手机支付改朝换代 银行遭遇幸福的烦恼

通过芯片卡的应用以及银联闪付渠道的铺设，以往必须通过运营商才能实现的手机支付功能，目前可以直接由银行来操作。另外，除了可以在手机上搭载支付芯片，银行也可以在其他移动终端上应用这一技术。实际上，银行卡的形态可以进一步浓缩，安装到各类载体上，以实现更加方便的支付体验。

证券时报记者 罗克关

近几年来几度大热的手机支付市场，或许正在悄然发生改变。

证券时报记者注意到，招商银行近期联合手机生产商HTC开发的手机支付新产品“手机钱包”，已开始将手机支付市场的重点从手机卡转向手机本身。根据招行人士介绍，这一产品的重点在于双方联合开发的嵌入手机内部的支付芯片——也就是说客户只要使用了有支付功能的手机，不管用什么电话卡都可以实现快捷支付。

“客户出于方便的考虑，可能会更换手机SIM卡（用户识别卡），因此传统依赖手机SIM卡作为介质开发移动支付的思路面临很大不确定性。而嵌入手机的支付芯片就不同，客户可以随意换电话SIM卡，但用习惯了的手机不会经常换，因此我们认为这种做法更容易形成好的客户黏性。”招商银行零售部相关负责人对记者称。

本版制图：吴比较

内嵌芯片

据证券时报记者了解，招行“手机钱包”是通过将招商银行开发的TOUCH卡（大吉卡、电子现金卡）加载在内置安全模块的手机上，实现手机与银行卡“合二为一”体验的一种支付工具。消费者购买了加载此类功能的手机之后，通过手机开通内嵌的银行支付芯片，就可以在境内超市、药店、便利店等具有银联“闪付（Quick Pass）”标识的POS（销售点情报管理系统）机上进行快速消费。

“客户付款时，只需在确认付款金额后在刷卡设备上‘滴’一下手机即可完成支付，免去携带现金的不安全性以及使用信用卡、借记卡刷卡消费时输入密码的繁琐及等待。”招行相关人士对记者称。

根据招行零售部提供的资料，这种类型的“手机钱包”目前支持账户金额上限为1000元，必须先充值后消费。为了解决客户手机钱包与银行账户充值问题上可能存在的不便，招行允许客户将一卡通与手机TOUCH卡进行绑定。绑定之后，客户即可随时通过手机钱包客户端对TOUCH卡进行充值，在1000元上限内随意充值。

据介绍，应用在此款“手机钱包”安上的嵌入式安全芯片通过了全球公认的EAL 5+安全认证，招行手机钱包中的银行卡遵循PBOC2.0金融IC卡（集成电路卡）标准，从硬件到软件全方位保障资金安全。招行人士还表示，支持“招行手机钱包”的手机均具备手机密码保护功能，这也为用户额外增加了一把密码锁。此外，“手机钱包”内置了网银安全级别的安全控件及密码安全键盘，也能够有效保护账户密码不被木马病毒截获。

除了将支付芯片嵌入合作伙伴生产的手机上，招行的“手机钱包”还最大限度利用了现有的支付网络和支付介质。据记者了解，招行推出的TOUCH卡实际是基于央行力推的第二代金融IC卡而研发，而第二代金融IC卡本身就具备加载移动支付功能的能力，“手机钱包”正是对这一潜在功能的开发运用。而除此之外，由于中国银联负责在全国范围内为第二代金融IC卡铺设具有闪付功能的POS机具，招行在一定程度上可以省去相当大的渠道铺设费用，这可谓一举多得。

不过很少人能够想到，招行实际早在2011年上半年已经推出TOUCH卡的移动支付应用工具。公开资料显示，身为深圳大运会合作伙伴的招商银行去年5月份即曾在深圳地区发行并管理符合第二代金融IC卡标准的移动支付卡——大运通。这一工具除了未嵌入手机之外，其余支付功能已经与“手机钱包”极为接近，已经可以在具有银联闪付标识的POS机上实现快速消费。

