

中国支付清算

Payment & Clearing of China

2015.09 总第 16 期

聚焦全球支付 解读EMVCo 支付清算行业的四大特征

重点关注 P12

把握行业发展趋势，加快金融市场基础设施提供商建设
创新支付——工银HCE云支付信用卡
互联网金融背景下的农村支付服务环境建设

支付专栏 P26

互联网+——新时代的时务
网络支付的政策挑战与发展前景
银行业移动支付的发展新趋势
带你超能带你飞——前往B4B世界

银行卡产业创新发展与 风险管理培训班在北京举办

为帮助会员单位理解当前银行卡产业发展面临的新形势新情况，交流相关产品创新及风险管理经验，中国支付清算协会于2015年9月10-11日在北京举办了银行卡产业创新发展与风险管理培训班，来自55家会员单位的银行卡和收单业务管理人员及业务骨干共计120余人参加了培训。

协会副秘书长马国光在培训班开班仪式上表示，在国家相关政策的支持指引和行业各参与方的持续努力下，我国银行卡市场规模不断扩大，市场参与主体日益多元化，受理环境持续改善，银行卡支付业务模式不断创新，银行卡产业发展取得了新的显著成果。在银行卡产业繁荣发展的同时，市场的健康发展也面临一些挑战和风险，各类违规乱象尚未得到根本遏制，扰乱了市场秩序，给产业带来较高的风险隐患。协会举办此次培训的目的在于，通过对银行卡业务风险及典型案例的分析，提高银行卡支付业务从业人员风险防范意识，通过有关专家对银行卡产业创新发展、银行卡收单业务产品创新等内容讲解，帮助大家开拓视野，提高专业水平。

培训期间，来自人民银行支付结算司、上海交通大学、协会业务部门、工商银行牡丹卡中心、银联商务风险管理部以及Visa大中华区的专家分别就银行卡业务风险及典型案例分析、“互联网+”时代：从跨界到颠覆、银行卡产业发展概况及行业热点、“互联网+”背景下的银行卡业务创新发展、银行卡收单业务产品创新及风险管理、Visa风险管理及QSP项目等内容进行了详细讲解。

优化清算市场布局

本刊编辑部

从全球看，支付清算行业成为后危机时代新技术革命与新产业的重要着力点。在我国，支付清算行业已经形成创新驱动和开放共赢的趋势。银行与第三方支付机构运用互联网、移动通信等新兴信息技术，发挥各自优势，推动竞合型的创新，不断提供丰富多样的个性化支付服务与产品，支付清算市场更趋活跃，市场业务快速增长，与其他金融业务不断融合，成为推动新兴服务业和产业发展的重要力量。

我国历来高度重视支付体系建设，2005年-2010年相继建成运行了大额实时支付系统、小额批量支付系统、全国支票影像交换系统、网上支付跨行清算系统等重要的跨行支付系统。目前，我国已基本形成了以人民银行跨行支付清算为核心、银行业金融机构行内系统为基础、专业清算机构和第三方支付机构为重要补充的与市场经济发展相适应的支付服务市场体系 and 专业化分工格局。

银行卡清算机构在产业链条中发挥着核心和枢纽作用。国务院发布《关于实施银行卡清算机构准入管理的决定》，旨在解决银行卡清算市场开放竞争和发展效率的问题。从2015年6月1日起，我国银行卡清算市场全面开放，其发展和管理日益受到各方关注。

下一步，应以银行卡清算市场开放为契机，鼓励创新和公平竞争，进一步提高支付机构清算效率；搭建一个面向第三方支付行业的跨机构清算平台，防止每家支付机构自建平台系统、各自为战，既不能共有共享，也不能互联互通，避免社会资源浪费，减少不同技术标准的相互排斥和各种风险漏洞，保证平台的安全性、便利性和统一性，从技术手段上保障国务院新规的落实。

中国支付清算协会将认真配合监管部门做好相关配套和服务工作，加强政策宣传和解释，组织制定和完善清算市场自律规则，促进市场主体之间的合作，推动形成有序竞争的市场环境。相关市场主体要根据自身实际和发展战略，做好形势分析和市场评估，顺势而为，积极参与市场建设，共同维护行业大局，推动清算市场高效、公平的发展。■

CONTENTS

2015年9月 VOL.16

目录

主管单位：
中国人民银行
主办单位：
中国支付清算协会

编辑部电话：
010-88665127
传真：
010-88665172
投稿邮箱：
macm@pcac.org.cn

地址：
北京西城区金融大街20号
交通银行大厦B座7层

邮编：
100033

声明：署名文章仅代表作者本人
观点，不代表本刊立场和观点。

作者向本刊投稿，即视为同
意将文章纳入本刊电子刊物和衍
生出版物。

行业聚焦

Industry Focus

- | | | |
|----|----------------|-----|
| 4 | 聚焦全球支付 解读EMVCo | 潘见仁 |
| 10 | 支付清算行业的四大特征 | 陈宏民 |

重点关注

Significant Attention

- | | | |
|----|--------------------------|-----|
| 12 | 把握行业发展趋势，加快金融市场基础设施提供商建设 | 张伟国 |
| 16 | 创新支付——工银HCE云支付信用卡 | 栾建胜 |
| 20 | 互联网金融背景下的农村支付服务环境建设 | 李筠 |

支付专栏

Payment Column

- | | | |
|----|------------------|-----|
| 26 | 互联网+——新时代的时务 | 唐彬 |
| 30 | 网络支付的政策挑战与发展前景 | 杨涛 |
| 36 | 银行业移动支付的发展新趋势 | 柴洪峰 |
| 41 | 带你超能带你飞——前往B4B世界 | 赵志宏 |

特别策划

Special Report

- 46 以便利支付为基础 构金融服务新生态
——拉卡拉互联网金融业务发展概况 孙陶然
- 59 《非银行支付机构网络支付业务管理办法》（征求意见稿）
对行业影响分析 池晓彬
- 62 围绕产品与服务，打造综合支付与信息服务提供商 薛福民
- 64 互联网+背景下 平安付的支付创新 钟毅
- 66 互联网金融监管时代下的思考 兰奇
- 70 夯实“水电煤”基础构建新金融生态 汤伟
- 75 风口浪尖下的第三方网络支付 石爱国
- 79 服务实体经济 助力转型升级 刘朝晖

实务探讨

Practice Discussion

- 84 监管新政下的互联网金融发展走向 黄震 邓建鹏
- 91 浅析第三方支付机构“一次预付、分期返还”业务之法律风险
林悟江
- 94 我国支付体系账户管理研究 郑乔剑 舒冲
- 108 农村中小金融机构跨境支付业务发展探析 吴睿

作为全球性的支付技术组织，EMVCo通过管理和完善EMV规范及相关的测试认证流程，进而推动实现全球互操作性和支付交易的安全受理，提升支付安全性，建立支持新型技术的支付基础平台。面临这个日益复杂的支付环境，将技术标准化是成就未来支付发展的基石。

聚焦全球支付 解读 EMVCo

潘见仁

全球支付产业正在经历极其深远的变革。新兴技术促进了新型支付产品和服务的出现，影响着传统的消费习惯并带动了新的参与方涌入支付的生态系统之中。EMVCo就处于这场变革的中心。作为全球性的支付技术组织，EMVCo通过管理和完善EMV规范及相关的测试认证流程，进而推动实现全球互操作性和支付交易的安全受理，提升支付安全性，建立支持新型技术的支付基础平台。面临日益复杂的支付环境，将技术标准化是成就未来支付发展的基石。

EMV规范推动了全球统一支付框架的形成，以支持不断发展的支付方式、技术和受理环境。本文将介绍EMVCo的发展历史、重点研究领域及银联在EMVCo的近期动态，阐释EMVCo及银联在各技术领域的标准化工作方向，希望能为国内支付产业的发展做个参考。

什么是EMVCo

EMVCo是非赢利性的全球性技

术标准组织，通过研制、维护EMV标准并实施相关的检测认证来保障全球安全支付交易的受理。股东成员包括中国银联（China UnionPay）、万事达（MasterCard）、维萨（Visa）、JCB、美国运通（American Express）和发现卡（Discover）。1994年，Europay、万事达（MasterCard）和维萨（Visa）建立了EMVCo—“EMV”取这三家支付组织的首字母，Co是联盟（Consortium）的简写。不久，Europay被万事达收购。2004年，JCB加入；2009年美国运通加入；2013年，中国银联和发现卡也相继加入成为EMVCo六大成员组织之一。

EMV芯片技术的发展及最新芯片交易数据。20世纪80年代，为减少银行卡欺诈，国际上一些市场率先开始进行芯片卡迁移，20世纪90年代初，越来越多的国家考虑搭建芯片支付架构。由于单一市场的私有规范将不利于支付体系的建设，因此，市场对全球统一的芯片受理产生了迫切

作者为银联技术专家及EMVCo管委主席。

2014年3月，EMVCo发布了《支付标记化（Payment Tokenisation）规范》，由此，正式宣布EMVCo工作范围将不局限于基于芯片的支付技术，而为引领整个支付产业的发展，将工作范畴扩大为包含在线及移动支付的相关技术。

的需求。这就促使当时EMVCo的成员开始研发一个统一的、安全的、基于芯片的支付架构。EMVCo于1996年发布其第一本基于芯片技术的规范《EMV96》，并在全球范围内开展终端检测认证流程，该规范发展至今的最新版本为《EMV4.3》，支持接触式支付。时至今日，EMV技术已在全球受到了广大认可和实施，根据EMVCo近期发布的2014年四季度官方数据显示，EMV芯片卡受理率在全球各地区持续上升。截至去年底，EMV芯片卡数量从2013年四季度的23.7亿张增至34亿张，涨幅43%。数据同时显示，2014年1月至12月之间全球的芯片卡交易（包括接触式和非接触式交易）中有32%实现了EMV芯片卡对EMV终端的交易。

EMVCo的工作范畴由基于芯片的支付技术扩大为包含在线及移动支付的相关技术。随着技术的发展，EMVCo在《EMV4.3》之后相继发布了基于芯片的《EMV非接支付规范》、兼容EMV通用核心定义（CCD）的卡片规范《EMV通用支付应用规范》、芯卡片个人化规范《EMV卡片个人化规范》等。2014年3月，EMVCo发布了《支付标记化（Payment Tokenisation）规范》，由

此，正式宣布EMVCo工作范围将不局限于基于芯片的支付技术，而为引领整个支付产业的发展，将工作范畴扩大为包含在线及移动支付的相关技术。2015年1月，EMVCo宣布其在远程支付领域展开对下一代在线用户身份认证协议3D Secure（3DS）的研究。

EMVCo重点技术方向

2011年，产业驱动EMVCo制定EMV下一代芯片规范以满足新的业务需求，建立一个通用的、强大的技术平台，同时支持接触、非接和移动界面的线上线下交易。EMVCo建立了一个分层式、模块化的系统架构以灵活支持多种通讯协议，架构中还运用下一代公钥体系，这将有效地保证EMV芯片规范的向前兼容性。此外，下一代规范将简化产品设计并统一接触和非接的检测认证流程。计划今年将发布规范初稿，2016年规范将正式发布。

2014年3月，EMVCo发布了《EMV支付标记化规范-技术框架 V1.0》。该规范为业界提供了使用移动设备、个人电脑、平板电脑或其他智能设备完成数字支付的兼容、安全且通用的环境。

2015年1月，EMVCo宣布将引领产

业界编制新一代3-D Secure (3DS) 规范。作为一种在线用户身份认证协议，3DS支持远程支付环境中的各类新兴技术，新一代规范可支持交易过程中新增的数据，实现更为智能的风险判断，使用户体验更加流畅，降低持卡人通过密码或其他验证身份方法的频率，并且更好地与商户系统集成。

为确保平滑有效的测试，加快产品投放市场的速度，EMVCo一直在努力简化安全移动手持设备认证的要求。EMVCo计划针对移动手持设备展开非接Level1检测认证流程。目前，这项检测还是根据各个支付组织的要求来管理实施。将现有的流程迁移到由EMVCo统筹管理可以保障不同市场的统一性，更能保证产品投放的有效性。目前EMVCo内部检测流程的各项工作已经到位，计划2015年第四季度进行整体的实施。

如何参与EMVCo工作

EMVCo有分工完善的组织结构及产业参与的机制。EMVCo内部在运营和战略上分别由管理委员会和执行委员会来负责。管理委员会在执行委员会的战略

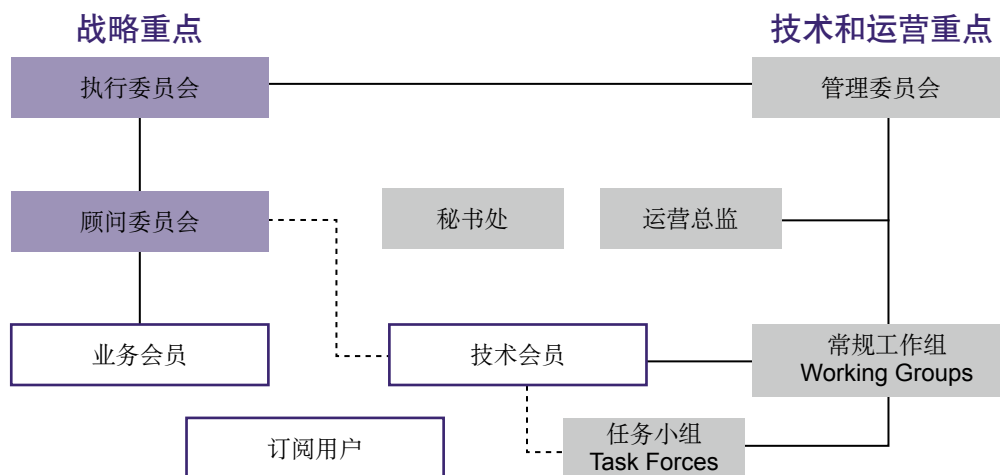
指导下负责EMVCo的日常运行，下设若干常规工作组 (Working Groups) 和任务小组 (Task Forces) 完成长期性或阶段性项目的执行。EMVCo成立后率先创建了顾问委员会，旨在倾听与EMV交易相关产业界 (如收单行，发卡行和商户等) 的建议，顾问委员会成员藉由参加EMVCo的顾问委员大会从而影响EMVCo的战略发展方向。2009年，为进一步加强产业的参与性，EMVCo开始了EMVCo合作伙伴项目 (EAP)，为其他金融服务提供商、卡厂、终端厂商、区域联盟提供了参与的机会。EMVCo的组织架构图见下。

产业各界能以业务合作伙伴、技术合作伙伴或订阅用户的身份参与EAP项目。

业务合作伙伴可以是在EMV交易链上任何一个结点有直接业务关系的实体，比如收单行、发卡行、商户、移动运营商等。业务合作伙伴可派员参加顾问委员会；从商务和市场的角度为EMVCo提供战略性的建议；提前获得EMV规范草稿；并能免费参加EMVCo用户大会。

技术合作伙伴 (TA) 可以是支付生产领域的实体，比如卡厂、终端厂商、商户/零售商等。技术合作伙伴可以选择其关注的工作组并参加每年两次的TA会议，获取工作组进展及规范、执行情况的第一手资料；技术合作伙伴经

作为一种在线用户身份认证协议，3DS支持远程支付环境中的各类新兴技术，新一代规范可支持交易过程中新增的数据，实现更为智能的风险判断，使用户体验更加流畅，降低持卡人通过密码或其他验证身份方法的频率，并且更好地与商户系统集成。



由推选也能在顾问委员会中有1个席位；获取EMVCo最新的技术规范草案并为其提供建议。

订阅用户可以是任何对EMVCo工作有兴趣的个人或实体。订阅用户可以参加每年一次的用户大会；获取在EMVCo官网发布的规范草稿；并能通过官网向EMVCo提交问题。

所有有意参与EAP项目的实体或个人可以通过EMVCo官网进行注册。

银联担任EMVCo轮值主席并积极承担工作组组长工作

2013年5月12日，中国银联正式成为EMVCo的股东成员。银联加入EMVCo以来，作为成员履行推动EMV规范的责任，积极参与EMVCo内部的运营、技术规范制定和落实等各项工作，并代表EMVCo在国际论坛发言，与其他五个成员组织共同推进EMV规范在全球的发展和落地。此外，

银联通过积极参与EMV标准的开发和实施，以确保银联技术标准与EMV标准的融合发展。银联芯片卡已实现与EMV标准互相兼容，同时，银联不断优化EMV的全球受理环境，为持卡人境外用卡带来更优质的支付体验。

2015年7月1日，银联正式担任EMVCo管委会的轮值主席，将负责管理和协调EMVCo内部的日常运营和工作组工作，并代表EMVCo参与公关、法律的相关事务，主持各类合作伙伴会议及产业论坛。EMVCo各工作组由六大成员组织派员参与成立，每个工作组设有一名组长，负责推动工作组的技术讨论、规范发布和其他日常事务。作为成员之一，银联已在远程支付、特殊交易和3DS-SDK三个工作组担任组长职务。

推动国产技术国际化

随着支付技术日新月异，我国支付产

业顺应技术发展的新趋势，结合国内市场实际，不断探索创新的支付产品和服务，培养国内消费者的用户习惯，尤其在移动支付方面，更是走在国际的前列。银联加入EMVCo，不仅要让国内市场第一时间了解国际最新技术及动态，更要以助推国产技术国际化为目标，将国内的新型技术、支付方式引向全球，为产品和服务的输出做好技术铺垫。银联近年来在创新支付上不遗余力，积极推动，为响应国家号召，在参与EMVCo工作的同时大力推广国产技术的发展，助力推进国产芯片、国内实验室及国产密码算法走向国际，促进国内自主技术的长远发展。

银联在EMVCo所有工作组中均有参与，其中，部分工作组通过研究市场反馈的受理问题，对现有规范做出必要的修订及更新后的检测实施，比如：互操作工作组负责接收全球市场受理问题，L2工作组负责现有EMV接触和非接规范的修订，终端认证工作组负责规范的检测认证等。针对此前个别含中文持卡人姓名的银联卡在少量老的EMV终端上曾出现的受理问题，银联第一时间与EMVCo相关工作组共同讨论分析，推动EMV规范做出修订，明确要求全球EMV终端不得因中文字符而拒绝交易，并在市场方面快速落实，让问题得以顺利解决。另外，部分工作组负责研究新型技术并形成

规范，比如：下一代规范工作组负责研究下一代芯片技术的支付规范，移动支付工作组对手机支付、TEE、HCE等技术进行研究。银联在参与这些新型工作组的过程中，结合国内技术及推广情况，推动国产技术获EMV规范采纳从而加速国际化。在下一代规范的编制中，银联提出了支持私有算法的需求，推动下一代规范为国密预留了接口，同时，将与境外差异较大的联机优惠券模式纳入了规范设计中，为国产技术在未来全球芯片卡支付的运用铺设了基石。

银联近年来在创新支付上不遗余力，积极推动，为响应国家号召，在参与EMVCo工作的同时大力推广国产技术的发展，助力推进国产芯片、国内实验室及国产密码算法走向国际，促进国内自主技术的长远发展。

让世界听到我们的声音

为满足市场对EMV技术的了解需求，除参加受邀的国际论坛及每年自主举办的面对合作成员的大会外，2015年，EMVCo决定举办面向市场的、更加开放式的宣传活动，一年四次分别在欧洲、美国、亚洲轮回召开。银联也积极参与这些公开活动并作发言，包括参加2014年、2015年的亚洲智能卡协会论坛（APSCA）并代表EMVCo做整体和主题介绍；2015年6月，作为管委主席主持EMVCo大型对外会议用户大会等。借助参与国际活动，提升开放的中国银联形象，

银联加入EMVCo后，相继有数家终端厂商、卡厂、芯片厂商、测试中心和机构加入EMVCo合作伙伴计划项目，根据国内市场情况，对EMV规范、EMV研究方向及发展策略提出宝贵意见。

同时也有利于进一步扩大中国银联在相关国际组织及区域市场中的影响力。

中国支付行业是一个庞大的、有发展潜力的产业链，银联加入EMVCo，除了提升自身形象，推进自身标准的国际化之外，更希望能够带动和协助整个产业界“走出去”。银联加入EMVCo后，相继有数家终端厂商、卡厂、芯片厂商、测试中

心和机构加入EMVCo合作伙伴计划项目，根据国内市场情况，对EMV规范、EMV研究方向及发展策略提出宝贵意见。银联也希望未来能有更多的国内支付业上下游相关机构加入EMVCo，展现国内的自创技术、创新支付模式及丰富的市场经验，进而提升中国支付产业在国际上的影响力，让世界听到我们的声音。■

【摘要】我国支付清算行业的发展是在当前「互联网+」时代的大背景下进行的，因此对行业发展的评估和对其未来的推测，应该从时代的特征下去考察。在「互联网+」时代，互联网与各个传统产业交叉融合，从跨界到颠覆不断发生。根据我们的研究，这个过程具有如下四大特征：边缘进入，贴近用户，平台思路，喧宾夺主。近年来支付行业乃至互联网金融行业的发展，充分展现了这些特征。

支付清算行业的四大特征

陈宏民

近年来，支付行业成为金融界中最引人注目的一道亮丽的风景线。不仅支付的规模不断扩大，而且支付的渠道多样化，场景多样化，终端多样化，技术手段多样化，以及支付企业的商业模式多样化。其中以互联网支付，尤其是移动支付发展迅猛。

银联卡支付是支付领域的主力军。目前，市场规模继续扩大，发卡量接近50亿张，渗透率也接近50%。体制改革深入进行，银行卡刷卡手续费定价机制改革的酝酿，转接清算市场开放的探索，为政策落地奠定了良好的基础。国际化取得了新的进步，银联卡已经覆盖150多个国家的受理网络，银行卡的国际化与人民币的国际化相辅相成，加快进度。

我国支付清算行业的发展是在当前“互联网+”时代的大背景下进行的，因此对行业发展的评估和对其未来的推测，应该从时代的特征方面考察。在“互联网+”时代，互联网与各个传统产业交叉融合，从跨界到颠

覆不断发生。根据我们的研究，这个过程具有如下四大特征：边缘进入，贴近用户，平台思路，喧宾夺主。近年来支付行业乃至互联网金融行业的发展，充分展现了这些特征。

特征一是边缘进入，即互联网企业进入新行业时，往往从其非核心业务做起。相对金融的投融资业务，支付是带有边缘性的；而在支付行业中，相对于发卡和转接清算，收单又是边缘性的。支付行业之所以这么热，收单业务之所以这么活跃甚至混乱，支付牌照之所以这么吃香，未必是支付业务本身的利润有多么吸引人，而是因为它是进入互联网金融的“边缘”入口，滩头阵地。

特征二是贴近用户，即新进入的互联网企业往往选择在传统企业与其用户之间提供某种服务，做个“第三者”。这些企业在为传统企业，尤其是那些龙头企业“扛长活”的同时，了解用户，积累用户，不知不觉中架空东家。那些第三方支付机构，

作者为上海交通大学教授。

无论是网络支付、预付卡，还是收单业务，都在一定程度具有这些属性。2014年收单市场“乱象丛生”，而且有越演越烈的趋势，不是因为经营者特别没有合规意识，或者监管当局不尽力，而是因为这些企业都充分意识到，贴近用户，争夺用户是未来成功的关键。

特征三是平台思路，即企业往往通过打造开放式多边平台，利用交叉网络效应，借力打力，形成自身的竞争优势。新型支付机构的商业模式与传统支付企业不同，传统企业在“支付”上下功夫，提高支付的安全性，便利性，同时根据服务来收取费用。而新型支付机构把视野拓宽：支付就是“人”“付”“钱”，所以抓住了支付，就抓住了“人”，也抓住了“钱”；因此提供支付服务可以不赚钱，甚至赔钱，但可以在“人”上赚钱，如消费者其他消费过程上赚钱，或利用消费者信息赚钱；也可以在“钱”上赚钱，如备付金等；“羊毛出在狗身上，猪来买单”，就是典型的平台定价思路。从数据上看，全球银行卡支付中，银联卡占38%的交易金额，只占10%的交易笔数。银联卡的单笔交易金额这么高，未必代表着中国人有钱，可能意味着大量小额交易市场被其他支付手段占领，也在一定程度上反映传统支付企业对小额市场的不够重视。这就是两种商业模式的差距，即传统企业抓“支付”，而新企业抓“人”。

特征四是喧宾夺主。现在常说，新业务与传统业务是互补的，或者是各有千

秋，各占地盘，互不相扰。其实这是自欺欺人。刚开始，边缘进入时确实如此，可是一旦站稳脚跟，互联网企业会全力争夺核心业务。目前，大部分支付企业正以各种方式，明修栈道，暗渡陈仓地向互联网金融的各个领域渗透，便是“从农村包围城市”的喧宾夺主迹象。

可以预见，在未来许多“互联网+”新模式的背后，都会有支付机构的身影；所以在较长的一段时期内，支付会是个相对开放的产业，支付企业、支付功能不断与其他企业和其他功能交叉融合。由于具有巨大的经济利益和商业模式探索在背后支撑，支付行业的繁荣和混乱会共存很长一段时间。无论对支付行业的投资，还是对它的监管，可能都需要跳出支付看支付，才能更加清晰地把握它的脉搏。

我们期待，在人民银行指导下，在支付清算协会的引领下，在我国“互联网+”的强力推动下，我国的支付行业在未来一方面要打造一个健康规范、灵活有效的竞争环境；另一方面，要更快地介入互联网金融的其他业务，甚至其他行业的一些业务，包括大数据、数据分析等。从需求导向、用户导向的角度看，未来每一个行业都需要强有力的支付体系，支付不仅渗透到互联网金融，还将渗透到各行各业。在这样的背景下，支付行业将迎来更大的繁荣。■

【摘要】当前，我国支付清算体系发展迅猛，在机遇与挑战并存的大环境下，城市商业银行资金清算中心将按照中国人民银行所赋予的市场定位，立足当前，坚持做好跨行资金清算主营业务，并致力于清算领域的开拓创新，面向市场、面向竞争，在为广大城市商业银行等中小金融机构提供优质高效服务的前提下，实现自身可持续发展。

把握行业发展趋势， 加快金融市场基础设施 提供商建设

张伟国

党的十八届三中全会指出：“要加强金融基础设施建设，保障金融市场安全高效运行和整体稳定”。对于一国经济金融发展来说，支付清算体系恰恰构成了最为重要的金融基础设施，也是各类金融交易顺利进行的依托。当前，我国支付清算体系发展迅猛，在机遇与挑战并存的大环境下，城市商业银行资金清算中心（以下简称城商行清算中心）将按照中国人民银行所赋予的市场定位，立足当前，坚持做好跨行资金清算主营业务，并致力于清算领域的开拓创新，面向市场、面向竞争，在为广大城市商业银行（以下简称城商行）等中小金融机构提供优质高效服务的前提下，实现自身可持续发展。

当前中国支付清算行业的发展趋势

一是支付清算行业未来前景更

为广阔。中国人民银行数据显示，2014年我国支付系统共处理支付业务305.35亿笔，处理金额3 388.85万亿元，同比分别增长29.51%和15.29%；在考虑物价因素情况下，2014年支付系统处理金额是全国GDP总量的53.24倍，处理金额增速接近同期GDP增速的2倍。同时，随着人民币国际化步伐的加快推进，在国内资本市场开放和人民币可自由兑换的大背景下，支付清算行业还将不断开放，人民币跨境支付清算需求将呈爆发式增长，成为中国支付清算行业又一个新的增长点。

二是互联网为支付清算带来创新与变革。从中国支付清算市场的发展历史看，过去的支付清算是在以中国人民银行为核心、各家银行自成体系而形成的网络内进行的，商业银行没有意识到其中蕴藏着的巨大商机。互联网的发展及对经济、生活影响度不

作者为城市商业银行资金清算中心理事长。

断深入，特别是支付领域创新频出且市场发展迅速，为传统支付清算行业带来了新的市场需求和业务模式。中国人民银行数据显示，2014年第三方支付机构累计发生网络支付¹业务374.22亿笔，金额24.72万亿元，同比分别增长93.43%和137.6%；另外，根据艾瑞咨询的数据，2016年中国第三方支付市场交易规模预计将达到41.3亿元。同时，互联网、大数据、云计算等新技术的发展为支付清算行业的创新带来了新的衍生价值，

对于传统支付清算机构来讲，如何应对“互联网+”时代新技术发展带来的机遇与挑战是一个值得深入研讨的问题。

三是支付清算具有“普惠金融”特性。支付清算是一项“普惠金融”的服务，它既涉及到个人、又涉及到企业，既涉及到城市、又涉及到农村，与整个经济社会发展保持着密切的联系。但从“普惠金融”目标来看，支付清算行业仍有待进一步完善并发挥社会作用。

四是支付清算行业稳健运行愈发重要。次贷危机的爆发暴露出国外支付清算市场仍存在许多漏洞，为此相关监管机构提出了“金融市场基础设施”的概念和原则，并将“安全”和“高效”作为首要目标。借鉴国外经验，必须对中国支付清算

行业进行正确规范和合理引导，防范相关风险，进一步发挥其在整个社会资金流动中的作用，进而推动中国金融改革的持续深化和宏观经济的良性发展。

从以上四个方面来讲，中国的支付清算组织将大有可为，城商行清算中心也要因势而动、因时而变、迎难而上。

次贷危机的爆发暴露出国外支付清算市场仍存在许多漏洞，为此相关监管机构提出了“金融市场基础设施”的概念和原则，并将“安全”和“高效”作为首要目标。

城商行清算中心的发展定位

作为中国人民银行批准的3家特许清算组织之一，城商行清算中心将按照监管要求、结合行业发展趋势和自身实际，以中小金融机构为客户对象、以资金清算为主营业务、以不断开拓创新为发展抓手，加快金融市场基础设施提供商建设，努力成为中国支付清算体系的重要成员、中国银行间跨行资金清算的重要机构以及中国支付清算体系创新发展的重要参与者。

为实现这个发展定位，城商行清算中心将在以下几个方面进行努力：

一是不断增加服务对象。城商行清算中心以为广大城商行等中小金融机构提供银行间跨行资金清算服务为主营业务，建设与

1. 央行报告中的网络支付业务包括互联网支付、移动电话支付、固定电话支付和数字电视支付业务。

运营了城商行银行汇票系统、支付清算系统，目前接入支付清算系统的银行有86家，接入城商行银行汇票系统的银行有114家。

未来，城商行清算中心将

加强市场拓展，努力做到三年之内实现支付清算系统接入行数量翻番的目标。

二是不断提高市场份额。2014年，城商行清算中心支付清算系统全年处理业务139.92万笔，清算资金量3146.52亿元，同比分别增长76%和40%。城商行银行汇票系统全年汇票签发量2.59万笔、签发金额334.28亿元；全年汇票兑付量1.3万笔、兑付金额182.88亿元。城商行清算中心跨行资金清算量仅占城商行群体内通过小额支付系统进行资金清算交易量的百分之一，未来还有很大发展空间。

三是不断丰富清算品种。城商行清算中心目前跨行资金清算业务具体涵盖城商行银行汇票、通存通兑（柜面通）、电子汇兑、密码汇款、代收代付等。未来，城商行清算中心还将努力争取开展跨行资金清算等传统清算业务外的其他支付清算类业务，如城商行海关税费电子支付业务、银行卡清算业务、人民币跨境支付清算业务、代理村镇银行资金清算业务等。

在清算业务领域的拓展设想

城商行清算中心将在坚持做好跨行资金清算主营业务基础之上，不断在专业领域创新，以进一步拓展资金清算业

加快支付清算系统市场辖内网点拓展。吸引更多城商行、村镇银行等中小银行加入支付清算系统，持续增加支付清算系统辖内直连通汇网点数量。

务范围，提高对客户的服务能力和服务效率，实现为广大城商行等中小金融机构提供优质高效服务的同时满足自身可持续发展需要。

传统跨行资金清算服务

加快支付清算系统市场辖内网点拓展。吸引更多城商行、村镇银行等中小银行加入支付清算系统，持续增加支付清算系统辖内直连通汇网点数量。

努力拓宽支付清算系统辖外覆盖范围。进一步加强与深圳金融电子结算中心的业务合作，丰富业务品种、提高清算效率；加快与北京农信银资金清算中心支付清算系统对接，实现“城乡互通”、扩展中小金融机构汇路；争取和多家股份制商业银行在跨行资金清算业务上实现系统对接。

不断完善优化系统各项功能。充分发挥现有支付清算系统功能与作用，通过提供电子汇兑、密码汇款和通存通兑业务，提升广大中小金融机构为客户提供异地金融服务的能力；加快对城商行银行汇票系统的改造与升级，不断提高汇票清算服务能力和效率。

海关税费电子支付业务

目前，全国城商行中仅有上海银行、

北京银行、青岛银行、杭州银行、宁波银行5家直接接入海关税费电子支付系统。据统计，海关直属口岸所在地还有近40家城商行尚未参与，对海关税费电子支付业务有着强烈需求。为此，城商行清算中心积极与海关总署接洽，争取海关税费电子支付系统建设资格，以便为城商行等中小金融机构提供海关税费电子支付接入服务，提升其为外向型企业客户的服务能力。近期，海关总署已经同意城商行清算中心作为中标单位开展海关税费电子支付系统项目建设，预计在8月底完成开发，9月底系统测试。

