

	B2B	B2C	C2B	C2C
收入 (10亿美元)	255	15	20	40
银行占比	>95%	95%	70%	60%

表：数据来源：McKinsey on Payments 壹分析整理

ifexi

从C2C到B2B，随着单笔支付额度、资金管理以及其它金融服务需求的增长，银行优势越来越明显。按照支付类型来看，C2C和C2B两个领域中，银行背后留下了30-40%的市场份额。从全球范围来看，Western Union一家便占据C2C跨境支付领域超过40亿美元收入，占总体10%份额以上。PayPal、支付宝、微信支付等也开始基于银行支付基础设施，提供C2B跨境支付服务，分走大量支付份额。

传统上，Western Union和MoneyGram等公司并不与银行正面竞争，它们更关注银行难以覆盖的小额C2C跨境汇款业务，以高速高效为C端客户提供现金汇款服务。PayPal等公司与银行则是合作竞争的关系，一方面作为支付入口与银行竞争，另一方面则高度依赖银行底层基础设施开展业务。

但事情正在发生变化，银行在跨境支付领域的主导地位正面临着威胁。

随着支付基础设施的信息化，境内汇款业务已经能实现T+0结算、路径实时追踪等。但在B2B跨境支付中，传统电汇手段到账时间往往长达4-5天，企业面临着汇款路径难以追踪，手续费不透明，以及汇率波动等风险。

从支付业务流程上来看，支付发起、换汇、全球清分、交易查询等环节都存在技术改变的机会。

随着新技术的发展，支付发起环节的信息交换及验证，越来越多通过信息化手段取代传统人工方式；换汇和全球清分中冗长复杂的SWIFT及代理行体系，面临P2P、区块链等新技术手段的冲击。

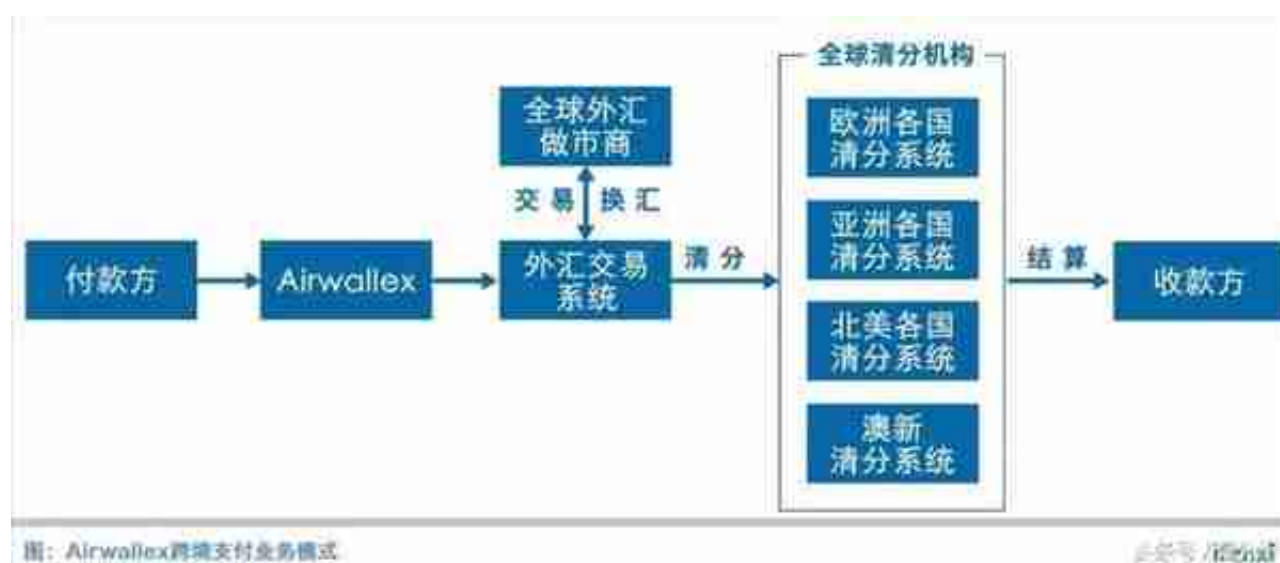
在这一进程中，老牌机构Western Union，携手新生代的Transferwise、Ripple、Taulia等，共同推进跨境支付的演进。

近期，诞生于澳大利亚的跨境支付机构Airwallex（空中云汇）则成为行业焦点。

借力金融科技，Airwallex优势在于汇率锁定及快速全球清分

Airwallex成立于2015年底，从支付底层基础设施切入跨境支付，为跨境电商、OTA、物流平台等提供B2B的跨境收付款及外汇管理服务，并于2018年7月获8000万美元B轮融资，由腾讯和红杉中国领投，高瓴、维港投资等机构跟投。

相比传统B2B和B2C的跨境支付方式，Airwallex目前主要优势在汇率锁定和全球清分体系两个环节。



在换汇环节，Airwallex不采用接入银行换汇的方式，而是直接在外汇市场进行交易。作为外汇做市商，Airwallex接入银行间外汇市场，参与包括离岸人民币在内的53组外汇交易。在每一个时区，都与大型的投行直接交易，这些投行成为Airwallex的交易对手（Liquidity Provider）。

为了接入银行间外汇市场，除了拥有做市商牌照外，更重要的是有强大的外汇交易算法能力，能够在全全球范围与大型做市商进行全电子化的高频交易，这使得Airwallex能够选择最优交易价格，实现汇率锁定，为客户提供某个确定的即期或远期汇率。