颠覆市场格局

这一看似简单的功能捆绑，却在悄然颠覆手机移动支付的传统理念。

“手机移动支付的概念最早是由移动运营商提出来的。原因很简单，因为在央行第二代金融IC卡推动之前，只有手机卡具备信息存储和交换的功能，要想实现手机支付，运营商这一环是银行无法绕过的门槛。特别是我们第一代的银行卡都是磁条卡，这种技术难以与手机进行捆绑。”一位不愿具名的股份行负责技术的高管对记者说。

实际上，手机支付市场过往多年的发展轨迹，也正是在这样一种技术可能的框架内进行。据记者了解，早在2003年~2004年中国移动已开发出具备快捷支付功能的手机卡芯片，并曾经大规模邀请各家商业银行技术部门人士前往观摩体验。但由于后续机具铺设上面临极大成本，该项技术在问世之后不久就被运营商束之高阁。

深圳某股份行电话银行部负责人对记者表示，运营商当时开发的移动支付技术其实已经相当成熟，最终未能大规模市场化的障碍就在于渠道成本。“因为当时的线下支付渠道基本上都是中国银联的机具，运营商要想铺开自己的支付技术，就得要与银联合作对机具进行改造。其他一些小额支付的市场，比如公交车、地铁、小型连锁超市等，虽然不是银联的市场，但也要和渠道方进行交涉，要别人的机具支持你的支付功能才行。后来我们了解到情况是，中国移动最终认为铺开这一业务形成的收入打不平成本，就放弃了。”该人士表示。

然而，以中国移动为代表的手机运营商并未放弃在手机支付领域的探索。2010年年初，中国移动宣布通过定向增发成为浦发银行的战略股东，最终得以一偿心愿跨界进入金融支付市场。不过，由于支付技术和渠道控制分属运营商和银联两家，手机移动支付在此期间大多数时候仅停留在概念层面，业内具有实际运用价值的尝试凤毛麟角。

但是，这一状况在央行推动第二代金融IC卡之后发生了完全的转变。

业内人士对记者说，金融IC卡与传统银行卡最大的区别即在于存储介质不同。“传统的卡是磁条卡，IC卡是芯片卡。整个卡片可以浓缩在一个芯片上，其存储空间、运用范围都比老的磁条卡要大得多。磁条不可能与手机进行捆绑，但是芯片却可以装在手机上。”招行零售部人士对记者说。

更为值得庆幸的是，由于从磁条卡向芯片卡的过渡是央行基于支付市场整体考虑而做出的决策，因此以往困扰银行发展手机支付市场的最大障碍——支付渠道也在相应的发生改变，由此银行可以省去大笔渠道费用。

中国银联最新数据显示，截至目前，全国已经发行金融IC卡4800万张，并有100万台贴有“闪付（Quick Pass）”标识的终端受理非接触式金融IC卡。而在国庆节长假中，金融IC卡刷卡交易金额增长15倍，其中“闪付”实现的交易额增长3倍多。

“也就是说，通过芯片卡的应用以及银联闪付渠道的铺设，以往必须通过运营商手机卡才能实现的手机支付功能，目前可以直接由银行来操作。这对运营商来说可能不是件好事，除非它将手机卡的技术标准也统一到金融IC卡上来。”前述不愿具名的股份行技术高管称，银行除了可以在手机上搭载支付芯片，也可以在其他移动终端比如平板电脑上应用这一技术。实际上，也就是银行卡的形态可以更加浓缩，装到各种各样的东西上面。

幸福烦恼

但是，业内人士也表示，尽管绕开了手机运营商的技术障碍，银行却也不得不直面无法垄断市场的尴尬。

“银联的‘闪付’机具是一个开放的渠道，而且央行推动的第二代金融IC卡也是共同的行业标准，所以和以往的竞争不同的是，以后的手机支付市场可能是没有进入门槛的，银行和银行之间的竞争会更加激烈。”一位银联人士表示。

