

除夕初一500万微信用户抢红包

# 瞬间峰值每分钟2.5万红包被拆

证券时报记者 蔡倩

微信的“红包”功能在春节期间备受用户追捧,除夕夜参与人数超过480万。

在微信支付用户数大幅增长之后,如何优化产品以保持微信支付用户的黏度,成为第三方支付业界最关注的问题。

## 瞬间峰值每分钟2.5万红包被拆

腾讯旗下社交软件微信的“红包”功能春节前上线,凭借社交互动属性以及中国人春节发红包的习俗迅速走红。

担任微信支付功能后台的财付通在大年初一(1月31日)早上表示,除夕夜参与红包活动的总人数为482万,平均每个红包10.7元;最高峰出现在零点时分,瞬间峰值达到每分钟2.5万个红包被用户“拆开”。此外,来自腾讯方面的数据显示,除夕到大年初一下午4点,参与抢红包的用户超过500万,领取到的红包总计超过2000万个,平均每分钟超过9000个红包被领取。

据证券时报记者了解,一个完整的微信“红包”活动流程至少涉及三方:财付通在微信后方实现充值的功能,用户领取红包后提现到银行卡的功能;而用户绑定的银行卡所属的银行则担任着资金支付以及收取的角色。面对春节期间尤其是除夕夜“红包”满天飞的情况,双方如何安然度过这波巨量、频繁、小额的支付高峰?

对此,一位财付通内部人士表示,根本无需担心财付通的系统不负重荷,因为财付通的支付系统能够持续扩容,且技术团队考虑到红包的因素而提早做准备,更重要的是,财付通和银行支付系统对接,做的是批量交易,所以也不存在频繁发送交易指令的问题。

至于银行方面,一位股份制银行电子银行部高级经理称,虽然微信红包在除夕夜间发出很多交易指令,但显然并未达到“双十一”购物节那样的集中交易洪峰,银行的系统足以应对。

每年11月11日的电商购物节均让支付宝和各银行系统备受压力,面对每分钟数万笔的支付交易,支付宝不得不采取限流措施,让用户排队完成支付,而银行的网银系统承受巨大压力,甚至曾出现短暂瘫痪。

相对于双十一,微信红包的支付交易毕竟比较分散,不会集中在一个时间点爆发,而且各家银行斥巨资打造的网银支付系统没有外界想象的那么脆弱。”上述银行人士称。

## 尽快推出不绑卡消费功能

值得一提的是,红包功能毕竟是财付通团队十几天“赶”出来的产品,后续如何优化产品以保持微信支付用户的黏度,将成为第三方支付业界最关注的问题。早在春节前就有市场意见认为,红包功能将大大推动微信支付用户数的增长,以撼动支付宝在移



动支付领域的统治地位。

值得注意的是,腾讯方面在节前表示,对于有些领取到红包但不愿绑定银行卡提现的微信用户,微信将尽快推出无需绑卡也能提现的功能,例如用户直接使用红包里的资金进行话费充值。

有业内人士认为,“红包”资金的存在令微信支付账户变成一个类似

“支付宝余额”的账户,这与微信支付的设计初衷相冲突,因为从一开始就打算专门做支付通道,不愿留存用户资金,以此和支付宝走不同路线。

上述观点得到了前述财付通人士的认同。他表示,单纯做支付通道能保证微信支付所标榜的快捷和安全,如果增加了余额账户,微信不仅要额外承担保

护资金安全的压力,整个账户体系也会变得更复杂。

不过,一位支付宝人士则认为,财付通和支付宝一样有余额系统,完全有能力让微信支付转型,而且以支付宝为例子,掌握了用户余额的账户的金融属性更强,功能更多,因此未来微信支付是否会推出余额系统将成为看点之一。

# 猜猜微信的“红包”还能做些啥

证券时报记者 罗克关

这个春节长假最火的玩意肯定是红包。这个小游戏不仅成功吸引了大批用户琢磨如何绑定银行卡发红包,也似乎一下子拓宽了大家对互联网金融模式的认识,原来游戏还可以这样玩啊。

不过,微信团队却依旧显得冷静——确实,绑卡只是万里长征的第一步,下一步怎么玩?

