

# 万亿移动支付痛点遭猛踩 互联网金融陷转化疑云

□本报记者 曹淑彦

移动支付已成互联网金融下一个“兵家”必争之地,不甘寂寞的各方诸侯也是你方唱罢我登台。腾讯凭一招接地气的“抢红包”上演了一出“珍珠港偷袭”,阿里按捺不住强调自己的江湖大佬地位,全面收购高德,欲推出“余额宝”二号……根据艾瑞咨询数据,2013年我国第三方移动支付市场交易规模突破万亿,同比增长7倍。难怪,就连小米也杀入移动支付,平安开玩移动金融平台。

不过,在互联网公司、金融机构、电信运营商、手机制造商等各方混战移动支付之际,免不了要面对一场高级“扫雷”。微信抢红包大潮过后留在沙滩上一地“痛点”,假红包、山寨陈光标、延迟到账,折射出移动支付爆发初期存在的隐患,诸如安全性不足、缺乏应用场景、用户黏性低、转化难等问题。

## “痛”态毕露 手机支付还是手机“扫雷”

就看谁能插准小旗。

微信红包大战对于华夏基金确是利好。据业内人士透露,很多微信用户抢了红包,就把红包里的资金购买了理财通,其规模可能会因此而大幅增长。然而,如果将微信理财通与余额宝相比,理财通规模增长还存在一个重要的限制:购买门槛。相较于其他渠道的同类型理财产品,目前微信用户的理财通购买额度依然很低,招商银行单笔单日限额3万元,工商银行单笔单日1万元、单月5万元,农业银行和建设银行的限额较高,单日可达50万元,而民生银行、兴业银行单笔单日最高只有5千元。

很多用户对理财通限额提出质疑,银行的限额是否为了防止大量资金快速从银行卡流出。有业内人士认为,有了余额宝的“教训”,银行限额可能也是考虑防止活期存款进一步流向互联网理财。从银行对微信的转入限额就能看出来,银行还是担心微信的支付安全,微信从属性上来看,仍是一个社交软件,因此有银行甚至下调了微信支付额度。

的确,移动支付的安全性尤为重要,虚假账号、手机木马、钓鱼网站等“并发症”成为投资者使用手机进行理财时最为关注的问题。

## 倒贴模式不可持续 “快闪”过后残留转化疑云

少;线下商户移动支付建设滞后,商户收单应用系统未实现整合、推广和普及等等。

金融分析师陈凯歌认为,微信支付在客户数量和使用黏性上不能和支付宝钱包相比,但在客户发展的速度和传播上胜过支付宝,一个是广度上占优,一个是深度上占优。应用场景化是互联网金融发展下一个阶段的趋势,目前可以看到的是,大多数互联网金融,如电商小贷、在线理财、支付、P2P、众筹、金融服务平台、互联网货币等,都还是在传统互联网的框架内做互联网和金融的嫁接,而下一个阶段,就需要把这种嫁接场景化,融入日常生活。支付宝钱包和微信支付在线下的市场竞争,以及平安壹支付的入场,对很多金融机构仍在摸索。

“红包热迅速退潮,很多用户解

除绑卡,互联网理财退下高收益神坛,

投资者就流向其他产品,表明移动互

联网的用户群黏性仍比较低。”业内

人士认为,目前,移动支付存在的问题

包括,个人客户规模不足,移动支付习

惯尚需培育;线上支付应用场景仍较



## 互联网理财收益节后集体回落 赎回效率差异大

□本报记者 曹淑彦

前互联网理财产品彼此间收益率相差并不大,但是在T+0赎回效率上却明显拉开距离。

有货币基金经理表示,春节前夕,往往存在提现需求,导致银行会出现一定的资金紧张,货币基金其主要投向均是银行的协议存款,因此节前货币基金能拿到较高的利率,从而维持较高水平的收益。春节过后银行间市场资金利率有所回落,加上2月新股发行很少,资金相对宽松,货币基金的收益率会陆续回落,不过,由于市场整体资金面偏紧,从历史情况来看,货币基金收益仍会维持在较高水平。

### 节后货币基金收益普降

春节过后货币基金整体收益率的确有所下降。同花顺数据显示,春节前最后一个交易日1月30日,货币基金整体的7日年化收益率均值为5.7%,节后首日降为5.53%,2月10日小幅上升至5.58%,收益率最高值也由年前的7%以上降至6.5%。

其中,与微信理财通合作的华夏财富宝货币基金,节前收益率曾冲击8%,1月30日的7日年化收益率7.29%,也处于较高水平,春节过后收益率逐渐回落,截至2月10日,7日年化收益率降至6.74%。不过,华夏财富宝在各类“宝”中仍然收益领先。与支付宝余额宝合作的天弘增利宝货币基金的收益率也出现小幅下降,由节前的6.36%降至6.23%。

从统计数据来看,有的货币基金春节前后收益率反差更大,东吴货币A的7日年化收益率下降超过4个百分点,目前只有2.82%,另有多只货币基金收益率降低超过1个百分点。除了货币基金,理财债基收益也纷纷跳水,大成月添利和易方达双月利在1月30日的7日年化收益率高达8%,而2月10日就已经降至6%左右。与之相比,华夏财富宝和天弘增利宝基金变化并不大。

