

# 快手金融业务布阵：加码信贷出海 再战支付牌照

本报记者 郑瑜 北京报道

自从互联网金融迈入快速发展时期，流量平台纷纷配备金融业务，短视频平台快手也

不例外。

日前，中国人民银行更新“非银行支付机构重大事项变更许可信息公示”，北京华瑞富达科技有限公司(以下简称“华瑞富达”)股

东变更为成都遂意文化传播有限公司(以下简称“成都遂意”)。天眼查显示，成都遂意为快手集团成员，该公司近期注册资本由1.1亿元人民币增至1.73亿元人民币

币，增幅约57.27%。

今年以来，快手关联公司相继收入小贷牌照、保险经纪牌照以及预付卡支付牌照。有了解上述事宜人士向《中

国经营报》记者表示，快手虽然开始对上述领域有所布局，但都还处于初级阶段。

不过，快手对金融业务布局正在加大力度，快手招聘官网显

示，其近期招聘岗位包括国际化金融人才，不限于金融产品经理、金融风控负责人、金融风控专家、金融运营专家、金融法律合规等。

## 加码海外信贷业务

国内头部互联网公司在消费信贷市场的优势地位难以撼动，但是海外仍是一片蓝海。

根据官方招聘信息，快手当前还在官网上进行产品、运营、智能等多个品类的国际化金融岗位招聘。

其中，金融风控负责人职位描述为，负责海外信贷模型从0到1的开发，包括但不限于贷前的信息收集和反欺诈校验、贷中的风控模型，评估和识别用户风险等级、贷后的催收和资产管理；关注海外信贷行业及市场信息，监控政府监管政策、市场变动、产品迭代，及时提出针对性建议和解决方案。

任职要求为，金融、经济、会计、统计学、工程或相关领域的

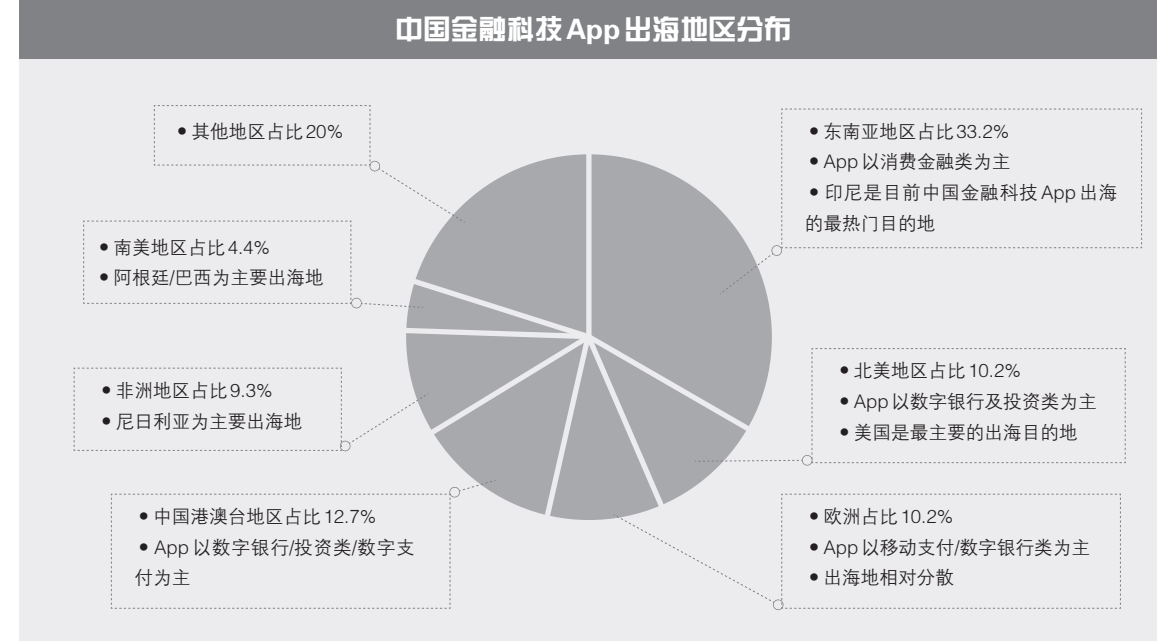
本科及以上学历；5年以上信贷行业风险管理经验，有从0到1搭建风控体系经验的优先；具备英文沟通能力等。