作为专业的银行间跨行资金清算机构，城商行清算中心有意通过自身不断努力，进军银行卡清算市场，为中小金融机构银行卡业务提供优质高效的银行卡清算服务与业务支持。

银行卡清算业务

2015年4月22日，国务院正式对外发布《关于实施银行卡清算机构准入管理的决定》（国发[2015]22号，以下简称《决定》），从2015年6月1日起正式实施。在此背景下，作为专业的银行间跨行资金清算机构，城商行清算中心有意通过自身不断努力，进军银行卡清算市场，为中小金融机构银行卡业务提供优质高效的银行卡清算服务与业务支持。同时，城商行清算中心还考虑在银行卡清算基础上，联合广大城商行群体成立银行卡业务发展联盟，为城商行银行卡业务发展提供一个服

务平台。

人民币跨境支付清算业务

人民币跨境支付清算系统（CIPS）接入方案已经基本确定，商业银行接入CIPS上的策略是“抓大放小”，即大型银行直接接入、中小型银行代理接入。按照这一策略，除北京银行、上海银行、江苏银行等规模较大的城商行可能直接接入外，其他中小城商行基本将采取代理接入方式。为此，城商行清算中心将积极争取作为直接参与者接入CIPS，为中小金融机构提供人民币跨境支付的代理清算，以满足它们人民币跨境支付清算的需求。

代理村镇银行资金清算业务

城商行清算中心积极争取代理村镇银行资金清算业务资格，以主发起行为城商行、农村商业银行的村镇银行为主要客户群体，批量代理村镇银行的大小额支付系统资金清算，进一步提升村镇银行支付结算能力、改善农村支付结算服务环境，为“普惠金融”贡献自身力量。

相信在中国人民银行的领导和关心下，在城商行等广大中小金融机构的支持和帮助下，城商行清算中心成为金融市场基础设施提供商的发展定位一定能够实现。■

【摘要】中国工商银行在结合当前国际银行卡组织以及中国银联的最新移动支付技术，全新推出工银HCE云支付信用卡，全面支持线下「近场」挥卡支付和线上「远场」一键支付，为消费者带来更加智能安全、时尚便捷的移动生活新体验。

创新支付

——工银 HCE 云支付信用卡

栾建胜

互联网与各行各业的跨界融合对经济格局、金融生态、商业形态带来了全方位的深刻影响，催生了一系列新产品、新服务和新发明，“互联网+”创造的奇迹之多、带来的变化之快远超每个人的想象。为了寻求互联网+移动支付解决方案，各商业银行积极参与新产品、新技术创新，市场上现有的一些移动支付产品都是依靠金融IC卡、SIM卡、SD卡或未来的手机内置SE模块等实体介质来存储银行卡信息。但由于产业链整合度底，产业链长，各方利益难以平衡，产品模式、合作模式多样，用户习惯培养困难等原因，移动支付发展并不顺利。

在此背景下，工行顺应移动支付发展大潮，围绕E-ICBC互联网金融战略实施，不断寻求互联网+移动支付解决方案，为客户提供更加安全、便捷的移动支付体验。工行在结合当前国际银行卡组织以及中国银联的最新移动支付技术，全新推出的工

银HCE云支付信用卡，全面支持线下“近场”挥卡支付和线上“远场”一键支付，为消费者带来更加智能安全、时尚便捷的移动生活新体验。

HCE云支付的产品特点

HCE是Google（谷歌）在2013年12月份发布的Android4.4版本中推出主机卡模拟技术。基于该技术VISA和中国银联先后发布了HCE云端支付技术规范，即用手机APP软件模拟芯片卡的安全技术，来实现银行卡的发卡交易。目前澳大利亚Cuscal银行、新西兰ANZ银行发行了此类产品，工商银行是全球首家与中国银联合作、亚洲首家与VISA合作发行HCE云支付的商业银行。

相对于传统信用卡，工行发行HCE云支付信用卡有着显著的优势，一是在国内首度运用Token技术，在客户的手机APP中存储“令牌”作为银行卡的“替身”，既不发放实体卡片，也不在客户手机端显示真

作者为中国工商银行牡丹卡中心总裁。

实的账户信息。二是通过银行与客户手机APP的实时交互，来完成云支付信用卡在客户手机端的发卡交易、密钥下

载、身份验证等过程，通过与手机终端严格绑定，实现有效的交易风险控制。三是对比传统的芯片卡以及手机内置SE模块等发卡模式，HCE云支付信用卡完全通过工商银行与客户手机APP之间的在线数据传输实现移动支付过程，无需借助实体芯片介质，却同样具备芯片卡不易被伪冒的特性，堪称一款“没有芯片的芯片卡”。

HCE云支付业务流程及设计理念

HCE云支付卡有两个主要的操作流程——云支付信用卡的空中发卡，以及线上线下一体化支付，可分别给客户开来“秒开”和“闪付”的极致体验。

“秒开”：空中发卡

工行HCE云支付信用卡，申请和激活便捷。工行信用卡客户使用带有NFC功能的安卓手机，登录手机银行点击“云支付”图标，选择申请的云支付卡品牌，同时选择一张已有信用卡作为绑定卡，系统就会自动在手机银行中生成云支付信用卡，然后客户点击获取云支付信用卡激活验证码，激活卡片。整体操作简便，客户可在线实时完成发卡和启用，我们称之为“秒开”。

“闪付”：线上线下一体化支付

客户线下消费时，打开手机NFC功

HCE云支付信用卡让广大居民在享受便捷金融服务的同时，资产安全也得到有效保障。此次工行推出的HCE云支付信用卡设置了多重安全防线，实现最高级别的风险控制。

能，交易只需轻松两步，一是点亮手机屏幕，二是将手机靠近POS终端，读卡成功即可完成非接联机交易。在境内及中国银联网络使用，HCE消费交易还需输入密码完成（交易密码与绑定卡密码相同）。

客户可将HCE云支付信用卡通过绑定工银e支付一键付，设置支付密码。客户在线上消费时，例如通过手机银行购买火车票、机票、手机充值，或扫描商户二维码支付，均可在线上购物后，直接点击确认支付，输入支付密码完成支付。整个过程实现一次捆绑、一次验密、一键支付。

HCE云支付的风险控制

HCE云支付信用卡让广大居民在享受便捷金融服务的同时，资产安全也得到有效保障。此次工行推出的HCE云支付信用卡设置了多重安全防线，实现最高级别的风险控制。

第一道防线是安全令牌和动态密钥。工银HCE云支付信用卡综合使用了标记化令牌技术、安全算法保护、动态密钥更换等技术。一是使用标记化令牌技术实现信息保密，HCE信用卡的卡片信息是发卡系统根据一定规则生成的令牌（Token），并不代表客户真实的银行卡数据信息，通过与主卡分离确保互联网传输过程中的客

户信息安全；二是使用安全算法实现存储加密，将令牌信息加密存储在手机上；三是使用动态密钥保证交易安全，并按策略自动更新，实现动态密钥对交易的加密处理和安全控制。以上HCE技术的应用实现了脱离实体芯片却同样具备芯片卡不易被伪冒仿制的特点，能在交易安全、便利和快捷之间寻找最佳平衡点，推动移动支付业务创新发展。

第二道防线是联机完成的“云验证”。以往芯片卡非接支付通过“脱机交易”实现挥卡即付，而HCE云支付信用卡在客户消费交易时，POS终端通过非接触方式读取手机应用程序中存储的卡片信息和动态密钥，传输至工行系统，由系统自动核实动态密钥完成交易的安全验证，有效防范伪冒卡欺诈交易，确保线下非接触联机交易支付安全。

第三道防线是工商银行的交易限额控制策略和银行卡实时监控体系。工商银行基于大数据可视化技术，建立了国际一流的实时可干预监控系统，可以对每一笔HCE云支付交易进行监测，发现风险立即支付或联系持卡人确认交易，有效防控欺诈风险，同时设置HCE云支付信用卡单笔

交易限额上限为5 000元，可保证客户支付安全。

HCE云支付的应用前景

HCE云支付卡连接着更多的用户需求，可以延伸至更多的产业领域，需要银行、卡组织、受理商户、手机厂商的多方协作，形成多方受益的合作项目。

站在持卡人的角度，HCE云支付信用卡不仅是工商银行向客户提供的一款便捷、安全、时尚的支付产品，更重要的是向客户提供了一整套基于移动互联生活的金融服务。除了HCE云支付信用卡本身的功能优势外，工行还将为广大客户提供线上线下一体化的支付服务，提供高效迅捷的小额融资服务，并计划将HCE云支付信用卡客户纳入全面覆盖衣、食、住、用、行的工银e生活商圈之中。工商银行倾情打造的生活商圈、休闲商圈、景区商圈等，都将为客户推送丰富促销信息、带来更多特惠礼遇和惊喜。

站在合作商家的角度，HCE云支付信用卡实现线上线下一体化支付，具有“闪付”的特性，可大幅提升客户购物体验，提高商户的收银效率。同时HCE云支

除了HCE云支付信用卡本身的功能优势外，工行还将为广大客户提供线上线下一体化的支付服务，提供高效迅捷的小额融资服务，并计划将HCE云支付信用卡客户纳入全面覆盖衣、食、住、用、行的工银e生活商圈之中。

付信用卡对于年轻、时尚、高素质的人群更有吸引力，可以为商户带来年轻时尚的客户群，营造更多的销售机会。在互联网金融时代，越来越多

站在商业银行的角度，HCE云支付卡无需借助手机中的SIM卡、SD卡等芯片介质，是由商业银行自主发行的手机信用卡产品，可以使商业银行充分发挥自身的持卡人数量优势和商户网络优势，进军移动支付领域。

的线下商户要“触网”、线上商户要“落地”，通过HCE云支付可以把一批消费活跃、信用良好、移动互联网应用频繁的时尚客户群吸引到合作商户，不仅在线下商户及时提供非接POS，实现近场挥卡支付，还能把HCE云支付直接绑定线上商户和电商网站，通过HCE线上一键支付的广泛用途，帮助电商企业争揽更多的线上支付客户，为商户带来巨大的发展商机。此外HCE云支付信用卡还将促进手机厂商的产品销售，只要具备NFC功能的安卓系统手机，都可以使用HCE云支付信用卡，这事实上拓展了智能手机的金融应用功能，进一步增强了客户对智能手机的依赖度和对手机品牌的粘性，将有力促进NFC安卓手机的产品销售。

站在商业银行的角度，HCE云支付卡无需借助手机中的SIM卡、SD卡等芯片介质，是由商业银行自主发行的手机信用卡产品，可以使商业银行充分发挥自身的持卡人数量优势和商户网络优势，进军移动支付领域。同时HCE云支付信用卡通过手机应用软件替代芯片，无芯片卡采购和制卡成本，可大幅减少银行的资源占用，进一步提升银行服务水平。

HCE云支付具有广阔的线下受理网

络，继承目前线下非接受理芯片卡的所有设备。目前，我国境内受理HCE信用卡的设备超过400万台，世界范围内受理非接芯片的商户超过千万户，特别是在欧洲、澳洲等发达国家，非接快速消费已成为主流支付模式，为HCE云支付信用卡提供了更为广阔和便捷的支付环境。

工银HCE云支付信用卡的推出，就是让工商银行的金融服务更多更广地惠及客户和商户。工行计划今年实现百万级的HCE云支付信用卡发卡规模。今年5、6月份，工行在各直辖市、所有省会城市、以及在人民银行推动移动电子商务金融科技服务创新试点城市成都、合肥、贵阳、宁波和深圳等地区率先发行HCE云支付信用卡，并从7月起在全国范围内推广。今后工行还将选择知名主题公园、品牌连锁店等合作伙伴联合推出HCE联名信用卡，共同提升增值服务和品牌形象，共享客户发展和消费增长的收益，携手打造健康良性、包容开放、生机勃勃的互联网金融生态，更好地服务实体经济转型升级和大众创业、万众创新的时代需求。■

【摘要】近年来，农业银行在互联网金融快速发展的背景下，深入推进“金穗惠农通”工程，推动银行卡市场建设，着力提升农村基础金融服务能力，努力为广大农民提供便捷、高效金融服务，取得了积极进展和较好成效。

互联网金融背景下的农村支付服务环境建设

李筠

近年来，农业银行按照党中央、国务院提出的要求，积极发挥大型商业银行产品、科技、网络优势，不断加大农村金融服务创新力度，创新有效服务模式，以惠农卡为载体，以电子渠道为平台，以助农取款等服务为手段，在互联网金融快速发展的背景下，深入推进“金穗惠农通”工程，推动银行卡市场建设，着力提升农村基础金融服务能力，努力为广大农民提供便捷、高效金融服务，取得了积极进展和较好成效。

互联网金融在农村支付服务环境建设中的应用

农业银行秉持面向“三农”的市场定位和服务理念，长期以来致力于为“三农”提供优质金融服务。近年来，紧跟互联网金融发展趋势，在服务渠道和服务模式创新上进行了大量富有成效的探索，在农村支付环境建设中，创造性地开展了“金穗惠农通”战略性工程，引入移动互联网支

付等现代信息科技以及金融产品，使越来越多的农民能享受到便捷的现代金融服务，明显改善了农村地区的金融服务状况。

“金穗惠农通”工程是农业银行在县域农村地区，以惠农卡为载体，以服务点为依托，以电子渠道为平台，以流动服务为补充，以提高农村基础金融服务覆盖为目标，为农村客户提供的足不出村、方便快捷的金融服务。

随着互联网技术的迅猛发展，互联网与金融发展加快融合，互联网金融也是银行业未来发展的大趋势。近年来，商业银行都在积极推进经营转型，充分利用科技手段创新产品、渠道和服务，大力拓展互联网金融，谋求在激烈的市场竞争中占据领先地位。

农业银行依托互联网金融和移动支付等现代科技手段，结合“金穗惠农通”工程建设，深入推进农村支付服务环境建设创新升级，积极探索低

作者为中国农业银行运营管理总监。

成本、广覆盖、集约化的有效服务方式，先后在地试点“E农管家”、“四融”平台、“银讯通”等农村互联网金融产品，植根于农村市场，形成了规模庞大的客户群体、相对成熟的系统网络、联接城乡的服务渠道和功能多元的产品体系，统筹利用这些优势资源，将互联网金融与服务“三农”结合起来，拓宽了服务领域，延伸了发展空间。

“E农管家”，农村金融好管家

为探索互联网金融服务“三农”、提升县域核心竞争力的新路径，农业银行在“金穗惠农通”工程渠道建设、电子商务营销经验的基础上，以传统电商企业尚未深入涉足的农村商品流通领域为切入点，发挥现有惠农通服务点资源优势，引入互联网金融新思维和新技术，创新推出“E农管家”三农电商平台，摸索出一种实现惠农通工程互联网化升级、借助互联网金融提升县域农行竞争力、切实为农民生产生活带来实惠的全新模式。

“E农管家”是农业银行在创新互联网金融服务“三农”实践中，推出的全功能互联网三农电商平台，它是将“金穗惠农通”工程惠农网络与电子商务管理有机结合，面向县域三农商贸领域打造的电子商务与转账电话便捷支付多元化的电商服务模式。

“E农管家”以电脑、手机、PAD、平板智付通等多种智能终端为应

用场景，联接农民农户、农家店、县域商家，构建了集电商、金融、缴费、消费于一体的“三农”互联网金融生态圈。

“E农管家”的推出，找到了互联网金融服务“三农”的切入点，实现了“金穗惠农通”工程与电商金融有效对接，凭借电商金融占据了县域三农市场的风口，填补了商业银行“三农”电商服务空白，达到了同业领先、行业领先水平。“E农管家”平台不仅挖掘创新了庞大存量转账电话商户的新价值，还解决了惠农通工程互联网化创新升级、农村商品流通领域信息化、线上线下交易融合等诸多难题，对县域上游批发商、下游农家店、农民消费者和服务“三农”工作都有多方面的作用，开创了互联网金融服务“三农”、提升县域核心竞争力、切实给农民带来实惠的新路径。

倾心打造“四融”平台，创新服务“三农”模式

服务三农“四融”平台是农业银行顺应互联网金融发展趋势，整合系统资源，突出普惠导向，以新视角、新理念打造的综合服务平台，是对互联网金融服务“三农”模式的积极探索尝试。具体来说，

服务三农“四融”平台是农业银行顺应互联网金融发展趋势，整合系统资源，突出普惠导向，以新视角、新理念打造的综合服务平台，是对互联网金融服务“三农”模式的积极探索尝试。

“融智”着眼提升农民致富能力。核心是坚持以群众为本，开展“三农”金融辅导工作，依托互联网为农民提供“三农”知识辅导和在线培训，切实解决农民发展短能力的问题。

“四融”就是融通、融资、融智、融商。

“融通”着眼改善农村基础金融服务。核心是通过统筹发展物理网点、自助银行、惠农服务点和电子银行“四位一体”的服务渠道，为农户提供小额存取现、账户查询、转账结算等基础金融业务，以及新农合、新农保、话费、水电费等代理缴费服务，打通服务群众“最后一公里”。

“融资”着眼解决“三农”发展信贷支持。核心是创新打造特色鲜明、层次分明的信贷产品体系，加大对“三农”重点领域和扶贫攻坚支持力度。

“融智”着眼提升农民致富能力。核心是坚持以群众为本，开展“三农”金融辅导工作，依托互联网为农民提供“三农”知识辅导和在线培训，切实解决农民发展短能力的问题。

“融商”着眼解决农民“买卖”之忧。核心是把农行打造成“三农”的“电商”，着力解决农村商品流通领域“买难”和“卖难”的问题。

与传统的电商相比，“四融”平台有五个方面的本质区别：一是平台定位不同。传统电商是商业运营模式，“四融”平台则是提供集“四融”于一体的综合金融服务模式。二是服务对象不同。传

统电商主要针对城市群体，“四融”平台则主要面向“三农”客户，同时又联结城乡两个市场，延伸到与“三农”

息息相关的各个市场领域。三是销售模式不同。“四融”平台除兼具传统的B2B、B2C、C2C模式外，还支持C2B模式，销售企业可在线收购农产品，并支持自动匹配供求信息、议价购销等模式。四是支付方式不同。传统电商为第三方支付或直接支付，“四融”平台则由买家先付款至农行中间账户，待收货确认后系统自动将货款转至卖家账户。五是功能内容不同。传统电商只能提供商务中介，而“四融”平台还能提供支付中介、信用中介、信息中介服务。

“银讯通”，联通农村金融服务

为解决农村地区“新农保”“新农合”小额缴款难题，积极探索移动互联网金融与农村支付服务的有机结合，农业银行推出“银讯通”产品。从服务方式上看，“银讯通”采用手机APP客户端加MPB设备的全新操作模式，是一种互联网金融的手机支付方式，不同于传统的智付通、POS机，手机操作的便利性进一步拓展了农村客户群体，丰富了惠农通工程服务模式。从产品功能上看，“银讯通”可读写行业IC卡，能随时在移动客户端上开发新的代理业务，创新空间大。依托“银讯通”平台不仅可办理助农缴费、助农取款、余额查询、转账挂失等金融业务，为

广大农村居民提供新农保、新农合、涉农补贴资金代理发放，水电气、通讯、视讯等公用事业缴费，烟草、蚕桑等产业链资金兑付，下一步还可以创新推出基金、保险、理财、贵金属、贷款催收、金融知识普及等金融服务，使得“金穗惠农通”工程服务功能更加强大。

通过在县域农村地区的农家店、供销社、电信运营商营业网点、新农保（新农合）服务站等场所建立服务点，以及互联网金融线上支付技术，“金穗惠农通”工程在农村地区构建起纵横交错、线上线下的金融服务网络。

农村支付服务环境建设取得的成效

开展农村地区支付服务环境建设，以互联网金融为依托，打造“金穗惠农通”工程，在广袤的农村地区建立起高效率、低成本、广覆盖的电子化服务网络，突破了传统依赖物理网点服务农村金融的成本约束，依靠互联网金融及现代商业银行的系统、网络、科技优势强化农村金融基础设施建设，系统性解决农村的支付、结算、融资、信息等方面的难题，具有重要的社会影响力。

农村地区金融服务网络渠道广泛，为农村支付提供了便利。通过在县域农村地区的农家店、供销社、电信运营商营业网点、新农保（新农合）服务站等场所建立服务点，以及互联网金融线上支付技术，“金穗惠农通”工程在农村地区构建起纵

横交错、线上线下的金融服务网络，网点服务触角得到有效延伸，农民可以方便地通过移动互联网或在助农服务点办理取现、转账、汇款等与生产生活息息相关的各项金融业务。

农村公共事业代理服务层次丰富，实现政、企、银、客多赢局面。新农保、新农合以及各项财政支农补贴是中央统筹城乡发展的重大惠农政策，关系着亿万农民的切身利益，通过农村支付服务环境建设，将惠农卡发放到户、电子机具布放到村、支付方式线上转

移，为农民资金安全高效地归集、管理和发放构建便捷渠道，使各项惠农资金能够顺利地直达农户手中，最大限度地减少了资金发放的中间环节，降低了资金发放的行政成本，形成了政府放心、农民欢心、银行热心的良好局面。

农村产业服务链条联系畅通，引领农村客户走上致富之路。农村支付服务环境建设以农业生产流通链上的企业和农户为重点，为其提供一体化全方位的金融服务。围绕资金链，通过惠农卡把农民消费资金、生产资金整合在一张卡上，联通农民生活与生产；围绕物流链，通过电子机具促进城乡物资往来和贸易流通，联通农村与城市；此外，农业银行还利用“金穗惠农通”工程搭建起的金融服务网络，积极探索多种形式的强农富农做法。积极探

索农户贷款集中连片服务“三农”模式，通过加强与产业化龙头企业、农民专业合作社组织、基层团组织、妇联、村委会等合作，借助多方资源，不断提高金融服务能力，既为农业产业化龙头企业减轻了负担，也为收购农民产品、结算贷款提供了方便快捷的服务。

涉农金融服务让利充分，为农村地区客户提供最优惠服务。为改善农村地区金融环境，提升服务的广度和深度，农业银行不断加大农村地区渠道建设的投入力度，积极研发交易成本更低的互联网金融产品，为农民发放惠农卡，免收小额账户服务费，免收惠农卡和交易明细折的工本费，减半收取惠农卡年费。免费为服务点安装转账电话、POS机等电子机具，承担了助农服务点的所有机具成本及运营维护费用，在农村支付服务环境建设中投入了大量的人力、物力和财力成本。

依托“金穗惠农通”工程及其衍生的农村地区互联网金融新产品，推动农村支付服务环境建设，是大型商业银行服务“三农”模式的重大创新，农业银行将之作为当前和今后一段时期深化“三农”金融服务的重大战略工程。

下一步工作展望

依托“金穗惠农通”工程及其衍生的农村地区互联网金融新产品，推动农村支付服务环境建设，是大型商业银行服务“三农”模式的重大创新，农业银行将之

作为当前和今后一段时期深化“三农”金融服务的重大战略工程。

顺应“四化同步”发展战略，稳步推进农村支付服务环境建设。“工业化、信息化、城镇化、农业现代化”是“十八大”提出的重大战略部署，农业银行农村支付服务环境建设将紧随“四化同步”政策走向，落实国家的各项惠农补贴政策，在实践中不断创新探索，力争为广大农民提供更为快捷方便的结算渠道，进一步做好多层次、全方位的农村金融服务。

加强产品创新，积极探索新的服务模式。一是加强产品功能创新。整合系统资源，开发功能齐全、易用性强、耐用性高、安全可靠、适合农村地区使用的电子机具；完善跨行转账功能、POS转账功能，明确业务规则、收费标准等关键要素；在电子机具上增加新农保业务查询、水电缴

费等地方特色业务功能。二是加强渠道创新。在稳定现有渠道的基础上，积极研究互联网金融新模式，如手机支付、手机充值、移动金融等新的服务渠道，扩充工程的渠道网络，

探索成本可控、风险可控、商业可持续的服务“三农”新模式。

发挥平台功能，推动农村金融基础设施建设。依托农村支付服务环境建设搭建服务平台，以惠农卡、电子机具、互

财政部门可仿效家电下乡对助农新产品研发给予一定的财政补贴；监管部门可进一步完善监管政策，针对农村居民广泛开展公众金融知识教育，为农村支付服务环境建设创造良好的金融生态环境。

联网金融为纽带，连接农民生产、生活和消费，不仅满足了农民的金融需求，而且在提供服务过程中产生了信息交互，填补了农民金融信息空白。通过对信息的整合、加工和分析，有助于社会了解和掌握真实、准确、完整的“三农”信息，夯实“三农”管理基础，提高各类惠农政策制定的针对性和操作性。今后，将以此平台建设为契机，加强农民金融知识普及和消费、理财市场培育，推动农村信用环境建设，整体推进服务“三农”基础设施建设。

加大与政府沟通力度，为农村支付

服务环境建设争取一定政策倾斜。农村支付服务环境是农村金融的一项基础设施建设，具有一定的准公共物品特征，商业银行在提供基础金融服务时面临商业利益和社会责任两难选择。破解农村基础金融排斥问题，建设好农村基础金融服务，既需要金融机构自身不懈努力，也需要政府部门、监管部门的共同参与、协力推进。财政部门可仿效家电下乡对助农新产品研发给予一定的财政补贴；监管部门可进一步完善监管政策，针对农村居民广泛开展公众金融知识教育，为农村支付服务环境建设创造良好的金融生态环境。■

【摘要】随着移动互联网的全面到来，2013年互联网进入深水区，李克强总理称之为互联网+。移动互联网让互联网从比特回归原子，彻底融合线上线下，并把互联网的主战场引向线下，引向实体经济或之前行政垄断封闭的行业。



互联网+ ——新时代的时务

易宝支付 CEO 唐彬

8月中旬我到湖南长沙，特意去了一趟岳麓书院，并参观了时务学堂，这是一块很有家国情怀的热土。100多年前，时务学堂聚集了一批杰出人物，像梁启超，谭嗣同，蔡锷，黄兴等。当时的时务是将工业时代的文明和技术引入中国，让中国走向现代化，并打破封建独裁专制。今天，100年之后，我们面对的机会是通过互联网文明和技术把中国从半农业、半工业社会引向开放、平等的信息文明时代。我认为这个时代的时务就是互联网化。

互联网到底是什么？能够给我们带来什么影响力？互联网有什么问题？我觉得一定要追根溯源。很多人并不了解互联网的历史，更不清楚互联网未来的趋势。互联网诞生于1969年的美国，连接了人与人。1969年

还有另外一件划时代的大事是阿姆斯特朗登月，连接了地球和太空。这两件事一个看起来很小，另一个看起来很大，但都同样伟大。从1969年到1993年是互联网的萌芽期，基本与大众无缘。1993年起多媒体浏览器Mosaic的问世，互联网开始大众化，开始了令人激动的第一波：经过整整20年，互联网对信息消费、娱乐方式、电子商务营销带来了巨大的影响。但是，跟今天面临的深水区波澜壮阔的新一波相比，前面20年还是小儿科，还只是在浅水区戏水。因为2013年之前20年互联网的发展主要是眼球导向，营销为王，以雅虎、谷歌、新浪、百度、阿里等为代表，并没有深入改变业务流程的中后台，没有像Uber重新定义出租车行业，开辟共享经济新范式，或像比特币一样重

互联网在融合，在跨界，拿传统金融理论解释比特币是理解不了的，只有通过互联网来理解比特币，不受政府左右，永远自由，永远不被贬值，这是核心。

新定义货币等。随着移动互联网的全面到来，2013年互联网进入深水区，李克强总理称之为互联网+。移动互联网让互联网从比特回归原子，彻底融合线上线下，并把互联网的主战场引向线下，引向实体经济或之前行政垄断封闭的行业如金融业。很多以前我们熟悉的事物，正在被互联网快速改变，甚至彻底再造。这个时候，我们的聚焦点不应再是营销，因为营销并不直接创造价值，只是转移价值。我们要聚焦全流程，尤其是中后台业务流程再造来改变生产关系，利用互联网的技术来促进整个模式的升级。

在互联网深水区，我们面临思想和技术的双重深刻变革，首先需要重新审视熟悉的概念和事物。在《让子弹飞》电影中，不是蒸汽机，而是马拉着代表当时先进工业文明的火车在中国跑，可见当时人们的思想和眼界多么落后。很多基本概念在互联网深水区正发生微妙，却又非常深刻的变化。比如，谈互联网金融时，很多人说互联网金融的本质是金融，这其实是一句正确的废话。难道有必要重复告诉大家男人的本质是人，女人的本质也是人吗？互联网金融的特色和生命力在互联网。同样叫金融，互联网时代的金融有了更加丰富的内涵，加大了技术含量，并开

始回归服务于商贸交易和为老百姓财富增值的本源。同样叫手机，在诺基亚看来就是一个通讯工具而已，但是在苹果看来手机还是一个智能的信息消费终端和可信赖的私人助理，帮我找路，学英语等等。苹果重新定义了移动互联网时代手机的内涵，彻底打败了固守陈规的诺基亚。我们不能空谈概念，刻舟求剑，而要与时代俱进，重新审视并丰富同一个概念的内涵。互联网在融合、在跨界，拿传统金融理论解释比特币是理解不了的，只有通过互联网来理解比特币，不受政府左右，永远自由，永远不被贬值，这是核心。在今天我们面临这样一个大变革时代，我们在思想层面要敢于大胆审视基本概念，要努力去发现一点秘密，并通过互联网的组织方式和互联网的技术去实现。其次是组织的变革，很多人对这一点了解不透，以为砸大把钱，高价雇人才就能做好互联网化，其实不然。诺基亚在移动互联网这一波中消失了，苏宁也不得不接受马云入股，为什么？因为他们的组织和文化没能跟上移动互联网变革。传统的组织是一条龙服务，像餐馆，从服务员，厨师、领班、经理、到餐馆老板等是一个长链条。用户若觉得饭菜不好吃，把意见告诉服务员，该服务员可能不知道告诉哪个厨师，就算告诉了

相应的厨师也没有用，因为餐馆经理和老板不知道，该厨师的绩效和用户反馈不挂钩，没动力去进行改进。这是传统行业最大的缺陷之一，信息是孤岛，管理无法闭环，自然无法像互联网企业一样快速迭代改进。组织要改进，成为以用户为中心的同心圆的组织，从前台到后台，从服务员到老板，随时可以了解用户反馈，甚至互动，快速迭代改进，这样才能实现互联网的新模式。

组织要改进，成为以用户为中心的同心圆的组织，从前台到后台，从服务员到老板，随时可以了解用户反馈，甚至互动，快速迭代改进，这样才能实现互联网的新模式。

下面我讲两个案例来说明。第一个案例，互联网+餐饮怎么转型？大家都知道餐饮行业，在北京有多家互联网餐饮公司，名气很大，但他们大多还停留在互联网第一波，靠眼球，靠营销，靠讲故事。如果你真去消费的话，可能会觉得味道并不怎么样，甚至有点失望。我认为那些公司并没有抓住互联网+餐饮业的转型重点。餐饮业的转型不是吸引眼球，而是如下3个问题：一是物料浪费：不知道今天多少人来，更不知道明天会有多少人来，为确保客户点菜方便，经常多备料，时间一长就浪费不少；二是用户的信息反馈和中后台是脱节的，用户反馈菜的味道不好，厨师不知道或没有动力改进，餐馆老板更不知道，信息成孤岛，管理无法实现

闭环。三是用户用完餐就走了，没有数据沉淀，你不知道他是谁，无法提供基于数据的更丰富的个性化服务。餐饮行业面临这三个问题，如果通过互联网的技术和新管理模式改变这三个问题，我认为这就是互联网推动餐饮行业转型，恰恰我就投资了这样一家公司，这家公司的老板是我的一个业务部总经理，做了一家叫“五味”的餐厅。这个小餐厅解决了以上三个问题。该餐厅定位很简单，聚焦写字楼和园

区白领的生意，以早餐、中餐为主。用户可以通过微信等随时提前预约并获得折扣，根据预约情况等可精确地估计今天会

有多少人来，控制在3%左右的浪费，仅通过这一项就可比一般餐厅节约25%左右的物料成本。这个餐厅所在的写字楼有5 000来人，80%成了用户。用户的反馈不需要通过服务员转达，直接用微信就能到达厨师和餐馆老板等中后台岗位，而且厨师的绩效和用户反馈挂钩。用户消费一次就留下了信息，餐厅知道你什么时候来，点了什么菜，如果有段时间没有来了，可以给你新菜提供打折等个性化服务等，这才叫互联网推动餐饮行业转型，这个餐馆在易宝支付总部大楼负一层，只有52个座位，平均每天700来人次就餐，翻台14到15次。其实五味做的不是餐馆，他利用移动互联网的技术打造了互联网+时代餐饮行业的操作系统。

