

# 支付,一场从小处入手的深度变革

熟悉传统金融行业的人，往往能够如数家珍地向你介绍传统银行业的三大业务板块：存，贷，汇。这其中存和贷两大板块因为在极大程度上影响着企业资金流的日常管理，总是被人们放在很重要的位置。而“汇”业务本身,无论是几千年前最早的票汇形式,还是而今互联网时代泛滥的各种电汇、网汇,似乎永远摆脱不了“通道业务”的尴尬身份。简单的“汇”,即便赋予它一个更加现代的名字,支付业务,许多人认为,这不就是一个简单的资金往来通道吗?还能整出啥名堂来?

本报记者 周爱宝 胡景波

前不久，在中国酒店行业一年一度分量最重的一场峰会——第七届世界酒店论坛上，通联支付执行总裁兰奇的一篇题为“支付，为酒店行业带来新变革”的主题演讲，引发了酒店行业的高度关注。传统支付、移动收单、会员管理、积分增值、金融服务，跨境支付，五花八门的名词被不断抛出，不少人猛然发现，发源于“汇”业务的现代第三方支付企业，能够为广大企业和消费者带来的，已经远远超乎大家的想象。

“做第三方支付业务的，都很低调，我们自己称自己为‘准金融类业务’，顾名思义，我们还不是真正的金融企业，我们做的业务，也不与银行或其他金融机构正面竞争，各方间更多的是一种互惠互利，互为补充的竞合关系。”当记者专访通联支付山东分公司总经理张玉梅女士时，她出乎意料地为第三方支付行业下了这样低调的定义：“但第三方支付有自己的特点和巨大的发展空间，可以用‘从小处入手，

起深刻作用’这句话来概括。”

## 小与大的博弈

### 从解决小问题入手

2014年3月，在通联支付与国内某著名物流公司举行的业务合作发布会上，一款彩色大屏幕手写触摸式移动收款机引发热议。体积小、屏幕分辨率高、最关键的是所有菜单都经过了重新设计。快递员平时有什么收款喜好，是根据订单号确认价格步骤在先，还是根据地址确定收货人步骤在先，所有菜单逻辑的设计，都经过与快递公司的反复确认和个性化定制，并经过了不少一线快递员的亲身试用，所以快递员用起来，感觉特别棒。

屏幕、分辨率、操作，这都是看似微不足道的小处，然而正是这些被人忽视的小处，背后却暗藏着看不到的玄机，解决了快递公司的大难题。以这些新型移动POS机为载体，通联为这家物流公司搭建的是一整套强大的收

单管理系统，有收款时间地点的监控，包裹的实时追踪、收款资金报表的导出等一系列的功能。看似毫不起眼的小小POS机，却成功地将快递公司的日常业务管理系统和财务管理系统进行了有机结合，有针对性地解决了物流公司快递速度不及时，服务态度难以监控，特别是错单、漏单的问题，据统计能够为快递公司有效节省15%-20%左右的运营成本。

## 繁与简的博弈

### 支付不止是通道还是产品

济南某寿险公司的业务员小王，是通联“保付通”产品的受益者之一。传统保险公司业务员遇到的共同烦恼并不是谈客户，而是签客户。正式签约前一天，一定要提前打电话问清客户用的是哪家银行的关联银行卡，提前准备该银行的标准报文资料，并再三提醒客户一定要保证账户中的余额充足，几个步骤缺一不

可。耗费大量的精力，交易支付过程的顺利完成需要很大的运气成分。通联的保付通产品则让小王省去了上述所有烦恼，统一收款平台，提供各家主流银行银行卡的收银服务；统一报文平台，根据银行卡所属银行，自动生成对应的银行报文。一台像机器猫一样的全能机带到现场，轻松应对客户的一切临时变故。过去繁琐的签约步骤，一下子变得简化了。

极度简化是背后庞大的系统工程。五年时间，通联保险产品系统后台逐一连了国内几乎所有的主流保险公司系统，逐一核对、整理和归集了国内几乎所有主流银行的标准报文系统，两相融合，这才在产品前端显示了便捷极简到令人惊讶的程度。

