

海外支付大战升级 政策壁垒人才短缺成瓶颈

■ 本报记者 崔敏

伴随着“双十一”的购物狂欢,中国的支付渠道也让世界刮目相看。支付宝数据显示,“双十一”当天,支付宝国际交易笔数同比增长了60%,全球共有224个国家和地区的消费者用支付宝参与购物。业内人士分析,随着支付宝、微信支付等第三方支付机构在国内的布局臻于完善,海外成为其新的目标。在过去几年中,支付宝、微信支付、百度钱包纷纷布局海外市场,支付大战也从国内蔓延至海外。

巨头争先布局海外

早在2007年,支付宝就已进军香港市场。通过打通世界各地的资金清算渠道,时至今日,支付宝已经搭建起一张覆盖200多个国家和地区的全球化电子支付网络,支持18种货币结算,在海外有超过4000万用户。

支付宝相关负责人接受《中国企业报》记者采访时表示,以往全球跨境支付几乎都是基于银行卡支付。而现在支付宝全球支付网络通过整合世界各地的在线支付方式,促进了全球更多消费者和商家实现全球买卖。

而凭借“红包营销”一炮打红的微信支付紧随支付宝布局海外市场,目前业务覆盖港澳台、东南亚、欧美、西亚、澳洲的20多个国家和地区,支持包括英镑、美元在内的9种外币交易。业内人士指出,就目前看来,微信支付更偏向于个人消费,暂不适用于跨境贸易支付,其支持国内用户海外线下消费、线上支付和退税的O2O模式。但是,进一步扩大海外市场也并不是不可能。

相对来说,百度钱包出海较慢。



2016年4月,百度钱包在泰国上线境外支付业务,覆盖了衣食住行等方面。业内人士指出,随着国内支付市场的饱和,以支付宝、微信支付、百度钱包为代表的巨头们开始把目光投向了海外市场,支付大战也从国内蔓延到了海外。

第三方支付逆袭

支付渠道的海外扩张一直伴随着跨境电商平台的发展,中国的跨境贸易最初以传统跨境交易资讯平台模式、门户型B2B综合平台模式为主,这一时期的贸易主要以银行为主。后来,逐渐增加了综合型垂直跨境小额平台模式、第三方服务平台(代运营)模式、垂直型跨境小额交易网站模式,这些平台模式多采用线上支付,支付方式主要包括Paypal、V/MA等方式。

随着这些综合型垂直跨境电商的发展,一批第三方支付平台也随之而起。目前财付通、汇付天下、拉卡

拉、快钱等支付公司在进口及出口电商业务中均有涉猎,提供包括:零售贸易、留学教育、航空机票、酒店住宿、旅游服务、国际展览、国际会议、国际运输、软件服务等方面的跨境支付业务。

中国的第三方支付开始引起全球关注,当然这离不开政策的推动。跨境支付试点、跨境电商单笔限额均逐步放开。业内预计随着市场政策不断放宽,跨境支付行业规模将保持快速发展。

乐富支付品牌管理部负责人张涛表示,中国专项法律制度及相关配套措施也逐步完善,为中国的支付渠道在海外的发展提供了安全保障。另外,在电商全球化布局和进出口贸易稳定增长的背景下,中国跨境电子商务得到持续快速发展,进而带动跨境外汇支付业务规模也在不断提升。

当前跨境支付的主要应用场景集中在跨境电商、跨境旅游以及留学

教育三个领域,截至2015年这三个领域本身的市场规模超过了7万亿元,随着这三个领域的进一步扩容以及跨境支付向其他领域的拓展,保守估计到2020年跨境支付行业通过收取手续费达到的市场容量将达到197.9亿元。

合规与创新任重道远

但是跨境支付在快速发展的同时也隐藏潜在风险。

“政策、人才是中国支付企业出海发展的最大挑战。各国和地区对于金融支付有不同的监管要求,中国支付企业需要学习了解各地的法规,并在合规下做创新。同时,中国支付企业也需要积累具备国际化视野的人才,深入了解当地市场,从而拓展适合当地用户习惯的业务和产品。”支付宝负责人表示。

汇付天下高级副总裁、汇付数据总裁穆海洁分析,阻碍主要体现在法规保护上,希望国家能进一步打击地下钱庄等非法跨境汇兑渠道,给国内正规的跨境支付公司更好的发展环境;其次,在跨境支付的科技创新方面,其难度比境内支付更大,希望监管机构能提供相对宽松的鼓励创新政策;最后,当前人民币的汇率波动较大,目前跨境业务的操作还没有实现流程的系统化,导致人民币跨境支付上的汇损风险实际操作难度增加。

“移动支付领域的国际公约还不够完善,跨境移动支付更将面临诸多法律风险。因此,各支付机构在拓展业务的同时,支付风险也是并存的,需增强对境外风险知识储备及经验的积累,在便利消费者的同时,避免洗钱、套现、盗刷等风险,切实保护客户的资金和信息安全。”张涛建议。