第二个案例是支付。为什么第三方支付公司，像支付宝、易宝支付这样的公司，能够在短短10年时间在零售支付领域全面超过银行？10年前，没有钱，没有名，没有政策支持，从0到1，打败了中国的银行，为什么？关键是两者对支付理解不一样。银行认为支付就是把钱从A安全的运到B，这个理解本身没错，但在互联网时代，这个理解太粗浅，还停留在100多年前镖局押运银子的思维。今天，支付不只是把钱安全的从A运到B；支付还关系到买卖双方信息的透明；关系到交易砝码的均等；关系到交易的个性化；支付还可以有力地推动诚信社会和满足人们的爱心需要如公益捐助。以前捐款很麻烦，开着车子到红十字会捐钱，不方便，更不透明，捐款往往不知如何就变成了郭美美的包。今天，通过网络支付就可以方便的把钱捐了，而且很透明。所以，支付不是简单的交付，支付涉及到交易的公平、交易的个性化，支付涉及到社会诚信，还涉及到公益和爱心。我们理解的支付远远超越了银行理解的镖局思维下的支付，这是我们发现的支付的秘密，过去10年来，通过新的组织形式，运用互联网的技术，在零售支付领域超越了银行，其实就是这样简单。

总之，在互联网+时代，我们的时务是用移动互联网思维来重新审视熟悉的事物，如出行、支付、货币等等。在这个大

在互联网第一波中，线上是热点，线下是负担。在互联网+这一波中，线上线下一体化了，线下的优势就是你的优势，只是你要有互联网的思维和用好互联网的技术，所以是线上线下1+1大于2。

变革、大机会时代，许多熟悉的事物正被赋予很多新的内涵——这是最重要的，要敢于打破常规，挑战所谓的常识，不要局限自己。二是组织要彻底以用户为中心再造，三是把线下业务尽快信息化，这是基础。如果信息是孤岛，你就没办法互联网化，更无法管理闭环。在前三件事的基础上，结合实体和线上的优势。在互联网第一波中，线上是热点，线下是负担。在互联网+这一波中，线上线下一体化了，线下的优势就是你的优势，只是你要有互联网的思维和用好互联网的技术，所以是线上线下1+1大于2。互联网技术是你的武器，不要学义和团，在工业时代还用冷兵器时代的咒语和大刀与八国联军打仗，结果自然不言自明。要通过云计算，移动互联网和大数据技术提供可持续发展的个性化服务。■

央行刚公布的《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》（简称《意见》），在行业内外引起了轩然大波。之所以如此，也是因为在新技术的冲击下，整个零售支付体系都在发生巨大变革，以网络支付为代表的新兴电子支付方式，与老百姓的生活更加密切地结合在一起，并且对于经济、金融、社会发展带来更加复杂的影响。



网络支付的政策挑战与发展前景

中国社科院金融所所长助理
支付清算研究中心主任研究员

杨涛

央行公布的《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》（简称《意见》），在行业内外引起了轩然大波。之所以如此，也是因为在新技术的冲击下，整个零售支付体系都在发生巨大变革，以网络支付为代表的新兴电子支付方式，与老百姓的生活更加密切地结合在一起，并且对于经济、金融、社会发展带来更加复杂的影响。

新规是过渡期的制度完善

《意见》值得关注的地方有很多，其中最值得探讨的是两方面问题，一是对于支付账户的支付功能管理，二是依托支付账户的非支付金融功能拓展问题。

首先就支付功能自身看，经过多次讨论之后，与第一版相比，新

《意见》对最初的限额管理有了较大放松。并且不是按照网络账户转账和消费的交易行为，而是转为根据实名制强弱的账户性质，来确定额度，这是比较积极的变化。其主要影响到客户利用支付机构账户余额进行交易支付的行为，直接目的是避免在支付机构的备付金账户里沉淀太多的资金，从而控制监管者和支付机构自身都面临的这把“达摩克利斯之剑”。间接目的是使得部分支付机构账户体系的“隐形”清算结算功能弱化，转而被改造和纳入已经放开准入和逐渐规范的银行卡清算市场。

应该说在当前零售支付工具快速发展、非银行信用支撑的电子支付账户变得更加复杂的情况下，这是一种过渡性的次优选择，现有的额度标准能够适应习惯用支付账户余额进行支

就支付的金融功能拓展来看，意见规定“支付机构不得为金融机构，以及从事信贷、融资、理财、担保、货币兑换等金融业务的其他机构开立支付账户”，是为了避免金融和类金融机构资金流动难以监控，形成依托支付账户的“封闭循环”。

则仍需回到支付效率优先。对于支付风险控制与便捷体验这对“跷跷板”，监管部门应及时根据环境变化进行调整和优化，

付的多数消费者需求。长远来看，伴随电子支付法制环境、监管环境和行业秩序的进一步完善，加上在金融市场化与支付清算市场适度竞争的环境下，随着拥有账户的支付机构自身的模式改革，支付账户资金大量沉淀的可能性也会下降，那么这种行政性政策应该逐渐退出。一方面伴随支付服务消费者的素质提升，更多由客户来把握消费支付安全；另一方面，即便是如许多国家都未由监管部门来设定限额，也有许多支付机构主动根据支付场景特点进行额度约束，因为在包括反洗钱、反黑色交易等强有力的监管压力约束下，支付机构也有充分动力做好真实交易监督、风险控制和压力测试。

对于银行与支付企业的关系，也更多依靠市场机制来解决。

其次，就支付的金融功能拓展来看，意见规定“支付机构不得为金融机构，以及从事信贷、融资、理财、担保、货币兑换等金融业务的其他机构开立支付账户”，是为了避免金融和类金融机构资金流动难以监控，形成依托支付账户的“封闭循环”。这对于目前处于制度空白区的某些依托支付账户的互联网金融创新，确实会产生一定影响，另外对于P2P网贷、第三方理财等通过支付机构账户开展的资金管理有影响，不会影响支付机构为其他机构承担资金归集的功能，这也呼应了现有的“互联网金融指导意见”的相关内容。在金融创新加速与混业监管机制不健全的过渡期，这些规定还是利大于弊的。

还需注意的是，《意见》对于账户实名认证、快捷支付等交易流程等都进行了更加细致的描述，更多旨在落实已有的相关规定。其目的是进一步保障交易的安全性问题，也涉及到银行与第三方支付机构对于客户信息掌握的利益平衡。应该说，这里仍反映出零售支付便捷与安全的权衡问题，在当前整个零售支付行业乱象频发的时候，或许应该从过去相对宽松的规则环境，暂时转为更重视安全问题；随着支付行业秩序的进一步规范，

实际上，在网络支付日益凸显规模经济效益的时代，现有的第三方支付行业将来必然出现兼并和重组，很多支付机构都难以生存下去。对于支付行业排名靠后的机构来说，自身内部管理和控制能力有限，本来就难以承载这些功能扩展性业务；对于行业领先的支付机构来说，则能促使其跳出支付账户的范畴，尝试改变单

一支付业务的发展模式，在大平台经济的思路下，或者争取向网络银行发展，或者以不同机构或产品的层面来整合，从而开展支付承载的多元化金融功能创新，以更加规范和明晰的框架来把握风险和消除监管疑虑。

当然，需要注意的是，“支付机构不得为客户办理或者变相办理现金存取、信贷、融资、理财、担保、货币兑换业务”，是在支付机构缺乏与银行类似的监管约束情况下，避免支付账户成为全功能“银行账户”，实现事实上的“金融混业”，从而带来风险

的积累和信息的不透明。这在当前也有其合理性，但是一方面现实中对此需要把握好，并进一步明确相关内涵，且对面向居

民的、某些有价值的过渡性金融创新，给予适度空间。另一方面，也可考虑在借鉴国外经验基础上，结合中国金融改革的特色，尝试分层监管的模式。如在更严格的条款下，给予一定的容忍度，因为在现代金融产品和服务层面，支付清算、资金融通、风险和信息管理的功能融合趋势日益明显，在风险可控前提下，许多类似创新也有其存在的意义。

总之，对于《意见》需要理性看待，一方面是避免各种误读和夸大，其中许多规定在当前有其必要性。另一方面也需看到，过去欧美对于非银行支付机构的监管

都比较严格，比较而言我们则相对宽松。去年以来，美联储和欧央行都更加重视提升支付体系的效率问题，并更加积极地应对移动支付等新兴电子支付的挑战。为此在以《意见》引导支付市场规范发展同时，也需要尽快推动支付清算体系的法律法规“补位”、市场架构的健全、动态监管及协调机制建设、支付文化与消费者保护的强化等，从而尽快缩短改革过渡和探索期，达成支付体系发展的战略“共识”，在更加良好的支付生态环境下推动零售支付服务效率的提升。

对于《意见》需要理性看待，一方面是避免各种误读和夸大，其中许多规定在当前有其必要性。另一方面也需看到，过去欧美对于非银行支付机构的监管都比较严格，比较而言我们则相对宽松。

网络支付的内涵及路径

对网络支付的内涵剖析

为了更好地理解相关问题，需要对互联网支付或网络支付的概念内涵进行解读，即通常是指以PC互联网和移动互联网支付为代表的新兴电子支付。实际上这里面主要涉及两个问题，一方面，是对于互联网支付本身服务对象、服务特点的界定。这里其实包括了传统的银行业机构做的网络支付和非银行支付机构做的网络支付。“小额便民”可能更多是围绕非银行支付机构来谈的，这也是这两年来讨论和争议比较大的地方。当然，如果

从整个互联网支付所代表的新兴电子支付的角度来看，实际上国际上也不是只限于小额。

另一方面，从全球来看，非银行支付机构确实在多数国家主要是做小额支付，也是零售支付的重要提供者，其业务呈现支付笔数巨大、单笔金额相对小的特点。但是在我们国家，这两年来遇到了一些特殊情况，特别是在利率市场化改革的过渡期，支付机构本身有可能提供的不仅仅是零售支付服务，而且是在支付服务基础上附加的其他一些金融服务，由此才逐渐出现了其支付业务在一定程度上超出小额的特点。伴随着金融市场化推进、支付清算市场的走向规范，这种短期的“超出”可能逐渐弱化。

长远来看，应该逐渐跳出银行和第三方支付机构的分立视角，逐渐从新兴电子支付本身来看问题。因为银行业金融机构和非银行机构主导的新兴电子支付在全球发展都非常快，各个国家都出现了产业既竞争又融合的趋势，渐渐地难以把线上和线下的产业模式简单区分开来，越来越多的业务和产品很难按照传统的分行业监管思路来看待。所以如果还按照机构类型来讨论互联网支付，则难以把握发展主线与趋势。尤其是在人们还讨论PC互联网支付时，更多人看到了移动支付时代的快速到来，此时越来越多的支付产品也在趋同，市场竞争者也逐渐失去了“独门秘籍”了。

从监管者来看，可能更多地需要集中于产品本身的支付特征、风险特征、技术标准，而不是着眼于不同的支付服务提供主体，这是一个值得关注的方向。

网络支付的“核心竞争力”

无论是银行还是第三方支付机构，未来的创新重点，除了支付服务本身，还在于依托支付工具和端口，提供多元化的金融或非金融服务，例如基于互联网支付平台的财富管理等。因为这些创新能够深入到所谓的长尾和草根阶层，更多是一种零散型、大众型的理财服务。

具体而言，新支付时代核心竞争力来源于场景建设。对此，无论是银行业还是非银行支付机构，未来在新兴电子支付发展中面临的挑战是趋于相似的，过去无非是第三方支付机构创新的空间和动力更大些，银行类机构创新的空间和动力更小些。不管大还是小，过去在新兴电子支付领域的发展动力，主要来自于供给端，也就是支付技术的演变所带来各种各样令人“脑洞大开”的支付工具创新，尤其体现在移动支付领域。

但是未来，这种以技术推动的创新应该一定程度上进行转移和转向，更多转为需求导向，深刻扎根于客户的需求。过去是从技术变革来实现“供给创造需求”，

无论是银行和第三方支付机构，未来的创新重点，除了支付服务本身，还在于依托于支付工具和端口，提供多元化的金融或非金融服务，例如基于互联网支付平台的财富管理等。

但是很多支付体验可能会脱离客户的现实需求。未来从导向上来说，强调从需求出发、技术为辅，实际上就是重视场景建设。比较而言，部分支付机构在此方面已经走到了前面，银行业如果固步自封，则即便有众多政策与资源优势，也将在未来的激烈竞争中逐渐落后。当然在新的政策思路引导下，也可能出现银行与支付机构的“共赢”发展。

以移动互联网支付为例，场景建设的核心在于两个层面的内容，一是打造移动支付生态体系，也就是创造移动支付发展的环境；二是在此基础上，构建移动超市或精品店。所谓超市，意味着可能是一个综合性的、有实力的机构，提供的是依托于支付端基础上的丰富的金融和非金融服务；所谓精品店，可能是一个某些方面具有特色和优势的机构，提供的是支付基础上的某些特色服务。那么与大银行和支付机构相比，中小银行和支付机构的生存与发展空间，更多是着眼于移动服务精品店。

零售支付清算体系的变革前景

放眼未来，最大的变革还是在零售支付领域。例如，大额支付领域能够达到实时清算，而在小额支付领域，由于笔数巨大、系统难以承载，加上集中性的风险控制难题，因此只能通过批处理和定时清算的方式解决，难以达到实

时。那么，随着技术的飞速发展，未来能否实现小额支付的实时化？当然，这种状况只是一种比较理想的状况，在可预见的未来还难以实现，因此才有了支付交易、清算、结算的过程分离，现有很多矛盾和问题，也是由此产生的。

但是可以看到的是，零售支付这套制度安排的核心内容，其实都是信息的采集与处理、交换，加上货币的转移问题，也就是在银行账户和支付工具的不同连接层面来完成的。支付工具本身的形式是可能变化的。过去是银行卡，现在卡组织和银行在大量推无卡支付，支付工具是什么其实越来越不重要，可能被整合到手机中，可能是其他新形式。最为关键的，还是决定信息和资金流动的规则是否发生变化，例如，对于卡组织从卡时代延续下来的技术标准，国内是PBOC标准，国外主要是EMV标准。那么从信用卡到无卡，推翻了那一套规则了吗？没有，只能在已有规则基础上不断进行调整和完善，这也是现有的市场格局、技术条件、变革的成本和收益等共同决定的次优选择，这是一条零售支付变革的生命线。

另外一条生命线是伴随网络支付时代直接产生的，例如银行账户所链接的支付

支付工具本身的形式是可能变化的。过去是银行卡，现在卡组织和银行在大量推无卡支付，支付工具是什么其实越来越不重要，可能被整合到手机中，可能是其他新形式。最为关键的，还是决定信息和资金流动的规则是否发生变化。

工具，将来可能就是网络账户本身，至于传统的卡、支票、存折等，在其中的作用完全可以剥离，那么或许会带来一套新的规则演变需求。由此，传统延续下来的、卡组织从“有形卡”到“无形卡”过渡和完善的规则，对于这些支付模式来说可能不一定最合适、最有效，因此有人在探讨是否重新基于网络支付，建立这样一套账户和支付工具之间的联系。

或许随着生物技术的不断引入、超高频交易处理系统的演进、分布式支付清算协议的冲击，都使得零售支付与清算环节走向一体化，银行对结算环节的把控也被动摇。这些展望看似“乌托邦”，却有助于我们跳出支付看支付，脱离时代局限而展望未来。

当然，要重建一套全新的网络支付清算规则，其实难度很大。这来自于几个层面：一个是传统势力的制约，因为全球零售支付发挥主要作用的还是几大卡组织，要推倒重来肯定不是它们的最优选择；另一方面，简单地区分线上和线下的支付清算业务，也变得越来越困难；还有，就全球来看，依托“卡规则”所布局的基础设施，仍然具有发挥作用的潜力和空间，在无卡化时代仍有一定的适应性。在未来多元化的支付需求大格局中，支付的“宇宙飞船和飞机”有需求，“火车和汽车”有需求，“摩托车和电动自行车”也有需求空间。

相对可行的选择，仍然是通过引入网络支付机构和其他机构共同发挥作用的新

型卡组织，经过长期、不断的竞争作用，来推动过去由几大卡组织主导的零售支付市场，促进无卡时代的规则进一步完善和优化，打破原有的利益局面，以这种渐进式改革来使得产业链各方、客户都尽可能受益。

展望未来的零售支付时代、首先在银行账户与支付工具的链接中，支付工具变成了无所不在的“物联网”形态，由此带

来技术规则的新融合；然后银行账户可能与支付工具发生融合，在风险可控的同时，银行账户自身变成了全能的支付载体；最后，或许随着

生物技术的不断引入、超高频交易处理系统的演进、分布式支付清算协议的冲击，都使得零售支付与清算环节走向一体化，银行对结算环节的把控也被动摇。这些展望看似“乌托邦”，却有助于我们跳出支付看支付，脱离时代局限而展望未来。■

【摘要】移动支付的时代已经来临，并渗透到我们生活中的方方面面。当前，逐步繁荣的发展局面，将继续有助于支付产业获得新的增长机遇，有助于商业银行的快速创新转型，有助于探索出基于国情的独特的新金融服务模式，移动支付已经成为我国移动金融发展的主要引擎。



银行业移动支付的发展新趋势

中国银联执行副总裁 柴洪峰

移动支付从标准编制、研发试点到模式探索、可信平台，再到产业全面启动、聚合成势，也已经历了五个年头了，以移动支付为代表的移动金融正逐步进入各个应用领域，成为广大用户逐渐认知、普遍接受的创新支付方式。互联网金融、支付产业、商业银行等相关行业的市场参与方都在积极尝试各种基于移动支付的创新业务，金融服务的移动化趋势已经在我国确立，并初步实现了当年对比国外实现“弯道超车”的愿景。

中国银联一贯按照人民银行对金融业“服务民生、普惠大众”的要求开展工作，致力于银行卡包括移动支付的联网通用以及受理环境的建设，为社会提供可靠、安全、创新的支付服务。

当前银行业移动支付产业发展趋势

移动支付在国内近年来得到了快速增长，在某些成熟的商业银行和电商市场已经成为比较常见的支付方式。随着产业参与主体的不断增加、各方参与力度不断深入，银行业的移动支付已具备了高速发展基础，同时众多产业链参与方开放合作的意愿也在增强，并呈现出以下发展趋势。

以NFC近场支付为主导，多种移动支付形式并存

互联网的快速发展、移动智能终端的普及、信息存储和传输技术的进步使得移动支付形式和应用场景更加丰富。其中，银行业基于NFC的近场支付将继续成为发展主流，在TSM

平台互联互通、实现空中发卡的基础上，NFC近场支付将成为金融行业移动支付的主流模式，为广大持卡人提供便捷的非接触支付服务。

随着4G网络 and 智能终端的普及，用户的消费习惯和消费模式在移动互联网时代发生了巨大的变化，用户对身边各种服务的便利性、实惠性需求将推动移动支付深度融入于各个行业。

移动支付与其他产业领域的融合成为一致共识

随着4G网络 and 智能终端的普及，用户的消费习惯和消费模式在移动互联网时代发生了巨大的变化，用户对身边各种服务的便利性、实惠性需求将推动移动支付深度融入于各个行业。移动支付将以产业融合为方向，整合各方优势资源，逐步推广在金融理财、公交、社保、医疗等领域的应用。基于这些应用，可以让用户更简单、便利、快捷地享受服务，为用户带来更大的红利和实惠。只有产业深度融合，优势互补，才能实现“互联网+”时代的良好体验，让产品、服务深入人心，赢得用户，从而保持住长久的发展势头。

移动支付生态环境日趋成熟与稳定

由用户、商户、电信运营商、金融机构、第三方支付机构、终端制造商、平台运营商等产业链各方共同创建移动支付生态环境，各方分工明确，各负其责，互相配合，协调制定可行的利益分配机制和商

业模式，目前虽然还在不断探索之中，但各方对移动互联网趋势的认同，终将能通过各种方式、方法的磨合，甚至产业结构的调整，资本与股权的支持促进，彻底解

决掉这一瓶颈问题。

由于对趋势的认同，现在大家都在围绕用户体验，探索资源的开放和移动电子商务应用内容的融合，

共同打造联网通用的移动支付平台的生态链，生态环境也日趋成熟。

HCE、Tokenization、TEE等创新技术为产业带来了新的活力

HCE (Hosted Card Emulation, 主机卡模拟) 是Google的Android 4.4操作系统推出的一项新功能，其目的是使有NFC功能而无eSE芯片的手机也能安全、便捷地支持手机支付、数字钱包、手机银行的使用，也可以扩展到如门禁、车钥匙、个人隐私等其他相关领域的使用。这项功能是典型的云计算技术，它需要结合后台云端的安全系统支持，构建完整的安全闭环。HCE最大的吸引力是向应用方提供了独立的、轻量级的客户端方案，不但使用户拓展变得比较容易，也使升级更新应用变得更加灵活。

2014年3月，EMVCo在官方网站上公布了支付令牌化Token规范 (Payment Tokenization)，虽然仅从技术框架角度定义了总体架构与基础要素，但是已经向银行卡支付产业传递了一个强有力的信

号：支付令牌化将成为EMVCo今后无卡支付方向上主要的安全框架，同样也为HCE提供了安全信息的独立加固方案。该框架可以与现有支付的模式无缝结合，较好地解决目前互联网在线支付、快捷支付与非介质形态移动支付的安全问题，也是HCE最佳的互补技术，同时为交易风险管理提供判断依据。

TEE方案最早出现于2006年，随后该方案重新被ARM公司以一种更为合理的方式提出，并将之命名为TEE安全操作系统。从2011年起开始了GP起草制定相关的TEE规范标准，国内外众多的芯片、卡片、安全等公司都在着手关于TEE平台的研究与开发，银联也参与其中进行了标准制定及相关测试认证工作。随着TEE技术在国内外的推广和完善，参与到TEE中的产业将会越来越多，涉及到的应用行业也将会越来越广。

银联作为我国现代电子支付体系基础建设的重要参与方，一直致力于推动我国银行卡产业健康发展，而移动支付也是银行卡支付协同发展的重要支撑。

以上三种技术虽然其真正的快速成长期才二年左右，但由于建立在银行IC卡迁移技术、智能化终端核心技术的基础之上，因此其产业环境、应用兼容、安全体系、检测认证等产业的基本生态已经有了基础，得到了广泛认同和积极的响应。商业银行等应用方的接收程度较高，用户的

体验过渡也将比较顺畅，将是今后一段时期需要重点关注的、极具竞争力的移动支付技术体系。

中国银联移动支付一年来的发展情况

银联作为我国现代电子支付体系基础建设的重要参与方，一直致力于推动我国银行卡产业健康发展，而移动支付也是银行卡支付协同发展的重要支撑。银联在2014年有着显著的工作进展：一是银银行卡发卡保持增长，累计发行近50亿张，其中金融IC卡超12亿张。二是受理市场环境进一步改善，境内联网商户超过1 200万户，POS机超过1 600万台，其中可以受理银联“闪付”的POS终端接近500万台；三是银行卡消费业务增长较快，中国银联转接清算系统处理银行卡跨行交易187亿笔，交易金额41万亿元人民币，同

比增长27.3%。从这些数据可以看出，由于中国市场的巨大潜力，银行卡当前还是处于高速成长期，而2015年开始的全面IC

卡迁移，使得移动支付继续高速成长更有坚实的基础。

在这个背景下，我们始终秉持着“开放、合作、共赢”的发展理念，以标准先行、产品研发、应用驱动、商圈建设推动生态环境的确立，以产业链合作、服务体系建设促进移动化金融与服务的开放共赢。

面向国际化，推进移动支付标准体系不断完善

银联近年来配合各方推动了移动支付国标、行标的相继出台，并不断根据新的形势、技术、市场反馈，本着“标准先行”的理念，完善、增强相关标准规范的编制，形成了国内领先的、完善的移动支付标准体系。另一方面，通过银联EMVco成员的身份，向国际标准推荐中国的相关技术标准，为我国移动支付产业融入国际化开辟一条有效的实施路径。

构建全方位产业链，实现互利共赢

移动支付产业链很长，只有构建起贯通的产业链，才能实现业务的蓬勃发展。银联通过产业联盟方式共同构建规范，进行市场化业务合作，一直致力于产业链的贯通、形成。在与运营商、手机厂商的NFC手机合作方面，陆续与中国移动、中国联通、中国电信、三星、中兴、华为、酷派、联想、魅族、OPPO等公司达成业务合作，相关系统对接正在推进或已经完成。相信今年大家可以看到更多的合作产品会陆续推出，产品种类将逐渐丰富，将为用户带来更多的选择。

开展前瞻性研究，推动创新产品方案及标准制定

在创新方面，银联在人民银行、工信部等国家部委的领导下，通过不断跟踪吸收国内外最新技术，在国家标准基础上，从产品质量和

产品安全等角度继续对相关产品方案、技术标准进行研究和创新。目前正在开展包括HCE、Token、TEE、生物识别、可穿戴设备等在内的技术研究、标准制定和产品试点工作，期望实现以用户为中心，使移动支付业务从“能用”发展到“好用、放心用”，直至做到老百姓真正的“爱用”。

在HCE方面，根据移动支付安全与便捷兼顾的要求，银联把HCE技术与云计算、Token技术相结合，制定了银联HCE技术相关标准，研发了基于云端技术的HCE支付产品，可协助发卡行快速推出独立发卡的移动支付服务。使用户手机支付的申请、审批、卡片生命周期管理、客户端应用的更新升级更加便利快捷，环节更加简化，成本也更加合理。在近期与工行联合发布的HCE银行卡产品中，率先采用了银联的HCE相关技术标准，成为当前移动支付重点关注的产品方向。下一步，银联将在人民银行的领导下，把HCE试点扩大到发改委和人民银行批准的移动金融试点地区，加快这项技术的完善、普及和推广。

在Token支付标记化方面，银联已经建成了充分开放、兼容的应用框架平台。

银联近年来配合各方推动了移动支付国标、行标的相继出台，并不断根据新的形势、技术、市场反馈，本着“标准先行”的理念，完善、增强相关标准规范的编制，形成了国内领先的、完善的移动支付标准体系。

该平台有如下特征：一是支付令牌化是一项对持卡人透明、具有安全可控、可跨多个实体完成支付的替代卡号与卡有效期的安全框架；二是在该框架下引入了令牌服务提供方（TSP）与令牌申请方（TR）两个重要角色，实现令牌的申请与交易认证两大功能；三是以信息安全为基础的卡信息保护、分层次的身份认证识别与匹配客户承受能力的交易风险控制机制；四是可以适用多种应用场景，包括大商户运作模式、数字钱包、近场支付等泛移动化支付模式；五是为未来其他形式的创新支付提供了通用型的安全框架，在移动支付领域可以与大数据、云服务、HCE等结合，也兼容了现有3D认证与短信验证、适用未来设备指纹等新型身份认证手段。

当前，逐步繁荣的发展局面，将继续有助于支付产业获得新的增长机遇，有助于商业银行的快速创新转型，有助于探索出基于国情的独特的新金融服务模式，移动支付已经成为我国移动金融发展的主要引擎。

在TEE（Trusted Execution Environment）方面，银联多年前就开始着手接触，并于2012年正式组建专门团队开展TEE技术研究，包括技术可行性研究、市场需求调研以及商业模式探讨等方面。之后，在进一步的研究中，又考虑到TEE的扩展性、开放性、兼容性和可移植性，银联创新性地提出了TEEI的概念。

TEEI即Trusted Execution Environment Integration可信执行环境集

成。该方案是银联本着开放合作的宗旨而设计出的自有知识产权的TEE实现方案。

具有以下特点：一是双系统：即一个智能手机上与其他终端操作系统（如安卓等）相并存的安全操作系统；二是系统化：TEEI系统将能够更好地将智能终端与NFC、SE、TUI（可视化交互界面，Trusted User Interface）、指纹模块等外设硬件集成在一起，共同组建一个闭环的安全系统环境；三是多终端：适合于绝大多数嵌入式设备（如智能手机、平板电脑、金融POS、机顶盒等），也更利于TEEI在各种终端平台上的部署，使TEEI架构能够实现“全终端贯通”；四是通用性：与现有TEE相比，TEEI并不会对具体的安全硬件环境进行要求与指定，它

是一种通用的安全技术解决方案。通过TEEI架构，将能够更利于各类合作方进行TEE环境的部署。

移动支付的时代已经来临，并渗透到我们生活中的方方面面。当前，逐步繁荣的发展局面，将继续有助于支付产业获得新的增长机遇，有助于商业银行的快速创新转型，有助于探索出基于国情的独特的新金融服务模式，移动支付已经成为我国移动金融发展的主要引擎。■



赵志宏

带你超能带你飞 ——前往 B4B 世界

中国建设银行产品创新
与管理部副总经理

赵志宏

随着消费级互联网向产业级互联网逐步升级，传统商业银行之间及其与互联网金融企业之间的市场竞争也正在加速从线下发展到线上，相对于客户日益综合化、个性化的需求而言，一些金融机构原来线下产品服务的低水平、同质化在一定程度上延展到线上低水平、同质化。在当前生态系统新时代，亟待采用商业模式创新，破除低水平、同质化竞争旧格局，建立同业竞争或竞合的新格局。B4B模式是在CAMSS和IOT新技术浪潮下解决供应商企业如何实时、智能的响应客户需求，以及“输出结果导向”取代“产品导向”的战略转型方式。将B4B理念和模式应用于商业银行客户服务，有助于商业银行加速向“实时智能银行”

转型，在中国大陆和全球化市场竞争向产业级互联网升级演变过程中构筑竞争优势。

为何B4B将逐渐代替B2B

随着客户需求的实时化和智能化程度日益提升，传统的B2B模式已经无法保证供应链上下游之间的高效和无缝衔接，遵循B2B模式的供应商企业也越来越难以应对客户定制、一体化解决方案、柔性生产、敏捷流程等挑战。在B4B模式中，依据处理复杂客户需求的能力，将供应商企业划分为四个层级。一个供应商企业在这个层级体系中并非仅处在某个层级，可以同时发挥几个不同层级的供应商企业作用，表现为一个供应商企业提供同一种产品

【摘要】在经济新常态中，从消费级互联网向产业级互联网升级的潮流走向将逐步呈现「传统产业互联网化、行业资产数字化、数字资产资本化、需求响应实时化、价值传递智能化」。在产业生态系统中，供应商若不能实时、智能的响应价值链下游的客户需求，从提供产品转型为交付结果，就可能面临淘汰出局。面对变局，方生方死，何去何从？与目标市场生态系统中具有实时智能基因的龙头协作者——产业级电商和商业银行协同，以多元利他心态实现共赢，而非半输半赢或一输一赢。

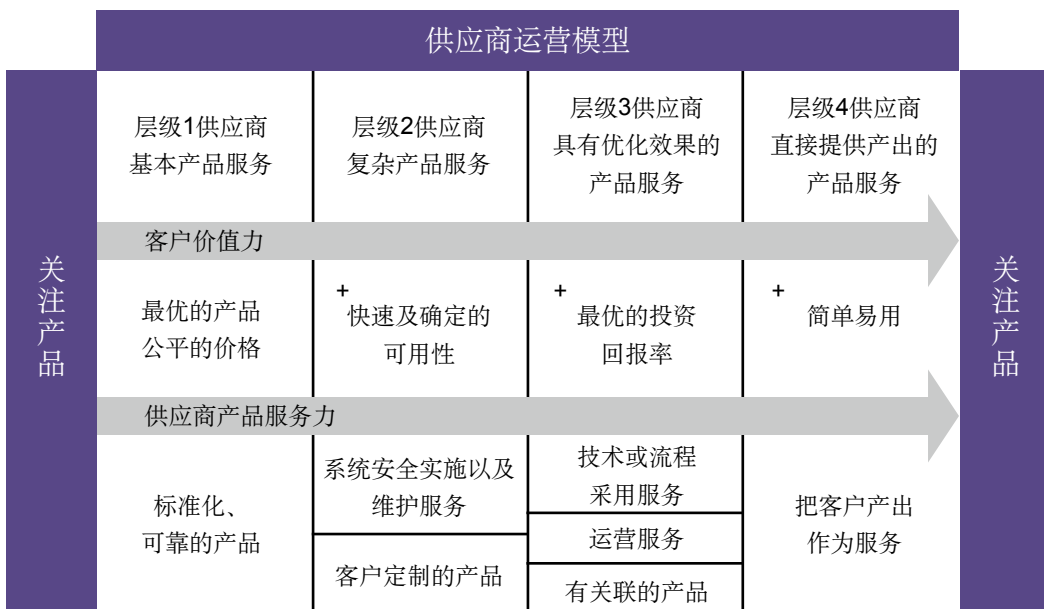


图1 B4B四级供应商模型

服务，可能因不同的市场、不同的客户而被定义为不同层级（见图1“B4B四级供应商模型”）：

层级一：处于这个层级的供应商企业，其生产运营的目标是为客户提供优质耐用的产品与合理的价格，因此生产流程是专注于产品本身的，运营模式是生产-销售-运送。这种模式的优势在于容易取得规模效益，因此从B2B初始阶段一直延续至今，当客户需求较单一时，能够实现良好的供应商-客户关系。

