

# 不定期论文 Occasional Paper

第 10 号

2005 年 3 月

## 精心打造汇款业务战略： 扶贫金融服务机构业务指南



世界银行  
扶贫协商小组

本期不定期论文的作者是：两位 CGAP 组织专家 - 首席微型金融专家 Jennifer Isern，微型金融分析师 Rani Deshpande，以及咨询顾问 Judith van Doorn。作者们在此对以下个人和机构表示感谢，他们为本文作出了重要贡献，提供了详尽的建议，它们是：ING 邮政银行组织的 Hans Boon 和 Gera Voorrips；泛美发展银行的 Donald Terry；世界信用社协会的 David Grace；FONKOZE 组织的 Anne Hastings；世界银行的 Stijn Claessens；咨询专家 Jan Riedberg；以及 CGAP 组织的 Elizabeth Littlefield, Brigit Helms, 和 Richard Rosenberg。此外，作者们非常感谢来自本文中所提及的所有机构和组织的代表，感谢他们与大家分享资金转移服务方面的经验。

CGAP 组织，即“世界银行扶贫协商小组”，由世界上 28 个支持微型金融发展的机构组成。读者如需要更多的相关信息，请查看 CGAP 组织网站：  
[www.cgap.org](http://www.cgap.org)。

### 简介

当有关越境汇款的数据报告愈来愈多时，越境汇款所引起的资金流动引起了私营部门、政府和发展组织更多的关注。<sup>1</sup>虽然官方统计无法提供所有汇款方面的数据，但通过正规渠道的汇款无疑能够排在资本市场资金流动和官方发展援助之前，成为发展中国家第二大的外部资金来源。从质量上讲，汇款与其他来源的发展资金不同，因为在外工作的人们一般会在家乡经济困难时期寄回更多的钱，<sup>2</sup>所以汇款更为稳定，而且也具有反周期特点。由于汇款是个人对个人直接的资金流动，因而它能够直接让贫困人口受益，满足他们最直接的需求。

从金融服务机构（金融机构）的角度看，汇款是一项利润丰厚的业务。例如，主导这个市场的西联公司（Western Union），通过经营此项业务获得了巨大的利润，其利润率估计比美国商业银行业的平均值高 150%。<sup>3</sup>由于潜在高利润的吸引，规模较小一些的金融服务机构开始抢占金融巨头尚未介入的市场。它们以在外散居的移民社区作为目标客户市场，和/或在发展中国家通过改善国内汇款服务来占领这个市场。

扶贫金融机构被卷入汇款业务，是因为该业务可以让它们实现财务目标的同时实现其社会目标。<sup>4</sup>作为一种收费产品，汇款业务可以为金融服务机构带来收入，并能改善他们的基本财务状况。从社会效益来看，汇款业务是扶贫金融服务机构为贫困人口提供的又一种他们所需要的金融产品，并且收取的费用有可能比主流金融机构收取的低。<sup>5</sup>

尽管许多文章都在讨论汇款业务可以为扶贫金融机构和穷人带来种种好处，但有关金融机构如何进入汇款市场的资料却很少。本文讨论金融机构在引入汇款产品时将会涉及到的操作性和战略性的问题。本文第一部分概述国际汇款市场，包括这一行业的总规模和结构，不同市场之间的差别（越境的和国内的），通过正规渠道和非正规渠道的差别，零售和批发的差别。本文第二部分描述汇款渠道的主要类型，使



为贫困人口建立金融服务体系



用这些渠道的金融机构的类型,这些机构之间的伙伴关系,以及如何建立新的客户服务互动系统使汇款服务更加便宜和便利。最后,本文的第三部分探讨了扶贫金融机构如何开始确立汇款业务的战略方法,其中包括:客户选取原则、制度因素、竞争因素、机构能力,财务分析和市场营销等问题。

## 汇款市场

汇款市场是一个高度复杂的市场,包括大量正规和非正规的参与者。这些市场参与者通过使用快速变化的技术和基础设施,为不同的客户提供服务。这一市场可按不同的类型细分,如,按服务的客户类型细分(政府、公司、个人),按交易的发源地和目的地细分(越境的或国内的),以及按汇款渠道类型的不同细分(正规或非正规的渠道)。

本节首先讨论为什么私人间的汇款能够成为与扶贫金融机构业务关系最大的汇款服务类型,同时说明金融机构可以从非正规的汇款服务供给者那里学到什么。其次,本节讨论了现有文献最多的个人对个人汇款类型的市场机遇:国际汇款。最后,本节讨论了国内和地区间的汇款。虽然这种方式并不为很多人所知,但是却能给金融机构一个相当于或比国际‘南-北’汇款市场更大的机会。

## 汇款的类型

除了私人间的汇款外,金融机构也可以处理许多其他类型的汇款业务,包括公司间的交易(如支票支付),公司对私人的交易(如支付工资),以及政府对私人的交易(如支付养老金和福利)。为消费者提供的支付服务有时被视为是“零售”支付业务,而其他为机构提供的服务被视为“批发”支付业务。波士顿咨询集团(Boston Consulting Group)估计国际间的零售和批发支付业务在2001至2011年之间,将在金额和数量上大幅度增长(见表1)。<sup>6</sup>

尽管只占世界金融支付交易的很小一部分,私人间的汇款对发展中国家的贫困人口来说却是最重要的一种汇款类型。公司对公司和公司对私人间的汇款业务要求的能力目前超过了多数非正规公司的服务能力,而这些非正规公司却在世界上雇佣了许多的贫困人口。<sup>7</sup>此外,只有少数发展中国家的政府开展了政府向贫困个人汇款的大型项目。因此,在本文中,“汇款”特指私人间的汇款。

## 国际汇款正规市场的规模和结构

通过正规途径汇款的国内和国际间汇款总量才刚刚开始被记录在案。<sup>8</sup>根据国际货币基金组织

表 1:不同类型的跨国界支付

	2001年*		2011年	
	金额 (10亿美元)	数量 (百万笔)	金额 (10亿美元)	数量 (百万笔)
零售	300	1,977	748	5,176
批发	329,517	536	602,914	980
合计	329,817	2,513	603,662	6,156

\* 这是目前能够得到的最新综合数据。

资料来源:波士顿咨询集团(BCG)的《为最后阶段做好准备》。2011年的数据是预测的,BCG把“支付”定义为非现金的交易,如支付不包括面对面的现金转换交易

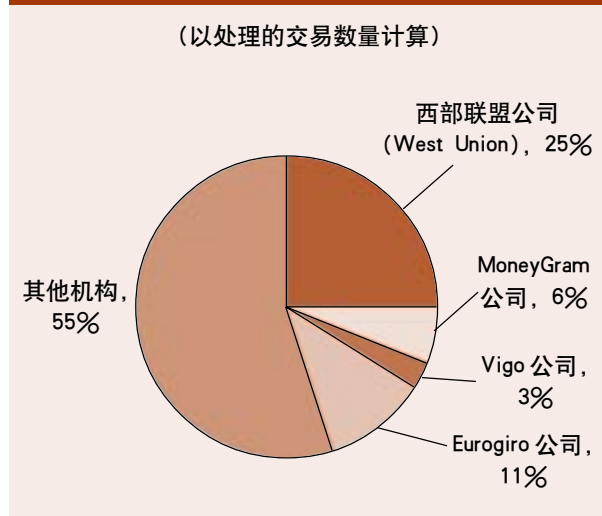
(IMF) 的数据, 世界银行估计全球通过正规渠道汇款的国际汇款在 2002 年是 881 亿美元, 2003 年是 930 亿美元。<sup>9</sup>这反映了该市场从 1970 年以来令人吃惊的发展速度。1970 年的国际汇款总量估计仅为 20 亿美元。<sup>10</sup>据世界银行的资料, 2003 年拉丁美洲和加勒比地区是接收国际汇款最多的地区, 占世界总量的 30%, 其次分别是南亚 (18%), 中东和北美 (13%), 欧洲和中亚 (10%), 次撒哈拉非洲大陆 (4%)。<sup>11</sup>印度和墨西哥是最大的两个国际资金汇入国家, 而美国和沙特阿拉伯则是两个最大的国际资金汇出国。<sup>12</sup>

这个私人汇款市场规模巨大, 其主导者主要是一些规模庞大、经营专业的汇款公司 (专业汇款公司), 其中包括西联公司, MoneyGram 公司和 Vigo 公司。剩下的零散市场分别由商业银行、邮政局、外汇交易机构、信用社、以及专门的汇款公司占领, 不同类型的参与者占领不同的市场。<sup>13</sup>如, 虽然在美国 70% 的拉丁美洲移民通过专业汇款公司向家乡汇款, 但通过正规渠道汇往土耳其、印度和菲律宾的资金很大一部分仍由银行处理。<sup>14</sup>另一方面, 从俄罗斯汇往乌克兰以及从阿连酋汇往印度的资金的 90% 都是以现金的方式汇款的。<sup>15</sup>

2003 年, 这一行业的收入估计为 180 亿美元, 总交易量约为 3.2 亿笔。<sup>16</sup>由于许多市场参与者报告的是汇款的金额, 而非交易笔数, 因此很难估计给定年份中正规交易的总数。作为这一市场的最大汇款服务机构, 西联公司报告其在 2003 年处理的交易量约为 8100 万笔交易,<sup>17</sup>Bezard 估计这一数量占总市场的 25%。<sup>18</sup>其他主要国际汇款服务机构的市场份额估计数据表示在图 1 中, 其中使用的平均每笔国际交易金额 300 美元的标准也是 MoneyGram 公司所采用的。<sup>19</sup>但是, 这些比例只在一定程度具有参考意义, 因为平均汇款金额在地区间有着极大差别, 如表 2 所示。

很明显, 市场上的主要利润由前几位市场参与者瓜分。例如, 西联公司, 在 2003 年报告了 33 亿美元的收入和 12.3 亿美元的经营利润。<sup>20</sup>Bezard

图 1: 2003 年各汇款公司占国际私人间汇款市场的份额 (估计)



资料来源: Ratha 所著的《工人的汇款 (Workers' Remittances)》; 第一数据公司 (First Data) 的《SEC Form 10-K》; MoneyGram 公司的《SEC Form 10》; Bezard 所著的《全球资金转移 (Global Money Transfers)》; Great Hill 合伙公司 (Great Hill Partners) 的《Great Hill 合伙公司建立 GMT 集团 (Great Hill Partners Form GMT Group)》; ING 邮政银行的 Gera Voorrips 和 Hans Boon 的个人预测; 以及作者自己的预测。

认为这一数据占全部正规市场收入的 18.5%。<sup>21</sup> MoneyGram 公司处于第二位, 在 2003 年报告了 7 亿 3700 万美元的收入和 1 亿 1200 万的经营利润。<sup>22</sup> 尽管其他类型的汇款公司不能达到如西联和 MoneyGram 公司那样高的利润, 但这个市场的利润无疑是非常丰厚的。

收费和外汇兑换佣金收入是这些公司收入的主要组成部分。波士顿咨询集团 (Boston Consulting Group-BCG) 有关零售支付业务的数据表明, 2001 年各种收费占整个收入的三分之二左右, 而外汇交易佣金约占三分之一。(见附录 1 中详细的数据)。<sup>23</sup> 浮动收入不占主要部分。<sup>24</sup>

从 BCG 数据中可以看到另一个有趣的现象: 零售支付业务收入总额随着每笔支付交易收入的降低而提高。这表明, 获得足够量的汇款对取得业务的盈利性至关重要。而对汇款服务机构来说, 市场上有一个利好消息: 该服务在未来的总需求增长将十

**表 2：在美国的各国移民汇回本国的资金的年均额**

国家	金额 (美元)
印度	1,104
巴基斯坦	790
孟加拉国	562
菲律宾	397
墨西哥	385
埃及	307
萨尔瓦多	280
多米尼加	203

资料来源：Orozco 所著的《工人的汇款 (Worker Remittances)》

分显著。Bezard 估计通过正规和非正规途径的零售汇款总额在 2006 年会增加到 1770 亿美元。同时，最近在世界范围内开展的反洗钱努力也减少了不正规的汇款渠道，将它们的市场份额从 1996 年的 50% 减少到 2006 年的 34%。目前正规汇款公司正在集中力量来扩大像印度和中国这类国家的巨大市场——这类国家的汇款业务在向正规市场过渡的过程中拥有了最为巨大的潜力。<sup>25</sup>

## 地区内和国内的汇款

尽管最近各种研究主要讨论从发达国家向发展中国家汇款的问题，但移民同样发生在同一大陆上，据报道，近一半的移民居住在发展中国家。<sup>26</sup> 难民的迁移更是集中在本地区内，难民主要流向邻国。<sup>27</sup> BCG 组织估计，2000 年亚洲、欧洲和美洲地区内的汇款总额达到了 1680 亿美元（根据表 3，数据应该为 168 万亿美元——译者注），与之相对应的是 18500 亿笔的支付交易数量（见表 3）。<sup>28</sup> 尽管不同国家具体情况不同，需要对相应的汇款业务设施进行改善和优化，但发展中国家间的汇款现象意味着巨大的市场机会。

在某个发展中国家内发生的汇款现象意味着富有前景的相似市场，此类市场有着相似的特点和相似的制度及设施约束。有证据表明，来自更为贫困和更为偏远地区的人们，更倾向于迁移到离家更近的目的地（通常是所在国家的中心城市）。他们的工作收入和能汇住家里的钱也少于更富一些的跨国打工者，<sup>29</sup> 因此国内汇款的规模小于国际间的汇款，但国内汇款的笔数非常多，流向更多的家庭。<sup>30</sup> 2003 年仅在中国，通过正规渠道的国内移民汇款就达到 450 亿美元。<sup>31</sup> 表 4 提供了几个国家 2000 年总的国内零售和批发支付的数据，这也是能得到的最新和最全面的数据。（见附录 1，其中提供了有关国内零售支付业务的收入总额，以及平均每笔支付业务的信息）。与国际汇款相似，预测的数据表明，在未来，国内汇款的盈利性取决于能否获得足够大量的、不断增长的汇款交易总量。

