

# 第三方支付疾步转型 小微和理财成重头

证券时报记者 刘筱筱

第三方支付巨头快钱的转型新举动再起。证券时报记者获悉,快钱最快于下月将推出服务于企业端B端的对接银行结构性存款的理财产品。

在快钱有关人士的表述中,该款产品不但可以保证高流动性,还可以达到活期存款10倍以上的收益率。由此,第三方支付巨头们的战略转型,都有了初步落地的载体。

## 同质化疾步转型

深耕快捷支付、跨境支付、网关支付等综合支付几乎是每家第三方支付都在做的事情。除此以外,第一梯队的大玩家快钱目前正在开拓企业精准营销、小微金融授信、企业理财三大业务板块,深化转型。

上述三大板块均刚起步,成型载体也均问世不久。其中,企业营销服务已有上月发布的“云端会员管理系统”,小微金融服务已有上周发布的类POS贷产品“快钱快易融”,企业理财也将在1个月内迎面对接银行结构性存款的成型产品。

快钱反复提及集团倡导的概念——“支付叠加金融”。即通过日常经营在支付平台上沉淀的供应链运转数据来盘活商户,这些数据可以帮助商户全面分析客户喜好,以此更为精准地销售相关产品;也可以将数据所反映的企业经营状况转化为信用评级,与银行合作以此来开展小微企业授信业务;更可以从中发掘企业潜在的增值需求,开发相应理财产品,即在支付基础上衍生出营销、融资、理财三大盈利点。

另一支付巨头汇付天下也正加快转型,甚至还因此在两个月前首度调整了8年未变的公司架构,由事业部制改为集团总部制,下辖汇付数据、汇付金融、汇付科技三家公司,分别负责支付收单、金融(小微企业授信与理财平台)和行业托管三大业务。

汇付人士告诉记者,小微授信与行业托管两大业务均进展不俗。小微授信方面,目前汇付已与20多家银行展开合作,到手的总授信资金约16亿元,近500家收单代理商有意尝试;行业托管方面,目前最显著的业绩体现在网络信贷(P2P)。9月上旬,300多家合规P2P接入了汇付天下托管账户系统,汇付也因此成为该领域规模最大的支付公司。此外,汇付目前正与开展了预付费卡业务的集团用户洽谈。

线下收单市场已经趋于饱和,套利空间很小,传统业务稳住就可以了,要赚钱还真得多动脑筋。比如行业账户托管,以P2P为例,除了托管费以外,还有资金双向进出的手续费,一些稍大规模的P2P每天进出资金都是百万级、千万量级的。由于商业银行还没有大规模介入,因此给支付公司留出了赚钱的空档期。”深圳普惠贷互联网金融服务有限公司总经理张英杰分析。

## 小微和理财是重头

快钱和汇付的业务板块设置不尽相同,但除了企业营销平台和行业账户托管系统,两者都将小微企业授信和企业理财服务设为重头戏,在阐述初衷时,也都抛出了“普惠金融”概念。

两者路径截然相反。在小微企业授信上,快钱做渠道而汇付做资金来源;在企业理财业务上,汇付做渠道而快钱做产品。

从小微企业授信业务来看,快钱在这一业务上已有成型产品,即“快钱快易融”,具体而言,就是使用快钱电子支付服务3个月以上的商户,无需任何财产抵押或证明,仅凭交易流水记录即可申请最高100万元的融资额度,最快3天完成审批。此外,企业主还可以根据自身的运营情况动态调整融资额度,随借随还,按日计息,并可选择使用支付结算款等多种方式进行还款。

就呈现形式而言,这与已有的POS贷并无实质性区别,通联支付日前就携手浦发银行推出了通联宝POS贷这一类似产品。快钱在整个业务的运营流程里承担的是基于企业流水做前端资质审核的工作,然后将信用情况反馈给合作银行,由银行逐笔授信。

汇付则是以“自有资金+合作银行授信”的资金在撬动信用业务。汇付会从自家一级、二级代理商中筛选出部分坐拥较多优质商户数的代理商,授予一定额度,并由其贷给有需求的企业主。也就是说,汇付的代理商不但代理收单业务,还代理授信业务。汇付凭借代理商加盟授信的方式编织了较为高效的授信网络。

汇付真金白银出杠杆,而快钱只做前端审核。两者各有优劣,汇付放大了自身的杠杆和风险,而快钱的产品又趋于已经比较常规流行的POS贷。再者就是企业理财业务,这



里出现了反转,汇付变成了一个渠道,而快钱则介入了产品开发。

凭借牌照优势,汇付较早地搭建了“天天盈”基金支付平台,而目前,“天天盈”平台上对接的产品已

涵盖基金、信托、券商资管的上千款理财产品,大打“金融超市”概念。

有别于汇付纯粹的代销渠道身份,快钱介入得显然要更深,即对接银行结构性存款的理财产品。关于

产品具体细节,快钱方面并未透露,但这一动作本身就说明第三方支付目前已经介入到了产品开发的上游,与金融机构一道基于数据和自身用户需求,合作推出金融产品。

# 支付转型欲出红海又入红海

证券时报记者 刘筱筱

被罚的没有太过慌张,没被罚到的也并未有恃无恐。汇付和快钱,都在转型,连方向都高度相似。

9·11称得上是支付行业的灾难日,4个伙伴被央行勒令撤离部分省市的收单业务。座次居前的汇付是重罚的对象,总裁周晔在给员工的内部信里,把央行的这一次处罚称为“另一只靴子”,因为就在4月,汇付和其他几个小伙伴才因年初的预授权违规事件被叫停发展新商户。