层级二：当客户需求与产品功能的复杂性提升时，产品送达客户手中与客户真正能够熟练运用产品之间就产生了差距，包括时间、资源、专业性等。因此供应商企业的价值除了其提供的产品外，更多体现在如何消除这些差距，快速高效地使客

户运用产品创造价值上。层级二的供应商企业，提供的是专业化服务，里边不仅包含产品，还包括培训、运营支持等一系列服务。目前市场上多数的软件供应商都处在这个位置。

层级三：层级一与层级二的供应商企业关注点停留在自身，提供的是产品服务，进入层级三的供应商企业则开始同时关注并积极参与客户生产运营流程以及最终产出的优化，提供优化服务。过去这些优化成果往往只能由客户自身或者依靠供应商企业提供的外包服务来实现，如今随着流程实时监控、数据挖掘与数据分析、基于云服务的各种新技术日趋成熟，使得供应商企业在足不出户的情况下也能更好地与客户一同创造更优的产出。例如GE医疗提供的医院营运管理服务，包含了围

银行掌握大量客户交易信息，如果客户在银行有信贷业务，则银行会进一步获取资产负债情况、盈利能力、现金流、订单情况等信息，这些数据都与客户的生产经营紧密相关，是客户行为分析的坚实基础。

绕医疗器械运行状况评估及生命周期管理等医院固定资产管理，围绕病人分流引流与住院床位管理等的病人管理，围绕医疗人员分配与工作日程管理等的员工管理三类服务，这些服务都是基于对医院相关数据的远程实时监控与深入挖掘分析实现的。

层级四：这一层级的供应商企业相比层级三更加积极主动，已不仅是参与到客户的生产运营流程中去，而是彻底改变之，使客户按照自身的方式运行流程，因此提供的是流程产出服务。相比前面几个层级，层级四的供应商企业关注点已经完全由产品转换为流程产出，这种关注点的转变有两个特征，一是无边界，即所有与流程产出相关的因素都在范围内；二是全自动，在设计流程时能够涵盖客户流程、需求等复杂性，并减少流程对人力资源的占用。例如IBM的智慧地球理念，利用智能基础设施来自动化管理城市的交通、水电、医疗等设施与服务，实现提升效益、降低能耗。

商业银行应用B4B模式提供实时智能金融服务的前景

在中国大陆，之所以供应商大多停留在层级一或层级二，原因之一是大部分

企业客户往往把“压缩供应商成本”置于供应商管理策略的首位，原因之二是供应商采用新模式、运用新技术为客户提供实时智能服务的能力不足，原因之三是相当多的供应商和客户并未站在产业级互联网的整体视角看待市场竞争力的发展趋势，这在很大程度上制约着中资企业的全球市场竞争力。一个供应商企业若想具备层级三或层级四的能力，需要满足两个前提条件：一是能够实时获取并分析客户数据，掌握客户最新情况；二是具备客户所处行业领域的精深专业知识，能够提供行业领先的解决方案。

商业银行作为金融服务的提供方，在第一个方面具备一些先天优势。银行掌握大量客户交易信息，如果客户在银行有信贷业务，则银行会进一步获取资产负债情况、盈利能力、现金流、订单情况等信息，这些数据都与客户的生产经营紧密相关，是客户行为分析的坚实基础。但是银行在客户数据分析方面同时又存在一些先天的不足，由于银行传统上关注点更倾向与客户偿债能力相关的数据用于确保信贷资产的安全，往往囿于在客户生产经营出现问题，乃至影响偿债能力后，才开始少量地介入客户流程优化中去，甚至更多时候并不关注客户自身流程的运行情况，因

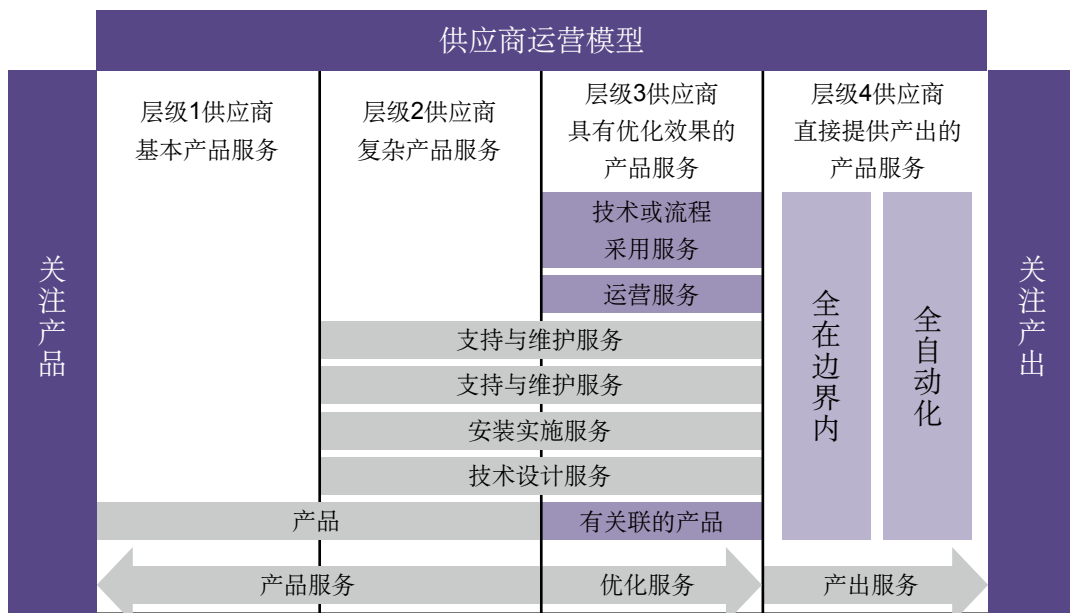


图2 供应商能力塔

此在客户生产流程的监控与分析上，与具备层级三、层级四能力的供应商企业还存在不小的差距。

第二个方面更是商业银行当前较少触及的领域，近年来虽有多家银行提出了所谓“银企合作、共同发展”的理念，但仍然基本停留在通过抵质押品或担保方式的创新、信贷流程简化、企业资金流预测等方式，为企业提供资金，或提供一体化的现金管理与资金结算服务方面。例如杭州银行的“文创金融”，重点为轻资产的影视传媒、动漫游戏、设计服务、教育培训、艺术品业提供基于项目、专利权、版权、著作权等的融资服务；北京银行的镇域小微金融服务，基于互联网金融，形成了“科技链”、“制造链”、“京东”等几种模式；平安银行与厦门中小在线联合

打造的中小企业互联网金融服务平台；中信银行提供PPP模式融资、设立“一带一路”母基金用于投资于“一带一路”区域内的城市基础设施、轨道交通、城市综合开发、并购重组、产业投资及“走出去”项目。这些举措虽然为特定行业企业提供了资金支持，但是均未涉及对企业生产运营流程的优化改造，这主要是因为银行的专业优势在于金融服务而非提供关于生产运营的咨询，但这并不意味着没有这方面的发展空间。

对于商业银行而言，培养层级三、层级四的能力虽尚未成为当前市场竞争焦点，但对银行抢占未来市场，巩固银企关系，实现更深层次的银企互惠共赢，有着重要的战略意义；也只有当银行具备层级三、层级四能力之后，才有可能实现较高

水平的实时智能化产品服务，在客户发展的关键节点提供解决客户痛点问题的关键服务（见图2“能力塔”）。而要实现这一愿景，银行需先解决两方面的挑战：一是实现与客户间更广泛的数据与信息共享，尤其是了解和掌握与客户生产运营核心流程直接相关的关键数据与KPI指标，借助数据和流程挖掘手段深入分析洞察，从而建立基于数据与事实的流程实时监控和快速管理决策机制；二是注重收集并逐步引入行业领先实践，必要时通过跨界战略协同、开放式联合创新、并购或模块化

外包的方式，培育提供专业化诊断咨询、客户化定制、端到端服务整合的流程设计和运营能力。

总之，在当前经济发展新常态，新兴互联网金融企业跨界竞争冲击日趋激烈，银企合作已经迈入生态系统新时代的背景下，运用B4B模式有利于商业银行充分发挥综合化、专业化、集约化创新的能力特点，从整个生态系统产业级互联网的视角整合资源，在促进提升产业级互联网竞争力的同时，构筑商业银行自身可持续发展的市场竞争优势。■

参考文献：

1. J.B.Wood, Todd Hellin, Thomas Lah, B4B, 2013。
2. 赵志宏, 实时智能银行, 2015。

【摘要】随着开放、分享的互联网金融生态系统形成，面对专业化和规范化的行业发展，创新发展「互联网+普惠金融」业务模式，建立基于互联网金融生态圈，致力于为个人、社区、企业提供各种便利金融服务的综合性金融服务集团，是拉卡拉的战略发展方向。

以便利支付为基础 构金融服务新生态

——拉卡拉互联网金融业务发展概况

孙陶然

公司面临的新发展形势、机遇

拉卡拉支付有限公司（以下简称“拉卡拉”）是联想控股旗下的高科技金融服务企业，是第一批获得央行颁发的全品类支付牌照（支付业务许可证编号：Z2002511000017）的第三方支付机构之一，拥有互联网金融集团及电子商务集团两大版块，致力于为个人、社区、企业提供各种便利

金融服务。

2015年7月18日，中国人民银行、中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、中国保险监督管理委员会等十部委联合印发了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（银发[2015]221号，以下简称《指导意见》），为互联网金融行业设立了“基本法”，确立了“鼓

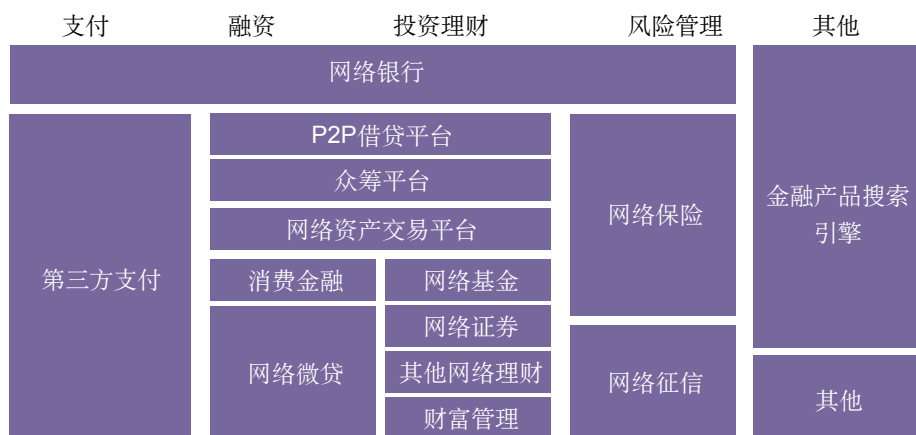


图1 互联网金融行业分布图

作者为拉卡拉集团董事长。



图2 第三方支付行业分布图

励创新、防范风险、趋利避害、健康发展”的监管基调，明确了互联网金融的业务范围及监管职责划分，互联网金融从此告别自发成长的野蛮阶段，迎来了监管强化的大趋势。

互联网金融行业概况

互联网金融是传统金融机构与互联网企业利用互联网技术和信息通信技术实现资金融通、支付、投资和信息中介服务的新型金融业务模式。

第三方支付

第三方支付行业监管部门为中国人民银行，自2011年实施支付行业行政许可以来，共有269家第三方支付公司获得央行颁发的支付业务许可证。

自《非金融机构支付服务管理办法》发布以来，人民银行经过3年多的监管，已建立起了涵盖预付卡、银行卡收单、备付金、反洗钱、信息安全、技术认证标准在内的支付行业监管制度体系。



图3 网络银行分类图

2015年7月31日，人民银行发布了《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》（以下简称《管理办法》），包括互联网支付、移动支付、数字电视支付、固定电话支付在内的网络支付业务监管规定正式实施在即，该制度正式发布后，人民银行建立完整的支付行业监管法律法规体系终将实现。

网络银行

当前，网络银行以网络零售银行为主，通过互联网为客户提供低成本、便利的服务。网络银行起源于美国，1995年10月18日美国安全第一网络银行（Security First Network Bank，简称SFNB）诞生。

2015年6月26日，中国银行业监督管理委员会发布了《国务院办公厅转发银监会关于促进民营银行发展的指导意见的通知》（国办发[2015]49号），明确了民营银行准入标准及管理要求。目前网络银行亟需解决的问题是开户问题，2015年5月，中国人民银行在银行业范围内征求了《中国人民银行关于银行业金融机构远程开立人民币银行账户的指导意见（征求意见稿）》，远程开户有望获得突破。

P2P借贷

P2P借贷是指个体和个体之间通过互

- **美国：双寡头市场格局**
 - ✓ 由SEC监管，市场主要为个人消费贷款，无担保
 - ✓ LendingClub和Prosper双寡头格局；
- **中国：目前处于野蛮生长状态，《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》已经明确由银监会普惠金融部实施监管**
 - ✓ 暂无准入门槛、暂无行业标准；
 - ✓ 主要为个人和企业经营性贷款；
 - ✓ 多采用担保机制；
 - ✓ 截至2015年7月全国运营平台2 136家，其中895家问题平台，集中于山东、江苏、上海、浙江、广东。



图4 P2P行业情况图



图5 国内P2P运营模式

联网平台实现的直接借贷。在个体网络借贷平台上发生的直接借贷行为属于民间借贷范畴，受合同法、民法通则等法律法规以及最高人民法院相关司法解释规范。个体网络借贷要坚持平台功能，为投资方和融资方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务。当前，P2P借贷业务由银监会普惠金融部负责监管。

2015年8月6日，最高人民法院发布《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》，该司法解释明

确界定了民间借贷的主体，利率及合同效力等，是目前最为详细的可用于P2P行业的法律规定，该文件将成为P2P进入监管的法律基础。

众筹融资

众筹平台最初主要面向创业或创意项目，采用项目产品“团购+预售”模式，即预售式众筹；随着众筹的发展，出现了以资金回报为目的的股权众筹平台，即股权众筹平台，此外还有会籍式众筹、捐赠式众筹等多种类型；众筹日益聚焦垂直细

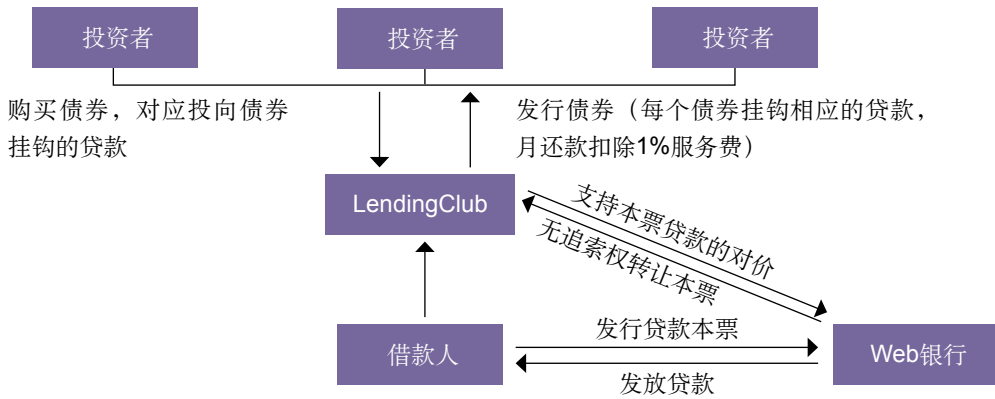


图6 LendingClub案例

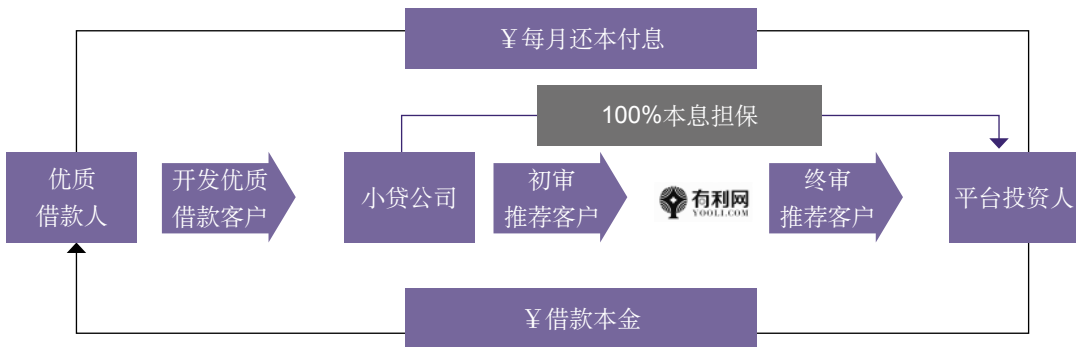


图7 有利网案例

分领域，如智能硬件、音乐、房地产等众筹平台相继出现。根据零壹财经数据，截至2015年6月30日，国内累计上线的互联网众筹平台共有198家，其中股权众筹有53家。

2015年6月，国务院发布《国务院关大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》，明确丰富创业融资新模式，支持设立小额众筹融资试点。

2015年7月，国务院发布《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，再次明确完善融资服务，开展众筹互联网金

融创新试点。

当前，股权众筹的监管思路已现端倪。股权众筹监管公私有别，公募牌照制，私募备案制。

2014年12月，中国证券业协会公布《私募股权众筹融资管理办法（试行）征求意见稿》，设定了私募股权众筹平台的准入条件、合格投资人标准等。2015年7月，中国证券业协会发布《场外证券业务备案管理办法》，明确规定私募股权众筹业务在该办法备案范围内。

《关于促进互联网金融健康发展的指

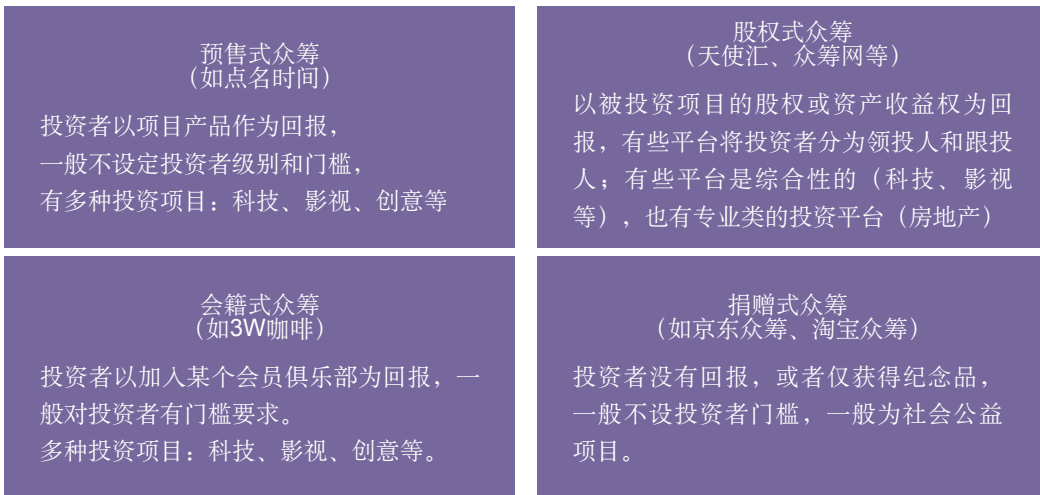


图8 众筹平台业务模式



图9 代表性众筹平台

导意见》发布后，证监会正在抓紧研究制定股权众筹融资试点规则，目前京东集团的京东东家、阿里集团的蚂蚁达客、平安集团的前海众筹平台已确定为公募股权众筹试点。

众筹有望打造成为服务小微企业的新五板，可以丰富资本市场层次，成为多层次资本市场的重要补充。多层次资本市场体系包括：主板-服务于大型、中型企业；中小板和创业板-服务于创新型企业；新三板-服务于各类高科技企业，即成为未来中国的纳斯达克；四板-即区域性的产权交易市场；新五板-即是众筹平台，服务于小微企业。

网络金融资产交易平台

当前，区域性的金融资产交易中心由地方政府金融监管部门负责监管，使用“交易所”字样的交易场所地方政府在审批前先向国务院由各金融监管部门、工商、公安等部门组成的“联席会议”征求意见。

近年，虽然金融资产交易机构在金融资产转让、流转中的优势开始显现，但仍有大量金融资产依然缺乏公开的交易场所，基本依赖线下对接，交易手段相对比较落后。特别是当前以P2P、网贷和众筹等为代表的互联网金融发展迅猛，对应的互联网金融资产目前流动性很弱，



交易品种：定期保本理财、定期浮动收益理财、金融资产在线质押借款、大数据信用借款、购房借款、购车借款等一些列金融服务

参与者：个人为主



交易品种：委托贷款债权、票据收益权、应收账款、信托收益权、信贷资产证券化

参与者：企业和金融机构

图10 网络金融资产交易所

并且没有一个有效的交易平台，直接转让或通过非标模式转让金融资产的效率较低。

互联网金融资产交易中心不但能提供传统的金融资产交易所具备的服务，如产品发行、转让、登记、交割和资金清结算等，还可以利用自身渠道成本低、大数据风控、线上交易等优势加快金融资产流动，盘活存量，促进金融发展。

2015年3月，陆金所启动平台化战略，转型金融理财信息服务平台，未来陆金所平台上将聚合三类产品：P2P（借款方必须为个人）、非标的金融资产（例如资管计划）、标准的金融产品（例如基金、寿险等）。而在功能上，陆金所负责发布金融信息，并建立一级市场和二级市场。

2015年6月，国内第一家获政府批准的互联网金融资产交易中心——“网金社”在杭州正式启动运营，为用户提供不同收益率、不同风险度、不同流动性的各种金融产品，并让金融进入各种生活场景，包括买车、买房、出国旅游等。

网络微贷


网络小额贷款是指互联网企业通过其


控制的小额贷款公司，利用互联网向客户提供的小额贷款。目前小额贷款公司由地方政府金融监管部门审批和监管，但按照《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，该类业务以后应由银监会负责监管。


2015年8月12日，中国人民银行发布了《非存款类放贷组织条例（征求意见稿）》，明确对经营放贷业务实行许可制度，适用于小贷公司及没有明确监管部门的其他非存款类放贷组织。

网络基金

网络基金相关业务包括基金销售、基金销售支付结算、第三方电子商务平台、网络基金理财等业务类别。基金销售是指商业银行、证券公司、期货公司、保险机构、证券投资咨询机构、独立基金销售机构以及中国证监会认定的其他机构通过自建网络平台销售基金；基金销售支付，是指商业银行或第三方支付机构为基金投资人和基金销售机构之间的基金交易活动提供支付服务；第三方电子商务平台是指在通过互联网开展的基金销售活动中，为基金投资人和基金销售机构之间的基金交易活动提供辅助服务的信息系统。

- 

面向主体: 天猫、淘宝、聚划算、Alibaba.com小商户和网购消费者；
征信: 基于自身平台积累的数据，及以此进行数据分析的贷款模型；
贷款金额: 一般100万元以下，最快3分钟放贷；
资金: 以小贷公司放贷，以资产证券化筹集资金。
- 

京宝贝: 面向京东供应商和小商户，提供应收账款保理；
京东白条: 面向消费者提供赊销“打白条”服务。
- 

面向主体: 拉卡拉个人用户和小微商户；
征信: 基于自身平台积累的数据，及以此进行数据分析的贷款模型；
贷款金额: 一般20万元以下，最快5分钟放贷；
资金: 以小贷公司放贷。

图11 网络小额贷款



图12 主要的网络基金理财平台

目前，已经获得基金销售支付结算机构资格的第三方支付机构包括支付宝、财付通、拉卡拉在内共38家。

网络基金理财以货币基金为主导，其中绝对领先者为蚂蚁金服的余额宝，“理财+消费”的模式成就余额宝的领先地位；截至2014年年底，余额宝用户数达1.89亿，规模达到5 789.36亿。

目前基金超市尚未成功，客户体验仍需努力；利率下行已经对货币基金形成冲击，目前“宝宝”类7日年化收益率跌至3%附近，低利率下，网络股票基金或成为下一个风口。

针对互联网基金销售，除2013年3月15日证监会发布的《证券投资基金销售管理办法》（证监会公告〔2013〕18号）外，还有中国证券业协会于2009年11月20日发布的《网上基金销售信息系统技术



图13 主要的网络证券平台

指引》。

针对第三方电子商务平台，2013年3月15日，证监会发布了《证券投资基金销售机构通过第三方电子商务平台开展业务管理暂行规定》（证监会公告[2013]18号）。

网络证券

2013年3月14日，中国证券业协会发布了《证券公司开立客户账户规范》，规定证券公司可以在经营场所内为客户现场开立账户，也可以通过见证、网上及中国证监会认可的其他方式为客户开立账户。

2015年4月12日，中国证券登记结算有限责任公司发布通知，自2015年4月13日起，取消自然人投资者开立A股账户的一人一户限制，允许自然人投资者根

据实际需要开立多个沪、深A股账户及场内封闭式基金账户。现在只能在一家证券公司拥有一个证券账户的股民，将最多可以在20家证券公司开设20个账户。随着网络开户和个人投资账户数量的限制的放开，网上开户、转户成本已经大大降低。

网络保险

2013年，保监会批准马云、马化腾、马明哲发起设立的互联网保险公司“众安保险”，开启了互联网保险新业务领域，2015年，保监会新批准了三家互联网保险公司，包括：泰康在线财产保险股份有限公司；易安财产保险股份有限公司；安心财产保险有限责任公司。目前互联网保险正在向基于大数据的保险定价、低门槛保险产品、全流程网上操作的方向发展。

基于互联网的保险产品创新产品多种多样，例如网购退货运费保险、乐业



图14 8家个人征信公司

险、高温险、情人节意外怀孕险、账户险等等。

2015年7月22日，中国保监会发布了《互联网保险业务监管暂行办法》（保监发〔2015〕69号）。

网络征信

中国人民银行2013年发布了《征信业管理条例》、《征信机构管理办法》，开启了民营资本进入征信市场的大门，网络征信有望成为互联网商业和金融服务的“公共基础设施”。2015年7月，人民银行刚刚完成对开展个人征信业务准备的8家征信机构的现场验收，个人征信牌照发放在即。

个人消费记账

低门槛、高使用频率，满足“屌丝”消费者省钱要求



社交化理财：分享赚钱秘籍

低门槛、高使用频率，探讨理财之道，分享投资观点，建立金融风险社交圈。



个人资产汇总及优化

Simple: 汇总多个银行账户信息+在线理财+储蓄目标

SigFig: 汇总多个理财平台账户信息，提供交易优化建议和资产管理服务



资产管理：低门槛财富管家

弥财：门槛50 000元，连接证券账户，自动投资，管理费每年投资金额的1%。



图15 网络财富管理模式

日前，人民银行正在就征信机构管理相关制度在各相关机构间征求意见，征信机构管理相关规定即将出台。

网络财富管理

互联网金融在经历了前几年奠基式的发展后，已站在方兴未艾的“风口上”，纷纷涉足多元业务，综合性互联网金融理财平台开始受到市场的热捧。投资人可以通过综合性互联网金融理财平台，来管理自己的财富，进而提高财富效能。

例如：国泰君安“君弘一户通”：证券+基金+私募产品+融资融券+第三方支付；京东金融：保险+众筹+基金+第三方支付。

当前，牌照、账户整合、监管职责划分成为综合性互联网金融理财平台发展的主要挑拣：需证券、保险、基金等多个牌照，第三方存管限制账户功能；跨机构账户整合存在挑战；在国内金融分业监管的监管环境下，综合性互联网金融理财平台综合了各项兼容业务，如何监管有待实践探索。

金融产品搜索引擎

金融产品搜索引擎作为一个汇集理财产品、理财信息的一站式比较平台和

社区，主要提供资讯、评测内容和产品搜索。

当前金融产品搜索引擎的重心普遍从信贷产品转到理财产品，但国内金融产品较为同质化，金融产品搜索引擎价值有限。

消费金融

2009年7月22日，银监会公布《消费金融公司试点管理办法》，并在北京、天津、上海、成都启动消费金融公司试点审批工作。

2010年1月-3月，四家消费金融公司相继获得银监会批筹；

2013年9月27日，银监会贯彻落实《国务院办公厅关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》（国办发〔2013〕67号）关于“逐步扩大消费金融公司的试点城市范围”和“尝试由民间资本发起设立自担风险的消费金融公司”的要求，新增沈阳、南京、杭州、合肥、泉州、武汉、广州、重庆、西安、青岛等10个城市参与消费金融公司试点工作；

2015年6月5日，中国银监会发布修订后的《中国银监会非银行金融机构行政许可事项实施办法》，放开了消费金融公司准入条件，允许非金融机构企业作为消费金融公司主要发起人。

2015年6月10日国务院召开常务会议决定，放开市场准入，将原在16个城市开展的消费金融公司试点扩大至全国。鼓励符合民间资本、国内外银行业机构和互联



图16 主要的金融搜索引擎平台

网企业发起设立消费金融公司。

经营状况

拉卡拉作为一家根植于便民金融服务领域的互联网金融公司，以支付业务为基础，创新建立了涵盖支付、征信、网络小贷、保理在内的闭环互联网金融生态圈，践行企业社会责任，获得了社会的广泛认可。

创新互联网金融生态圈

拉卡拉互联网金融生态圈以支付业务

积累起的上亿个人用户和数百万商户的大数据为基础，建立了支付、征信、网络小贷、商业保理四个子业务版块，构建起了支付+征信+网络小贷/保理闭环业务生态圈：

支付业务为网络小贷及保理业务提供包括身份信息、交易数据、交易偏好、风险状况等基础数据；

征信业务在支付业务数据基础上，为网络小贷业务和保理业务提供信用评估。通过对数据进行筛选、分析和评估，利用

表1 已获批的消费金融公司

公司名称	城市	注册资本 (亿元)	出资人
北银消费金融有限公司	北京	3	北京银行
锦程消费金融有限公司	成都	3.2	成都银行、马来西亚丰隆银行
中银消费金融有限公司	上海	5	中国银行、百联集团、上海陆家嘴金融发展有限公司
捷信消费金融有限公司	天津	3	捷克捷信集团
招联消费金融股份有限公司	深圳 (前海)	20	招行旗下香港永隆银行、中国联通
兴业消费金融有限公司	福建泉州 (金融改革 试验区)	3	兴业银行、泉州市商业总公司、特步(中国)有限公司、福成(中国)有限公司
海尔消费金融有限公司	青岛	5	海尔集团、海尔财务、红星美凯龙、浙江逸荣投资有限公司、北京天同赛伯信息科技有限公司
苏宁消费金融有限公司	南京	3	苏宁云商集团股份有限公司、南京银行、法国巴黎银行个人金融集团、江苏洋河酒厂股份有限公司、先声再康江苏药业有限公司
湖北消费金融有限公司	武汉	3	湖北银行、TCL集团、武商联集团、武商集团
马上消费金融有限公司	重庆	3	重庆百货、重庆银行、小商品城、西南证券
中邮消费金融有限公司	广州	10	邮储银行、星展银行、海航集团、拉卡拉支付、广州市广百股份、广东海印集团、广东三正集团
杭银消费金融股份有限公司	杭州	5	杭州银行、西班牙对外银行、浙江网盛生意宝股份有限公司

征信模型测评客户的信用情况，划分客户的信用等级，出具征信评级结果；

网络小贷、商业保理业务依据支付业务提供的数据和征信业务提供的信用评级结果，为客户提供小额贷款或商业保理业务，客户不同的信用等级对应获得不同的业务额度。

当前，保监会即将放开保险经纪业务及相互保险业务，新的监管制度将陆续出台，我司有从事该领域业务的良好用户、数据及风险控制基础，准备在现有生态圈内加入保险业务，并正与保监会相关部门进行沟通，已开始申请前期准备工作。

考拉征信是独立的第三方信用评估及信用管理机构，也是国内首个成立专注于大数据征信模型研究的专业实验室的征信机构。

各项业务情况

支付业务

个人支付。自助终端：可以实现信用卡还款、转账、查询、水、电、煤缴费等业务，目前终端遍布300多个城市，50多万台机具，月均5 000万笔交易；智能支付硬件：类Square，通过音频、蓝牙、NFC实现信息和数据传输，与手机配合完成实现信用卡还款、转账、查询、水、电、煤缴费等业务；APP钱包：通过手机APP实现信用卡还款、转账、查询、水、电、煤缴费等业务；拉卡拉目前已经积累了1亿个人用户。

企业支付。主要为面对小微商户的

收单业务，单个商户月均交易额5万-10万元。目前结合云计算，商户当前通过APP，每天可以查询自己的交易流水，可以评估自己的信用状况。拉卡拉还推出了云POS，在实现支付的基础上，提供ERP、CRM管理等增值服务。拉卡拉当前商户规模已达到200万。

