

主管：中国人民银行 主办：中国支付清算协会

中国支付清算

Payment & Clearing of China

- 顺应新形势，共同开创协会工作新局面
- 共同成长，推动支付清算行业良性可持续发展
- 顺应行业发展形势，探索未来可持续发展之路

支付专栏 P31

互联网征信

网络支付新规开启规范竞争时代

寻找价值爆发的“奇点”



第二届会员代表大会专刊

2016.05 总第 **18** 期

中国支付清算协会召开 第二届会员代表大会

2016年4月1日，中国支付清算协会第二届会员代表大会暨第二届理事会、监事会第一次会议在京召开。中国人民银行党委委员、副行长范一飞出席会议并发表重要讲话。民政部党组成员、民间组织管理局局长詹成付出席会议并讲话。

会议选举产生了中国支付清算协会第二届理事会、监事会和新一届协会领导层，中国农业银行行长赵欢当选协会会长。会议审议并通过了《中国支付清算协会2011—2015年工作报告》、《中国支付清算协会2011—2015年财务报告》、《关于修改〈中国支付清算协会章程〉的议案》等议案。

范一飞指出，人民银行高度重视行业自律在支付产业发展中的作用，将协会发展纳入支付产业整体发展规划，充分肯定协会的工作和地位。面对新形势、新挑战和新机遇，协会要不断开拓创新，更好发挥行业自律的独特作用，在思路、举措、方法以及成效方面寻求新的高度，更具创造性地开展工作。范一飞对协会会员单位也提出了要求。他说，人民银行发布了《关于改进个人银行账户服务 加强账户管理的通知》（以下简称《通知》）以及《非银行支付机构网络支付业务管理办法》

（以下简称《办法》），在账户业务管理、网络支付制度建设上取得重大进展，各会员单位要认真贯彻落实。各商业银行要认真贯彻落实《通知》各项要求，充分利用政策规定，创新和改进账户服务，并以此为基础为广大金融消费者提供更好的支付和金融服务，提升自身竞争力。各非银行支付机构要尽快按照《办法》要求，完善内部制度，调整业务系统，做好账户分类和实名制落实，确保《办法》顺利实施。希望各支付从业机构秉持开放、共享、合作、共赢的理念，共同创新产品，切实防范风险，为公众提供更安全便捷、更低成本的支付服务。

协会原会长、中国工商银行行长易会满，新任会长、中国农业银行行长赵欢分别讲话。据悉，目前中国支付清算协会共有会员单位**332**家，包括主要商业银行、非银行支付机构、财务公司、特许清算组织以及产业链上下游企业等各类机构，构成了支付清算产业发展的主体力量。

C ONTENTS

目录

领导讲话 \ Leader Speaking

- 2 顺应新形势，共同开创协会工作新局面 范一飞
- 5 社会组织要切实履行社会责任，加强完善内部自律机制 詹成付
- 7 共同成长，推动支付清算行业良性可持续发展 易会满
- 9 顺应行业发展形势，探索未来可持续发展之路 赵欢

协会建设 \ Association Building

- 12 中国支付清算协会2011—2015年工作报告 蔡洪波

协会章程 \ Articles of Association

- 22 中国支付清算协会章程

支付专栏 \ Payment Column

- 31 互联网征信 唐彬
- 35 网络支付新规开启规范竞争时代 杨涛
- 39 寻找价值爆发的“奇点”
——生态系统新时代的银行战略地图 赵志宏

实务探讨 \ Practice Discussion

- 50 发挥金融基础设施作用，满足中小银行支付清算新需求 袁伯平
- 57 关于mPOS市场发展情况以及监管建议的分析 马燕

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。



顺应新形势， 共同开创协会工作新局面

文 \ 范一飞

中国人民银行党委委员、副行长

各位代表，同志们：

大家上午好。今天的中国支付清算协会第二届会员代表大会开得非常成功。我谨代表人民银行向新当选的赵欢会长表示祝贺，向新一届理事、监事单位表示祝贺！同时，也借此机会向易会满会长及第一届理事会、监事会为支付清算协会发展做出的贡献表示感谢，向协会秘书处全体员工的辛勤努力表示感谢，向一直以来支持支付事业发展的广大支付从业人员以及社会各界人士表示感谢！

过去五年来，支付产业在经济社会发展中的基础性地位和影响力不断提升，在普惠金融发展中的作用日益突出。中国支付清算协会作为支付产业的全国性自律组织，是会员单位和政府、市场和消费者之间的桥梁和纽带，为支付产业发展做出了积极贡献。

一是持续推进和完善行业自律机制建设，多层次、全领域的支付清算行业自律制度体系基本形成。把政策贯彻与行业自律服务有机结合，通过政策解读宣导、风险提示、自律检查、提升信息透明度和共享力度、自律评价等方式，督促会员单位诚信经营、规范发展。组织制定和签署自律公约、专项规范、风险管理指引、技术

标准等20多项，为会员单位经营发展提供一致的规则。

二是着力做好政策沟通与行业协调工作，致力解决行业发展的重点难点问题，切实维护行业发展及消费者合法权益。配合人民银行制定相关制度办法，参与银行卡刷卡手续费定价改革、预付卡机构发展转型等课题论证，代表行业发声、谏言。与相关政府部门、行业自律组织建立日常联系机制，为行业发展“想点子、找路子”。协调有关各方妥善处理会员单位所涉纠纷，维护会员单位正当权益，同时督促会员单位不断改进服务，做好消费者权益维护工作，营造良好和谐的市场环境。

三是建立健全会员基础性服务体系，不断推进行业特色服务和创新性服务发展。秉承服务行业发展的宗旨，推动“十个一”服务建设，为会员单位提供共同而有差异化的服务。举办行业论坛、研讨会和座谈会，开展调查研究和信息统计，发布行业运行报告和社会责任报告，上线行业风险信息共享系统，为会员单位经营决策和监管部门政策拟定提供支持。分层级、分主题组织行业培训，提升从业人员综合素质。

2016年是实施“十三五”规划的开局

之年，支付行业作为现代金融服务的重要组成部分，面对广阔天地，事业大有可为。人民银行高度重视行业自律在支付产业发展中的作用，将协会发展纳入支付产业整体发展规划，充分肯定协会的工作和地位。面对新形势、新挑战和新机遇，协会必须不断开拓创新，更好地发挥行业自律的独特作用，在思路、举措、方法以及成效方面寻求新的高度，更具创造性地开展工作。

一是找准定位，推动支付产业健康发展。人民银行重视协会反映市场需求和行业呼声的主渠道作用，加强协会在政策制定、执行过程中的参与度，提高监管决策的科学性、针对性、有效性。尊重协会的独立性，支持协会依法合规运营，支持协会遵循会员单位和市场规律的意志，与各会员单位共建共享、共管共治、多方共赢。协会要切实维护行业发展的基本规则和共同利益，从完善行业治理结构的层面，处理好政府监管、行业自律以及公司内控的关系，明确边界，做好衔接，形成合力；要按照市场经济规律办好协会，加快网络清算平台建设进度，尽快在监管与服务方面取得实效。

二是强化自律，有效把控支付风险市场关口。协会既要与监管部门保持紧密联系，准确、全面地进行监管政策宣贯；也要密切跟踪市场动态，客观、主动地反馈行业正当诉求和合理建议，形成政府、自律和市场的良性互动。要根据监管政策新进展及市场发展新动向，建立健全统一的行业规则和服务标准，为科学监管提供服务。对于那些正处于快速发展变化阶段、

市场有关各方争议较大但风险诱因不容忽视的市场新问题，尤其要做好监管政策与自律规范的有机衔接，引导机构树立规范经营、持续经营的理念，支持各类新业务“有度”发展。要加快行业诚信建设，加速举报奖励制度建设、行业自律评价工作，加大对违规行为的自律惩戒力度。

三是改进服务，增强会员对协会的归属感。协会要适应形势发展和会员单位要求，提高服务的针对性和覆盖面，加强组织协调和维权，理顺关系，化解矛盾，解决行业发展、会员经营面临的重点和难点，切实维护行业权益。要充分发挥贴近市场和联系会员的地位、资源优势，从惠及行业发展的角度，深入推进政策协调、信息提供、风险共享、业务合作、市场开拓等工作，引导会员更有效地参与实体经济发展，顺应公众支付需求，合力促进金融普惠。要支持有条件的机构做大做强，形成一批服务水平高、风险管控好、社会评价优的标杆企业。

四是加强自身建设，进一步提升协会履职能力。要进一步提升协会治理水平，发挥好会员代表大会的决策职能。会长单位要切实履行好牵头职责，各理事、常务理事单位要在协会工作中倾注更多精力，监事单位要将监督职责落到实处。要进一步加强秘书处队伍建设，发挥员工年纪轻、学历高等优势，培养一支有全面专业知识储备、较强创新意识、较高职业素养的工作团队，为协会高效履职提供人才保障。

今天我很高兴看到支付清算协会的



会员代表们济济一堂，共商协会发展大计。大厦之成，非一木之材。可以说做好协会各项工作离不开你们的支持，我国支付产业的持续健康发展更需要包括在座诸位在内的众多市场主体共同努力。近年来，协会各会员机构作为我国支付产业的主力军，积极适应经济社会发展需要，不断创新产品、加强管理、改进服务，为有效满足社会公众日益增长的支付需求做出了突出贡献。人民银行一直致力于营造公平竞争的市场环境，寓监管于服务，密切关注业态变化，及时出台各项措施，促进支付产业健康发展。去年年底，人民银行发布了《关于改进个人银行账户服务 加强账户管理的通知》以及《非银行支付机构网络支付业务管理办法》，在账户业务管理、网络支付制度建设上取得重大进展。《通知》和《办法》在坚持账户实名制底线的基础上，结合商业银行和非银行支付机构在市场定位、发展历程及业务模式上的内在差异，创新性地确立了账户分类管理体系。一方面，为业务创新预留空间，有效提升监管措施的弹性和灵活性，以促进行业健康发展；另一方面，旨在切实落实账户实名制规定，防范支付风险，保护消费者合法权益。当然，正如习近平总书记指出的“关键在于落实”，政策千万条，重在能落地。在座各单位都是落实《通知》和《办法》的主体，借此机会我也代表人民银行向大家提几点希望和要求。

