都面向客户发放贷款，但二者的贷款范围有很大区别。银行等金融机构的交易过程单一，主要以票据业务为主，发放信用贷款；而典当行的交易过程较为复杂，主要以非票据业务为主，多为发放质押贷款。因此，当户在不能从银行等金融机构取得信用贷款时，可以在典当行方便快捷地取得质押贷款，而典当借以迅速融通资金。

##### 2. 当物保管功能

当物保管功能是典当第二位的社会服务功能。在典当过程中，随着典当合同的成立，当物保管功能随之发挥出来，并在赎当发生后消失。在发生绝当的情况下，当物保管功能将在典当物被处理之后消失。当物保管功能有利于维护典当双方的相关权益。当户典当时，典当行收取当物并发放一定数额的当金。此时，典当行对该当物享有合法占有的权利的同时需对当物尽妥善保管义务；而当户，除了负有归还当金本息义务外，还享有赎回完好当物之权利。因此，一份典当合同的顺利完成离不开典当行的积极当物保管功能。即使在发生死当之时，典当行也需妥善保管当物，因为典当行能够通过当物短时间内的变现，最大限度的减少其损失。

### 3. 商品销售功能

商品销售功能也是典当发挥的重要社会功能之一，该功能仅在死当出现的情况下发挥。因为典当的商品销售利润通常高于其他商业机构的销售利润，人们借此认为典当行是在敲诈盘剥、巧取豪夺，但实际并非如此，典当行往往在充分考虑贷款的安全性、判断发生死当时市场的相关行情后，才客观定出应发当金数额的。倘若对当物估价、当金折当率过高，向当户发放金额超过或者与市场行情差价过小，反会使当户趁机制造死当，从而损失典当行之利益；而典当行对当物估价过低、当金折当率过低时，当户有权拒绝明显不公平的典当交易。因此，典当金额的大小最终取决于市场的行情。此外，典当还具有其他辅助性功能，如鉴定当物、对当物进行作价以及鉴定等等。

### （三）典当的监管制度

表 1 国家及省级典当的监管政策

2002. 4	安徽省典当行审批和管理暂行规定	安徽省	对安徽省典当行申报、审批和管理工作作出具体规定。
2005. 4	典当管理办法	商务部、公安部	全国典当业务的总则性规定。
2005. 5	关于贯彻实施《典当管理办法》的有关问题通知	商务部、公安部	对《典当管理办法》中重点事项作出进一步提示。
2008. 11	关于进一步完善典当行业监管及风险防范制度的通知	商务部	从强化典当业监管责任制、加强监督检查和年审工作、定期报送行业核查和年审报告、及时查处违规典当行为、统筹规划典当行业发展、推动典当行业自律六个方面进一步完善典当业监管及风险防范制度。
2010. 12	关于做好典当行业人才培养工作的指导意见	商务部	规定了典当行业人才培养的指导思想、培养目标、培养对象、培养措施

			和工作要求。
2011.3	关于全国统一当票使用和管理的通知	商务部	就全国统一当票及续当凭证格式及有关使用和管理事项作出规定。
2011.12	关于“十二五”期间促进典当业发展的指导意见	商务部	为“十二五”期间进一步发挥典当业在满足中小微企业融资需求和居民应急需要促进经济社会发展的作用作出安排。
2012.3	关于正式运行全国典当行业监督管理信息系统及调整典当行变更换证工作流程的通知	商务部	在全国范围正式运行典当行业监督管理信息系统，调整典当行变更换证工作流程。
2012.12	典当行业监管规定	商务部	依据《典当管理办法》制定的典当行业的监管细则。
2013.5	关于防范外部风险传染的通知	中国银监会	将典当行列为五种主要外部风险之一。
2013.9	关于简化典当行备案工作流程的通知	商务部	对典当行备案工作流程进行简化规定。
2015.12	关于加快融资租赁和典当行业发展的实施意见	安徽省	为进一步发挥典当行业对实体经济特别是中小微企业的服务功能，对典当行的发展及风险防范进行具体业务指导。
2019	关于明确典当行监督管理有关事项的函	银保监会	对典当行监督管理事项进行明确。
2020.5	关于加强典当行业监督管理的通知	银保监会	规范典当行业经营范围，加强监督管理，促进典当行业发展。