跨境支付业务。拉卡拉于2014年3月获得了“跨境电子商务外汇支付”试点业务资格，业务范围涵盖货物贸易、国际机票、留学教育、酒店住宿、旅游服务、国际展览。2015年4月，拉卡拉与中信银行广州分行达成合作，为企业和个人跨境货物贸易、服务贸易提供人民币跨境结算服务，并获得了人民银行广州分行的备案许可，在原有外汇支付业务基础上，进一步打通了人民币跨境结算通道。

征信业务

拉卡拉设立了考拉征信服务有限公司，并获得了人民银行批准开展个人征信和企业征信业务。

考拉征信是独立的第三方信用评估及信用管理机构，也是国内首个成立专注于大数据征信模型研究的专业实验室的征信机构。其推出的考拉信用是面向政务、商务、社会、法务全方位的信用服务体系，运用大数据及云计算技术客观呈现机构和个人的信用状况，通过连接各种服务，让每个机构和个人都能体验信用所带来的价

值。考拉征信联合国内最有代表性的大数据处理公司共同投资发展，致力于打造中国最权威的公共征信评估体系。

考拉征信服务有限公司由多股东发起，股东拥有大数据运营基础，如：蓝色光标（全球第六大传播集团，是大数据营销的代表企业），拓尔思（A股上市公司，中国互联网行为数据挖掘领先公司）、旋极信息（A股上市公司，中国两家营改增服务商之一，拥有全国企业税务数据）、梅泰诺（A股上市公司，拥有三大通讯运营商通讯数据、全国企业工商数据）。

考拉征信验证平台。提供身份证认证、银行卡认证、电信手机号认证、工商信息对比、组织机构代码信息查询、工商企业投资信息查询、工商企业照面信息查询、黑名单预警核查等查询认证服务。

考拉商户信用分。考拉征信在国内率先推出的面向小微商户的信用产品和服务，主要应用于小微金融领域，可为商业银行、P2P机构、小贷公司等金融机构在小微金融领域提供信用类定制化服务。

考拉商户信用报告。考拉商户信用报告以商户法人为报告主体，根据报告对法人授信，区别于传统“POS贷”对“终端流水”授信的方式。呈现法人经营的多家商户交易情况或同一商户在不同收单机构下的交易情况，使交易呈现更客观、全面。

互联网金融解决方案。考拉征信通过

考拉征信通过中国互联网金融征信联盟平台打造完整的互联网金融征信闭环。征信闭环体系内形成一整套贷前、贷中、贷后的解决方案。

中国互联网金融征信联盟平台打造完整的互联网金融征信闭环。征信闭环体系内形成一整套贷前、贷中、贷后的解决方案。

网络小贷业务

拉卡拉成立了北京拉卡拉小额贷款有限责任公司，经北京市金融工作局批准开办个人和企业网络小额贷款业务。

个人网络小额贷款。拉卡拉推出了基于信用卡还款业务的“替你还”业务，持卡人到期不能还款，可向拉卡拉申请一定额度的个人贷款，拉卡拉向持卡人收取一定的费用。时间一至四周，单笔1 000-10 000元，拉卡拉根据申请人的信用评分结果确定具体的授信金额。

商户网络小额贷款。拉卡拉推出了“POS流水贷”业务，针对小微商户海量、小额、高频率的特点，结合拉卡拉日均2 000万笔的业务基础，努力打造支付+征信+信贷模式，在交易流水的基础上，进行商户的信用评级，根据信用评级结果授予不同级别的信用额度，目前坏账率低于2%。

保理业务

拉卡拉成立了考拉商业保理有限公司，获得了天津经济技术开发区批复同意开展商业保理业务，商业保理业务是集团互联网金融生态圈布局的重要一环，依托

随着开放、分享的互联网金融生态系统形成，面对专业化和规范化的行业发展，创新发展“互联网+普惠金融”业务模式，建立基于互联网金融生态圈，致力于为个人、社区、企业提供各种便利金融服务的综合性金融服务集团，是拉卡拉的战略发展方向。

于集团的产业优势，打通供应链上下游，专注于服务小微企业POS收单商户，解决小微企业普遍存在的资金回流慢、融资困难的问题、缓解中小企业主经营过程中的资金压力。

公司定位

拉卡拉支付有限公司为企业和个人提供创新金融解决方案，致力于打造综合性的互联网金融公司，形成自身的金融生态体系。正是基于这样的发展理念，在一系列鼓励创新、支持互联网金融稳步发展的政策措施下，拉卡拉现已发展成为涵盖支付、征信、网络小贷、保理、跨境及社区电商，以便民金融为特色的互联网金融服务集团，力争成为中国便民金融服务的领导者；成为一流的第三方支付公司；成为用户体验良好、能够为用户创造消费价值的金融服务公司。

公司发展战略

国家支持互联网金融发展的大趋势逐步形成，监管力度逐渐加码，服务模式创新成为互联网金融发展的驱动力。随着开放、分享的互联网金融生态系统形成，面对专业化和规范化的行业发展，创新发展“互联网+普惠金融”业务模式，建立基于互联网金融生态圈，致力于为个人、社区、企业提供各种便利金融服务的综合性金融服务集团，是拉卡拉的战略发展方向。

在未来的工作中，拉卡拉将以支付业务积累起的上亿个人用户和数百万商户的大数据为基础，继续完善互联网金融生态圈，建立支付、征信、网络小贷、商业保理四个子业务版块，构建支付+征信+网络小贷/保理闭环业务生态圈，用拉卡拉强大的品牌影响力和公信力，为社会公众提供更好的金融生活服务。■

《非银行支付机构网络支付业务管理办法》（征求意见稿）对行业影响分析

池晓彬

【摘要】新办法结合互联网支付目前的发展趋势，对网络银行、支付账户趋银行账户话等内容，进行了明确的限制。对目前支付机构实名认证薄弱的现状，加强了实名认证的要求并规范了支付验证要求。本文主要分析了新办法对行业的大体影响。

《非银行支付机构网络支付业务管理办法》（征求意见稿）结合互联网支付目前的发展趋势，对网络银行、支付账户趋银行账户话等内容，进行了明确的限制。对目前支付机构实名认证薄弱的现状，加强了实名认证的要求并规范了支付验证要求。办法对互联网支付业务的非金融支付定位再一次进行了明确，强化了用户权益保护、用户认证和支付安全的要求，对互联网支付机构的用户体系要求再一次提高。总体分析对行业影响大体如下：

资金池影响

强调支付账户余额的本质是预付价值，类似于商业预付卡中的余额，并不等同于客户存放于商业银行的存款。预付价值代表支付机构的企

业信用，一旦支付机构出现经营风险或信用风险，将可能导致客户遭受财产损失。

资金托管业务影响

文件规定，支付机构不得为金融机构，以及从事信贷、融资、理财、担保、货币兑换等金融业务的其他机构开立支付账户。支付机构不得为客户办理或者变相办理现金存取、信贷、融资、理财、担保、货币兑换业务。过去P2P业内通行的第三方托管模式将不再可行，本质划定了三方支付领域不涉及。

用户体验影响

文件规定，支付机构根据客户授权，向客户开户银行发送支付指令，扣划客户银行账户资金的，支付机

作者为上海付费通总经理。

构、客户和银行在事先或者首笔交易时，单笔金额200元以上，支付机构不得代替银行进行客户身份及交易验证。

央行说法是：200元以上的支付，具体银行验还是支付机构验，必须是客户授权同意银行与支付机构按约定做的。如果他们约定由机构验，那么一旦发生资金欺诈或盗窃，银行必须承担资金安全责任，不允许推责给支付机构。实际是明确了银行与支付机构的责任，保护弱势的消费者权益，否则两类机构扯皮会令消费者受伤。但是，在实践中，不得而知。若200元以上的都要银行验证，大家输完网络支付账号的密码后，可能还要跳到银行的APP，或者是需要银行再发一遍短信验证，才能支付成功，不利于用户体验。

据央行解释，具体验证渠道包括但不限于公安、工商、教育、财税等管理部门及商业银行、征信机构等单位所运营的，能够有效验证客户身份基本信息的数据库或系统。

开立支付账户复杂、验证困难

文件规定，支付机构为客户开立支付账户的，应当对客户实行实名制管理，登记客户身份基本信息，核实客户有效身份证件，按规定留存有效身份证件复印件或者影印件，并通过三个（含）以上合法安全的外部渠道对客户身份基本信息进行多重交叉验证，确保有效核实客户身份及其真实意愿，不得开立匿名、假名支付账

户。据央行解释，具体验证渠道包括但不限于公安、工商、教育、财税等管理部门及商业银行、征信机构等单位所运营的，能够有效验证客户身份基本信息的数据库或系统。

转账（提现）唯一性要求

文件规定：支付机构为客户办理银行账户向支付账户转账的，转出账户应仅限于支付账户客户本人同名银行借记账户；办理支付账户向银行借记账户转账的，转入账户应仅限于客户预先指定的一个本人同名银行借记账户。

个人支付账户余额的付款功能

综合类支付账户：支付账户余额可以用于消费、转账以及购买投资理财产品或服务。开立条件：一是对于支付机构自主或委托合作机构以面对面方式完成身份核实的个人客户；二是支付机构仅以非面对面方式核实身份，但通过五个（含）以上合法安全的外部渠道对身份基本信息完成多重交叉验证的个人客户。

消费类支付账户：支付账户余额仅可用于消费以及转账至客户本人同名银行账户。开立条件：对于支付机构仅以非面对面方式核实身份，且通过三个（含）以上、五个以下合法安全的外部渠道对身份基本信息完成多重交叉验证的个人客户。

支付机构为单位客户提供转账服务的，对于单笔超过5万元的转账业务，应当要求单位客户注明付款用途和事由，并提供付款依据或者相关证明文件，单位支付账户向同单位银行结算账户转账的除外。

交易限额的分类管理及现有条款的不合理性

文件规定，支付机构采用包括数字证书或电子签名在内的两类（含）以上要素进行验证的交易，单日累计限额由支付机构与客户通过协议自主约定；支付机构采用不包括数字证书、电子签名在内的两类（含）以上要素进行验证的交易，单个客户所有支付账户单日累计金额应不超过5 000元（不包括支付账户向客户本人同名银行账户转账，下同）；支付机构采用不足两类要素进行验证的交易，单个客户所有支付账户单日累计金额应不超过1 000元，且支付机构应当承诺无条件全额承担此类交易的风险损失赔偿责任。

如果验证你的余额付款指令时不包括数字证书、电子签名，即使你的设备拥有指纹识别、掌纹识别、虹膜识别、声音识别、面部识别甚至DNA识别，余额支付的额度仍然只有5 000元！那么这里就遇到了一个问题，现在的三大主流操作系统Windows、只有Windows，并且只有Windows的PC版的支付宝才具备数字证书。

此外，支付机构应根据客户身份对同一客户开立的所有支付账户进行关

联管理。个人客户拥有综合类支付账户的，其所有支付账户的余额付款交易（不包括支付账户向客户本人同名银行账户转账，下同）年累计应不超过20万元。个人客户仅拥有消费类支付账户的，其所有支付账户的余额付款交易年累计应不超过10万元。

对公支付限制

支付机构为单位客户提供转账服务的，对于单笔超过5万元的转账业务，应当要求单位客户注明付款用途和事由，并提供付款依据或者相关证明文件，单位支付账户向同单位银行结算账户转账的除外。■

【摘要】随着清算市场的进一步开放，以及大数据、云计算、移动互联网等新技术与支付领域的进一步融合，支付行业形成多元化快速发展的产业体系。北京数字王府井科技有限公司未来将紧紧围绕打造「综合支付与信息服务供应商」的目标，不断丰富支付产品，强化专业服务。

围绕产品与服务， 打造综合支付与信息服务 提供商

薛福民

北京数字王府井科技有限公司是首批获得中国人民银行颁发支付业务许可证的非金融支付机构，为客户提供银行卡收单、预付卡受理等支付服务业务。公司是中国支付清算协会委员单位、中国支付清算协会银行卡工作委员会常委单位、中国商业联合会预付卡规范工作委员会常委单位。2010年凭借自身技术人员配备及系统开发成果，被评为北京市高新技术企业。公司自2004年从事支付服务业务以来，经过不懈努力，通过为广大特约商户和合作机构提供“优质、高效、精细、专业、安全”的服务，着力打造综合支付与信息服务提供商品牌。

随着清算市场的进一步开放，以及大数据、云计算、移动互联网等新技术与支付领域的进一步融合，支付行业形成多元化快速发展

的产业体系。互联网金融发展指导意见、非银行支付机构网络支付业务管理等政策的相继出台，以及即将推出的刷卡手续费定价机制改革，将进一步规范支付业务，促进支付产业持续健康发展。

在新的行业环境下，只有创新研发能力雄厚、业务运营管理规范的机构，才会以强大的竞争力和持久的生命力在支付领域健康发展。北京数字王府井科技有限公司未来将紧紧围绕打造“综合支付与信息服务供应商”的目标，不断丰富支付产品，强化专业服务。在产品方面，我们以客户需求为目标，推进“支付+”业务格局。针对生活服务类商户，以“营销联盟”产品为抓手，提供“支付+营销”的增值服务。针对中小微收单商户，与合作机构联合为他们提供“支付+金融”的理财与小额信用融资服

作者为北京数字王府井科技有限公司董事长。

新的行业政策环境下，机遇与挑战并存。数字王府井在经营发展方面将一如既往，坚持“资金不出风险，政策不踏红线”的原则，严格执行行业政策和制度规范，推动公司持续健康发展。

务。针对互联网+类型商户，通过我们自行研发的O2O平台，为他们提供“支付+商务”的线上线下一体化解决方案。在服务方面，我们坚持“市场拓展最大化、经营模式本地化、银联产品一体化，同业合作差异化”的特色，以“承诺制”的服务理念，践行“优质的服务、高效的响应、精细的流程、专业的知识、安全的控制”服务标准，建设了客服热线、网站、微信“三位一体”的服务体系，为发卡银行、

特约商户和持卡人提供“差异化、品牌化”的支付服务。

截至2015年6月30日，北京数字王府井科技有限公司共服务特约商户总数72 000余家，维护终端总数120 000余台。新的行业政策环境下，机遇与挑战并存。数字王府井在经营发展方面将一如既往，坚持“资金不出风险，政策不踏红线”的原则，严格执行行业政策和制度规范，推动公司持续健康发展。

【摘要】今年李克强总理在政府工作报告中首次提出互联网+行动计划，在国家战略层面，推动移动互联网、云计算、大数据等，与各行各业结合，创造一种新的生态。互联网+金融，正是在这一命题下的创新尝试，同时也为推动普惠金融提供了新的实现方式。

互联网+背景下 平安付的支付创新

钟毅

今年李克强总理在政府工作报告中首次提出互联网+行动计划，在国家战略层面，推动移动互联网、云计算、大数据等，与各行各业结合，创造一种新的生态。互联网+金融，正是在这一命题下的创新尝试，同时也为推动普惠金融提供了新的实现方式。

独特而清晰的创新之路

“平安付”是平安集团旗下组织开展第三方支付业务的创新公司。平安付旗下汇集了平安付科技服务有限公司及平安付电子支付有限公司两家第三方支付机构。平安付致力于以支付为纽带，为消费者和商家提供各种消费支付和金融增值服务，建立覆盖广、应用多、体验优的整合支付体系，打造第三方支付和投融资管理平台。

经过初期的探索，目前平安付的发展路径更加清晰，定位于以满足金

融支付需求为主的支付服务和以个人创新金融为核心的壹钱包用户服务。

支付服务是平安付的核心基础。平安付将聚焦于金融支付，致力于成为行业领先的支付解决方案专家，针对企业和用户在不同支付场景下，使用银行卡、电子钱包等的支付需求，通过灵活多样的支付服务产品，提供资金收付款、组合支付等多元的支付服务。2015年上半年，通过平安付旗下第三方支付机构进行的支付交易额达到5 000多亿元。

壹钱包APP是平安付倾力打造的互联网金融平台。壹钱包以个人创新金融为核心，致力于为大众提供优质的互联网金融及消费服务。目前壹钱包APP已涵盖理财、保障、借贷、消费等功能，希望通过这个创新的互联网金融平台，为用户的每一分钱创造价值。通过一年多的运营，壹钱包凭借优质的产品和服务，吸引了大量的用户。2015年上半年，壹钱包累计

作者为平安付科技董事长。

注册用户数达1 600多万。

不一样的壹钱包

与依托聊天交友社交类平台而来的微信支付以及依托电子商务类平台而来的支付宝的不同在于壹钱包依托综合金融服务平台而来，以个人创新金融为核心，联合银行、保险、普惠金融等的优质资产，打造一站式互联网金融服务平台。

在理财方面，壹钱包账户与货币基金对接，转入即享活期收益。同时，壹钱包还有多种不同期限和收益的定期理财产品可供选择。其中“任性”理财，除了具备“高收益、低起购、低风险”等优质互联网金融产品的特点外，还在产品设计中融入了移动社交元素，用户购买任一款“任性”理财产品后分享至社交媒体，每完成一个好友注册，被分享产品的收益率将提升0.1%，每完成一个好友购买，被分享产品的收益率将再提升0.2%。最高可提升至100%。

在保障方面，壹钱包为用户提供了多个社交化的保障产品服务。“飞常幸运”航空保障，首次将航空意外的幸存者作为被保险人，为其提供最高100万元的心理抚慰金和误工休养金。“飞常准点”航延保障，启动自动化即时理赔，航班延误1小时以上，每多延误1分钟赔付1元，用户下飞机时即可收到理赔金。“波波宝”女性胸部保障，1元可买500元保障，购买后可以通过社交网络分享给好友，不仅表达了对女性朋友的关爱，更提升了大众对健康

的关注。

在消费方面，壹钱包与1号店、国美在线、诺心蛋糕等电商平台合作，为用户提供优惠便捷的购物体验；在生活方面，壹钱包提供了水电煤缴纳，信用卡还款等服务。通过理财、消费、支付等功能，壹钱包为用户提供了赚钱、借钱、省钱等一站式金融服务。

风控能力和安全标准是平安付依托综合金融服务平台的独特优势。壹钱包拥有完善的风控体系、成熟的技术平台，严格的数据安全和资金安全管理等优势。同时兼顾线上线下的运营流程、快速反应、为用户体验及安全性保驾护航。

为用户建言，为监管献策

近日央行发出《非银行支付机构网络支付业务管理办法》征求意见稿，体现了监管部门对企业开明、审慎的监管态度。作为行业重要参与者，平安付也将以整个行业健康、有序发展的大局为重，为用户建言，为监管献策，积极参与，积极践行。

平安付深信互联网金融行业的发展，既离不开创新、活跃的行业氛围，也离不开合理、审慎的行业监管。因此，平安付将以一如既往的坚持在安全可靠的前提下为用户创造更大价值，同时也将积极承担企业社会责任，为行业规范发展积极建言献策，与监管部门建立开放互信的良好沟通机制，为行业健康、持续、快速发展做出楷模。■

【摘要】7月，央行相继发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》、《非银行支付机构网络支付业务管理办法》（征求意见稿）等文件，一时之间成为市场广泛关注和讨论的焦点。本文将就文件出台的必要性、未来行业趋势及公司的发展战略谈几点看法。

互联网金融监管时代下的思考

兰奇

7月，央行相继发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》、《非银行支付机构网络支付业务管理办法》（征求意见稿）等文件，一时之间成为市场广泛关注和讨论的焦点。本文将对文件出台的必要性、未来行业趋势及公司的发展战略谈几点看法。

正式将互联网金融纳入监管，平衡便利与安全、创新与风险

将互联网金融纳入监管范畴

从监管层面来看，政策文件的陆续出台，意味着此前群雄混战的草莽时代宣告终结，互联网金融将正式被纳入监管范畴。

互联网金融的本质仍然是金融

互联网金融的变革体现于其运用了互联网的思维，创新了金融的服务方式，然而究其实质，它与传统的金融模式并没有根本性区别。因此，金融自身存在的固有风险也可体现在互联网金融业务上，若不加以约束，

轻则损害用户的利益，重则对整个行业的稳定造成影响。以P2P为例，用户通过平台以便捷的手续既能满足借款需求，又能实现理财功能。而作为传统金融代表的银行，也是通过“存”“贷”两项业务实现借款和理财两项功能。银行可能存在的贷款逾期乃至坏账等风险同样也存在于P2P平台。相较之下，传统金融的风险控制体系较为成熟，而互联网金融的监管在此前仍是一片空白。鉴于此，围绕互联网的创新也同样要遵守金融规律，所有从事金融业的企业都应该把风险控制作为立身之本，互联网企业自然也不例外。

互联网金融蓬勃发展，对整个金融体系的影响正在加大

以对银行的影响为例，“宝宝类”基金的出现用户在用户群体中掀起了新的理财模式，改变了银行独占资金的格局；第三方支付公司的兴起，动摇了银行传统的客户基础；P2P、互联网消费信贷等产品改善了用户小额

作者为通联支付执行总裁。

随着市场参与方的多元化，为避免混乱蛮战的互联网金融市场对整个金融体系造成系统性的风险传递，开启监管时代更是迫在眉睫。

借款的便捷体验，优化了银行传统信贷单一的供给格局。以上种种现象，一方面刺激着各大创业型平台纷纷跨入互联网金融行业，另一方面更倒逼着传统金融加快创新步伐加速转型，并有意走向互联网化。随着市场参与方的多元化，为避免混乱蛮战的互联网金融市场对整个金融体系造成系统性的风险传递，开启监管时代更是迫在眉睫。

将互联网金融纳入金融体系中监管，既有必要也有利于互联网金融长期发展

按照当前互联网金融的发展环境来看，由于监管不明，市场上不乏一些利益至上的玩家。为争夺客户资源，某些小型企业有时不惜触碰行业灰色地带，从而导致市场乱象丛生，在部分领域甚至有劣币驱逐良币的趋势。从历史上看，任何一个混乱、无序的市场必定需要经过自然或人为地调整，监管适时的介入将使市场回归健康、稳定的发展态势，逐渐形成成熟的体系，从而有利于互联网金融长期发展。

便利与安全、创新与风险必须加以平衡

从市场层面来看，脱离安全的便利将寸步难行，而缺乏创新一味追求风险管控也将使市场失去活力，因此如何权衡其中的关系显得尤为重要。

互联网金融机构市场化程度相对高，可以扮演金融体系中的“鲶鱼”角色

互联网思维是用户为王，互联网金融平台设计的出发点都是以用户为核心，一切以用户体验至上，因此互联网金融更贴近市场，对于市场变化的需求具备更快速的反应能力。相对地，传统金融机构一方面由于其固定的盈利模式，改革创新的动力不足，另一方面因为其自身庞大的体系，应对外部环境变化须经历冗长繁琐的流程。互联网金融的诞生搅动了传统金融稳定安逸的生存环境，刺激它们活跃起来投入到市场中积极参与竞争，否则只能面对客户流失、利润缩水的结局。

效率与安全天然有矛盾，互联网金融存在过分追求效率的冲动，需要从风险角度加以监管

我们常常以用户满意度来作为评判一个平台成功与否的标准，而用户满意度中一项重要的指标即为满足用户需求的效率。许多互联网金融平台在用户资源争夺上，为追求结果甚至不惜以平台的风控为代价。例如，部分P2P平台存在严重的拆标行为，大标拆小标，长标拆短标等。平台为尽快满标从而促成该笔交易，往往罔顾因标的金额、期限不同所造成的风险评级的差异，一旦该标的金额不能按期归还，则平台立即将面临兑付风险。市场玩

家在现实利益面前难抵资源与效率的诱惑，故需要外部机构从风险角度时刻监督并加以管理。

创新是互联网金融的特质，在风险可控的前提下加以引导，对提高金融体系的效率有帮助

对于互联网金融，创新是其区别于传统金融的最大特质。一直以来，创新与风险相依相存：在创新的环境下适时引入风险控制机制，能更有效地为新业务形态的诞生保驾护航；而在风险可控的前提下积极引导创新，则有助于传统业务模式的不断优化完善，提高金融体系的整体效率。

行业结束野蛮生长，未来格局将发生变化

随着新政策的发布与执行，互联网金融将结束野蛮生长，未来千家争鸣的格局将发生变化。

行业结束野蛮生长，开始进入规范有序发展

首先，监管细则的出台对行业产生的最直接影响便是规范化。据网贷之家数据统计，截至2015年7月，全国累计P2P平台共3 031家，问题平台达到895家，其中有很大一部分上线不满一年。行业盲目、无限制地扩张加上玩家无底线地恶性竞争造成了劣币驱逐良币的现象。而今后，过

去“无门槛、无规则、无监管”的三无行业将有法可依，那些无法达到监管标准的中小平台唯有面临倒闭或转型。

行业格局将逐渐变化：实力弱的机构将逐渐退出，同时仍有实业企业跨界进入

以第三方支付为例，鉴于支付行业微薄的利润，部分实力偏弱的机构长期处于亏损状态，且伴随监管一再趋严，业内一度掀起整合并购潮。与此同时，由于支付是商务贸易活动中必不可少的基础环节，因此各实体行业的巨头或通过收购或自行申牌纷纷跨界进入，希望以此来实现自身业务的闭环或完成业务模式的转型，最典型的例子如万达。在此背景下，蛋糕被越做越大，场内玩家不断被筛选优化，未来单一的业务模式恐难以支撑机构抵御来自各个行业巨头的降维竞争，市场玩家将由细分型机构逐渐向综合型集团转变。

互联网金融与传统金融不断融合：互联网金融化和金融互联网化相互借鉴，各自探索，存在殊途同归的可能

互联网金融的发展，顺应了解决中小企业、个人融资难题的大势，填补了传统金融领域的空白，二者的关系是互相融合

在此背景下，蛋糕被越做越大，场内玩家不断被筛选优化，未来单一的业务模式恐难以支撑机构抵御来自各个行业巨头的降维竞争，市场玩家将由细分型机构逐渐向综合型集团转变。

而非对立的。互联网的特质是开放，在拥抱创新的途中可适量吸收传统金融的稳健与谨慎；而传统金融的特质是保守，在互联网化的路上可以借鉴互联网企业的快速与灵活。二者以各自的方式探索互联网与金融的深度结合，共同建立一个可以覆盖全领域的商业模式。

在不同领域与其他业务形态相结合衍生出“支付+”，形成一系列完整的行业解决方案，以此提升与用户关系的紧密度。

通联支付将顺势而为

“互联网+”在支付行业的集中体现是“支付+”

3月5日，李克强总理在政府工作报告中首次提出制定“互联网+”行动计划，并正式确立其为国家战略。互联网与传统商业模式存在诸多差异，其中之一是改变了企业与用户间的沟通方式，互联网寻求企业与用户间长期的、持续的、高频的互动，从某种程度而言，“互联网+”正是以这种思维在改造各类传统行业。而在支付行业，传统的支付业务同质性较高，容易被复制，用户粘性较差，对于通道型业务的支付机构而言，甚至都没有直接接触用户的机会。因此，为加强和用户间的联系，支付通过叠加电商、O2O、医疗、教育、金融等行业应用场景，在不同领域与其他业务形态相结合衍生出“支付+”，形成一系列完整的行业解决方案，以此提升与用户关系的紧密度。

借助支付业务，支付企业有天然优势向更多互联网金融细分领域延伸

作为经济发展的底层基础，支付在互联网金融业务流程中扮演着不可或缺的一环：无论是购买理财产品、P2P平台借款、亦或互联网保险、众筹、消费信贷，所有互联网金融业务都涉及资金往来的流

程，即支付的基本功能；而更重要的是，在金融业务中，风控和征信是两大关键因素，支付基于消费者日常消费数据、资金往来记录及商户的交易流水，可通过大数据分析形成用户的行为画像，反映消费者的消费水平、资金能力及商户的经营状况等要素，为金融业务中的信用评估提供支持。这是支付企业进入互联网金融各细分领域的主要优势。

通联将顺势而为，探索支付+金融

在行业机遇显现、政策鼓励创新的大背景下，通联已在小微商户经营性贷款、个人理财、基金销售等方面进行初步实践，未来将继续以“支付+金融”为发展方向，积极探索互联网金融各细分领域业务发展的可能性，在拥抱监管的前提下持续优化与创新，努力成为一家多元化的综合互联网金融机构。■

【摘要】鼓励创新、规范发展将成为新金融未来发展的主基调，汇付天下深刻研究和理解了包括P2P、众筹、融资租赁等新金融业态的发展脉络，将为新金融业态提供长期积累的「系统搭建、金融账户和支付服务、连通资产和财富管理的运营平台、大数据等」一站式的金融服务。通过稳固高效的「水电煤」服务，持续为新金融业态的健康发展夯实基础。

夯实“水电煤”基础 构建新金融生态

汤伟

为鼓励金融创新，促进互联网金融健康发展，7月18日，人民银行等十部委发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（以下简称《指导意见》）。在鼓励互联网金融发展的大背景下，央行又于7月31日发布了《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》（以下简称《办法》），首次以文件的形式确立了网络支付管理的基本框架，承认了支付行业多年的创新和实践，如：首次提出支付账户、远程开户等概念；明确了业务底线，包括：注重信息安全、保护消费者权益、防范风险、反洗钱等职责。这些对于支付行业的发展有着深远的积极意义，从长远来看将促进支付行业持续健康发展，在世界范围内是一次重大创新。

《办法》偏重于安全考虑，弱化支付便捷性的政策性方向引起了媒体、业界、应用行业的强烈反响。有专家认为，在《指导意见》鼓励互联

网金融创新发展的基调下，央行将如何在顶层设计上平衡好安全与便捷将是业界所翘首以盼的。

无论政策是开放或是趋紧，汇付天下持续构建新金融生态圈的战略目标不会改变，为新金融提供“水电煤”式基础服务的定位不会改变，相反其内涵却在不断丰富和衍生，公司在金融支付、账户托管和财富管理三大类业务迎来全面升级。

金融支付，打造“水电煤”基础业务体系

汇付天下成立于2006年，总部设于上海，并在全国30多个城市设有分公司。2014年，公司支付结算规模居行业前三位，突破1.4万亿元，税收贡献近7 000万元。

汇付天下自成立伊始即将公司定位于为行业提供支付解决方案的专家，将大数据、云计算、移动互联网等前沿信息技术运用到互联网金融领域，成功切入到产业链支付和金融支

作者为汇付天下战略管理部总经理。

“钱管家”系统成功帮助航空业实现资金年周转效率提速12倍。不仅改变了行业支付模式，也改变了航空行业生态，成为金融支付服务行业的创新样本。

行业支付模式，也改变了航空行业生态，成为金融支付服务行业的创新样本。之

付，和支付宝、财付通等友商形成差异化竞争，服务小微企业和长尾用户，以创新和效率作为企业发展动力，构建新金融生态圈，在短短数年间即开拓出一条自主创新的发展道路，使公司成为国内领先的互联网金融企业。

公司首创开发的“钱管家”系统整合了支付清算、分账、融资、账务管理等多种功能，支持跨地区、多银行的服务，为不同行业提供定制化服务，解决了产业链上的中小企业的电子商务瓶颈问题。“钱管家”系统在航空行业率先试点，为航空业电子支付量身定制满足其业务需求的全套资金记账及帐务处理服务系统。“钱管家”系统的出现，使得航旅客票交易得到了诸多改善：一是在虚拟账户中实现了交易实时分账、收款实时到账等先进技术在内的多种交易模式，解决资金快速高效运转；二是开放式可定制架构，具有高度的可扩展性；三是集成支付网关功能，独创单边帐解决机制。采用交易数据数字签名技术，确保交易数据不被篡改，交易具有不可抵赖性，确保在线交易安全；四是信用支付系统，通过为代理人授信的方式，实现后付款业务模式，解决航空业务资金瓶颈。“钱管家”系统成功帮助航空业实现资金年周转效率提速12倍。不仅改变了

后，汇付天下逐步将“钱管家”系统的成功模式复制推广到其他传统行业，帮助实体经济加快资金周转效率，实现电子商务化转型升级。

9年来，汇付深耕于支付，奠定了具有汇付品牌特色的“水电煤”服务，包括满足各类线上、线下、移动等应用需求的畅通的支付通道；基于客户的资金、资产、信用等专业化账户管理体系；符合新金融行业需求，包括清结算、客服、风控等高效率、低成本的运营能力；新金融机构普遍缺乏的大数据清洗整理、模型分析、征信评分或评级的能力。今年4月，新一轮支付账户体系的规划及设计已经完成，开发也进入最后阶段，“账户+”的应用，将为行业客户提供更为高效的支付及账户托管服务。

面对新金融，仅靠支付和账户已经不够。汇付天下正加强云技术的研发能力，根据不同行业场景的需要，搭建相应的技术云、业务云、平台云。通过云平台的服务，使自身能更加深入行业应用场景，从而形成更为丰富的数据和用户积累。在目标行业中，获取大量的长尾客户。云端化的服务，也更容易搭建交流平台，形成汇付的核心竞争力。财富云、信贷云、资管云、支付云，未来的汇付“水电煤”将奔

