编辑 汤艺甜 美编 白杨 责校 池红云 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

进军商业保理 字节跳动意在产业链金融?

曾声称不做金融的北京字节跳动网络技术有限公司(以下简称“字节跳动”),如今在金融领域步步为营。1月13日,字节跳动新成立海南字跳商业保理有限公司(以下简称“字跳商业保理”)一事引发关注,从公司名称来看,该公司业务类型为商业保理,不过据其工商经营范围,亦覆盖企业征信业务。在分析人士看来,从字节跳动目前业务情况来看,新成立商业保理公司,或意在进军产业链金融。

进军B端市场

字节跳动在金融领域布局再落一子。天眼查App显示,1月12日,字跳商业保理正式在海南省三亚市成立,该公司由字节跳动全资控股,注册资本3000万元人民币,法定代表人为李英。经营范围包括许可项目商业保理业务、一般项目融资咨询服务、非融资担保服务、企业信用调查和评估、破产清算服务、企业征信业务等。

不过,工商信息显示,商业保理业务依法是须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营。对该公司是否获取金融监管部门备案审批,北京商报记者向字节跳动方面进行采访求证,对方仅回复称不予置评。

北京商报记者注意到,字节跳动近期在金融领域布局频频,自拿下保险牌照、券商牌照、第三方支付牌照等之后,近月来又在小贷领域动作不断。作为互联网流量新巨头,字节跳动此前大多都是围绕C端金融需求布局,此次成立商业保理公司进军B端,意欲何为?

消费金融行业专家苏筱芮告诉北京商报记者,保理业务是一项以债权人转让其应收账款为前提,集融资、应收账款催收、管理及坏账担保于一体的综合性金融服务。从其属性及定位看,保理业务更偏重to B而非to C,契合的是小微企业、供应链融资等方面的需求,2021年生效的《民法典》亦将保理相关内容囊括在内。

苏筱芮认为,从字节跳动此次商业保理布局动作来看,推测其或将发力产业领域,类比近期“京东宣布成立京东科技子集团”的动作看,彼时京东数科在IPO招股书中表示,“公司还保留少量的自营金融业务,包括小贷、保理、融资租赁等,主要目的是用于小微普惠金融创新试点,测试风险模型,加速金融科技迭代,为更好地向金融机构输出数字化解决方案奠定基础”。

“字节跳动坐拥顶级流量,成立商业保理公司,或将与其电商金融业务形成协同效应。其主要瞄准的是产业金融方向,包括其中涉及的企业资信核查、资金流动等多方面,都需要这样的一家保理公司去运作。”金融行业资深分析师王蓬博同样指出。

商业保理是近年来兴起的供应链金融行业,机构主要通过受让供应商应收账款,为其提供应收账款融资、应收账款管理和催收,以及买方付款保证服务。中国服务贸易协会商业保理专委会主任兼商务部研究院信用研究所所长、研究员韩家平在接受北京商报记者采访时指出,商业保理公司特别适合成长型中小企业解决融资和风险管理问题,我国商业保理公司大多具有产业背景,采用反向保理模式较多。字节跳动成立保理公司估计也是这种模式,对于解决其供应商的融资问题具有积极意义。

不过,也有分析人士指出,字节跳动近年来一直在布局牌照,此次成立商业保理公司,一方面是对to B金融业务的铺垫,另一方面,也仅仅是扩大金融生态圈在金融牌照跑马圈地的一个举动,与其主营业务相关性不大。

覆盖企业征信引争议

在C端跑马圈地的字节跳动突然进军B端市场,此消息已出乎业内意料,更惹争议的是,字跳商业保理经营范围覆盖企业征信业务,此事更是让人费解:商业保理公司缘何经营企业征信?

根据海南省地方金融监督管理局发布的《商业保理公司备案与监管暂行办法(试行)》,商业保理公司可经营业务仅包括以受让应收账款的方式提供贸易融资、与贸易合同相关的应收账款的收付结算管理与催收、销售分户账管理、客户资信调查与评估等业务,且不得混业经营。

此外,相关监管人士向北京商报记者透露,目前,有些企业在工商资料登记了一些跨行业的经营业务,但实际备案审批时,监管部门一般都会要求公司营业范围进一步调整。该人士强调道,无论是商业保理公司还是小贷、融资租赁机构,原则上不允许跨业经营。

值得一提的是,目前征信业务同样需要持牌,针对该业务是否获得央行备案,以及布局企业征信有何考虑,北京商报记者向字节跳动进行采访,同样未获得进一步回应。

在多位分析人士看来,经营企业征信,字节跳动需高度关注背后的合规风险问题。

就在前两日,央行曾下发《征信业务管理办法(征求意见稿)》(以下简称《办法》)。《办法》第四十四条指出,以“信用信息服务、信用服务、信用评分、信用评级、信用修复”等名义对外提供征信功能服务,适用该办法。在苏筱芮看来,这意味着市场上以“大数据征信”等名义的机构需要持牌合规经营,否则将会像鹏元征信一样,因存在未经批准擅自从事征信业务活动而收到央行的罚单。