## 二、典当业的基本情况

近年来，由于金融市场收紧，处于金融发展链条后端的典当行业颇受冲击，发展也受到了一定程度的影响。据全国典当行业监管信息系统显示，2013-2019年，典当总额呈先升后降态势，2013年典当总额达3692亿元，为近年的最大值，2015年起行业增长乏力。据安徽省典当行业协会统计数据显示，2013-2019年，全省典当行业总体经营情况一直处于下滑状态，2013年典当行利润为6.8亿元，为近年的最大值，随后行业盈利能力下滑严重。就合肥市典当行业而言，2019年合肥市典当总额86.55亿元，同比下滑12.42%；典当余额32.73亿元，同比下滑6.89%。典当企业融资难问题愈发严重，银行收紧信贷，各行业“钱荒”纷纷显现。从业务拓展角度看，为典当行业提供了新的机会，需要不断探索新的融资渠道。

### 三、典当业存在的问题

**1. 竞争加剧。**在利率市场化推进的过程中，典当行与小贷公司等其他小型融资机构的竞争日益加剧，客户有了更多的选择余地，对于金融机构的专业度、利率、和服务水平都提出了更高的要求，中小型企业对利率水平十分敏感，典当行受限于抵押物，无法信用放款，因此，在客户的选择上存在劣势，在外拓时，遇到优质客户势必要以牺牲利率换取客户的青睐，对典当行的经营发展十分不利。

**2. 业务风险。**一方面当户不能按时、足额支付综合费用；另一方面当户不能按时、足额偿还当金。由于目前经济下行压力较大，典当行业监管不规范，行业特性以及行业征信管理系统尚未建立等原因，典当行一直面临着较大的信用风险。

**3. 公众误解。**一直以来，在公众的传统印象中，典当总是和债务、高利贷划上等号，对典当行业存在误解，这里的公众不仅指普通市民，也包括其他金融机构和中小企业经营者。因此，在通过典当融资的过程中，客户往往存在一定畏惧心理，担心从典当行借款息费过高，或借款后再从其他融资渠道借款会受到一定的限制。事实上，典当行业从事的主要是短期金融服务，市场上短期借贷息费就高于长期借贷，同时现代典当业监管正规，运营合法，近年来，其利率水平与小额贷款公司趋同，更是远低于民间借贷。

**4. 法律保障滞后。**2005年，公安部、商务部制定通过《典当管理办法》，属行政规章，效力层级低于法律和行政法规，十几年过去，其内容以远不能适应当前的经济环境和行业现状，“特别是在诉讼案件中，其规定的业务范围、息费标准往往不被法院认可，给典当行带来资产缩水甚至败诉的风险。2009年商务部起草了《典当行管理条例》并报送国务院法制办进入立法程序。2011年以来，国务院法制办就《条例》多次征求意见，但迄今仍未出台，目前典当行开展业务仍处于有章可循但无“法”可依的境地。”根据《中共中央关于深化党和国家机构改革的决定》等文件要求和第五次全国金融工作会议精神，2018年4月20日起，商务部将制定典当行业业务经营和监督管理规则职责划给银保监会。为促进典当行业健康发展，防范风险，银保监会深入总结典当行业发展实践经验，充分征求并吸取各方面意见建议，对《典当管理办法》（商务部公安部令2005年第8号）进行修订完善。2019年7月，典当行业内部已召开征求意见会议，并提交了《典当管理办法》修订意见及相关说明。

## 四、典当业转型路径分析

**1. 完全回归传统典当模式。**走民品典当发展路径，以居民消费和小额投资为目标市场，以实物资产或低风险有价证券查验交付质押为抓手，向目标客户提供短期资金。

**特征：**区域性强，辐射面窄，较低风险，处置时间短，相对收益高，市场规模小，发展速度较慢，与现有的人员、资本不匹配，超额（3万元以上）绝当的司法处置成本高，周期长，且存在较大的查验和司法风险。

**条件：**有民品质押贷款的广泛需求和盈利水平，有民品绝当处置交易的途径和活跃市场，有专业、敬业的鉴定评估人才，有见物即当的特有效率，有设置分当（或网点）的市场条件及管理能力和充足的人员队伍。

**2. 居民房抵类抵押典当模式，可归属大民品典当范畴。**以居民包括个体经营者中小额投资为目标市场，以居民住宅抵押和估价折扣为主要抓手，以快速拍卖变现或合作渠道甩单退出为主要处置手段向目标客户提供短期资金。

**特征：**较低风险，区域性明显，资产处置时间相对较短，对渠道方依赖性强，竞争激烈，客户对价格及折扣系数敏感性高，市场不稳定，收益较低。主要风险：二手房交易政策变化大，房地产市场景气度影响大，投资意愿减退冲击强，合作渠道转单能力减弱，不同区域的抵押品绝当交易较难把握、操作风险较高，且区域内存在一定的政策性、系统性风险。