向多元化、系统化、高效化。

账户托管，叠加多样化基金理财

2013年起，汇付天下为P2P网贷行业提供了账户系统托管模式，这一“账户系统+支付服务+银行资金监管”的模式也成为行业的创新先河，保障了投资人利益，使P2P网贷平台专注其中介服务本质，保障P2P行业健康发展。这与《办法》规定的资金由银行监管不谋而合。截至目前，汇付天下已经为超过700家P2P平台和500万投资人提供服务。

汇付天下的账户系统托管，为投资人在投资平台设立一个独立的虚拟账户，和平台的资金账户完全隔离。投资人账户中所有的操作，都需要投资人本人确认，平台不能挪用投资人的资金。同时，投资人及平台在账户中的资金，全部纳入汇付

天下客户备付金管理体系，接受汇付天下的监管银行和监管机构的监管。汇付天下还为投资人提供优越安全的金融级支付体验以及站岗资金理财的增值服务。此外，通过这个平台，投资人可以便捷地查询到P2P平台是否由汇付天下进行账户系统托管，及平台的基本情况。使投资人在投资前对于平台的情况有进一步的了解，保证了投资人的资金安全性。更重要的是，汇付天下P2P账户系统托管还通过大数据分析，帮助监管部门了解P2P平台资金流

向、P2P行业相关真实情况，为监管部门制定行业政策提供依据和支撑。

汇付天下P2P账户系统托管完全切合了平台的需求，因而成就了汇付天下P2P账户系统托管的快速成长。在2014年10月，汇付天下的合作平台已经超过400家；今年3月超过500家，4月又超过600家，如今已超过700家，投资人账户突破500万，稳居行业第一，“账户系统+支付服务+银行资金监管”的模式在业界受到极大的认可。也因此，2015年年初，汇付天下P2P账户系统托管荣获了上海市政府颁发的2014年度上海金融创新奖。在监管层面，汇付天下的这一创新模式也受到了肯定。

汇付天下的账户系统托管，为投资人在投资平台设立一个独立的虚拟账户，和平台的资金账户完全隔离。投资人账户中所有的操作，都需要投资人本人确认，平台不能挪用投资人的资金。

理财平台，构建财富管理生态圈

随着居民个人财富的不断增加，移动互联网电子商务的迅猛发展，对投资理财和资产管理的需求日益旺盛。越来越多的投资者已不满足传统的单一化的理财方式。高节奏的经济生活加速了投资者对理财一体化、便捷性的需求。整合理财资讯和产品购买的一站式、高效、安全和便捷的理财平台，越来越受到投资者的青睐。

早在2010年，汇付天下便抓住时代机遇，以市场需求为导向，创立了中国第

一个跨基金、跨银行的资金支付和结算平台——“天天盈”，开创了基金网上交易支付的创新模式，解决了未来基金销售的支付和结算瓶颈问题，为基金业突破银行渠道垄断、实现电子商务化转型、降低运营成本提供了创新的驱动力，这无论对基金行业还是支付行业来说，都是划时代的进步。

“天天盈”，开创了基金网上交易支付的创新模式，解决了未来基金销售的支付和结算瓶颈问题，为基金业突破银行渠道垄断、实现电子商务化转型、降低运营成本提供了创新的驱动力，这无论对基金行业还是支付行业来说，都是划时代的进步。

“天天盈”的推出，为客户提供了可对比不同基金公司基金产品的信息平台 and 交易支付平台。同时打通基金理财电子商务的各个环节，构建从销售到支付的一站式基金理财平台。客户可以通过“天天盈”进行一站式查询、一站式比价、一站式支付，实现了投资人“持任意银行卡，随时随地购买任意基金理财产品”的随身理财梦想，为其提供更加多元化的优质理财产品和服务体验。

一晃5年过去，当初基金理财的梦想也随着时间的推移陡然升级，如今，汇付天下正努力开启财富管理的新时代。2015年5月，由汇付天下投资的“外滩云财富”平台正式发布，这也是公司构建财富管理生态圈迈出的重要一步。

“外滩云财富”借助互联网金融创新

与高端理财顾问的融合，整合线上平台和线下渠道资源，发挥O2O模式的高效安全优势，突破地域限制，降低信息处理成本与人力成本，避开传统模式下的高额中介费用，旨在改变固化的资产格局，提升金融资产的流动性。同时为可交易资产提供内外部的风险评估服务，建立配套综合金融生态服务系统，搭建资产提供者与投资者

者的交易平台，通过高效、透明的交易模式、风控体系及增信服务，一方面为资产提供者提供更低的融资成本、更高的融资效率；一方面投资者

能够获得更高的投资收益和投资效率，从而实现金融创新生态格局的建立。

“外滩云财富”是中国领先的一站式金融服务平台，依托互联网技术为投资客户、销售渠道提供丰富理财服务、项目融资服务、本地化产品服务，覆盖规模最全的理财客户，推动中国全线城市资金、金融发展。从产品、渠道、服务等多个方面，“外滩云财富”涵盖了一站式理财服务平台应有的主要特点：

一是全产品提供、全理财服务。“外滩云财富”借助于汇付天下多年金融行业经验，以丰富的产品覆盖最广泛投资客户的不同需求，为个人投资客户及理财顾问，政企平台及融资企业提供全面的产品支持。

二是大渠道网络、深渠道覆盖。“外

中国正在大步进入财富管理的新时代，在这个过程中，包括第三方理财机构、基金公司、P2P、农商行与城商行、中小型证券、信托公司、小贷公司等在内的各类机构都希望在财富管理新时代寻求突破自身瓶颈的途径。

“外滩云财富”在全国50个城市设立统一的财富中心，服务二三线城市的投资客户。同时，与100多家银行、信托、资管、基金、保险金融机构紧密合作，拥有强大的金融产品批发和订制能力，共同打造集产品设计、融资服务、产品发行销售于一体的一站式金融服务平台。

三是独家增值服务、安心金融理财。在“外滩云财富”的全国理财服务中心，理财产品销售遵循规范流程，为高净值人士传递信任感。财富中心同时为客户提供信托份额转让和信托份额质押融资服务，一站式服务售前售后全过程。

“外滩云财富”的成立，其核心是将传统私人银行的服务理念、交易工具等各种模块，以互联网平台呈现给国内的金融机构和理财顾问，并将线下的数百万理财顾问连接起来形成O2O集群效应，被“互联网+”改造后的财富管理行业将成为理财顾问的“创客空间”以及投资者的“理财超市”。

中国正在大步进入财富管理的新时代，在这个过程中，包括第三方理财机构、基金公司、P2P、农商行与城商行、中小型证券、信托公司、小贷公司等在内的各类机构都希望在财富管理新时代寻求突破自身瓶颈的途径。“外滩云财富”

有望成为开始财富管理新时代的“金钥匙”。目前，已有上千家理财机构使用“外滩云财富”平台，为超过3万理财顾问和500万投资人提供服务。

随着金融改革驶向深水区，以互联网金融为代表的新金融形态已然成为金融改革中一股亮眼的新生力量。鼓励创新、规范发展将成为新金融未来发展的主基调，汇付天下深刻研究和理解了包括P2P、众筹、融资租赁等新金融业态的发展脉络，将为新金融业态提供长期积累的IT系统搭建、金融账户和支付服务、连通资产和财富管理的运营平台、大数据等一站式的金融服务。通过稳固高效的“水电煤”服务，持续为新金融业态的健康发展夯实基础。■

风口浪尖下的 第三方网络支付

石爱国

近年来，随着互联网支付业务的跨越式发展，人民银行等监管部门为防范相关风险，进一步规范网络支付业务，陆续出台了系列规范性文件。

2015年7月18日，央行等十部委联合印发了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（下称“指导意见”），指导意见中提到，在互联网金融监管中，应立足金融业健康发展全局，遵循“鼓励创新、防范风险、趋利避害、健康发展”的总体要求，明确互联网金融监管责任，对网络支付、借贷、众筹、基金、保险等进行分类指导。

2015年7月31日，央行发布了《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》（下称“征求意见稿”），就第三方互联网支付账户的认证要求、支付限额、业务范围作了较为明确的规定，旨在规范非银

行支付机构网络支付业务，防范支付风险，保护当事人合法权益。

当前，网络支付产业发展势头正盛，监管政策的出合作为一把双刃剑，既给第三方网络支付机构带来挑战，同时也带来机遇。

第三方网络支付业务发展现状

据艾瑞咨询统计显示，2015年第1季度中国第三方互联网支付业务交易规模为24 308.8亿元，相比2014年第1季度18 731.5亿元的交易额，增长29.8%，且每个季度环比增长率基本为正（图1），由此可见我国第三方网络支付业务处于快速发展阶段，随着网络的进一步普及和第三方支付创新产品的涌现，这种增长趋势会一直延续下去，中国的网络支付仍有很长的生命期。

从市场份额（图2）来看，2015年第1季度第三方互联网支付市场

【摘要】近年来，随着互联网支付业务的跨越式发展，人民银行等监管部门为防范相关风险，进一步规范网络支付业务，陆续出台了系列规范性文件。当前，网络支付产业发展势头正盛，监管政策的出合作为一把双刃剑，既给第三方网络支付机构带来挑战，同时也带来机遇。

作者单位：银盛支付。

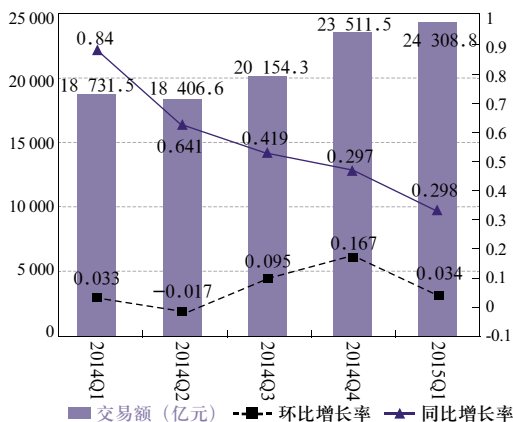


图1 2014Q1-2015Q1中国第三方互联网支付业务交易规模

资料说明：1.互联网支付是指客户通过台式电脑、便携式电脑等设备，依托互联网发起支付指令，实现货币资金转移的行为；2.统计企业中不含银行、银联，仅指规模以上非金融机构支付企业；3.数据来源于艾瑞咨询。

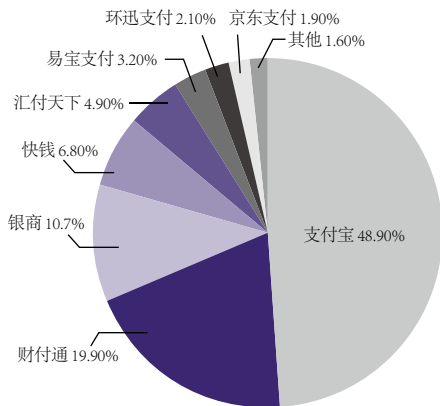


图2 2015Q1中国第三方互联网支付交易规模市场份额

仍是百花齐放但几枝独秀的局面，其中支付宝占比48.9%，占据半壁江山，遥遥领先于其他支付公司；财付通（19.9%）以其庞大的客户群位居第二；银商占比10.7%，排名第三；剔除老牌支付公司如

快钱、汇付天下、易宝等已占据的18.9%份额，可供中小支付公司瓜分的蛋糕份额就只剩1.6%，可见第三方网络支付市场竞争之激烈程度。

因此，我国持续稳定增长的第三方网络支付市场仍有很大的上升空间，但同时由于网络支付市场行业巨头已形成，其他机构要想打破这种局面在竞争中求得生存，就必须在风险可控的基础上不断创新寻求突破，为用户提供更安全便捷的支付体验，这也与央行新政策的主旨不谋而合。

新政下第三方网络支付的机遇与挑战

自指导意见和征求意见稿发布后，一石激起千层浪，业界关于新政策的讨论引起轩然大波，第三方网络支付业务正面临着极大的挑战，同时也蕴藏着无限的机遇。

第三方网络支付面临的挑战 客户管理的挑战

随着互联网技术的发展以及互联网金融的迅速渗透，完善的客户管理机制成为第三方网络支付机构制度建设中必不可少的组成部分。正是由于网络支付的非面对面特性，这就给不法分子以可乘之机，伪卡盗刷、虚假交易诈骗等风险事件频繁发生，而且针对网络支付的犯罪特征为隐蔽性强、诈骗分子和虚假网络商户勾结、资金转移快速等特点，征求意见稿提出网络支付机构在开通支付账户时以“了解你的

客户”为原则，加强对客户身份的认证及管理。

资金安全的挑战

既有模式下，监管机构并未对支付账户的交易额度进行限制，余额交易限额控制把握在第三方手中。此次征求意见稿明确规定了不同类型支付账户的资金账户开立控制及不同验证类型下交易限额等参数设置。规定基于客户资金安全考虑，对支付账户进行了多重限制，其实质意义在于：促使支付机构回归支付渠道服务价值，加强客户资金和身份的安全管理，这对第三方支付机构形成一定的挑战。

指导意见明确提出鼓励创新，促进互联网金融平台、产品和服务创新，并呼吁银行渠道放宽支付接口，第三方支付机构可抓住这一机遇，与银行等机构洽谈接口，并争取多渠道合作。

第三方网络支付面临的机遇 平台、产品和服务创新差异化

指导意见明确提出鼓励创新，促进互联网金融平台、产品和服务创新，并呼吁银行渠道放宽支付接口，第三方支付机构可抓住这一机遇，与银行等机构洽谈接口，并争取多渠道合作。同时，立足客户需求依托互联网技术，深挖客户潜在价值，加快产品更新进程，提供创新化的商业模式，为客户提供更多增值服务，提升客户黏性。

从业机构合作普遍化

互联网金融行业间合作是未来第三

方网络支付机构发展必经之路，实现优势互补，促进金融资源的合理利用。第三方支付机构可在做好支付的同时，与商业银行、小微金融服务机构、证券、基金、信托等展开业务合作，实现在竞争中合作，在合作中共赢，构建良好的互联网金融市场秩序。

监管清晰化

十部委文件明确规定了互联网支付、网络借贷、股权众筹融资、互联网基金销售、互联网保险以及互联网信托和互联网消费金融的监管责任方，其中网络支付由人行监管，并明确界定各业态的业务边界和准入机制。互联网金融监管细化可在一定程度上促进金融市场的良性竞争，遏制不合规机构从事相关业务（如未取得支付牌照的不能从事支付业务）。对于实力较强的第三方支付公司，契机在于其可通过向金融集团化转变，获取相应资质，争取业务合规化，迅速抢滩市场。

新政下网络支付的发展展望

互联网新政虽然尚未尘埃落定，但大格局已定，第三方网络支付机构需重新定位，部署新的战略，以应对挑战，抓住机遇。

在新形势下，第三方网络支付机构的渠道属性决定了其必须在创新中寻求突破，在与互联网行业的合作中找寻新的商

需要加强系统安全建设、客户管理、业务管理等工作，并制定风控参数标准，严控交易限额，从事前预防、事中监控、事后应急处理机制等方面加强公司风险控制能力，防范交易风险，提高银行卡产业消费和促进市场可持续健康发展。

业模式，整合所有资源，共同打造健全规范的网络支付市场秩序。

加强行业合作，创新业务模式

宏观上，网络支付机构应加强与互联网金融行业的合作，在遵守监管部门要求的基础上，加强与银行业、证券、基金、保险行业的业务合作，构建良好的互联网金融生态环境和产业链，整合各行业资源，实现产品、技术、服务以及管理方面的创新，提高公司的行业竞争力。微观上，整合公司内部线上线下资源，加大用户引流能力，及时推出线上线下支付场景融合的产品。

效率优先，兼顾安全

第三方网络支付公司应一切以用户资金安全为准则，在追求效益的同时防范相关风险。具体而言就是需要加强系统安全建设、客户管理、业务管理等工作，并制定风控参数标准，严控交易限额，从事前预防、事中监控、事后应急处理机制等方面加强公司风险控制能力水平，防范交易风险，提高银行卡产业消费和促进市场可持续健康发展。

处于风口浪尖的第三方网络支付企业，只有勇于接受挑战和市场的洗礼，才能成为真正的时代弄潮儿！■

服务实体经济 助力转型升级

刘朝晖

随着十部委联合颁布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》和央行《非银行支付机构网络支付业务管理办法》（征求意见稿）的公布，围绕着互联网金融的发展和第三方支付机构的生存空间的讨论成为当下谈论的焦点，各种解读也纷纷出炉。有的认为限制了第三方支付机构的发展，限制了互联网金融的创新，也有的积极面对互联网金融发展的各种变化和机遇，寻找适合的创新空间。

笔者认为，创新和规范应该是今后很长一段时期内互联网金融发展的新常态。《指导意见》和《征求意见稿》的出台体现了国家对互联网金融发展和非银行支付机构合规经营、稳健发展的总体要求，有利于金融市场的秩序规范、有利于行业的健康发展，有利于金融稳定的维护、金融风险的控制、金融创新的有序，同时也为互联网金融的创新发展预留下充分的空间，对于互联网金融的各方从业

机构明确自身定位和发展方向有着积极的指导作用。

在全球经济增速放缓的大背景下，我国经济也面临下行压力，经济结构转型处于关键时期，正在实现从单纯依靠资源、投资拉动的粗放型经济向创新、效率、服务、消费型经济的转型。作为国民经济基石的实体企业，在外部经济和全新市场的双重压力下，面对订单信息流、资金信息流、配送信息流高度匹配要求的冲击，困难重重。一方面由于在信息化建设方面严重滞后，资金运转缓慢、信息传递延滞、物流配送效率低下等问题导致的成本居高不下；另一方面面对消费群体年轻化、知识化，在电商企业的冲击下市场空间受到挤压，不能有效掌握市场的主动权；再一方面，支撑中国经济的大部分实体经济资产规模偏小，在以抵押担保为主导的信贷市场处于劣势地位，企业急需的经营性贷款难以解决。如何促进实体经济的稳定增长是扩大就业、改善

【摘要】作为类金融的第三方支付机构，只有在国家防范系统性金融风险、维护金融稳定、维持金融秩序的大前提之下，才能深入挖掘市场机会、贴近实际，以信息化服务好实体经济，为提升社会整体运营效率而创造，切实保障消费者合法权益，在互联网经济的大潮中与传统实体经济一道共同发展。

作者单位：迅付信息科技有限公司。

第三方支付机构信息流及帐户的天然金融属性可以为企业内部ERP、进销存管理提供无缝对接，为企业破解资金流和信息流的一致性难题提供了便利，为企业信息流插上腾飞的翅膀。

民生、实现国民经济长治久安、健康发展的关键。

立足于第三方支付机构，围绕服务实体经济、助力传统企业转型升级，笔者在此对提升传统企业运营效率、提供数据增值服务、破解中小企业融资难、扩大企业销售和扩大企业市场的外向型等方面进行以下探讨。

抓住电子商务机遇 提升实体企业效率

伴随互联网的普及和应用，数字化生存已成为大量网民的真实写照，消费者和企业之间的距离越来越近，电子商务成为越来越多实体企业不可避免的发展手段。

电子商务的前提是企业的信息化。包括对管理信息、原材料信息、产品信息、客户信息、订单信息、资金信息、物流信息的精确传递和管理。而在这些信息的传递过程中，资金信息和支付信息的传递和管理是关键，支付又是其中的重要基础，是企业实现真正电子商务的基石。大量的实体企业在进销存等局部领域实现了信息化，但是在关键的资金信息和支付信息的管理上却举步维艰，成为制约传统实体企

业实现电子商务的最后一公里难题。这些企业往往面临着账期、账务核对麻烦、财务勾稽流程繁琐以及跨行汇款手续费居高不下、支付手段单一、繁琐等问题。在这个重要环节，企业的信息管理从线上转为线下，耗费大量的人力成本和时间成本，在银行账务信息和内部会计信息之间来回核对，效率十分低下。

而第三方支付机构信息流及帐户的天然金融属性可以为企业内部ERP、进销存管理提供无缝对接，为企业破解资金流和信息流的一致性难题提供了便利，为企业信息流插上腾飞的翅膀。

从提升实体企业经营管理的全链条效率来看：第一，支付机构可以加强对供应商的应付款项的有序管理，提升企业的信用度和品牌形象。第二，加强对经销商和分支机构的资金管控，及时完成应收账款的回流，提高资金的周转效率，减少坏账率，规避资金风险。第三，有效帮助企业优化业务流程，将业务流程、财务流程、管理流程三大运营流程有机融合，通过云数据共享，实现信息的动态融合和资源的合理调配。第四，让企业将更多的精力专注于产品开发和市场拓展。第五，通过支付机构的介入降低支付成本。

对于传统商业银行来说，面对中小企业的贷款需求也很无奈。现行的信贷体制往往根据企业的静态财务、资产状况和信用评级给予企业授信贷款额度，信用评级不高且抵押担保资源匮乏的中小企业难免被忽略。

提供数据增值服务 破解中小企业融资难题

中小企业融资难问题已成为众所周知且普遍关注的问题，导致问题产生的原因很多，既有内部的，也有外部的，还有系统性的。

这里仅就企业通常接触的间接融资而言，银行是主要的外部融资来源，按照传统信用评级方法这类企业往往评级较低、融资渠道狭隘，大量的中小企业无法提供银行通常要求的风控材料，因此无法顺利获得需要的贷款，导致日常经营的资金链非常紧张，制约了企业规模的扩大甚至影响企业的日常经营。

对于传统商业银行来说，面对中小企业的贷款需求也很无奈。现行的信贷体制往往根据企业的静态财务、资产状况和信用评级给予企业授信贷款额度，信用评级不高且抵押担保资源匮乏的中小企业难免被忽略。如果商业银行抛开传统融资贷款的评价方式，采用动态经营评价方法进行贷款的方式，商业银行除了确认企业资金的转移外，还要判别贸易的真实性背景，由此带来监控成本的急剧提升，面对大量的、分散的小额贷款，商业银行的收益和成本无法匹配，因此在经营

性贷款面前举步不前，成为融资管理的障碍。

而服务于中小企业的第三方支付机构由于支付的便捷性和支付通道覆盖的全面性，掌握了企业较为全面的交易和资金往来数据，客观地记录了企业的动态经营数据，从某种程度上讲，这些信息比银行所掌握的中小企业信息更贴近实际运营情况，也更为丰富，再加上对这些数据建立的经营分析模型，和日常经营资金流的监控等风控手段的采用，可以为银行的经营型贷款提供相应的数据分析支撑服务，可以有望缓解商业银行监控成本高企的问题。

第三方支付依托自身天然的草根特性，以及与企业经营紧密联系的优势，可以将第三方支付机构云平台存储的交易、支付数据等进行大数据归类分析，形成不同行业、不同商业模式、不同企业规模下的企业运行模型，充分挖掘数据所蕴含的相关因素，通过与单个企业的比照，从而对企业的行为进行某些预测性的判断，在数据的分析上，第三方支付可以不断加大创新利用的力度。通过与银行的合作，可以有望在中小企业融资难的问题上迈出实质性的一步。

同时，第三方支付机构可以利用自身对数据的分析成果，广泛与多层次的资本市场机构合作，为中小企业迈入多层次的资本市场提供有效的帮助，实现直接融资和间接融资的全方位发展，为企业提供更广阔的发展空间。

随着国内企业实力的不断增强，投资开拓海外市场的需求也不断增强，跨出国门、收购兼并、国际化的设计和销售都将成为国内企业的常态。

以跨境支付加速实体企业全球化的梦想

世界经济的一体化带来了全球贸易、文化的全面交流，资金流、信息流、物流在更大范围内更为快速地流动。中国作为全球第二大经济体在世界经济的发展中举足轻重。

一方面，中国呈现给世界巨大的市场空间，经过30多年改革开放，国内消费者的消费眼光也更为全球化，中国与世界的时尚潮流也保持越来越同步化的特点。日益增长的消费欲望吸引更多的国际企业进入中国市场；另一方面，随着国内企业实力的不断增强，投资开拓海外市场的需求也不断增强，跨出国门、收购兼并、国际化的设计和销售都将成为国内企业的常态。国内老百姓的收入的增长也带来跨国旅游、教育等行业发展机遇。

传统国际贸易模式主要针对大批量的商品交易特点。而随着个性化消费的发展，多品种、小批量的贸易会成为越来越

受欢迎的一种方式，传统的国际贸易模式在这个时候就显得非常不合时宜，难以满足创新型企业的国际化快速发展，跨境支付成为重要手段。

2014年我国进出口总额为27万亿元，跨境电商的交易规模为4万亿元。近年来，跨境电商的交易规模一直保持20%-30%的增长速度，从目前分析来看，这一趋势将仍然保持。

第三方支付机构在成就实体企业跨境发展的同时，也必将为自身的发展开辟新的蓝海。目前国家正在开展跨境试点工作，支付机构应该加大对跨境支付业务需求、业务模式、业务流程、合作渠道等方面的研究，加大对国际金融环境、支付环境和政策的研究，充分利用上海自贸区、跨境电商试点城市设立的契机，找到与实体企业的结合点。在国际汇款、跨境人民币支付、跨境外汇支付、国际卡收单等领域形成综合性的解决方案。

加大移动支付应用不断扩大企业产品销售

移动支付作为非银行支付机构的一种新型的创新手段，具有移动属性和随时随地的特色，给人们生活带来了很大的便利性，且融合了移动互联网和物联网等技术，并整合银行、终端厂商和应用开发者的资源，逐渐成为大众日常使用的支付方式，近年来的发展呈现出了井喷态势。

作为和移动支付并称为互联网金融核心的非银行支付机构，其核心竞争力体现在对消费场景的把握，以及如何利用消费场景将支付、营销和金融等融入其中，并将交易更快速、高效地完成。

国家相关部门也把大力培育信息消费作为“稳增长”的重要措施之一，推动实施信息消费激励政策，积极发展移动新应用，引导智能终端消费。可见，作为创新支付方式，移动支付前景非常广阔。

在商业模式不断创新、应用场景日益多样化的今天，B2C、C2B交互融合、O2O成为引导客流、改善客户体验的一种必然趋势。移动支付的出现，体现了线上线下融合局面的紧密，不同类型的企业需要不断扩展自身产品及服务的外延，从而扩大企业的销售。而作为和移动支付并称为互联网金融核心的非银行支付机构，其核心竞争力体现在对消费场景的

把握，以及如何利用消费场景将支付、营销和金融等融入其中，并将交易更快速、高效地完成。

在大众创业、万众创新的新形势下，中国的互联网金融迎来了前所未有的发展机遇，也是中国实现弯道超车的重要历史机遇。作为类金融的第三方支付机构，只有在国家防范系统性金融风险、维护金融稳定、维持金融秩序的大前提之下，才能深入挖掘市场机会、贴近实际，以信息化服务好实体企业，为提升社会整体运营效率而创造，切实保障消费者合法权益，在互联网经济的大潮中与传统实体企业一道共同发展。■

【摘要】2015年正式成为互联网金融的“监管元年”，互联网金融“野蛮生长”的时代一去不复还。本文阐述了作者基于对互联网金融的数年研究以及对监管政策的研判，互联网金融在当前监管政策影响下将出现动向。

监管新政下的 互联网金融发展走向

黄震 邓建鹏

2015年7月18日，经党中央、国务院同意，中国人民银行联合中国银监会、工信部等十部委出台了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（下文简称《指导意见》）。

《指导意见》为首次从国家层面对互联网金融监管出台的全面纲领性文件。《指导意见》充分肯定了互联网金融的正面意义，表达了国家对互联网金融发展持积极姿态，鼓励金融创新，促进互联网金融健康发展，同时提出明确监管责任，规范市场秩序。

《指导意见》分别规定了P2P网贷、股权众筹、互联网保险、互联网证券等互联网金融业态的性质及对口监管机构，同时指出相关机构将适时制定监管细则。一切表明，2015年正式成为互联网金融的“监管元年”。互联网金融“野蛮生长”的时代一去不复还。我们基于对互联网金

融的数年研究以及对监管政策的研判，认为在当前监管政策影响下，互联网金融将出现如下动向：

互联网金融从“三无”到“三有”

自2013年互联网金融爆发性增长以来，本领域基本处于“无准入门槛、无行业标准、无机构监管”的“三无”状况。从当前监管层的各种动作来看，这种状况将很快大有改观。

《指导意见》公布后不久，保监会很快出台了《互联网保险业务监管暂行办法》，作为互联网保险业的监管实施细则；紧接着，最高人民法院公布《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》，对网络借贷平台的保证责任、年化利率等问题作了明确限定。伴随着这些规范性文件的发布，在对口监管机构确立后，近

作者黄震为央财经大学金融法研究所所长、教授；邓建鹏为中央民族大学法学院教授、网贷315首席学术顾问。

《指导意见》以及各类监管规则的出台，将推动互联网金融机构走向合法合规之路，互联网金融有望告别乱象丛生的时代。

期互联网金融多数领域的准入门槛、行业标准亦将明确。《指导意见》以及各类监管规则的出台，将推动互联网金融机构走向合法合规之路，互联网金融有望告别乱象丛生的时代。

互联网金融机构洗牌加剧

监管细则陆续出台后，从业机构的性质、业务、经营活动将得到较明确的规范，违法违规行为将可能直接受到监管机构制止甚至惩处。基于此，一些在市场缺乏独到优势、良好信誉或声誉的从业机构，由于失去了灰色地带的生存空间，将可能从市场消失，加剧行业洗牌。

以P2P网络借贷业为例，在实践中，许多网贷平台涉嫌资金池，一些平台甚至被爆出虚构借款标的或涉嫌自融。网贷平台在投资人或借款人不知情的情况下，挪用客户资金，拆东墙补西墙。当前，绝大部分网贷平台处于不盈利的状态，对其中没有雄厚背景（如上市公司、国企）或未曾获得风投青睐的网贷平台而言，资金池是其主要得以维持日常运营的“诀窍”。《指导意见》规定：“个体网络借贷机构要明确信息中介性质，主要为借贷双方的直接借贷提供信息服务，不

得提供增信服务，不得非法集资。”一些P2P平台给投资人做了担保（或变相担保），与《指导意见》的要求相背。一些P2P平台注册资金几十万，但是担保资金超过几千万、几个亿，甚至还宣称可以100%的保障或者100%的回购。《指导意见》对网贷平台的性质定位，意味着平台将来不得设置资金池，这对一些“草根型”网贷平台而言，无疑断绝其生路。

另外，最高人民法院《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》规定：“网络贷款平台的提供者通过网页、广告或者其他媒介明示或者有其他证据证明其为借贷提供担保，出借人请求网络贷款平台的提供者承担担保责任的，人民法院应予支持。”这意味着，一旦将来出现借贷纠纷，网络借贷平台的保证责任声明（尽管只体现在网页、广告等媒介，而未出现在自动生成的电子借款合同上）将被司法强化。因此，网贷平台不大可能如过去数年一样，随心所欲地在官网作出本金或本息100%保障之类的诱导性宣称。监管规则出台之后，网贷机构的各种营运行行为将受到更多法规约束，缺乏竞争优势力的平台势将大量被淘汰。

目前，为适应《指导意见》以及即将出台的监管细则的要求，网贷平台应该及时转型和整改。首先是剥离平台非信息中介的功能，可以另外成立担保公司，而不能继续由网贷平台向投资人承担担保、赔付、刚性兑付等等。其次，资金池为监管层所不容。事实表明，在过去，所有跑路平台的都是因为有了资金池。再就是对于所谓的征信，现在P2P平台千方百计想用别人给它增加信用，有的做了很多虚假的宣传，这点今后将会得到约束。

一些P2P网贷平台将因为监管政策问题而面临生存的考验。对于真正的P2P网贷平台而言，主要是做撮合借贷交易信息的工作，在监管上不会遇到障碍。这种平台即使没有获得风投，也可以整合到有实力的平台中。如果网贷平台运营不下去，可以及时宣告投资失败、关闭、清退，但是一定要做好投资者权益保护。如果平台实际控制人不负责任，直接跑路，将可能招致法律制裁。

推动互联网金融转型升级

监管新政一方面推动行业洗牌加速，另一方面由于准入门槛、创业成本及行业标准升高等因素，将推动互联网金融业态转型升级。互联网金融将有望从1.0版本升级到3.0版本。

在2013年，中国正式步入互联网金融时代后，对普通大众而言，初期的所谓互联网金融，主要是互联网与金融的简单

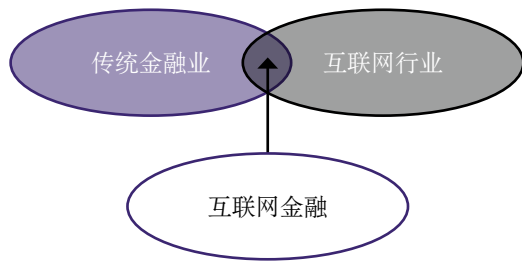


图1

结合，其典型代表为余额宝，即一款货币基金（传统金融业务）嵌入互联网渠道销售。这种“1.0版本”的互联网金融，其结构如图1所示。

这种1.0版本的互联网金融只是当时大众及一些从业者对互联网金融的初步认识。经过几年行业快速发展，2015年7月央行《指导意见》根据最新互联网金融业态，对之作了官方定义：互联网金融是传统金融机构与互联网企业利用互联网技术和信息通信技术实现资金融通、支付、投资和信息中介服务的新型金融业务模式。在官方认识中，互联网金融是传统金融机构和互联网企业用互联网的技术来做直接的融通、支付、投资以及信息中介等等业务的创新模式。

