

财眼

写在蚂蚁 A+H 股 IPO 前夕 盘点支付宝 2 万亿市值 背后的 10 个关键“第一”

10月26日,在公布了IPO定价之后,因申购太火爆,蚂蚁集团在H股的机构发行部分将于当天下午5点结束认购。这比原计划的时间提前了2天,再次刷新了港股的记录。其在A股申购场面也极其火爆,网下申购高达284倍。

火爆交易背后,更具标志性意义的是,据资深投行人士透露,这是有史以来第一次科技巨头在美国以外的市场完成大规模定价,而国际定价跟随国内价格,顶级投资者蜂拥抢购。可以说,这是国内定价机制第一次影响国际资本市场。

有意思的是,如果仔细研究这家公司会发现,这不是它第一次拿下具有开创意义的第一。甚至可以说,蚂蚁走到今天,背后至少有10个“第一次”,打破了行业或生活的惯例,成为支撑起其2万亿市值的关键。

■新快报记者 郑志辉



▶ 首创担保交易,中国人第一次实现网络交易

2004年,冯小刚导演的《天下无贼》上映。那一年,异地汇款还是个老大难。因为舍不得600块的汇款邮费,王宝强扮演的傻根怀抱6万块工钱,踏上险象环生的归家路。

那一年,线上购物也刚刚艰难起步。淘宝开张才1年,买东西的人怕卖家不发货,卖家怕发了货买家不付款。为了打破死循环,支付宝的前身“担保交易”上线。由此,中国用户第一次实现了网络交易,那也是如今16岁的蚂蚁集团吃下的第一口螃蟹。

16年前,西安工业大学学生焦振中在淘宝看中了一台750元的二手富士相机,但不敢付款,怕对方不发货。无意中看到“担保交易”,可以把钱先放在中间平台,收到货确认没问题再转交给卖家,

焦振中决定试试。

杭州淘宝网财务的办公室里,客服妹子梁彬从里屋奔出来“来了来了,第一笔业务来了,快确认!”但高兴劲儿还没过,妹子又跑回来喊:“买家又不想买了,要退款。”

梁彬决定直接打电话给焦振中,解释担保交易的原理、流程和细节。焦振中还是将信将疑,最后梁彬干脆报出自己的姓名、工号和手机号,一字一顿地说:“万一你被骗了,或者是产品不好的话,我用工资赔你”。

就这样,第一笔担保交易就在一个客服的工资担保下成了。还是一笔跨境交易,相机寄到西安后,海关当时都不知道该怎么征收关税。

▶ 5次革新支付技术,中国成为全球第一大移动支付之国

担保交易就这么诞生了,并且正式有了名字:支付宝。算上这一次,16年时间里,支付宝曾经5次革新支付技术:

2004年,发明担保支付,中国用户第一次实现网络交易;

2010年,发明快捷支付,网络支付第一次可以不用插U盾,为后来的移动支付扫清道路;

2012年,发明反向扫码技术,第一家支持移动支付的便利店诞生,开启移动支付浪潮;

2014年,研发刷脸支付技术,全球刷脸支付第一次商用,移动支付进入生物识别时代;

2017年,首创的双离线支付技术第一次运用于公交车,最后一个带零钱出门的理由终结;

对于蚂蚁来说,每个关键的“第一次”,都是回到初衷:解决用户问题,捎带手,也改变了支付宝命运的走向。

2010年的网络支付,付个钱必须要记账号、插U盾,输口令、输银行和支付宝的双重密码等等,支付成功率只有60%。给支付宝写下第一行代码的首席架构师苗人凤说,“就连淘宝,也动过放弃支付宝的念头”。

马云对当时支付宝的保守不前极为不满,“只要你说,我这个是对客户负责任、对社会负责任、大胆勇于创新、往前走,现在我们自己把很多路给封了起来,这个不能干,这要犯错误,体验好得起来吗?”这番狠话,让台下坐着的很多支付宝员工“痛”到掉眼泪。