记者注意到，除去招行近期高调推出的“手机钱包”外，其他很多银行也在不同程度上开始运用第二代金融IC卡的相关功能为客户提供便捷的支付体验。比如，中行上海分行近期就与体育之窗文化传播（上海）有限公司日前联合发行“长城iRENA虹足通联名IC借记卡”，主要面对参与虹口足球场体育赛事、演唱会等大型活动的客户。该卡片除了正常的借记卡功能外，同样开发了基于银联“闪付”功能的小额支付工具。显然，类似的卡片如果与手机进行捆绑，也能很轻松地为客户提供与招行“手机钱包”类似的支付产品。

另外，也有业内人士表示，如果未来手机支付的大方向是“手机+金融IC卡”模式，那么市场主流的手机厂商未来在行业内的定价权也会相当可观。“以招行‘手机钱包’选择的合作方HTC的手机为例，显然不是当下最主流的手机型号，并没有覆盖一些高端的手机品牌，比如苹果、三星等等。这也在一定程度上说明当下市场微妙的格局，在摆脱运营商的控制之后，银行如何平衡好与手机生产商的合作关系，恐怕是未来手机支付业务必须直面的关键问题。”前述银联人士称。

■克观银行 | Luo Keguan's Column

银行经营南拳北腿

近来与多位银行朋友的交流，让笔者长久以来的一个判断得到更深的印证。传统上，舆论认为银行经营模式和经营风格基本没有差别。但实际上，在银行的江湖之中却有南拳北腿之分。

总的来说，国内商业银行的经营风格可以简单划分为南北两派。“北派”以总部位于北京、上海为主的国有商业银行和几家大的股份制商业银行。整体经营风格是自上而下，不仅客户群体以大为主，而且机构设置和调整也更加大胆，与北方武术大开大合的特点颇为贴切。

“南派”则主要是总部位于长江以南地区的几家股份制商业银行——如总部位于深圳的招商银行和平安银行、总部在广州的广发银行以及总部在福州的兴业银行。这些银行传统上更加贴近市场，由于市场重点曾经长期位于南方，客户群偏向于中小企业，市场策略大多由下而上，经营风格也趋于务实，颇有南方武术绵里藏针、润物无声的神韵。

为什么这么说？笔者有例为证。其实很长一段时间以来，与位于北京、上海的银行朋友交流，谈的更多是市场“应该怎样做”，而不是在现有条件下“可以怎么做”。

比如，上周与一位上海银行业朋友交流该行某控股子公司战略意义，笔者原本以为在这一子公司现有的牌照范围内，可操作的业务空间应该不大。但是，这位朋友告诉我：“不要以当下业务的多少来判断这个事情是否有意义，而应该把视野放到更广，未来可以操作的事情还是很多的嘛。”笔者有些纳闷，就问“未来”具体是指多长时间？这位朋友给出的答案则是——三年以后。这其实意味着，三年以内该控股子公司无法实现预计效应，但上海的朋友依然对未来保持乐观。

不久之后，笔者再次有机会与深圳银行业的朋友交流一项零售业务的未来发展。与上海朋友眼光炯炯看到未来的情况完全不同，这位来自深圳的银行高管则丝毫不管未来是怎么样。在他眼里，做市场就是在现有条件下“可以怎么做”，甚至未来条件可能发生改变的情况，在他看来都是外部给定的因素。这次交流也给笔者留下了深刻印象——无论笔者怎样强调未来可能出现的市场机会，深圳的朋友完全无视。他自始至终只强调了一点——就是必须以最优秀的服务来吸引客户。不管市场外部条件和政策怎么变，这似乎是他的唯一法宝。