**条件：**有中小额投资资金需求市场，有专业规范的合作渠道（渠道合作），有大量专业并勤奋的市场营销人员（自拓模式），有合理可靠的资产估值、变现的判断能力，有相对竞争优势的价格和折扣系数，有快速处置变现的渠道或再融资市场空间（转单、甩单），有控制操作风险的能力，有快速决策放款的效率。

**3. 房地产抵押典当模式。**以房地产开发企业为目标客户，以特定的开发阶段资金需求为切入点，以土地、房产抵押为主要抓手，向目标客户提供短期资金。

**特征：**资金量大，周期长，风险高，收益高，政策、项目所处地（区）域和地段影响显著。主要风险来源：开发项目不确定因素多，开发商资金实力和管理水平参差不齐，举债渠道收窄，对市场预期多有盲目乐观，超能力拿地和开发多为常态，房产销售市场变化大，受政策、交易成本、未来获利预期的多重不利影响，投资性买方市场萎缩趋势明显，观望心态占据主导，房产去化周期难以估计，资金收支脱节风险高。

而且客户资金来源和去向复杂，表外负债难以核实，当物变现难，传导风险高，项目逾期处置时间长，包括抵押优先权充分行使风险等不确定因素多，客户信息（尤其是多项目开发）调查难度高，法律关系复杂，政策性、合规性和系统性风险凸显。

**条件：**一是有优质地产客户和房产项目选择空间，即开发商实力较强，开发项目地段优势明显，地（区）域内房地产行情景气度相对较高，以刚需户型为主，交通、教育及生活配套设施较为完善，地（区）域内市场预期大体能够合理估计，抗政策性风险能力强，抵押资产拍卖成功性高。二是业务团队具备房地产开发全流程扎实的知识背景，可有效识别资金用途，具备抵押资产价值及变现能力的专业有效判断，具备对地（区）域性房地产市场有合理依据的市场预期能力，具备对开发商开发经验、经营能力、资金来源和抗风险能力判断能力，识别上游建筑商等带来的传导性风险，谨慎判断政策风险和预设防范手段，具备控制操作及法律风险的能力。三是鉴于典当最长6个月的特点，绝当后，要有转成长贷的资金占用能力，或有司法处置长期化的心理预期，或有抵账接手开发、资产转让的渠道、机构设置和制度安排。

**4. 传统制造业抵质押典当模式。**以传统制造业短期、补充性流动资金需求为主要目标市场，以实物资产或财产权利（主要模式）为主要抓手，向目标客户提供短期资金。

**特征：**市场较大，较高风险，典当收益较好，典当资金量较大。主要风险：市场竞争激烈，议价能力弱，营利能力不强，激进型增长（应收增加、负债增多、毛利下降）多发，上下游商业信用敞口大多严重不匹配，主流金融机构政策变化大，财务风险和成本压力大，受上下游影响明显，结算周期风险趋高，有形资产抵押缺乏，抵质押品变现难，处置时间长，客户历史沿革长，客户信息复杂、调查难度高，客户投资冲动风险高，表外负债难发现，产业政策、市场环境和经济环境影响大，系统性风险较高（尤其是无有形资产抵押绝当后难以解决）。

**条件：**降低融资门槛（以股权等财产权利质押为主）以获取大量客户，拥有高素质人员，掌握相关行业背景知识、掌握有效可验证的调查思路和方法，具备有效的调查能力，熟悉制造业一般规律和参照目标，逻辑思维强，能有效识别融资目的（真实的短期、补充性流动资金需求，对此类业务至关重要），具备较可靠分析、判断客户经营能力，商业和盈利模式，结算周期和结算风险，较准确掌握客户资产和债务情况，能做到高频次有效回访和落实快速止损措施。