所以很多分析跳出来说,汇付是因为被罚了才不得不转型。不排除这是原因之一,但汇付的转型几年前就开始运作——理财产品销售平台搭建了4年;行业托管账户系

统运营了2年之久。有汇付内部人士告诉记者,汇付的日子没有外界想象的那么艰难,被勒令退出的黑龙江等15个省市,都非收单重点区域,对公司财务贡献度不超过转型后的一成。

也就是说,转型以拓宽赚钱领域是汇付早就在做的事情,跟央行罚与不罚没太大关系。

从央行2011年发牌照算起,短短三年第三方支付企业已接近300家。依靠传统的线下收单和简单的在线支付已缺乏增长空间,寻找基于主业而衍生出来的多元化商业模式才是王道。也只有如此,才不会因单一业务受限而对公司整体业务造成致命冲击。

说到底,还是身处红海的恐慌。

有趣的是,转型的那一头,似乎也有了红海的隐忧。

说到行业托管,汇付手握300多家成为该领域老大;说快钱的“快易融”厉害,可这跟之前已有的POS贷并没有实质性区别,最近第一梯队的巨头通联支付才与浦发银行联手推出了通联宝POS贷;说信用业务,不论是主角汇付、快钱,或者是盒子支付等玩家,都在盘活企业用户在支付平台沉淀的经营数据,并将数据转化为信用评级依据,与银行合作或者自己利开发商户营销产品,这几乎是第三方支付公司们共同在走的路。

所以,在第三方支付这个领域的厮杀,一直激烈。并不是要泼这个行业凉水,事

实上,在支付企业同质化的转型路数中,客观帮助了不在少数的小微企业取得融资的便利。一个侧面的例子是,在第三方支付之前,另一更为年轻的互联网金融分支——金融搜索就已涉足小微企业理财业务。

以该领域巨头91金融为例,所推出的企业理财产品91增值宝,在不到1年的时间里,就已经出到了第4款,标的对接银行理财、大额存单、证券融资业务的债券收益权等,发展了3352家企业客户。

金融搜索平台尚且如此,更何况与企业黏着度更为高的收单机构呢?

即使市场变红的速度很快,但依旧够大。如此,只希望我们的第三方支付们能自我约束并合规竞争,造福市场。

# 勿忘初心,寿险老大之争应休矣

证券时报记者 秦利

第一的宝座总是让人垂涎,冠军的更迭更是令看客神往。

近期,寿险老大之争兴起。由于增速持续下滑,中国人寿的市场份额从曾经最高的60%下滑到了25.7%,仅今年上半年就下滑了5个百分点。这给一直位居其后的平安人寿提供了赶超的机会。

作为追赶者,平安人寿董事长丁当一番话将他窥探老大宝座的野心暴露无遗。丁当表示,平安人寿新5年规划的愿景,就是成为“中国最大、最好的寿险公司”。

平安人寿5年内能否超越中国人寿引发舆论热议,各种论证文

章层出不穷,一时间寿险江湖锣鼓喧天,摇旗呐喊之声不绝于耳。

笔者认为,单纯建立在保费基础上的宝座之争毫无意义,唯保费论甚至会影响中国保险业的健康发展,做强保险业,改变保险业痼疾比谁是老大更为重要。目前中国人寿和平安人寿合计市场份额近40%,两家公司应该承担更多的社会责任,改变保险业萎靡不振和形象不佳的境遇。

我国寿险行业问题不少,仅笔者浅析就有如下几个:保险密度不高,普及率低;消费者对保险认知度不高,由于销售误导的存在,很多消费者甚至对保险避而远之;保险产品退保率逐步走高;高端客户转投

其他市场。

在普及率低方面,到2013年底,我国寿险业务保险密度为1265.6元/人,保险密度仅为世界平均水平的31%左右,更只有美国的5%。在保单持有方面,我国人均寿险保单仅为0.1-0.3张;而日本和香港人均保单都达到了8张。

在普及率低的情况下,寿险的退保率却逐年呈现上升趋势。今年的中报数据显示,国寿、新华、太保寿险、太平人寿、平安人寿今年上半年合计退保金为1016.8亿元,较去年同期增长66%。其中,新华保险退保率处于最高水平,今年上半年,新华保险退保率由去年同期的3.2%上升为3.8%。

由于要扣除一系列初始费用,退保会给消费者造成重大损失,退保率的提升反映了我国寿险产品设计出现了问题,或者说寿险产品并没有满足客户的需求。香港保险业的发展佐证了这一观点。