一是《关于改进个人银行账户服务 加强账户管理的通知》于今天正式实施，各商

业银行要认真贯彻落实《通知》各项要求，充分利用政策规定，创新和改进账户服务，并以此为基础为广大金融消费者提供更好的支付和金融服务，提升自身竞争力。

二是《非银行支付机构网络支付业务管理办法》将于7月1日正式实施，各非银行支付机构要充分利用剩余的3个月过渡期，尽快按照《办法》要求完善内部制度、调整业务系统、做好账户分类和实名制落实，确保《办法》顺利实施。

三是新的账户分类管理体系为银行间合作以及银行与支付机构间的合作奠定了基础，为支付场景拓展深化和各种支付服务创新打开了广阔空间。希望大家秉持开放、共享、合作、共赢的理念，共同创新产品，切实防范风险，为公众提供更安全便捷、更低成本的支付服务。

四是协会要密切跟踪会员机构对《通知》和《办法》的落实情况，发挥好行业自律作用，建立和完善相关自律规则，引导、督促会员机构合规经营、科学创新，共同维护支付服务市场健康发展。

同志们，支付清算是现代金融服务的根基，支付产业的规范健康发展关系金融普惠和国计民生，需要我们广大支付从业者群策群力，尽职尽责，真抓实干。支付清算协会工作是支付行业治理结构中的重要组成部分，希望大家在新一届理事会的领导下，在赵欢会长的带领下，树立信心，团结一致，开拓创新，扎实工作，共同开创协会工作新局面，为我国支付产业健康发展做出更大贡献！

谢谢大家！

社会组织要切实履行社会责任， 加强完善内部自律机制

文 \ 詹成付

民政部党组成员、民间组织管理局局长

首先，我代表民政部、代表国家民间组织管理局对中国支付清算协会第二届会员代表大会的胜利召开，并选举出以赵欢同志为会长的新一届理事会表示祝贺！

我也完全赞同范一飞副行长作的重要讲话和对中国支付清算协会过去五年工作的评价，以及对新一届理事会工作的期待和要求。

社会组织，尤其是像中国支付清算协会这种协会类的社会组织，根据章程具有多种不同功能，但是概括起来最基本的功能有五个：**一是内部博弈的功能**，通过一系列的机制协调会员的意志，达成共识，这就是协会存在的价值所在。**二是制订行业内标准的功能**，整个行业来遵守，划定一个游戏规则，什么能办，什么不能办，哪些允许，哪些不允许，犯了规怎么处罚等，这是行业自律，是组织的价值所在。**三是培训功能**，行业标准出来以后，需要让会员、企业熟悉、遵守，要反反复复地进行灌输，培育习惯养成。**四是信息沟通的功能**，包括服务功能。**五是对外谈判的**

功能，作为协会，把会员团结起来，凝聚行业力量，维护本行业会员的合法权益，与政府和其他兄弟部门、行业之间进行沟通、谈判。

按照这五个功能，以易会满同志为会长的第一届理事会，取得了非常好的成绩！协会刚刚成立五年，就在去年民政部的社会组织评选中拿到**4A级**，我们最高是**5A级**，所以刚才赵行长说易行长把门槛抬得很高，我们也期待以赵欢同志为会长的第二届理事会，在第一届理事会工作的基础上乘胜前进，取得更大的成效。特别是按照中国支付清算协会的章程，扎扎实实地加强和完善协会内部自律机制，尤其是要加强党的建设，确保协会沿着正确的方向发展。

这里顺便跟同志们说一下，应该说我们国家的社会组织发展的环境会越来越好。我粗略地算了一下，以2015年为例，中央政治局常委会专门讨论与社会组织有关的议题就不下十余次，出台与社会组织有关的文件就有七八个，都是以中共



中央还将就社会组织管理登记改革出台另一个重要文件，包含一系列的政策措施。简单地说，对社会组织要放管并重，要求社会组织切实发挥作用，这就要求我们各个社会组织切实履行社会责任。随着社会组织发展环境越来越好，在这种情况下，我们也衷心希望中国支付清算协会能够取得更大的成绩。

中央办公厅的名义发的。今年更是继续走高，刚刚闭幕的十二届人大四次会议通过了《慈善法》。慈善组织有了一个最基本的法律，这也是这几年来我们国家在全国人大这个层级上，制定的社会领域的为数不多的法律之一。据我所知，本月（4月份）全国人大常委会将就《境外非政府组织境内活动管理法》，在去年二审的基础上可能要有一个结论。

前几天，媒体公布了中国科协系统学会改革的中央办公厅文件，对学会的内部治理机制有了新的要求，这也是社会组织改革发展中的一个重要文件。中央还将就社会组织管理登记改革出台另一个重要文件，包含一系列的政策措施。简单地说，对社会组织要放管并重，要求社会组织切实发挥作用，

这就要求我们各个社会组织切实履行社会责任。随着社会组织发展环境越来越好，在这种情况下，我们也衷心希望中国支付清算协会能够取得更大的成绩。

中央还批准我们有一个社会组织执法监察局，我们执法的手段将会进一步地体现出来。对那些做得好的社会组织我们给予表扬和表彰，公开奖励，对那些做得差的打入黑名单，然后进行约谈，后续有一系列的处罚，包括吊销登记证书，触犯刑法的还要依法进行惩处。民政部民间组织管理局也将秉承服务的理念，为包括中国支付清算协会在内的社会组织服好务，希望同志们有什么好的意见和建议随时给我们提出来。

谢谢！

共同成长，推动支付清算行业 良性可持续发展

文 \ 易会满

中国支付清算协会第二任会长、中国工商银行行长

尊敬的范一飞副行长、詹成付局长，各位会议代表：

今天我们在这里召开中国支付清算协会第二届会员代表大会。人民银行范副行长、民政部的詹局长对协会工作高度重视，刚才讲话中充分肯定了协会这几年的工作，也对协会下一步的工作给予了亲切的指导和殷切的期待。借此机会，我谨代表协会对一直以来关心、支持协会发展的中国人民银行、民政部等部委领导表示衷心的感谢！同时，协会的发展也与广大会员单位的积极参与和良好自律密不可分，离不开在座大家的共同努力，在此，我向支持协会发展、与协会共同成长的广大会员单位表示最诚挚的感谢！

在过去的两年中，我国支付清算行业快速发展，创新活跃，服务范围不断扩大，构成推动我国经济社会发展的积极力量。中国支付清算协会在构建支付清算行业和谐发展环境、维护行业发展的基本规则和共同利益、推动支付清算行业良性可持续发展等方面开展了一系列工作，得到了业界及社会的认同和肯定。

两年来，协会积极拓展自律领域，创新自律方式，着力推进重点领域的自律管理，促进行业创新、规范与科学发展。依

托工作委员会，以支付风险防范为重点，发布了商业汇票、银行卡业务、移动支付业务等风险防控指引，完成行业从业人员职业道德、银行卡收单外包业务、条码支付业务等专项规范。行业自律规范体系更加系统、全面。通过自律检查，帮助会员单位排查经营中存在的安全隐患和不规范行为。落实监管要求，组织建立违规举报奖励机制；推动落实银行卡收单外包配套的自律措施；组织开展支付机构自律管理评价工作，不断提高市场规范化发展水平。大力开展非银行支付机构技术标准化工作，组织制定了《非银行支付机构标准体系》、《非银行支付机构信息科技风险管理指引》和《用户个人信息保护技术指引》，为非银行支付机构的技术运营和安全提供统一标准。协会坚持以自律促规范，在会员单位合规建设、市场秩序维护等方面开展工作，促进行业服务质量和风控水平不断提高。

两年来，协会坚持会员为本、服务至上的理念，为会员单位提供多层次的行业公共服务，助力行业发展。推动一个网站、一个微信公众号、一个论坛、一份行业运行报告、一份社会责任报告、一本会刊、一批研讨会、一系列培训班、一组业务丛书、一套信息共享系统的“十个一”



服务工程，在业务培训、会员交流、风险提示、行业研究、国际交往等方面积极开展工作。根据市场形势发展和会员单位支付服务创新的需求，在人民银行和会员单位的支持下，推动建设运营非银行支付机构网络支付清算平台，满足会员单位创新业务的清算需求，完善行业基础设施建设，进一步提高行业资源配置效率。协会坚持以服务为根本，引导会员单位不断加强和创新服务，提高服务效率，树立优质服务、创新服务和安全服务的行业形象。

两年来，作为支付清算市场共同利益的代表，协会加强组织协调，着力营造良好市场秩序与合作氛围。近期，我国支付清算行业政策也将出台。协会通过政策解读、贯彻和反馈机制，做好监管与市场的对接与沟通工作，最大程度反映行业诉求。就业务风险、定价改革、客户信息安全、税收优惠等议题与国家发改委、公安部、税务总局、商联会、银行业协会等相关机构建立了日常性的联系沟通机制，深入讨论，研提建议，做好行业层面的协调工作，为行业发展营造良好氛围。刚才范副行长也提到，今天开始执行的银行账户新的管理条例，也是在行业倡导下，抱着“开放、共享、合作”的理念，第一批工、农、中、建、交五家银行账户的互相开放，今天正式实施，前期协会也做了大量工作。

两年来，协会重视对会员单位与消费者权益的维护，加强行业正面宣传，树立良好的行业形象。围绕银行卡刷卡手续费改革、网络支付安全、二维码支付等市场热点问题，多方沟通，发挥合力，切实维护行业

发展权益。发布行业社会责任报告，广泛宣传安全支付知识，加强金融消费者的安全教育，协调消费者与会员单位的纠纷，努力理顺成员之间发展关系，引导会员单位积极承担社会责任，营造和谐的行业氛围。

随着互联网金融的发展，支付清算行业与信息技术、互联网思维的融合不断深化，协会依托互联网金融专委会，稳步推进互联网金融的自律与服务水平。开展互联网金融企业信息的备案登记工作，丰富行业信息与数据储备。互联网金融信息共享系统投产上线，降低了平台与借款人的信息不对称，有效提高了接入机构的风控能力，取得了积极反响。

过去两年，支付清算协会的工作取得了积极进展。自律规范工作稳步推进，各项服务逐步展开，协会的影响力不断扩展。这些工作的开展与成绩的取得，离不开广大会员单位的参与和支持；离不开理事会和监事会的领导和监督；也离不开协会秘书处以及工作委员会的努力。展望未来，支付清算行业处于未来新经济发展的重要风口。协会工作前景广阔，大有作为。