**5. 流通批发业抵质押典当模式。**以批发企业采购资金需求为目标市场，以实物资产或财产权利为主要抓手，向目标客户提供短期资金。

**特征：**轻资产居多，典当收益较好，较高风险，资金需求较大，历史沿革久，商品、渠道、模式一般较为稳定。主要风险：客户资金占用高，货物价格变动风险和贷款结算风险高，资金监管难，虚增交易流水概率高，购销存、周转率、负债率、毛利率等财务经营指标逻辑合理性往往错位，隐藏风险多，潜在投资和表外负债较易发生，抵质押品变现难，处置时间长，市场环境影响敏感。

**条件：**降低融资门槛（以股权、存货质押等财产权利质押为主）以获取大量客户，有合格的人员队伍，能掌握流通批发行业基本规律，经营特点和商业模式，了解商品的市场竞争状况，上下游商业渠道，周转率和利润率的合理性，核实销售市场成长性、真实性和结算变化状况，分析销售区域和对象的集中度、分散度及动态购销情况，结合采购额、资金流、发票运单保单库单交叉验证，剥离出非经营性资金流水，能做到高频次有效回访，及时有效掌握上下游重大风险传导信息，落实快速止损措施。

**6. 以应收账款质押为主要抓手的供应链典当模式。**以供应商、建筑商缓解资金占用压力为目标市场，以应收账款质押登记为抓手，以转移支付或司法执行为绝当处置手段，向目标客户提供短期资金。

**特征：**核心厂商选择面小、合作意愿低、风险较低、收益较好、资金较大、规模化发展受限。主要风险：客户存在一定的诉讼传导性风险，长期合作不稳定性隐患，交易真实性风险和结算条件受限性（可对抗的惩罚性补充条款、发票提交等）风险；核心厂商存在暗保风险和法律合规风险，自身实力和支付能力影响大。

**条件：**有一定数量且合适的核心厂商，即综合实力、经营质量在区域或行业内处于龙头或前列地位。能了解核实核心厂商的财务状况及支付能力在短期内无重大不利情形显现（重大纠纷、重大投资、重大到期担保未结、重大不利政策出台、核心或重要产品及市场大幅下滑、重要商业模式或渠道骤变等），和当户之间贸易真实，合同执行规范，债权债务清晰有效，到期结算总体正常，质押手续规范有效。同时，能掌握典当客户基本财务经营情况，投资和财务风险，核实客户产能、交货期、质量控制及其他履约能力，判断供货的稳定性，可靠性，核实客户占核心厂商供货的比重及成长性，有效评估其使用贴现资金的合理性，特别关注客户潜在的诉讼风险传导（建筑施工类尤为突出）。

**7. 过桥资金抵质押典当模式。**以客户归还银行等金融机构到期贷款缺口为目标市场，以续贷资金作为核心还款来源，向目标客户提供短期资金。

**特征：**时间短，收益高（本行业），需求大，同业竞争强，时效性强，抓手薄弱，风险高。主要风险：续贷可靠性难把握，续贷资金监管薄弱，存在诉讼传导风险，尤其是银行等主流机构合作意愿不高，甚至带有排斥性，而其他类金融业态低成本冲击大，优质资源难以获取。不具备规模化又风险可控的市场环境。

**8. 成长期高新技术企业抵质押典当模式。**以高新技术企业成长期订单资金需求为目标市场，以实物资产或财产权利为主要抓手，向目标客户提供短期资金。

**特征：**企业竞争力强，阶段性明显，成长快，市场需求高，股权多样化，资产规模小且以轻资产为主，融资渠道窄，营利水平高，经营风险相对适中，历史沿革短，信息复杂性相对不高。主要风险：经营管理经验总体上相对不足，技术和关键人员风险较突出、市场竞品竞争激烈，研发投入大，技术市场化不稳定，产品质量不稳定性，抵质押品变现难，较高的投资、管理、结算和市场风险，该行业生命周期总体相对不长。

**条件：**有一支业务素质过硬，对具体高新技术相关知识背景和所处行业情况有所了解、储备和掌握，能验证企业拥有高新技术所带来的先进性、需求性、成长性、竞争力、高盈利等集合性特征，清晰判断高新技术企业成长阶段、商业模式、经营管理水平和阶段性资金需求的合理性、匹配性，最终能有效识别控制轻资产常态化的高新技术企业风险。