最新数据显示,大量国内客户涌到香港购买保险。今年上半年内地客户在香港投保的新保单保费累计101亿港元,占香港同期个人业务新保单保费的18.4%。近4年,内地客户在香港购买的保险年均增幅高达50%,增速远高于国内水平。

这些问题产生的根本原因是保险业“忘了初心”。保险的基本功能是经保障,这是保险业

生存、立足、发展的根本。近几年为了和理财产品竞争,保险公司大量发展投资型险种,从而导致了保险业在总体规模增大的同时,保障作用发挥严重不足。投资型险种还带来了销售误导、退保潮等一系列问题。只有回归保障功能,寿险才能走上健康发展之路。

在评价体系方面,保险公司应该改变“保费至上”的思维,推崇“保障至上”;应该摒弃速度至上而应该追求效益至上的理念;并且应该从渠道至上改为理赔至上。只有做到这三点,保险才能在消费者心中形成良好的形象,寿险市场才会蒸蒸日上。

能做到这些的寿险公司,又何愁寿险冠军宝座不得?

## 证监会副主席庄心一 赴新疆生产建设兵团考察

近日,中国证监会副主席庄心一行赴新疆生产建设兵团考察。

庄心一表示,兵团和中国证监会长期以来都有着良好合作关系,证监会今后将继续关注支持兵团经济社会发展,结合兵团特殊体制机制,有针对性地做好兵团工作,进一步加强和改善对兵团上市公司的指导和监管,为兵团发展作出更大贡献。

新疆生产建设兵团副司令员宋建业说,多年来,证监会对兵团的经济发展给予了很大支持。下一步兵团将按照证监会的要求,进一步规范上市公司的运营。(程丹)

## 险资投资信托计划 偿付能力认可标准确定

保监会网站昨日发布《保险公司偿付能力报告编报规则——问题解答第24号:信托计划》的通知,对保险公司投资信托公司发行的信托计划,在编制偿付能力报告时如何认可进行规定。

根据通知,保险公司在本问题解答发布前投资的信托计划,按照《保险公司偿付能力报告编报规则——问题解答第17号:非保险类金融机构发行的金融产品》进行认可;在本问题解答发布后投资的信托计划,使用外部评级法的,应当按照下述标准进行认可:

首先是保险公司投资的固定收益类集合资金信托计划。按信托计划评级不同,分为四类:信用评级为AAA级的集合资金信托计划,以账面价值的90%作为认可价值。信用评级为AA级以上(含AA级)但低于AAA级的集合资金信托计划,以账面价值的85%作为认可价值。信用评级为A级以上(含A级)但低于AA级的集合资金信托计划,以账面价值的75%作为认可价值。信用评级为A级以下或没有评级的集合资金信托计划,为非认可资产。其次是保险公司投资的权益类集合资金信托计划,以账面价值的75%作为其认可价值。(曾福斌)

## 外汇局:5万美元年度基本适应当前结售汇需求

昨日,国家外汇管理局经常项目司司长杜鹏在例行发布会上表示,现行5万美元结售汇额度与当前社会的经济发展和大众的财富水平基本适应。

杜鹏透露,今年3-6月份,外汇局对12个省份的1671个银行网点进行了问卷调查,共收回54000多份有效问卷。问卷结果显示,个人用汇年度总额在1万美元以内的是80%,在5万美元以内的达到了99%,也就是说有1%的人可能会突破年度总额的控制。

但是这些人只要有相应的单证都可以正常办理结售汇业务,因此,我们认为现行的年度5万美元额度与当前社会的经济发展和大众财富水平基本相适应。不过,随着今后个人对外交往的进一步增多,可能用汇的需求会进一步加大,用汇的品种也会更趋多元化,我们正在做相关研究。”杜鹏说。(孙璐璐)

## 中信建投携手百度 秒杀众“宝宝”

在国内互联网金融热潮下,众理财“宝宝”产品之间的收益PK已步入白热化竞争阶段,各家都使出浑身解数以谋求更大的关注和参与。近日,中信建投证券携手百度推出了重磅产品。

由百度财富与中信建投联合,于9月19日推出了“分享收益,好事成双”活动,网友可在活动中认购中信建投货币基金,年化收益率累积高达8%。该活动将持续一周,先到先得,单个账户认购上限为50万元,基金认购总规模达到100亿元即刻封顶,活动终止。

用户参与只需两步:第一步,立即投钱,连送七天收益;第二步,登录百度账号,查看“享七天收益”的特权资格。

据活动负责人介绍,活动期间,在百度财富购买中信建投货币基金后,通过微信或微博分享基金收益的,可获得双倍收益奖励;双倍收益将超过8%,秒杀市场上同类“宝宝”产品。同时,用户参与还可以享有随时取、低风险、1分起购的便利。

此次活动是在中信建投与百度已开启战略合作的背景下推出的。据相关负责人介绍,双方合作旨在突破现有互联网金融合作的“产品销售与用户导流”局限,实现金融机构与互联网公司的优势互补,形成资源的强强结合,一方面发挥百度互联网及大数据平台优势。另一方面,则可发挥中信建投的综合金融机构资质与金融人才资源,共同搭建互联网财富管理平台。(CIS)