最后，作为离任的协会会长，我要向过去两年里大家给予的支持与信任表示衷心的感谢，向秘书处同志的辛勤付出和努力表示衷心的感谢，向蔡洪波执行副会长表示衷心的感谢！我坚信，在新一任会长和新一届理事会的领导下，协会将更加紧密团结和依靠广大会员单位，加强自律，加强创新，加强服务，在新的形势下一定能够获得更大的发展，取得更优异的成绩！

谢谢大家！

顺应行业发展形势， 探索未来可持续发展之路

文 \ 赵欢

中国支付清算协会会长、中国农业银行行长

尊敬的范一飞副行长，各位领导、各位代表：

大家上午好！

首先，衷心感谢大家的信任和支持，推选本人担任中国支付清算协会的新任会长，我既感到十分荣幸，更深感责任重大。刚才我们一起聆听了范副行长对协会工作的指导要求和期待，深切地感受到人民银行对于协会工作的重视，内心深感振奋。作为新的会长单位，农业银行愿意与业界同仁一道，在人民银行、民政部等部门的指导下，团结一心，开拓进取，共同做好协会的各项工 作，推动我国支付清算事业取得更好的发展。

自2011年成立以来，在人民银行、民政部的指导下，在会长单位的带领下，协会秉承宗旨，明确定位，着力完善治理结构，认真履行“自律、维权、协调、服务”职能，加强政策解读和宣传，全面推进自律机制建设，引导行业主体规范经营，维护公平公正的市场秩序；创新服务理念，不断完善充实行业服务体系，着力

提升行业交流与服务水平，协调行业发展中的重点难点问题，切实维护行业权益，推动行业创新发展。

2011年，在建行工作时，我担任过协会的副会长，见证了协会成长和发展。过去五年的工作，为今后的发展积累了经验，奠定了基础，这个基础还是一个很高的台阶。刚才詹局长讲，易会长把协会带到了4A级，最高是5A级，我们争取在第二届理事会期间，能再进一步。在此，我代表新一任会长单位，向人民银行和民政部的领导、向易会满行长，向广大会员单位，表示衷心的感谢！

2016年，我国进入“十三五”规划发展时期，在“创新、协调、绿色、开放、共享”的发展理念引领之下，在“互联网+”推动传统行业转型，新经济发展形态蓬勃兴起的形势下，我国支付清算产业立足金融，融于互联网，机遇和挑战并存，应该说机遇要大于挑战，又或者在互联网和金融改革发展的浪潮中汲取力量，实现创新中规范，在规范中发展，始终保持



行业的生机活力是这个行业发展的重大课题。需要引起全体从业机构的重视，要在创新和规范中做好平衡，既要坚持创新发展，通过创新激发活力，同时也要常怀“敬畏之心”，恪守风险底线，加强自律规范，共同营造有利的内外部发展环境。

在这样一个创新不断、生机勃勃，同时也需要不断引导规范的行业中，协会的发展空间广阔，但同时担负起重大的职责。下一阶段，协会要认清形势，创新工作思路和方法，更好地发挥行业自律和桥梁纽带作用，凝聚会员单位力量，推动我国支付清算市场建设。

一是引领支付清算行业自觉服务国家战略，始终坚持服务于实体经济的价值导向，积极承担社会责任。支付行业要始终坚持服务实体经济、服务社会民生、服务经济发展的导向，围绕市场的实际需求和消费者的行为习惯，提供更加便利安全的支付服务。推动和引领支付清算行业履行社会责任，积极支持“三农”、小微商户、弱势群体、偏远地区支付环境建设等领域，推动金融普惠和金融扶贫。协会要做好引导、推动和支持，从理念交流、自律评价、树立典型、舆论监督等方面入手，在行业中树立正确的发展理念和氛围。

二是进一步加强自律规范建设，推动形成公平竞争、互利共赢的行业秩序。针对业务创新中存在的问题和风险，密切配

合监管部门法律法规的出台进程，持续研究市场发展态势和政策导向，适时制定配套的、适应市场需求、反映行业意志的自律规范。今年要在网络支付管理、银行卡清算市场开放以及行业自律评价等重点领域出台一系列自律制度。推动非银行支付机构标准化工作，研究和制定相关技术标准并推动各项标准落地实施。今年要推进非银行支付机构网络支付清算平台建设；落实支付违法违规举报奖励政策，制定和实施相关细则，着力打击支付市场违规行为；按照人民银行开展支付机构分类评级工作的统一安排，组织开展对支付机构的自律管理评价工作；配合监管部门对银行卡收单市场的整治，进一步完善银行卡收单外包自律管理机制。

三是做好行业服务，为会员经营排忧解难，为行业发展保驾护航。服务是协会生存之本，是协会行业价值和社会效益的体现。做好服务工作没有止境，要不断适应会员单位的需求变化，做好基础服务，推动专项服务，开展服务创新，不断提升服务的针对性和有效性。加强政策的沟通协调，及时解读和宣传，使会员单位能够了解、掌握最新的政策信息，为经营决策提供支持。加强行业风险信息系统的推广应用，丰富功能，加强数据分析，为会员单位风险联防联控提供支持。丰富会员单位培训的内容和形式，组织开展跨界业务交流及研讨活动，加强对重点前沿问题的研



服务是协会生存之本，是协会行业价值和社会效益的体现。做好服务工作没有止境，要不断适应会员单位的需求变化，做好基础服务，推动专项服务，开展服务创新，不断提升服务的针对性和有效性。加强政策的沟通协调，及时解读和宣传，使会员单位能够了解、掌握最新的政策信息，为经营决策提供支持。

究，积极促进同业交流，提高协会服务监管、服务会员单位的质量和水平。

四是进一步完善协会自身治理，加强秘书处员工队伍建设。进一步完善治理结构，协会要为常务理事、理事、监事单位以及会员单位领导、参与、监督协会工作提供便利通道和机制化安排，发挥会员单位的积极性。强化工作委员会发展，健全工作机制，不断提高工作的专业性和权威性。完善秘书处内部管理，强化作风和执行力建设，推动员工

队伍的专业化建设，进一步提高秘书处运行和管理水平。

各位代表，顺应行业发展形势，探索未来可持续发展之路，是行业主体共同面临的重大课题。农业银行作为会长单位，将积极发挥组织协调作用，尽职尽责做好各项工作。也希望会员单位依托协会这个平台，积极建言献策，发挥优势，贡献力量，为促进支付清算行业健康平稳持续发展作出新的贡献。

谢谢大家！



中国支付清算协会 2011-2015 年工作报告

文 \ 蔡洪波

中国支付清算协会执行副会长、秘书长

各位代表：

在中国人民银行、民政部的关心和指导下，在会长单位和第一届理事会的领导下，在广大会员单位积极参与和支持下，五年来，中国支付清算协会认真贯彻国家各项政策，秉承协会宗旨，对内着力完善协会治理和内部建设，对外全面构建工作机制和职能体系，切实履行“自律、维权、协调、服务”职责，扎实开展工作，维护行业发展的基本规则和共同利益，营造良好的行业发展环境。下面，受会长委托，我做协会五年工作报告，请大会审议。

积极履行四项核心职能，促进支付清算行业的创新、规范和科学发展

推动行业政策落实，加强行业自律建设，营造公平公正、规范有序的市场环境

作为行业的代表，协会积极配合监

管部门，参与银行卡收单、客户备付金存管、网络支付业务管理、分类评级等10余项重要监管制度的研究和起草，组织会员单位征求意见，积极反馈诉求，对一些核心条款研提建议，为会员单位争取有利和良性的政策环境。组织会员单位制定和签署银行卡、网络支付、预付卡及移动支付等业务的自律公约和风险防范指引20余项，针对信用卡逾期计息、个人新型支付终端安全、条码支付、收单外包等热点问题制定了专项规范，发布了《支付机构客户备付金存管/合作协议范本》和《银行卡收单外包服务协议范本》，形成了全方位、多层次的自律制度体系。受监管部门委托，在深入研究与讨论ISO组织BIN号管理机制的基础上，起草了《银行卡清算机构BIN号管理规则》，为银行卡清算市场开放做好准备。依托技术标准工作委员会，制定二维码支付技术标准与业务处理规则。组织起草了《非银行支付机构标准体

五年来，中国支付清算协会认真贯彻国家各项政策，秉承协会宗旨，对内着力完善协会治理和内部建设，对外全面构建工作机制和职能体系，切实履行“自律、维权、协调、服务”职责，扎实开展工作，维护行业发展的基本规则和共同利益，营造良好的行业发展环境。

系》、《非银行支付机构信息科技风险管理指引》和《用户个人信息保护指引》等行业技术规范，推动协会的标准化工作迈出实质一步。行业自律制度为会员单位经营提供了指引和依据，形成了行业自律规范的制度红利和秩序红利。

协会推动完善自律执行机制，将政策的贯彻与行业自律和服务有机结合，通过政策解读宣导、风险提示、自律检查、信息共享及自律评价等方式推动会员加强合规建设。密切关注信用卡预授权、客户备付金、个人信息泄露等风险事件，及时向会员单位发布风险提示。协会对支付机构开展了5次自律检查，组织121家支付机构自查，并对57家支付机构进行现场检查，帮助会员单位排查经营中存在的安全隐患和不规范行为，提高诚信合规经营的水平。在总结协会自律检查工作经验和前期研究的基础上，构建“支付机构风险评价体系”，起草

《非银行支付机构自律管理评价实施办法》及《自律管理评价指标体系》，并着手开展对支付机构的自律管理评价工作，为监管部门分类评级管理提供实践参考。配合《非银行支付机构行业备偿基金管理办法》的制定，广泛征求会员单位意见，报送支付机构风险备偿基金方案，探索构建支付机构备付金安全的互助救济机制。五年来，我国支付清算行业主体的自律意识不断提升，行业自律作用趋于增强，为自律工作的下一步深入开展奠定了基础。

积极维护行业与消费者合法权益，切实履行支付清算行业代言人和维权者职责

积极参与银行卡刷卡定价机制改革工作，代表行业与国家发改委、商联会等相关部门多次进行会谈讨论，坚持定价改革不是单纯降价，以及改革要综合考虑行业投入成本和可承受能力的原则，组织会员单位反馈意见，研提方



