

# press release

即时发布

## 渣打银行携手腾讯 FiT 推出新的 企业电子商务解决方案

*成为国内首家结合微信支付提供一站式线上收款服务的外资银行*

2017年2月17日，上海 — 渣打银行（中国）有限公司（简称“渣打中国”）宣布已经联合腾讯支付基础平台与金融应用线（简称“腾讯 FiT”），即将推出新的企业电子商务解决方案。渣打银行成为国内首家结合微信支付提供一站式线上收款服务的外资银行。

这一合作把渣打银行屡获殊荣的现金管理产品与微信的线上支付相连，覆盖超过中国 8 亿多消费者。该项解决方案基于二维码，结合微信支付功能，可以帮助企业客户把握电子商务和替代支付方式的增长，而这一市场的全球规模到 2019 年预计将达到 2.4 万亿美元<sup>1</sup>。

渣打中国交易银行部总经理许晟说：“新推出的方案提供了一站式线上服务，企业通过单个微信端口可以连接到多种线上支付渠道，减少了需要管理的账户，简化了财资人员的工作，改善了企业现金流和营运资本。利用渣打银行在数据保护方面丰富的专业知识，企业客户通过不同线上渠道收款的风险也得到了有效管理。”

除了简化应收账款管理，这一基于二维码的解决方案还允许企业客户定制线上结帐，并保护交易数据的安全。因为付款二维码代码可以很容易地生成在网页、印刷品或电子邮件上，无需额外添置技术设备，企业客户就能接触到更多的消费者。

渣打中国企业及金融机构部总经理张之皓表示：“渣打银行非常高兴能与腾讯 FiT 合作，结合微信推出此线上收款服务，为企业客户提供无缝衔接的电子商务解决方案。与领先的行业运营商合作，我们可以在不断变化的环境中推出创新的数字解决方案。”

渣打银行率先在中国推出该项服务，随后将推广至其业务网络内的其它市场。

— 完 —

<sup>1</sup> [Worldpay Global Payment Report 2016](#)

### 垂询请联络:

蒋莉 渣打银行（中国）有限公司  
电话: (8621) 6403 1285  
邮件: [li.jiang@sc.com](mailto:li.jiang@sc.com)

### 渣打银行

渣打是一家领先的国际银行，在全球一些最有活力的市场上经营 150 多年，拥有员工约 84,000 名。我们为遍布亚洲、非洲和中东市场的个人和企业客户提供金融服务，支持他们进行投资、开展贸易，并实现财富增值。这些市场为集团带来 90% 以上的营运收入和利润。渣打的文化传承和企业价值都在其品牌承诺“一心做好，始终如一（Here for good）”中得到充分体现。

渣打集团有限公司除在伦敦及香港的交易所上市外，还在印度的孟买以及印度国家证券交易所上市。

渣打银行自 1858 年在中国上海开设首家分行以来，在华业务经营从未间断。2007 年 4 月，渣打银行（中国）有限公司成为第一批本地法人银行之一。这充分显示了渣打对中国市场的承诺以及在银行业的领先地位。目前，渣打银行在全国近 30 个城市拥有超过 100 家营业网点。

渣打中国赢得众多权威行业机构和媒体颁发的奖项和荣誉。2016 年所获荣誉包括：中国银行业协会的信用卡创新奖、最佳企业社会责任案例、绿色银行奖、银团贷款最佳业绩和最佳项目奖；上海市政府的 RQDII 托管金融创新奖；上海金融学会的小微企业金融创新案例奖；英国和美国商会的企业社会责任大奖；《财资》的最佳跨国/大型企业司库和运营资金管理银行奖、最佳流动资金管理银行奖；《环球金融》的最佳小企业借贷银行、最佳供应链融资银行、最佳人民币服务银行、最佳外汇及利率对冲银行；《第一财经日报》年度银行间市场产品创新奖；《21 世纪经济报道》年度中小企业服务银行奖、最佳企业公民综合大奖；《首席财务官》的最佳全球现金管理奖、最佳供应链金融奖、最佳电子银行奖；《贸易金融》最佳供应链金融银行奖；《亚洲银行家》的最佳外资私人财富管理业务奖；《证券时报》最佳财富管理机构奖；以及《经济观察报》年度卓越外资银行和《金融界》年度杰出外资银行奖等。

更多信息，请登陆：[www.sc.com/cn](http://www.sc.com/cn)

### 腾讯 FiT

2015 年 9 月，为了更好的支持互联网金融业务发展，腾讯宣布将原有的支付、理财、征信等业务整合，组建独立的“支付基础平台与金融应用线”（Financial Technology，简称 FiT）。新业务线致力于以微信支付和 QQ 钱包两大平台为基础，连接用户、商户和金融机构，提供金融产品与服务，共同打造一个价值千亿美元的产业平台。目前，腾讯互联网金融业务布局主要包括微信支付、QQ 钱包为代表的支付版块和腾讯理财通、腾讯微黄金、微粒贷、腾讯信用为代表的金融应用版块，涵盖了基金理财、网络征信、互联网银行借贷、互联网证券业务等多项业务形态。