

# 移动支付战火燃至交通出行 银联闪付5个月连下20城

内部人士直言,银联内部忧患意识空前,其定位已变成“行业综合支付服务提供商”

证券时报记者 刘筱攸

支付宝、微信盯上了公交地铁扫码支付,银联和银行也盯上了无卡支付。移动支付领域的最新战火,迅速燃到了公交出行这一线下小额高频场景。

在声势浩大的对决中,支付宝、微信支付密集布局十余城;银联迅速反应,在此前覆盖300多个地市交通银行卡闪付(含电子现金)的基础上,以手机闪付和扫码支付等多种无卡支付方式,不到5个月便连下广州、无锡、济南等20个地市,甚至还和支付宝在其大本营杭州短兵相接。

此外,在创新移动支付领域,银联和支付宝都已经有了成熟应用落地;银联称之为“无感支付”,支付宝谓之“空付”。两者皆锚定停车缴费,以自动识别特殊信息载体(即车牌)的方式,进行免密支付。

对银联来说,“智慧交通”旗帜下不同的移动支付方式(闪付、扫码、无感支付),都是对“四方模式”(卡组织、发卡行、收单行、商户)的捍卫;而于合作银行或者组织(如Apple Pay)来说,都是合谋自设线下流量入口。

又是一轮新的较量开启。

## 卡组织的两大砝码

第三方支付巨头和卡组织银联开始了新一轮对决,这一次的赛场定在了交通出行的移动支付。

一个鲜为人知的事实是,银联已将手机闪付、扫码支付等在交通领域的应用,低调铺到了广州、无锡、济南等20多个地市,而且只用了不到5个月时间。在银联内部人士看来,这与其去年末就将银行卡支付(含电子现金)覆盖到全国300多个地市的交通网络上不无关系。

证券时报记者了解到,截至目前,支付宝扫码支付拿下了武汉、温州等共16城(含县级市);微信支付紧随其后,夺下了广州、合肥等6城。银联在不到5个月内攻下20城。有业内人士分析,某种程度上说,这不仅是卡组织对线下支付市场主权的宣示,更像是其在一次又一次市场化移动支付争夺战中,历练出来的组织架构响应速度与业务研发实力的展现。

银联对自身在交通领域创新支付的两大核心优势总结如下:首先是产品。银联产品体系丰富,涵盖近距离无线通信技术(NFC)、二维码等各类支付方式。根据地铁公交行业特点,银联可为合作机构提供包括免密支付、行业二维码支付等专业化、个性化的精准支付产品解决方案。其次是资源。银联作为支付产业的基础平台,连接产业上下游各类服务机构,能最快整合包括发卡机构、收单机构、机具厂商等在内的产业各方共同参与建设,推动金融标准与行业需求融合。

## 组织架构实时裂变

交通出行这一高频交易场景,是银联最新的战场。如果说上述两大砝码是银联作为卡组织的天然可见优势,那么银联在后台不断做出的市场化调整,或许才是其下一步直面竞争的关键。

记者了解到,随着市场与业务需求的变化,银联内部组织架构的优化调整一直不断。银联近期已设立金融与民生事业部。该部门负责所有的交通、金融和政府民生行业(包括教育、医疗、通信、数字、娱乐、财税等)综合支付服务。

“市场化”烙印,正在一点一滴深入银联这个庞大体系的运作。这当然不仅体现在银联开展的一个又一个大型商家优惠营销活动上,也体现在银联内部对自我的认知上。一名内部人士直言,银联内部的忧患意识空前。其高管团队在近两年内,已至少三次亲自集体深入一线商户考察银联云闪付受理环境。银联内部对自身的定位,已经变成“行业综合支付服务提供商”。



