

银联二维码入局 支付市场能否三分天下

本报记者 李禾

中国银联加入二维码支付“战局”——从6月初开始的银联系二维码支付“首秀”——62营销活动，银联二维码交易量每日刷新，与前一周相比，活动7天交易环比增长282%。

据统计，银联二维码正式推出仅十多天，活动期间，就有50家银行持卡人选择了用自己发卡银行的App二维码支付。同时，京东、美团、万达等作为线上主流支付入口，也有较多客户体验了银联二

维码支付。银联钱包作为银联二维码交易的App入口之一，活动期间新增用户环比增长402%；除银联二维码外，包括Apple Pay、Samsung Pay、Hua-wei Pay、Mi Pay等各类手机Pay在内的NFC云闪付，日均交易笔数同比去年62活动增长308%。

银联二维码的发布，将会对未来支付市场产生什么影响？能否撼动当前已经形成的阿里的支付宝、腾讯的微信支付“双雄”并立的格局？

支付宝和微信占主导地位

支付宝和微信已成为目前主要的支付方式。根据6月12日艾瑞咨询发布的《2017中国第三方支付移动支付行业研究报告》显示，2016年4季度，中国第三方支付移动支付中具有经济效益的交易规模为11.9万亿元。其中，支付宝市场份额为61.5%，财付通(微信+QQ钱包)为26%，占据绝对主导地位。

艾儒称，“有经济效益的交易”是指支付交易能产生营收，统计口径为C端用户在移动端主动发起的单边交易，不包括转账、红包等不具有经济效益的业务。

支付宝、微信之所以能成为主要支付方式，与其用户黏性很强，以及提供的多元服务紧密相关。

支付宝的背后是阿里，每年高达数万亿元的交易额，并推出了余额宝理财、信用芝麻分等；微信的背后是腾讯，手握8亿用户，每天微信平台上大量红包在流动。支付宝的特点是多维，微信的特点是高频。

信用卡服务平台我爱卡首席研究员董峰认为，目前，银联二维码迫切需要解决的就是用户黏性和支付场景化问题。“很多客户本身对各种新兴的支付方式还是很感兴趣的，银联需要做的是通过一些营销手段，将客户兴趣转换为实际的支付行动，并把客户粘在这种支付方式上。如这次推出的支付优惠、减免等方式就能够增加客户的黏性。”

争夺支付落地的“最后100米”

中国银联总裁时文朝对科技日报记者表示，“我们已经很久看不见折断了，我们也很快将看不到实体的卡片。”但资金实力、系统强度、风控能力上都是最佳水准的传统金融机构，不能在移动互联网时代占得先机？时文朝认为，原因在落地的“最

后100米”上。此次银联强力推送二维码支付，就是为构建一个全支付场景，补齐自身“短板”。

董峰说，现在越来越多的人不再携带钱包和银行卡，出门只带一个手机。二维码支付对手机本身



并无太多要求，只要手机可联网即可。一方面冲击传统的信用卡和现金支付，另一方面，依靠二维码支付方式，就可网罗大量银联此前未能深入触及的消费群体。

“在这个阶段，卡组织的竞争已经从单一产品进入到全面网络的竞争。”时文朝说，支付机构抢占支付入口资源的竞争只会不断加剧，支付与其他商业环节的“交叉融合”也将愈发深化。

不过，支付宝、微信支付采用的是直连银行的“三方模式”。银联参与下的二维码支付涉及商户、收单机构、发卡银行和银联的“四方模式”。银联表示，基于卡组织的“四方模式”，与实体银行卡支付的差异仅仅在于支付信息交互方式的变化，其后台账户仍基于实体银行卡账户。“四方模式”中不存在资金沉淀虚拟账户可能带来的金融风险。作为银行一方也可获取透明、完整的支付信息，有利于风险识别管控和客户关系管理。

除了打“安全牌”外，为增强用户黏性，银联最近还改进了“银联钱包”App，不但支持二维码支付方式，同时提供查询服务，用户可查所绑定银行卡

发力国际支付市场

作为本次62银联活动的亮点之一，京东金融等互联网企业向银联二维码开放入口，这使得银联可以为数亿用户提供扫码支付，改善用户体验。艾瑞分析师李超表示，京东金融等互联网企业的支持将进一步促进二维码支付的联网通用，降低行业成本，增强用户体验，为行业发展注入了新的动力。虽然外界对银联进军二维码支付为时已晚的质疑声不断，但银联仍然在深耕渠道，在用户体验方面也下了很大的苦心。