基于此，在换汇方面，Airwallex根据客户的币种、交易额和使用产品的不同，为客户提供透明费率。在支付方面，则根据币种和支付方式，收取固定的手续费。

在清分环节，Airwallex接入了多个国家地区当地的清分系统，来实现交易时效性。接入方式有两种：第一，在当地持有支付牌照，直接接入当地系统进行清分及清算。例如，Airwallex在欧洲持有支付牌照，接入SEPA（单一欧元支付区）系统，在当地的清分只要1-2个小时便可完成。

第二，在没有相关牌照的地区，Airwallex通过合作的支付机构或银行进行清分。例如在中国大陆，Airwallex与多家持跨境支付牌照的机构合作，通过API对接的形式接入清分结算系统。

从服务流程上来看，Airwallex与客户系统进行API对接，客户确认某时刻的成交汇率后，Airwallex便会在外汇市场完成交易，客户需要在一定时间内与Airwallex进行交割。之后Airwallex会在当地清算机构进行清算，比如在香港会直接通过RTGS（实时全额结算系统）或者ACH（自动清算中心）系统进行清算。

强大的外汇能力和全球清算网络，是Airwallex在跨境支付底层的竞争壁垒，使其能够在全年任何时间为全球客户提供最有竞争力的实时外汇报价、透明的手续费率以及T+2之内完成跨境汇款业务。

为平台提供全套外汇解决方案，目标客户GMV在10亿以上

Airwallex服务的客户为各类涉及跨境交易的平台类服务商，在中国合作的平台包括京东、洋码头，快手等，平台GMV在10亿人民币以上。从支付额的角度来看，Airwallex客户单笔订单一般在几百块到几百万美金。而过亿美金的大宗外贸，电汇仍是目前无法取代的方式。

目前阶段，Airwallex的核心优势在于换汇和全球清分结算，但其提供的服务不是独立的，而是包括钱包体系、外汇管理体系建设，以及全球清分体系等在内的全套外汇解决方案，并逐渐向平台上下游渗透。

在收款端，Airwallex与客户收单机构合作，优化全球收款流程，管理收款端的外汇风险；在经营过程中，客户面临的汇率波动风险，Airwallex会提供包括即期、远期的大笔外汇风险管理在内的优化服务，也可协助客户搭建平台的全球清分体系。

此外，Airwallex可以在全球范围内帮助客户搭建金融服务的底层，使得其为平台卖家或供应链提供相关金融服务。

Airwallex在全球范围服务于五个主要平台场景，以国内为例：

第一，教育，包括留学缴费和远程教育。留学缴费是帮国内的留学生往境外所要去读的大学，来支付学期的学费。远程教育，需要为海外教师支付工资。

第二，进出口电商。海淘网站需要定期去境外采购，给海外代购或供应商进行付款，需要把资金出境再去付款。

第三，物流公司。跨境物流公司需要把资金付到境外物流体系的各个环节。比如航空公司、仓储管理公司等。这些资金都需要以外汇的形式付出去。

第四，广告投放。出口电商需要在境外投放广告以获得客源，渠道包括Google、Facebook、Twitter等。这些广告渠道只能在境外收款，Airwallex帮助他们，比如Facebook的国内代理，把资金进行人民币购汇。

第五，OTA。国内很多的旅游公司，会在海外有合作的航空公司、景点、导游、当地的旅行社等，这些采购款项也需要通过Airwallex支付。

第六，线上娱乐与内容消费，如一些跨境的直播平台，平台对国外的主播会需要进行小额外汇支付。

在获客方面，Airwallex主要通过自销团队，在全球范围内进行获客。同时团队目前有十余人的合规、反洗钱相关人员，进行客户背景调查。通过与穆迪旗下BvD等外部机构合作，充分防范跨境支付中的违法违规行为。

立足亚太开拓欧美市场，未来将为客户提供金融服务

Airwallex目前在墨尔本、上海、深圳、香港、伦敦、新加坡等地设有办公室，业务覆盖超过130个国家和地区，主要集中在亚太区域，中国市场交易额占比接近50%。

在获得新一轮融资之后，Airwallex一方面将加深在亚太区域，尤其是中国市场的布局，另一方面将加快欧美业务的拓展，目标客户为eBay、Booking.com等GMV在10亿美元以上的平台。

根据CEO Jack透露，2018年Airwallex月交易量增速在50-80%，持续保持健康的增速。

目前，Airwallex计划申请跨境人民币牌照及在香港虚拟银行牌照，以扩展服务能力。获取跨境人民币牌照将有助于Airwallex直接接入中国的清分结算系统，提升用户体验及监管透明度。

虚拟银行业务主要是提供一些非银行类机构不能够提供的服务，比如传统银行的表内业务。未来随着Airwallex支付业务扩张，通过支付流数据优势，可以通过B2B2C模式为客户平台上的中小企业及C端客户提供金融产品，包括但不限于借贷、票据通融等供应链金融相关的业务。

未来Airwallex将专注于全球支付体系的打造，而虚拟银行将作为单独的实体，依托支付网络开展银行业务。

在自身业务之外，Airwallex也为其它支付机构提供底层技术支持，如投资方MasterCard和腾讯。Airwallex为MasterCard的HomeSend服务提供底层技术支持，同时也是微信跨境汇款业务背后的技术支持方之一。