有正在布局海外信贷市场的互联网金融科技公司向记者表示，国内消费金融市场日趋饱和，出海不失为一种选择。国内头部互联网公司在消费信贷市场的优势地位难以撼动，但是海外仍是一片蓝海。“印尼、墨西哥等国家都是目前国内金融科技平台积极申请牌照和开拓市场的选择。”

金融业务的出海计划也与快手在海外的业务增长正相关。根据快手披露的2024年第

二季度报告，截至报告期内，快手平均日活跃用户同比增长5.1%达3.95亿，平均月活跃用户同比增长2.7%达6.92亿；快手海外核心市场的日活跃用户日均使用时长接近80分钟，同比增长5%；海外收入达到11亿元，同比提升141.4%。

在一些新兴市场，快手的市占率快速提升。公开数据显示，快手目前在巴西拥有6000万活跃用户。今年上半年，Kwai(快手国际版)在巴西的日活跃用户同比增长14%；截至今年7月，Kwai在巴西的用户时长占比排名(巴西当地App)第六。



## 支付布局仅是“权宜之计”？

由于华瑞富达的业务范围受限，这张支付牌照更像是一种“权宜之计”的过渡性产品，而非根本性的解决方案。

多位业内专家认为，快手加速牌照收购标志着其在金融领域的布局深入，意在打开新的增长空间。

袁帅认为，从快手关联公司获批发收购预付卡支付牌照这一举措来看，快手金融的发展可能会朝着多元化与深入的方向发展，加速支付体系的打造，从而加快电商金融在营收中的拉动作用。

也有业内人士告诉记者，或还有出于减少对第三方平台依赖的考虑。“就支付牌照而言，如果使用第三方支付，还要支付渠道手续费，出于省钱考虑也需要有自己的牌照。”

但是，博通咨询高级分析师王蓬博表示，快手此次牌照变更对自身的价值非常有限。首先，华瑞富达是一家主要从事预付卡业务的机构，其业务范围仅限于北京地区，市场覆盖面相对狭窄，限制了其对快手整体战略的影响。其

次，这张牌照并非互联网支付牌照，因此对于快手的线上业务，尤其是在支付领域的应用，实际作用较为有限。

值得注意的是，这并不是快手在支付领域的首次布局。早在2020年，快手赴港上市时，就曾在招股书中披露，计划以8.5亿元人民币全资收购一家支付公司，但此后该收购并无下文。

据了解情况的牌照居间人士透露，主要是快手方面因为战略变化终止了收购。

王蓬博告诉记者，由于华瑞富达的业务范围受限，这张支付牌照并未能够有效解决“二清”的风险。因此，对快手而言，这张支付牌照更像是一种“权宜之计”的过渡性产品，而非根本性的解决方案。

所谓“二清”，即是二次清算。顾客支付的款项先由平台保管，再由平台结算给商户，就形成了央行明令禁止的“二清”模式。

记者以开店商家身份从快手客服了解到，目前用户在快手平台内下单后，其款项会先由快手平台代为保管，在用户确认收货(货款结算)后，再打到商家绑定的银行卡。

“在没有支付牌照的情况下，电商平台无法进行资金的二次清算与分发。然而，电商平台可以通过与具备资质的第三方机构合作，设立资金存管账户来规避这一问题，具体操作方式需视平台具体情况而定。如果平台本身持有支付牌照，则能够有效避免‘二清’风险。”王蓬博表示。

有投资人认为，快手后续可以借助其庞大的用户基数和丰富的数据资源，开发更多差异化的金融服务。

不过，前述了解相关事宜的人士也告诉记者，(当前快手)金融产品尚未形成完整体系，也未正式推出面向C端的产品。

## 助贷业务起步

今年11月，有消息称快手最新助贷业务余额近50亿元。

事实上，在国内，作为短视频平台，快手涉足金融的脚步被外界认为稍显迟缓。

2024年4月，广州地方金融管理局已经批复快手关联公司收购原广州欢聚小额贷款有限责任公司(现已更名为：广州快手小额贷款有限公司)100%股权，目前该公司注册资本为5亿元。