事实上,这个压力正在与日俱增。一方面,春节正在一天天远去,添红色的情景和激情正在慢慢消退;但另一方面,客户和市场的期望值却已经被煽动起来,还有比红包更好玩的东西吗?微信支付还能做到什么?

有意思的是,市场纵横的想象力在春节假期似乎得到了充分释放,大家都在积极为企鹅出主意。笔者略作梳理,也在新年的第一个工作日凑个热闹猜一猜,“红包”还能做些啥?

第一个问题,年过完了怎么办?很多人或许会不以为然,年过完了,微信还得用啊。但关键是,除了红包,还能用啥?在支付领域长盛不衰的秘诀,

一是紧紧抓住最基本的服务需求,二是不断地别出心裁博眼球。但实际上,由于后一条路很难走,所以紧抓最基本需求几乎就成了唯一的路。

什么是支付界最基本的服务需求?还是那三个字——存、汇、结。红包解决了第一个字,存。但后面两个字,却还无法做到。支付宝好一些,存和汇两个功能基本都已经解决。结算,目前则似乎形成了分层作业的格局——银行管银行卡的结算,网络支付工具管网络支付工具的结算,大家井水不犯河水。

存,在支付宝和微信支付上分别延伸出了淘宝和红包两个工具。当然,微信支付还在努力加载购物功能,而支付宝非但已经有了余额宝,甚至还有了淘宝贷款和阿里贷款,这是马云花了多年时间逐步构建起来的。如果不出意外,已经超速完成开户作业的微信支付,会在这些功能模块上继续加快脚步。

第二个问题,红包是朋友圈中的游戏,陌生人怎么办?支付的终极功能,是要满足人们在社会生活中进行价值交换的需求,朋友圈更多是精神层面的需求,每个人的吃喝拉撒还得得分包出去,而面对陌生人怎样进行交易?现实生活中我

们依靠银行,马云依靠支付宝,微信支付依靠什么?

当然微信可以不管这一套,就像银行的手机钱包一样,丢了就丢了,因为小额支付再绑定信用中介就损失了效率。但如果可以通过支付有效盘活庞大的QQ用户,进而构建新的电商帝国,微信会止步于小额支付吗?如果不止于此,问题又回到原点——怎样为陌生人之间的交易进行增信?

第三个问题,微信支付究竟要变成什么?这就好像现实世界中银行和银行不同,微信支付如果最终获得成功,它一定与市场现有的支付工具不一样。其中根源,是各自的成长基础不同,微信是从企鹅衍生出的应用工具,它最大的资源正是每个人的朋友圈。但已经存在的支付宝,却一开始就是为陌生人做生意而构建的工具,它最大的资源其实是现实中可能过剩的生产能力。将二者直接类比,就像将招商银行与民生银行相提并论一样,用对手的经验来审视自身的潜力,往往都会产生错位。

如是盘点一番,红包能做和要做的的事情似乎还不少。你不妨也猜一猜,它究竟会变成啥?

# 阿里小贷户均贷款4万

成立3年半以来,阿里小贷累计放贷65万户,户均贷款余额低于4万元,如此“小微”的信贷数据足以胜过任何以小微业务标榜的商业银行。

证券时报记者 蔡倩

阿里巴巴旗下的阿里小贷已成立3年半,目前开始进行客户分层及产品细分,迈向精细化耕作阶段。

据证券时报记者了解,数年间,阿里小贷累计放贷65万户,户均贷款余额低于4万元,如此“小微”的信贷数据足以胜过任何以小微业务标榜的商业银行。

## 产品进入细分阶段

记者从阿里小贷获得的最新发展情况显示,阿里小贷客户群体已经明显分层,且产品线进入细分阶段,这样使放贷更具针对性。

截至目前,阿里小贷的产品线主要分为三大板块:即针对B2B(企业对企业)会员的阿里贷款、针对B2C(企业对个人)、C2C(个人对个人)的淘宝贷款,以及针对航旅商家的保理业务。其中,淘宝贷款主要包括淘宝(天猫)订单贷款、淘宝(天猫)信用贷款、天猫创业扶持贷款等。上述部分贷款产品支持随借随还。