在2013年及之前，进入互联网金融的机构主体以互联网色彩深厚的企业居多，其中第三方支付、网络借贷、理财超市等为代表。但自2013年之后，金融机构亦纷纷布局互联网金融。一些具有银行背景的网贷平台开始出现，工行的互联网金融战略问世。因此，传统金融机构和互联网企业共同作为互联网金融创新的主体，其领域大大拓宽。相关业态不只

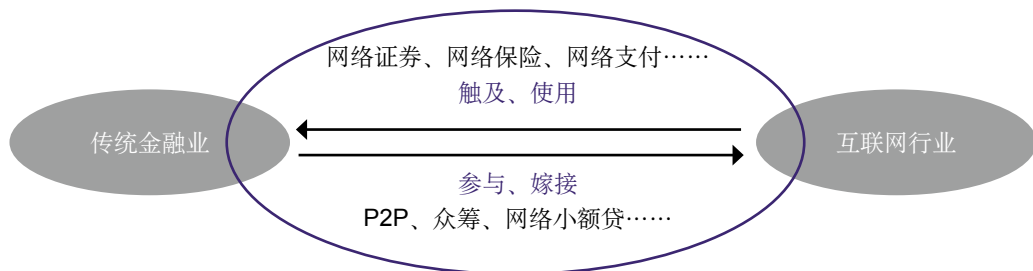


图2

是一种融资模式，而是把支付结算、第三方中介等等全部当做互联网金融的领域了。

在这种模式下，2014年下半年以来，互联网金融表现为互联网和传统金融业的深度融合，并催生出互联网+各种传统金融业（银行、证券、保险、基金、信托等），其典型代表为P2P网络借贷、众筹、第三方支付、互联网保险、互联网证券等等。这种“2.0版本”的互联网金融，其结构如图2所示。

随着互联网金融机构间洗牌加速，在接下来的发展趋势中，将出现实现“3.0版本”的互联网金融，其结构如图3所示。

这种“3.0版本”的互联网金融，不只是互联网与金融的深度融合，而将是

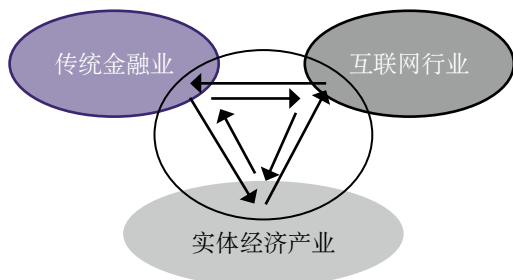


图3

一种大金融、大互联网金融战略。金融版块延伸进入实体经济产业，实现产业和金融结合；互联网链接实体经济各个版块，推动实体经济产业+互联网。这种版本的互联网金融将产业、互联网、金融全部打通，实现业务一体化。“3.0版本”的互联网金融将实现产业金融化，金融网络化，网络生态化，有利于优化配置、提高效率、降低信息的不对称。

金融业态将受到巨大改变

《指导意见》和监管细则先后出台，打消了各金融机构此前存在的种种疑虑，纷纷深度布局互联网金融。传统金融机构与互联网机构在互联网金融领域进一步融合，将对金融业态产生巨大影响，主要表现在如下方面：

首先是金融普惠化。金融普惠化的早期代表为余额宝，之后是网络借贷、理财超市等，无差异地向民众提供平等的金融产品与金融服务。当前，金融的基础设施已经普惠化，如掌上银行、网络支付、社区银行等等，均下沉到平民百姓间。金融普惠化让每个老百姓有参与机会，比如智能手机可以搭载的金融服务越

当前，互联网企业进入互联网金融已获得国家层面的积极支持。大众广泛参与和技术创新不断涌现，金融垄断正被一点点突破，出现了大量的自由空间，金融自主化正在实现中。人人参与金融正成为趋势。

来越多。

其次是金融数字化。金融从产品到服务，正在全面实现数字化。过去金融业采用金银、纸币，今天的价值符号逐渐可以用数字直接表达。目前，支付机构正在实现线下与线上的结合，手机支付、网络支付将大量取代现金支付，在不久的将来，人们吃穿住行的各种费用，将全面实现支付数字化。

再次是金融自主化。过去，金融是垄断的行业。当前，互联网企业进入互联网金融已获得国家层面的积极支持。大众广泛参与和技术创新不断涌现，金融垄断正被一点点突破，出现了大量的自由空间，金融自主化正在实现中。人人参与金融正成为趋势。参与者在其中一些领域可以自己作主，金融消费主权将掌握在每个人手中，推动金融自主化。

最后是金融综合化。过去金融是基于分业经营、分业监管的格局。现在互联网金融各大著名平台推出的金融产品或金融服务正朝着综合化发展，以陆金所、京东金融、蚂蚁金服、海航聚宝汇下属平台为例，基本上都横跨P2P网贷、众筹、基金、股票、债券等多项领域，银行也将向证券行业发展。这种综合化趋势将越来越明显。

从草根创业转向大机构布局

在2013年前，大机构（包括上市公司、央企、民间资本集团等）基本上看不懂、看不起以及看不上互联网金融。自2013年下半年以来，大机构开始介入互联网金融领域，2014年开始布局逐渐深入。

《指导意见》的出台，给多数大机构吃了“定心丸”，彻底免除了国家政策、法规上的疑虑。以我们调研所知，当前更多央企集团公司正计划布局互联网金融战略。因此，不出五年，互联网金融将基本成为大机构的天下。

在数量上而言，当前互联网金融领域草根创业型企业仍占多数，但是布局互联网金融的大机构，其在知名度、获客成本、交易量、信誉、市场份额等方面均占绝对优势。这些大机构布局的互联网金融产业，大有后来者居上的趋势，将很快远超多数草根创业型机构。自2014年下半年以来，草根在互联网金融领域创业的机会基本已经过去。特别是随着中国平安、蚂蚁金服（以及阿里巴巴集团）、京东集团全面布局互联网金融，涉及产品众筹、股权众筹、P2P网贷、票据理财等各领域。另外，2014年以来，一些上市公司（如用友网络、熊猫金控）和集团公司

(如海航集团)亦全面进军互联网金融。这均将进一步挤压草根创业型企业的生存空间。

从普遍亏损走向个别盈利

目前互联网金融从业机构众多,随着监管政策出台,有助于推动市场淘汰大量缺乏竞争力、或者违法违规的机构,部分存活的企业将走向盈利。

在行业发展初期,互联网金融看似无门槛,但事实上企业投入的日常运营成本巨大,这包括高端人才的聘请、IT架构与网络安全维护等等。在大众未理解、认知和接受互联网金融的2014年以前,互联网金融尚属“小众”行业,大部分机构长期处于赔本赚吆喝的状况。特别是当前两千家左右的P2P网贷平台,由于缺乏完善的征信体系和大数据风控基础,大多数处于不盈利状况。至2015年,少数网贷平台开始进入盈亏平衡点或者实现少量盈利,一些理财平台由于有较高知名度,也开始出现盈利的可能。在长期大数据积累下,将来胜出的互联网金融企业有望实现边际成本下降、边际收益上升。与此同时,许多机构由于监管新政出台,将被市场淘汰。

目前互联网金融从业机构众多,随着监管政策出台,有助于推动市场淘汰大量缺乏竞争力、或者违法违规的机构,部分存活的企业将走向盈利。

互联网金融创新推动监管创新

互联网金融领域的各项创新将直接推动监管层在监管技术与监管思维方面的创新。在技术上,今后基于互联网、云计算、大数据的创新监管模式将成为趋势。在思维上,监管层将跟上技术变化和产品变化的脚步,创新各种机制。

在监管分工方面,有一些领域地方政府担负着风险处置的责任,这涉及到中央监管与地方管理的问题。今后中央监管和地方管理协调是后续落地监管工作的重要任务。对此,监管机制或参照类似小额贷款公司管理办法,由央行和银监会联合出台文件,然后由地方政府进行审批和具体监管。

行业自律与行政监管将成为规范互联网金融的常态。《指导意见》、《非银行支付机构网络支付业务管理办法(征求意见稿)》以及《互联网保险的暂行办法》等都讲到行业自律。互联网金融正在高速发展中,行政监管只能涉及其中的重大问题,其他许多细节必须由行业协会通过自律章程及时调控。为防止市场和政府间的冲突,也需要在中间增加协调的力量,即第三方(市场主体、行业协会)介入机制。互联网时代的兴起需要

新规则,在一定程度上,需要内生秩序,即由各个市场主体创设规则、产品流程、服务标准,然后通过行业组织制定行业的

互联网金融的发展走向是从技术创新，实现技术的普惠化，通过技术创新推动社会创新，然后推动产业创新，再到科技和金融相结合，这种新的变化最后将推动监管（制度）创新。

公约、行业的标准、行业的准则，引导行业自律。

当前互联网金融还是纳入式监管，把互联网金融纳入现有的监管体系，而现有的监管体系采取的是机构监管。但诸如域名管理、信息内容管理，涉及到行为监管。已有机构监管采取分业办法进行监管。行为监管往往是跨行业的，互联网上的行为往往是跨界的，这就会产生协同监

管问题。目前中国金融是分业经营、分业监管，所以还是纳入分业监管里面。在互联网的潮流下，混业趋势已经非常明显，所以加强协同监管将成为新趋势。

总之，互联网金融的发展走向是从技术创新，实现技术的普惠化，通过技术创新推动社会创新，然后推动产业创新，再到科技和金融相结合，这种新的变化最后将推动监管（制度）创新。■

浅析第三方支付机构 “一次预付、分期返还” 业务之法律风险

林悟江

【摘要】在当下互联网金融的滚滚浪潮中，第三方支付机构如何确保在现有法律法规及监管政策的框架下突破创新，既能取得差异化的竞争优势，使企业谋得发展，同时又能有效的防范企业法律风险，特别是刑事法律风险，是所有第三方支付机构的从业者，尤其是企业领导者应该深入思考的问题。

问题的提出

近期，南方某第三方支付机构推出的“一次预付、分期返还”这一所谓的创新业务，不仅使该企业遭遇灭顶之灾，更使相关管理人员身陷囹圄。在当下互联网金融的滚滚浪潮中，第三方支付机构如何确保在现有法律法规及监管政策的框架下突破创新，既能取得差异化的竞争优势，使企业谋得发展，同时又能有效的防范企业法律风险，特别是刑事法律风险，是所有第三方支付机构的从业者，尤其是企业领导者应该深入思考的问题。

“一次预付，分期返还”业务模式简介

南方某第三方支付机构创新的“加油金”产品，即“一次预付，分期返还”业务：客户一次性预

存，第三方支付机构每月定期以加油充值卡或代充加油IC卡的方式返还，客户凭加油卡方可到指定商户购买商品，即第三方支付机构定时定量返还，客户限时限量消费。依预付额度不同，客户可享受5%至10%不同程度优惠。比如，一次性支付2 850元预付款，连续三个月每月返还1 000元的加油卡。

“一次预付、分期返还”涉及的是第三方支付机构的预付卡业务，“一次预付”是指客户购买第三方支付机构发行的预付卡，“分期返还”是指以特约商户特定商品充值金的方式分期等额返还给客户，分期返还的总金额大于客户预付金额，客户购买预付卡的面值越大所享受的优惠幅度越大。《支付机构预付卡业务管理办法》第十四条第一款第（四）项规定，预付卡章程或协议中应当包括

作者为北京市诺恒律师事务所创始合伙人，北京市律师协会企业法律风险管理委员会副主任。

“为持卡人提供的消费便利或优惠内容”，那么此种分期等额返还的“特定商品充值金”是否属于法律允许的優惠

方式，以定时定量返还方式限制客户消费的模式是否合规，此种业务到底是业务创新还是涉嫌违规，需要认真分析第三方支付机构预付卡的本质和此种返还行为的法律性质。

预付卡及分期返还的法律分析

第三方支付机构预付卡的性质

《支付机构预付卡业务管理办法》第二条明确规定：“本办法所称预付卡，是指发卡机构以特定载体和形式发行的、可在发卡机构之外购买商品或服务的预付价值”。由此可以看出，预付费卡即“预付价值”，用于支付所购买的商品或服务，本质上属于金融工具，在特定地区特定商业机构范围内承担“支付结算”的功能。在预付价值的确定上，《支付机构预付卡业务管理办法》第十六条明确规定：“发卡机构应当按照实收人民币资金等值发行预付卡，严格按照《中华人民共和国发票管理办法》等有关规定开具发票”。这意味着第三方支付机构应当按照实收人民币资金等值发行预付卡，不可少收多充。

《非金融机构支付服务管理办法》第二条明确了第三方支付机构的“中介性”，其在预付卡业务中所能提供服务被限定为“预付卡的发行与受理”。由此可

“分期返还”的创新模式，实质是第三方支付机构基于客户购买预付卡的行为而直接向客户提供的返利。

见，法律允许“为持卡人提供的消费便利或优惠内容”的提供主体，不应该是“在收付款人之间作为中介机构”的第三方支付机构，而只能是特约商户。“为持卡人提供的消费便利或优惠内容”，实质是特约商户促进销售的一种营销模式，是基于客户使用“预付卡”这种支付形式，针对客户购买商品或服务的行为而给予一定折扣或优惠的返还。

“分期返还”的法律本质

“分期返还”的创新模式，实质是第三方支付机构基于客户购买预付卡的行为而直接向客户提供的返利。此模式严重背离了预付卡的基本属性，已经使预付卡的性质发生了根本性的改变。

“分期返还”背离了预付卡的单一支付结算功能

预付卡是一种预付价值，仅作为支付结算功能使用。但“分期返还”，尤其是定时定量且高额的返还，使得“预付卡”演变成了具有确定收益标准的“理财产品”，这已经直接触碰了国家金融秩序的底线。

“分期返还”背离了客户对“预付价值”使用的自主权

除法律法规有强制性规定外，预付卡客户对其“预付价值”有其完全的自主使

当前，我国互联网金融业务呈现出爆发式的增长，作为我国互联网金融源头的“第三方支付”，更应提高合规意识，把握创新边际，恪守底线思维，以促进整个行业的健康发展。

吸收公众存款或变相吸收公众存款，扰乱金融秩序的行为。最高人民法院于2010年制定《最高人民法院关于审理非法集资

用权，在已有条件下，第三方支付机构不得故意在使用时间、使用额度等方面加以限制，否则会严重妨碍“预付价值”支付结算功能的实现。

虽然此类业务模式下的“分期返还”是以客户自愿为前提，但第三方支付机构却无权作出此种约定，因限制预付卡的使用直接违反有关强制性规定，看似民事领域的你情我愿，实则背离了客户对预付卡使用的自主权。

“分期返还”人为改变了预付卡的账期

从购买预付卡到实际消费完毕，这段时间我们称之为账期。预付卡最大的特点是由客户掌握其自身的账期，第三方支付机构不能为其设定账期，不能由其决定客户什么时候可以消费，消费额度是多少，什么时候不可以消费，这些都背离了预付卡自身的属性。

第三方支付机构必须要了解的罪名——非法吸收公众存款罪

“一次预付、分期返还”的模式实质已经涉嫌非法吸收公众存款罪。我国《刑法》第一百七十六条所规定的非法吸收公众存款罪是指违反国家金融管理法规非法

刑事案件具体应用法律若干问题的解释》对非法吸收公众存款罪进行了细化，明确非法吸收公众存款罪的构成需同时具备四个条件，即一是未经有关部门依法批准或者借用合法经营的形式吸收资金；二是通过媒体、推介会、传单、手机短信等途径向社会公开宣传；三是承诺在一定期限内以货币、实物、股权等方式还本付息或者给付回报；四是向社会公众即社会不特定对象吸收资金。“一次预付，分期返还”的模式下，一、二、四的特点不言而喻，在此着重谈一下第三点。“分期返还”中，第三方支付机构实际上是定时定量向客户的预付卡中返还现金，这与商业银行吸收存款而支付利息的行为在本质上是一致的。所以说，此种业务模式已突破了业务创新的底线，演变成了变相吸收公众存款，已经涉嫌刑事犯罪。

结束语

当前，我国互联网金融业务呈现出爆发式的增长，作为我国互联网金融源头的“第三方支付”，更应提高合规意识，把握创新边际，恪守底线思维，以促进整个行业的健康发展。■

【摘要】支付工具、支付渠道的相互融合是未来趋势，原有的支付机构分类方法已无法完全区分各类支付创新的业务本质和风险特点，给支付体系的监管和相关法规制度的制定造成了困难，可结合支付账户的统一分类监管思路，进一步完善第三方支付机构监管体系。

我国支付体系账户管理研究

郑乔剑 舒冲

账户相关概念

账户基本概念及功能

“账户”最初起源于会计记账的需要，从会计意义上讲，是根据会计科目设置的，具有一定格式和结构，用于反映会计要素的增减变动情况及其结果的载体，是簿记系统的重要组成部分。

随着社会活动的活跃和电子技术的成熟，“账户”的外延和内涵不断延伸，不一定与货币资金转移相关，而是逐渐发展成为各领域服务使用方真实身份的“映射”及享受服务的载体。对于个人消费者而言，比较熟悉的账户有金融领域的银行账户、证券账户、基金账户，互联网领域的电子邮箱账户、微信账户，以及公共领域的社保账户、公积金账户等。

由于账户能够反映服务使用方在信息流、资金流方面的行为积累，其功能主要可分为两大类，一类是特定活动的身份证明、数据信息记录等信息流功能，比如在线论坛账户、电子

邮箱账户、社交网络账户等；另一类是资金存储流动、投资融资等资金流功能，比如银行账户、支付宝账户、证券账户等。

账户之间的层级关系

一方面，产业结构层级化往往导致服务提供方的级别化，低级别的参与主体通常在高级别参与主体的簿记系统中开立相应的账户，比如个人客户或企事业单位在商业银行开立所谓的“银行结算账户”，而商业银行则在中央银行开立所谓的“清算账户”，根据支付体系的结构，可认为清算账户为“一级账户”，银行结算账户为“二级账户”。

另一方面，随着服务提供方的业务多元化，为降低营销成本或进行交叉销售，需要整合旗下各类账户以提供综合服务，由此诞生同时承载各类信息流、资金流功能的综合账户，比如平安集团“一账通”包含集团内部的保险、银行、证券、积分等关联账户，可认为“一账通”是“总账

作者单位：中国银联战略发展部。

商业银行在中央银行开立的“一级账户”称为“清算账户”，而个人客户或企事业单位在商业银行开立所谓的“银行结算账户”。

不同的是，国内传统意义上的清算和结算更多是按照支付体系的层次进行划分，即中央银行

为其他商业银行提供的批发支付服务称为清算，而将商业银行为个人客户或企事业单位提供的零售支付服务称为结算。相应的，商业银行在中央银行开立的“一级账户”称为“清算账户”，而个人客户或企事业单位在商业银行开立所谓的“银行结算账户”。

为其他商业银行提供的批发支付服务称为清算，而将商业银行为个人客户或企事业单位提供的零售支付服务称为结算。相应的，商业银行在中央银行开立的“一级账户”称为“清算账户”，而个人客户或企事业单位在商业银行开立所谓的“银行结算账户”。

我国支付体系涉及的相关账户

支付相关概念

国际上通常将支付²的处理过程划分为交易（Transaction）³、清算（Clearing）⁴、结算（Settlement）⁵三个标准化过程。传统产业分工下，第三方支付机构从事的业务主要涉及支付的交易过程，以银行卡公司、自动清算所ACH为代表的跨行清算组织负责清算过程，而清算产生的待结算余额通过两种方式进行结算：一是通过金融机构相互开立的代理账户进行债权结算；二是在结算银行（通常情况下是在中央银行）开立账户进行债权结算⁶。

支付体系概况

支付体系是各参与主体之间结算媒介或债权债务的交换机制，可实现货币资金的转移和清偿，涉及相关组织、系统、工具、制度等要素的设计和安排，包括支付服务组织、支付工具、支付系统、以及相关制度安排⁷。

支付服务组织

支付服务组织是直接或间接为个人、企业、政府及非营利性机构等提供支付工

与国际上按照支付处理过程进行划分

1. 参考资料：战略发展部专题报告《支付“中间账户”研究》。

2. 国际结算银行BIS旗下支付市场基础设施委员会CPMI（Committee on Payments and Market Infrastructures，原支付结算委员会CPSS）将支付定义为“完成付款人向收款人转移可以接受的货币债权的过程”。

3. 包括支付的产生、确认和发送，特别是对交易有关各方的身份确认、支付工具的确认及支付能力的确认。

4. 包含了收付款人金融机构之间交换支付工具以及计算金融机构之间待结算的债权，其中支付工具的交换包括交易撮合、交易清分、数据收集等。

5. 完成债权债务最终转移的过程，包括收集待结算的债权并进行完整性检验、保证结算资金的可用性、结清金融机构之间的债权债务以及记录和通知各方。

6. 参考资料：《支付结算理论与实务》，曹红辉等著。

7. CPMI将支付体系定义为发起、转移对中央银行或商业银行的货币债权而形成的设施、机构及制度的有机结合；人民银行将支付体系定义为实现资金转移的制度和技术的有机结合。

我国已形成以人民银行大小额支付系统为核心，各商业银行行内系统为基础，同城票据交换系统、银行卡跨行交易清算系统、城市商业银行资金清算中心、农信银资金清算中心等并存的支付系统架构。

具和结算服务的组织和机构。

我国支付体系的支付服务组织包括中国人民银行、机构间支付清算机构（中国银联、城市商业银行资金清算中心、农信银资金清算中心）、银行业金融机构（2家政策性银行及国家开发银行、5家大型商业银行、1家邮政储蓄银行、12家股份制银行、144家城市商业银行、1 927家农村信用社等）、支付机构（269家非金融支付机构）以及金融交易后续服务主体（如中国证券登记结算有限责任公司等）¹。

支付工具

支付工具是交易各方支付指令的载体，包括现金、票据（支票、商业汇票、银行汇票、银行本票）、银行卡（借记卡、信用卡）、商业预付卡、银行账户借贷记、银行电汇以及第三方虚拟账户等。

我国已形成以银行卡为基础，银行电汇、票据、现金等多种支付工具并存的多元化、多层次的支付工具体系。

支付系统

支付系统是具备支付指令处理、资金清算结算等功能的技术平台或通讯网络，

配合系统的业务规则对会员准入、交易处理、风险控制等进行管理，比如银行间资金转账系统、银行卡清算系统和第三方支付系统等，一般由中央银行或其他支付清算服务组织负责运营。

我国已形成以人民银行大小额支付系统为核心，各商业银行行内系统为基础，同城票据交换系统、银行卡跨行交易清算系统、城市商业银行资金清算中心、农信银资金清算中心等并存的支付系统架构。

相关制度安排

支付体系的相关制度安排包括业务规则、技术标准、定价机制、信息披露准则、市场准入制度等。

我国支付体系的相关制度包括《中国现代化支付系统运行管理办法（试行）》、《大额支付系统业务处理办法（试行）》、《小额支付系统业务处理办法（试行）》、《非金融机构支付服务管理办法》、《支付机构客户备付金存管办法》等。

支付体系的分层结构

支付类服务分为批发支付和零售支付服务：

1. 数据来源：人民银行《中国支付体系发展报告2013》。

● **批发支付服务**：包括中央银行通过机构间支付清算机构为商业银行等提供中央银行货币¹的结算服务，以及商业银行为证券公司、基金公司、非金融支付机构等提供商业银行货币²的结算服务。批发支付市场既是一个国家支付基础设施的主要组成部分，又是国家货币政策实施和传导、金融稳定的有机组成部分。批发支付市场的安全运行是中央银行首要考虑问题，通常纳入国家支付体系规划和审慎宏观监管之下。

非现金支付需要客户通过支付工具发起支付指令，银行需要根据客户的支付指令完成机构间的信息交换、支付工具的传递、资金清算和结算过程等。

● **零售支付服务**：商业银行、支付机构为个人客户、企事业单位等提供零售支付服务。其中，商业银行提供商业银行货币的结算服务，支付机构根据业务模式提供商业银行货币或第三方货币³的结算服务。

支付体系的多层次结构导致服务使用方与服务提供方的角色可能重合，比如商业银行、支付机构在零售支付市场的角色为服务提供方，而在批发支付市场，其角

色转换为服务使用方。

支付体系的账户范围

从支付工具来看，基于现金的支付被称为现金支付，通过支票、银行卡、第三方虚拟账户、银行电汇等非现金支付工具发起的被称为非现金支付。非现金支付需要客户通过支付工具发起支付指令，银行需要根据客户的支付指令完成机构间的信息交换、支付工具的传递、资金清算和结算过程等。

由于需要银行等中间机构的介入，

可认为非现金支付均是基于账户的支付，所有服务使用方需在服务提供方的簿记系统中开立

相应的账户。比如，个人客户在商业银行开立的银行结算账户、在互联网公司开立支付虚拟账户，支付机构在商业银行开立的单位银行结算账户、客户备付金账户，商业银行在中央银行开立的央行清算账户等。我国支付体系组成部分及相关账户情况具体可见图1。

支付体系的账户分类

支付体系中涉及的支付账户可按不同维度进行分类，比如：

1. 即中央银行存款，是金融机构对中央银行的货币债权。由于中央银行拥有货币发行权，中央银行货币理论上不存在风险，具有最高的安全性和流动性。

2. 即商业银行等金融机构的存款，是存款人对金融机构的货币债权。由于金融机构存在破产可能性，商业银行货币安全性和流动性不如中央银行货币，主要针对无法开立中央银行结算账户的机构和个人。

3. 即非金融机构通过提供支付服务或发行虚拟货币等途径吸收的存款，是用户对非金融机构的货币债权，一般应用于零售支付领域，如商业预付卡。

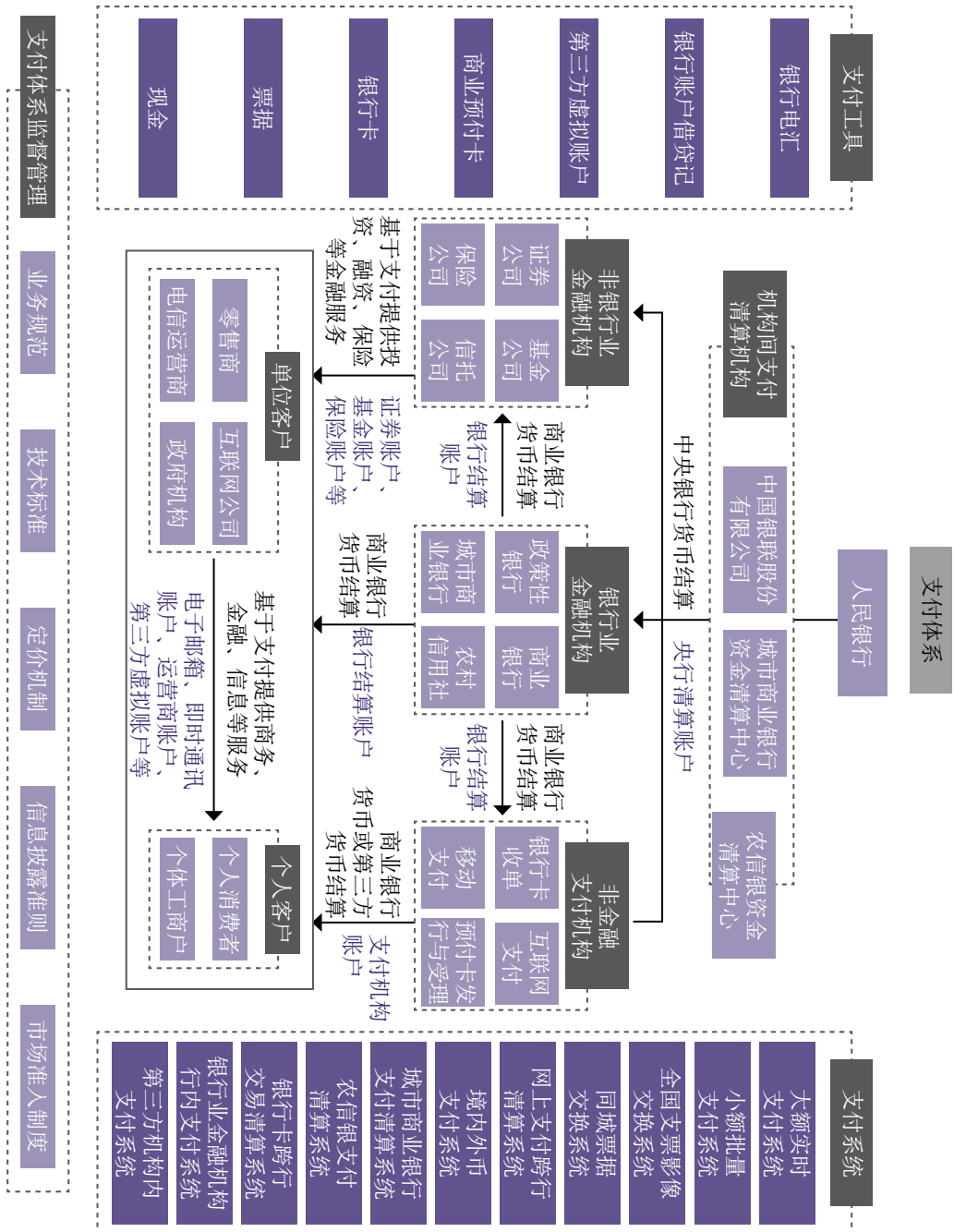


图1 我国支付体系组成部分及相关账户情况

资料说明：该图未包括中国证券登记结算有限责任公司、中央国债登记结算有限责任公司、银行间市场清算所股份有限公司等提供证券登记、托管和结算服务的金融交易后续服务主体。

● 根据服务主体，支付账户可分为央行清算账户、银行结算账户、券商账户、运营商账户、社保账户、第三方虚拟账户等；

● 根据服务对象，支付账户可分为对公账户（单位银行结算账户）¹、对私账户（个人银行结算账户）²、商户收单账户等；

● 根据支付工具，支付账户可分为银行卡账户、支票账户、商业预付卡账户、第三方虚拟账户等；

● 从支付行为的本质来看，支付账户可分为借记账户、贷记账户、预付账户。其中，借记账户和与预付账户均沉淀资金，前者为账户所有方提供利息，可用以机构吸储和用户投资，后者虽沉淀资金但不计息，功能仅限于支付结算；贷记账户通常不沉淀资金，可为账户所有方提供信贷等融资服务。

与此同时，支付体系还涉及一些非支付账户，包括互联网公司、电信运营商等个人客户开立的各类不涉及资金转移的专用账户（如电子邮箱、社交网络账户、即时通讯账户等）。在支付创新和互联网金融蓬勃发展大背景下，传统金融机构、互联网公司通过与相关机构跨界合作，积极谋求业务创新和整合，为消费者和商

家提供支付、金融、信息等综合服务解决方案，其结果是越来越多的非支付账户开始支持开展支付业务，并逐渐演化为综合账户。此类综合账户背后同时对不同服务提供方，从而为前端客户提供统一的产品形态和品牌认知。传统支付账户与非支付账户的边界逐渐模糊，将给支付体系，特别是零售支付体系的监管带来一定挑战。

传统支付账户与非支付账户的边界逐渐模糊，将给支付体系，特别是零售支付体系的监管带来一定挑战。

我国支付体系账户管理现状及存在的问题

我国支付体系账户发展情况

截至2014年年底，全国共开立人民币结算账户65.12亿户，其中单位银行结算账户3 976.91万户，个人银行结算账户64.73亿户；全国累计发行银行卡49.36亿张，其中借记卡44.81亿张、信用卡4.55亿张，联网商户1 203.40万户³。

除账户数量保持快速增长外，我国零售支付市场的账户发展还呈现参与主体多元化、应用场景多样化、账户功能综合化等特点：参与主体方面，互联网公司、航旅公司、商贸零售公司、垂直行业企业

1. 按用途分为基本存款账户、一般存款账户、专用存款账户和临时存款账户。

2. 分为个人借记卡、信用卡及在银行和邮储机构开立的银行结算账户。

3. 数据来源：人民银行《2014年支付体系运行总体情况》。

表1 2014年我国零售支付市场相关支付账户发展现状

账户类型	账户规模	同比增速
单位银行结算账户	3 976.91万户	11.77%
个人银行结算账户	64.73亿户	15.44%
借记卡累计发卡量	44.81亿张	17.20%
信用卡累计发卡量	4.55亿张	16.45%
银行卡联网商户	1 203.40万户	57.62%
支付宝账户	实名认证用户4亿	33.33%
移动运营商账户	中国移动用户数8.07亿户 中国联通用户数2.99亿户 中国电信用户数1.86亿户	4.70%
证券账户	A股证券账户1.81亿户	4.62%
基金账户	基金账户5 186万户	16.67%