“支付是什么？大家都说是通道业务，但是我们内部有种说法，你把支付做成通道，你只能得60分，你要把支付做成产品，做成傻瓜式操作，精英式体验的产品，你才能得100分。”通联支付山东分公司总经理张玉梅如是说。

## 专与博的博弈

### 梦想远不止于支付

聚焦济南，山东中石化在用由通联发行的预付费卡，银座在用由通联设计的传统收单系统，中信银行在与通联合作积

分互动系统的线下商品兑换；放眼全国，大连的游娃娃旅游网电商业务由通联开发运营，汉庭的全国606家直营门店，2000多家加盟店即将都换上通联的MIS系统，山西的许多商家商户最新体验了在通联POS机上轻松实现短期融资贷款，而四川的社区居民已经能够通过通联的社区便民终端缴纳各类费用了。从传统支付到网上支付，从金融服务到电商服务，通联支付真的把人们想象中简单的“汇”业务，做出了名堂来。

专注于通联旗下230多项大大小小的产品的细微体验，却放眼于支付+金融+电商的广阔蓝海。支付这个词的概念，在张玉梅总经理的脑海中，是一切能够为客户提供现代化的资金流整体解决方案的产品或领域,没有太多的定义和局限。“我们与银行、与保险、与基金，与许许多多传统金融机构合作，互相发挥自身长处，通联的梦想就是把‘汇’给做活了，做精了，做博了。我认为留给我们的空间真的还有许多。”

从别人不愿意做、看不上眼的累活做起；苦心经营五年，以拿得出手的“产品”的要求来优化每一项产品体验；做支付，也做电商和金融服务，为客户提供全方位的资金管理解决方案，借着互联网金融的浪潮，通联支付正在带给我们一场从小处入手的深度变革。

# 保本基金平均赚7.58% 最高31.71%

根据统计，截至9月16日，全市场保本基金今年来平均收益率为7.58%，与今年债券基金平均收益率相当。保本基金间业绩分化明显，其中表现最好的是长城久利保本，今年来收益为31.71%，表现最差的今年收益仅为-0.30%。

目前，保本基金多为偏债混合型基金，资产配置以债券为主，也少量参与一级市场投资。保本基金通常有一个固定的保本周期，在未达到周期时很可能并未实现保本。

今年以来，业绩排名最靠前的保本基金有个共同点，即热衷

参与新股申购。长城久利保本、大成景恒保本、诺安汇鑫保本、诺安鸿鑫保本、国联安保本今年以来收益率分别为31.71%、17.51%、14.03%、12.21%、11.95%，这五只保本基金都是今年以来的打新热门户，其对新股申购的热情高，申购量大，中签率也相对较高。

长城久利保本今年以来获配170万股众信旅游、32万股绿盟科技、15.47万股汇金股份，及依顿电子、飞天诚信等多只新股。大成景恒保本获配287.29万股金贵银业、100万股岭南园林、26.57万股安硕信息等多只

新股。诺安汇鑫保本也获配了22.89万股鹏翎股份、89.53万股金轮股份等多只新股。

债券投资也是保本基金今年超额收益的重要来源之一。今年债券走出一波牛市，带动债券基金净值上涨。数据显示，债券基金今年以来平均收益率已超过7%。

数据显示，安信宝利分级B今年以来的收益率为12.12%，截至2014年年中该基金组合投资债券市值占基金资产净值比达到204%。“上半年我们对债券市场判断比较乐观，操作上也基本保持了组合的较高杠杆。上半年资

金成本相比去年大幅降低，在资金面宽松的环境下维持的杠杆比例获得了一定的增厚收益。”安信宝利分级B在申报中分析道。

除安信宝利分级以外，不少保本基金在今年上半年都维持了高杠杆的操作策略。数据显示，截至2014年年中，金元惠理惠利投资债券市值占比173%，金鹰元安保本投资债券市值占比161%，东吴保本债券市值占比170%。这三只高杠杆基金今年以来的收益率分别为9.49%、9.08%、9.05%，也跑赢保本基金平均收益。

