

“虚拟信用卡”抢滩 互联网金融冲击加剧

网络巨头或颠覆传统金融生态链

□本报记者 高改芳 上海报道

“虚拟信用卡”冲击波

消息人士透露，第三方支付公司快钱将和国际机构合作，根据企业在快钱上的支付记录，针对企业客户推出信用支付。企业在境外也能享受这项服务。

“具体细节现在还不方便透露。产品会在4月上旬推出。”快钱相关负责人表示。

阿里金融事业部总裁胡晓明此前表示，即将推出的阿里“信用支付”是根据个人用户、小微企业用户在淘宝、天猫等上的交易数据，包括交易金额、收货地址等对用户的信用度进行评价，然后给出一个信用额度，也就是透支额度，一般在5000元以下。信用额度可在所有淘宝、天猫等的商户进行消费，通过手机支付，并享有38天的免息期。阿里信用支付将在4月中旬在浙江、湖南率先推出。

阿里金融将向开通信用支付的商户收取千分之八到百分之一的手续费，客户使用阿里信用支付时的透支资金由银行垫付。作为回报，支付宝将和银行利润进行分成。

值得注意的是，尽管胡晓明一再为这款金融新产品正名——“这属于个人消费信贷”，但“信用支付”运营模式和银行信用卡非常接近：要向商家收取手续费以覆盖成本；利润来源是客户的逾期罚息，罚息是基准利率的1.5倍。

业内人士表示，目前信用卡的优势在于能够提供大额透支资金。例如

客户购买汽车或者家庭装潢时，信用卡是首选。客户出国消费时，也会选择刷信用卡。

但是，当支付企业与国际机构、企业客户合作，解决了大额、跨境支付问题后，信用卡的上述优势将不复存在。而且线上信用支付不仅已经拥有了庞大的客户群，还免去了发卡、安装机具等一大笔费用。

数据显示，国内银行信用卡业务“跑马圈地”多年，拥有最大发卡量的工行信用卡也只有7000多万张，最早开拓信用卡市场的招商银行发卡量为4000多万张，其中活跃用户不足40%。而支付宝却拥有8000多万活跃个人客户。截至2012年底，快钱已拥有1.92亿注册用户。

阿里金融也更加了解个人、小微企业等的金融需求。胡晓明介绍，阿里巴巴已经根据企业的信用情况，为小微企业提供了基于互联网的随借随贷信用贷款服务。过节的7天假期里，就发放贷款近20万笔。分析人士认为，阿里的优势在于掌握了庞大的客户数据库，用户在淘宝和支付宝留下了详细的消费记录和个人信息数据，相当于拥有了一个属于自己的征信系统。

胡晓明称，阿里金融在某些应用领域已经实现了对银行“质的超越”。“金融当中最核心的就是风险管理能力。我们今天已经有这个能力去管控我们的风险。”胡晓明说。

金融业遭全面“入侵”

“支付宝的信用支付到底会对信用卡业务造成什么样的影响，我现在说不清楚。但我们也在和支付宝接触，觉得还是合作是主要的。”某股份制银行信用卡中心负责人对中国证券报记者说。

有银行业人士表示，对于“信用支付”这款新产品也许并没有所宣称的那样好。“有些技术问题他们甚至现在都没解决。”浦发银行移动金融部副总经理薛建华说。

“连阿里自己都没想清楚，更何况我们。”另一家位于上海的信用卡中心相关人士表示。

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇向中国证券报记者表示，支付宝的“信用支付”业务和信用卡业务一样，本质上属于银行的授信业务。只是支付宝主要针对个人消费者、小微企业等群体的金融需求。这部分授信业务在银行业务的“大盘子”里占比是比较小的。因此，短时间内信用支付不会对银行的业务、信用卡业务造成太大的冲击。但这个举动已经足够引起银行的警觉：互联网支付的趋势是非常可怕的。一旦人们将来习惯依靠网络来购物，通过网络来享受金融服务，那对银行的冲击是非常大的。

除了进入传统的银行业务，以阿里巴巴为代表的电商已开始向保险、证券等领域渗透。由中国平安、阿里巴巴、腾讯等股东合资设立的国内首家互联网保险公司——众安在线财产保险股份有限公司（众安在线）近日

