

腾讯金融科技浮出水面 B端劣势待考

本报记者 刘颖 何莎莎 北京报道

去金融化,强调赋能,转型2B,几乎成了金融科技今年的“关键词”和“主旋律”。金融科技,正在悄然迈进2B时代。即使是一直没有独立出来的腾讯金融,近期也以腾讯金融科技的品牌首面大众,强化科技内核赋能金融的能力。业内人士表示,腾讯强化科技更多是为了拥抱监管。事实上,从2017年以来,金融科技纷纷急于去金融化。

与此同时,坐拥各类金融牌照

未来将拆分金融业务?

根据官网介绍,FiT(Financial Technology)是腾讯集团旗下为用户提供互联网支付与金融服务的综合平台,其前身始于2005年成立的财付通。

FiT旗下主要包括理财(腾讯理财通、腾讯微黄金)、支付(微信支付、QQ钱包、财付通)、证券(腾讯微证券)、创新业务(一生保、腾讯征信、腾讯金融云、腾讯区块链、微信信用卡还款)等四个2C为主的业务类别,以及2B的金融生态和金融安全。此外,更新版的FiT简介单独分出了金融生态和安全两个类别。

腾讯选择在这一时间点对外公开腾讯金融科技这一业务品牌,或许是因为主营业务下滑。

根据腾讯二季报,游戏方面,此前一直处于高速增长中的智能手机游戏收入为176亿元,环比大幅下滑19%;PC端游戏收入环比、同比也都出现下滑。社交方面,QQ月活跃账户数量同比下滑5.5%,其他社交数据增速也在放缓。

相比游戏及社交板块,金融板块业绩亮眼。财报显示,截至2018年6月末,腾讯支付业务月活跃用户已经超过8亿,日均成交量同比上升40%;线下支付笔数保持快速增长,同比增幅达280%。

随着金融板块业绩提振,腾讯也一改金融线条低调的常态,腾讯FiT首次以“腾讯金融科技”的名义对外亮相印证了这一点。

对此,互联网金融行业研究人士于百程对《中国经营报》记者表

示,腾讯却被业内人士指称是“强项不再是产品业务,而是投资财技”。业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,以投资、入股为主要手段涉足金融领域的腾讯对金融的重视程度还不够。

看起来有些“先天不足”的腾讯金融业务,如今转型为通过技术输出方式,为金融机构赋能。其自身在B端业务上是否存在优势?针对腾讯金融科技组织架构、金融布局等一系列问题,腾讯方面仅对本报记者表示不予置评。

腾讯金融科技 历经三次蜕变进化

财付通	2005年4月	第三方支付平台公司财付通成立。
	2011年5月	财付通等成为第一批获得央行支付牌照的企业。
微信支付	2013年8月	财付通与微信团队联合研发的“微信支付”,在移动端开始了逆袭。
	2014年	财付通与QQ团队合作,推出了“QQ钱包”开启QQ支付等业务,直接瞄准农村以及三四线人群,深度渗透年轻人群。同一时期,财付通推出了面向个人的理财产品“理财通”。
腾讯FiT	2015年9月	分散在微信、QQ平台的腾讯金融科技业务开始了第一次大整合,归属到腾讯业务架构体系的第一板块——CDG(企业发展事业群)。
	2018年	“支付基础平台与金融应用线”(FiT)囊括了腾讯金融业务的相关条线,旗下包含支付平台部、理财平台产品部、平台研发部以及金融市场部等。

腾讯金融科技

示,今年以来百度分拆百度金融成立度小满,A轮融资19亿美元,蚂蚁金服6月宣布融资140亿美元,京东金融方面也新融资130亿元人民币(约19.34亿美元)。BATJ中,唯独腾讯没有把金融分拆出去,如今腾讯金融科技的面世或出于加大金融业务权重的考量。先公布腾讯金融科技的业务品牌,后续不排除拆分独立的可能性。

强调“科技”为合规?

从获得支付牌照算起,腾讯就始终没传出把金融分拆独立运营的消息。2017年在回应腾讯金融业务的分拆传闻时,马化腾曾说,“这些业务跟我们平台的结合非常紧密,没有必要为了分拆而分拆,也不会去玩儿‘财技’。我觉得还是踏踏实实,这是我们的一贯思路。”为何在此时公布腾讯金融科技这个业务品牌,而不是腾讯金融?