案，并做好定价测算，加强舆论引导，为行业争取权益。就会员单位与国外公司的专利纠纷、支付机构重复征税等问题，及时了解相关情况，并向人民银行、国家知识产权局、北京市国税局等部门反映行业情况和诉求。召开支付机构财税政策研讨会，发布相关调研报告，积极争取行业税收减免优惠政策。加大研究协调力度，积极应对清算市场开放、非获牌支付企业市场退出等问题。承办预付卡业务座谈会，组织会员单位向中纪委、工商总局等七部委现场汇报预付卡行业落实七部委通知的情况；多次召开预付卡专项座谈会，商讨行业发展困局，推动预付卡机构积极创新，向小额便民服务转型发展。

对预付卡、条码支付、清算模式、主体竞争以及移动支付等行业热点问题加强正面宣传，主动化解负面舆情，维护行业整体形象。配合人民银行开展打击银行卡非法网上买卖专项行动，协调相关平台屏蔽非法信息，整理汇编非法买卖银行卡典型案例和常用手法，印送会员单位。连续三年组织相关会员单位在全国范围内开展支付安全宣传周活动，组织会员单位发放宣传册100余万份，100余家银行、支付机构积极参与，宣传普及支付安全知识。

上线多用途预付卡信息公示系统，

现已基本覆盖市场主要预付卡机构，提高信息透明度，努力保障和维护消费者知情权。配合监管部门建立支付结算违法违规行为举报奖励机制，研究制定相关实施细则和落实方案，发动社会力量，净化市场环境。规范投诉受理流程，制定相关管理办法，受理消费者投诉30余起，协调解决消费者与会员单位之间的争议，营造和谐的行业环境。

加强会员之间与行业层面的协调， 为行业发展创造良好的市场秩序与合作 氛围

积极协调会员之间的立场，针对各类机构之间的业务纠纷，加强工作协调和研究，及时向监管部门报送事件情况和政策建议，促进彼此加强合作。配合怀柔区政府优化APEC会议周边支付服务环境，协助举办广州金融交流博览会，组织会员单位参加京交会，为会员单位提供多层面的业务合作机会。加强与北京市金融工作局的



合作，为中关村商业承兑汇票项目提供专业支持，为会员单位服务小微企业融资提供指导。

就业务风险、收费定价、客户信息安全以及TSM发展等诸多问题与监管部门进行沟通，反馈行业运行实际和会员单位诉求，为会员单位营造良好的发展环境。与国家发改委、公安部、商联会、银行业协会等相关机构建立日常性联系沟通机制，在深入讨论反复研究的基础上，协调处理信用卡逾期计息、银行卡刷卡手续费定价机制、收单业务规范等行业热点议题。与监管部门建立多层次协调机制，通过撰文、培训和座谈等形式做好行业层面的协调沟通，形成政策解读、宣传与反馈机制，积极传导行业监管要求和政策方针，为行业发展营造有利的政策环境。

贴近会员需求，创新服务手段，不断提升行业服务的针对性和有效性

服务是协会工作的重中之重。五年来协会始终秉承服务为先的原则，大力推动“十个一”工程，即为会员单位提供一个网站、一个微信公众号、一个综合论坛、一份行业运行报告、一份社会责任报告、一本会刊、一批研讨会、一系列培训班、一组业务丛书、一套信息共享系统的服务，形成综合性的服务效应。

根据市场形势变化和会员单位的实际需求，举办4届中国支付清算论坛，打造支付行业的高端论坛品牌。举办各类研讨会、座谈会和工作会200余期，赴会员单位调研100余次，了解会员单位诉求，交流沟通信息，协助机构良性发展。邀请监管部门赴支付机构、互联网企业考察调研。分层次、分主题举办各类培训班40余期，共计4 600人次参加了培训。其中，支付机构高管培训班6期，境外培训班1期。通过全覆盖、多层次的会员培训服务，全面提升支付行业从业人员素质和合规意识，缓解行业快速扩张情况下对人才的需求压力。





- 01 积极履行四项核心职能，促进支付清算行业的创新、规范和科学发展
- 02 明确协会发展定位和宗旨，加强队伍建设与内部治理，促进协会履职能力不断提升
- 03 适应市场创新与治理改革，促进行业持续健康发展

加大行业信息的产出，为会员单位经营决策提供参考和支持。连续4年编写出版《中国支付清算行业运行报告》，全面深入反映行业运行特点和发展趋势，展现行业发展面貌。首次发布支付清算行业社会责任报告，出版《支付一点通丛书》、《移动支付理论与实践》、《支付大讲堂》等书籍，进一步繁荣行业研究氛围。五年来，为会员单位提供的调研报告、动态信息、协会会刊、工作简报、理事参阅信息、翻译材料、专业书籍等各类信息材料共计30余万份，努力把协会打造成一个行业内高质量、高附加值的信息交汇、加工和产出平台。

积极应对行业发展中的负面舆情，参加各类论坛宣传发声300余次，撰写各类宣传文章30余篇，接受中央电视台、中央人民广播电台以及主流平面媒体采访，加强正面宣传，化解不利舆情，树立良好的行业形象。

加大国际间的行业交流，接待世行扶贫协商小组（CGAP）、国际银行卡组织、持续联结清算系统（CLS）等负责人来访，与美国、加拿大、澳大利亚、南非等国家的支付行业协会建立了日常联系，参加各类国际研讨会，积极宣传行业发展理念和成果，扩大中国支付清算行业的国际影响。协调会员单位参加中国（北京）国际服务贸易交易会 and 以色列大使馆主办的网络、移动支付研讨会，努力为会员单位提供更多的国际合作机遇。

依托技术手段，为市场参与者提供多层次的支付清算公共服务

非银行支付机构业务的发展离不开与银行的互联互通。随着支付机构业务的快速发展，与银行的接口和交互越来越多。这种连接技术标准和程序不一，接入和维护成本高企，业务操作不够透明，影响和制约支付机构经营发展，对商业银行的风控和资金调度构成挑战，也不利于统一

市场管理。会员单位希望在非银行支付机构与商业银行之间建设一条“高速公路”式的基础设施，实现统一、高效、平等连接。自2012年以来，针对这种情况和会员单位的诉求，协会加强市场研究，对需求内容和实现途径进行持续论证，积极与相关各方协调，持续推进项目研究、意见征集、需求编撰等工作。2015年，在监管部门的支持下，协会分别与20余家会员单位进行座谈，了解意愿和业务开展情况。在前期调研的基础上，完善了系统建设的研究报告和总体方案并报送监管部门。同时，组织会员单位专家集中讨论和研究确定系统业务需求，并就系统定位、业务流程以及清算机制等关键问题向监管部门进行汇报沟通。积极调研系统软硬件设备供应商，确定平台开发的技术方向和原则。坚持市场化和互惠互利的原则，制订平台运营实体的筹建方案。目前，建设方案已报监管部门审定。相关议案将报请本次会员代表大会审议。

依托技术手段，着力构建协会综合服务平台。以风险信息共享为重点，推动建设行业风险联防联控机制。构建较为完善的支付业务统计指标体系，2013年初上线行业运行信息统计分析系统，提升行业信息统计分析水平。2015年上线支付行业风险信息共享系统，已接入近30家会员单位，为商业银行和支付机构共享风险信息提供支持。这些信息系统平台的开发建设和运营服务，充分发挥了行业公共平台的

服务和信息优势，逐步满足了会员单位的风控需求。

依托互联网金融专委会，进一步提升互联网金融行业的自律与服务水平

为进一步提升互联网金融业务规范性和信息有效性，结合成员单位需求和互联网金融行业发展状况，协会依托互联网金融专业委员会，2015年8月上线互联网金融风险信息共享系统，接入系统机构超过60家，系统连接数据量超过3 000万，累积发生查询约12万笔，其中有效查复2.1万笔，提高了接入机构的风控能力，降低了平台与借款人之间的信息不对称。在充分调研和研究基础上，引入中国人寿财险公司，由成员单位自愿与其签订职业责任保险，助力规避和分散风险。开展互联网金融企业信息登记工作，对172家互联网金融企业及相关机构进行了信息登记，不断丰富行业信息储备。积极探索推进互联网征信平台建设，为支付业务开展和产业链延伸提供支持。同时，协会还协助做好互联网金融协会的前期筹备，完成了协会章程起草、发起人邀请等工作。

明确协会发展定位和宗旨，加强队伍建设与内部治理，促进协会履职能力不断提升

目前，协会会员数量已由成立之初的164个发展到334个，理事单位62家，常务理事单位32家，监事单位11家。其中，吸收VISA、Master、美国运通等作为观



察员，吸收地方支付清算协会等作为准会员，不断增强协会的行业代表性，扩大了行业自律体系覆盖面。同时依据《章程》终止了3家机构的会员资格。

紧密团结会员单位，完善协会治理结构，理顺协会会员代表大会、理事会和常务理事会的决策机制，重大决策按照《章程》规定的权限分级决策，发挥监事会监督功能。召开理事会7次、监事会6次、常务理事会议4次，对30余项重大事项进行决策，充分履行理事会作为会员代表大会执行机构的职责，发挥理事会、监事会对协会日常工作的领导和监督作用。同时，广大会员单位对协会工作给予大力支持和配合，参与了协会的很多项工作，提出了许多很好的意见和建议，形成良性互动，拓展了协会工作思路，提高了协会工作的深入性和针对性。

进一步加强和完善协会的组织体制，推动秘书处建设。坚持培养和引进并重，提高秘书处队伍的专业素质和履职能力，不断完善员工队伍结构。当前，秘书处共有内设部门9个，专职人员56人，平均年龄35岁，博士和硕士占比达到57.14%。着力提高秘书处发起和统筹的能力，坚持重大事项秘书长办公会集体民主决策，五年来召开秘书长办公会82次，审议议题283项，推动协会重点工作开展。优化部门和岗位设置，完善管理制度和内控执行。制定和补充修订财务监督、大额采购等规

章制度，营造积极向上、稳健踏实的秘书处文化。预算制定和支出执行厉行勤俭节约，参照人民银行相关规定严格控制“三公经费”支出，严格按照理事会审定的预算标准执行各项支出。近几年，多次接受国家审计署和人民银行内审司审计，未发现重大问题和风险事件。2015年协会首次接受民政部社会组织评估，获得4A评级。