获得了保监会“同意筹建”的批复。批复文件强调，众安在线是进行专业网络财产保险公司试点，业务范围限于互联网相关的财产保险业务，不设分支机构。

保险界人士分析，“三马卖保险”可以说在渠道上完全摒弃了保险行业的传统的银保、人海和电话战术，从产品需求到服务流程都依托于互联网。不设分支机构，是为了探索出一条全新的、精耕细作的业务模式。

包括中国人寿、泰康人寿、太平洋保险等在内的10多家保险公司都在淘宝上开了旗舰店。中国太平、中国太平2012年相继设立了太平洋保险在线服务科技有限公司、太平电子商务有限公司。人保财险、中国太平、平安车险、大地财险等保险公司均设立了专门的网销平台。

此外，去年12月27日证监会公布了《证券投资基金销售机构通过第三方电子商务平台开展证券投资基金销售业务指引征求意见稿》，第三方电子商务获准代销基金。基金业由此进入电子商务时代。目前，支付宝基金专区已有20多家公司上线，还有6家准备上线。

就连交通银行、光大银行等也在淘宝上开起了旗舰店，销售银行的理财产品、贵金属产品等。

这无异于一场金融业务的“渠道革命”。此前，保险、基金、信托等过去都依赖银行的销售渠道。现在却都把渠道重心转移到网络平台。

金融生态链面临重大变局

中国证券报记者获悉，得知支付宝要推出信用支付，某知名股份制银行信用卡中心的业务主管们连日来一直在开会研究此事。“支付宝的做法不仅会对信用卡业务，对整个银行卡业务都会有很大影响。”该信用卡中心相关人士表示，信用卡中心密切关注着支付宝的一举一动，并积极接触支付宝，希望在竞争中找到合作机会。

阿里金融事业部总裁胡晓明表示，阿里巴巴集团不会办银行，也不会成为银行。阿里巴巴更喜欢搭建一个平台，让更多的金融机构接入这个平台。

“第三方支付跟银行之间的关系，就像百度、腾讯跟电信的关系一样，这是我们自己定位。我们必须依靠银行的基础建设来做增值业务，我们必须在业务上本身跟银行有明确的差分。”快钱CEO关光说。

但金融界的领军人物们显然已经感觉到了来自互联网企业的压力。招商银行行长马蔚华在谈到未来可能和阿里金融等的竞争时，表示“压力很大”。中国平安董事长马明哲更是在一次平安的内部讲话中直言，平安未来最大的竞争对手不是其它传统金融企业，而是现代科技企业，如腾讯和阿里巴巴等。他们拥有进攻型的

企业文化、反应敏捷的组织体系、先进的网上金融技术，以及粘连度极高的庞大用户群。他们一旦得以突破政策限制，将快速抢占市场，对传统金融生态链形成势不可挡和毁灭性的冲击。科技发展带来的变化是颠覆性的、革命性的，对银行维持了200多年的旧模式，对整个金融生态链，对几乎所有市场，所有消费者，科技的冲击，都是势不可挡的。

中国社会科学院信息化研究中心秘书长姜奇平认为，支付行业本身虽小，但它是未来经济走向的一个关键“道岔”。“道岔”往哪边搬，经济的列车就可能沿着被锁定的路径往哪个方向转。支付具有金融和信息双重属性，应该按信息化带动工业化的思路确定支付标准。因为随着互联网发展，支付产业的重心会日益从金融主导的清算结算，向非金融主导的数据增值业务方向转变，后者一旦超过50%，整个行业就会从金融业为主，变为信息业为主。据了解，美国已出现了“纯网络银行”，无网点、无ATM，节省人力与机器维护成本，甚至无信用卡、无支票本。

在由金融业为主向信息业为主转变的过程中，所有的金融机构都必须直面这场不可回避的潮流冲击。

支付宝、快钱等即将推出针对个人和企业用户的“信用支付”服务，即根据以往的支付记录，客户可以在一定信用额度内先透支再还，快钱针对企业的“信用支付”甚至能在境外完成。由于并不向用户发卡片，凭借支付账号就可以使用，因此被称为“虚拟信用卡”。有业内专家认为，目前国内银行的信用卡业务一直处在市场推广期，尚未实现全行业盈利；未来在“虚拟信用卡”冲击下，信用卡业务的处境或许更加窘迫。

