

移动支付利益链条生变

第三方支付绕开银联加速渗透线下商户

证券时报记者 唐曜华

手机近场支付业务推广僵局尚未打破,第三方支付公司已雄心勃勃从远程支付人手抢占移动支付的市场蛋糕。由于绕开了通讯运营商、银行、银联等利益方之间的纠葛,第三方支付公司直接与商家合作的远程支付推广的力度远小于近场支付。而一旦第三方支付公司的远程支付得以推广,传统支付链条上的银联甚至银行都可能成为这场盛宴的旁观者。

二维码、类 Square 美国移动支付公司) 刷卡终端的兴起,正助力第三方支付借助远程支付实现线下面对面支付,加速向线下商户渗透。虽然该举措还处于起步阶段,但随着大量新技术应用的不断改进和客户体验的提升,第三方支付或将搅乱多年来银联、银行主导的线下支付市场,从中分一杯羹,成为远程支付大力推广应用过程中最大的受益者。

突破局限

长期以来,第三方支付公司一直专注于线上支付领域,银联和银行一直主导线下领域,双方井水不犯河水。但随着一些新技术的应用,使得第三方支付公司将远程支付应用到线下商户的现场支付成为可能。而第三方支付公司并不掩饰对巨大的线下支付市场的觊觎。在远程支付领域,以支付宝为代表的互联网支付企业正在迅速从 PC (个人计算机) 端延伸至移动端,并迅速占领市场。一些全球大型零售企业自主研发的移动支付解决方案采取的也是远程支付方式。”艾瑞咨询今年9月份发布的报告称。

今年8月份刚与上品折扣(Shopin)合作推出移动收银台,今年10月份支付宝测试版的类 Square 刷卡终端就已亮相,虽然该产品最终是否会推出仍存在不确定性,但随着借助远程支付实现线下面对面支付的技术手段不断更新,类似产品的推出是迟早的问题。

“二维码作为连接线上线下的介质,对远程支付有一定推动作用;类 Square 刷卡终端通过输入手机号码或者读取银行卡信息,迅速跳转至手机号或银行卡绑定的支付宝账户进行远程支付,支付便利性将进一步提高。”支付宝公司相关人士称。

虽然目前线下支付在远程支付中的占比不高,但随着越来越多的人使用手机支付,以及越来越多的商家期望把实体店、网店甚至把更多传播载体变成销售终端,并且加强实体店、网店以及更多销售终端互动的愿望下,远程支付无疑是多元化商业模式最好的配套选择。目前手机远程支付在支付宝的网上支付业务量占比已达1/10。

很多商户希望通过多渠道投放二维码将销售终端向庞大的手机客户群体延伸,比如将二维码印在户外广告、宣传单页、小卡片上,甚至在电视上播放等。手机用户只要拍下二维码即可链接至商品详细信息,顺利跳转至网上支付的操作环节。”灵动快拍信息技术公司市场部总监张何表示。

易宝支付总裁唐彬认为,二维码支付在用户体验方面仍有待提升,将来还会有更多的方式改善远程支付用户体验。线下商户的 POS (销售点情报管理系统) 机或收银台可以直接和智能手机实现互动,POS 机或收银台后台的服务器可直接通过互联网与手机进行通信。”唐彬称。

通过远程通讯方式介入线下支付,只是第三方支付公司进军线下支付的方式之一。今年以来,包括支付宝、汇付天下等第三方支付公司纷纷加大线下 POS 机布放的力度,正式进入传统支付领域。

利益链条生变

与近场支付需要通讯运营商、银行、手机厂家、银联等多方机构联合推动不同,远程支付的合作模式更为简单。

主要是需要商家与支付宝的系统进行对接,商家需要进行系统匹配、系统升级,比如适应库存变化随时更新的要求等。”支付宝上述人士称。

二维码制作公司也主动出击开拓

客户,推动更多企业运用二维码延伸销售终端。我们采取与企业、知名第三方支付公司共同合作的模式。我们需要与企业签订协议,企业还需与第三方支付公司订立协议,并在后者开立账户和获取密钥,支付款项直接打入商户账户。”张何称。