协会设有银行卡基、预付卡、网络支付、移动支付、技术标准、票据、互联网金融、SWIFT用户等8个工作委员会。工作委员会在各主任委员单位的领导下，发挥各业务领域的专业知识，推动专项业务工作开展，取得了显著成效。

各位代表，过去五年的成绩是中国人民银行、民政部正确指导的结果，是全体会员单位广泛参与、大力支持的结果。在此，我谨代表中国支付清算协会，向管理部门、各有关方面和全体会员单位表示诚挚的感谢！

适应市场创新与治理改革，促进行业持续健康发展

2016年是“十三五”规划的开局之年。在扩大金融业双向开放的同时，我国清算市场开放力度进一步加大，市场格局持续优化调整，支付清算行业面临着新的发展机遇和挑战。中国支付清算协会将按照国家的大政方针和行业监管要求，认真贯彻近期召开的全国支付结算工作会议精

中国支付清算协会将按照国家的大政方针和行业监管要求，认真贯彻近期召开的全国支付结算工作会议精神，深入研究支付清算行业发展形势和监管动向，科学规划协会与行业的发展，积极作为，扎实稳健，主动协调重大事项，不断优化行业服务内容，着力推动行业规范发展，实现服务深入进一步、自律规范进一步、创新支持进一步的三个“进一步”。

神，深入研究支付清算行业发展形势和监管动向，科学规划协会与行业的发展，积极作为，扎实稳健，主动协调重大事项，不断优化行业服务内容，着力推动行业规范发展，实现服务深入进一步、自律规范进一步、创新支持进一步的三个“进一步”。

加强统筹规划，优化资源配置与共享，大力推动非银行支付机构网络支付清算平台等服务基础设施建设

顺应市场开放趋势和多元主体参与的格局，稳步推进非银行支付机构网络支付清算平台建设，不断加强与监管部门、利益相关方的沟通，凝聚各方力量，按照市场化方式组建运营实体，推动平台上线运营和推广，实现预期目标。另一方面，有序开展支付清算行业风险信息共享系统优化升级和功能拓展，将票据风险信息、外包机构风险信息纳入共享系统，建立科学合理的系统业务规则和有效的管理措施，不断扩大覆盖范围。根据形势发展，推动互联网金融风险信息共享系统优化

升级和扩大服务范围，分类分批接入各类相关机构。进一步推动互联网征信平台建设，为会员单位的业务发展与创新提供支持。

以规范市场和防范风险为重点，不断提升自律管理的实效性和约束性

配合《非银行支付机构网络支付业务管理办法》、《银行卡清算机构管理办法》等制度实施，制定和落实配套的行业自律规范。配合监管部门对银行卡收单市场的规范整顿，进一步完善银行卡收单外包业务自律管理机制，建立健全外包服务机构信息备案制度，探索对外包机构实行动态评级管理和市场退出工作，进一步规范银行卡收单外包市场。配合做好关于对互联网金融的联合整治工作，协助做好清理无证经营机构和备付金集中存管等工作。制定和落实支付结算违法违规行为举报奖励实施细则，动员社会力量，共同打击支付市场违规失范行为。配合监管部门对支付机构实施分类评级监管，继续完善修改《非银行支付机构自律管理评价实施办



法》及《自律管理评价指标》，组织开展对支付机构的自律管理评价工作，有效发挥自律管理评价在分类评级监管中的作用。

根据业务发展实际，探索建立非柜面开户业务流程、风控措施的自律管理规范，为会员单位业务创新拓展空间。规划布局非银行支付机构标准化工作体系，研究和制定相关技术标准并推动各项标准落地实施，帮助会员单位提高技术水平和管理能力。

加强协调与维权，畅通政企对接， 为行业发展营造良好的外部氛围

对市场热点、难点问题及时反应，加强政策解读和宣传，结合行业自律做好联动，进行贯彻落实，同时加强正面宣传和舆情引导，及时反馈政策实施情况，营造良好的政策落实环境。要进一步优化支付业务定价，配合做好银行卡刷卡手续费定价改革工作，组织会员单位贯彻落实定价方案，积极协调和反馈落实过程中出现的问题，切实维护行业权益。组织会员单位继续加强调研和论证，向监管部门研提行业意见和建议，适时推动信用卡透支利率市场化。

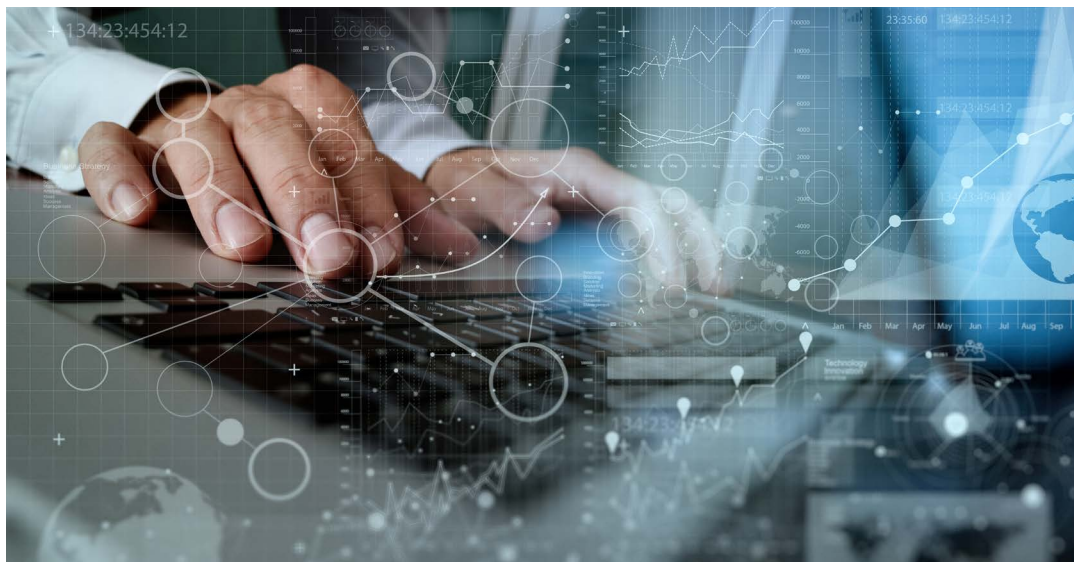
充分发挥协会作为行业交流平台的作用，组织召开中国支付清算论坛和一系列业务研讨会，汇聚行业智慧，共谋发展大计。加强行业层面的协调，推动会员单位与SWIFT等国际清算组织和国外机构的合作与交流，推动支付业务全球化发展。加

强支付维权工作力度，完善消费者投诉处理机制，营造和谐的行业发展氛围。

进一步深化会员服务工作，不断提高服务质量和效率

探索建立会员分级标准和重点联系机制，重点关注行业标杆和经营困难的会员，协调相关部门开展丰富多样的跨界业务交流活动，组织开展会员单位相互学习交流的系列活动。紧扣热点和会员单位需求，进一步丰富培训内容和创新培训形式，继续组织高管培训和境外培训，满足会员不同领域、不同层次的培训需求。加强对支付业务定价、清算市场开放、行业风险防范、支付创新以及虚拟货币、大数据应用等重点和前沿问题研究，为监管部门和会员提供参考。面向社会开展“支付杯”征文活动，活跃支付清算相关领域的研究氛围，提高理论研究水平，为行业发展提供智力支持。大力宣传行业的发展成果和会员单位在服务消费者和履行社会责任方面的典型经验和做法，主动应对行业的负面舆情，树立行业正面形象。探索开展会员单位履行社会责任先进单位评选活动，树立行业标杆，督促会员单位诚实守信，主动承担社会责任。继续开展全国性的支付安全宣传周活动，提高广大消费者支付安全意识。

进一步提升资讯服务工作质量。组织编写并发布《中国支付清算行业运行报告》和《中国支付清算行业社会责任报告》。完成支付清算、票据业务和银行卡



理论与实务等系列培训教材的编写与出版工作，做好《理事参阅信息》、《调研信息动态》等信息载体建设，不断提高协会网站和微信公众号等运营水平，提高会刊的办刊水平和影响力，为会员单位和监管部门提供高质量的信息服务。

要做好以上工作，协会必须加强自身建设，规范治理运作，全面提升工作效率与履职能力。继续发挥会员代表大会最高决策作用，强化理事会、监事会的领导和监督作用，进一步完善工作委员会制度，全面提升协会内部管理水平及工作效率。加强人才培养，打造高效务实、专业规范的员工队伍，为协会事业发展提供可靠的人才保障。

各位代表，协会的发展已经历时将近五年，与其他行业协会相比，支付清算协

会业务专业性强，会员类别多元，业务交叉重叠广，同时支付市场开放性强，创新活跃，竞争激烈，科学监管理念和方式也在不断与时俱进，很多行业自律和服务的工作没有现成的经验可以借鉴。这五年，我们一路走来，有过成绩，也走过弯路，有过喜悦，也有过困惑；这五年，我们以服务为宗旨，与会员单位同气连枝，为行业发展贡献力量；这五年，我们付出了努力，克服了困难，为未来的征程积累了经验，确定了新的起点。我们坚信，植根于支付清算这一前景广阔的新兴行业，依托广大创新创业、砥砺发展的会员单位，协会工作大有可为。只要我们坚定信念，团结一致，努力奋进，支付发展和协会事业必将迎来更加美好的明天！

我的报告完毕，谢谢大家！



中国支付清算协会章程

(修订版)

第一章 总则

第一条 中国支付清算协会是由支付清算行业相关主体自愿结成的全国性、行业性社会团体，是非营利性社会组织。

本会会员分布和活动地域为全国。

本会英文名称：Payment & Clearing Association of China，缩写：PCAC。

第二条 本会的宗旨是：遵守宪法、法律、法规和国家政策，遵守社会道德风尚；对支付清算行业进行自律管理，维护支付清算市场的竞争秩序和会员的合法权益，防范支付清算风险，促进支付清算行业健康发展。