“要经营企业征信业务,国内目前存在合规监管的现实,可进一步向央行申请备案,不过,此举也无疑将加重企业经营背后的合规成本。”中国并购公会信用管理专业委员会常务副主任刘新海称。

如何打好保理牌

近年来,互联网巨头频频将目光投向金融领域,致力于通过金融生态圈的搭建来实现流量变现。苏筱芮表示,现阶段互联网巨头在金融生态的“跑马圈地”竞争正呈现出白热化状态,除了传统的民营银行、第三方支付、消费金融、小贷等热点领域,互联网巨头也开始涉水“类金融”业态,具体业务包括但不限于融资租赁、商业保理等。

苏筱芮认为,随着数字经济发展的不断深化,科技的概念也不断拓展,覆盖了产业科技等外延领域,科技为金融赋能,金融又为实体经济服务。互联网巨头谋局“科技+金融+产业”,通过实体产业,利用大数据、云计算、区块链、物联网等新型科技产生金融生态,意在达成协同发展状态。

不过,需注意的是,目前“类金融”业态监管还在陆续完善中,2020年以来,各地纷纷开展商业保理公司的治理规范,包括上海、湖南、广东、天津、安徽、河北、山东等地对辖内商业保理企业进行了整顿。岁末年初,山东有33家商业保理企业被纳入监管名单,深圳也披露了深圳市第九批129家失联商业保理企业名录。

行业马太效应加剧下,成立商业保理公司的字节跳动,后续又该如何用好这张牌?

王蓬博建议,企业后续展业还是要稳妥一点,可以利用平台的优势,先从局部做起,跟平台供应商、电商平台、营销平台等,围绕其上下游客户展开业务,先在自身体系内部去验证,然后再慢慢推广。

刘新海则认为,字跳商业保理后续一方面可多切入一些合适的场景,做好场景金融,另一方面要增强细分领域小微企业的风险识别能力,可多和专业机构合作,加强专业研究。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红

行业第一股渐近 聚合支付靠谱了吗

支付行业近期在资本市场的动作不断。继银联商务、连连支付之后,上海收钱吧互联网科技股份有限公司(以下简称“收钱吧”)日前也向资本市场发起冲刺,“聚合支付第一股”或将由此出炉。北京商报记者调查发现,收钱吧提供的贷款业务,未经用户授权与合作方共享用户信息,在商户审核方面也存在漏洞。业内人士分析认为,聚合支付行业风险依旧不容忽视,在条码支付互联互通落地后,行业生存面临新挑战。

未经授权共享用户信息

1月12日,北京商报记者走访了多家餐饮、小型商超、网吧等不同类型商铺,其中不少商家正在使用收钱吧。

其中一家线下商铺老板告诉北京商报记者,其使用收钱吧收款仅半年时间,当前手续费率为0.25%。“我们店铺每天流水金额高,我还推荐了其他朋友使用,所以手续费要低一些。”

北京商报记者通过前述商铺老板使用的收钱吧App发现,收钱吧为商户提供理财、借贷等服务。在借贷业务方面,信息显示,收钱吧为用户提供“生意贷”服务,最高可为商户提供20万元贷款额度,点击“生意贷”入口后,页面进一步提示需要同意《用户服务协议》《生意贷用户授权协议》《个人信用报告查询授权及声明》《个人贷款申请书》等多项文件。

在《生意贷用户授权协议》中,收钱吧指出,用户接受协议并确认授权后,即视为同意并授权将用户收钱吧账户的相关信息及数据传递给收钱吧的合作方,授权页面会展示授权对象以及信息。按照页面信息,收钱吧提供的“生意贷”合作方包括重庆富民银行、上海安趣盈科技有限公司等。

不过,在合作方之一的富民银行提供的《个人贷款额度合同》中,北京商报记者注意到,合同中并未直接披露借款利率,但在该合同第四条“个人贷款额度基本信息”中,直接显示了前述商铺老板的姓名、身份证号、联系地址等信息,联系地址正是其店铺经营地址。

而据北京商报记者了解,用户在向机构申请贷款时,正常情况下应该是首先填写本人基本信息获知可申请额度,选择额度并填写具体联系方式、紧急联系人等,最后经放款机构核实完成借贷流程。

收钱吧同时提供的授权文件,一份是申请获得用户授权,另一份却直接展示了用户信息。前述商铺老板告诉北京商报记者,此前他从未单独在“生意贷”这一业务下填写过自己的信息,对于尚未授权收钱吧便将信息同步至放款平台这一行为,前述商铺老板表示自己对此毫不知情,也担心此后会有风险。

零壹研究院院长于百程表示,根据《信息安全技术个人信息安全规范》要求,信息收集方应该向个人信息主体明确告知所提供产品或服务的不同业务功能,其中便包括个人信息对外共享、转让、公开披露等。接收方在间接获得个人信息时,也要明确个人信息主体是否授权同意信息共享。如果没有获得用户授权便将用户信息提供给合作机构,或将构成违规甚至违法行为。

