

抢红包撬动大棋局 互联网双雄掰手腕

传统行业挑战机遇并存

□本报记者 王荣



本版图片均为GETTY图片 制图/尹建

微信背后藏有金融蓝图

“微信红包只是一个春节期间应景的小产品，恳请大家理性看待它的出现。”1月28日，微信红包刚推出，其开发负责人、腾讯财付通产品总监吴毅就通过腾讯科发出了“警告”。

吴毅这番言辞如今看似“炫耀”。根据财付通的统计，除夕到初八，有超800万用户参与了红包活动，超过4000万个红包被领取，平均每人抢了4-5个红包。红包活动最高峰是除夕夜，期间1分钟有25万个红包被领取，甚至造成了理财通“堵车”。由于抢红包需要绑定储蓄卡，微支付新增银行卡绑定量激增，腾讯方面拒绝透露具体的数字。

在华泰证券的行业分析师看来，抢红包只是构筑支付场景的开始，通过战略合作国金证券、注资好买网、入股华南城等运作，腾讯也在快速全面布局。在支付场景背后则是一幅腾讯互联网金融蓝图，微支付作为支付工具和渠道，或有效应用于网上券商、保险与基金产品销售、P2P网络借贷等领域。

微信红包火爆之后，国金证券自1月28日连续4个交易日连续长阳拉升，4天累计涨幅达到

35%，涨幅远超板块中其它券商股。

“网络券商被视为腾讯下一个发力的重点。”分析人士认为，国金证券暴涨主要是由于其与腾讯将在网络券商、在线理财、线下高端投资活动等方面展开全面合作。合作期间，腾讯将向国金证券开放核心广告资源，协助国金证券进行用户流量导入，并提供证券在线开户和交易、在线金融产品销售等服务。

除了国金证券，腾讯于2011年支付3.8亿元人民币收购了益盟操盘手20.2%的股份，随即推出了腾讯操盘手。2013年4月，益盟操盘手的券商业务资格申请被证监会受理。分析人士指出，如果益盟操盘手的券商业务资格申请最终获批，腾讯便可借力获得经纪业务和投资咨询资格牌照，并上报证监会。而在民营银行之后或许就是网络银行以及电子货币，腾讯的O币可以购买腾讯的QQ会员、QQ空间、游戏中的游戏点券或游戏币等，仅限在腾讯生态圈流通和支付结算。随着腾讯开放平台的服务提供者越来越多，在网络银行中引入存贷利差和金融杠杆，O币或许将具备电子货币的功能。

在基金销售方面，目前华夏基金已与微信合作推出“理财通”，该产品推出第二天的存入

总额就突破10亿元。根据计划，汇添富基金、易方达基金、广发基金等也将紧随其后，而腾讯旗下财付通早已设有“理财汇”平台，用户可以通过财付通账户直接与博时、汇添富、南方等基金公司签约，从事基金投资理财。

保险业务方面，除“在线保险代销”以及在“QQ便民”频道下用户可直接在线购买保险业务外，“三马”合作创建了“众安在线”，在合作中腾讯主要侧重于社交网络推广应用，腾讯的网络服务、QQ号、微信号也被视为保险销售渠道。

2013年11月，财付通网络金融小额贷款有限公司正式成立。值得注意的是，腾讯、万科联手创立前海银行，该方案已获广东省政府同意，腾讯便可借力获得经纪业务和投资咨询资格牌照，并上报证监会。而在民营银行之后或许就是网络银行以及电子货币，腾讯的O币可以购买腾讯的QQ会员、QQ空间、游戏中的游戏点券或游戏币等，仅限在腾讯生态圈流通和支付结算。随着腾讯开放平台的服务提供者越来越多，在网络银行中引入存贷利差和金融杠杆，O币或许将具备电子货币的功能。

腾讯动了阿里的“奶酪”

微信红包的蹿红让阿里有些“恼火”，阿里巴巴集团董事局主席马云表示：“此次珍珠港偷袭计划执行完美。幸好春节很快过去，后面的的日子还很长，但确实让我们教训深刻。”

支付宝公司8日发布最新数据称，截至2013年底，支付宝实名用户已近3亿，其中超过1亿的手机支付用户在过去一年完成了27.8亿笔、金额超过9000亿元人民币的支付，支付宝由此成为全球最大的移动支付公司。

分析人士指出，平台效应、支付账号和支付场景是互联网金融乃至电商平台的三大核心要素。腾讯的优势是强大的平台效应，但支付账号和支付场景上远逊于阿里。可以预期未来腾讯将通过与国金证券合作、注资好买网、入股华南