安全、能够支付得起的汇款系统对处理国内和国际汇款业务来说至关重要。国内汇款是国际汇款的最后一个链条，必须做到经营有效，才能使国际汇款迅速地汇到收款人手中。然而，与国际汇款网络相比，发展中国家的网络通常有更大的局限性，这要么是由于基础设施落后，要么是由于缺少提供汇款业务的金融机构，或者两种因素都有。这一现实情况对金融机构来说是一个机会，因为它们可以考虑为贫困人口提供这些服务，尤其是可以向处于

**表 3：2001 年按地区划分的地区内汇款情况**

	金额 (万亿美元)	数量 (百万笔)	收入 (10 亿美元)
美洲	17	296	2.9
欧洲	121	1,249	11.2
亚洲太平洋地区	30	308	3.6

资料来源：波士顿咨询集团 (Boston Consulting Group) 的《为最后阶段做好准备 (Preparing for the Endgame)》；数据包括零售和批发转移业务，没有非洲和中东地区的数据。



**表 4：2001 年一些国家的国内  
汇款情况**

	金额 (万亿美元)	数量 (百万笔)
美国	741.2	82,594
欧盟 15 国*	371.9	51,542
加拿大	20.1	6,159
巴西	12.7	21,693
墨西哥	6.9	7,476
中国	7.7	6,731
波兰	4	598
印度	4	4,242
捷克共和国	2	910
印度尼西亚	2	9,698
泰国	1.6	1,150
马来西亚	1.2	944
菲律宾	1.1	3,466
俄罗斯	2.9	622
匈牙利	0.6	218
合计 (世界)	1446.1	220,457

\* 欧盟 15 国指 2004 年前的欧盟成员国：奥地利，比利时，丹麦，芬兰，法国，德国，希腊，爱尔兰，意大利，卢森堡，荷兰，葡萄牙，西班牙，瑞典，以及英国。

资料来源：波士顿咨询集团的《为最后阶段做好准备》

偏远和农村地区、几乎得不到什么汇款服务的贫困人口服务。方框 1 描述了加纳的一个金融机构如何填补这一市场缺口的例子。

## 非正规渠道

通过正规渠道的汇款通常会由政府主管当局留下记录，从而进入国家的经济统计数据中，但通过非正规渠道的汇款通常没有记录。专家估计，通过非正规渠道汇款的金额（如通过家庭、朋友或没有纪录在案的渠道）是通过国际正规渠道汇款总额的 40%-100%。<sup>32</sup> 例如，最近的一项研究表明，从法国汇往马里和塞内加尔的资金，有半数以上是通过非正规渠道汇出，而汇往苏丹的资金中有 85% 通过非正规渠道。通过非正规渠道汇往尼泊尔的资金总额估计是通过正规途径的 6 倍，通过非正规渠道汇往中国和印度的资金占总额的 75%。<sup>33</sup> Bezard 估计，在亚洲和中东地区，通过非正规渠道的汇款总量是通

## 方框 1: Apex 连接：深入服务到最后一英里

Apex 银行是加纳许多农村银行的中央金库，这些农村银行组成了一个拥有 100 多家银行、400 多个服务网点的银行网络。其中一些银行的网点设在只有 500 人的小乡村里。市场调研显示，加纳农村地区的客户很难获得汇款服务。这一现实情况对经营贸易的商人更是不便——他们为了做生意通常不得不携带大量现金，而当地犯罪行为活跃。同时，这些农村银行也在寻找新的收入来源，并想尽办法来吸引更多的客户。

为了满足这一双重需要，Apex 银行研发了一种名为“Apex 连接”的国内汇款转账系统。这一服务使用拥有独立所有权的软件和设施，可以管理农村银行间的资金转账，并可以使用电话、传真或快递来传输密码。到账时间 (Turnaround time) 为 15 分钟到 24 小时，可以处理账户转账或是现金转账业务，这就使其服务能够延伸到客户以及非客户群体。

如果收款者缺少政府发放的身份证件或是护照，他们可以带一位“当地知名人士”作为见证一起到银行取款。汇款的费用由寄款人支付，取决于汇款额度的大小（通常为汇款金额的 0.5%，对非客户为 0.75%）。这一费用收入由 Apex 银行和寄款方及收款方银行分享。

“Apex 连接”也可以作为国际转账资金的“最后一英里链条”服务来使用，这是因为该系统与当地的商业银行建立了合作伙伴关系，而这些商业银行有经营外汇兑换业务的许可。当地的商业银行将国外汇来的资金转换为本地的货币存入 Apex 银行的中心账户，然后，Apex 银行将这些资金汇到收款方所在的农村银行，再由其将资金支付给收款人，最终完成支付现金服务。

从 2003 年 6 月到 2004 年 5 月，这一系统已经完成了 24000 笔转账交易，总额超过 2700 万美元。尽管面临着前期员工操作培训和市场营销的问题，但其管理层报告该系统现在运行良好。这个项目成功的关键，在于不断扩大加纳国内对这一产品的认知度，因为“Apex 连接”设计的初衷不仅是产生收入，而且还要在农村银行吸引更多的客户。

资料来源：2004 年 6 月 21 日与 Apex 银行的 Apex 连接部经理 Emmanuel Yaw Sarpong 的访谈。

过正规系统的两倍半。<sup>34</sup>

这些数据表明,非正规系统甚至能成功地与正规市场中的最大的服务机构竞争。而这在很大程度上源于它们的客户友好性。如果不考虑实际运行机制,非正规渠道系统通常速度快,比较隐蔽,客户需要做的书面工作也被减到最少。与正规渠道相比,它们也较便宜,因为正规渠道的交易面临管制和税收问题。非正规方式通常存在于正规部门没有设点、不提供服务的地区。

从客户的角度看,尽管要冒着被偷盗的风险,但同正规系统相比,非正规渠道系统对客户而言可能更为熟悉和可信。对于那些缺乏身份证明或是户口文件的客户来说,这些系统使用起来非常方便。现在,各金融机构正在尝试把一些非正规系统的特点融入其自身的资金转账服务中,而这些非正规方式的客户友好性特点可以成为正规机构学习的模式。(见附件2,世界各种非正规渠道的汇款方式)。

## 汇款系统的构成要素

汇款系统可以被理解为由三大元素构成:1)提供汇款服务的机构;2)把资金从A点汇款至B点的机制;3)客户服务界面,即从汇款方客户那里收到现金,然后再支付给收款方的客户服务界面。正如在图2中所表述的,通过这三个元素组合起来的方式不计其数。此外,随着汇款行业的发展,新的组合方式也将不断被开发出来。但是,这些组合要求各种服务提供者之间形成伙伴关系,因为一些金融机构由于法律限制,无法使用某些汇款机制。在这一节,本文将简要强调以下这些方面:

- 普通汇款机制
- 妨碍金融机构使用这些机制的局限因素
- 为扩大汇款机制的作用范围,由金融机构建立的稳固伙伴关系类型
- 为方便贫困客户获得汇款服务而不断增加的客户服务界面

图 2: 汇款系统的构成要素



## 汇款机制

当今世界普遍使用的汇款方式主要分为两类。包括诸如银行支票和汇票等工具在内的，以纸为媒介的系统。但是，这种方式越来越多地被电子媒介系统所替代，如实时总结算系统，<sup>35</sup>由汇款公司经营的网络，以及银行内部的分支网络。表5的信息表明，根据客户是否需要先在某一个金融机构开户，然后才能使用汇款或是收款服务（对贫困客户来说，这一要求是一个很重要的条件，许多贫困客户没有银行账户），这些机制又可以更进一步分成不同的类别。

在正规市场中，主要使用5种汇款工具，不同的金融机构使用不同的工具。

### 支票和银行汇票

纸质支票和银行汇票是最早的书面形式的汇款工具，在某些工业化国家，至今仍是私人间进行汇款的主要方式。发放支票和银行汇票一般受到有关

法律（主要对诸如银行和信用社等金融机构进行监管的法律）的严格限制。如果金融机构在主要的人口聚集地拥有众多服务点，使用这种系统就较方便。但是，这种机制依赖于投递票据的可靠性，而这在发展中国家是个大问题，所以客户面临着在邮寄过程中丢失支票和汇票的风险。就算是在操作最顺利的例子中，客户也要等到收到支票后才能通过银行系统清算资金。这种实物的、以纸为媒介处理汇款的方式对银行来说也要发生成本，尤其是在劳动力非常昂贵的国家更是这样。由于这些原因，纸质的支票正在快速被电子支付方式所替代。

### 现金汇票

现金汇票也是传统的纸质媒介工具，但与支票不同的是，它们可以由不同的金融机构开据和兑换。开出汇票的主要机构包括邮政金融机构和汇款公司，如西联公司和 MoneyGram 公司。汇票无需开立银行账户，收款人收到汇票后到指定的支付机

表 5：按类型划分的主要汇款机制

		纸质媒介	电子媒介
汇款客户的要求	现金	现金汇票	独立的汇款网络
	银行账户	支票、银行汇票	Giro, ACH 和 SWIFT 系统

构(如邮局或汇款代理等机构)就可以获得汇款了。与支票和银行汇票相比,这一过程减少了收款人必须等待的汇款时间。但是,由于汇票必须以实物送达收款者的手中,所以它们也同样面临着延误和被偷盗的风险。

据估计,以邮政汇票方式汇款的资金占有正规国际汇款总量的1%。但是,在许多国家的国内汇款市场上,邮政网络起着非常重要的作用。如中国国家邮政局管理着90%的以现金为基础的汇款。在保加利亚,邮政局处理的现金支付总量是所有商业银行总量的三倍。虽然这些交易的总数量非常巨大,但业务金额只有银行现金支付业务额的2%——从这点可以看出在东欧和中亚地区汇款业务的一个显著的趋势。<sup>36</sup>

### 电子汇款<sup>37</sup>

在国内层面上,最普通的电子汇款系统是自动清算交换所,以及实时总清算系统。<sup>38</sup>这两种方式都允许金融机构会员以电子方式交换支付指令和履行清算合约。自动清算交换所可以接收从金融机构或直接从客户传递来的支付指令,客户可以通过由银行发放的借记卡或是贷记卡来与这些系统连接。这些网络通常是由中央银行拥有和经营,当然,像VISA这样的私有机构也在某些国家经营自动清算交换所系统。

从国际层面上来说,用得最多的电子汇款系统是由全世界银行间金融电信协会(SWIFT)经营的系统,这是一个由行业拥有的可以为会员机构提供实时支付信息的系统。<sup>39</sup>SWIFT对于发生在金融机构间的巨额汇款来说一般是最便宜的交易方式,但对小额交易来说就非常昂贵了。因此,由SWIFT处理的交易通常不是私人间的汇款,而是公司间或是公司与客户间较大金额的交易,如大学学费。<sup>40</sup>

多数所谓“有线”汇款是根据SWIFT或国家自动清算交换所网络而布置的。通过这种电子汇款方式的网络汇款通常非常可靠,但是非银行金融机构却无法使用。尽管一些信用社可以通过全国联合会

进入这些系统,但多数非银行金融机构由于法律的严格限制而无法成为国内汇款交易系统的一部分。

金融机构技术能力的限制是它们使用支付网络的另一障碍。像成本、信息技术以及员工使用SWIFT系统所需的能力,都有可能是妨碍它们成为行业成员的主要障碍。<sup>41</sup>尽管金融机构通常可以通过会员银行连接到SWIFT系统,但是使用这种方式通常需要付出一些代价,如中介银行会得到金融机构汇款业务的重要资料。以这种网络方式进行的汇款速度也较慢,也难以跟踪发生丢失或是延误资金交易等情况。<sup>42</sup>

### Giro 方式

Giro 方式是一种在超过40个国家的邮政局使用的跨国界的电子支付方式。拥有某一邮政银行账户的客户可以使用这一系统将汇款汇至国内或国外的另一个邮政银行的账户、某一银行账户或是汇至某个邮局后提取现金。通常进行一笔Giro交易的汇款时间是2-4天。小企业家通常使用这一国际汇款服务支付进出口业务。

尽管使用Giro需要预先开设一个邮政银行账户,但是此类银行的网点一般比商业银行的网点分布得多。对于小额汇款来说,邮政Giro比商业银行转账方式要便宜。因此,贫困客户使用Giro的限制因素也要少于商业银行的转账方式或是支票方式。例如,邮政网络在北美提供以账户为基础的Giro服务,这一服务在学生和中低收入人口中非常流行,因为他们在商业银行申请开设支票账户时,通常都比较困难。<sup>43</sup>