## 五、典当业发展的政策建议

（1）完善典当业的监管体系。2018年典当行业的监管部门正式从商务部门划转到了银监会，典当行业的金融属性也正式得以确认。长期以来，作为典当业发展的根本，融资功能一直是典当的主导功能，且典当行业一直作为银行等金融机构补充而存在。我国的典当业相关法律却将典当行定性为特殊的工商企业，从根本上限制了典当业的正常发展，典当的融资功能很难发挥出来。因此，将典当行定性为金融机构，能够促进典当业的长久健康发展。随着将典当行作为金融机构，地方监管部门也需金融思维对待典当业，需通过各种政策给予其一定财税、融资、业务等方面的支持，并通过典当法律制度建设给与其法律支撑，提高行业的准入和退出门槛，维护典当行业的市场秩序，建立更合理、科学之营业制度。也只有将典当行业作为金融机构，其监控

上所出现的空白或盲点才会减少。此外，监管部门也需要支持地方典当业协会建设，允许典当业协会参与对典当行的监管，充分发挥其维护典当行业权益及监管典当行业方面的作用，促使合肥市典当业之有序发展。

（2）积极引导典当业务的创新。一是鼓励典当业借助互联网进行业务创新。现在典当行的创新往往游走于法律边缘，一不小也极可能给典当行带来巨大损失，因此合法的创新途径迫在眉睫。最近几年，随着互联网的迅速发展，市场对电子商务应用的需求变得越来越大，很多的传统行业，诸如邮政、保险、小额贷款公司等，都致力于发展电子商务并化得了长足发展。显然，典当行业可以通过互联网交易，既方便了当户，也方便了典当行的管理。因此，地方管理部门应在先行制度框架体系内，允许并鼓励典当业企业借助互联网进行业务创新，引导典当行业发展电子商务，从而促进典当行业的发展。二是加强典当行业数字化转型升级。随着大数据在金融等领域应用的深化，金融业依托于大数据转型升级是大势所趋。典当行业必须要抓住转型升级的窗口，在大数据风控、大数据业务拓展等方面主动出击，力求通过技术更新升级不断弥补与其他各类金融行业之间的发展差距。

（3）强化内部治理机制建设。随着 2018 年以来，国家要求所有做金融相关业务的公司，全部需要持牌经营，过去走擦边球牟取利益的公司，将会被清除到市场之外，剩下来的都是持有金融牌照的企业，典当行业的经营管理将会不断专业化、合规化。这就要求典当行业一是要强化内部管理，厘清组织架构与脉络，在项目决策支持、流程管理、当后管理、风险控制等方面，建立科学、现代的支持系统。二是储备和培育专业的典当人才。长期以来，典当行业缺乏专业的人才，特别是风险控制类人才的缺乏，制约了典当行业发展。因此，典当行业需要强化人才梯队建设和企业文化建设，适当提高人才待遇，提高人才的归属感和价值使命感，保障典当行业在专业化发展过程中，不断注入新鲜血液。

# 免责声明

兴泰智库成立于 2016 年 8 月，是由合肥兴泰金融控股（集团）有限公司（以下简称“公司”）发起，并联合有关政府部门、高等院校、研究机构、金融机构和专家学者组成的，以“汇聚高端智慧，服务地方金融”为宗旨的非营利性、非法人学术团体。

《兴泰智库研究报告》是兴泰智库自主研究成果的输出平台，内容以宏观报告、政策解读、行业分析、专题研究为主，对内交流学习，对外寻求发声，致力于为合肥区域金融中心建设提供最贴近市场前沿的前瞻性、储备性、战略性智力支持。

本报告基于兴泰智库研究人员认为可信的公开资料或实地调研资料，但对这些信息的准确性和完整性不作任何保证。报告中的信息或所表达意见仅代表研究人员观点，不构成对任何人的投资建议，公司不对本报告任何运用产生的结果负责。

本报告版权归公司所有，未经事先书面授权，任何人不得对本报告进行任何形式发布、复制。如引用、转载、刊发，需注明出处，且不得对本报告进行有悖原意的删节和修改。