在一笔实体商店的远程支付过程中,通过二维码或者其他方式,近场支付快速切换到远程支付,即基于移动互联网的网上支付,剩下的环节与网上购物无异。只是有现场提货和邮寄回家两个选择。投放于实体店以外其他介质的二维码,支付过程则通过二维码直接跳转至网上支付环节,剩下的步骤与网上购物完全一致。

虽然整个支付过程都离不开移动互联网,但由于移动互联网作为开放平台的存在,第三方支付公司不需要再去跟通讯运营商谈判,运营商坐收流量费即可。这一点也跟

的模式在控制信用风险方面的作用已在网购中体现。

一些颇具实力的第三方支付公司更是推出生发生风险时支付金额、余额全额赔付的服务。前提是用户采取了第三方支付公司的安全措施,比如手机用户需将账户与手机绑定,通过手机短信发送交易密码。



近场支付不同,运营商在近场支付过程中的作用不容忽视,并可成为近场支付颇具实力的推动者。

甚至远程支付可以不需要银联参与。如果选择快捷支付的方式,银联则基本上不参与支付过程。也不需要进入银行的网银界面。”支付宝上述人士称。

据了解,在每笔远程支付中,商户需缴纳给第三方支付公司的手续费约为 0.3%~0.4%。而每笔通过银联 POS 机刷卡消费中,商户需要支付的佣金为 1%~3%。并且远程支付采取的利益分成模式,也不同于银联 POS 机刷卡佣金采取的银联、发卡行、收单行三方分成的模式。远程支付采取的模式为,由第三方支付公司收取手续费,每年按与银行协商的总费率来支付给银行。

今年10月亮相的支付宝测试版的类 Square 刷卡终端,也选择绕开银联,直接走远程支付通道。第三方支付公司在线下投放 POS 机将直接作为收单机构与商户、发卡银行结算。“我们投放的 POS 机是我们自己公司的,与银联无关。”汇付天下深圳分公司有关人士称。

支付安全待加强

由于远程支付最终跳转至网上支付的环节,支付安全性主要由第三方支付公司把关。但近期一些二维码扫描链接藏有病毒使得二维码的安全性受到质疑,提升该环节的安全性已成为一些二维码制作公司等科技公司关注的重点。

现在一些公司的扫码软件已增加检测二维码链接风险的功能,比如我们购买了腾讯手机管家的服务,我们的软件在扫码时会自动检测网址链接是否有风险,是否包含恶意代码。”张何称。

目前,出现在公交站牌、地铁站、各种电子终端、宣传单页、卡片等上的二维码类型较多,其背后的公司资质也参差不齐,再加上消费者尚未习惯使用二维码,这使得目前二维码的应用主要面向企业;而面向消费者的二维码支付业务仍处于初始阶段。

为了减少消费者的疑虑,一些二维码制作公司会对合作企业和商家进行诚信认证,并选择大型、知名的第三方支付公司开展合作。作为支付合作方的第三方支付公司亦会对商家进行审核,而确认收货后打款

实力机构争夺主导权 近场支付推广缓慢

证券时报记者 唐曜华

因通讯运营商、银行、银联等实力机构均在争夺主导权,近场支付因此缺少更加统一和标准化的方案、产品而推广进展缓慢。此外,由于该方式规模效应尚未显现,普及仍需要时间,一批银行则处于观望状态。

今年6月中国移动与中国银联牵手合作,中国移动正式接纳了 13.56MHZ 的近场通信频率标准。近场支付的标准虽然基本统一,各方推进开展移动支付已无太大障碍。但是,移动支付最终的全面推广,仍离不开运营商、银行、银联、手机厂家的共同合作,这样才能推出更加统一和标准化的方案和产品。

但是,移动支付产品开发仍处于上述实力机构各自牵头推进的阶段,这反而导致全面推广进展缓慢。

近场支付推进的关键在于终端和发卡端。目前刷卡终端在中国银联以及中国人民银行的积极推进下,非接触式 POS 机的数量已突破 100 万台。

而在发卡端,处于近场支付产业链上的企业出现了各自结合作阵营多头推进的局面。例如,有的银行与银联合作,有的银行与手机厂商合作,还有银行与通讯运营商合作,而银联还与手机厂家进行合作。而且支持移动支付的芯片卡品种较多,包括银联推出的 SD 卡(安全数码卡)、运营商推出的 SIM 卡(用户识别卡)等。

