

恐被封杀 第三方支付盼银行消除戒心

编者按：在这个网上小额消费蓬勃发展的时代，承载了银行结算功能的第三方支付行业迅速进入黄金发展期。然而，第三方支付与银行之间，既相互依赖，又存在着竞争关系。而发生在今年 5 月的工行与拉卡拉线下信用卡还款业务的纷争，让第三方支付企业产生了可能“被封杀”的危机感，如何消除银行的芥蒂成了第三方支付企业当前重点思考的问题之一。

见习记者 蔡恺

因被个别银行视为“假想敌”，近期第三方支付企业颇感不安。这群在强势银行夹缝中生存的淘金者，正在试图消除银行对它们的戒心。

拉卡拉事件余震

过去的一年可谓第三方支付行业的“发展元年”。2011 年 5 月，央行颁发了首批第三方支付牌照，随后又陆续发放了第二、第三批牌照，第三方支付市场迅速成长。研究机构艾瑞咨询的统计数据显示，2012 年第一季度中国支付行业互联网支付业务交易规模达 7760 亿元，同比增长 112.6%。第三方支付市场能在短时间内达到如此规模，商业银行功不可没。

然而，第三方支付企业与商业银行之间的关系十分微妙。一方面，由于第三方支付的业务需要在银行的平台上开展，因此十分依赖银行。虽然大部分银行也提供网上支付的服务，但其覆盖面和数据处理能力与专业的第三方支付机构仍有差距，因此银行要与这些机构合作，才能覆盖到更大范围的用户。但第三方支付与银行的传统支付功能重叠，前者掌握着大量的客户资源，因此两者之间又存在着竞争和猜疑。

发生在今年 5 月 13 日的“拉卡拉事件”让第三方支付行业至今心有余悸。当天，第三方支付企业拉卡拉在工行的渠道上遇到问题——工行借记卡通过拉卡拉无法给信用卡还款，引起市场对商业银行“封杀”第三方支付支付的担忧。虽然一周后问题得以解决，而且这只是个案，但第三方支付企业却有了危机感。

某股份制银行信用卡中心人士陈扬（化名）对证券时报记者表示，银行与第三方支付出现矛盾，主要由于利益分配不均。有的第三方支付机构一边占用银行的资金，一边向商

户收取佣金，银行却没得到分成，自然会不满。”

担心与银行矛盾扩大化，第三方支付企业高层频频喊话称，第三方支付对银行没有威胁。上周五，支付宝公司副总裁江朝阳在杭州向媒体表示，第三方支付与银行唇齿相依，在支付市场里，银行是主动脉，我们是毛细血管，我们定位于互联网支付，并不想另起炉灶和银行分庭抗礼。”

易宝支付高级副总裁余晨近期接受媒体采访时也表示，一般人认为银行和第三方支付业务有重叠，都是做支付，但其实是产业链的不同层面，即银行提供基础设施和转接的端口，第三方支付提供的是应用层面的工具，要是银行不给端口，我们（第三方支付）连饭都吃不饱。”

江朝阳对媒体解释道，可能有银行把第三方支付当成假想敌，因为银行刚开始也是帮客户做结算，随着客户越来越多，积累下来就有了存款，然后将多余的存款放贷。银行可能担心第三方支付会走他们的老路，但实际上，客户资金停留在第三方支付账户上的时间并不长，因此以上的逻辑并不成立。”

支付宝公司首席财务官并贤栋则引用美国第三方支付企业贝宝（Paypal）的例子来说明第三方支付不会对银行构成威胁，贝宝在国外做了二十年，它在欧美拿的是银行类牌照，但都没有建立银行，一直专注做支付业务。”

合作大于竞争

随着第三方支付的牌照越批越多，行业竞争日益激烈，第三方支付业务出现明显的分化，近期的一个趋势是向金融服务领域拓展。

今年 5 月，证监会向支付宝、财付通、快钱 3 家企业颁发了新一批的基金第三方支付牌照，进一步打破被银行垄断的基金销售渠道的格局。



不过，第三方支付企业则经常用“分工论”、“互利论”来淡化与银行的竞争关系。易宝支付首席执行官及联合创始人唐彬曾表示，第三方支付企业虽属于非金融机构，却发挥很多金融服务的作用，比如提供资金归集、分账和委托结算及基金理财等业务，第三方支付企业是金融机构的有益补充。

支付宝公司金融事业部副总经理王丽娟对证券时报记者表示，网络购物几乎每一笔都是几百元的小额交易，而且交易频率高，会对银行的处理系统提出很高的要求，而第三方支付企业可以帮银行分担压力；其次，

一些网点数目少、客户存量少的小银行乐于与第三方支付企业合作。

王丽娟还说，未来银行还能在理财业务上与第三方支付合作，去年就有两家股份制商业银行曾与支付宝管理层接洽，探讨将银行理财产品放在淘宝网站上销售，并将支付宝等作为支付渠道的可行性。

