

中国移动组建金融科技公司 运营商消费金融迎“玩法升级”

■本报记者 李冰

近年来,三大电信运营商金融布局呈现“你追我赶”之势。
12月18日,中国移动通信集团旗下中国移动金融科技有限公司(以下简称“中移动金融”)揭牌,主要业务涵盖融合支付、特色电商、金融科技三大板块。在互联网金融发展如火如荼的背景下,《证券日报》记者发现,三大电信运营商早已加入战局,消费金融或将成为三大电信运营商的下一个战场。

三大运营商:金融的“资深玩家”

目前,移动互联网的发展和大数据技术的应用不断深化,智能设备的普及给通信产业带来了巨大变革,电信运营商们也在谋求创新和多元化发展的破局。
近日,中国移动通信集团正式成立中移动金融,主要业务涵盖融合支付、特色电商、金融科技三大板块,是中国移动通信集团旗下的全资子公司,注册资本金10亿元。据悉,作为中国移动集团对外提供互联网金融服务的唯一主

体,中移动金融方面称将承担中国移动的互联网金融业务统筹、合作、运营及相关平台的统一建设的职责。
市场普遍认为,这是中国移动在金融领域深耕多年之后完成的一次“装备升级”。
有媒体统计显示,早在2010年,中国移动全资附属公司——广东移动以398亿元认购浦发银行20%股份,成为其第二大股东。2011年,中国移动旗下中移电子商务有限公司成为拥有第三方支付牌照的企业,之后推出了“和包支付”。2014年,中移电子商务有限公司获得公募基金销售支付结算牌照,正式获准开展“和聚宝”基金理财业务。2016年,中国移动入股仁和人寿保险公司曲线入局保险领域。
除中国移动外,其他两家运营商在金融领域也早已深耕多年。其中,中国电信在互金领域布局相对比较完整。2011年,中国电信股份有限公司全资子公司——天翼电子商务有限公司就推出了独立品牌“甜橙金融”。资料显示,甜橙金融以互联网金融业务为主,已拥有支付、财富管理、消费金融、征信等相关业务。资料显示,目前甜橙金融整体

交易金额超过8000亿元。累计用户数达5亿人,月活用户4000万人。
对比其他两家运营商,中国联通的金融布局稍晚,但动作迅速。2011年,中国联通获得支付牌照,推出互联网金融产品“沃支付”,随后又与招商银行合作组建招联消费金融,此后相继布局消费金融、供应链金融、互联网理财、融资租赁等领域。
《证券日报》记者发现,三大电信运营商的互联网金融布局中,出奇一致的都将支付领域放在了重要位置。有业内人士认为,将互联网金融、移动金融作为切入点,这表明电信运营商面对竞争正在积极寻求转变。

低成本获客成运营商最大优势

从用户的角度而言,在运营商提供的服务场景中,在线缴纳话费应用最为频繁,若运营商能够有自己的支付通道,就能为更多金融衍生业务铺路。目前来看,中国电信、中国移动、中国联通都将支付作为桥梁和入口,布局扩展金融业务。
中国移动旗下的“和包支付”就是

一个最好的例子。公开资料显示,目前和包支付年交易规模已突破2万亿元,用户规模突破2.6亿人。据悉,和包支付以手机号码为纽带,聚合了包括通讯、支付、金融、会员、信用、证件等多重账户,可为用户提供不同的支付场景。
中国联通的支付产品则是“沃支付”,目前市场普及度也相对较高。据悉,消费者可以通过沃支付旗下沃钱包的客户端,接受各类民生支付及消费信贷等互联网金融服务,同时沃支付也为政企用户提供一体化资金解决方案。
相较于中国移动和中国联通,中国电信在金融领域的布局更为积极完整。有报道显示,中国电信旗下翼支付业务目前已经覆盖至全国近400个主要城市,注册用户数达5亿人,月活用户数超过4000万人,累计发展1000万商户,其中中国快消连锁与特许连锁前100强商户的覆盖率超过60%。
有业内人士认为,“丰富的支付场景是提高客户活跃度的有效途径,运营商凭借医疗、教育、政务等行业资源优势,在支付场景的拓展过程中比互联网企业更具速度和深度。未来运营商在支