(证时)



## 监管层酝酿

## 非上市房企发公司债

### 救市意图明确

长期以来由央行、发改委和证监会分头监管、高度分裂的中国债券市场的大一统即将迎来重大进展《经济参考报》记者近日获悉，监管层正在酝酿允许非上市房企在上交所发行公司债。而在业内人士看来，这一改革举措更大的意义，则在于一直高度分裂的中国债券市场统一互联终于迈出实质性的一步。

有业内人士日前透露，监管机构正酝酿非上市公司在上交所发行公司债。据悉，首批发债非上市公司名单中，将包括非上市房地产企业。“允许非上市房企在上交所发行公司债，是公司债发行主体范围扩大的一个信号，也是监管层基于近来房地产市场整体‘钱紧’再次发出‘救市’信号”，某知名券商房地产业分析人士在接受《经济参考报》记者采访时表示。他认为，若公司债发行主体能够扩大到非上市公司，则将给券商债券承销业务带来重大利好。

稍早之前，中国银行间市场交易商协会召开相关会议讨论未来房地产企业融资方向，允许部分满足条件的上市房地产企业在银行间债券市场发行中期票据。其中，房地产企业发行中票募集的资金须用于符合国家政策支持的普通商品房项目、补充流动资金、偿还银行贷款，而该贷款必须为保障房项目、普通商品房项目的贷款。此外，募集资金只能用于房建开发，不可用作土地款等其他用途。

国泰君安首席债券分析师徐寒飞表示，相比较央行打开上市房企中票发行的“闸门”，这一次公司债发行主体的扩围，其影响面将大得多，应该可以看作是监管层明显的“救市”举动。

(经济参考报)

# 邮储银行结缘福彩 双色球定投产品正式上市

为给广大彩民提供更丰富的彩票购买渠道,邮储银行与省福利彩票管理中心经过近一年的共同努力,于8月4日正式上线邮储银行彩票定投业务。

**一、什么是银行定投彩票业务:**是福彩中心与相关银行官方合作的无纸化投注方式,彩民和银行签约后,每期对约定号码进行自动投注和兑奖,山东邮储首期上市 的定投产品是福彩中的航母“双色球”。

**二、邮储银行定投彩票三大优势:**一是丰富了定投产品种类,三类套餐自主选择,即一年期定投306元(153期)、半年166元(83期)和季度86元(43期)二是改善了自选投注,允许用户中途修改自选投注号码,提高了定投产品的用户体验。三是邮储银行网点众多,全省三千多个营业网点遍布城乡,方便了城乡居民的购彩需求。

**三、惊喜大礼送惠彩民:**为

庆祝邮储银行双色球定投业务上市,邮储银行与省福利彩票发行中心定于8月4日至9月28日联合开展“福满邮储”福彩“双色球”银行定投促销活动。凡是在此期间一次性购买306元以上套餐一单,即有机会参加当周的抽奖,奖品为省福利彩票发行中心提供的500元一卡通一张。抽奖实况于每周一晚在山东彩票网播放,并在齐鲁晚报公布获奖名单。“福满邮储”活动开展以来,已经有200多次获得了一卡通。

**四、银行定投,小奖自动发,大奖电话通知。**彩民持身份证和邮储银行借记卡,填写定投委托申请单即可办理彩票定投业务,手续简便。一次定投可实现多期投注,免去客户每期都要跑

投注站的麻烦,省时省力。彩民定投成功后,系统提供免费短信通知服务,投注、中奖、账户变动即时通知,真正的全程贴心服务。若客户中奖(奖金≤10000元/注),银行代彩票管理中心将奖金发至客户账户,若彩民中大奖(奖金>10000元/注)福彩中心电话通知彩民到指定地点领取,不会出现因购彩小票丢失或其他原因无法兑奖的风险。

距离“福满邮储”活动结束还有两周的时间,请广大彩民朋友抓住有利时机,抓紧时间来邮储银行购买福彩“双色球”吧,即满足了购彩的愿望,又有机会获得大奖。给公益一份关怀,给梦想一个机会。