值得一提的是,业界一般习惯性地称腾讯FiT称之为腾讯金融,与蚂蚁金服、京东金融等相对应,而腾讯金融却始终仍以FiT的形式存在于腾讯CDG(企业发展事业群)中。

不过业内普遍认为,此时强调“科技”更多是为拥抱监管。于百程指出,去年以来,国家出台了一系列金控平台的监管政策,矛头直指民营、互联网金融公司等。这就使得互联网巨头们为了拥抱监管,弱化金融的地位。

事实上,从2016年以来,金融科技纷纷急于去金融化。金融强监管之下,各家金融科技企业纷纷转型成为金融行业的服务商,即通过技术输出方式,为金融机构赋能。

事实上,腾讯早已在布局金融版图,其金融实力不可小觑。

B端场景成“痛点”

值得注意的是,在腾讯二季报中,腾讯总裁刘炽平明确提到国家政策调整使得支付业务本身开始面临收入来源压力。这数十亿的收入从哪里补,目标指向对企业和商户的金融服务。

不难看出,借助流量的优势,腾讯在C端有着巨大的流量优势。然而,在转型成为金融行业的服务商后,B端场景成为腾讯需重视的一大问题。

2017年腾讯年度员工大会上,马化腾曾说,“现在的腾讯需要更多To B的能力,要在组织架构上进行从内到外系统性的梳理。”

过去几年,腾讯通过并购、合资与官方申请筹集牌照。记者梳理公开资料后发现,腾讯金融版图横跨第三方支付、保险、证券、银行、基金、征信、小贷等领域,牌照种类丰富程度超过所有竞争对手,是名副其实的金融帝国。

此前有业内评论称,腾讯具有其他公司难以比拟的用户优势,只要悄悄完成布局,而后借助微信等产品的强大动能发力,就可以瞬间击倒竞争对手。

首先从腾讯金融科技贡献度最高的支付领域来看,2011年5月,财付通与支付宝等37家企业获得首批第三方支付牌照。

借助微信巨大的流量优势,财付通与支付宝的差距也在逐年缩小。根据益普索发布的《2018上半年第三方支付用户研究报告》显示,2018年,支付宝和财付通在不同场景的品牌份额上各有消长、各有优势,两巨头在整体交易量上的差距已在不断缩小。

不过,支付宝和财付通已经占据了国内移动支付市场份额的92%,形成了双寡头的格局。在国内第三方支付移动支付市场进入成熟期后,国内移动支付市场已隐现天花板,因此,两大巨头都将触角伸到了海外。

财付通选择了以华人线下支

只是,时隔已近一年,外界并未看到明确的能进迹象。有业内观点称,腾讯To B业务的最大阻力不是来自竞争对手,而是内部机制。

从腾讯内部架构来看,目前共设有7大事业群,分别是CDG(企业发展事业群)、IEG(互动娱乐事业群)、MIG(移动互联网事业群)、OMG(网络媒体事业群)、SNG(社交网络事业群)、TEG(技术工程事业群)以及WXG(微信事业群)。

纵观前几年腾讯金融板块的发展,金融业务和产品融入于各个事业群,各成一派,比如微信支

付为主要路径,以拓宽微信支付线下场景为目标。而支付宝则在当地挑选优秀伙伴,支付宝做技术标准输出,新兴市场的创业企业不用再从头开始做底层架构,包括弹性可扩容的云平台、风控系统、大数据应用。某支付行业资深人士表示,财付通是造船出海,而支付宝则是出海造船。然而,开船到海外难免会遇到水土不服,而支付宝的打法更适合本土化生长。

“开展保险业务,腾讯仍面临差异化和场景化的挑战。最大的难题在于,微信作为一个社交2C场景,保险产品似乎将无法借助于其他交易场景销售出去。”上述业内人士分析称,“如果说腾讯正在以流量为优势切入保险业,那么阿里就是以电商场景为优势切入保险产品。”2013年,腾讯与蚂蚁金服、中国平安等共同发起设立众安在线,成为国内首家互联网保险公司。2017年初,腾讯在香港投资设立了英杰华人寿,在国内则投资和泰人寿。同年10月,腾讯旗下的微民保险代理有限公司获保监会批复,顺利拿下保险代理牌照。

而腾讯在征信领域的发展也并没有抢占先机。尽管在2015年就推出了腾讯征信,然而在蚂蚁金

付、QQ支付、理财通等。例如,腾讯云与腾讯支付基础平台与金融应用线(FiT)均设有金融云产品部门,分别对接不同的银行客户。过去几年,腾讯金融云方面的客户发展了超过6000家,分别来自不同的团队,存在不少业务部门“打架”的情况。

未来强化以科技赋能金融,能否成就腾讯金融科技的一片坦途?