阿里金融宣称已经掌握了风险定价这一核心技术，其金融信贷产品将实现对买家和卖家客户群的全覆盖；快钱等第三方支付公司早已为企业提供合同质押融资等金融服务；腾讯、平安、阿里巴巴合作开展网上保险销售……这些变化更深层次的意义或许在于，传统银行行业的概念正在被颠覆，传统金融生态链面临重大变局。



GETTY图片

应对移动支付挑战 银行力推手机银行

□本报记者 高改芳

面对来自电商、第三方支付公司强劲挑战，银行也不断推出网上支付、手机钱包等创新应用。

浦发银行移动金融部副总经理薛建华日前在浦发银行2012年度业绩说明会现场拿出浦发和中移动合作开发的NFC（近距离无线通信技术）手机。薛建华表示，浦发手机银行已经打通了从手机到SIM卡的全部流程，已进入上市之前的内部市场测试阶段。

各家银行实际上早已意识到了未来移动支付的重要性。作为移动支付、互联网支付的另一条路径，多家银行已经在和中移动等电信运营商合作。

今年2月初，招商银行和中国移动签署战略合作协议。根据协议，双方将在移动支付、市场渠道、集团客户三方面进行合作。其中，移动支付包括手机支付业务开通、充值、退款、资金结算、系统对接及开发、渠道合作、积分兑换、营销资源共享等。合作模式是基于NFC-SWP模式（即安全模块存储在SIM卡中），用户可以

通过NFC手机钱包客户端下载招商银行的借记卡、贷记卡、电子现金等金融服务，包括空中充值、圈存充值、现场POS机消费等。NFC手机客户端在2013年2月底前完成测试，具备上线条件。

实际上，银行通过和中移动合作更深层次介入移动支付的行动早已开始。2010年3月，中国移动以398.01亿元收购浦发银行增发的逾22亿股、20%股权，成为其第二大股东。分析人士认为，中国移动入股浦发银行，有望在整合资源后着力推进“3G手机支付业务”，这将提升市场对国内3G业务发展速度和前景预期。去年6月，中国移动与浦发银行在上海合作推出四款移动金融创新产品：手机汇款，全网客户话费代缴和生活缴费，中国移动浦发银行联名卡和演进产品NFC技术的手机。

到今年3月的业绩说明会，浦发银行已经拿出了可以手机支付的成熟商业样机。

浦发银行移动金融部副总经理薛建华拿的三星样机，是按NFC13.56MHz标准研发的可以近距支付的手机。他介

绍，这款定制手机产品有望在今年二季度上市。

薛建华透露，目前浦发的手机支付产品还未覆盖所有手机产品，仅适合电池后盖板有天线的手持设备，比如NOKIA、三星一些新款产品。而浦发与中移动的合作并不具有排他性。上述NFC手机支付产品，浦发也在和联通洽谈，下一步或将手机支付产品覆盖到联通用户。

对于支付宝即将推出的信用支付产品，薛建华回应说：我知道他们在做什么，有些技术问题支付宝甚至现在都没解决。在这个市场上不存在只有第三方支付公司能做，而银行做不了的事。同样也不存在只有银行能做而第三方支付做不了的。大家还是要合作的。”

第三方支付公司快钱CEO关光认为，商业银行要从原先以抵押品为核心的经营模式，转变成对风险的定价，就是对投资回报的定价。定的准就能赚的多。在利率市场化的情况下，银行只有一条路走，就是加大对风险的定价能力。第三方支付公司在这个过程中对银行未来的转型是可以有所帮助的。”

记者手记 金融被网络撞了一下“腰”

□本报记者 高改芳

2005年第一次见到马云时，他的淘宝、支付宝才刚刚起步；那时马云就对记者笑言，淘宝以后有可能会发展成银行。

短短8年，淘宝已经成为很多人生活中不可缺少的一部分，支付宝已经被大多数人接受，甚至觉得比信用卡还好用，也如马云早先预言的那样更像银行了。

互联网改变了人们的生活方式，也改变了金融业态，马云让这种改变更中国化。

快钱CEO关光去年对记者做过如此描述，信息技术对传统行业的渗透或者经营方式的改变是彻底、颠覆性的。当信息技术遇上传媒，那就是微博等新媒体的诞生；当信息技术遇上零售业，那就是淘宝、京东；当信息技术遇上金融服务行业，那么金融服务的形态也会发生根本性变化。