付场景方面的覆盖情况值得期待。”
除了支付之外,种种迹象也在表明三大运营商在互联网金融领域布局仍在持续,且三家同时将目光瞄准了消费金融。有业内人士表示,“普通互联网企业发展金融业务用户需要付出巨大的成本。而与互联网企业在线上为获取客户疯狂烧钱的行为相比,运营商只需投入较低的成本就能将自身的存量客户进行引流转化。”
从中国移动刚刚成立的中移动金融的定位不难看出,中国移动未来希望在消费金融领域有所作为。而中国电信旗下甜橙金融已与蚂蚁花呗、京东数科联合打造支付分期新玩法,为推进消费金融和普惠金融发展,拓展普惠消费场景做出了创新尝试。
中国联通在消费金融领域也不断加码,日前中国联通对外发布公告称,联通运营公司拟与合营方招商银行共同对招联公司进行增资,联通运营公司和招商银行各投资人民币10亿元。而招联消费金融是经中国银保监会批准、由招商银行与中国联通共同组建成立的消费金融公司,旗下拥有“好期贷”、“信用付”、“零零花”三大产品体系。

私募调研行系列之五

翼虎投资余定恒:未来十年将是股市最好的时期

■本报见习记者 王小康

以“逃顶”著称的深圳市翼虎投资管理有限公司(以下简称“翼虎投资”),其表现出来的数据和公司名称都给人霸气干练的感觉。此次《证券日报》记者拜访翼虎投资的创始人兼董事长余定恒发现,比起成功的商人,余定恒更像一位温文雅的大学教授,其对中国证券市场的发展历程也有着独到而又深刻的理解。
对于即将到来的2019年,余定恒认为要到下半年才能见到基本面好转。不过他对中国股市的未来很有信心,其特别强调,“这轮经济调整完之后,未来十年股市将是最

好的时段。”

自下而上 精选龙头

作为深圳老牌私募,翼虎投资成立于2006年11月份,其核心管理团队平均从业时间超过20年,通过券商资管、市场派、公募基金背景的组合,使公司在价值判断上具有多元化的特征,能够从对应对市场变化。
目前,翼虎投资管理着18只阳光私募产品,总资产管理规模近40亿元。对于公司今年采用的策略,余定恒介绍是自下而上,精选行业龙头。“我们的风格是价值成长型投顾,重点关注的行业在科技、消费、医药、先进制

造等4个方面。”

具体来说,在科技股领域,余定恒一直看好云计算、TMT、5G等行业;消费看好必消费品;制造业则是新能源汽车产业链上的部分公司;医药领域看好医药服务和医药商业,这两个行业和宏观经济关联不大,受政策调控影响较小。
不过,虽然公司在策略上维持着以往一贯的稳健风格,今年以来A股市场“跌跌不休”,也让擅长稳健路径投资的余定恒表示比较“艰难”,市场信心不足。
他认为,虽然借助相关政策的调控,市场流动性在改善,但是基本面仍然呈现下滑态势。未来将是政策和基本面互相博弈的状态,市场将一直震荡,并可能持续到明年一季度。

而谈到如何在今年的情况下规避风险时,余定恒表示,由于是系统性的风险,主要还是在控制仓位以及选股方面,要规避政策指向调控的品种。

权益类市场被严重低估

艰难的2018年即将过去,对于马上就要到来的2019年,余定恒比较看好。他表示,等到2019年基本面见底、政策加码,就会平衡市场。同时,未来中国将是存量市场为主,更多要看产业链当中的话语权。市场调整将主要集中在三个方面,一是随着上游原材料价格调整到位,下游利润随之上涨;二是随着地产调整,租金水平、购

房成本下降,提升其他消费水平;最后是随着国企利润回归合理,民企利润将有提升空间。当这三个调整到位,全社会的成本下降,利润将随之上升。
在余定恒看来,权益类市场在中国的金融体系当中是被严重低估的,这就意味着未来将要纠偏,会回到合理均衡的比值上去,所以股市将更有机会。
对于出现这一现象的原因,余定恒解释主要由两个因素造成:一是中国前十年快速发展需要大量投入,而资本市场的融资效率低于银行体系,因此在这一阶段未能大力发展;二是制度性和结构性问题。不过,余定恒表示,“当这轮经济调整完毕,未来十年将是股市最好的时期。”