除去前文所述,腾讯金融科技还有许多面向用户的创新产品,比如腾讯目前正在大力拓展的乘车码,就是将移动支付、小程

序与交通系统融合起来的产品,近期乘车码正式进京应用到公交系统中。另外,腾讯金融科技还有如We Remit这样服务菲律宾在港工作人员这样非常细化的产品,去年就已经上线。

另外,没有核心领军人物,是腾讯发展金融业务的另一大瓶颈。刘刚也对记者表示,作为以财付通起家的腾讯金融科技,总经理已经换了好几任。而反观陆奇之于百度、王永利之于乐视,腾讯金融科技的领军人物仍是个谜。刘刚指出,这也再次反映了腾讯内部对金融的重视程度不够。

相比之下,蚂蚁金服在征信方面的动作无疑快得多,芝麻信用在银行信用卡、消费金融公司、租房、旅游签证、共享单车等领域的合作已是多面开花。

不过,毕竟腾讯拥有支付领域的优势,再加上强大的流量入口,腾讯征信能否迎头赶上?对此,中国支付网创始人刘刚解释道,由于最新监管政策的要求,如今企业征信的规模已几乎不能再扩大了。未来企业征信将要如何做,怎么做俨然成了未知数。

值得一提的是,证券是腾讯在BATJ的金融业务竞争中领先的领域。腾讯此前就投资了可以提供港股、美股交易的富途证券,再加上中金的境内券商牌照,打通了用户开展境内外证券交易的通道。

京东金融寻路“数字科技”行业科技化提挡再加速

本报记者 李晖 北京报道

在战略和业务上铺陈多年后,金融科技公司升级为数字科技公司正进入关键阶段。

近期,《中国经营报》记者关注

数字科技实践落地提速

京东金融方面告诉记者,京东金融当前正在筹划集团品牌更名。未来,京东数科将作为集团整体品牌对外呈现。是因为当前公司对于数字业务边界的拓展,早已超出了京东金融这一名称所涵盖的范畴。“京东数科,是京东数科技的简称。之所以进行更名,是因为当前集团除了数字金融业务之外,还推出了京东商城、数字化企业服务、智能机器人等业务。我们对于数字业务边界的拓展,早已超出了京东金融原本的范畴。而纵观公司所有业务,其本质都是基于数字,利用人工智能、区块链、物联网等技术,去优化用户体验、降低行业成本、提高行业效率。所以说,数字科技更能体现集团整体定位。虽然进行更名,但数字金融业务未来仍会是整个集团的重要板块。”

事实上,以目前京东金融的组织架构看,金融确实已经较难完全概括其业务版图。今年2月,京东金融成立京东商城计算事业部。根据规划,京东商城计算事业部将把服务金融机构的成熟的B2B2C商业模式应用到智能城市建设中,服务于政府和大型国有企业,解决城市交通、规划、环境、能耗、商业和公共安全等痛点,将技术“赋能”的边界彻底突破金融领域。

到,京东金融在其微博、抖音、今日头条等官方新媒体平台认证名称变更为“京东数科”。

京东金融方面对记者表示,京东数科是京东数科技的简称,公司当前正在筹划集团品牌更名,未

来,京东数科将作为集团整体品牌对外呈现。

事实上,近年来,金融科技巨头都开始更明确地进行“科技化”定位形塑,强化技术输出、数字化研发,业务边界自金融业务板块向

其他业务领域扩展。从自营金融、金融科技再到数字科技,巨头的战略在不断升级。从这一角度看,以更名为标志的标签强化,亦是水到渠成的战略延伸,或将成为未来行业中的大概率事件。