银联正在探索、完善二维码支付的常态化机制，围绕超市、便利店、餐饮、娱乐等日常高频消费场景，银联表示，下半年还将联合相关合作机构一道，为持卡人带来更多实惠。

跨境支付已成为支付巨头的新战场。时文朝说，银联有遍及全球160多个国家和地区的综合网络，覆盖2000万商户和130万台ATM，银联在跨境支付方面有优势。

在发布银联二维码新品时，银联着重强调“境

内境外通用”。银联国际正在积极推动香港、新加坡、泰国、印尼、韩国、澳洲等多个境内持卡人经常出行地区的二维码业务。62活动期间，境外银联卡全球各大机场开展优惠活动，覆盖约30个国家和地区超过100个机场。

据悉，今年5月9日，中国银联旗下子公司银联国际与国际卡品牌维萨、万事达在曼谷共同宣布，三方将合作推出泰国通用二维码标准，作为泰国中央银行向当地金融机构和商户的推荐标准。银联表示，这一标准将在今年第三季度发布，商家可通过通用的二维码，同时受理三个国际卡品牌的移动支付产品。

央行副行长范一飞认为，银联云闪付二维码产品的全球通用，将进一步推动我国支付服务与支付标准的“走出去”。

京东金融副总裁许凌则表示，随着加入银联二维码标准的机构越来越多，国内外的二维码支付竞争可能会更激烈。

业界声音

陈德霖：传统金融业不致于被颠覆

香港金融管理局总裁陈德霖近日在深圳参观了两家在发展和应用金融科技(FinTech)处于领先地位的公司后表示，传统金融业的运营模式正承受前所未有的挑战，但不致于被金融科技颠覆或淘汰。

他认为，很多银行都正在加大、加快金融科技的发展，去维持竞争力和满足客户的需求。另外，在他看来银行业不论使用什么科技去服务客户和竞争，都离不开一个重要的基本元素，就是需要为客户的存款安全和理财交易的权益提供一定的保障。金融科技确实为客户提供更快、更便捷、更便利的服务，例如以手机去做支付和理财等交易广受欢迎。但无论是当面或经手机销售投资产品，同样需要让投资者深思熟虑、看清条款、明白风险。陈德霖表示，银行业在便捷与投资者保障方面要保持一个合适的平衡。



孙国峰：金融科技各领域发展存在失衡



近日在上海举行的“2017科技金融发展论坛”上，中国人民银行金融研究所所长孙国峰表示，金融科技正迎来加速发展的态势，但目前金融科技内部各领域之间存在失衡，需要构建金融科技新生态。

孙国峰指出，金融科技的发展涉及金融科技公司、金融机构、监管部门、消费者、中介机构和自律组织等多方主体，这些主体之间的关系就形成了金融科技生态，一个良性互动的生态环境有助于金融科技在风险可控的前提下实现健康、可持续发展。

近年来我国金融科技快速发展，在国际上居于领先地位，但在金融科技之间、金融科技公司与金融机构之间、金融科技(FinTech)与监管科技(RegTech)之间、金融科技发展与金融消费者保护之间都存在不同程度的失衡，亟须构建金融科技新生态。“所谓金融科技新生态是指金融科技的各主体良性互动、融合发展，更好地服务实体经济，更有利于防范系统性风险，更大程度地保护金融消费者权益，促进提高我国金融科技的国际竞争力。”孙国峰补充道。

孙国峰认为，要实现这样一种良性互动的金融科技生态，是一项系统工程：首先需要完善现有法律体系，加强金融科技立法；其次要推动监管成本适度内部化，金融科技行业要承担一部分监管成本；第三，政府和监管部门制定相应的技术标准，完善市场的进入和退出机制；第四，在金融科技产品日益复杂的背景下，监管机构要加强金融消费者权益保护；第五，会计、法律、评估、评级等中介机构要提供专业的服务；第六，行业协会要发挥自律组织的作用。

张志刚：警惕债转股道德风险

信达证券董事长张志刚在周末举行的清华五道口全球金融论坛上表示，如果道德风险问题解决不好，市场不真正发挥作用，债转股政策的效果将大打折扣。

他对中国以“债转股”方式降低企业负债的进程表达了担忧，称在具体实施中，许多转股只是“名股实债”，而且企业故意违约“逼迫转股”的道德风险正在上升。

信达证券的母公司信达资产管理股份有限公司，是上世纪末中国政府为处置国有银行不良贷款而成立的四家资产管理公司之一，在处置国有不良资产上有深厚经验。

政府去年再次启动债转股，并决心让市场发挥决定作用，比如由金融机构来选择有发展前景的企业实施转股，而不是由政府指定；对不良资产做市场的而非账面的估值；引入更多社会资本来购买债转股企业的股份，而不是由资产管理公司全面承担。

(图片来源于网络)

普惠金融难发全力，短板在哪儿

第二看台

本报记者 史诗

银监会主席郭树清近日带队赴工行总行实地督察普惠金融服务工作开展情况，指出大型银行要在今年内完成普惠金融事业部的设立，并鼓励银行业金融机构在风险可控的前提下，下放信贷审批权。