### 独立汇款网络

这种类型的支付系统只限于拥有该系统的组织或协会的代理机构使用。但是,许多机构类型可以申请成为代理,如银行、非银行金融机构、邮局以及所有经营此类业务的零售机构。

专业汇款公司服务一般来说非常具有客户友好



表 6：对客户和金融服务机构而言，各种汇款机制的优点和缺点

	对客户而言	对金融服务机构而言	服务的限制（金融机构）
支票	速度慢，可能会遗失 / 失窃，必须以实物交付；汇出时要求有银行账户（接收时不一定需要）	会产生较高的处理成本	取决于当地的法律制度，通常只有严格受法律制度监管的金融机构才能使用该服务
现金汇票	速度慢，可能会遗失 / 失窃，必须以实物交付；汇出或接收时不要求有银行账户	会产生较高的处理成本	只有邮政金融服务机构才能提供邮政现金汇票服务；其他类型现金汇票可以在不同的金融机构开具 / 支付
电子汇款（EFT）	速度快于纸质媒介工具；在汇出和接收时需要开立银行账户；比专业汇款公司转移方式便宜	人工成本低于支票，但要求网络连接和其他相应设施；比专业汇款公司的转移费用低	金融机构可以通过经营此项业务的金融机构获得此项业务
Giro	汇款时要求先拥有一个邮政账户，但通常比银行的 EFT 方式便宜和更易获得	人工成本低于支票，但要求网络连接和相应设施	只有邮政金融服务机构才能通过 Giro 汇款，而邮政系统和其他金融机构都可以接收汇款
专业汇款公司	可以实时交付，无需要银行账户；服务点数量众多；价格昂贵	要求一定的基础设施，成本根据代理关系的不同而有所差异，一般比其他转移机制利润丰厚	取决于当地的法律制度；可选择的代理机构通常局限于银行，而对次级代理的限制要少一些

性，无需汇款人或是收款人开设账户，也不需要完成复杂的书面工作。此种服务也以速度快而出名：许多专业汇款公司提供“实时”服务，允许收款人几乎在汇款人汇款的同时收到资金。它们同样也拥有可靠的声誉，这些行业的主导者一般通过大量刊登广告的方式，扩大市场影响。

但是，正是由于专业汇款公司这种方式简便、迅速和可靠（同时也因为需要大量的市场营销费用），所以它提供的服务收费通常是最昂贵的（当收费价格以占汇款资金额的百分比表示时）。尽管这看起来是对客户的不利因素，但是提供这类服务的主要市场参与者的高额收入表明这种服务满足了广大客户的需求。专业汇款公司收取的每笔交易的手续费，正极具诱惑地不断强烈吸引着金融机构加入这一服务网络。

#### 金融服务机构之间的合作关系和其他机构安排

为贫困客户提供汇款服务的金融机构已经与其他类型的金融机构建立了牢固的伙伴关系。通过这一结盟，信用社、邮政网络、国际汇款公司以及零售服务机构极大地增强了自己的服务实力（服务更加接近客户，高质量的服务被建立起来），同时克服了自身的弱点（有限的汇款专业经验、进行外汇交易的限制、进入一个先进支付系统的限制）。本部分将描述金融机构与专业汇款公司、相关国际银行以及非银行机构的结盟伙伴关系。

代理关系和生意伙伴关系需要合作双方的信任和公开透明的运作。金融机构必须谨慎选择合作伙伴，尤其是当越来越多的经营者进入汇款市场时更应该如此。当收款机构支付汇款资金给客户时，它们就承担了信用风险，因为它们还没有从国际伙伴

那里实实在在地收到资金,只是知道这些转账资金会很快到账。而汇款方的金融机构要依赖其他国家的代理来确认转账资金已经发放给收款人了。获得汇款方和收款方的信息都可能很困难。作为收款方的金融机构也许不能轻易地比较不同的汇款伙伴的优点和不足。同样,作为汇款方的金融机构通常也不知道在某个国家,哪一个代理伙伴更可靠、服务质量更好。因此,金融服务机构需要对潜在的代理伙伴进行严格谨慎的考察,包括从可用的参考资料和其他个人或机构口中了解情况、考察其法律地位以及财务报告等等。

### 汇款公司之间的合作伙伴关系

越来越多的金融机构已经与诸如西联公司、MoneyGram公司和Vigo公司等专业汇款公司建立了代理伙伴关系。建立此类代理关系的部分原因是为了方便:专业汇款公司通常为汇款的代理和次级代理提供一个“交钥匙方案”,即提供全套的软件和培训方案。代理同时也可以从现成的市场项目和成熟的代理网络中受益,这样就可以大大增加汇款业务的资金量。专业汇款公司的伙伴关系对以支持贫困人口为目标的金融机构来说更为有竞争优势——正如它们与蒙古的XAC银行的伙伴关系那样,这样的伙伴合作关系使该机构也可以提供与其代理伙伴一样便利的汇款服务,这就更加能够留住客户。

专业汇款公司选择代理的最重要的条件就是看监管要求。在一些国家,进入汇款网络严格受限于银行法、信用社以及外汇管理局的约束。其次考虑的一个重要因素是代理机构现有的分支网络覆盖范围,而这也是金融机构与专业汇款公司谈判代理或次级代理地位时最可以讨价还价的条件。专业汇款公司通常对那些向贫困客户提供微型金融服务的机构更感兴趣,因为贫困客户是专业汇款公司认为最重要的目标客户群体之一。

其他考虑代理的条件是经营时间,良好的财务状况,以及向客户放款所应具有充足资金流动性。由于评估这些条件非常复杂,专业汇款公司通常与每个国家的一些主要金融机构(通常是银行机构)签订代理协议。然后,这些银行机构再根据本国的法律要求,筛选各种不同的金融机构作为二级代理。就此点来看,专业汇款公司主要与各国主要的代理机构发生业务关系,而这些主要的代理机构负责对次级代理的严格审查工作。

主要代理机构和次级代理机构分享汇款收费。为避免收费分享中的问题,一些小的金融机构可能会考虑建立一个财团/协会来成为专业汇款公司的主要代理,这就为协会的每一个成员提供了起码的集成系统和/或共同的IT技术信息平台。这一方法已经被许多金融机构协会所采用,如牙买加信用合作联合会(JCCUL)通过与当地的一个汇款公司合作,把四个外国专业汇款公司的服务整合起来,融入一个汇款服务体系中,但该体系使用的却是其自己的品牌。<sup>44</sup>在墨西哥,La Red de la Gente links公司以自己为中心,通过这种方式连接几百个储蓄和信贷合作公司,形成一个汇款网络来提供汇款和其他金融服务。<sup>45</sup>世界信用社联盟(World Council of Credit Unions)建立了名为“Irnet”的业务,它把许多信用社包括进来,从而可以获得专业汇款公司的折扣服务。

专业汇款伙伴关系同样也面临着一系列需要控制的风险。如,专业汇款公司规模越大,就越容易向其代理机构强行要求只能与该公司合作。但就算是大型的专业汇款机构也不能总是可以给接收资金的机构提供足够的交易量,它们也不能总是做到有效融入汇出国的移民社区中。如,在美国的牙买加人几乎不使用与JCCUL最初合作的专业汇款公司提供的汇款服务(即使该专业汇款公司被其他拉美国家的移民所使用)。因为JCCUL拒绝只能作为该汇款公司代理的条件,所以它可以通过与其他汇款

公司建立代理关系来挽救开始时令人失望的交易量。<sup>46</sup>方框2描述了专业汇款伙伴关系的其他风险，以及扶贫金融机构的相应化解办法。

### 与金融机构的伙伴关系

拥有银行经营执照的金融机构可以通过与其他国家和地区的银行建立伙伴关系，来建立一个电子支付系统，提供汇款服务。这种合作关系的例子有：海地的FONKOZE机构与美国新泽西的城市国家银行建立合作关系，以及西班牙储蓄银行和厄瓜多尔的Banco Solidario机构建立合作关系。在这两个例子中，作为汇款方的银行把汇款的资金集中起来，转账到接收方的银行指定的账户中，然后，接收方的银行再把这些汇款分别支付给客户。在方框3中所列举的NGO例子表明，NGO组织也可以通过与银行建立合作关系，向其客户提供汇款服务。

### 其他合作关系

金融机构也可以与其他非银行的金融机构建立合作关系，如信用社。在尼加拉瓜，FAMA组织（一个微型金融机构）与农村信用社网络建立合作关系来延伸其服务。这些农村信用社可以接收国际汇款，但是它们在城市地区没有网点。而另一方面，FAMA不能进入一个支付系统，但是却可以为信用社提供互补性的城市分配网络。<sup>47</sup>

即使可以获准进入某一类的汇款系统，金融机构也需要与其他服务商建立联系，这样它们就可以为客户提供一个更全面、多种选择的汇款服务范围。如邮局，通常提供邮政汇款单服务，也可以提供专业汇款服务，这就使它们成为国内和国际汇款服务提供商了。信用社可以与ACH网络和专业汇款服务网络建立合作关系，让客户在速度、可靠性和成本方面自己选择适合的服务类型。

## 方框 2：管理与专业汇款公司合作而产生的风险

与一个专业汇款机构建立合作关系可以让一个金融机构得到全套的服务和基础设施，使它们可以迅速经营汇款服务。但是，与一个专业汇款公司签订一个代理协议并不能满足所有扶贫的金融机构的需要。如在菲律宾，某个在农村地区拥有服务网络的专业汇款机构发现，尽管与其合作的专业汇款公司提供的前期培训和软件是免费的，但是为与该专业汇款公司连接而花费的国内长途拨号费用使得此项业务基本上没有利润。除了长途拨号费用，提供转移资金服务还需要支付其他成本，如出纳服务费用，管理层监督费用，以及办公场地费用等。金融机构必须仔细计算成为主要代理或次级代理所需要支付的全部成本。

开展汇款服务时，管理风险的一个方法是逐步地、分阶段地采用这些服务。这一过程可以根据地理上的不同逐渐展开，如，先在某些特定的分支机构开展专业汇款公司的转移服务。蒙古的XAC银行就是采用的这种方法，在与专业汇款公司合作的最初几个月，XAC银行只在其总部提供国际专业汇款服务。等到该业务达到一定的交易量后，分支机构就可以开展提供这些服务了，虽然前提是分支机构必须能够非常迅速和熟练地处理汇款业务，但这些它们早已从经营国内汇款业务的过程中学到了。逐渐在分支机构中推广国际专业汇款转移服务可以使银行在接受更大的交易量前，学习到如何来最小化经营成本。

逐渐强化与专业汇款公司的合作关系是另一种管理风险的方式。在合作的初期，XAC银行选择了先成为一个次级代理，也就是说，它先与专业汇款公司在蒙古的一个主要合作代理机构建立合作关系。尽管这种方式要求XAC银行向这个主要的代理机构支付超过一半的汇款收入，但是却无需缴纳作为一个全面代理要支付的现金保证金。当交易量扩大到使XAC银行足以可以成为一个全面代理时，它就可以选择是否进一步升级与专业汇款公司的合作。

资料来源：与XAC银行的Jim Anderson和G.Tuul的访谈，2004年6月7日。以及与菲律宾某微型金融机构主席（保留姓名）的访谈，2004年6月23日。



### 方框 3：通过与商业银行合作来提供国内汇款服务

在印度，非政府组织 Adhikar 机构正在试验一种新型的国内汇款服务，来为大量从东部 Orissa 邦迁移到西部 Gujarat 邦的移民提供该服务。Adhikar 机构在汇款方面的比较优势是熟悉客户的需要和偏好，以及具备可以为偏远地区的客户提供服务的能力。在设计汇款系统时，Adhikar 机构决定把实际的汇款放到 Corporation 银行，因为该银行同时在 Orissa 邦和 Gujarat 邦有分支机构和相应设施，可以提供及时、安全的汇款服务。

尽管银行转移资金的来源主要发生在 Orissa 邦和 Gujarat 邦，但多数移民并没有开设银行账户，而且银行的费用高。Adhikar 机构于是就把小额的汇款集中起来，通过在银行一个集中账户来进行转移和分发。由于交易量被集中起来了，所以就可以分担每笔转移的费用，大大减少每笔交易业务费用。Adhikar 机构正在考虑邀请 Orissa 邦的 NGO 组织加入这个系统，让它们成为基层的转移代理，从而扩大系统的服务能力，更进一步减少每笔交易的费用，同时也让 NGO 组织得到新的收入来源以支持其经营。

### 客户服务界面

传统上，汇款业务的经营者希望客户到它们的经营网点办理业务，如去银行的分支机构、邮局或专业汇款公司的代理零售网点等地方，向客户支付现金。但最近，在发展中国家，随着新技术的应用，

客户可以通过更广泛的形式和地点寄出或收到汇款资金。<sup>48</sup> 这样的解决方案可以消除对分支机构设置地点和经营时间等因素的限制，也可以降低送达服务的成本，尤其是向边远地区提供服务的成本。如在南非，喀麦隆和菲律宾，结合手机和零售网点服

### 方框 4：手机——贴身的汇款服务

菲律宾正在使用一种新颖的、使用文本信息的方式来转移资金，这一方式组合了传统的专业汇款公司、非金融零售机构以及无线电通讯公司，能提供的服务包括跨国界的汇款和商业支付，如工资和佣金，而它的载体是 SMART 通讯公司提供的手机服务网络。在这个系统中，SMART 公司的用户可以激活一个名叫“智能资金”的“虚拟钱包服务”。智能资金可以仅作为一种虚拟的钱包，也可以与客户的银行账户连接以及与 MasterCard 的借记卡系统连接。无论使用哪种方式连接，客户都可以通过自己的手机来控制资金的转移。

如果要进行一笔国际汇款，汇款方可以在他/她自己的国家将现金交给与 SMART 公司有合作关系的专业汇款公司。然后，专业汇款公司使用手机来指令 SMART 公司从专业汇款公司的虚拟钱包转账到收款人的账户中。转账成功后，该系统将会发出一个文本消息会告诉收款人转账成功了。

根据收款人是通过借记卡使用智能资金还是把智能资金作为虚拟钱包来使用，他们可以从与 SMART 公司的合作银行的自动取款机或是支付代理的柜台那里取得转移的现金。这一网络目前包括快餐店、加油站、当铺、主要的商场以及 SMART 公司自己的兑现中心。

虽然在城市里，此类代理分布非常广泛，但是在农村地区分布就非常稀少了，而这就为农村地区的小额金融机构提供了一个成为支付代理的机会。SMART 公司与扶贫金融机构不断谈判的经验表明，这些扶贫机构广泛分布的服务网点对此类服务非常重要，它们可以以此为条件成为这一系统中的支付代理终端。