以科技为导向已被金融科技巨头普遍认同

城市画像	城市商业和经济	信用城市、房产价值评估与预判、城市物流优化和配送、智能商业选址、电影票房预测、贷后风险把控
	智能交通	信号灯控制、通行时间估计、交通流量预测、区域人流量预测、可达性查询、异常检测和评估
	城市规划	自行车道规划、功能区域识别、路网缺陷发掘、规划效果评估、基础设施选址、城市火山与黑洞
	环境和能源	空气质量、管网水质、城市噪音、火力发电优化、汽车尾气和油耗、天然气配送
	公共安全	人流量预测、城市异常检测、安防隐患预警、巡检路线设计、犯罪率预测、救护车调度
	智能政务	智能财税、智能工商、智能民政、智能法务、智能社保、智能社区

软亚洲研究院,在他看来,现代城市缺乏一套类似windows操作系统,而通过云计算、大数据、人工智能的技术,可以把城市变成一个运算平台,把城市运转产生的大量数据汇集、融合,提升城市运营效率,指导政府精准决策。

一个例子可以比较具象地理解这种数据对城市的赋能。以基于智能城市信用平台能力打造的城市信用地图为例,平台通过人工智能技术计算出数十维度的信用权重对企业做风险预判。“如果发

现一些企业在一个区域里成片地出现问题,而不是个别问题,就可以倒推反思,是不是管理方式和策略有问题,通过挖掘信用背后的原因,为管理部门提供参考。”

除此之外,数字科技实践上,用于机房巡检的京东智能巡检机器人也在近期推出。作为机房和数据中心的“智能守护者”,京东智能巡检机器人可实时保障机房稳定安全运行,提高机房和数据中心的智能化管理水平,同时大幅度降低运维成本。

战略布局持续延伸

梳理行业不难发现,从战略升级到业务迭代,再到多元科技布局,以科技为导向的发展思路已经被金融科技巨头普遍认同。从蚂蚁金服的去“金”就“服”,到“度小满”强化“精于科技”的业务导向,再到京东金融强化“数字科技”标签,从平台型互联网公司走出的独角兽公司都是在发展中逐步锁定了自身的核心价值。

以京东金融走向京东数科为例,在“走出京东”之前,京东金融已经开始系统输出“数字科技”概念。据京东内部人士透露,这一提法最早是京东金融CEO陈生强在自己的微信朋友圈发出的。今年2月,陈生强在京东金融内部员工大会上,正式提出了数字技术战略和B2B2C的核心商业模式。同时,宣布成立城市计算事业部。

在4月的博鳌亚洲论坛上,陈生强公开表示,未来京东金融将把资产和资金等一系列金融业务全部转移至金融机构,由金融机构直接去做资产、资金以及用户运营,京东金融本身不再持有这些资产,强化科技输出的角色。而在B轮融资后,陈生强再次重申“将在数据和技术上加大投入,任何与数据和科技无关的业务都不做。”

事实上,业内倾向认为,B轮融资中巨头金融机构的参与,也从侧面对京东金融“去金融化”的成果进行了背书。记者在京东B轮融资完成后与其战略投资部总经理马骥进行过交流,彼时他曾透露,在A轮和更早时,出于竞争考量,金融机构观察者多,但

近年来京东金融更加明确的科技定位让这些机构相信双方能够实现共赢。

事实上,今年以来,这种科技输出已经较快在业务线落地,从面向银行的零售信贷解决方案“北斗七星”,到专门面向中小银行的“融信云”,再到ABS二级市场流动性解决方案和固定收益基本量量化分析系统FIQS,以数字技术撬动金融机构数字化转型的B2B2C模式逐渐明确,商业模式也开始由资产获利转向由服务获利。

但值得注意的是,不论是不以“资产获利”的“去金融化”,还是“与数据和技术无关的都不做”,都需要辩证理解。目前,京东金融1300亿估值背后是各大业务线支撑而来,成为“京东数科”之后,传统的核心业务,例如白条、供应链金融,依然重要。这种观念其实在几大巨头之中已经达成共识——如果没有一线的金融业务经验去真正理解业务,那么科技类公司很难真正具备服务金融机构的能力。

即使彻底将技术和金融收入区分的传统统计方式,随着科技的深度融合,也较难泾渭分明地切割。马骥就曾告诉过记者,目前京东金融大多数业务收入本质均基于技术能力和对数据的分析。“比如白条,表面看是消费信贷产品,但它底层的本质用的是数字风控模型。至于表现出来的报表上是把它记成其他收入还是技术服务收入并不重要,未来来自技术的收入肯定越来越多。”