资料来源：人民银行、Wind资讯。

等各方均申请或已获得支付牌照，同时银行账户以外的其他金融账户也在积极拓展支付功能，比如国泰君安推出“君弘一户通”，海通证券获得消费支付试点等；应用场景方面，移动互联网时代下支付账户已成为打通线上线下的关键闭环，通过构建大量的应用支付场景，促进商业模式的创新和变革，包括支付宝钱包的扫码支付、微信与滴滴打车的O2O合作等；账户功能方面，以第三方支付为代表的新兴支付账户正以支付为切入点，将账户功能从支付逐步拓展至投资、融资功能，从而实现金融创新。相应的，支付账户不断从预付账户向借记账户、贷记账户的业务范畴渗透，功能边界逐渐模糊。

与国外不同的是，我国银行卡与个人银行结算账户的绑定关系较强¹，因此银行卡及背后的银行账户体系是机构开展各类金融创新业务的基础。无卡支付普及趋势下，个人客户出于账户使用便利性的考虑，将更倾向于使用新兴支付账户。类似运营商遭受微信OTT业务的冲击，银行卡及背后的银行账户体系在“账户为王”的时代竞争中也面临“管道化”危险。

我国支付体系账户管理现状

我国支付体系账户管理以分类管理原则为基础，以服务提供机构为分类标准，可将我国支付体系相关账户划分为银行结算账户、支付机构账户（包括预付卡账户）及其他账户。

1. 国外银行账户与银行卡的绑定关系较弱，Capital One甚至在2007年针对没有银行账户的消费者推出万事达品牌Decoupled Debit Card，Capital One同时承担借记卡发卡行和ACH交易发起方ODFI角色，分别通过卡组织网络和ACH网络完成商户端和消费者端的资金转账支付。

银行结算账户

按照现行银行账户管理制度，银行账户按照账户性质分为结算账户和储蓄账户。其中，人民币银行结算账户是指银行为存款人开立的办理资金收付结算的人民币活期存款账户，按存款人分为单位银行结算账户¹和个人银行结算账户。个人因投资、消费使用各种支付工具，包括借记卡、信用卡在银行开立的银行结算账户，纳入个人银行结算账户管理²。

银行结算账户的监管主体包括人民银行和银行业监督管理部门，我国现行的银行结算账户管理体系主要由人民银行制定专门的管理制度并组织实施，以《人民币银行结算账户管理办法》为核心，《人民币银行结算账户管理办法实施细则》、《金融机构客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》等规范性文件为补充共同构成。

个人因投资、消费使用各种支付工具，包括借记卡、信用卡在银行开立的银行结算账户，纳入个人银行结算账户管理。

支付机构账户

支付机构账户的监管主体包括人民银行和商务部门³，我国现行支付账户管理体制主要采用“政府监管+行业自律”的模式，从政府监管层面上看，支付机构以人民银行出台的《非金融机构支付服务管理办法》为核心，以《支付机构预付卡业务管理办法》、《支付机构客户备付金存管办法》和《银行卡收单业务管理办法》为重要内容，以《非金融机构支付服务管理办法实施细则》等多个规范性文件共同构成，并辅以《网络支付行业自律公约》、《支付机构互联网支付业务风险防范指引》等行业自律规范。

其他账户（非支付账户）

通过后台对接第三方支付机构，互联网公司、电子商务网站、社交网络等纷纷开展在线支付业务，用户的电子邮箱地址、微博账户等第三方虚拟账户均可发起交易。在这种情况下，该虚拟账户作为“总账户”，支付机构账户作为“子账户”内嵌其中。

1. 单位银行结算账户按用途分为基本存款账户、一般存款账户、专用存款账户、临时存款账户，并对不同性质账户的开立条件、使用和审批制度等进行了差别规定。

2. 外币存款账户、个人储蓄账户和单位定期存款账户不纳入人民币银行结算账户范畴。由于我国实行外汇管制，外币存款账户从开户资格、使用范围、使用期限等方面都要受到严格限制，外币存款账户的开立和使用应遵守国家外汇管理局的有关规定。个人储蓄账户和单位定期存款账户是存款人以获得利息为目的的投资性账户，不具有结算功能，其开立和使用应分别遵守《储蓄管理条例》、《人民币单位存款管理办法》等管理制度的规定。

3. 国务院办公厅《关于规范商业预付卡管理的意见》规定，由中国人民银行监管多用途商业预付卡，由商务部监管单用途商业预付卡。

各家机构的用户注册指南或用户服务协议对账户开立条件、交易规则、信息披露等均有所规定，用户在开通支付功能（开立“子账户”）时通常需要绑定手机号进行身份验证，由于是采取远程开户方

式，在用户实名制、交易风险控制等方面不及银行结算账户的监管要求。

随着网络实名制的全面普及¹，人民银行也正在探索远程开立银行账户模式，支付账户监管有望覆盖社交网络账号等整合

表2 我国支付体系账户管理办法相关内容

相关办法	颁布时间	颁布机构	账户类型	账户管理相关内容
《人民币银行结算账户管理办法》	2003年4月	人民银行	银行结算账户	通过账户分类管理、强化对存款人真实性审核、对现金存取加以限制等措施，规范人民币银行结算账户的开立和使用，加强银行结算账户管理。
《电子支付指引（第一号）》	2005年10月	人民银行	银行结算账户	客户办理电子支付业务应在银行开立银行结算账户（以下简称账户），账户的开立和使用应符合《人民币银行结算账户管理办法》、《境内外汇账户管理规定》等规定。
《金融机构客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》	2007年6月	人民银行、银监会、证监会、保监会	银行结算账户、其他金融账户	规范银行、证券、基金、期货、信托、保险公司等金融机构的客户身份识别、客户身份资料 and 交易记录保存行为。
《关于加强银行卡安全管理预防和打击银行卡犯罪的通知》	2009年	人民银行、银监会、公安部、国家工商总局	银行结算账户	认真落实银行卡账户实名制。发卡机构应严格遵守《中华人民共和国反洗钱法》、《个人存款账户实名制规定》（国务院令第285号发布）、《人民币银行结算账户管理办法》（中国人民银行令〔2003〕第5号发布）、《金融机构客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》（中国人民银行令〔2007〕第2号发布）、《中国人民银行关于进一步落实个人人民币银行存款账户实名制的通知》（银发〔2008〕191号）等法规制度要求，切实履行客户身份识别义务，确保申请人开户资料真实、完整、合规。

1. 国家互联网信息办公室2015年2月4日发布《互联网用户账号名称管理规定》，就账号的名称、头像和简介等，对互联网企业、用户的服务和使用行为进行了规范，涉及在博客、微博客、即时通信工具、论坛、贴吧、跟帖评论等互联网信息服务中注册使用的所有账号。“账号管理按照‘后台实名、前台自愿’的原则，充分尊重用户选择个性化名称的权利，重点解决前台名称乱象问题”。

相关办法	颁布时间	颁布机构	账户类型	账户管理相关内容
《非金融机构支付服务管理办法》	2010年6月	人民银行	支付机构账户	明确中国人民银行对非金融机构支付服务的监管职责，明确支付机构的市场准入资质要求，规定支付机构应按核准范围从事业务、报备与披露业务收费情况、制定并披露服务协议、核对客户身份信息、执行实名制规定、保守客户商业秘密、保管业务及会计档案等资料、规范开具发票、履行反洗钱义务等。
《商业银行信用卡业务监督管理办法》	2011年2月	银监会	银行结算账户	发卡银行受理的信用卡附属卡申请材料必须由主卡持卡人以亲自签名、客户服务电话录音、电子签名或持卡人和发卡银行双方均认可的方式确认。
《中国人民银行关于进一步加强人民币银行结算账户开立、转账、现金支取业务管理的通知》	2011年8月	人民银行	银行结算账户	要求银行严格按照法规制度办理人民币银行结算账户开立业务，遵循“了解你的客户”的原则，履行客户身份识别义务，切实落实个人银行账户实名制，加强单位银行结算账户开立管理。
《支付机构预付卡业务管理办法》	2012年9月	人民银行	支付机构账户	按照审慎监管原则，从严规范和管理预付卡业务。一是区分记名预付卡和不记名预付卡。二是购卡实名制规定。三是充值实名制规定。四是银行转账方式购卡和充值。通过以上规定，在发行、购买、充值等环节落实实名要求，有利于防止预付卡被用于洗钱、套现等活动。
《支付机构客户备付金存管办法》	2013年6月	人民银行	支付机构账户	界定客户备付金的范围和性质，涉及备付金银行和账户体系，明确备付金银行分类和账户分层管理、资金封闭运行和使用。
《银行卡收单业务管理办法》	2013年7月	人民银行	商户账户（收单银行结算账户）	界定了银行卡收单业务的内涵，对收单机构的特约商户资质审核、业务检查、交易监测、信息安全及资金结算等环节的风险管理进行全面规范。
《关于加强商业银行与第三方支付机构合作业务管理的通知》	2014年4月	人民银行、银监会	银行结算账户支付机构账户	再次重申了客户身份认证的重要性，要求首次建立业务关联时，必须通过第三方支付机构和银行的双重身份鉴别；要求商业银行在与第三方支付机构签订合作协议时，要求对客户通过大额资金划转强化身份认证，确保由客户本人发出资金划转要求。对大额支付、可疑支付要及时通知客户。从银行账户划出的支付交易资金，遇到交易终止、失败应划回原银行账户。

支付功能的非传统支付账户。

我国支付体系账户管理存在的问题

总的来看，我国现有支付账户管理体系主要针对传统金融机构，银行结算账户、证券账户、基金账户等金融账户的开立到使用都有严格的规范，特别是银行结算账户，已建立涵盖账户开立、变更、撤销、信息申报、使用规范等在内一整套管理规则，并接受极其严格的监管；而支付机构账户（包括预付卡账户）以及其他类型的（非支付）账户尚缺少细化到可以“指导操作”的规则，很多方面还处于摸索阶段。

支付机构面临的监管环境较为宽松，缺乏完整有效的风险控制规范。一方面，在互联网金融的带动下，支付机构以及与其合作的互联网公司希望其提供给前端客户的账户同时具备支付、投资、融资等功能，业务跨界形成灰色地带并带来监管套利；另一方面，部分支付机构在后端不满足于仅开展支付的交易流程，同时还涉及支付的清算和结算，可能给支付体系的账户管理及风险防范带来挑战。

在支付账户体系发生快速变革的同时，我国的支付账户监管制度却没有进行及时地调整，难以适应支付体系发展变化的需要。特别是，支付机构账户无论从账户开立还是账户资金方面均存在安全隐患，尤其是其账户资金的转移支付过程不清晰，导致无法明晰资金的来源和去向，存在洗钱等一系列的风险，具体包括：

支付机构账户的开立存在安全隐患

目前，支付机构账户开户的实名认证往往是不全面或滞后的，同时还存在开户信息的真实性和完整性的审核把关尺度不严等问题，导致支付机构账户存在信息质量参差不齐，形成极大的业务安全隐患，也不利于进行统一有效的安全监管。

支付机构账户的资金安全性存在风险

银行的结算账户使用已经形成较为具体严格的规定，明确了各环节的操作规范细节。目前，支付机构账户操作规范和制度尚未形成，沉淀资金具体规模的变动难以有效跟踪，难以保证支付机构的注册资本和风险准备金满足相应的资本充足率要求，从而导致客户沉淀资金的安全存在隐患。

支付机构账户存在洗钱的风险

支付机构账户因其资金明细及流转都在其自有体系内完成，尚未纳入人行管理系统，也不利于对套现、洗钱等违法犯罪活动的防范和追查。同时，由于传统账户体系中对于资金流动的监管严格，这种监管不平衡将导致逆向选择，使传统账户体系的反洗钱监管失去意义。

支付机构账户的支付结算过程存在风险

一方面，存管银行往往不能直接获取客户的支付指令，只能依据支付机构传递的支付指令进行结算操作，备付金的安全可能出现问题；持有大量敏感信息的第三方支付机构账户在信息的存储规范上存在缺陷，容易造成客户信息泄

露事件。

另一方面，部分支付机构实际上已同时承担支付的交易、清算、结算三大过程，信息流和资金流出现闭环，且资金结算环节难以被银行所监督。若未来支付机构账户脱离小额支付逐渐向多功能超级虚拟账户发展，可能带来支付体系透明度下降、风险控制弱化等问题。

影响货币政策的有效性

第三方支付虚拟账户的电子货币的出现会对基础货币、基础货币划分、货币乘数等货币政策中介指标产生影响，导致货币层次划分有失严谨，货币计量遇到困难，中央银行对货币供应量的可控性降低，进而影响货币政策效果。

我国支付体系账户管理体系完善建议

从人民银行2015年支付结算工作要求中可看出，出台《人民币银行账户管理条例》等支付账户管理相关工作已受到相当的重视，相关工作具体包括¹：

一是完善支付结算的政策框架，扎实推进支付清算制度建设和银行账户制度改革。整顿规范支付服务市场运行秩序，保

障支付机构客户备付金安全。

二是继续做好《人民币银行账户管理条例》出台的准备工作，探索远程开立银行账户模式。适时发布支付创新业务管理制度。

三是组织开展全国存量个人人民币银行存款账户相关身份信息真实性核实工作验收。

四是开展对银行结算账户行政许可审批的监督检查，纠正银行结算账户行政许可实施工作中的违规行为。

五是严格支付机构市场准入，鼓励现有机构兼并重组、持续发展，健全市场退出机制。研究支付机构分类、分级监管，强化激励约束机制。加强与相关部门的协调沟通，协同配合做好支付机构跨界、跨境业务的监管。

六是加强非现金支付业务风险管理，规范银行与支付机构业务的合作，监督商业银行、支付机构落实银行卡快捷支付业务的客户身份识别与交易验证等管理要求。

传统金融体系内的账户管理受到严格监管，而以第三方支付机构为代表的非金融体系账户管理尚未被传统监管体系完全覆盖，加上信息技术对零售支付的巨大

冲击，结果是国内线上、线下市场的零售支付模式存在差异。监管机构在完善支付账户管理体系时，需

研究支付机构分类、分级监管，强化激励约束机制。加强与相关部门的协调沟通，协同配合做好支付机构跨界、跨境业务的监管。

1. 资料来源：《中国人民银行办公厅关于2015年支付结算工作要求的通知》。

要明确搭建监管基本框架，并从业务实质出发对各类支付账户合理分类，通过统一分类监管实现纵向和横向公平，同时需强调消费者保护等监管目标的重要性。

以支付体系高效安全、消费者保护、反洗钱等为监管目标，构建跨监管部门协作的支付账户监管体系

支付账户管理的最终目的是保证我国支付体系，特别是零售支付体系的高效和安全运作，而第三方支付机构、新兴支付工具和综合账户的出现，需要监管更加重视对消费者权益的保护，减少第三方支付机构与消费者之间的信息不对称，同时防范洗钱等方面的风险。消费者保护和反洗钱已成为各国监管部门支付创新监管的重要目标。

考虑到支付账户不仅包括银行账户，还涉及证券账户、基金账户、运营商账户、社保账户，以及互联网金融创新下具有综合功能的第三方虚拟账户，人民银行需联合银监会、证监会、保监会构建横向合作监管体系，并与商务、工信、公安等部委进行跨监管部门协作，建立以“一行三会”监管主体为主，相关金融、信息、商务等部门为辅的监管体系，明确监管分工及合作机制。

以提供服务的机构为一级标准，以预付、借记、贷记的业务实质为二级标准对支付账户进行分类

我国现行的支付账户管理体系以账户所属机构的性质为依据，对银行账户、证券账户、基金账户、运营商账户和第三方

支付机构账户设立不同的监管标准，在这种分类标准下，商业银行支付账户等传统账户受到严格的监管，但是与商业银行支付账户具有同等功能的第三方支付机构账户受到的监管约束却很小。

美国联邦立法层面和州立法层面首先针对银行账户和非银行类支付机构账户设置了不同的监管标准。更进一步，联邦立法层面和州立法层面分别结合其对非银行类支付机构功能的理解，对支付账户进行差异化的监管。与此同时，欧盟也采取类似的监管方式。

综合考虑中国当前支付账户监管存在的问题以及成熟市场的监管经验，有必要在现有支付账户监管框架下，进一步从账户功能和业务实质的视角细化支付账户的分类标准，提升支付账户监管的灵活性，建立完善的、动态的新型支付账户监管体系。可借鉴欧美以提供服务的机构为一级分类标准（商业银行、第三方支付机构），以账户业务实质（预付账户、借记账户、贷记账户，分别对应于“支付”、“支付+投资”、“支付+融资”三类前端账户功能）为二级分类标准的支付账户分类方式，明确实名制、合法有效、公平公正、宏观审慎、鼓励创新等管理原则，制定统一的分级监管规则。

实现所有支付账户的统一分类监管

在支付账户分类的基础上，参照目前已较为成熟的银行结算账户、证券账户等类型账户的管理规定，结合各类业务创新的需求，制定各类支付账户的监管办法，

并规定各类账户的业务范围。

比如，第三方支付机构若希望在原有支付账户基础上叠加投资功能，应与商业银行、证券公司、基金公司等展开合作，并在账户实名制、消费者保护、资金安全、信息披露、反洗钱等方面满足与传统金融体系相当的监管要求。

进一步完善第三方支付机构监管体系

支付机构的监管体系不健全是套利环境存在的重要原因。2010年《非金融机构支付服务管理办法》的出台及支付牌照的发放，使得第三方支付机构从以前的灰色地带正式纳入中国人民银行的监管体系中。随着市场环境的不成熟，人民银行对第三方支付的监管将从以市场准入为主逐步过渡到以对第三方支付企业日常经营的动态监管为主，建立起符合第三方支付业务实

际的动态监管体系。

支付工具、支付渠道的相互融合是未来趋势，原有的支付机构分类方法已无法完全区分各类支付创新的业务本质和风险特点¹，给支付体系的监管和相关法规制度的制定造成了困难，可结合支付账户的统一分类监管思路，进一步完善第三方支付机构监管体系。

对于介入清算、结算环节的第三方支付机构应适当加强监管，促使第三方支付机构的交易与清算、结算环节分离，打破第三方支付虚拟账户的信息流和资金流闭环，加强资金安全、从而有效防范虚拟账户被利用从事洗钱、套现、资金非法跨境转移等非法活动。条件成熟后可考虑向部分第三方支付机构颁发相应的行政许可（银行卡清算牌照、银行牌照等）。■

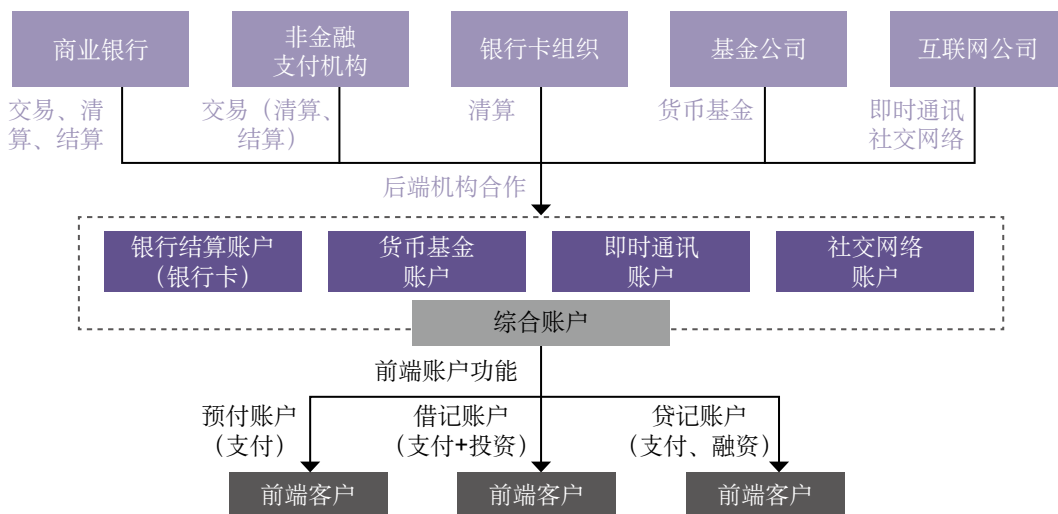


图2 我国支付体系账户统一分类监管

1. 《非金融机构支付服务管理办法》将非金融机构支付服务按照支付工具或者支付通道的角度进行分类，并发放相应的《支付业务许可证》（银行卡收单、互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、预付卡发行与受理）。

【摘要】习总书记提出的“一带一路”战略，人民银行的人民币跨境支付系统建设，以及农信银资金清算中心的跨境支付平台建设，给农村中小金融机构国际业务，尤其是跨境支付业务的发展带来了新的机遇。

农村中小金融机构 跨境支付业务发展探析

吴睿

随着我国经济步入“新常态”，利率市场化和金融脱媒的加快，国内业务利润增长趋缓，为保持持续盈利能力，走国际化发展道路已成为国内银行机构、银行卡清算机构和支付机构的重要战略选择。从目前情况看，农村中小金融机构国际业务发展处于相对落后的状态。习总书记提出的“一带一路”战略，人民银行的人民币跨境支付系统建设，以及农信银资金清算中心的跨境支付平台建设，给农村中小金融机构国际业务，尤其是跨境支付业务的发展带来了新的机遇。

我国跨境支付业务发展概况

近年来，随着我国综合国力的逐步提高和跨境贸易、跨境投资的快速发展，大型商业银行、股份制商业银行、银行卡清算机构和支付机构纷纷走出国门，促进了跨境支付业务的快速发展。

银行机构跨境支付业务

随着中资企业海外业务的蓬勃发展，以及公民出境旅游、留学、务工的持续增多，中资银行机构纷纷到海外设立分支机构，并建设全球支付系统，为企业和个人提供更加方便、安全、及时的跨境支付服务。

截至2014年年末，境内银行机构共在境外超过50个国家和地区设立分支机构。其中，中国银行最早开始国际化经营，也是中资银行国际化程度最高的银行，较早完成了在全球范围的布局。近年来，先后在俄罗斯、巴西设立子公司，在阿曼、加纳、阿联酋、土耳其、埃及、蒙古、芬兰等国开设中国业务柜台，不断扩大和填补全球服务网络。截至2014年年末，中国银行网点覆盖国家和地区增至41个，海外资产占比超过27%，利润总额贡献度近23%。

工商银行先后收购了印尼哈利姆银行、澳门诚兴银行、加拿大东亚

作者单位：农信银资金清算中心。

加强与“海上丝绸之路”国家和地区在收单、发卡等领域的合作。中国银联陆续在台湾推出商户刷卡、ATM取款、互联网支付以及紧急现金支援服务等业务，为赴台游客提供了安全、便捷和经济的支付工具。

银行、美国东亚银行、泰国ACL银行、阿根廷标准银行等金融机构，进入印尼、澳门、加拿大、香港、泰国、阿根廷等国家和地区市场。截至2014年年末，工商银行网点覆盖全球41个国家和地区，海外机构数超过300家。建设银行先后收购了美国银行（亚洲）、美国国际信贷（香港）、巴西工商银行。截至2014年年末，建设银行网点已覆盖17个国家及地区，海外机构数超过80家。

股份制商业银行也纷纷拓展国际业务，中信银行、招商银行、浦发银行、光大银行、平安银行、兴业银行、民生银行等都已设立海外分支机构。

银行卡清算机构跨境清算业务

近年来，境内银行卡清算机构积极在境外，尤其是“一带一路”国家和地区开展跨境清算业务，有效满足了境内外持卡人的跨境支付需求。

一是加强与“海上丝绸之路”国家和地区在收单、发卡等领域的合作。中国银联陆续在台湾推出商户刷卡、ATM取款、互联网支付以及紧急现金支援服务等业务，为赴台游客提供了安全、便捷和经济的支付工具。东盟10国均开通银联卡业务，新加坡几乎所有ATM和超7成商户都

受理银联卡，马来西亚、泰国、菲律宾、越南的ATM覆盖率也达到九成，缅甸近七成以上商户都受理银联卡。

二是积极拓展“丝绸之路经济带”跨境清算业务。目前，巴基斯坦已累计发行银联卡近100万张，七成ATM和近九成POS可受理银联卡。蒙古几乎所有的POS和ATM都受理银联卡。哈萨克斯坦近七成ATM和逾五成商户受理银联卡，覆盖哈萨克斯坦阿拉木图、阿斯塔纳等主要城市。俄罗斯超过10万台POS和3万多台ATM可用银联卡，受理网络覆盖莫斯科、圣彼得堡等主要城市的大型商场、超市、餐饮及免税店。阿塞拜疆、土耳其等国家的银联卡使用范围也在不断扩大。土耳其三成商户可以受理银联卡，主要分布在伊斯坦布尔、安卡拉、科尼亚等旅游城市。

截至目前，中国银联通过与全球300多家机构合作，其受理网络已延伸到150个国家和地区，在40个国家和地区发行了银联卡，有力推动了跨境支付业务的发展。

支付机构跨境支付业务

现有政策鼓励符合条件的支付机构开展跨境支付业务。一是《关于实施支持跨境电子商务零售出口有关政策的意见》

(国办发[2013]89号)鼓励支付机构按照相关要求为跨境电子商务提供支付服务。二是《支付机构跨境电子商务外汇支付业务试点指导意见》(汇综发[2013]5号)以试点审批方式支持支付机构开展跨境外币支付业务。三是有关试验区也出台了相关政策,如《关于上海市支付机构开展跨境人民币支付业务的实施意见》(银总部发[2014]20号)允许符合条件的支付机构申请开展跨境人民币支付业务。

在政策的鼓励下,国内部分支付机构开始尝试与部分国家及地区的银行机构和非银行机构开展合作,为我国游客在境外旅游消费支付以及境外消费者在境内电商平台购物等提供跨境电子支付服务。目前,我国支付机构为跨境电子商务交易提供的跨境支付还处于起步阶段。据统计,80%以上的境外消费者通过境外支付机构在线跨境购物,而我国90%跨境在线贸易的商户也使用境外支付机构提供的服务。

在政策的鼓励下,国内部分支付机构开始尝试与部分国家及地区的银行机构和非银行机构开展合作,为我国游客在境外旅游消费支付以及境外消费者在境内电商平台购物等提供跨境电子支付服务。

现有人民币跨境清算和结算模式

目前,现有人民币跨境清算、结算主要有三种模式:代理行模式、清算行模式和非居民人民币账户模式。

一是代理行模式。代理行模式是大多

数国家跨境支付业务的重要模式。在此模式下,境外银行在境内银行开立人民币清算账户,通过SWIFT传递跨境支付信息,完成跨境人民币资金清算、结算。

二是清算行模式。即通过境外人民币清算行完成跨境人民币资金的清算、结算,主要包括港澳模式和非港澳模式。在港澳模式下,境外银行在港澳人民币业务清算行开立人民币清算账户,人民币业务清算行作为直接参与者接入境内大额支付系统完成跨境人民币资金清算、结算。在非港澳模式下,人民银行先后在新加坡、伦敦、法兰克福、首尔、巴黎、卢森堡、多哈、多伦多、悉尼、吉隆坡、曼谷等地授权一家中资银行作为境外人民币业务清算行,在当地建立人民币银行间清算安排。境外人民币清算行由其总行建设的全球支付系统接入CNAPS办理资金清算、结算业务。人民币清算安排的建立,将有利于各方企业和金融机构使用人民币进行跨境交易,进一步促进跨境贸易、投资自由化和便利化。

三是非居民人民币账户模式。在此模式下,境外个人和机构在境内银行开立人民币账户,办理跨境

人民币资金结算业务。

随着跨境人民币业务各项政策的推出,跨境人民币业务范围不断扩大,业务规模快速增长,对支付与市场基础设施的要求日益提高。但是,在现有人民币跨境

清算、结算模式下，资金在途时间长，清算效率较低，一定程度上制约了跨境支付业务的发展。

根据目前农村中小金融机构客户需求，结合农信银资金清算中心在改善农村支付服务环境方面的优势和特点，建议农村中小金融机构在发展跨境支付业务时采取“两步走”的策略。

农村中小金融机构跨境支付业务发展建议

相对于大型商业银行、股份制商业银行、银行卡清算机构和支付机构，城市商业银行和农村中小金融机构国际业务发展较为缓慢。在城市商业银行中，仅有云南富滇银行、北京银行分别在老挝和荷兰开设了代表处。而农村中小金融机构则还没有在境外设立分支机构。

与此同时，农村中小金融机构，尤其是“一带一路”沿线农村中小金融机构的企业、个人客户有大量的跨境支付需求。而农村中小金融机构则没有适合自身特点的跨境支付渠道，原有跨境支付渠道资金在途时间长，效率较低，费用也较高，限制了农村中小金融机构跨境支付业务的发展，造成了客户的流失。

根据目前农村中小金融机构客户需求，结合农信银资金清算中心在改善农村支付服务环境方面的优势和特点，建议农村中小金融机构在发展跨境支付业务时采取“两步走”的策略。

第一步：接入农信银资金清算中心建设的跨境支付平台

前期，全国30家省级农村合作金融机构，以及深圳农村商业银行、天津滨海农村商业银行的核心业务系统，全部联通农信银支付清算系统，形成覆盖全国农村合作金融机构近8

万家机构网点，跨省实时支付清算网络。目前，第二代农信银支付清算系统已上线运行。该系统支持处理的支付结算交易，除原有的个人通存通兑、电子汇兑、银行汇票交易，增加了对公账户通存、第三方转账、协议付款、消费、预授权、IC卡电子现金等多种交易类型。同时，第二代农信银支付清算系统扩大了接入渠道的覆盖范围，支持处理自动柜员机及自动存款机（ATM、CDM）、销售点终端（POS）、自助终端、网上银行、手机银行、电话银行等各电子渠道发起的业务。

农信银支付清算系统累计成功办理各类支付结算业务由2006年的近100万笔、100多亿元，快速增长到2014年的2亿多笔、3万多亿元，年均复合增长率分别超过了98%和101%。通过电子银行渠道办理的业务比重逐步提高。2015年3月，农信银支付清算系统共处理成员单位通过电子银行渠道办理的业务800多万笔，清算资金1 100多亿元，分别占农信

银支付清算系统业务笔数的27%，清算资金的40%。

为适应农村中小金融机构跨境支付业务发展的迫切需要，

农信银资金清算中心正在组织建设跨境支付平台。跨境支付平台通过与农信银支付清算系统对接，可以处理多渠道、多种类型的跨境支付业务。农村中小金融机构网点可以应用跨境支付平台，为企业、个人客户办理跨境支付业务。

第二步：通过代理接入中国人民银行的人民币跨境支付系统和商业银行的全球支付系统

人民币跨境支付系统（以下简称“CIPS”）是人民银行正在组织开发的，为境内外机构之间人民币跨境支付业务，提供资金结算服务的系统，是人民币跨境

清算、结算的重要支付与市场基础设施。

清算、结算的重要支付与市场基础设施。CIPS的建设，有利于进一步整合现有人民币跨境清结算渠道和资源，提高跨境清结算效率。CIPS建成后，农信银资金清算中心可以申请成为CIPS的直接参与者，代理农村中小金融机构接入CIPS，完成跨境人民币资金清算和结算，将极大地便利农村中小金融机构办理跨境支付业务。

农信银资金清算中心也可以申请成为大型商业银行全球支付系统的直接参与者，代理农村中小金融机构接入全球支付系统，办理境外企业、个人向农村中小金融机构境内客户汇款等跨境支付业务。■

信息安全技术培训班 在大连举办

2015年7月23-24日，中国支付清算协会在大连举办了信息安全技术培训班，来自59家会员单位的信息安全骨干共计110余人参加了培训。

协会副秘书长马国光在培训班开班仪式上表示，在我国经济结构加快调整、移动互联网等现代信息技术快速发展的背景下，创新已成为支付行业发展的常态，并成为支付行业加快转型升级和调整的主要推动力。随着新技术、新手段的发展应用，各种新的风险也随之出现，支付领域信息安全面临诸多挑战。从宏观层面来看，支付行业作为金融体系运转的基础，其信息与网络安全风险已成为金融风险的重要组成部分，事关我国金融安全和社会稳定；从机构个体层面来看，信息安全工作是银行和支付机构风险管理工作的重中之重，尤其是作为高度依赖信息技术的服务行业，信息系统安全运维事关企业成败。协会举办此次培训的目的在于，一方面帮助会员单位信息安全人员增强对相关政策的理解和把握，另一方面通过介绍信息安全最新趋势和技术的发展，分析支付信息安全工作中存在的问题。

培训期间，来自国家信息技术安全研究中心、中国科学院、中国金融认证中心以及财付通的专家分别就金融信息安全监控手段与大数据挖掘、国产密码技术的发展与应用、信息安全等级保护、网络攻防与信息对抗及信息安全管理体系操作（ISO 27001标准）等主题分享了相关研究成果和宝贵经验。

内部资料 免费交流
京内资准字1215-10015号



中国支付清算协会
Payment & Clearing Association of China

印刷册数：1200
发送范围：主管单位及会员单位等