通过 SMART 系统进行汇款而需要交纳的费用由下列三个机构收取：1) 最先开始这一服务的国际代理机构；2) SMART 公司（传递信息的费用）；3) 将转移的资金处理为现金的国内支付代理机构。虽然由多方组成，但是最终的费用通常要低于传统银行和专业汇款机构收取的费用。

\* 虚拟钱包是在以客户的名义开设的账户中，以电子形式保存的货币价值，通常此业务是由那些提供支付服务，但是不提供其他金融服务的公司经营。

资料来源：Conde 所著的《用电话给家里汇比索 (Phoning Home Pesos)》，与 SMART 通讯公司公共事务部总经理 Ramon Isberto 的访谈。2005 年 1 月 16 日。与 MABS/DAI 公司经理 John Owens 的访谈，2004 年 9 月 27 日。



务的结算终端机 (POS 机)<sup>49</sup> 的系统, 可以允许客户在移动中也能够获得汇款服务 (见方框4)。方框5描述了一个印度银行如何使用计算机终端服务亭来向其分支机构网络以外的客户提供服务。

与POS机服务结合在一起的借记卡和储值卡, 可以安全地以电子形式汇款, 使客户在不同地区获得汇款服务。通常在借记卡和贷记卡上设有磁条, 可以通过在线网络获得使用者的账户停息。“智能卡 (Smart Card)” 嵌入了一个计算机芯片, 储存了该卡的账户信息。磁条卡需要通过一个POS终端来与金融机构的计算机网络连接, 以处理每一笔交易, 但“智能卡” 可以不需要那么频繁地与网络连接, 而能够自己处理交易。这就使智能卡特别适合缺乏通讯设施或通讯服务费用昂贵的地区。

以卡技术为基础的许多汇款系统正被使用或是被开发。如, 在坦桑尼亚的一个组织在储蓄和信贷

合作公司 (SACCO) 装配了POS终端, 这些公司甚至在该国偏远的地区也装配了这些设施。旅行者于是就可以在首都的某个银行在其借记卡上存入现金, 然后可以在其家乡的SACCO机构取出现金, 从而避免旅行中携带大量现金的风险。尽管这一服务看起来前景广阔, 但在试点中发现, 让SACCO的会员购买借记卡非常具有挑战性。<sup>50</sup> 这一试验说明, 教育客户了解使用新技术的优势和使用方法具有非常重要的意义。

在北美, 许多银行利用借记卡技术的优势, 特别为汇住拉美的资金设计了专门账户。这些账户通常有两个 (或多个) 借记卡, 其中一个卡由汇款方使用, 可以在自动柜员机上存钱, 另一个卡在国外由收款人使用, 可以在兼容的自动取款机上取款。这种方法的一个变形是VisaGiro产品, 它可以让汇款人通过一个可重复存入的、预先储值的卡给收款

### 方框5: ICICI 银行: 汇款和对农村地区的市场覆盖

ICICI 银行是一家私有的印度商业银行, 前身是一家国有发展银行。它可以提供广泛的金融服务, 包括把非居民的款汇到印度。在2004年, 该银行的“Money2India” 服务在印度拥有670个代理点, 最近, 它已经将其服务通过计算机服务亭深入到偏远的印度村庄。

计算机服务亭系统的工作方式是这样的: 通过一家ICICI分支办公室, 或是通过Money2India代理点, 汇款人把资金汇到收款人在ICICI银行的账户上。在交易发生时, Money2India通知服务亭的操作者, 然后由这个操作者通知收款人。收款人就可以到ICICI或是服务亭 (它是一个低成本装备的自动取款机) 取款。ICICI估计, 即使在只有2000个居民的小村庄里, 服务亭还是能够盈利。这种方式对农村的收款人非常具有吸引力, 因为它消除了到较大镇上的银行取款的交易成本。

ICICI 银行使用的服务亭提供了电话、金融教育以及其他服务。服务亭操作员是独立的经营户, 他们的收入来自服务提供商的佣金和客户使用这些服务的费用。他们自己承担建立服务亭的成本, 但他们可以为此从ICICI银行获得部分的建造贷款。由于ICICI银行不承担固定成本, 这一系统已被证明可以大大节省银行成本, 而且可以有效地把服务深入到农村地区。在2004年中期, 约有150家服务亭提供ICICI的服务, ICICI银行希望在今后的12个月内, 把这一数量增加到2000家以上。从一个操作员的角度来看, 这种生意模式只有在一个服务亭提供多种服务的情况下才是可行的。但是, 经验表明服务亭可以在没有转账资金业务的情况下仍然可以做到盈利, 而资金转账业务可以在未来轻而易举地添加进来。

ICICI 银行之所以能够提供其Money2India的服务, 是以下原因共同作用的结果: 1) 服务亭系统的发明者一直在寻找合适的业务经营方式和业务软件; 2) 这个技术满足了ICICI的需要; 3) 其他非金融服务的提供者, 如提供教育和医疗信息/诊断服务的公司, 也同样会选择使用服务亭, 这就使服务亭可以提供多种服务以保证经营利润。这些条件加上Money2India的转移支付系统, 也许其他国家很难复制。但是, 使用低成本ATM计算机服务亭的模式对金融机构来说意味着在扩大汇款覆盖面和其他服务时, 是一种减少成本的好方式。

资料来源: 与ICICI银行社会主动部经理Bindu Ananth的访谈。2004年6月15日。

人汇款,收款人可以通过自动取款机或在Visa公司的代理处取款。<sup>51</sup>像这样新型的、不断发展的模式说明了为什么 Benard 会预测以卡为基础支付方式将不断增长,在汇款市场上构成对统领汇款市场的专业汇款公司最大的威胁。<sup>52</sup>最近一项在拉美进行的汇款研究表明,与其他所有的方法相比,使用借记卡取款的成本最为低廉。<sup>53</sup>

但是,与SWIFT系统或专业汇款公司等机制相比,较低的费用也就意味着以卡为基础的汇款方式对金融机构来说(比使用其他汇款方式的),产生的利润也要小些。在一些市场,客户接受新技术也较为迟钝。另一个阻碍以借记卡为基础的汇款资金方式发展的因素是,自动取款机和POS机的标准化,而这项工作必须在国家范围和全球范围内协调进行,这样才能保证此类汇款交易的顺利进行。

另一不断发展的客户界面是利用互联网的优势。许多专业汇款公司建立了各种新的服务,可以让汇款方选择利用网络、使用他们自己的借记卡和贷记卡来进行汇款的操作。然后收款人在当地代理那里取款。专门的、以网络为基础的汇款公司已经浮出水面。它们使用被称为“在线或虚拟钱包”的工具,使诸如PayPal等公司允许汇款方通过银行账户或是信用卡把汇款到PayPal的账户内,然后再汇款到收款方的PayPal账户上。然后,收款人就可以在自动取款机上取款了。

第三种汇款资金的模式同时包含了现金对现金方式(cash-to-cash)和在线钱包系统(online wallet systems)。如Xoom公司,允许汇款人通过一个网址来汇款,收款人可以在目的地国与之有合作关系的机构收到现金,而无需开设银行账户或是使用互联网。

### 决定汇款服务战略的因素

如果要开展汇款业务,金融机构就面临着一个看起来很简单的问题:即,如何把资金从汇款方汇款到收款方,然后赚得一笔利润。但是选择代理伙伴、传送信息机制以及客户服务界面等问题包含着

大量而复杂的战略考虑因素。其中包括市场因素、制度环境因素、机构内部能力因素。在开展汇款业务时,市场因素对以扶贫为目的的金融机构来说尤其重要,因为如果它们要经营这种业务,就必须与市场上已经存在的、专业化的汇款公司进行竞争。因此,金融机构需要找到一个最佳的市场介入点并设计相应的汇款业务战略。

为找到一个合适的进入市场的契机,金融机构必须进行认真的市场调研,以了解提供汇款服务的潜在金额。对此必须分析的一些问题是,法律制度对这一市场的严格监督程度如何?竞争程度如何?市场上现有的汇款服务提供商是否能够满足客户的需要?或者说是否存在一种更可行的机制来满足这些需要?本节主要探索金融机构如何分析客户偏好、市场竞争、机构因素以及市场和环境等因素,从而帮助金融机构最终设计出一个强有力的汇款服务战略。

## 客户需求和偏好

### 谁是客户?

金融机构要同时研究汇款方客户和收款方客户,因为这些客户所表现出来的特征将是产品设计和营销的决定因素。如,这些机构应该明确客户的年龄、社会经济背景以及汇款方和收款方之间的关系,如,是否是年轻的男性移民者给他们的父母、妻子或是子女汇款?是否是年纪稍大一些的妇女给他们的子女汇款?是否是年轻一些的妇女给他们的父母或是兄弟姐妹汇款?了解客户的特点有助于金融机构同时向汇款方和收款方提供交叉服务。互相关联的交叉服务产品包括储蓄账户、贷款、抵押服务、信用卡和保险。客户的文化水平、教育水平以及职业类型等信息同样对产品设计、系统设计和战略设计等工作有着重要的影响。

除了了解人口方面的信息外,扶贫金融机构也要研究潜在的客户目前是否能够获得金融服务:潜在的汇款客户是否已经是其他机构的客户了,或是他们是否还无法得到任何银行的服务?他们是汇款

方还是收款方？通过了解这些信息，金融机构可以确定如何设计产品最能够吸引目标客户。例如，假设市场研究表明，在某个市场上，人们可以收到汇款资金但他们并没有账户，金融机构就可以考虑引入一项无需账户的汇款产品，当然，同时也可以考虑如何激励客户来开设一个账户。

### 客户在哪里？

潜在的市场进入者必须根据地理特征勾画出汇款的流动情况。这些资金流动的起点在哪里？要流向哪里？如果汇出方客户工作或是居住在人口密集的地区，或者经常参与“家乡协会”或是“社区协会”的活动，那么有针对性地开展市场营销和集体营销服务会更具可行性。如果汇款客户相对分散，营销工作就更具有挑战性，而每个分支机构所能处理的交易数量可能会更低，于是可能会降低规模经济效益。如果收款人居住很分散，那么金融机构机构面临着解决基础设施、深入服务到客户、管理现金以及安全性等问题。这些因素可能因城乡不同而有所差别。

### 为潜在客户服务的现有的汇款方式有哪些？

潜在的市场进入者应该仔细测算汇款市场的规模和特点，它们需要同时从国际和国内渠道来获取信息。如，客户一般多久汇出或收到一笔汇款？这些汇款规模有多大？它们必须明确区分平均汇款额和众数汇款额在金额上的不同。因为平均汇款规模会因几笔大额交易而被扭曲，而多数更为普通的汇款规模要小得多。这些信息在对产品进行定价和收入预测时至关重要，因为汇款费用通常决定于汇款额度。

季节性的不同也会影响到市场营销、财务预测以及辅助产品的设计工作。金融机构必须考虑到移民模式可能会因政治因素或是自然事件而被破坏或改变。最后，金融机构必须考虑该地区历史上的汇款模式是如何演进的，也要考虑在长期内，交易在数量上或是频率上如果发生改变，将造成怎样的影

响。一些研究表明，在迁移到一个新的地方后，移民需要适应一段时间，然后才能提供稳定的、有规律的汇款，而当他们在新的国家停留了足够长的时间后，这些汇款就会逐渐消失。因此，在几年的时间里，当前劳动力迁移对汇款的影响效应该不会感觉到。<sup>54</sup>

### 客户偏好何种特性的产品？

表7说明了客户对汇款服务的不同偏好。在这个表格中，列出的产品特性都是设计汇款产品的核心要素，可以指导扶贫金融机构明确其市场切入点在哪里。

### 客户还需要何种其他类型的金融服务？

为客户提供与汇款业务相关的其他服务可以吸引客户，让他们忠诚于金融机构，金融机构也可以从中获得额外收入。如果贫困人口能够获得其他类型的金融服务，就可以深化汇款所带来的发展效应。最初，收款人也许由于不信任金融机构而不愿意由它们来保存自己的资金，所以倾向于立即收到现金。随着时间的推移，客户可能会考虑在相关的储蓄账户或是支票账户存一部分的汇款（如果他们可以得到这些服务的话）。

同样，金融机构也可能为汇款方的客户提供多样化的服务：如果金融机构可以提供恰当的服务，移民也许会逐渐开始使用这些金融服务。如，厄瓜多尔的 Banco Solidario 机构，与西班牙的银行建立合作关系，可为在西班牙工作的厄瓜多尔移民提供短期信贷服务，他们可以在这个机构储蓄，为回家做好准备，也可以在厄瓜多尔购置不动产，或是在厄瓜多尔开设储蓄账户，由他们控制家庭成员使用汇款的情况。

### 竞争

同制度因素一样，外部竞争是金融机构考虑汇款战略的最重要的一个外部因素。扶贫金融机构应



该明确,在本地有何种正规或是非正规的汇款代理机构,它们使用何种汇款机制,以及它们汇款的资金量有多大。正规汇款的主要提供者包括商业银行、汇款经营机构、外汇管理局、邮局、信用社和小额金融机构。非正规的汇款提供者包括非正规的汇款机构、旅行社、信件/信使、公共汽车司机、商店老板、商人、家庭、亲友、以及移民者自己(通过私人传递方式)。

在确定客户的偏好要求时,一个金融机构应该

评估其竞争对手,包括非正规和正规的竞争对手的优势和不足。做竞争分析工作可以让金融机构了解他们是否可以为客户提供更好的产品,并且可以知道作为一个新服务商,自己的比较优势是什么。金融机构是否可以在成本、速度、交易安全性、位置、客户友好性,和/或相互关联的金融产品等方面与其他机构进行竞争?