第三条 本会根据有关规定建立党的组织，接受有关党组织的领导，自觉开展党的活动。

第四条 本会的登记管理机关是民政部，业务主管单位是中国人民银行。

本会接受中国人民银行、民政部和政府有关部门的业务指导和监督管理。

第五条 本会的住所设在中国北京。

本会的网址：www.pcac.org.cn。

第二章 职责范围

第六条 本会的职责范围：

(一) 组织、督促会员贯彻执行国家支付结算法律、法规和规章；

(二) 制定并组织会员签订、履行行业自律公约，对会员进行自律管理，对违反章程及自律规则的会员给予自律处分，维护公平竞争的市场秩序；

(三) 接受政府主管部门委托，监督、检查会员与支付、清算、结算相关的经营行为；

(四) 组织会员就支付清算市场存在的问题进行沟通协商，建立争议、投诉、举报处理机制和对违反本会章程、自律公约的处理、反馈机制；

(五) 依法维护会员的合法权益，代表会员与相关政府部门进行协调，代表会员向主管单位、立法机关等反映会员在业务活动中的问题、建议和要求，提出行业标准和业务规范等的制定、修改建议；

(六) 组织开展行业发展研究，提出行业中、长期发展规划的咨询建议；引导会员完善自身建设，为社会提供安全、高效、便捷、经济的支付清算服务；

(七) 研究国内外技术与标准发展趋势、系统建设及系统运营模式、技术规范应用与标准化进程；

(八) 组织开展市场调研, 及时发现、整理、研究市场风险, 适时进行风险提示和上报; 收集整理支付清算信息, 提供信息及咨询服务;

(九) 组织开展行业培训和人才交流, 建立支付清算从业人员资格考核机制, 提高从业人员素质;

(十) 推动非现金支付工具的应用, 支持支付清算服务创新, 为会员业务拓展及主管部门推动市场发展进言献策;

(十一) 发挥行业整体宣传推广功能, 普及支付清算业务知识, 提高公众对支付清算行业的认识;

(十二) 组织开展业务竞技活动, 增进会员间的交流, 培育健康积极的行业文化;

(十三) 代表会员参与国际交往, 加强国际交流与合作;

(十四) 人民银行授权或者委托的其他事项。

第三章 会员

第七条 本会的会员包括单位会员和个人会员。

第八条 拥护本会章程, 符合下列条件的, 可以自愿申请加入本会:

(一) 经金融监管部门批准设立的、具有独立法人资格的银行、财务公司等相关金融机构;

(二) 经人民银行等相关监管部门批准设立的支付清算机构;

(三) 取得人民银行颁发的《支付业务许可证》的非银行支付机构;

(四) 与支付清算业务相关的生产服务与技术支持机构;

(五) 支付清算行业的从业人员或相关领域的专家学者;

(六) 符合本会要求的其他单位或个人。

第九条 凡经相关监管机构批准, 在民政部门登记注册的各省(自治区、直辖市)支付清算类协会, 承认本章程, 均可申请加入本会, 成为准会员。

除本章程另有规定外, 会员称谓含准会员。

第十条 凡经相关监管机构批准设立的境外银行卡清算机构在华代表处等, 承认协会章程, 可申请加入协会, 成为观察员。

第十一条 会员和观察员入会的程序是:

(一) 提交入会申请。单位会员和观察员入会申请材料包括: 申请表以及法人营业执照或法人登记证的复印件、经营业务许可证或其他法定资格文件的复印件、法定代表人或负责人简历等, 申请书应当载明申请人的名称、法定住所, 声明承认本章程并参加本会活动。个人会员入会申请材料包括: 申请表及个人简历、身份证明等, 申请书应当声明承认本章程并参加本会活动。

(二) 秘书处收到入会申请的书面文件后进行核实和初审, 初审通过后由理事会、常务理事会讨论通过。



(三) 秘书处向申请人发出《入会通知书》，申请人按要求完成会费缴纳等手续。

(四) 本会秘书处颁发会员证书和观察员证书，并予以公告。

第十二条 会员享有下列权利：

(一) 出席会员代表大会，并行使审议权、表决权、选举权和被选举权，准会员可列席会员代表大会，但不享有审议权、表决权、选举权和被选举权；

(二) 要求本会维护其合法权益，并接受本会对其合法权益的保护和支持；

(三) 对本会工作的知情权、建议权和监督权；

(四) 参加本会活动并获得本会服务的优先权；

(五) 通过本会向有关部门反映意见和建议；

(六) 要求本会为其保守商业秘密；

(七) 退会自由；

(八) 会员代表大会决议规定的其他权利。

第十三条 会员履行下列义务：

(一) 遵守本会的章程和各项规定；

(二) 执行本会的决议；

(三) 按规定交纳会费；

(四) 维护本会的合法权益和声誉；

(五) 完成本会交办的各项任务，接受本会的询问和调查，提供本会履行职责所需的资料和信息；

(六) 会员代表大会决议规定的其他义务。

第十四条 观察员不享有本章程第十二条第一款规定的权利、部分享有第十二条第四款规定权利、享有第十二条其他款规定的权利，承担第十三条规定的义务。

第十五条 会员和观察员如有违反法律法规、本章程和行业自律公约的行为，经理事会或者常务理事会表决通过，可给予下列处分：

(一) 警告；

(二) 通报批评；

(三) 暂停会员和观察员资格；

(四) 取消会员和观察员资格。

会员和观察员对上述处分有异议的，可以在60日内向理事会或者常务理事会提出申诉。

第十六条 会员和观察员退会须书面通知本会并交回会员证和观察员证。

第十七条 有下列情形之一的，自动丧失会员和观察员资格：

(一) 2年不按要求参加本会活动；

(二) 2年不按规定交纳会费；

(三) 因经营范围调整或被依法注销相关业务许可证等原因，不再符合会员条件；

(四) 丧失民事行为能力；

(五) 个人会员因违法犯罪被判处刑罚；

(六) 其他导致会员或观察员资格丧

失的情形。

第十八条 会员和观察员退会、自动丧失会员或观察员资格或者被除名后，其在本会相应的职务、权利、义务自行终止。

第十九条 本会置备会员名册，对会员和观察员的情况进行记载。会员和观察员情况发生变动的，应当及时修改会员名册，并及时向会员和观察员公告。

第四章 组织机构

第一节 会员代表大会

第二十条 会员代表大会是本会的最高权力机构。其职权是：

- (一) 决定本会的发展方针及规划；
- (二) 制定和修改本会章程；
- (三) 制定和修改会员代表、理事、监事、常务理事、本会负责人产生办法；
- (四) 选举和罢免理事、监事；
- (五) 制定和修改会费标准；
- (六) 审议理事会的工作报告和财务报告；
- (七) 决定名誉职务的设立；
- (八) 审议监事会的工作报告；
- (九) 决定名称变更、分立、解散和清算等有关终止事项；
- (十) 决定其他重大事宜。

第二十一条 会员代表大会每届三年，每三年召开1次。因特殊情况需提前或者延期换届的，须由理事会表决通过，报中国人民银行审查，经同意，报民政部批准。延

期换届最长不超过1年。

召开会员代表大会，须提前15日将会议的议题书面通知会员代表。

会员代表大会不得采用通讯表决方式。

第二十二条 经理事会或1/3以上会员代表提议可以召开临时会员代表大会。临时会员代表大会由会长主持。会长不主持或因故不能主持的，由提议的理事会或会员代表推举本会一名负责人主持。

临时会员代表大会不得研究提议议题之外的事项。

第二十三条 会员代表大会须有2/3以上会员代表出席方能召开，决议事项符合下列条件方能生效：

- (一) 制定和修改章程，决定本会终止，须经到会会员代表2/3以上表决通过；
- (二) 选举理事、监事，当选理事、监事得票数不得低于到会会员代表1/2；
- (三) 罢免理事、监事，须经到会会员代表1/2以上投票通过；
- (四) 其他决议，须经到会会员代表1/2以上表决通过。

第二节 理事会

第二十四条 本会设理事会。理事会是会员代表大会的执行机构，在会员代表大会闭会期间领导本会开展日常工作，对会员代表大会负责。

理事人数不得超过会员代表的1/3。

第二十五条 理事由会员代表大会选举产生。经会员代表大会授权，理事会在届



中可以增补、罢免部分理事，最高不超过原理事总数的 1/5。

第二十六条 单位理事的代表由该单位选派的负责人担任。单位调整理事代表，由其书面通知本会。该理事同时为常务理事的，一并调整。

第二十七条 理事的权利和义务：

(一) 理事会的选举权、被选举权和表决权；

(二) 对本会工作情况、财务情况、重大事项的知情权、建议权和监督权；

(三) 参与制定内部管理制度，提出意见建议；

(四) 遵守本会的章程，出席理事会会议，执行理事会决议；

(五) 向会长提出召开临时会议或特别会议的建议权；

(六) 维护本会的合法权益，完成本会交办的工作。

第二十八条 理事会行使下列职责：

(一) 执行会员代表大会的决议；

(二) 选举和罢免会长、副会长、秘书长和常务理事；

(三) 审定名誉职务人选；

(四) 筹备召开会员代表大会；

(五) 向会员代表大会报告工作和财务状况；

(六) 决定分支机构、代表机构、实体机构的设立、变更和终止；

(七) 审定副秘书长、各机构主要负责人的人选；

(八) 领导本会各机构开展工作；

(九) 审议年度工作报告和工作计划；

(十) 审议年度财务预算、决算；

(十一) 决定本会负责人和工作人员的薪酬管理办法；

(十二) 审议行业重要自律规则；

(十三) 监督会员遵守本会章程及行业自律制度，决定对违反本会章程及行业自律制度的会员进行处分；

(十四) 审查批准会员的入会申请；

(十五) 其他需经理事会审议的重大事项。

第二十九条 理事会每届三年。因特殊情况需提前或者延期换届的，须由理事会表决通过，报人民银行审查，经同意，报民政部批准。延期换届最长不超过1年。

理事会与会员代表大会任期相同，与会员代表大会同时换届。

第三十条 理事会会议须有2/3以上理事出席方能召开。理事会决议，须经到会理事2/3以上表决通过方能生效。

理事2次无故不出席理事会会议，自动丧失理事资格。

第三十一条 常务理事由理事会采取无记名方式从理事中选举产生，本会会长、副会长、秘书长由理事会采取无记名方式从常务理事中选举产生，按得票数确定当选人员，但当选的得票数不得低于到会理事总票数的 2/3。