企业金融力:未来中国企业的核心竞争力

■ 本报记者 崔敏

“企业的金融力将成为中国企业下一轮竞争的核心竞争力,而这恰恰是当下中小微企业最薄弱的一环。”这是宣信旗下翼启云服供应链金融首席创新官刘澜在近日举办的2016长三角中小企业投融资交易会上所表述的观点。

在刘澜看来,“企业的金融力将成就中小企业的下一个30年。”刘澜在发表《成就“小”企业的“大”生意》演讲时表示,“中小微企业融资难、融资贵、资产抵押不足、企业财务管理不规范、成本高、制度不健全,这些都是企业金融力缺失的表现。”

刘澜解释,首先,中小企业在金融管理端缺乏工具,不知道怎么做资产的管理,包括财务的管理;第二,与大企业不同,对中小企业来说最重要的是活下来,大企业更多的是看能盈利多少,这就可以看到中小企业在金融能力方面确实是缺失的;第三是中小企业在金融的理解方面还存在一定的差距。

所以对中小企业来说,成就下一个30年最重要的就是金融力的提高,中小企业存在更强烈的金融需求。

谈起普惠金融如何支持中小微企业发展? 宣信公司创始人、CEO唐宁在《普惠金融的中国实践:技术驱动变革》白皮书发布会上提出:中国

的普惠金融主要分三个阶段,分别是信用获取和建立、多样化金融服务和能力建设三个进程。

对此,刘澜以翼启云服为例介绍,第一阶段从最基础的中小微企业信贷开始,解决基于供应链或者产业链上中小微企业信用获取、信用建立和资金的获取。通过监控企业的订单流、库存、物流、信息流和资金流,形成基于大数据、云计算技术的征信和风控体系。

第二阶段,为中小微企业提供多样化的金融服务。在翼启云服现有供应链金融产品翼启融、产业链金融产品商超贷、企业财务管理产品指尖报销、横跨企业资金端到财务管理端

的现金罗盘及财务共享服务。

第三阶段,提高中小微企业金融能力,利用自身在大数据、云计算等方面技术积累和实践,围绕财务管理能力,整体提高企业的金融力。

“翼启云服区别于围绕电商封闭生态圈的模式,它是一个开放的系统。多方参与进来的目的只有一个,为客户带来更好的体验。”刘澜在演讲中透露,翼启云服将宣布与综合旅游服务平台真旅网达成战略合作协议,双方未来将在包括旅游行业供应链金融服务、消费金融等方面进行深度合作,合力搭建旅游行业供应链新生态,进一步促进消费者完成旅游消费升级。

钱牛牛: 用科技提升金融效率

■ 本报记者 崔敏

随着互联网和科技的快速发展,金融科技正在掀起一场金融革命。越来越多的企业布局金融科技,利用科技驱动风控,提高金融服务的安全性和效率。

品牌升级 “轻装上阵”

两个月前,钱升钱宣布进行品牌升级,原品牌“钱升钱”将升级为“钱牛牛”,并专注科技风控与智能模型,持续提供智能化金融服务。

资料显示,钱牛牛成立于2014年的互联网金融平台,在成立的当年9月就获得知名机构蓝驰创投1000万美元的A轮融资,2015年11月,该公司又获得由元璟资本领投、蓝驰创投跟投的千万美元B轮融资。钱牛牛同时也是中国互联网金融协会首批会员单位和上海互联网金融协会会员单位。

正因为科技金融的高效和安全性,钱牛牛的优势渐显,成立2年时间就获取140万移动用户,而这家科技金融公司仅有员工200多人,与动辄上千人的互联网金融公司相比,真正实现了“轻装上阵”,这就是科技带来的裂变。

品牌升级的同时,钱牛牛公布了与腾讯云合作推出的纯模型化云风控系统“元方”,钱牛牛的反欺诈识别全面升级。据介绍,该系统以海量数据为基础建立评分模型,通过腾讯云“天御”引入基于腾讯全网社交数据的反欺诈结果,结合电商、银联、平安以及同业黑名单等关键数据源,为钱牛牛的三大类资产提供纯线上风控审核,并将数据结果反馈给各大反欺诈系统,实现数据互通。

此外,钱牛牛发布了三大资产端业务:钱包式即时现金贷业务品牌贷上钱、基于线下消费场景(医美、装修、美容、婚纱、早教等)的刷卡消费式贷款业务品牌快分期、基于经营需求(中小微企业主)的柜台式贷款IPC小额信贷。

金融科技三大要素

钱牛牛CEO倪抒音分析:“钱牛牛始终在做基于个人信用的评估和打分模型,优势也是来自于强大的科技基因。并且我们现在所拥有的是芝麻信用的底层数据、百度的数据和腾讯的数据。”

倪抒音进一步解释,钱牛牛的业务重心更偏资金端,随着技术能力越来越强大,加上纯线上风控系统“元方”对资产端高通过率、低逾期率的贡献,钱牛牛更适合用科技的手段解决金融的效率问题。“‘钱升钱’给人的感觉还是太偏‘理财’范儿,不足以表达智能科技金融平台方面的优势,于是同步做了品牌升级。”倪抒音说。

