

对于票据平台票圈的很多人都有或多或少的误解，比如有些人认为，票据平台就是变相的大票贩子；平台交易也不合规，早晚取缔；平台不赚钱，庞氏骗局而已.....下面针对票据平台与传统线下业务做个解读。



票据平台和票据中介的差别，尤其是这5个，知道的人并不多

票据平台和票据中介的不同

一、业务不同

中介做票据线下是赚差价，平台做线上是赚佣金。看起来都是加价模式，但是本质是不同的，首先客群不一样的，其次辐射面不一样。

首先佣金模式是促使交易，而差价模式是加价出售。一个通过技术手段充当的是信息撮合的角色，一个是自营业务。

本质上佣金模式赚的是信息服务费，差价模式赚的是信息不对称。佣金模式反而会让市场信息更加对称透明。

二、合规不同

无论是平台还是中介都面临买卖的问题，票据市场每天的交易额巨大，涉及的税务问题不得不面对，以及贸易链搭建的合规合法性。

票据中介的业务形态，不管是哪种合规性都无法避免。票据平台的企企交易，虽说有擦边球的嫌疑，但整体优于中介。至少可以开出正规性发票。

相对于传统票据中介，票据平台实现合规性的可能性更大，就像当初的阿里巴巴，最开始也没有支付牌照，结果硬生生的发展出了第三方支付牌照。



三、标准不同

传统票据中介几乎都是草台班子，人员少，成本支出少，公司所有的把控几乎都在老板手里。所以中介业务纯属非非标个性化服务，需要老板作为风控中枢。

中介公司没办法通过老板的思维和管理的结构以及科技化的进程去完成标准化的建设，所以传统中介公司是不可能实现规模化、可复制、标准化的。

而平台促成的是双方交易，只要吸引更多人注册进来，那么这个增量是在不停地往上增加的。

票据平台上交易对手会越来越多。客户的增加必然提高票据成交的机率，所以平台服务是标准化、可复制、可规模发展的，有标准可依据。

四、发展不同

随着近年来暴雷票越来越多，可以说传统票据业务越来越难做。中介业务一眼看到头基本没有发展：做行口的利润降低，做理财的风险加大，监管文件不断出台.....

反观票据平台，中小企业融资难融资贵的问题只有通过供应链才能解决，而票据平台正是供应链上的重要一环。随着承兑汇票交易平台不断汇集数据，将更多的企业汇集在一起，让原来粗放的市场更加合规化，平台可想象空间将变得非常大。人气不断聚集下，业务必将得到持续发展。



票据平台和票据中介的区别，其实是这5个，知道的人并不多

五、思考不同

传统票据业务的特点是门槛低、收益快，因此很多传统票据人非常注重短期收益，对像平台这种前期大量资金投入，赚钱周期较长的模式根本不感兴趣。

来源：融资线

（天下通商贸-让电票学习更简单，做电票知识普及的领航者，关注“让电票学习更简单”抖音号，免费获取全套电票视频操作教程）