其中,银行与运营商之所以往往难达成一致,原因在于银行和运营商均想成为移动支付真正的主导方,都希望客户近场支付时“嘀”声响的瞬

间,刷是自己公司的账户——银行希望客户刷金融账户、运营商则希望客户刷话费账户。

再加上使用 NFC (近距离无线通讯技术) 手机的用户较少,以及近场支付迟迟未形成规模,难以通过规模效应来覆盖高成本,因此有的银行在推进移动支付方面并不积极。”一家国有银行深圳分行人士称。

某股份制银行约两个月前与中国银联签署了合作协议,按照协议双方将合作开展移动支付业务。但据该股份制银行深圳分行零售信用卡中心一位经理透露,目前该行移动支付业务方面尚未有实质动作。

此前已推出移动支付产品的某家银行也暂时不打算推出新产品,先推广老的移动支付产品和金融 IC (集成电路卡) 卡,等适应移动支付的群体培养起来再说。”

不过,有业内人士表示,处于观望状态的银行并非不看好移动支付的前景,随着银联标准基本受到认可,与银联合作推动移动支付的模式将会得到越来越多的银行采纳。

链接 | Link |

远程支付与近场支付

移动支付方式包括远程支付和近场支付,远程支付是指基于手机移动互联网通信完成的支付,所依赖的技术手段正不断创新,包括二维码、类 Square 刷卡终端等。而近场支付则通过近距离与非接触式 POS 机通信完成支付,原理类似蓝牙技术。

■ 克观银行 | Luo Keguan's Column |

银行三季度报背后的腾挪术

证券时报记者 罗克关

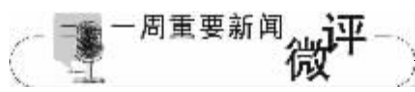
随着10月末临近,各上市银行相继交出今年三季度成绩单。

从已公布的中行、华夏银行和平安银行的前三季度业绩,应该说再度超出市场预期。这种情况在今年中报已经出现,当时市场普遍预计上市银行净利润同比增幅在 20%~30%,但实际情况是除了几家大行净利润增速呈现趋稳趋缓的势头之外,大多数中小银行增速依旧维持在 30% 以上,部分势头凶猛的则超过 40%。其中就有已经公布三季报的华夏银行,该行今年上半年净利润增长 42.36%,前三季度净利润增幅则为 40.4%。

但记者注意到,三季报各家银行维持净利润增速的手法,或许与今年上半年上半年的做法不同。中国银行今年上半年各项数据可以说比较惨淡,净利润增速仅为 7.58%,净息差同比、环比均出现下降。但是经过一个季度的调整,前三季度净利润增速迅速回升至 10.37%,净息差也终于环比提高 2 个基点。由此可见,中行在整个三季度的重点是在资产负债结构的调整,以此来摆脱负债结构缺乏竞争力的窘境。

华夏与平安并未披露净息差的数据,但记者获得的数据也显示这些银行三季度在资产负债结构上下了大工夫。比如平安银行,该行前三季度净息差从 4.17% 提升至 4.40%,涨幅可观。只不过因为上半年曾为各家银行贡献大量利润的同业业务下半年风光不再,平安银行净息差反而受此制约,回落 18 个基点到 2.38%。

其中主因何在?应该是央行下半年连续通过逆回购向市场注入资金、以维持相对宽松的货币环境所致。此外,消费者物价指数(CPI)的逐月回落也让银行存款压力有了很大的缓解。如果不出意外,以目前银行系统内资金的充裕程度,高成本负债的冲动在整个下半年将逐步缓解。



首批银行三季报亮相 中行息差扩大业绩回升

在市场普遍预期银行净息差收窄的时候,中行三季报显示,该行净息差不降反升。中行称,净息差上升是由于大力优化负债结构,降低付息成本所致。

微评:中行的净息差表现令市场大感意外,有投资人士在微博中称“眼镜碎了一地”。回想起来,大型国有银行在三季度的确推出了一些降低付息成本的措施,其中就包括降低美元存款利率。

外汇占款逆转 降准预期降低

截至 2012 年 9 月末,我国金融机构外汇占款达 257707.62 亿元,较 8 月末新增 1306.79 亿元。这是今年 7、8 月外汇占款连续两个月负增长后的首次正增长,也是年内仅次于 1 月份的增长规模新高。分析称,外汇占款增加改善了市场流动性,令降准的预期降低。