现有的正规汇款服务商可能会提供安全而快速的服务,但是这些服务也许较为昂贵,或是只能在

**表 7: 客户对汇款服务的偏好**

一些重要的特性	关键因素
服务是否可以方便地获得	许多移民,尤其是没有合法证明的工人,喜欢几乎不需要或是根本就不需要身份证明要求的汇款服务方式,但多数正规的汇款机构必须要求客户出具一些身份证明文件。金融机构也可以制定其他要求(如要求开设一个银行账户或是保留一个最低额度的全额),以避免贫困人口使用汇款服务。 保密性
保密性	一些客户希望服务机构保密他们收到资金的情况(或是减少家庭内部的争抢,或是最小化被偷盗的风险),因此会喜欢如专业化的汇款公司之类的服务商,因为与提供多样化服务的金融机构相比,这些公司需要的身份证明要求不是很严格。
成本和透明度	多数客户喜欢成本低 ● 汇率有吸引力 ● 的转移服务,并且希望服务商同时在汇款端和接收端保持费用和汇率的透明。
使用的简易性	人们喜欢书面工作少的汇款和收款方式,尤其是在客户没有受过教育时更是如此。一些客户喜欢某个销售代理的服务,因为服务简便且可提供个人服务。另一些客户喜欢简便易行的ATM机或是POS机。
安全性	汇款机构必须赢得移民和其家庭的信任。 ● 由于在家乡或是成长国家的不良经历和不信任原因,有些客户可能不愿意选择银行或是其他正规渠道的机构。 ● 许多人偏好选择规模较大的、有知名度的国际网络机构,希望服务机构拥有跟踪记录系统来处理汇款和其他金融服务。
速度	许多客户喜欢“实时”转账服务,而不考虑成本或者说汇款的紧急性。
交易的便利性和成本	汇款方和收款方都希望能在自己附近能够使用这些服务,以减少其他交易成本,如外出取款的时间、费用以及为了获得更好的服务而需要支出的贿赂。

资料来源: ACCIÓN 机构的《汇款的杠杆作用 (Leveraging the Impact of Remittances)》; Barro 和 Sander 的《étude sur le transfer d'argent》; Cross 的《移民工人的汇款 (Migrant Workers' Remittances)》; 国际劳工组织 (ILO) 的《建立最好的全球化 (Making the Best of Globalisation)》; Marx 的《汇款和微型金融 (Remittances and Microfinance)》; Siddiqui 和 Abrar 的《移民工人的汇款 (Migrant Worker Remittances)》; Thieme 的《储蓄和信贷协会 (Savings and Credit Associations)》。



城市中心才能使用。此外，现有的服务也许要求客户开设一个银行账户，并要求存入一笔最低限额的存款。非正规渠道的服务商一般会在客户服务方面更具优势，所以扶贫的金融机构必须提供相似的、或更好的服务，才能有效地开展竞争。

## 监管

监管环境决定了一个金融机构进入汇款市场时所要考虑的许多选择，包括它是否拥有：

- 直接兑换外汇的能力；
- 合法地位，法律是否允许其成为某个专业汇款公司的主要代理或是次级代理（或者是否符合其他颁发执照或是经营业务的要求，如应该是一个已经取得营业执照的银行）。
- 可以进入国家支付系统的能力
- 遵守反洗钱制度的能力
- 向政府缴纳汇款资金营业税的能力

由于一般国家会对经营外汇款换或是处理资金支付的机构进行严格的管制，所以很少有非银行的金融机构可以获得处理国际汇款业务的许可证。<sup>55</sup>但是，根据一些国家制度环境的要求，<sup>56</sup>银行或是部分信用社可能有资格获得执照。

此外，制度因素并不只是局限于接收国家。许可证制度也可能对汇款一方的汇款经营者产生负面的影响，限制其经营国际商业联盟间汇款的范围。如，在南非广泛推行的一项新的“熟悉你的客户”的制度使得银行与专业汇款公司合作时非常犹豫。南非吸引了许多邻国的劳工，这些人形成了巨大的汇款市场。但是，银行和其他金融机构报告，它们担忧遵守“熟悉你的客户”法所要求的严格安全防范制度将会对这一市场带来负面影响。<sup>57</sup>

不仅南非，全球也是如此。各国政府为遵守反洗钱的要求和限制向恐怖主义提供资金的行为，对提供跨国界汇款资金的机构提出越来越严格的要求。<sup>58</sup>虽然各国使用的措施不尽相同，但一般来说会要求对客户身份进行更多的确认（如“熟悉你的客户”制度），要求金融机构有义务向政府报告可疑情况或可疑汇款，并且增加金融机构报告的要求。目前，对国内汇款资金业务进行约束的制度还不是很严格。

## 基础设施

在某一个特定的国家，有形的基础设施和金融基础设施会极大影响一个金融机构选择什么样的汇

### 方框 6：南非“熟悉你的客户”制度

在南非，2001年的《金融情报中心法》确定了严格的“熟悉你的客户”的规定。银行、保险公司、资金汇款人、赌场、律师事务所以及外汇交易局都被要求必须确定和检查客户的身份，保留相关的资料，报告可疑和不寻常的交易，同时建立必要的相应措施。

金融机构被要求必须得到客户的全名，出生日期，身份证明以及居住地址。然后，这些机构再比较证明文件核实这些信息。如果需要，这些细节信息必须与一个独立机构提供的信息进行对比核实。如果银行没有获得客户充足的信息，该规定要求它必须冻结“可疑”账户，直到其可以核对账户所有者的身份信息。

这一要求引起了很多南非银行的不少抗议，它们发现很难从最贫困的客户那里获得要求的证明文件和居住文件。这一新的要求也增加了此类客户使用汇款服务的成本。本来这些金融机构应该在2004年6月30日前完成规定要求的身份确认工作手续，但是由于银行的抗议，财政部把针对高风险客户的这一最后截止日期延长至2004年12月31日，针对低风险客户的最后截止日期延长至2006年9月30日。

资料来源：Genesis Analytics 所著的《非洲家庭（African Families）》和《获得金融服务（Access to Finance）》；Lee 所著的《KYC 最终期限（KYC Deadline）》。

款机制（要不就是服务发展的潜在可行性）。地理上的市场覆盖程度和通讯网络的分布，也会影响一个金融机构能否为偏远地区的客户提供实时汇款服务（尽管其他汇款方式和新的技术已经开始在克服这些困难了）。金融设施，如广泛分布的POS机网络、自动清算点，或者其他支付系统（该金融机构能够进入这个系统）同样也影响一个机构选择的汇款业务的机制。

## 机构能力

扶贫的金融机构在考虑汇款战略时，除考虑市场因素外，也要考虑同样非常重要的内部因素。<sup>59</sup>在决定是否开展任何新的服务之前，机构必须对自身能力进行评估。经营汇款业务需要大量的投资和熟练的人力资本，这就会增加服务的成本。新的操作员需要培训员工和/或聘请专业的职员来处理客户关系和执行办公室后台职能。信息系统必须能够管理在未来可能出现的大量汇款交易，保证交易的安全性，也可能需要与其他汇款业务的经营者进行沟通，还要提交符合制度（如“反洗钱法”）要求的报告。

操作汇款业务的经营者必须具备谨慎管理流动性的能力，如果它们直接收到一笔国外汇款，它们还面临着汇率风险。此外，分析能力和迅速改变价格的能力也是非常重要的，因为金融机构在设定恰当的服务收费、佣金以及外汇汇率（把支付变为本地货币）时必需考虑竞争。

如前所述，与其他机构结成伙伴关系可以帮助金融机构以较低的成本启动汇款业务，也可以避免遇到不必要的障碍。此种选择可以让金融机构集中精力为客户提供优质服务，从而获得更大的比较优势。

## 财务分析

由于开展汇款业务需要大量的投资，而且预期可以产生利润，因此，前期的财务预测和不断的财

务分析就显得非常重要了。财务预测必须以潜在客户长期汇款趋势作为分析基础。尽管在一个地区，某一段时间也许存在发生大量汇款的可能性，但如果移民情况不能持续的话，汇款业务量就可能有波动，甚至消失。<sup>60</sup>汇款在实质上是一个“量”的生意，因此对未来交易量保持信心是非常重要的，尤其是当金融机构所选择的服务战略需要大量前期投资时更是这样。

但是，汇款服务本身的盈利性，不应该成为扶贫金融机构进入这一市场唯一讨论的问题。作为相互关联的产品，汇款可为金融机构带来新的客户，同时帮助它们留住老客户。在财务分析中，金融机构应该预测从其他金融服务的交叉销售中可能获得的收入，以及预测储蓄可能会因客户保留率的上升而不断增加的程度。

## 市场营销

如果市场上存在多种汇款方式，那么营销活动所传达的信息就通常是表面的，这使得信息难以被理解，或是让客户难以比较各种汇款方式的价格、交付的速度以及其他服务质量。而在金融服务很少的环境里，市场营销的目的是向客户推荐新服务。在许多情况下，进行有目的的营销宣传是吸引客户的关键所在。

许多接收资金的机构轻视汇款方机构的市场营销对吸引交易的关键作用。有着充分资金作为基础的媒体宣传活动是一种非常重要的营销方式，可以帮助专业汇款公司保持占优势的市场份额。如果金融机构与这些公司合作，就可以从它们的营销工作中受益。而选择其他方式营销的金融机构，必须自己解决无法利用现有的、其他机构的营销效应而产生的问题。对此类机构而言，一个比较好的方式是专门针对特别客户进行营销（见方框7）。

## 结论

由于作为汇款方和收款方的许多客户是贫困人

口，他们很难得到主流银行提供的服务，因此他们通常是扶贫金融机构的自然目标客户市场。这些金融机构在向贫困客户提供重要的、低成本的金融服务的同时，可以实现它们的社会效益。因为汇款业务能够为金融机构增加业务收入、吸引新的客户、交叉出售现有服务（提供综合的金融服务），并且发展新的相关产品，所以它们可以通过经营汇款业务而获得潜在的财务收益。

尽管还需要进行许多研究工作（尤其在发展中国家或地区内的汇款资金流方面），<sup>61</sup>但毋庸置疑，这个世界存在着一个巨大的、数以几十亿美元的汇款市场。由于技术的发展、新市场参与者的进入以及竞争的加剧，这个市场将迅速发展。随着汇款业务的交易量、利润以及经营者的增加，市场需要服务供应机构在成本和服务方面上更为公开透明。<sup>62</sup>

由于缺乏有关贫困国家的汇款的数据，本文只提出了对全球汇款市场的高度概括的看法。但在实际中，每个金融机构应该把本文概述的情况与他们现实中的市场的具体特点相比较，从而决定它们各自市场的客户需求和产品特点。在推出任何新产品之前，尤其是在推出像汇款这样高度复杂的产品之前，金融机构必须非常认真地考虑内部和外部因素，找到可行的进入市场的契机。需要考虑的因素包括：客户偏好、竞争和制度。制度对汇款业务的开展非常重要，因为一些国家的法律可能会禁止特定类型的机构使用某些汇款机制（如可能不允许非银行金融机构经营外汇交易业务、出具支票或是与其他支付网络连接）。

与其他金融机构结成伙伴关系可以让金融机构获得提供汇款业务的能力，这也许对于新的市场进

## 方框 7： FONKOZE 在海地进行的汇款人营销活动

针对汇款方的市场营销对收款国家的汇款业务是否成功非常关键，但却很容易被忽视。与美国的商业银行合作的海地小额金额机构 FONKOZE，在推出自己的、低成本的汇款业务时认识到了这一点。尽管它从与银行的谈判中得到了非常好的条件，转移业务所实现交易量也可以使该机构达到财务上的盈亏平衡点，但是这项新的产品并不能产生足够的利润来继续投资于该业务的发展。

于是，FONKOZE 针对美国海地移民社区的汇款方市场，专门制订了一项营销活动。首先，FONKOZE 计划大量发布公众服务通知，购买了目标地区的收音机节目广告并印刷了广告，通过收音机（进行收音机访谈）与美国城市中广大的海地人口进行对话。但是，该机构很快意识到这种昂贵的营销方式的优势在于引导市场认知度的提高，而对改变客户的行为没有多大效果。

由于 FONKOZE 的汇款服务与典型的专业汇款机构相比非常特别（客户需要先向 FONKOZE 的美国合作银行寄出一张支票，然后该银行再将奖金汇到海地的 FONKOZE），所以它需要进行适当的市场营销活动来让潜在客户习惯做不同的事情，而不是简单地更换服务机构。该机构也需要克服许多国外海地人心中形成的“小机构低成本服务不可靠”的印象。

最终，FONKOZE 设计了一个在海地分部具有创新意义的“家庭日”活动。该机构租赁了网吧，让客户与美国的亲友进行 5 分钟免费通话。FONKOZE 也请非客户进行免费通话，结果这些客户把本来要打国际电话的钱用来在该机构开设了账户。通过这一方式，一天内就吸引了 100 个新客户。成本可控性做得也非常好，因为 FONKOZE 只花费了租网吧一天的费用，而没有单独支付每一个客户昂贵的通讯费用。

在通话过程中，充满感激的客户不断地向他们的亲友提到 FONKOZE，这就为这个机构竖立了一个可靠的形象（这也是当时机构能竖立的最佳公众形象）。这个通话活动也让 FONKOZE 可以定期获得已经汇款的目标客户的名单，他们构成了汇款的理想市场。FONKOZE 现在正在针对这些潜在客户制作一个宣传手册和教育录像，并相信这种有针对性的营销战略会比昂贵的、不确定的无线电媒体方式产生更好的客户转换率。