业内人士分析,钱牛牛品牌全面升级后更符合科技金融的定位,未来的业务主线也逐渐清晰。对于金融科技来说,最重要的是科技、数据、风控,并且这三大核心要素互相驱动来提升金融服务的效率和安全性,也为客户带来更好的金融体验。而钱牛牛也正在从这三方面全面发力。

资讯



智慧渠道领袖峰会首推“互联网+”模式

由渠道网络研究院主办的智慧渠道领袖峰会暨2016金锐奖颁奖典礼日前在山东济南隆重举行。会上多年合作伙伴搜狗与艾瑞集团共同探讨新移动互联网格局下网络营销的策略与变更,为创业者及加盟商开拓新思路。易到用车与七维科技也给予鼎力赞助。本次峰会正式发布78创业好店产品,意味着78.cn创业商机网对整个移动+网络招商大行业认知的升华,同时将以更多精力关注品牌项目的打造,深度解决网络平台差异化问题,进一步强化诚信招商的价值。(刘天天)

兴业银行北京分行探索养老金融服务

兴业银行北京分行一直探索如何将基层金融服务和中老年人的养老问题以及社区活动有效结合。近年来其不断与北京老龄办、北京电视台、社区居委会、医院、商业机构、养老服务机构建立长效合作伙伴关系,为中老年客户提供更加精细的增值服务。

据悉,兴业银行北京分行升级北京重点三甲医院的指定专家、指定时间预约挂号服务,并积极与北京双井恭和苑、海口恭和苑,以及北京诚和敬旗下英智老年公寓、厚乐居、清濛养老等休闲养老机构开展合作,帮助中老年人解决退休后的养老难题。兴业银行北京分行相关负责人表示,截至2016年9月,兴业银行安愉人生俱乐部会员注册人数超过10万户,VIP会员客户7.3万户,管理综合金融资产余额已达410.19亿元,占全行综合金融资产总额的53%。北京地区“安愉人生”会员人数超过1万的支行有17家,“安愉人生”服务内容更加丰富与精彩,助力中老年客户实现真正的“老有所乐、老有所为、老有所医、老有所保、老有所养”。

总策划:左振乾 主编:李海权
副主编:何芳 执行主编:张艳蕊

观察



激活民间投资要先降低行业门槛

■ 谢诗晓

近年来,各级各部门高度重视激活民间投资潜力,不断削减审批权限,提高行政效率,放宽投资限制,为民间投资创造了良好的环境,民间投资对全社会投资的贡献逐步提高,成为推动社会经济发展的重要力量。

笔者调查发现,民间投资虽然有了空前增长,但仍存在四方面制约因素亟待解决。一是民间投资领域的受限。部分行业领域市场准入门槛较高,形成了产业进入壁垒,限制了民间资本的进入广度和深度,同时民间投资仍受某些政策限制。二是民间投资项目审批程序较为繁琐。行政审批“玻璃门”、“弹黄门”等仍待进

一步打破。三是民间投资融资渠道不畅。以山东省临沂市沂南县为例,根据全县80家小微企业融资情况进行调查显示,90%以上小微企业的资金来源是自筹,通过银行获得资金的小微企业不足10%,微型企业比例更小。四是投资成本上升较快。由于受信息渠道不畅、市场信息不灵、前期调研不足等因素影响,投资项目存在一定的盲目性,导致投资方向不准,需要强化引导。

为此建议,一是拓宽民间资本准入领域。逐步放宽民间投资的准入领域,为民间投资创造公平合理投资环境。鼓励民间资本通过独资、参股、联营、PPP等多种形式,进入基础设施建设,以及水、电、气、公共交通

等公用事业领域。建立一套完善的信息发布咨询体系,积极引导民间投资投向,有序利用民间资本,避免重复建设。

二是进一步简化审批权限。在做好已取消和下放审批事项落实与衔接的基础上,进一步规范政府审批制度,简化民间投资项目审批程序,完善联审联批工作机制,提高行政审批工作效率。

三是加大对民间投资融资的支持力度,建立和完善民间的信用担保服务机构,拓宽投融资渠道,切实解决民间投资融资困难的问题。通过扩大银行融资、发展小额贷款公司、设立创业风险投资基金、鼓励优势中小企业进行非上市股权融资和

海外上市融资、引进国内外大型融资租赁公司等途径和方式拓宽融资渠道。

四是加强对民间投资引导。切实做好民间投资的服务、指导和规范化工作,引导民间投资者正确判断形势,降低投资时间成本。

五是鼓励民营经济发展。优化营商环境,通过设立创业投资、科技创新引导基金,建立城市淘宝生态村,利用小微企业评级授信、品牌奖励和民营企业纳税大户“即征即奖”等方式,从市场准入、财税扶持、融资支持、技术创新、转型升级等方面,帮助扶持民营企业做大做强,提升民间投资融资水平。

(作者单位:临沂市委办公室)