领域	上线时间	合作地区
地铁	2016年12月	广东省广州市
	2017年5月	江苏省无锡市
	2017年6月	浙江省宁波市
公交	2017年4月	山东省济南市
	2017年5月	浙江省杭州市
	2017年5月	山东省青岛市
	2017年5月	福建省龙岩市
	2017年6月	浙江省金华市浦江县
	2017年7月	宁波市宁海县
	2017年7月	江苏省常熟市
	2017年7月	湖北省武汉市
	2017年7月	浙江省乐清市
	2017年7月	陕西省咸阳市彬县
	2017年7月	陕西省渭南市华州区
	2017年8月	陕西省宝鸡市
	2017年8月	湖北省宜昌市
	2017年8月	浙江省温州市文成县
	2017年9月	宁夏银川市
	2017年9月	广东省肇庆市
	2017年9月	浙江省衢州市常山县
2017年9月	浙江省嘉兴市嘉善县	



■ 攸游互金 | Liu Xiaoyou's Column |

## 两个银行前沿移动支付背后的银联身影

证券时报记者 刘筱攸

在最近密集发出的宣传稿件里,多家银行毫不掩饰对自家app支持手机闪付过闸乘车的自我肯定。毕竟交通出行是典型的小额高频场景,用户黏性较强,从这一线下流量入口切入实际支付应用,能最大化撬动活跃客户。这也是为什么交通出行会成为眼下移动支付新一轮重点布局场景,支付宝和微信都在争。

相对于覆盖面较广的银行卡闪付,银联和发卡行对交通领域的创新移动支付出手较晚。但一个乐观的变化是,这次银联的业务研发与推进速度,实在比较快。

以招行为例,证券时报记者了解到,在银联此前推出的实体卡闪付过闸基础上,今年8月初,该行零售网络银行手机银行项目组就着手研究并做功能优化改进,不到两个月,便落地Apple Pay闪付模式

过闸。值得一提的是,招行是首家同时支持储蓄卡、信用卡Apple Pay过闸的银行。

“四方模式”(卡组织、发卡行、收单行、商户)还是很健康的,不是一家独大的格局,我们不用担心用户入口和数据被别人卡住。”一位招行零售网络银行手机银行项目组人士告诉记者,“我们内部评估了一下,地铁移动支付,是很重要的获客场景。所以就跟银联一拍即合,在原有实体卡闪付方案上做改进。”

在对地铁全线闸机完成升级改造后,广州地铁成了银联闪付Apple Pay过闸乘车的规模化试验田。去年末,广州就支持银联信用卡闪付乘车。截至目前,银联闪付阵营共有近150家商业银行。随着越来越多大型城市Apple Pay闪付过闸的铺开,银联的清算、发卡行的手机应用和Apple Pay本身的活跃度,都会迎来增量。更重要的是,即使还未全面落地Apple Pay闪付乘车,在银联的推动下,目

前已有至少20个地级市的主干道(含地铁)上,全面实现了银联手机闪付、银联二维码支付等创新支付方式。

银联的迅速求变不仅体现在上述例子上。即使是最近热门的“智慧交通”,银联也追得比想象中紧。在支付宝与上海首启车牌识别支付“空付”不到3个月,银联就联合民生银行在深圳落地“无感支付”。

车牌识别支付的逻辑是:如果条形码、二维码等储存商品信息的图形可被当作支付依据,那么具有特殊职能的一连串数字可不可以?答案是肯定的。

于是,就有了民生银行和银联在深圳机场的试点合作:车主进出机场停车场时,不需像以往一样掏出手机扫码,也不需掏现金,而是坐在车里即可完成付费。

背后的技术是车牌识别和银行卡快捷支付叠加,将银行卡账户和车牌信息打通。逻辑很好理解,车牌是具有法律效应的,搭

载了车辆的登记号码、登记地区和车主基本资料,相当于一个交通管理局的账户。当我们利用图像识别技术对车牌进行识别,就等于识别这个虚拟账户的信息,为车辆和车主“核身”。一旦身份确认无误,就可自动从车主此前绑定的银行卡内扣除相关费用。