资料来源：与主管 Anne Hastings 的访谈，2004 年 7 月 1 日。

入者来说是最佳的选择。扶贫金融机构所具有的特殊客户基础、服务地点以及基础设施的分布,都对其他汇款机构有着巨大的吸引力。而专业的汇款公司和商业银行的国际支付网络、经营外汇的许可、以及风险管理经验,可以减少新进入市场的扶贫金融机构的成本和风险。

此外,新的客户服务界面可降低向分散的客户提供服务的成本,也能够大大增加向他们提供服务的可能性。政策制定者和捐赠者可以在帮助贫困客户从汇款业务中获得最大化利益的过程中发挥作用,消除制度、信息、设施和现有服务等方面的瓶颈约束。

尽管汇款市场迫切需要扶贫金融机构的参与,但是风险也是很高的。金融机构必须仔细评估开展这项业务的风险,并从其他已经开展了此项业务的

扶贫机构那里学习有关经验。汇款业务的提供者必须仔细衡量非正规经营者的竞争力,学习并模仿它们保持经营竞争力的某些服务特色。金融机构如果要制订一个行之有效的汇款战略,就必须很好地了解:机构的能力、运作新产品的能力、进行彻底的财务分析的能力、以及对现有和新客户进行强有力的市场营销的能力。

本文所研究的各种注意事项不是要打击扶贫金融机构进入汇款市场的决心。相反,本文非常希望帮助金融机构进行仔细的分析,来决定是否引入以及如何引入汇款产品。在发展中国家,越来越多的贫困家庭将依赖从其他地方汇回的资金生活,对此种业务的需求将与日俱增。如果某个金融机构希望建立一个真正为贫困人口服务的金融服务体系,那么它就应该努力满足客户不同的金融需求。



附件 1：估计的汇款收入 \*

表 8：跨国界零售转付业务总收入（按收入来源划分）

	2001 年		2011 年		复合年增长率 (CAGR)
	美元 (单位：10 亿)	占合计的 %	美元 (单位：10 亿)	占合计的 %	
费用收入	6.9	66%	9.1	63%	2.80%
外汇兑换	3.4	33%	5.3	36%	3.40%
浮动收入	0.1	1%	0.1	1%	-0.10%
合计	10.4		14.5		2.90%

注：2011 年的数据是预测数据。

表 9：平均每笔跨国界零售转付业务的收入（按收入来源划分）

	2001 年		2011 年		复合年增长率 (CAGR)
	美元 (单位：10 亿)	占合计的 %	美元 (单位：10 亿)	占合计的 %	
费用	3.5	66%	1.8	59%	-6.60%
外汇兑换	1.7	34%	1	37%	-5.00%
浮动收入	0.1	0%	0	0%	-9.30%
合计	5.3		2.8		-6.10%

注：2011 年的数据是预测数据。

表 10：按地区划分的国内零售转付业务总收入（单位：10 亿美元）

	2001 年	2011 年	CAGR
亚洲	33	66	7.10%
美洲	102	143	3.50%
欧洲	42	67	4.70%

注：2011 年的数据是预测数据。

表 11：按地区划分的平均每笔国内零售转付业务收入（单位：美元）

	2001 年	2011 年	CAGR
亚洲	1.33	0.94	-3.40%
美洲	1.42	1.17	-1.90%
欧洲	1.09	0.86	-2.40%

注：2011 年的数据是预测数据。

\* 资料来源于波士顿咨询集团的《为最后阶段做好准备：2004 年全球支付（Preparing for the Endgame: Global Payments 2004）》（波士顿咨询集团，2004 年），对该资料的使用得到了该机构的许可。波士顿咨询集团认为转付业务的收入来源于五个渠道（——（作者只提供了四个收入渠道，原文见下——译者注）：销售非现金交易产品（支票、信用卡、ACH 支付、活期账户（current accounts）、借记卡），从支付业务获得的浮动收入（float revenues on payments），所有相互交换收入（all interchange revenues）（不包括从 ATM 机获得的收入），以及直接的利息收入（在活期账户和信用卡被作为支付工具使用时，直接获得的收入）。

## 附件 2：非正规的汇款系统

各种不同形式的非正规汇款系统在结构和复杂性上有着巨大的不同。<sup>A1</sup> 最基本的形式是由移民自己或是家庭成员和朋友随身携带现金，这种形式尤其对季节性或是循环移民更为普遍，因为此类移民会经常性地回到他们的原籍所在地。<sup>A2</sup> 在一些国家，以实物形式转移的现金是通过信件方式（国际转移）或是汽车公司和出租车司机运输（国内转移）进行的。

其他类型的转移系统则只涉及资金的虚拟移动。在西非和法国，普遍存在一种基础的双途径系统，两个人（一个在本国内，另一个在国外）分别在自己各自的社区收取移民的汇款和向接收家庭分发收到的资金，通过他们各自在银行的独立账户定期清算。这些类型的汇款服务者可以转移足够量的资金以满足商务旅行人群的需要，因为此类客户通常不携带信用卡，更喜欢通过非正规渠道来汇款，而不愿意去面对安全检查、海关以及因携带大量现金而产生的外汇交易等事宜。<sup>A3</sup>

更为复杂的非正规系统以各种名称存在于世界各地，包括 *hundi*（南亚叫法），*fei-chen*（中国叫法），

*hui kwan*（香港叫法），*padala*（菲律宾叫法），*phei kwan*（泰国叫法），和 *hawala*（中东国家叫法）。<sup>A4</sup> 许多这些系统（在非洲普遍出口矿产的国家，如安哥拉使用的系统）发展了服务于货物运输的贸易融资和净汇款的机制。<sup>A5</sup>

在大中东地区使用的 *Hawala* 系统是这种系统的代表。一般一个移民在其工作和居住国家给一个叫 *hawaladar* 的代理付款，然后由该代理给汇款人一个代码来鉴别其交易。然后，*hawaladar* 代理要求接收端的代理在收款人提供代码后给其付款。

汇款后，*hawaladar* 代理通过现金或商品实物或服务的形式来清算账户。汇款代理通过收取一笔费用或是汇率买卖之间的差额（an exchange rate spread）获得收入。*hawaladar* 代理通常可以利用不同货币需求方面的波动向客户提供比银行更优惠的汇率（多数银行只会根据官方的汇率来交易）。由于许多 *hawaladar* 也经营一些涉及汇款的业务，如商品贸易，因此它们提供的汇款服务就非常好地与其现有的业务活动结合起来。汇款和业务转移是通过同一个银行账号进行的，因此几乎没有额外的操作成本发生。<sup>A6</sup>

---

### 注释：

<sup>A1</sup>：如果要了解一些特别系统的描述，见 Kabbucho, Sander 和 Mukwana 所著的《传递资金（Passing the Buck）》；Jaramillo 所著的《汇款影响的杠杆作用（Leveraging the Impact of Remittances）》；Mellyn 所著的《作为发展工具的工人汇款（Worker Remittances as a Development Tool）》。

<sup>A2</sup>：Fagen 的 Bump 所著的《发展中邻国间的汇款（Remittances between Developing Neighbors）》。

<sup>A3</sup>：Blion 所著的《Les revenus de la migration》。

<sup>A4</sup>：要了解更多有关 *Hawala* 系统的信息，请见《El Qorchi, “Hawala.”》。

<sup>A5</sup>：Barro 和 Sander 的《étude sur le transfert d'argent》。

<sup>A6</sup>：见 Jost 和 Sandhu 《Hawala 可转换的汇款系统（Hawala Alternative Remittance System）》

## 尾注：

1. 例如，见刊物《美洲内部对话》的文章《都在一个家庭里 (All in the Family)》，IDB 组织的《作为发展工具的汇款 (Remittances as a Development Tool)》，世界银行和DFID 组织的《关于移民汇款的国际会议 (International Conference on Migrant Remittances)》，国际劳工组织 (ILO) 的《2000 年世界移民报告 (World Migration Report 2000)》，八国集团的《八国集团行动计划 (G8 Action Plan)》，汇款被定义为：由外出务工人员赚取而寄往家庭成员或是其原籍其他个人的部分工作收入。
2. 见 Ratha 所著的《工人的汇款 (Worker's Remittances)》，第 157 页。
3. 见 Bezard 所著的《全球资金转移 (Global Money Transfers)》，第 20 页。
4. 为贫困人口提供服务的 FSP (金融服务机构) 机构包括各种各样的金融机构，也包括非金融机构，例如金融服务只是其产品组合中的一部分的零售商。在本文中，“FSP”是指专门向社会经济水平低于主要商业银行服务标准的客户提供服务的金融机构。
5. 在“参考文献”中列出的许多资料中，可以查到更为详细的有关安全、便捷、低成本的资金转移服务的资料，这些服务可以影响客户及其家庭生活中的潜在利益和发展。如见刊物《美洲内部对话》的文章《都在一个家庭里》、国际劳工组织的《建设最好的全球化 (Making the Best of Globalisatio)》、IMP 组织的《移民汇款 (Migrant Remittances)》、以及 Van Doorn 所著的《移民、汇款和发展 (Migration, Remittances, and Development)》。由于本文更多是从机构的角度进行研究，因此对客户的研究就只局限在其对资金转移服务的偏好因素方面了。
6. 波士顿咨询集团 (Boston Consulting Group) 所著的《为最后阶段做好准备 (Preparing for the Endgame)》。
7. 一个值得注意的例外是在南非，Absa 银行发行的 VISA 卡可以让公民收到养老金以及儿童和残疾人福利。见 Rodrigues 所著的《经济增长的支付解决方案 (Payment Solutions for Economic Growth)》。在其他一些国家，工资和养老金有时也是通过银行或是邮政系统渠道支付的。
8. 由国际货币基金组织 (International Monetary Fund) 整理的资料，是目前有关世界资金交易的最佳数据来源。其信息提供了这一领域其他机构和研究人员估计的数据。泛美开发银行 (Inter-American Development Bank (IDB)) 也对资金转移进行了一系列的研究——尽管这些研究主要集中讨论拉美国家的情况。而国际移民组织 (The International Organization for Migration) 也承担了越来越多的世界个体国家的汇款研究。目前正在进行的更进一步的研究主要由世界银行、英国国际发展部 (the UK Department for International Development) 和 CGAP 组织这几个机构承担。但是，还没有对世界所有地区全面综合的国内、地区内、地区间的汇款研究。(在一些情况下，这样的资金转移甚至没有被官方监测到)。本文的数据，主要来源于作者认为最可靠和最全面的三个参考资料：世界银行出版的《全球金融发展 (Global Development Finance)》；Bezard 所著的《全球资金转移 (Global Money Transfers)》，以及波士顿咨询集团出版的《为最后阶段做好准备 (Preparing for the Endgame)》。
9. 世界银行出版的《全球金融发展 (Global Development Finance)》。世界银行汇款数据的统计基础是国际货币基金组织 (IMF) 出版的《2001 年国际收支年报》。930 亿美元包括工作汇款、雇员补偿和移民汇款。
10. IMP 组织出版的《全球移民挑战 Global Migration Challenges》，3 页。
11. 世界银行出版的《全球金融发展》。但必须注意的是，在次撒哈拉非洲地区 (sub-Saharan Africa)，汇款数据被低估的情况很严重。
12. Ratha 所著的《工人的汇款 (Workers' Remittances)》。
13. Bezard 所著《全球资金转移 (Global Money Transfers)》20 页。
14. IDB 组织出版的《给家里寄钱 (Sending Money Home)》；Orozco 所著的《工人汇款 (Worker Remittances)》；2004 年 9 月 21 日与 Jan Riedberg 的访谈；Mellyn 所著的《工人的汇款 (Worker Remittances)》。
15. Brocklehurst 所著的《汇款与发展 (Remittances and Development)》。
16. 行业收入计算的基础的是西联公司 2003 和 2002 年行业收入的市场占有份额报告，由 Bezard 引用。而把世界银行 2003 年估计的全部正规渠道的资金转移总额除以 MoneyGram 公司估计的平均资金转移额 (930 亿美元除以 300 美元)，得出的结果几乎是一样的，是约 3 亿 1 千万笔转移交易。但是，这些数字产生了一个平均每笔交易的收入 56 美元的数字，意味着资金转移行业的数据也许在数量级上 (order of magnitude) 是最具指导性 (indicative)。
17. 见第一数据公司 (First Data Corporation) 的《SEC Form 10-K》。第一数据公司 (是西联公司 (Western Union) 的母公司) 在 2003 年的 33 亿美元的收入的基础是 243 亿美元的转账资金 (相当于 8100 万笔转账交易，每笔平均资金额约是 300 美元)，约占西联公司处理的全部转移资金的 13.6%。这个比例与 Ratha 对世界范围内的金融机构对转移资金平均收取的 13% 处理手续费的研究相比，结果是基本一致的。
18. Bezard 所著《全球资金转移 (Global Money Transfers)》，第 14 页。
19. 见 MoneyGram 公司的《SEC Form 10》。其他资料来源估计的平均值要稍低些，如：Ratha 的《工人的汇款 (Workers' Remittances)》，牙买加合作信用联合会 (Jamaica Cooperative Credit Union League) 的《私人间的资金转移 (People2People Money Transfers)》，平均值也会因一些数量较少但金额较大的汇款影响而不能反映真实情况。典型的汇款金额通常比较小。因此相对于用全球的平均来说，使用资金转移地区内的平均值更能够体现真实的汇款情况，因为转移资金的金额会因地区和转移的渠道不同而有所差异。
20. 见第一数据公司 (First Data Corporation) 出版的《SEC Form 10-K》。在 2003 年，第一数据公司整个公司的权益收益率为 25-33%。MoneyGram 公司的权益收益率在本文发表时还没有计算出，这是因为该公司在 2004 年 7 月脱离了前母公司 Viad Corporation 公司，其第一季度的经营报告还没有发布。
21. Bezard 所著的《全球资金转移 Global Money Transfers)》。
21. MoneyGram 公司的《SEC Form 10》，世界各国无所不在的