金融快讯

京东“北斗七星”零售信贷规模超百亿元

本报讯 近日,京东数字科技副总裁、金融科技事业部总经理谢锦生指出,从市场竞争和企业的盈利能力提升的要求来看,产业数字化升级是刚需。
他指出,产业数字化有两个基础,一是数据和技术能力,一是产业的 know-how。以金融行业为例,如果企业服务提供方不了解金融企业的运营规则,或者对监管的要求不熟悉、不理解,实际上没办法对金融行业提供服务的。“如果没有对产业的深刻理解,再好的技术也发挥不了作用。”
据悉,基于对不同类型银行需求,京东数字科技在今年年初推出了业内首个贯穿零售信贷业务流程的产品“北斗七星”。截止到11月份,已有超过100家金融机构与“北斗七星”签订了合作协议,已上线的机构达到40家以上,产生的信贷资产规模超过百亿元。
据了解,京东数字科技与潍坊银行合作的“一咻·V京贷”已在京东金融App上的零售信贷平台上线,后续产生的信贷资产还可无缝对接到智能资产处置和ABS服务中,极大提升了资产生成和流转效率。潍坊银行表示,和京东数字科技的合作,有助于银行方从1到1建立起线上信贷业务的系统能力和风控能力。
谢锦生表示,除了金融之外,京东数字科技将继续深耕城市、农牧、校园、传媒等领域。
(李冰)

欢迎关注 证券日报芬客你好



编辑 闫晶凌 制作 连景
E-mail:zqbjrjg@126.com 电话:010-82031775

“数据带来成长” ——宜信普惠,资产数字化背景下小微企业发展及服务现状分享会于杭州召开



小微企业服务调研团参观二维火公司



宜信公司创始人、CEO 唐宁作主题演讲



“数据带来成长”分享会现场

12月16日至17日,“数据带来成长——资产数字化背景下小微企业发展及服务现状分享会”于杭州召开。中国国际经济交流中心学术委员会副主任、中国开发性金融促进会普惠金融工作委员会委员学术指导小组组长、国家开发银行原副行长刘克崮,国务院发展研究中心金融研究所原所长张承惠,工信部中小企业司原巡视员狄娜等关注小微发展的专家、领导受宜信公司之邀,共同前往浙江杭州二维火总部,以餐饮小微企业发展为例进行了考察调研。宜信公司创始人、CEO唐宁,宜信普惠商通贷总经理孙萌,以及来自全国各地的30余家媒体记者一同,共同就高效服务小微企业,打造创新的普惠金融模式展开深入探讨。

资产数字化 让数字普惠金融有的放矢

近年来,数据技术的日趋成熟和企业资产数字化的发展趋势,为数字普惠金融提供了先决条件。此次活动走访的宜信普惠小微金融—商通贷的合作伙伴二维火,便是基于SaaS为餐饮零售业提供智能化解决方案的服务平台。在开场致辞中,二维火首席战略官李乐东向来访嘉宾介绍,自2006年成立至今,二维火已积累了40多万商家用户,覆盖了消费者超过2亿人。“二维火在为小微商户服务过程中产生了大量后台数据,我们始终在与合作伙伴一起针对累积的数据资产进行深度分析,挖掘小微商户的需要,给他们提供更高效的服务功能。”
谈及双方的合作,宜信公司创始人、CEO唐宁在主题演讲中强调,宜信普惠一直在寻找像二维火一样,能够深入触达中小微企业的合作伙伴。“二维火能够把客户管

理、进销存数据、上下游合作伙伴等交易信息,商户的运营信息数字化,大幅降低了小微金融服务的信息不对称,为数字普惠金融提供友好的环境。”
新经济作为新时代的表象,正在通过新金融,推动整个社会的发展。新经济的发展,也呈现着区别于传统经济的新特征。“像二维火这样的科技创新企业和小餐馆这样实现了数字化的小微企业,没房没地,无法做抵押和担保,甚至科技创新企业的成长周期还很长,现金流有不确定性。他们需要的是长期的、耐心的、不急功近利的钱。”唐宁判断,数字普惠金融和母基金将是解决小微企业融资难的两条根本之道。“新经济,数字经济要对应一些新的金融形式,是银行为主的传统金融之外的金融形式。一个是债,一个是股;数字普惠金融,以数字化资产为基础,利用大数据风控分析小微企业的运营情况,解决信息不对称,用债的方式支持小微;而母基金,用股权投资的形式,能够解决十年以上长期资金注入到中国的新经济科技创新。”