城等运作快速构筑支付场景。

“电商和金融是阿里的核心。”上述分析人士指出，微支付以及微信平台上的公众账号和“精选商品”已动了阿里电商的“奶酪”。如果腾讯再发力金融，市场普遍关心，支付宝如何保持领先优势，阿里的后续将如何反击？

目前腾讯的互联网金融业务归属不同部门，而阿里小微金融集团独立于阿里巴巴集团，内部组织架构，人员配备已经到位。阿里小微集团在旗下已有天弘基金，并设有基金销售、保险销售等平台，还有面向中小银行的“聚宝盆”计划，更有小贷公司，并通过与东方证券合作推出资产证券化产品募资。

事实上，在微信红包推出前，支付宝就有“新年讨红包”的应用。滴滴打车和微信支付挑

头，在全国32个城市以“乘客立减10元、司机立奖10元”的返现方式推广手机支付；快的打车与支付宝在全国40个城市也推出了“乘客返现10元，司机奖励15元”的活动。

面对腾讯的社交平台，阿里推出了与微信类似的“来往”，并强化支付宝手机客户端的社交功能。分析人士指出，这些产品的社交功能主要是为防御，而非进攻。

事实上，在券商领域，台湾媒体日前报道的阿里巴巴正与台湾开发金控旗下凯基证券洽谈合资券商事宜。虽然凯基证券发言人予以否认，但是阿里涉足券商领域的传言众多，涉足券商或成必然。此前，阿里的相关负责人表示，如果P2P金融的风险得以控制，阿里也将涉足。

传统行业挑战机遇并存

在遭受互联网金融的全方位挑战。

最为尴尬的是移动电信运营商。分析人士指出，虽然三大运营商尚未公布春节期间祝福短信的数量，但从众多网友的言论来看，短信使用量或出现大幅下降。

另据了解，在美国等发达国家移动互联网第三方支付一般都是移动电信运营商们拓展的业务，市场份额主要掌控在这些企业手中。与互联网公司目前主推的在线支付不同，电信企业主导的NFC（近场支付）技术也不受限于通讯网络。只不过，国内三大运营商的手机支付业务进展缓慢。

分析人士指出，此次微信红包的火爆再次说明，互联网金融、移动互联网金融、大数据金融等新金融正在汹涌扑来，传统商业银行的三大主体业务：存款、贷款和支付结算中间业务都

培养用户阶段，通过双方的争夺可以培养用户手机支付的习惯，如果运营商能够抓住机会推出NFC服务，或能在支付领域分一杯羹。

数据显示，目前，支付宝的移动用户为1亿左右，微支付的用户数量虽未公布，若以市场人士预估的2亿左右，目前两者之和仅为3亿用户（不计算重合用户），而国内的手机用户总量是10亿。

分析人士指出，短期内，互联网金融对传统金融冲击最大的领域在于通道业务，比如券商零售经纪、保险个险和P2P网络借贷等，因此对于传统金融机构，要想应对互联网金融的冲击，一定要突出人的作用，不断能够突出人的作用的业务和产品。

互联网金融来势汹汹

银行加速拓展网络平台业务

□本报记者 陈莹莹

尽管人们对互联网金融的发展壮大早有预期，但微信和支付宝在2014年伊始推出的“抢红包”还是让传统银行措手不及。

业内人士预计，随着互联网金融产品的不断创新和壮大，传统银行业的资金成本会提升，2014年银行业绩将受到不小冲击，整体盈利增幅可能跌至“个位数”。在互联网金融大潮中，银行这一传统金融业态亟需重塑业务定位，同时加强与互联网企业的合作。进入2014年，不少商业银行纷纷加大了微信银行、微博银行、网络贷款等领域的投入，积极探索网络平台业务的新模式。

今年银行业绩难乐观

2014年春节期间，从余额宝和理财通的互联网理财“吸金”之争，到滴滴打车和快的打车砸钱数亿“请全国人民打车”的战火，互联网金融两大巨头的激烈竞争几乎撇开了其他所有的机构。

业内人士表示，各种互联网金融创新产品的诞生，使得互联网企业以几乎零成本在极短时间内获得大量的沉淀资金，并在很大程度上导致银行存款“搬家”。互联网金融将对银行业未来的资金成本产生较大影响。因此，受到流动性挤压以及互联网金融迅速壮大的冲击，上市银行2014年盈利增速恐跌至“个位数”。

野村证券（除日本外）区域银行研究联席主管及董事总经理冯哲认为，2014年对上市银行来说将是非常艰难的一年。“尤其是小微企业贷款，一般银行成本收入比下不来，但电商在盈利、成本上有很多优势。”