形成对比的是，2021年10月，深圳今日头条科技有限公司全资收购深圳市中融小额贷款有限公司，截至目前，其注册资本从收购完成时的4亿元已经增至190亿元。

随着快手日活跃用户快速增长，金融变现的速度也在加快。

在快手App钱包里记者看到，“快手借钱”板块下，是快手作

为贷款信息展示服务平台，向用户展示贷款信息，由其他持牌金融机构为用户提供贷款服务。

今年11月，有消息称快手最新助贷业务余额近50亿元。对于该余额，记者向快手尝试了解，截至发稿尚未收到正面回应。

“当前，直播视频App金融变现的逻辑主要依赖于流量变现，平台通过吸引大量用户，形成庞大的流量基础，然后利用这些流量进行广告变现、销售变现以及内容变现。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向记者表示。

袁帅介绍道，在金融领域，直播视频App可以通过与金融机构合作，推出贷款产品、信用支付产品等，将流量导入金融产品，从而实现金融变现。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示，快手能够吸引的金融流量主要包括其庞大的用户基础和活跃的电商买家和卖家。快手的流量优势和场景优势是其金融变现的根本，资金对这种有场景的平台比较有兴趣。通过提供消费金融和供应链金融服务，快手可以吸引这部分流量来壮大自身的金融业务。

在一位短视频平台从业者看来，市场特色或是决胜的关键因素，快手的客群更多集中在新一线城市(指经济发展趋势良好向上，居民消费水平高速提升的城市，包括广泛三、四线城市，也包括二线城市)。快手发展金融业务应该更加注重适应下沉市场的特点，避免与头部互联网平台的金融产品形成直接竞争。

# 富友支付二次递表港交所 数字服务能否撑起“第二曲线”？

## 多次谋求上市

此次是富友支付第二次向港交所提交上市申请，此前，富友支付于4月30日递交的上市申请已于10月30日失效。

事实上，富友支付寻求上市由来已久，此前，其也曾分别在2015年、2018年和2021年计划于A股市场上市，但均未成功。关于公司谋求上市背后的考虑，以及后续的规划等问题，记者向富友支付发去采访函，公司相关负责人表示暂不方便就IPO相关事宜接受采访。

值得注意的是，2024年以来多家支付机构在二级市场有所动作。3月，跨境支付机构连连数字(02598.HK)正式在港交所挂牌上市；8月，现代金融控股(成都)有限公司发布公司第四个五年规划展

## 差异化特色仍待形成

记者注意到，在合规要求愈加严格的当下，更多机构都选择转向真实商户(以下简称“真商”)市场，并提供数字化服务来寻求第二增长曲线。富友支付也通过招股书表示，未来除了提供更多定制化的支付解决方案和服务之外，也将通过深化与现有客户的合作，提供更加丰富和个性化的增值服务，如智能营销服务、账户运营服务等，以增强客户黏性，提高客户生命周期价值。同时，利用大数据分析技术，更好地理解客户需求，为客户提供更加精准的服务。

数据方面，通过招股书可以看到，截至2024年上半年，富友支付的总收入中，综合数字支付服务的

望，披露正式启动IPO计划；10月，上海收钱吧互联网科技股份有限公司完成第13期上市辅导工作。

对于这一现象，中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向记者表示，支付行业出现“上市潮”的原因，主要是受到市场竞争加剧、行业洗牌加速以及企业自身发展需求等多重因素的影响。一方面，股东期望通过上市实现资本增值，获得更高的投资回报；另一方面，上市也有助于提升企业的品牌知名度和市场竞争力，为企业的长期发展奠定基础。然而，上市也带来了一系列挑战，如信息披露、监管要求、股价波动等，这些都需要股东和企业共同面对和应对。