罢免会长、副会长、秘书长和常务理

事，须经到会理事2/3以上投票通过。

第三十二条 理事会每年至少召开1次会议，情况特殊的，可采用通讯形式召开，但本会会长、副会长、秘书长调整事项不得以通讯会议形式决定。

第三十三条 经会长或者1/3的理事提议，应当召开临时理事会会议。

会长因故不能主持临时理事会会议，由提议召集人推举本会一名负责人主持会议。

第三节 常务理事会

第三十四条 本会设立常务理事会，常务理事从理事中选举产生。

常务理事会与理事会任期相同，与理事会同时换届。

第三十五条 常务理事会会议须有2/3以上常务理事出席方能召开，其决议须经到会常务理事2/3以上表决通过方能生效。

常务理事4次无故不出席常务理事会会议，自动丧失常务理事资格。

第三十六条 常务理事会行使下列职责：

- (一) 召集理事会会议；
- (二) 组织实施会员代表大会、理事会决议；
- (三) 制订本会年度工作计划和财务预、决算方案，报理事会决定；
- (四) 审议本会内部日常规章制度；
- (五) 在理事会闭会期间，行使第二十八条第一、四、六、七、八、十、十一、十二、十三、十四、十五项的职责；
- (六) 承办人民银行授权或委托的其

他工作。

第三十七条 常务理事会每半年召开一次会议，情况特殊的，可采用通讯形式召开。

第三十八条 经会长或1/3的常务理事提议，应当召开临时常务理事会会议。

会长因故不能主持临时常务理事会会议，由提议召集人推举本会1名负责人主持会议。

第四节 监事会

第三十九条 本会设立监事会，监事任期与理事任期相同，期满可以连任。监事会设监事长一名，监事若干名，监事长由监事会推举产生。

第四十条 监事的产生和罢免：

- (一) 由会员代表大会选举产生；
- (二) 人民银行、民政部根据工作需要选派；
- (三) 监事的罢免依照其产生程序。

第四十一条 本会的会长、副会长、秘书长、理事、常务理事和本会的财务管理人员不得兼任监事。

第四十二条 监事会行使下列职权：

- (一) 列席理事会、常务理事会会议，并对决议事项提出质询或建议；
- (二) 对协会负责人、理事、常务理事执行本会职务的行为进行监督，对严重违法违反本会章程或者会员代表大会决议的人员提出罢免建议；
- (三) 检查本会的财务报告，向会员代表大会报告监事会的工作和提出提案；



(四) 对协会负责人、理事、常务理事、财务管理人員损害本会利益的行为,及时予以纠正;

(五) 向人民银行、民政部以及税务、会计主管部门反映本会工作中存在的问题;

(六) 负责组织对会员投诉进行调查取证;

(七) 选举和罢免监事长;

(八) 决定其他应由监事会审议的事项。

第四十三条 监事会每半年至少召开1次会议。监事会会议须有2/3以上监事出席方能召开,其决议须经到会监事1/2以上通过方为有效。

第四十四条 监事应当遵守有关法律法规和协会章程,忠实、勤勉履行职责。

第四十五条 监事会发现本会开展活动情况异常,可以进行调查;必要时,可以聘请会计师事务所等协助其工作。监事会行使职权所必需的费用,由本会承担。

第五节 秘书处

第四十六条 秘书处为本会日常办事机构。秘书处采取会员单位派驻、外部聘用等方式配备工作人员。

会员单位派驻本会工作人员的人选由本会秘书处与委派方协商确定。

第六节 负责人

第四十七条 本会负责人包括会长1

名,执行副会长1名,副会长若干名,监事长1名,秘书长1名。

本会负责人应当具备下列条件:

(一) 坚持党的路线、方针、政策,具备良好的政治素质;

(二) 在本会业务领域有较大影响;

(三) 年龄不超过70周岁,秘书长为专职;

(四) 具有完全民事行为能力;

(五) 能够忠实、勤勉履行职责,维护本会和会员的合法权益;

(六) 无法律法规、国家政策规定不得担任的其他情形。

第四十八条 选举产生的会长、执行副会长、副会长、秘书长、监事长,经人民银行审查同意后报民政部备案。执行副会长与秘书长拟任人选由人民银行推荐,理事会选举产生。

第四十九条 会长、副会长、监事长每届任期三年,原则上连任不超过两届。因情况特殊需延长任期的,须经理事会(或监事会)表决通过,报人民银行审查同意并经民政部批准后方可任职。

第五十条 会长为本会法定代表人。

因特殊情况,经会长委托、理事会同意,报人民银行审查并经民政部批准后,可以由执行副会长或秘书长担任法定代表人。

法定代表人代表本会签署有关重要文件。

本会法定代表人不兼任其他社团的法定代表人。

第五十一条 会长履行下列职责：

(一) 主持会员代表大会、理事会和常务理事会会议；

(二) 检查会员代表大会、理事会、常务理事会决议的落实情况；

(三) 组织、领导本会各项重大工作。

会长因故不能履行职责时，由执行副会长代为履行职责。

第五十二条 担任法定代表人的负责人被罢免或卸任后，不再履行本会法定代表人的职权。由本会在其被罢免或卸任后的20日内，报人民银行审查，经同意，向民政部办理变更登记。

原任法定代表人无正当理由不予配合办理法定代表人变更登记的，本会可以根据理事会同意变更的决议，报人民银行审查同意后，向民政部申请变更登记。

第五十三条 执行副会长履行下列职责：

(一) 主持本会日常工作；

(二) 具体领导秘书处开展工作；

(三) 协调本会各机构开展工作；

(四) 提名副秘书长和本会各机构主要负责人人选，提交理事会或常务理事会决定。

第五十四条 本会秘书长行使下列职权：

(一) 主持秘书处日常工作；

(二) 在执行副会长的领导下，组织实施年度工作计划、财务预、决算；

(三) 协调办事机构开展工作；

(四) 提名办事机构负责人人选，报执行副会长决定；

(五) 提出办事机构专职工作人员聘用名单，报执行副会长决定；

(六) 处理秘书处其他日常事务。

第五十五条 会员代表大会、理事会、常务理事会会议应当制作会议纪要。形成决议的，应当制作书面决议，并由负责人审阅、签名。会议纪要、会议决议应当以适当方式向会员通报或备查，并至少保存10年。

第五章 资产管理、使用原则

第五十六条 本会经费来源：

(一) 会费；

(二) 捐赠；

(三) 政府资助与政府购买服务；

(四) 在核准的业务范围内开展活动、提供服务的收入；

(五) 利息；

(六) 其他合法收入。

第五十七条 本会按照国家有关规定收取会员会费。

第五十八条 本会经费主要用于：

(一) 本章程规定的业务范围和事业的发展；

(二) 必要的行政办公和人员薪酬支出；

(三) 其他由理事会或者常务理事会



决定的事项；

(四) 本会经费不得在会员中分配。

第五十九条 本会执行《民间非营利组织会计制度》，建立严格的财务管理制度，保证会计资料合法、真实、准确、完整。

第六十条 本会配备具有专业资格的会计人员。会计不得兼任出纳。会计人员必须进行会计核算，实行会计监督。会计人员调动工作或者离职时，必须与接管人员办清交接手续。

第六十一条 本会的资产管理必须执行国家规定的财务管理制度，接受会员（代表）大会和有关部门的监督。资产来源属于国家拨款或者社会捐赠、资助的，必须接受审计机关的监督，并将有关情况以适当方式向社会公布。

第六十二条 本会换届或者更换法定代表人之前必须进行财务审计。

第六十三条 本会的全部资产及其增值为本会所有，任何单位、个人不得侵占、私分和挪用，也不得在会员中分配。

本会建立健全证书、印章、档案、文件等内部管理制度，并将以上物品和资料妥善保管于本会场所，任何单位、个人不得非法侵占。管理人员调动工作或者离职时，必须与接管人员办清交接手续。

第六章 章程的修改程序

第六十四条 对本会章程的修改，由理

事会表决通过，报人民银行、民政部预审后，提交会员代表大会审议。

第六十五条 本会修改的章程，经会员代表大会到会会员代表2/3以上表决通过后15日内，报人民银行审查，经同意，报民政部核准。

第七章 终止程序及终止后的财产处理

第六十六条 本会完成宗旨或自行解散或由于分立、合并等原因需要注销的，由理事会或常务理事会提出终止动议。

第六十七条 本会终止动议须经会员代表大会表决通过，并报人民银行审查同意。

第六十八条 本会终止前，须在人民银行及有关方面指导下成立清算组织，清理债权债务，处理善后事宜。清算期间，不得开展清算以外的活动。

第六十九条 本会终止后的剩余财产，在人民银行和民政部的监督下，按照国家有关规定，用于发展与本会宗旨相关的事业。

第八章 附则

第七十条 本章程经2016年4月1日第二届会员代表大会表决通过。

第七十一条 本章程的解释权属本会的理事会。

第七十二条 本章程报人民银行审查同意并经民政部核准后生效。

互联网征信

文 \ 唐彬

易宝支付CEO

互联网金融有两大基石：一是支付，二是征信。在市场化 and 互联网双轮驱动下，经过了十来年的发展，今天支付行业已发展到相当规模，积聚了大量交易数据和客户资源，在方便百姓生活，为海量中小企业提供优质支付清算服务的同时实现了弯道超车，有力地推动着互联网金融的发展。今天市场上绝大部分的P2P、众筹等互联网金融公司的支付、存管服务等都是由非银行支付企业提供的。

相比较而言，我国的征信市场（尤其是个人征信）远未市场化，与互联网的结合也不紧密。

随着移动互联网的全面普及，以非银行支付、P2P、众筹、互联网保险、比特币等为代表的互联网金融事业蓬勃发展。由于中小企业对资金的迫切需求和银行服务的不足，P2P平台大量出现，至今已突破2 500家，2015年累计金额突破万亿元大关。快速发展的同时问题频出，至今提现



表1 中美互联网征信发展差异

	中国	美国
平台	<ul style="list-style-type: none"> • 人民银行征信中心提供个人征信报告，可上网 • 今年是互联网征信元年，没有特别突出的平台 • 几十个征信公司成立并开展2B和2C业务 	<ul style="list-style-type: none"> • 以karma为代表的，基于互联网和大数据的征信平台 • 以三大征信机构为主的2C征信平台，可以提供网络服务 • 其它对政府，资本机构的征信平台，成熟而且高效
监管	<ul style="list-style-type: none"> • 政府通过法律条款和发放牌照来监管 • 2C的第一批还没有正式发放完毕 • 2B的备案已经有几十家取得 	<p>政府只通过法律条款来约束，无牌照发放</p>
趋势	<ul style="list-style-type: none"> • 央行会参考美国的征信模式，给予有3个或者5个综合性的征信平台牌照，同时允许几十家甚至上百家行业或者专业的征信平台存在。 • 如果按美国目前的规模同时考虑人口基数和市场规模估计，中国未来的2B、2C和2G的征信市场总规模在RMB6 000亿元左右 	<ul style="list-style-type: none"> • 会利用互联网的技术，提高现有征信平台的效率 • 会走出美利坚，向其他互联网能达到的地方拓展市场