很久以前，人们进行交易的时候，都是使用金属货币。出现纸质契约，即纸币以后，出现了真正的金融革命。纸质契约的信息化、电子化，会出现再次的革命，通过网络实现所有的支付性行为、电子化管理，影响将是深远的。

也许经过100年、200年，最后纸币会走向消亡。”关光这样描述信息技术带来的金融业变革。

我们或许看不到纸币消亡的那一天，但这场新的金融变革已经实实在在地感受到了：移动支付代替传统支付、P2P（即个人对个人）贷款代替传统存贷款……互联网金融的这两大趋势正在沿着数据的路线迅速瓜分商业银行的市场。

最近有报道称，马明哲经常说，银行的人是躺着吃饭的。躺着吃政策红利，没有理由做不好。

但实际上银行的两大先天缺陷注定其在信息化浪潮中受冲击最大：无法提供跨行服务；产品过度标准化，没法细致到为每个客户提供其需要的定制服务。于是，支付宝快钱、财付通等第三方支付公司，实际上是网络金融公司，迅速壮大。因为他们手中有核心资源：客户的全面数据。

由于银行一直是传统金融业的中心。能否通过政策保护来减少信息化对银行的冲击，比如禁止第三方支付公司开展信用支付业务，或者提高民营支付公司的准入门槛？答案恐怕是否定的。

关光在内部讲话上多次表示，谁来决定这个市场发展或不发展？不是银行，更不是他本人，而是客户。客户的需求决定了什么业务模式能发展，什么业务模式能壮大，什么样的业务模式会衰败。政策什么的可以在一定程度上遏制企业，但没有办法遏制信息技术带来的金融业变革所产生的社会性需求。有需求，就得有人去满足，如果这个需求大到一定程度时，那就会冲破政策限制。既然无法阻挡，何不加入信息技术改变一切的洪流？

招商银行行长马蔚华说过，间接金融和直接金融很快可能就会被互联网这种金融形式所取代，招行要形成移动银行、终端银行、网络银行等渠道体系优势。当然这很不容易。尽管困难，这恐怕也是传统银行业自救的唯一路径。

在运营数据的网络金融与运营货币的传统银行的激烈对决中，金融市场份额的瓜分可能还是次要问题，互联网金融是一种不被少数专业精英控制的金融，市场参与者更为大众化。阿里金融事业部总裁胡晓明明确说，互联网金融的精神是平等、开放、共享。阿里巴巴欢迎所有的金融机构接入这个平台，共享平台数据。

尽管胡晓明的话可能有商业营销的成分，但其精神无疑是顺应互联网的发展趋势的，银行等传统金融机构首先要做的恐怕就是走出专业精英的光环，向开放、接地气的“大众金融”转变。

纪念中国基金业成立15周年 2013(第八届)中国证券投资基金业年会 The 8th China Securities Investment Fund Industry Summit (2013) 暨资产管理高层论坛 Top-level Forum of Asset Management

行业使命与未来挑战

2013年3月27日 中国北京

行业领军人物共襄盛举，对中国基金业15年成长发展作全面回顾与深刻总结。

展望未来，“泛资产管理”时代，中国基金业如何转型发展，实现做大做强战略目标？在“混业”经营背景下，各领域资产管理机构如何布局未来，重塑核心竞争力？针对行业关注的这些焦点和热点问题，2013(第八届)中国基金业年会将提供新的思路和视角。

年会主办：国务院发展研究中心金融研究所 联合主办：香山财富论坛 战略合作：青岛金家岭金融新区 美国普信集团 年会协办：华夏基金管理有限公司 银华基金管理有限公司 中国工商银行资产托管部 中国农业银行托管业务部 中国建设银行投资托管业务部 汇丰银行 年会支持：中国证券投资基金业协会 香港投资基金公会 年会承办：《中国证券投资基金年鉴》 《中国财富管理年鉴》 支持媒体：《中国证券报》 《上海证券报》 《证券时报》 《财资》 新浪财经 和讯网 金融界 东方财富网 网易财经 年会咨询：8610 85822148 邮箱：fund88@188.com 联系人：黄小姐