据阿里小贷相关人士介绍,以订单贷款为例,一旦交易成功系统会自动扣取相应的金额进行还贷,以尽可能节省贷款人的利息,同时也提高阿里小贷的资金周转率。

至于B2B方面,原来产品线主要包括“诚信通”信用贷款(即针对以国内贸易为主的“诚信通”会员小微企业)和网商贷(针对原阿里巴巴的跨境贸易“中国供应商”会员小微企业)。而近期公司针对不同客户群的特点,衍生出三种新的B2B融资产品,包括“现付宝”,即向“中国供应商”会员提供保证金授信金额,确保买家预付安全;还有“AE快速放款”,即针对阿里巴巴“速卖通”(AliExpress)会员,为卖家快速回笼资金而设计的一款即时到账的信贷产品;还推出了“阿里订单贷款”,即淘宝订单贷款的B2B版本。

## 户均贷款大大低于银行

2010年6月,阿里巴巴的第一家小贷公司在杭州成立,次年重庆开了第二家。

截至2013年12月底,阿里小贷累计客户数超过了65万家,累计投放贷款超过1600亿元;户均贷款余额不足4万元,户均授信约13万元,不良贷款率控制在1%以下。

不过,作为一家主要依靠资本金放贷的小贷公司,阿里小贷的利

息收入、贷款规模和客户数显然与银行不在同个量级,但阿里小贷胜在笔均贷款额度更低。

例如,被誉为小微贷款行业标杆的民生银行在2012年全年的净利息收入为771亿元,截至去年10月,自2009年“商贷通”推出以来,该行5年累计发放小微贷款1.2万亿元,共服务小微客户170万户,粗略计算可知,民生银行的中小微企业户均贷款约为71万元,与阿里小贷相比,阿里显得更加“小微”。

银行小微贷款与阿里小贷不能简单做横向对比,毕竟两者的金融服务类型、资产结构、市场定位均有差异,运营成本也不在一个档次。”一位股份制银行华南区中小企业部高管说道。

不过,该银行人士坦承,阿里小贷在数据积累与分析的基础上从事信贷的做法即大数据金融值得银行借鉴。

## 银行借鉴成果显著

以大数据为特征的互联网金融逐渐颠覆传统金融业者的思维方式,互联网金融创新使不少商业银行人士认识到:运用大数据从事金融,不仅能提高效率、降低成本,更能改变传统信贷业的抵押押文化,推动信用变现。尤其是阿里小贷依托平台数据给用户定义信用、提供信贷服务的模式成为业界热议的话题。

长城证券银行业分析师黄贇表示,阿里小贷的户均贷款如此之“小微”,既得益于其大数据金融的效力,也得益于中国经济的“互联网化”,过去传统金融机构依靠人工实地收集的种种要素,被阿里系统“数据化”了,而随着“互联网化”和“数据化”的延续发展,阿里小贷模式还有更广阔的发展空间。

互联网金融专家、人人聚财网首席执行官许建文则表示,银行主要依靠“三张表”(资产负债表、利润表和现金流量表)以及抵押、担保的模式来放贷,阿里巴巴则创造了一种另类的信贷模式。目前已经有银行认识到数据积累和分析的重要性,开始借鉴阿里小贷模式并在此基础上创新。

例如,曾与阿里巴巴合作“网商贷”的建设银行,在一年多前推出了“善融商务”电商平台,为平台上的企业提供在线交易、供应链融资,及向个人消费者提供分期付款、个人融资等金融服务。记者了解到,建行广东分行2013年共服务了“善融商务”贷款客户523户,投放额26亿元,相关个人贷款客户新增2013户,已发放9.62亿元。

