

据报道，印度数字钱包供应商Mobikwik已经开始调整战略，将公司重新定位为数字信用卡发行商。此外，Mobikwik计划在未来两三年间进行首次公开募股（IPO）。

Mobikwik的创始人Bipin Preet

Singh在接受《印度时报》采访时称：“与印度金融巨头Bajaj Finance达成合作后，我们决定改变我们的商业模式。我们不再计划通过UPI（统一支付接口）成为最大的支付渠道，而是决定将信用额度与电子钱包连接起来，建立最大的数字信用卡渠道。”

如此一来，交易手续费和信贷利息将成为Mobikwik的主要盈利来源。

Singh表示：“发行信用卡的成本很高。但我们建立了一个平台，用户可以在电子钱包中获得信用额度，并将其用于消费支付。”

据了解，Mobikwik提供的信用额度最长期限为一年，费用比实体信用卡还便宜。

“上个月我们发放了12万笔贷款，今年我们的贷款平台已经吸引了100多万用户，” Singh说：“目前信贷数量仅占整个电子钱包交易数的10%。我们希望这一占比能够达到到30-40%。”

Mobikwik于今年8月份开始扭亏为盈。Singh表示：“相较于2019财年公司净亏损为1800万美元，我们预计新一财年净亏损将降至约700万美元。”

“除利差之外，以信贷为主的交易，另一个优势是我们无需承担将资金转入钱包的银行手续费。”

展望未来，Mobikwik正在为用户布局一个包括Visa、MasterCard或RuPay在内的银行卡网络，从而使用户可以用任何一张卡完成交易。

据了解，Mobikwik的创始人团队和投资者已累计向该公司注资1亿美元。其中，该公司创始人Singh和Upasna Taku占45%的份额；印度金融巨头Bajaj Finance和印尼Net1分别持有12%的份额；而红衫资本（Sequoia）则持有18%的股份。

Singh表示，该公司计划两到三年内在印度或海外上市。