### T+0赎回效率差异大

余额宝、理财通、零钱宝、百发等互联网理财产品挂钩的都是货币基金或理财债基,而此类基础产品收益率的下降,也必然带来互联网理财产品收益回落。目

尽管“宝宝”互联网理财产品均号称T+0取现,但却存在一定差异。据海通证券调查,到账速度最快的是汇添富现金宝,的确做到了分钟级别的实时到账;百度百赚利滚利的到账效率为20分钟之内;余额宝支持中信、招行以及部分城商行实时到账,对于五大行以及多家主流商业银行均为2小时内到账;理财通的效率相对更低一些,分不同时间段,其到账效率不一,其中最快的到账时间段为2-4个小时;平安银行平安盈无法给出具体到账时间,时效性有待考量。

## 互联网金融“马上”狂欢 银行尴尬应对

□本报实习记者 刘夏村

传统银行在2014年不得不面对的问题。近日,一位中型股份制银行总行人士表示,该行1月份存款流失近500亿元,在存款流失的背景下,该行在制定2014年信贷目标时不得不采取谨慎策略。这位银行人士表示:“新增贷款目标比2013年要少。”

### 传统银行尴尬“接招”

互联网金融已然动了传统银行业的“奶酪”,而银行亦不甘“束手就擒”,如何在这场互联网金融狂欢中分一份羹,已经成为不少银行思考的问题。

1月12日,工行电商平台“融e购”正式上线,标志着这家国内最大银行加快互联网金融市场布局。

一位银行业分析人士表示,银行建电商,不但可以让之前的信用卡积分客户转化成电商客户,

也可以通过电商平台提供银行的理财、融资等服务,增加客户的黏度。同时,银行也可以建立客户的大数据库,是一个一举多得的创新探索。

此外,传统银行亦开始对其理财业务进行创新,纷纷推出“T+0”的理财产品来应对类余额宝产品对存款的分流。2013年年底,平安银行与南方基金合作,推出了“平安盈”,该行客户可以直接通过网络开立账户实现购买该产品,资金账户并实现“T+0”实时转出使用。另据媒体报道,交行、工行等也与基金公司合作,推出了相关产品,建行也正在筹备代销渠道T+0业务的上线。

与此同时,面对互联网金融的“逼宫”,银行亦采取措施对“移动理财”的转入金额进行限制。银行的应对措施有些尴尬,媒体曝光,银行对“移动理财”的转入金额进行限制。

### 互联网金融“逼宫”

“现在余额宝真是深入人心,好多客户一提起理财第一反应就是它。”某国有大行理财经理张玉(化名)感慨道。事实上,受互联网金融的影响,已经让张玉感受到不小的销售压力。

“余额宝、理财通等产品收益均是来自其对接的货币市场基金,互联网金融跟热门社交平台结合在一起,极大降低了客户购买货币基金的心理障碍。”东方证券金融分析师金麟表示,由于银行的活期存款利率和货币市场存在4%左右的利差,这部分银行不愿意跟客户分享的收益现在通过互联网基金这一渠道迅速普及,活期存款大有被取代之势。

据不完全统计,目前市场上类余额宝产品已经多达20余只,其最主要的资金来源是银行活期存款,投资标的也是银行存款、债券或其他货币市场工具。据媒体报道,余额宝诞生半年多的时间内,已经有数千亿规模的银行活期存款被互联网金融“搬家”。分析人士认为,2014年互联网公司各种产品的推出对活期存款的分流趋势将更加明显。

事实上,存款大搬家正成为

## 对决混战并存 万亿移动支付硝烟四起

而2013年,Square和Paypal的移动支付处理量总和只有约500亿美元。

暗示“我是老大”之后,阿里近日宣布全面收购高德,有意完成其移动端的布局。在业内人士看来,这一步棋对于阿里未来实现移动支付与生活场景的有效整合至关重要。阿里表示,阿里集团拟以每股美国存托股票21美元的价格,对高德公司股票进行现金收购。交易完成后,高德将成为阿里巴巴100%子公司,并融合进阿里生态体系基础上发展。由此所带来的业务及运营模式的创新,将会让中国互联网更精彩。

业内人士分析,高德除了在地图导航上拥有超过3亿的用户,更重要的是将成为阿里在移动端不可或缺的一环。此前阿里已投资丁丁地图、美团

网、陌陌、快的打车和新浪微博等O2O相关产品,自己还有聚划算、口碑网、淘点点等本地生活服务产品,这些尚缺乏一个有效的整合点,而最合适的是地图。阿里入股高德后,双十一下促销,快的打车推广,高德地图均起到一定的效果。未来高德与上述的产品可以进行深度整合。尽管腾讯在移动端实力雄厚,但是商业模式仍需落地。

随着智能手机的普及,移动支付将成为各领域大佬们未来交锋的重要战场,就连小米也正式加入“扫街”行动。根据iResearch艾瑞咨询统计数据,2013年第三方移动支付市场交易规模已突破万亿,达12197.4亿,同比增速70%。2013年三季度移动互联网支付份额中,支付宝以78.4%处于绝对

优势,拉卡拉占11.5%,财付通仅占4.2%。艾瑞咨询认为,伴随着移动支付技术的发展,线下将成为互联网巨头、收单机构、运营商、银行等多方竞争的核心战场。

微信支付壮大之后,在移动端,可能会形成一场对决和混战并存的局面,阿里与腾讯两大巨头相互厮杀,而中国移动、中国电信、拉卡拉以及新加盟的小米则小范围内各自为阵。平安为代表的金融机构也火线加盟,旗下第三方支付平安付推出壹钱包,打造拥有社交、支付、金融增值等功能的移动支付平台。阿里的冠军宝座能否保住?涌起的各方支付势力是否会瓦解两大巨头的“垄断”地位?银行在活期存款保卫战之后是否会出击移动支付保卫战?一地悬疑。