目前在线支付市场只有 7000 多亿元规模，而整个中国的零售市场有 18.25 万亿元的规模，前者只占到后者 4%，再加上中国有 5 亿网民，可想而知市场有多大；电子商务的发展是不可逆转的，银行和第三方支付还有很大的合作空间。”并贤栋说。

银保业务下滑拖累 寿险公司保费收入疲软

证券时报记者 潘玉蓉

寿险公司保费收入的疲软，从保监会日前发布的行业一季度数据可见一斑。数据显示，排名前 10 位的寿险公司中，有 7 家标准保费负增长；标准保费和规模保费“双降”的地区，包括了广东、安徽、河南、四川等“保费主产区”。有分析人士预计，寿险业 1 月~5 月累计总保费同比将略有下滑。

前十寿险公司近半数双降

保监会发布的最新数据显示，一季度寿险业规模保费同比微增 0.9%，但标准保费同比下降 3%。在 54 家寿险公司中，有 22 家寿险公司的标准保费同比出现了负增长，19 家规模保费出现负增长。

标准保费是最能体现保险公司业务价值的指标之一。排名前十的寿险公司中，中国人寿、平安人寿、泰康人寿、人保寿险、生命人寿、太平人寿、阳光人寿 7 家的标准保费出现下降。其中，中国人寿、泰康人寿、人保寿险和阳光人寿 4 家的保准保费、规模保险出现“双降”。

在保费地区分布上，广东、上海、山东、湖南、四川等保费大省不给力，是导致总体保费下滑的主要原因。在 36 个地区中有 8 个地区标准保费降幅超 10%。

银保下滑拖累较大

银保渠道收缩引起的保费快速下滑，使得不少发达城市加入同比数据下滑的阵营。据保险公司业务部门人士反映，由于大众保障观念仍不够强，低利润率的银保产品在同银行理财产品的销售竞争中难以取胜。

据了解，目前保险公司在银行销售的理财产品，正从以前的 3 年、5 年期交转变为 5 年以上的期交产品，一定程度上增加了产品的销售难度。中国人寿、中国平安均出现了这个过程较长。

海通证券非银行金融业高级分析师董乐认为，增员难、银保新规和替代性产品高收益，使得寿险新单保费下滑，而几大保险公司保单销售回暖过程较长。

中金公司分析师唐圣波表示，根据中金公司调研情况，预计 5 月单月规模保费同比会小幅下滑，延续年初以来疲弱态势。预计寿险业 1 月~5 月累计总保费同比略有下滑；新单保费则大幅下降，其中个险新单同比下降 15%，银保新单同比下降 30%。由于寿险新单保费增长率低于此前市场普遍预期，保险在近期各大券商的中期策略报告中将面临下调压力。

多位分析人士指出，由于过去高增长下建立的趸交保费太多，目前保费增速放慢，正是保险公司调整业务结构、增加业务价值的时机。

招商证券国海证券拟申请 中小企业私募债承销资格

证券时报记者 谢楠 曹攀峰

招商证券和国海证券今日分别公告，公司董事会通过议案，同意开展中小企业私募债承销业务，并授权公司经营管理层具体办理申请该业务资格的相关事宜。

此前，东吴证券和光大证券等也

发布公告称拟开展中小企业私募债承销业务。目前证券公司申请中小企业私募债承销业务资格的条件比较明确，满足分类评价 B 类及以上、净资本不低于 10 亿元，具备债券承销资格，且监管达标的证券公司可向证券业协会申请私募债业务实施方案专业评价，评价通过后即可开展业务。

上海金交所出台 贵金属租借及质押管理新规

证券时报记者 孙玉

上海黄金交易所日前发布《上海黄金交易所实物租借管理办法》以及《上海黄金交易所协助办理质押管理办法》，用于规范在上海黄金交易所托管的黄金、铂金、白银等实物质押和租借业务。

据悉，实物租借管理办法主要适用于上海黄金交易所会员单位及客户，适用范围为在交易所托管的黄金、铂金、白银等实物租借业务。会员及客户托管于交易所的黄金、铂金、白银等实物，其持有人可办理租借业

务手续。协助办理质押管理办法主要用于规范在交易所托管的黄金、铂金、白银等实物质押行为，对象为交易所会员及客户，适用范围为在交易所托管的黄金、铂金、白银等实物质押业务。质权人为交易所金融类会员，出质人为交易所会员及客户。会员及客户托管于交易所的黄金、铂金、白银等实物，可通过金融类会员办理质押业务交易所协助质押双方办理实物押，采用电子化形式，质押双方可通过交易所会员服务系统进行办理质押手续申请。

宏源证券5月份净赚1.35亿

宏源证券今日公告，该公司 5 月份实现营业收入 3.68 亿元，实现净

利润 1.35 亿元。5 月底该公司净资产达 77.22 亿元。（谢楠）

期货公司借道信托开拓理财市场

证券时报记者 谢楠

注册地在重庆的一家券商系期货公司开创了期货业一种全新的商业模式。

证券时报记者获悉，该期企与光大银行、山东信托携手设计了一只固定收益类分级信托基金，而光大银行一款 2 亿元的银信理财产品专用于购买该信托基金。该期企投入 2000 万元作为劣后资金购买相应份额，而光大银行 1.8 亿元的理财资金作为优先资金认购了相应份额。