类似的情况，在笔者与其他银行人士的交流中也常常遇到。可能有读者会问，为何都是银行，经营风格却有这么大的不同？笔者也试着归纳了两条原因。

首先，这与银行所处的市场环境与客户结构有极大关系。从传统上来说，北京、上海等地是大型国有企业集中的重镇，与此相匹配的商业银行也均沿袭了这一市场传统。由于客户规模庞大，看市场的视野通常也是自上而下，因此配套的银行服务必须从上而下对应——十年以前，当客户要求银行提供单笔规模100亿以上的贷款服务时，没有银行会说，对不起，我们正在全力做小微企业吧。

这与处于南方的股份制银行完全不同。由于创设时间较短，而且均是在市场搏杀中成长起来的，位于南方的几家股份制银行普遍具有极高的市场敏锐性，他们能够在成本约束极强的条件下实现盈利。但是，其缺陷正是北方银行业的长项，由于地缘的劣势以往不容易接触到大的客户，所以我们现在看到很多南方银行更注重小微企业，成本管理上也更加精细。

其次，这与商业银行改制以来接触到的经营理念也有关系。以中层业务管理人员为例，笔者多年以来的切身体会是北方银行业受海外学成归来的从业人员影响较深，而南方的银行则受到台湾地区、香港地区的金融从业人员影响更大。

举两个简单的例子，一是建行改制上市后引入美国银行作为战略投资者，因此其关键岗位的中层常年接受美国银行中高层的轮训，集中于合作方经营理念的吸收；二则是招商银行信用卡中心的发展，最早是引入台湾“中国信托”团队提供咨询服务，自身的管理团队则是边干边学，最终将海外管理经验与市场融为一体。这是一个很有趣的过程，台湾和香港市场注重服务细节的传统，会很容易在这些银行中找到。（罗克关）

一周重要新闻 微评

汇金四季度再次增持银行股

10月10日中央汇金网站公告称，汇金自当日起已自主购入工、农、中、建四行股票，并继续进行相关市场操作。而公告前一日，工行与中行公告称，汇金在第三季度分别增持626.63万股工行股权和1881.24万股中行股权。分析人士认为，汇金此举凸显管理层救市意图。

微评：在利率市场化挤压息差收入、资产质量有下行迹象的不利条件下，外资和国内一些投资者看空中资银行股，汇金的出手的确令到银行股短期企稳，但如果银行不在转型和风控上狠下工夫的话，汇金增持只能是治标不治本。

前三季度信托贷款和企业债占比同比提高

央行发布的前三季度社会融资规模统计显示，2012年前三季度人民币贷款增加6.72万亿元；从结构看，前三季度人民币贷款占社会融资规模的57.3%，同比低0.6个百分点；信托贷款占比6.0%，同比高5.1个百分点；企业债券占比13.3%，同比高4.7个百分点。

微评：信托贷款和企业债券占比提高反映出今年以来“金融脱媒”进一步延续，这对严重依赖存贷利差的银行来说并非好消息。如何通过存、贷款定价策略、增值服务和减免收费以留住有融资需求的客户，将考验银行的智慧。

IMF提示中国影子银行风险

国际货币基金组织（IMF）货币和资本市场部门负责人近日在《全球金融稳定报告》发布会上表示，中国的影子银行规模增长过程中隐藏的风险，是IMF比较担忧的。该报告还对中国非银行中介的信贷风险、流动性错配和道德风险提出了警告，尤其是信托和理财产品的风险。

微评：中国式影子银行就包括了银行的理财产品期限错配和“发新还旧”的风险，还有银行表外信贷的风险。但实际上，监管层并没有坐视不理，相信相关监管措施会陆续出台。

银行机构9项行政审批权被取消

10月11日，国务院第六批取消和调整行政审批项目的决定出台，其中9项取消的审批权涉及银行业务。其中有几条引人关注，即取消银行分支机构变更营业场所审批和设立自助银行审批，以及取消银行从事期货结算业务资格的核准和期货保证金存管资格的认定。

微评：取消一些行政审批有利于节省银行开展业务的时间，提高银行业运营效率。另外，取消期货相关业务的审批有利于让更多的股份制银行加入期货结算业务，将对期货界带来更多的合作者和优惠。（蔡恺）