随后的一年,支付宝埋头研究快捷支付技术,一次绑定,无需U盾,一个密码。

为了能够说服银行,支付宝的人几乎跑遍了全国的银行发现,发达地区的分行是业务体系的夹心层,会以更超前和包容的眼光对待新技术。

两年死磕下来,合作银行到了160家,支付成功率提高到了95%,也为日后移动支付的发展扫清了障碍。

2011年7月,支付宝在国内首个推出二维码支付功能。结果刚出世就遭遇滑铁卢,接踵而至的安全问题迅速浇灭市场的热情,产品团队在内部也备受上级质疑。

有人不信邪。2012年9月一个凌晨,支付宝内部论坛出现了支付宝产品经理可乐的《来谈谈支付宝无线化吧》的帖子。文章把支付宝在移动端的无作为狠批了一通,言辞犀利。帖子很快被置顶并在公司内疯传,同事纷纷顶帖回复,包括当时的CEO彭蕾。

很快,可乐想要的“我喷工作室”成立。在这个工作室里,出现了声波支付,扫身份证快速注册、电磁支付、光子支付,还有可乐念念不忘的二维码支付的各种版本,正扫、反扫、单离线、双离线……

技术方向越来越清晰,到了2013年,支付宝的人到处跑超市、便利店,说服了千千万万愿意吃螃蟹的小店主接入移动支付,经过2年时间,2014年支付宝策动了双12,直接点燃了二维码支付的用户热情。

担保交易、快捷支付、扫码技术,加上后来的刷脸支付技术和用于公交车的双离线支付。这五次革新不仅让支付宝成为中国最大的数字支付服务商,也让中国成为全球第一大移动支付之国。

▶ 5次关键降门槛 中国数字办事开启弯道超车

蚂蚁招股书显示,超过60%的消费者使用支付宝APP,其实是使用数字支付以外的生活服务,包括出行、办事、公益、理财、贷款等。支付以外的业务,已经撑起了蚂蚁集团的大半壁江山。这些业务最主要得益五次关键的“降门槛”创新。

2008年,推出水电煤缴费,中国老百姓第一次在网上缴纳水电煤气费;

2010年,发明无人工审批的纯信用贷款,第一次贷款可以无抵押物、无担保人;

2013年,推出余额宝,货币基金的门槛第一次降低成1块钱;

2016年,推出蚂蚁森林,老百姓第一次实现手机种树,绿色公益门槛降低;

2019年,推出相互宝,获得医疗保障第一次做到先保障、后付费。

与此同时,支付宝内部的质疑声越来越多,有人说,生活缴费业务太鸡肋,太低频,是一个月一次的「大姨妈」业务,性价比太低。

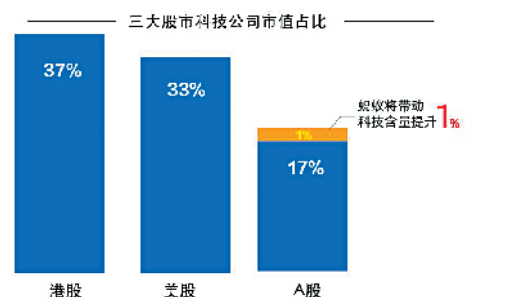
2010年,时任蚂蚁金服董事长彭蕾在一次高管会议上力排众议,说生活服务缴费不但要继续做,还要大做,“这些苦活累活别人看不上不愿意做,但这恰恰就是支付宝的命。别问值不值,就问要不要。”

这些几块钱理财贷款,省几分钟时间的生活服务,看似微小,结果却成为了打破二八法则的武器,大部分商业公司服务头部20%的人,赚80%的钱,而蚂蚁集团的商业模式是,降低门槛,服务80%的人,从而形成聚沙成塔的效果。

由于这些关键的门槛降低,国内数字金融、数字办事、数字公益在全球范围内弯道超车,全球最大的货币基金、服务小微最多的银行、最大的互助社区、参与人数最多的公益项目都花落中国。

过去这些年,几亿人种过树,缴过费,余额宝上存过钱,相互宝里救过人……谁还不是个和蚂蚁一起吃掉螃蟹、撼动大树的人呢?

蚂蚁上市提升A股科技含量



来源:媒体报道、wind 截至北京时间10月