- 西联的代理网说明了这个机构对市场的主导力。MoneyGram公司在160个国家拥有63,000个转账代理，西联在192个国家有182,000个代理。见第一数据公司(First Data Corporation)的《SEC Form 10-K》。
23. 波士顿咨询集团(Boston Consulting Group)出版的《为最后阶段做好准备(Preparing for the Endgame)》。
  24. 这里的收入是指在存入和支付资金之间的时间差里，投资第三方资金所产生的收益。
  25. Bezard所著的《全球资金转移(Global Money Transfers)》，第一数据公司(First Data Corporation)出版，《SEC Form 10-K》。
  26. 国际劳工组织(ILO)的《移民工人的汇款(Migrant Worker Remittances)》。
  27. IOM组织和联合国(United Nations)出版的《世界移民报告(World Migration Report)》。
  28. 波士顿咨询集团(Boston Consulting Group)出版的《为最后阶段做好准备(Preparing for the Endgame)》。没有关于非洲和中东地区的相应资料。
  29. 见Fagen和Bump所著的《发展中邻国间的汇款(Remittances between Developing Neighbors)》；Cross所著的《南非移民工人的汇款和小额金融(Migrant Workers' Remittances and Microfinance in South Africa)》以及Sander所著的《抢占市场份额？(Capturing a Market Share?)》。
  30. 见Sander所著的《抢占市场份额？(Capturing a Market Share?)》。用作者话说：“例如，对越南的一项研究表明，8笔交易中有7笔是国内交易，但在金额上，国内交易只占50%。”
  31. Kynge所著的《中国城市工人总数(China's Urban Workforce)》。
  32. Ratha和Bezard都估计非正规市场的规模约是正规市场规模的40%，但是作者访问的一些私有行业服务者认为这个市场和正规市场一样大。
  33. Blion的《Les revenus de la migration (Mali/Senegal)》；Sander的《抢占市场份额？(Capturing a Market Share?) (Sudan)》；Thieme所著的《储蓄和信用协会(Savings and Credit Associations)》(尼泊尔)；Bezard所著的《全球资金转移(Global Money Transfers) (亚洲/中东地区)》。
  34. Bezard所著的《全球资金转移(Global Money Transfers)》，第10页。
  35. 系统允许个人付款委托(payment order)可以被一项一项的清算，而不是双方定期来清算贷方和借方账户余额。
  36. Boon和Greathouse所著的《邮政银行的作用(Role of Postal Networks)》。
  37. 本节的信息来源于国际清算银行(the Bank for International Settlements)以及与SWIFT市场总监于2004年6月23日的访谈。
  38. ACH系统是一种批处理清算系统(a batch-process settlement system)，交易通常可以隔夜处理完毕，而这种方式的成本比实时总清算系统(a real-time gross settlement system)的成本要低。
  39. 通过SWIFT路线传递出去的信息只是资金转移的指令，实际的汇兑和清算交易是通过交易系统或是相应的合作银行来发生的。
  40. 银行也可以将私人间的资金转移集中起来通过SWIFT系统发送批量信息。
  41. 加入SWIFT系统的成本也是小规模机构加入这一系统的主要障碍之一。除了购买份额(buying shares)的方式外，SWIFT成员要一次性缴纳约几千欧元的会员费，外加每年每条路线1000欧元的代码费用。一个机构购买代码的具体数量取决于其与SWIFT连接的分支机构或分部的数量。
  42. Sander所著的《抢占市场份额？(Capturing a Market Share?)》。
  43. Boon和Greathouse所著《邮政银行的作用(Role of Postal Networks)》。
  44. 与牙买加合作信用联合会(Jamaica Cooperative Credit Union League)的特别项目经理(保留姓名)的访谈，2003年9月。
  45. Taber所著的《让贫困人口一体化(Integrating the Poor)》。
  46. 与牙买加合作信用联合会(Jamaica Cooperative Credit Union League)的特别项目经理(保留姓名)的访谈，2003年9月。
  47. WOCCU组织出版的《汇款技术指导(Technical Guide to Remittances)》。
  48. 客户服务界面的技术多样性对增加客户可以得到的金融服务有着重要的意义，因为这些技术可以让更多的贫困人口得到金融服务，而无需增加额外的物理基础设施。在CGAP组织有关IT创新技术系列的网站上，读者可以查阅到以各种不同的方式存取现金的技术成本和效益的详细讨论：[www.cgap.org/publications/microfinance\\_technology.html](http://www.cgap.org/publications/microfinance_technology.html)。
  49. 可以阅读磁条和/或“智能卡”(如借记卡或是贷记卡)的电子设备。
  50. CGAP组织与CRDB银行有限公司的运营总监Sam Kamiti的访谈，2004年5月3日。
  51. Rodrigues所著的《经济增长的支付解决方案(Payment Solutions for Economic Growth)》。
  52. Bezard所著的《全球资金转移(Global Money Transfers)》。
  53. Orozco所著的《汇款的市場(The Remittance Marketplace)》，第1页。
  54. Frumkin所著的《汇款：得到银行服务的敲门石(Remittances: A Gateway to Banking)》。
  55. Sander所著的《抢占市场份额？(Capturing a Market Share?)》，第30页。
  56. 一般来说，制度的作用在于平衡最小化非法活动、鼓励节省成本、透明化经营和提供可以获得的服务等这些目标。一些捐赠代理机构已经开始与制度制定者、资金转移提供者以及金融机构进行对话，以确保透明度的增强不是以减少贫困人口能够获得的服务、增加成本为代价。如在2004年6月，世界银行和亚太经合组织(APEC)举办了一个关于如何让资金转移从非正规渠道转移到正规渠道的会议。有关这次会议的演示报告和案例分析可在网站[www.amlcft.org](http://www.amlcft.org)上查阅到。
  57. Genesis Analytics所著《获得金融服务(Access to Finance)》。
  58. 许多这些建议是由“金融特别行动任务组织”[the Financial Action Task Force (FATF)]提出的，该国际组织包括许多参加国家，目的在于反洗钱和防止为恐怖主义提供资金。FATF目前拥有33个独立国家会员和25个观察会员团体和



机构。可在 FATF 的网站 [www.fatf-gafi.org](http://www.fatf-gafi.org) 上查询到更多的相关资料。FATF 已经发展了 40 条对金融服务提供商的建议和解释要点。这些建议可在网站 [www.fatf-gafi.org/40Recs\\_en.htm](http://www.fatf-gafi.org/40Recs_en.htm) 上查询到。CGAP 组织和世界银行同样也发展了 AML/CFT 问题的总览报告，可在 2005 年中期可以查阅到这些报告。

59. 见 WOCCU 出版的《汇款技术指导 (Technical Guide for Remittances)》，第 10-12 页。
60. 例如，见 Blion 所著的《Les revenus de la migration》和 Ratha 所著《工人的汇款 (Workers' Remittances)》。
61. 2004 年 6 月 9 日-10 日，在美国乔治亚州的海岛高峰会议 (Sea

Island Summit) 上，八国集团 (G8) 承诺将致力于改善它们有关资金转移的数据，尤其是汇出方面的数据。在全球层面上，如世界银行和国际货币基金组织等机构，已经开始进一步改善有关资金转移量的数据。但是在地区层面上，除了拉丁美洲地区以外，世界其他地区有关资金流动情况的数据非常少。甚至在发展中国家中，国内资金转移的数据也是非常少的，而与国际资金转移方式相比，更贫困的客户通常更多的是使用国内资金转移方式。

62. 泛美开发银行 (The Inter-American Development Bank) 在 2003 年开展了一项任务，旨在帮助公共和私有实体建立目标和提供建议，以改善拉丁美洲地区资金转移服务的质量。

---

## 参考文献

Abella, Manolo 所著的《“移民工人”的权利不容置疑 ('Migrant Workers' Rights Are Not Negotiable)》，劳工教育 (Labour Education) 4 期，第 129 页，2002 年。

ACCIÓN 的《通过微型金融产品实现汇款的杠杆作用 (Leveraging the Impact of Remittances through Microfinance Products)》，波士顿，ACCIÓN 出版，2004 年。

Adams, Richard H 和 John Page 所著的《发展中国家的国际移民、汇款和贫困问题 (International Migration, Remittances, and Poverty in Developing Countries)》，摘自《政策研究集团工作论文 (Policy Research Group Working Paper)》3179，扶贫集团 (Poverty Reduction Group)，华盛顿特区，世界银行，2003 年。

ARRAY 发展组织 (ARRAY Development) 所著的《加勒比地区电子银行的竞争 (The Competitive E-Banking Industry in the Caribbean)》，为美洲连接协会 (the Institute for Connectivity in the Americas) 准备的草稿报告，加拿大南安大略省渥太华市，2004 年。

国际清算银行 (Bank of International Settlements) 支付和清算系统委员会 (Committee on Payment and Settlement System) 所著的《巴塞尔支付和清算系统专业术语表 (A Glossary of Terms Used in Payments and Settlements Systems.Basel)》，国际清算银行，2003 年，网址 [www.bis.org/publ/cps00b.htm](http://www.bis.org/publ/cps00b.htm)。

Barro, Issa 和 Cerstin Sander 所著的《Étude sur le transfert d'argent des émigrés au Sénégal et les services de transfert en microfinance》，期刊《Document de travail》，第 40 页，社会金融项目 (Social Finance Programme)，日内瓦，国际劳工组织 (ILO)。

Bezard, Gwenn 所著的《全球资金转移：探索汇款金矿 (Global Money Transfers: Exploring the Remittances Gold Mine)》，波士顿 Celent 通讯出版社 (Boston: Celent Communications)，2003 年。

Blion, Reynald 所著的《Les revenus de la migration : une chance pour le développement?》，巴黎 Panos 学院 (Paris Panos Institute)，2003 年。

Boon, Hans 和 Greta Greathouse 所著的《邮政网络在扩大金融服务方面的作用 (The Role of Postal Networks in Expanding Access to Financial Services)》，论文草稿，全球通讯和信息技术政策部 (Global Communications and Information Technology Policy Department)，华盛顿特区，世界银行和阿姆斯特丹的 ING 机构，即将发表。

波士顿咨询集团 (Boston Consulting Group) 的《为最后阶段做好准备：《2004 年全球的支付: Global Payments 2004)》(《为最后阶段做好准备 (Preparing for the Endgame)》，伦敦，波士顿咨询集团 (Boston Consulting Group)，2003 年。

Brocklehurst, Stuart 所著的《汇款和发展 (Remittances and Development)》，这是为 HMI 世界人类运动和移民大会 (HMI World Congress on Human Movements and Immigration) 准备的论文，西班牙巴塞罗那，2004 年 9 月 1 日-5 日。网址：[www.barcelona2004.org/eng/eventos/dialogos/docs/pmovimientoseng.pdf](http://www.barcelona2004.org/eng/eventos/dialogos/docs/pmovimientoseng.pdf)。

Conde, Carlos H. 所著的《跨洋电话寄回比索 (Phoning Home Pesos from Across the Ocean)》，刊物《国际先驱论坛 (International Herald Tribune)》，2004 年 8 月 9 日。

Cross, Catherine 所著的《南非移民工的汇款和微型金额 (Migrant Workers' Remittances and Microfinance in South Africa)》，这是为社会金融项目准备的研究报告 (Study prepared for the Social Finance Programme)，国际劳工组织和 Teba 银行 (International Labour Organisation and Teba Bank)，日内瓦，国际劳工组织 (ILO)，2003 年，网址：[www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/cross.pdf](http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/cross.pdf)。

El-Qorchi, Mohammed 所著的《Hawala：这种非正规的资金转移系统是如何运作的，是否应该对其加以制度约束？ (Hawala: How Does This Informal Funds Transfer System Work, and Should It Be Regulated?)》，刊物《金融与发展 (Finance and Development)》，39 期，第 4 页，2002 年 12 月。

El Qorchi, Mohammed, Samuel Munzele Maimbo 和 John F. Wilson 所著的《非正规的资金转移系统：对非正规的 Hawala 系统的

分析 (Informal Funds Transfer Systems: An Analysis of the Informal Hawala System)》, 刊物《IMF 不定期论文 (IMF Occasional Paper)》, 华盛顿特区, 国际货币基金组织, 2003 年。

Fagen, Patricia Weiss 和 Micah Bump 所著的《拉丁美洲发展中邻国间的汇款 (Remittances between Developing Neighbors in Latin America)》, 刊物《小额款项: 让移民的汇款更有价值 (in Beyond Small Change: Making Migrants Remittances Count)》第 9 章, 华盛顿特区, 泛美开发银行 (Inter-American Development Bank), 即将出版。

第一数据公司 (First Data Corporation) 所著的《2003 年年度报告 (Annual Report 2003)》, 美国科罗拉多州丹佛市, 第一数据公司, 2003 年, SEC Form 10-K (2003 年)。

Frumkin, Samuel 所著的《汇款: 为得不到银行服务的客户开启的金融之门 (Remittances: A Gateway to Banking for Unbanked Clients)》, 刊物《社区发展观察 (Community Development Insights)》, 2004 年 9 月。华盛顿特区社区事务部货币控制办公室 (Washington, DC: Community Affairs Division, Office of the Comptroller of the Currency), 网址: [www.occ.treas.gov/cdd/fall04index.html](http://www.occ.treas.gov/cdd/fall04index.html)。