“其实之前我们已在30多个停车场推出过实体卡闪付,为了让客户有更好的体验,我们行个人金融部就牵头主导,跟银联研发推进了两个月,将这个无卡免密支付给推出来了,而且我们同时支持借记卡和信用卡。推出后短短几天开通该项服务的用户就直线上升。跟银联合作推出创新移动支付,符合我们行轻型战略方向。”一名民生银行内部人士告诉记者。

无卡、无码(非扫码支付)、无现金的免密支付背后,不仅仅是便民,而是银联和银行,利用各种大数据识别客户身份,进而允许支付、允许金融交易发生的雄心。

## 短期健康险保额飙至千万 已成红海仍引险企竞逐

保费优势巨大,但存在续保费率上升和产品停售风险,业界人士指出其不能取代重疾险

证券时报记者 邓雄鹰

2016年火爆市场的“百万保额医疗险”,在2017年继续高歌猛进。平安、阳光、众安等保险公司掀起一波短期健康险红海战,保额从600万元一路升至1000万元、1500万元。一贯以价值为先的银行系险企工银安盛近日也加入战团。

证券时报记者统计,迄今线上销售的各类一年期高额医疗险已超过10款。有业界人士分析,百万保额医疗险“火爆”的背后,反映了民众健康保障意识的觉醒和线上消费习惯变化对传统营销模式的猛烈冲击,不过医疗险并不能代替重疾险。

### 保额攀至千万级

“百万保额医疗险”是市场上对于低保费、超百万保额“医疗险”的一种形象说法,目前大多数医疗险保障期是一年。

假设为40周岁男性投保一款百万保额医疗险产品,保障额度为一般医疗险300万元和恶性肿瘤保险金300万元,记者统计的四款产品显示,在有社保的情况下,一年保费最低为466元,最高为641元;无社保情况下,最低保费为1206元,最高为1336元。与之对照的是,为该男性投保另一费率较低的10年期防癌险,交费10年,保额75万元,每

年约需缴纳保费1075元;如果保障范围扩大到42种重疾,保费则需提高到2650元。

短期医疗险较长期重疾险拥有巨大的保费优势。2016年,平安健康险和众安保险相继推出保额百万的一年期医疗险,众安保险更是通过互联网分销方式,令“尊享e生”百万医疗险引爆市场。

此类产品保费较低,容易被线上消费者接受,引起诸多保险公司纷纷跟进。去年以来,泰康、安联、阳光等诸多公司纷纷推出了保额超百万的短期医疗险。众安今年9月推出的尊享e生Plus版更是将保额上限提高到了1500万元。但是推出仅几天,目前页面已显示无法购买。

### 医疗险不能代替重疾险

医疗险和重疾险的重大区别在于,人的健康风险随着年龄增长会逐步上升,长期重疾险可在数十年内锁定赔付额,而医疗险多是一年期保险产品,实报实销,即便买了很高保额的保险,也不能提前支取未发生的医疗费用。这给消费者带来了一个重要问题,如果被保险人健康状况变差,或者被保险人发生过理赔,不能继续购买原医疗险,再次购买其他重疾险产品将面临较大的加费甚至被拒保风险,可能面临无险可保的情况。

对百万保额医疗险颇有研究的北美精算师徐昱琛说,精算师们对于哪

款百万医疗险更好”有不同的看法,但有一点是产品测评人都十分关注的,那就是——能否续保以及续保条件是什么?

目前,市场上主流公司推出的短期医疗险大多可以实现续保。但是,由于保险法规所限和难于评估未来医疗风险的现实原因,保险公司对这些可续保的医疗险并不承诺保证续保。也就是说,消费者仍要承担产品费率上升和产品停售的风险。

因此,业界一个比较一致的看法是,重疾险重在长期规划,医疗险重在短期保障,高性价比的百万保额医疗险为客户提供了一个认识和了解保险的通道,可以成为客户保险保障配置的组成部分,但并不能取代重疾险。