# 1月集合信托发行数量规模环比双降六成

资金面继续偏紧,房地产信托萎缩明显

证券时报记者 刘雁

去年年底信托产品的发行盛况并未延续至今年。

用益信托统计数据显示,今年1月集合信托产品发行数量和募资规模均出现大幅萎缩,环比降幅达六成。

除了春节因素以外,1月份市场资金面依然偏紧,导致很多产品延缓发行。另外,监管机构整顿非理财市场也在一定程度上影响了信托产品的发行。”华南某第三方理财机构投资分析总监向证券时报记者表示。

## 多因素致信托发行低迷

用益信托数据显示,1月发行的

集合信托计划共229个,募集资金417亿元,环比分别下降58.7%和65.2%。

而相较于去年同期,今年1月发行的产品数量和规模亦出现大规模缩水。数据显示,去年1月发行的集合信托计划492个,募集资金达1079亿元。我们很多产品都留在节后发行,一方面是因为春节很多人都提前放假了;另一方面则是因为节前的资金成本并不低,一些融资方也希望等到节后发行。”上海某信托公司信托经理说。

数据显示,今年1月发行的集合信托产品平均预期年化收益率为8.9%,较上月上升了0.11个百分点。

此外,今年以来监管部门加强对影子银行的治理,尤其加强了对非理财业务的规范,使信托产品的发行也受

到影响。国务院此前下发的“107号文”便指出,信托公司不得开展非标准化理财资金池等具有影子银行特征的业务。

监管部门对银行理财业务的整顿亦波及一些信托产品的发行。此前一些银行理财借道信托通道发行产品,随着整顿力度加大,相关产品的发行数量也有所减少。

## 房地产信托萎缩明显

值得注意的是,今年1月房地产信托的发行萎缩尤为明显。据用益信托统计,今年1月发行房地产集合信托共54个,募集资金170亿元,环比大幅下降逾五成。

回顾去年同期,房地产信托产品颇

为火爆。数据显示,2013年1月发行的集合信托产品投向房地产领域的有107款,共募集资金329亿元。

德信资本董事长陈义枫称,针对银行资金池的监管肯定会影响房地产行业的融资,因为此前很多房企通过银行资金池借道信托融资。

与房地产行业挂钩的信托产品出现萎缩,有业内人士将此现象形容为房地产业将面临一场融资寒冬。

然而,受访的信托经理认为,在没有找到新的盈利业务代替房地产信托前,今年依然会是房地产信托的发行“大年”。国内很难有一个行业像房地产业这般资金密集,而且目前房价也没有出现明显的下跌,这些都支撑房地产行业继续成为信托业青睐的合作伙伴。

# 广州越秀集团成功收购创兴银行75%股份

广州市大型国企越秀集团2月6日对外公告称,截至2月5日部分要约最后截止日,该集团成功收购香港创兴银行3.2625亿股份,占创兴银行已发行股本75%,总现金代价约为116.4亿港元。

2013年10月25日,越秀集团宣布向创兴银行全体股东提出部分要约收购,以及每股35.69港元现金收购最多不超过75%股份。2014年1月8日,香港金融管理局就越秀集团成为创兴银行大股东控股人的申请予以批准,从而交易先决条件获得满足。

据了解,该集团收购创兴银行控股股权的权益将于近期内完成交割。交易完成后,创兴银行将继续

保持香港上市地位。

广州越秀集团是广州市第一大国企,从2011年开始致力于打造区域性金融控股集团,目前已拥有证券、期货、基金、信托、产业投资、担保、融资租赁、小额贷款等公司,唯独缺少银行牌照。成立于1948年的创兴银行现在在香港设有总行及51间本地分行,并拥有全金融牌照。然而,作为一家家族银行,在为汇丰银行、中银香港、渣打银行所垄断的香港银行业,其未来的发展空间并不为股东们所看好。

分析人士指出,此次内地资本与港资银行“联姻”,对双方来讲都是新市场的拓展,这将为企业带来新的利润增长点。(据新华社电)