“这反映了国家对普惠金融助力实体经济任务的高度关注。”开鑫金服总经理周治翰对科技日报记者表示，普惠金融事关公平与发展，传统金融时期，占中国企业总数约90%的中小微企业融资需求远远没有被满足。

毋庸置疑，商业银行设立普惠金融事业部，补上普惠金融的短板，聚焦服务中小微企业和三农，实现大众创业、万众创新，能有效引导资金脱虚向实，更好地发展实体经济。

据世界银行在普惠金融指标上的最新数据，目前中国的大部分指标，均排在发展中国家的前列。特别是账户的普及率和储蓄的普及率等指标，甚至优于G20国家的平均值。

“虽然我们取得了一些成绩和进步，但我们国家与其他国家一样，依然还面临着普惠金融成本高、效率低、服务不均衡、商业不可持续等全球化的共性问题。”中国互联网金融协会会长李东荣在2017清华五道口全球金融论坛上表示。

普惠金融因何不“普惠”

京东金融CEO陈生强认为，从全球范围来看，目前大部分做普惠金融的机构都很难发挥出全力。其中有一个很重要的原因，就是没有找到一个好的模式，从而制约了普惠金融的推行。

此前，《国务院推进普惠金融发展规划(2016-2020)》将普惠金融定义为立足机会平等要求和商业可持续原则，以可负担的成本，为金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当有效的金融服务。

那么目前制约普惠金融发展的最主要因素是什么呢？

“我们认为这是可负担成本。”陈生强认为，如果一个金融机构固定成本低、变动成本高，那么只能去服务高收入人群和高价值的大公司，向下覆盖是不经济的。反之，如果固定成本高但变动成本低，则相对没有边际的限制，可以快速复制，覆盖更多群体，实现规模效应，这是符合经济学规律的。

“拿对小微企业的信贷业务来说，金融机构在获取用户、风控以及运营操作三大环节，基本上都是靠广告、靠地推去获客；靠人工调查来做风控；在申请、受理、授信、放款、贷后等一系列流程管理上也都是大量的在使用人工来审批和操作。无疑造成了做小微信贷的变动成本过高。”陈生强说。

“数字普惠金融”或是可行路径

随着大数据、区块链、云计算和人工智能等技术的迅速发展，为金融行业带来了巨大的创新，为

金融服务带来更多样化的数据来源，更快的数据存储速度和更强的数据分析能力。这一系列自动化技术的实施，有效地将金融服务标准化、降低了服务成本、提高服务效率，并触及了以往无法或难以覆盖的长尾人群，包括小微企业、低收入人群以及农村群体等。

“一个以技术为主要驱动的数字普惠金融新模式，正在全球范围内加快形成。这为解决全球的共性问题，提供了可行的路径和技术支撑。”李东荣说，它有助于解决“普”和“惠”的双重难题，以及服务质量和商业可持续的难题。

传统的普惠金融服务内容和质量，往往受限于物理网点、机具布设，以及人员的安排，难以做到基础服务均衡化、特色服务精准化，而依托数字技术和移动终端，可以实现线上与线下的有机结合，场景与流程的有效整合，为客户提供高效、便捷、服务要素标准化程度较高的一站式综合金融服务。

“传统金融机构和互联网巨头企业各自都承担了多层次金融服务体系中的重要职能。但还有不少中等收入群体和中小微企业的投融资需求没有获得完全满足。这需要金融机构找准自身客户群体定位，尽力实现目标客群精准覆盖，通过线上化、便捷化的服务，让金融服务变得更容易获取。”周治翰说。

科技助力金融机构实现金融普惠

要做普惠金融，必须找到低成本、可持续的模式。陈生强指出，目前传统金融机构践行普惠金融急解决的是变动成本高、信用风险高的问题，而科技公司正好可以助力金融机构改变自己的成本结构，并通过贷前、贷后管理降低信用风险，优化服务能力。

“大量的金融服务是在真实的生活消费场景和产业场景中实现，我们将这种场景开放给传统金融，就可以降低金融机构的获客成本。”陈生强说。

另外，科技手段可以获得大量数据，这些数据真实反映了客户需求和实体经济的产销情况，通过这些数据+风控技术可以做风险管理及风险定价。

团贷网集团新闻中心总监李先全告诉科技日报记者：“科技可以改变作业方式、提升作业效率、降低运营成本，这是资产端未来的发展趋势。另外，科技不单单可以做风险管理及风险定价，也可以改变前端的作业方式，比如我们用无人机量取农作物面积，不一定需要去掌握农民的信用数据、征信数据、社交数据。”

不过，有了技术支撑之外，数字技术在普惠金融应用中，还需要注意商业模式和监管合规的问题。周治翰表示，传统商业银行要求设立“普惠金融事业部”，互联网金融平台也密集迎来整改政策向合规发展。两者加强业务联动，同时通过科技赋能，实现线上线下互联互通，将有效加速金融普惠化进程。