八国集团 [Group of Eight (G8)] 所著的《八国集团行动计划: 为消除贫困要增强的企业家精神 (G8 Action Plan: Applying the Power of Entrepreneurship to the Eradication of Poverty)》, 2004 年海岛高峰会议 (Sea Island Summit 2004), 美国乔治亚州, 2004 年 6 月 9-10 日。网址: [www.g8usa.gov/d\\_060904a.htm](http://www.g8usa.gov/d_060904a.htm)。

Genesis Analytics. 《南非的金融服务: 对金融特别行动实施影响的一个研究 (Access to Finance in South Africa: A Brief Case Study of the Effect of the Implementation of the Financial Action Task Force Recommendations)》, 为 Finmark 信托 (Finmark Trust) 准备的研究报告, 2004 年。网址: [www.livelihoods.org/hot\\_topics/docs/SouthAfrica\\_Case%20Study.doc](http://www.livelihoods.org/hot_topics/docs/SouthAfrica_Case%20Study.doc)。

《非洲家庭, 非洲资金: 为资金转移搭桥 (African Families, African Money: Bridging the Money Transfer Divide)》, 为英国国际发展部 [UK Department for International Development (DFID)] 和 Finmark 信托准备的研究报告, 2003 年。网址: 2003, [www.livelihoods.org/hot\\_topics/docs/FinMarkRemit.pdf](http://www.livelihoods.org/hot_topics/docs/FinMarkRemit.pdf)。

Great Hill Partners 机构所著的《大山合伙公司建立 GMT 集团公司和获得 Vigo 汇款公司 (Great Hill Partners Forms GMT Group, Inc., and Acquires Vigo Remittance Corporation)》, 新闻发布活动, 2003 年 3 月 31 日, 大山合伙公司 (Great Hill Partners), 美国马萨诸塞州波士顿市。网址: [www.greathillpartners.com/news/press\\_release\\_template.cfm?release\\_date=03\\_31\\_2003](http://www.greathillpartners.com/news/press_release_template.cfm?release_date=03_31_2003)。

泛美开发银行所著的《作为发展工具的汇款 (Remittances as a Development Tool)》, 多边投资基金学报-IDB 会议 (Proceedings of the Multilateral Investment Fund-IDB conference), 华盛顿特区 2001 年 5 月 17 日。网址: <http://www.iadb.org/mif/v2/remitconf.html>。

《寄钱回家: 汇往拉丁美洲和加勒比地区的资金 (Sending Money Home: Remittances to Latin America and the Caribbean)》, 为多边投资基金和泛美开发银行准备的研究报告, 华盛顿特区, 2004 年, 网址: <http://www.iadb.org/mif/v2/files/StudyPE2004eng.pdf>。

泛美对话组织 (Interamerican Dialogue) 所著的《都在一个大家庭里: 拉丁美洲最重要的金融流动 (All in the Family: Latin America's Most Important Financial Flow)》, 刊物《泛美对话组织任务报告 (Report of the Interamerican Dialogue's Task)》, 刊物《汇款研究 (Force on Remittances)》, 2004 年 1 月, 网址: [www.thedialogue.org/publications/country\\_studies/remittances/all\\_family.pdf](http://www.thedialogue.org/publications/country_studies/remittances/all_family.pdf)。

国际劳工组织 (International Labour Organization) 出版的《最好的全球化: 移民工人的汇款和小额金融 (Making the Best of Globalisation: Migrant Worker Remittances and Micro-Finance)》, 摘自《研讨会报告 (Workshop report)》, 国际劳工组织社会金融部员工雇用分部, 日内瓦, 2000 年。

向国际劳工组织大会 87 届会议提交的《移民工人报告 III (1B) (Migrant Workers Report III (1B))》, 日内瓦, 1999 年 6 月, 网址: [www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc87/r3-1b.htm](http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc87/r3-1b.htm)。

《国际货币基金组织国际收支年报 (International Monetary Fund. Balance of Payments Yearbook)》, 华盛顿特区, 国际货币基金组织, 2001 年。

国际移民政策项目 (International Migration Policy Programme) 所著的《世界移民挑战: 共同利益和互利在哪里? (Global Migration Challenges: Where Are the Common Interests and Mutual Benefits?)》, 伯尔尼先期会议关于移民问题的国际研讨会, 《讨论论文 I (Discussion Paper I)》, 瑞士伯尔尼 (Berne), 2001 年 6 月 14-15 日。

《移民汇款: 来源国的经验 (Migrant Remittances: Country of Origin Experiences)》, 为世界银行英国国际发展部 (World Bank-UK Department for International Development) 会议准备的论文, 伦敦, 2003 年 10 月 9 日。

国际移民组织和联合国所著的《2000 年世界移民报告 (World Migration Report 2000)》, 纽约, 联合国和 IOM 组织, 2000 年。

牙买加合作信用联合会 (Jamaica Cooperative Credit Union League) 的《私人间的资金转移 (People2People Money Transfers)》, JCCUL 内部报告, 牙买加金斯顿 (Kingston), 2003 年。

Jaramillo, Maria 所著的《通过小额金融产品产生的汇款杠杆效应: 来自于市场调研的前景启示 (Leveraging the Impact of Remittances through Microfinance Products: Perspectives from Market Research)》, 刊物《洞察力 (InSight)》, 2004 年第 10 期, 网址: [www.accion.org/insight](http://www.accion.org/insight)。

Jost, Patrick 和 Harjit Singh Sandhu 所著的《Hawala 可转换汇款系统和其在洗钱中的作用 (The Hawala Alternative Remittance System and Its Role in Money Laundering)》, 为国际警察组织秘书处准备的论文, 法国里昂, 2000 年, 网址: [www.interpol.int/Public/FinancialCrime/MoneyLaundering/hawala/default.asp](http://www.interpol.int/Public/FinancialCrime/MoneyLaundering/hawala/default.asp)。

Kabbucho, Kamau, Cerstin Sander 和 Peter Mukwana 所著的《传递金钱: 肯尼亚的经验和潜力 (Passing the Buck: The Practice and Potential for Products in Kenya)》, 肯尼亚的内罗毕 (Nairobi), 非洲小额储蓄组织 (MicroSave-Africa Kenya: MicroSave-Africa), 2003 年, 网址: [www.microsave-africa.com/SearchResults.asp?cboKeyword=27&ID=20&cmdSubmit=Submit&NumPerPage=10](http://www.microsave-africa.com/SearchResults.asp?cboKeyword=27&ID=20&cmdSubmit=Submit&NumPerPage=10)。

Kynge, James 所著的《中国城市移民加速农村发展 (China's Urban Workforce Fuels Rural Economy)》, 刊物《金融时报 (Financial

Times)》，2004年2月26日。

Lee, Robert 所著的《南非银行 KYC 最后期限 (KYC Deadline For South African Banks Extended)》，刊物《法律与税收新闻 (LawAndTax-News)》，2004年6月22日，网址：[www.lawandtax-news.com/asp/story.asp?storyname=16408](http://www.lawandtax-news.com/asp/story.asp?storyname=16408)。

Marx, Yendra 所著的《南非小额金融和汇款 (Remittances and Microfinance in South Africa)》，尚未发表，为 Teba 银行准备的论文，南非 Midrand 地区，2003年。

Mellyn, Kevin 所著的《作为发展工具的工人汇款：菲律宾的机遇 (Worker Remittances as a Development Tool: Opportunity for the Philippines)》，为亚洲发展银行准备的报告，菲律宾马尼拉，2003年，网址：[www.adb.org/Documents/Reports/Consultant/Worker\\_Remittances\\_PHI.pdf](http://www.adb.org/Documents/Reports/Consultant/Worker_Remittances_PHI.pdf)。

MoneyGram 公司 (MoneyGram Corporation) 的《SEC Form 10》，2004年6月17日。

Orozco, Manuel 所著的《氛围的变化：增加汇款、降低价格以及新的挑战 (Changes in the Atmosphere: Increase of Remittances, Price Decline, and New Challenges.)》，为泛美发展银行准备的论文，华盛顿特区，2003年。

《汇款的市場：价格、政策和金融机构 (The Remittance Marketplace: Prices, Policy, and Financial Institutions)》，华盛顿特区，Annenburg 学校的 Pew Hispanic 中心，加利福尼亚，2004年。

《世界范围的工人汇款 (Worker Remittances in International Scope)》，多边投资基金 (Working paper commissioned by the Multilateral Investment Fund) 委托的工作论文，泛美发展银行 (Inter-American Development Bank) 的泛美对话项目，华盛顿特区，2003年。

Puri, Shivani 和 Tineke Ritzema 所著的《移民工人汇款：小额金融和非正规的经济、前景与问题 (Migrant Worker Remittances: Micro-finance and the Informal Economy; Prospects and Issues)》，刊物《工作论文》第 21 号，国际劳工组织社会金融部，日内瓦，1999年。

Ratha, Dilip 所著的《工作汇款：一个重要而稳定的金融外部发展的来源 (Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance)》，《2003年全球发展金融 (Global Development Finance 2003)》的第七章，华盛顿特区，世界银行，2003年。

Rodrigues, Chris 所著的《经济发展的支付解决方案 (Payment Solutions for Economic Growth)》，在“银行与金融服务会议”的发言，共同财富管理理事会，2004年6月23日，网址：[www.corporate.visa.com/md/dl/documents/downloads/me-visa\\_cbc.pdf](http://www.corporate.visa.com/md/dl/documents/downloads/me-visa_cbc.pdf)。

Sander, Cerstin 所著的《抢占市场份额？次撒哈拉非洲地区的移民汇款和资金转移 (Capturing a Market Share? Migrant Remittances and Money Transfers as a Microfinance Service in Sub-Saharan Africa)》，刊物《小企业发展 (Small Enterprise Development)》15 期第 1 号，2004年3月。

《寄向发展中国家的移民汇款：为扶贫金融项目开展的研究、总结和介绍 (Migrant Remittances to Developing Countries: A Scoping Study; Overview and Introduction to Issues for Pro-poor Financial Services)》，为英国国际发展部 (UK Department of International Development) 准备的报告，2003年，网址：[www.livelihoods.org/hot\\_topics/docs/Remitstudy.pdf](http://www.livelihoods.org/hot_topics/docs/Remitstudy.pdf)。

Sander, Cerstin, Peter Mukwana 和 Altemius Millinga 所著的《传递金钱：资金转移系统——坦桑尼亚和乌干达的实践和产品潜力 ( "Passing the Buck: Money Transfer Systems; The Practice and Potential for Products in Tanzania and Uganda)》，肯尼亚，内罗毕，小额储蓄非洲奥地利发展公司 (MicroSave-Africa and Austrian Development Cooperation)，2001年。

Siddiqui, Tasneem 和 Chowdhury R. Abrar 所著的《孟加拉国的移民工人汇款和小额金融 (Migrant Worker Remittances and Micro-Finance in Bangladesh.)》，工作论文，第 38 号，社会金融项目，日内瓦，国际劳工组织，2003年。

Taber, Lisa. 所著的《让贫困人口融入主流金融系统：墨西哥的 BANSEFI 和 SAGARPA 的项目 (Integrating the Poor into the Mainstream Financial System: The BANSEFI and SAGARPA Programs in Mexico)》，刊物《小额金融扶贫案例研究》第 8 章，扶贫咨询组织/世界银行，华盛顿特区，2004年。

Thieme, Susan 所著的《储蓄和信用协会及汇款：印度新德里远西地区的尼泊尔劳工移民 (Savings and Credit Associations and Remittances: The Case of Far West Nepalese Labour Migrants in Delhi, India.)》，刊物《工作论文》，第 39 期，社会金融项目 (Social Finance Programme)，日内瓦，国际劳工组织，2003年。

Timmons, Heather 所著的《城市可以通过寄钱赚钱吗？ (Could Citi Make Money by Sending Money?)》，媒体《商业周刊在线 (BusinessWeek online)》，2001年7月16日，网址：[www.businessweek.com/magazine/content/01\\_29/b3741103.htm](http://www.businessweek.com/magazine/content/01_29/b3741103.htm)。

Van Doorn, Judith 所著的《移民、汇款和发展 (Migration, Remittances, and Development)》，刊物《劳工教育》4 期，第 129 页，2002年。

Viad 公司 (Viad Corporation) 的《SEC Form 10K》，2003年。

世界信用社理事会 (World Council of Credit Unions) 的《汇款的技术指导：信用社的经验 (A Technical Guide to Remittances: The Credit Union Experience)》，美国威斯康星州的马德森 (.Madison)，世界信用社理事会 (WOCCU)，2004年，网址：[www.woccu.org/development/remittances/index.php](http://www.woccu.org/development/remittances/index.php)。

世界银行的《附件 A：加强工人向发展中国家汇款的发展影响 (Appendix A: Enhancing the Developmental Impact of Workers' Remittances to Developing Countries)》，刊物《全球发展金融报告 (In Global Development Finance Report)》，华盛顿特区，世界银行，2004年。

世界银行和英国国际发展部所著的《移民汇款：报告和结论 (Migrant Remittances: Report and Conclusions)》，世界银行 -DFID 《会议录》，伦敦，2003年10月9-10日，网址：[www.livelihoods.org/hot\\_topics/docs/RemitConfFinal.doc](http://www.livelihoods.org/hot_topics/docs/RemitConfFinal.doc)。

## 不定期论文

第 10 号

请与您的同事自由地分享此论文的研究成果。CGAP 组织欢迎您对此论文提出任何意见。

您也可以要求CGAP组织提供本系列论文的其他文稿。

通讯地址：

CGAP

1818 H Street, NW

MSN Q4-400

Washington, DC 20433 USA

电话: 202-473-9594

传真: 202-522-3744

Email: [cgap@worldbank.org](mailto:cgap@worldbank.org)

Web: [www.cgap.org](http://www.cgap.org)