根据招股书，富友支付成立于

2011年，同时拥有包括预付卡、互联网支付、银行卡收单、基金支付和跨境支付在内的5张支付业务许可证。此外，富友支付还持有中国香港及美国的支付牌照。

根据弗若斯特沙利文报告，2023年中国综合数字支付服务市场的交易支付总额(TPV)达到247.3万亿元，由三大非独立综合数字支付服务提供商占据主导地位，合计市场份额为75.0%。其中，富友支付排名第九，拥有0.8%的市场份额。具体而言，富友支付的主要客户覆盖不同行业的中小商户、企业以及金融机构。招股书显示，自成立以来的2024年6月30日，公司已处理TPV人民币14.04万亿元，涉及超过468亿笔

支付交易。

业绩方面，富友支付在2021年、2022年、2023年及2024年上半年(截至6月30日)的收入分别为11.02亿元、11.42亿元、15.06亿元和7.82亿元。同期，公司年内利润分别为1.47亿元、7116.5万元、9298.4万元和4167.6万元。

盈利能力方面，招股书显示，富友支付2021年、2022年、2023年的毛利率分别为30.5%、28.4%、25.2%，下滑较为明显。截至2024年6月30日止6个月的毛利率则为26.3%，环比与同比均略有提升。

对于毛利率连年的下滑，富友支付通过招股书表示，分别由于跨境数字支付服务业务的市场竞争加剧导致服务费减少及佣金增加，

以及境内支付服务的交易量增加导致收单服务的佣金增加，作为公司加强与渠道伙伴合作的定价策略的一部分，某些渠道伙伴在2023年获得了更高的佣金率。

而关于2024年上半年毛利率的回升，富友支付表示，主要是由于具有较高毛利率的业务——数字化商业解决方案及跨境数字支付服务的收入贡献增加所致。不过细分而言，数字化商业解决方案的毛利率依旧有所下滑，由截至2023年6月30日止6个月的78.9%，降至截至2024年6月30日止6个月的78.0%。主要原因是与2024年同期相比，公司的合作银行于2023年上半年支付了更高的推广费。

加强与合作伙伴间的资源整合，未来各机构可能将分别深耕特定场景下的数字化服务，从而进行差异化竞争。

对此，天使投资人、资深人工智能专家郭涛也向记者表示，数字化服务作为新兴领域，各家机构都在探索过程中，尚未形成明显的竞争优势。与此同时，市场竞争的加剧，机构为了抢占市场份额，纷纷推出类似的产品和服务。然而，随着市场的不断发展和完善，未来各家机构将更加注重差异化竞争和创新发展。在他看来，中小机构要形成差异化的竞争力，需要专注细分市场，针对特定行业或客群提供差异化服务，同时，

加强与产业链上下游的合作，形成生态圈。最后是不断提升服务质量和客户体验。

根据招股书，富友支付也预计，未来几年内，随着技术的不断进步和市场环境的变化，行业将面临更加激烈的竞争。公司计划通过持续的技术升级和创新，开发并不断完善服务及解决方案，以应对市场快速发展的需求。同时，公司还将继续优化和完善服务及解决方案，紧跟移动、互联网、软件、通讯和数据技术变化的步伐，以满足客户不断变化的需求。此外，公司还将积极应对监管环境的变化，确保业务的合规性，降低潜在的法律风险。

本报记者 蒋牧云 何莎莎 上海 北京报道

近日，上海富友支付服务股份有限公司(以下简称“富友支付”)向港交所主板递交上市申请，中信证券、申万宏源香港为其联席保荐人。此前，富友支付曾多次计划A股上市但均未成功。

事实上，自2024年以来，已有多家支付机构成功或拟登陆二级市场。关于这一现象的形成原因，多位业内人士向《中国经营报》记者表示，支付市场竞争的加剧，以及行业洗牌的加速，使得企业股东希望通过上市实现资本增值，尽快获得投资回报。

此外，在支付行业合规成本不断上升的背景下，富友支付也与多家支付机构一样，选择了数字化服务作为第二增长曲线。不过，多位支付机构人士向记者表示，目前支付机构提供的数字化服务同质化现象较为严重，各家机构也都在通过打造生态圈，构建各自的业务“护城河”，从而形成差异化的竞争。