该期企对进军理财市场所表现出来的决心令人惊叹。据悉，该期企的母公司券商作为上述信托基金的管理人，不收任何投资顾问费或管理费。

掘金理财市场 阳谋”

上述期企拿出 2000 万元的资本金作为劣后资金（劣后受益人承担高

风险高收益）购买银信理财产品，同时母公司担任产品管理人，开创了期货业的先河。

据该期企相关负责人介绍，我们是 4 月份开始设计该产品，后来监管部门还要求期货公司备案，并确保净资本符合规定。日前该产品已正式成立。”

据悉，该产品仅投向债券市场和银行存款，但是，此次采用分级信托基金的设计方案，或许表明监管方面对期货公司的严格限定正逐步放宽。

对此，该负责人认为，理论上凡银行理财产品能投资的，期货公司都能参与。由于期货公司自营业务还没有放开，期货公司的注册资本只能表现在账面上，只要银行的产品结构设计合理就能绕过相关的限制。

期货公司注册资本金在增加，但业务规模受制的产品创新业务尚未推出，期货公司有提高资金利用率的需求。”某券商系期货公司人士表示，

这种合作模式在一定程度上盘活了期货公司闲置的注册资本金，比之前存银行或直接理财产品的收益会更好。

不过，产品要得到市场的认可，关键还得看业绩。这对上述期企的产品设计能力以及其母公司券商的产品管理能力带来考验。

最重要的是，作为管理人要能做出 7% 以上的业绩来。”华创期货研究所负责人认为，如果做不到的话，期货公司承担的风险会比较大。

对于该信托管理人不收任何产品管理费的做法，上海一家大型券商研究员认为，券商系期货公司参与设计与管理产品，肯定不是奔着收入去的，他们看重的是规模和品牌效应；如果品牌做出来了，就等于敲开了理财市场的大门，未来就有更多的跨金融理财产品可以做。

期企谋求更多创新空间

统计数据显示，今年一季末期

期货公司净资产同比增长 26.67%，还有多家期货公司追加了注册资本金。这说明股东看好期货行业的未来发展，券商系期货公司也开始利用股东的金融平台，谋求多元化发展路径。

在业务创新方面，目前券商系期货公司具有一定的优势，未来跟银行理财产品的合作将会更多，但这需要作为股东方券商的支持。”某现货系期货公司负责人表示，产业系的期货公司大多还是按部就班做业务，而银行在金融衍生品创新方面不会很积极，因此银行系期货公司受益不多。

受访的多家券商系期货公司相关人员表示，从目前看，券商才是金融业创新的主体，虽然期货业在创新方面的积极性很高，但自身条件、实力不够。

证券时报记者调查发现，由于一些券商系期货公司的规模和盈利能力相对较弱，因此这类期货公司与股东的合作密切度很低，像上述企业与母公司券商进行合作的案例目前还不多见。

避险融资两相宜 鼎力扶助中小企

——深圳中行以“融信达”业务巧解中小企业融资困境

的成功转型提供有力支撑。

以资信增级降低中小企业融资门槛

缺乏充分合格的担保一直是困扰中小企业融资难的核心问题。与传统贷款以企业资质为准入条件不同，深圳中行“融信达”业务更加注重融资业务与贸易流程的匹配，更加关注贸易中的物流及资金流，更加适合中小企业资产规模小、抵质押物少以及资信评级低的现实情况。通过“融信达”业务，深圳中行主

动为中小企业寻找资信增级渠道，大大降低中小企业贸易融资门槛，方便中小企业通过向保险公司投保来提高信用资质，及时获得银行融资。

以产品创新满足中小企业融资需求

深圳中行以产品创新满足中小企业个性化贸易融资需求，全面改进传统贸易融资产品，及时开发新型贸易融资产品，紧密结合市场和客户的需要，有效运用各类产品组合，灵活制定个性化

的贸易融资解决方案。在“融信达”业务中，深圳中行开创性地与物流公司、贸易公司及企业服务公司等为中小企业服务的平台型公司合作，为大量的中小企业提供便捷、高效、优质的贸易融资服务。

以服务创新提高中小企业融资效率

中小企业对融资需求素有“短、频、快”的特点，为更好地服务中小企业，深圳中行通过服务创新提高中小企业贸

易融资效率。自今年起，深圳中行联合相关政府机关、保险公司举办多场面向中小企业的“融信达”业务介绍活动，分析经济形势，解答企业疑惑；实地拜访中小企业，送教上门，为企业量身打造融资方案；优化、整合、精简评级、授信、担保评估及业务操作等流程，提高了对中小企业贸易融资需求的响应速度、服务效率和服务水平。

(CIS)