对于数字普惠金融之于新经济的作用,以及宜信在普惠金融领域的实践,到场的调研专家们也给予了肯定和鼓励。中国国际经济交流中心学术委员会副主任、中国开发性金融促进会普惠金融工作委员会委员学术指导小组组长、国家开发银行原副行长刘克崮表示,“现实中大量存在的小微经济体过去没有从传统金融机构借到过钱。小微企业需要更多的关注,利用科技手段加大对小微经济体信息的收集和综合开发利用。”
国务院发展研究中心金融研究所原所长张承惠表示,“数字金融的发展,为解决小微企业融资难、融资贵问题提供了新的希望、新的路径和新的抓手。通过数据资产化,

中国际经济交流中心学术委员会副主任、中国开发性金融促进会普惠金融工作委员会委员学术指导小组组长、国家开发银行原副行长刘克崮发言

工信部中小企业司原巡视员狄娜发言

唐宁授予三位杭州餐饮商户“宜信普惠商通贷2018最具成长力用户”荣誉

国务院发展研究中心金融研究所原所长张承惠发言

宜信普惠商通贷总经理孙萌进行分享

“小微餐饮能力建设计划”宣布启动

发展金融科技,可以让金融服务融入到各种各样的场景,把金融机构和科技公司更好地结合起来,可以发挥1+1>2的效能。”
工信部中小企业司原巡视员狄娜也总结道,“中小企业生存成长均需要数字化,互联网从根本上解决了中小企业融资难中的单体成本高,无信用记录,信息部队称,期限错配等一系列问题,有利于融资的标准化、批量化、程序化和数字化。”

宜信普惠商通贷 为小微企业带来成长

在资产数据化趋势之下,宜信普惠商通贷充分运用人工智能、大数据、云计算等科技手段,聚合并分析以往孤立、分散的数据,激活着小微企业自有数据的信用价值,为小微企业开辟了一条门槛更低、成本更低、更为高效的融资道路。目前,商通贷已经与众多知名电商、ERP和SaaS服务商建立了战略合作伙伴关系,其中与二维火的合作是商通贷在垂直行业的一次新尝试。宜信普惠商通贷总经理孙萌强调,正是基于二维火庞大的餐饮行业数据和分析能力,商通贷才得以深入服务餐饮小微企业主。“在和二维火合作里,我们通过分析餐饮商户授权的数据资产来进行风险决策,对于一个想要在线借款的小微企业主来说,他前端看到的需要填报的信息非常简单,只要授权我们分析他的数据资产,我们就可以跟二维火后台数据对接,进行实时数据风控,快速完成对小微企业从申请到审批的风控流程,最快8分钟之内就能实现资金到账。”
通过基于API数据无缝对接而形成的“数据共享模式”,宜信普惠不断为小微企业发展带去及时的支持,为小微商户的成长注

入活力。杭州三家优秀的餐饮小微企业代表“食客韩式炸鸡”创始人李志伟,“金图门烧烤”创始人王霞、“骨师傅金家砂锅”合伙人卢明珠受邀来到现场,被授予宜信普惠商通贷“2018最具成长力用户”荣誉。在会议现场王霞分享了她与宜信普惠商通贷的故事:“2015年,金图门曾遭遇过诈骗,也因此征信层面蒙受损失,以后银行贷款一直没能涉及。去年,我们的经营再次遇到资金流转问题,在去福建的火车上,我看到了宜信普惠商通贷的信息,整个贷款过程在火车上就完成了,第一笔借款20万很快打到了我的账户。感谢二维火,让我有了一个节省资源的收银系统,也感谢宜信普惠商通贷,让我们在那段时间里有了部分的资金支持,让我们喘过这口气。现在金图门在杭州的4家门店都在健康的运转着,我们还计划进一步开拓户外烧烤等新市场。”
除了解决资金获取的瓶颈,宜信普惠还致力于帮助小微企业主更好的进行内部管理,提升企业经营能力,助他们做好生意,实现良性、健康的成长。二维火高级副总裁马超、宜信普惠商通贷总经理孙萌、宜信企业社会责任部负责人钱芳在会上共同宣布启动“小微餐饮能力建设计划”,运用双方的专业能力和广泛资源,帮助小微餐饮企业不断提升管理能力、运营能力和抗风险能力。钱芳介绍,宜信信翼团队自主研发了48门线上线下课程,把小微企业经营所需的计划制定、谈判、销售等知识提炼简化,翻译成小微企业主能够听懂的语言。“未来,宜信将面向餐饮行业,以及更多垂直行业的小微商户,提供定制化课程,通过体验式的教学来帮助他们提高经营管理效率,真正实现健康可持续发展。”
-CIS-