线上审核商家存漏洞

在走访中,多家使用收钱吧的线下商户告诉北京商报记者,其了解、选择使用收钱吧,大多源自于代理商上门推荐。

收钱吧为用户提供不同结算场景的综合结算服务,正是聚合支付服务方式的体现。聚合支付最初被称为“第四方支付”,是指通过一个二维码或App将不同的支付渠道、场景聚合在一起,服务商不需要支付牌照,也不能进行资金结算。

于百程告诉北京商报记者,近几年像收钱吧这样的聚合支付机构发展比较快,行业盈利模式除了交易服务返佣外,还包括广告收入、金融衍生服务等。

收钱吧官网显示,收钱吧提供智慧门店、广告、电商合作等服务。北京商报记者通过收钱吧客服了解到,线下商户预约开通需要提供门店照片以及营业执照,将安排服务人员实地复核。移动收款基准手续费率为0.38%,客户在完成付款后就直接扣除产生的费率,资金提现次日到账,不需要手续费。

不过,一名从事收钱吧推广的代理商表示,按照收钱吧App定位,商户仅需要在填写地址的500米内,上传三张经营场所的照片,并上传租赁合同照片,即可通过审核。同时,不会有工作人员到现场审核,合同中也无需写明店铺具体开展什么业务。

对于这一情况,于百程指出,聚合支付不直接进行资金的结算和清算服务,不需要获得央行支付许可,准入门槛低,但其从事的仍然是与支付紧密相关的业务,这也是聚合支付业务的争议所在。由于线下商户审核不严,平台有可能沦为网络赌博、电信诈骗等犯罪团伙套取、漂白非法资金的温床。

此外,该代理商向北京商报记者出示的一份收钱吧商务政策中提到,收钱吧在支付宝、微信、银联云闪付、QQ钱包等四个结算场景下,给到代理服务商的结算费率为0.24%,代理商分润提成为0.14%。若用户使用信用卡或借记卡付款,收钱吧结算费率等有所不同。

而在代理商回报方面,按照每月交易金额计算,代理商获得的分润提成采用阶梯制,只有在月交易金额达到5000万元以上时,代理商才能获得100%分润。除了交易分润佣金外,收钱吧对于代理商在机器方面的推广也采用了返佣机制。

北京商报记者还注意到,收钱吧在商户政策中提到,对于商户当月产生的花呗分期交易,给予代理服务商额外0.2%返佣。而在前述商铺老板的使用页面中,“花呗分期”也作为单独项目列入其中。

对于收钱吧与合作方共享用户信息、线上审核存在的漏洞如何监管、为何额外奖励花呗返佣等问题,北京商报记者向收钱吧进行了进一步了解,但截至发稿未收到对方回应。

苏宁金融研究院高级研究员黄大智认为,交易服务返佣当前仍然是开展聚合支付业务的企业主要收入来源,贷款、广告等增值服务趋向同质化,并不能被看作是某一家聚合支付机构的独特优势,当前提供相关业务几乎成为支付企业的标配,缺乏独特性与竞争优势。聚合支付机构最重要的还是要能够连接更多的商户,通过过往优势积累实现用户转化,探索新的盈利渠道。

行业优势受冲击

黄大智认为,聚合支付在业务开展方面,充分发挥了“聚合”的优势,能够聚集微信、支付宝、云闪付等市场上最主流的移动支付方式。一个支付器具支持多种支付方式,改变了原有商户必须使用多个收款码进行结算的局面,在有效提升商户使用体验的同时也缩小了商户的运营成本。

但聚合支付的风险也不容忽视。北京商报记者了解到,近年来,通过聚合支付犯法犯罪的情况时有发生。在黑猫投诉等平台,也有用户对于收钱吧贷款业务利率过高、遭遇虚假商户诈骗等情况进行投诉。于百程强调,除了商户审核不严造成的违法行为外,目前,不排除仍有开展聚合支付业务的企业打“二清”擦边球,触碰资金池,更有甚者卷款潜逃。

行业乱象频发,也引起了监管的注意。2017年,央行正式将聚合服务定位为外包服务机构,2020年8月,中国支付清算协会发布《收单外包服务机构备案管理办法(试行)》,要求对外包服务机构实行备案制。据北京商报记者统计,截至目前,共有2106家机构获得该备案资质,其中包括61家聚合支付机构。

黄大智表示,备案制是监管对于聚合支付进行规范约束的第一步。“但备案制相较于许可制,在含金量方面也有所欠缺。”黄大智指出,“这也是聚合支付与持牌支付机构之间最本质的区别,也是其业务开展的最大劣势。”

而更严峻的状况在于支付领域可能出现的新变化。2019年9月,央行在《金融科技(FinTech)发展规划(2019-2021年)》中提到,推动条码支付互联互通,打通条码支付服务壁垒,实现不同App和商户条码标识互认互扫。

黄大智认为,当前聚合支付服务商主要就是凭借各结算场景不互通开展业务,条码支付统一标准、互联互通开展后,其特殊优势将受到冲击,连接支付机构和商家也不再是其核心竞争力,行业生存面临新挑战。如果全行业实现互通,聚合支付的意义回归支付机构服务和外包,更多的应在拓展支付、营销等方面发力。

北京商报记者 岳品瑜 实习记者 廖蒙