微评:中国货币政策目前没有进一步放松的理由,主要是由于第三次量化宽松(QE3)导致热钱回流风险和通胀可能重新抬头,现在又加上外汇占款回升这条理由,市场对降准、降息的预期又被削去一截了。

招商局中国基金 拟出售两家银行股权

上周招商局中国基金在港交所公告称,计划召开特别股东大会,审议出售持有的全部招商银行股份和兴业银行股份的授权,其中持有招行股本约 0.25%,兴业银行股本约 0.41%,卖出两只银行股后,所得资金将用于未来的投资,重点关注的方向为消

这其实也是为什么市场预期屡屡落空的原因所在。以国内市场的情况而论,商业银行的盈利手段其实已经非常多元化——存贷差、中间业务、同业业务等,另外由于商业银行占有国内金融市场最大比例的客户群体,因此,即便它们在传统的存贷业务上受到诸多制约,但银行仍然可以依靠自身平台整合资源。秘诀无它,得客户者得天下。

所以我们会看到,在货币环境紧张的时候,银行虽然吸储困难,但是放贷收益更高。如果不能放贷,同业之间倒腾资金,也能赚钱。货币环境宽松之后,银行可以更灵活地降低自身负债成本,但贷款合同未到期是不能解约的。只不过,问题在于这种来回倒腾的手法能够延续多久?上周标普的一份报告似乎可以作为参考。标普认为,根据对中国资产规模排名前 50 名银行的研究,未来三到五年随着银行整体经营环境的趋紧,银行业将出现两极分化的趋势,小型银行或因此抱团取暖。

记者认同这一判断。事实上,这也是全球市场利率市场化过程中的共性。但记者感兴趣的并不是小银行,而是大银行未来将会出现何种分化趋势?以记者浅见,未来大银行与中等规模股份行之间的分化也会越来越大,因为在利率市场化的环境中,没有任何银行能够大而全地垄断所有业务。各项银行业务在某种程度上都会出现规模效应——只要专门做,就能做到最好。

以国外同行为例,我们可以看到专做跨国公司等大客户的 JP 摩根、汇丰等银行存在,也能看到专做零售和中小企业的富国银行、美国银行等存在,甚至连托管也有专业银行——纽约梅隆银行。不同的客户群体,对于银行业务结构的要求是不一样的,对原来说的运营成本构成特点也不同,只有专业化才能确保最大的利润水平存在。

这种趋势,在今后定期报告里展现的各家银行腾挪手段中,是否会有苗头?让我们拭目以待吧。

费、文化传媒、先进制造、非传统金融服务、能源及农业。”

微评:招商局中国基金是一家私募股权投资基金(PE),该性质也决定了它要逐步卖出所持股份兑现利润,再将所得利润投入于刚刚兴起、回报更高的行业,因此有市场人士将其解读为看淡银行股的前景,这个定论未免下得太急。

央行副行长潘功胜: 五方面建设完善征信体系

央行副行长潘功胜近日表示,与欧美等征信发达国家相比,我国在征信机构的规模、征信服务能力、征信制度建设方面还存在差距,需要进一步在加大政府信息的公开力度、健全征信法规和标准、完善征信体系、切实保护信息主体权益、加强交流与合作五方面进行建设和完善。

微评:加强征信建设已是刻不容缓:完善的征信系统有利于商业银行对企业、个人的贷款进行科学、精确地定价,也有利于商业银行减少信贷损失;另外,加强保护信息主体权益也有利于减少银行职员售卖客户信息的罪案发生。

中国50大银行榜单 内陆城商行取代沿海农商行

标准普尔最新发布的《中国 50 大银行》报告显示,与 5 年前相比,中国 50 大银行名单除去前 5 名外,其余名次的排序变动很大,有 17 家银行从名单中消失,沿海地区的农商行被总部在内陆省会城市的一些城商行取代。

微评:过去 5 年里,恰好是中国推出 4 万亿刺激计划、企业的借款冲动和银行的放款冲动一起“释放”的时候,因此一些激进银行的资产规模得以迅速扩大;沿海农商行让位于内陆城商行,反映出中国内陆省份的经济发展动力逐渐超过沿海地区。(索性)