交通银行首席经济学家连平认为，尽管当前互联网金融对银行冲击有限，但未来影响会逐步加深，包括零售银行业务面临冲击，银行转型压力增大；互联网金融助推利率市场化，迫使银行抬高资金成本；互联网金融颠覆传统金融模式，改变金融格局。连平预计，2014年上市银行整体盈利增速将进一步放缓，预计行业净利润增速可能降至8.3%左右。

招商证券金融行业首席分析师罗毅认为，2014年上市银行利润增长率在9.4%左右。长江证券分析师刘俊指出，2014年银行业绩增速将下滑至个位数，经济基本面、资金面、政策改革面短期内均看不到明显

记者手记

打车软件“烧钱”抢市场

□本报记者 李阳丹

用App打车，不但方便省钱，短途甚至还能赚钱。”春节期间，北京某报社记者的小高兴地跟老家的亲朋好友分享在北京的打车经历。自从滴滴打车和快的打车推出补贴奖励计划以来，不少乘客和司机通过“双重支付”的方式“套”到了两家打车App的补贴。

作为IT记者，小高一直关注移动互联网的各种动态，对这些“好事”自然也不会错过。

不过听说年后打车补贴就会取消了，以后打车又恢复原价啦。”小高不无遗憾地说。

“你那还用这些打车App吗？”一位朋友问。肯定还得用，毕竟很方便。特别是有时晚上加班，可以先叫到车，车到楼下再动身，不用大冷天在外面拦车。还有，如果绑定信用卡，相当于用信用卡打车，省了现金，一月一还，平常打车哪能用信用卡啊！”小高说起App打车的体会，让长期待在小县城的朋友感觉大开眼界。

眼看春节假期结束，小高为了在家多待一天，同时也为了省钱，买了半夜12点到京的机票。家里人责怪她买的机票时间太晚，担心她到北京后打不到车回家会不安全。小高却一点也不担心，因为有打车“神器”。

原来，小高通过去哪儿网买好机票后，又使用了该网站内置的“接送机”功能。乘客可以包车，也可以叫出租车。包车价格最低138元，出租车则打表付费。小高盘算着，春节期间机场高速免费，而去哪儿网默认通过滴滴打车叫车，微信支付还能剩下十元，加上小高住在北京北部，打车费用一般在100元左右，包车显然不划算。她最后选择了抵京后的出租车接机功能。随后，小高收到手机短信提示：“为了避免航班变化给您的接机订单造成影响，我们会在航班起飞后将订单信息告知司机，并在航班抵达时通过短信告知您预约结果。”

小高觉得这样的安排很合理，只是有点担心会不会没有司机接单，不过，这一担心在小高随飞机降落首都机场并打开手机后立刻

消失了。小高在开机后第一时间收到短信通知：您预约从首都机场到XXX的接机服务已为您分配司机，姓名章XX，电话XXX，车牌号BXXXX。建议您尽快与司机联系确认乘车地点，本次服务由滴滴打车服务商提供。”

不一会儿，小高就接到章师傅打来的电话，约定在出发口接机。虽然这不符合首都机场规定，但章师傅说春节返京高峰打车人多，又是大半夜，应该没有问题。小高顺利地坐上出租车，又跟章师傅聊起了打车App。章师傅说，他同时安装了滴滴打车和快的打车，在奖励期间，他每天都尽量先用软件接活，奖励次数用足，再揽街边拦车的活。对于在街边拦车的乘客，章师傅还会向他们推荐打车软件，介绍用App打车的好处，不少乘客都表示愿意尝试。

奖励期就快结束了，您还会继续用打车软件吗？”小高向章师傅抛出自己曾被问到的问题。当然用啊，现在他们这么一补贴，用打车软件的人就多了呀，以后估计在街边拦车的人都很难看得见啦，不用怎么拉活。”小高想起自己曾和滴滴打车管理团队的一位人士聊到培养用户习惯的问题，该人士说，很多使用滴滴打车的用户一般是在打不到车的情况下才想起用滴滴叫车，而他们的目标是，让用户形成只要打车，就一定先掏出手机用滴滴叫车的习惯。

眼下，互联网巨头烧钱培养用户习惯的做法已经初见成效。以滴滴打车为例，根据腾讯方面公布的数据，从1月10日至2月7日，微信支付的打车订单总量已突破500万单。在春节期间，滴滴打车全国单日订单突破100万单，7天平均日增幅约10%，其中微信支付订单比例为68%。腾讯公布的截至1月26日的数据显示，使用滴滴打车的全国司机数为40万人，乘客达3000万以上，全国共有33个城市支持微信支付打车费。滴滴打车全国日均订单70万单，其中微信支付订单超过48万单，接近订单数的70%。北京地区用户数为630万，日均订单12万单。若按照奖励金额最大值计算，滴滴打车的奖励总额目前已超过1亿元。