困难、非法集资诈骗，甚至卷款跑路的平台超过700家。

从P2P问题平台的案例看来，不到四成是非法集资或诈骗，近六成是平台经营不善问题。在此情况下，除了加强监管防范恶意欺诈，更重要的是通过技术手段帮助平台管控借贷风险。其实在信用本质方面，P2P平台和传统信贷相似。互联网技术能帮助P2P打破地域和

时间限制，提高借贷效率和用户体验。现有征信系统的封闭与落后是P2P问题频发的关键原因之一。解决方案有两点：第一是尽快把征信行业市场化，并在保护用户隐私的前提下向互联网金融机构开放央行的征信系统；第二是充分利用好互联网上大量的非结构化数据，通过大数据等新技术，打造互联网征信。如能做到这两点，在市场化 and 互联

表2 传统征信与互联网征信的差别

	传统征信	互联网征信
用户形象	自然用户	自然用户+网上虚拟用户
数据数量	常规	大量
数据频度	比较低，月度数据很多	比较高，每天，甚至每分钟
数据来源	银行，贷款，租房，法庭	传统+上网习惯，网上言论，阅读
数据范围	本国，本币	本国+跨越国界，跨越货币
技术手段	电子数据处理	传统+大数据+互联网数据采集

网化的双轮驱动下，中国的征信市场将会像中国的支付市场一样创造奇迹！

中美征信发展的差异

下面来比较一下中美两国在互联网征信方面的发展。美国的互联网征信是以Karma平台为代表，其目的在为广大的消费者提供一个更为便捷、结合移动互联网现状的征信平台。该平台是对现有的Transunion, Equifax和Experian的补充和挑战。美国的征信已经有100多年的历史，在数据的采集、处理、分析、建模方面早已积累了丰富的经验，Karma站在巨人的肩上，依托现代的分布式数据存储和处理技术、成熟的移动互联网数据采集技

术，以及成熟的系统平台和数据展示技术，打造下一代基于互联网和大数据的征信平台。目前的三大征信机构基本上只能对拥有SSN社会安全号码的美国人提供征信服务，但是今天在美国本土不少人还没有SSN，更不用提互联网早已经跨越国界，如何能为这些人提供有效和优质的征信服务？2015年是中国的互联网征信元年，年初时中国人民银行通知了8家征信企业准备营业，但直到今天仍然没有正式颁发牌照。而今年的互联网征信公司像雨后春笋般地涌现出来，上百家征信企业摩拳擦掌地准备个人征信和企业征信业务。互联网时代的数据产生、收集、处理、分析和使用与传统基于银行信贷和信用卡还



征信是互联网金融良性发展的基石。迫切需要打破征信垄断，让市场主导，同时参照国际先进经验，制定和完善相关标准，引导互联网征信健康快速发展，为我国互联网金融的发展保驾护航。

款记录、工作经历记录、电信缴费记录有不一样的广度和深度，为基于互联网的大数据征信提供了有利的条件。像易宝旗下天创征信既参考传统的央行征信中心的征信报告，也分析交易流水，同时考虑商户外围的各种社会关系，来生动地刻画出目标对象的社会形象，以及和周边的各种多维度的关系。另外，聚焦于细分的垂直领域，例如养殖业，天创征信和大北农战略合作，深入参与产业链条的各个环节。以养猪为例，从猪饲料的种植、收购、加工、配置、生产，一直到猪的整个生命周期，采集数据，建立模型，形成闭环，把信息流和资金流结合起来，更好地为相关的农户、猪场、饲料厂、金融机构等服务。

借鉴美国的征信市场经验，考虑到中国的监管思路及市场发展，中国最终会形成3到5个综合性地提供个人征信的企业，外加为数众多的专业领域或地方性的征信公司。类似支付市场，由于人数众多以及传统金融机构的迟缓反应，中国的征信市场可能实现互联网征信弯道超车，潜力远

超美国，在成熟后会超过1 000亿美元。

互联网征信和传统征信的比较

传统征信通过对历史信贷交易记录的分析，结合职业、住房和其他公共信息，基于统计模型做出信用程度判断。互联网征信充分利用大数据技术和移动互联网，通过多维度，大范围地从互联网采集公开的数据，并结合传统征信，确定相关企业或者个人的信用水平。

互联网金融公司，如支付平台，P2P平台、众筹平台等，互不连接，都是信息孤岛。可以在相关协会等平台的组织下，采用信用数据联盟的方式，通过标准化的技术接口和数据格式，各互联网金融公司共享各自在发展中积累的有价值的信用信息，推动互联网征信发展。

征信是互联网金融良性发展的基石。迫切需要打破征信垄断，让市场主导，同时参照国际先进经验，制定和完善相关标准，引导互联网征信健康快速发展，为我国互联网金融的发展保驾护航。



网络支付新规 开启规范竞争时代

文 \ 杨涛

中国社科院金融所支付清算研究中心主任 研究员

2015年年底，在经过多轮征求意见之后，备受各界瞩目的《非银行支付机构网络支付业务管理办法》（以下简称《办法》）终于出台，通过在支付效率与安全目标之间进一步寻求平衡，将会促使重要性渐增、却又问题凸显的第三方支付市场，逐步走上“良币驱逐劣币”的健康发展轨道。

《办法》出台过程以及引起的

热议，既体现了第三方支付机构的网络支付业务已经与公众日常生活息息相关，也反映出央行在政策制定中更加重视多方利益协调的公共选择过程。我们认为，与此前版本相比，《办法》体现出五个方面的政策特色与监管创新。

一是对支付便利与支付安全的平衡点把握更加准确。与银行相比，支付机构给消费者带来的服



务理应更加有效、及时和便利，但由于许多创新走到了监管前面，也在部分环节引发潜在风险，因此如何处理好效率与风险的“跷跷板”成为重中之重。对此，《办法》一方面围绕业务关系相对复杂的银行卡快捷支付，既设定了底线原则，又给予保障便利的、责权相称的弹性政策空间，另一方面针对基于支付账户余额的支付活动，按照实名程度从原有两类扩为三类，赋予不同的功能，并列出了相应的业务“负面清单”。客观来看，《办法》已在规范前提下，尽可能降低对消费者支付便利的影响。

二是结合行业发展现状，充分落实了分层监管的基本原则。《办法》把支付机构分为三类进行差异化监管。对于评定为较高类别且实名制落实较好的支付机构，在客户身份验证方式、支付账户转账功能、支付账户单日交易限额、银行卡快捷支付验证方式、个人卖家管理等方面，都提升了监管弹性和灵活性。如在支付账户的实名认证中，允许评定为较高类别的支付机构运用各种安全、合法的技术手段，更加灵活地制定其他有效的身份核实方法，经央行评估认可后予以采用。

三是支付账户实名制与身份验证成为监管“抓手”。无论是央行出台的个人银行账户相关规定，还是本《办法》，其监管着力点都是在适应电子支付创新趋势的同时，牢牢把握个人实名制这个掌控风

险的“牛鼻子”。在现代金融体系中，账户作为反映资金流动和沉淀的基本单位，既是最重要的金融“交通工具”，也可能成为容纳个体违规行为与金融风险的“黑箱”。对此，实名制实际上一方面有利于事先约束风险萌芽、提高风险预警和可控性，另一方面有助于事后风险追溯，从而使得金融安全与归责变得更易操作和具有震慑力。在《办法》与身份验证有关的部分内容中，都体现了这种“以人为本”的电子支付监管思路转型。

四是强调了风险量化与信息披露的重要性。零售支付市场监管的核心目标之一就是控制风险，过去对于第三方支付市场，究竟应如何判断系统性风险与非系统性风险的类型，如何让公众准确了解现有风险状况，都缺乏相应原则与外部监管约束。如《办法》要求支付机构于每年1月31日前，将前一年度发生的各类客户投诉处理、风险事件及处理的情况对外公布，也体现了这种把支付风险从模糊化到具体化的制度尝试。同时，有效的信息披露既是消除矛盾、纠纷与误读的重要途径，也是一切违规行为的“天敌”，这也贯穿在《办法》精神中。

五是提出了支付消费者保护与教育的诸多新理念。在金融创新不断加快、金融要素日渐复杂的背景下，金融消费者权益保护成为监管与行业自律的工作重心，也是各国金融监管规则完善的依托主线。作为影响经济社会稳定的重要金融基础设



施，零售支付服务中的消费者保护同样不容忽视。在《办法》中，对于客户的资金安全、信息安全、业务知情权、消费选择权等都进行了归纳和阐释，这也有助于落实国务院办公厅发布的《关于加强金融消费者权益保护工作的指导意见》。此外，消费者保护与良好的支付文化建设密切相关，《办法》不仅对容易引起误读的一些专业性概念范畴进行了解读，而且促使支付机构更好地履行职责，向客户宣传专业知识与风险认识，从而努力构建各方共赢的行业环境。

当然，《办法》是我国支付市场改革过渡期的合理政策选择，从长远来看，在推动外部条件完善和促使过渡期缩短的同时，现有监管模式也有进一步优化空间。

具体来看，首先是深入理解分层监管的双重含义。《办法》对于分层监管思路的落实，旨在围绕当前第三方支付市场的“乱象频发”，创造一套“奖优罚劣”

的机制，使得行业“门槛”与“底线”有所提升，给行业领先和健康运营者减轻创新“负担”。而业务创新不足、内部管理低效、敢于违规与套利的从业者，则会在规范竞争中逐渐被“挤出”市场。分层监管的另一面，则是确定日常监管的“天花板”，即将来还需考虑到，行业领先机构如具有系统重要性影响，那么则需适用其他差异化原则，从而使其承担的责任“有增有减”。

其次，是需持续优化央行的综合监管能力。《办法》中一方面给予了行业领先机构以更大的业务创新空间，另一方面由于设定了许多弹性监管的特殊场景，也使央行承担了更复杂的监管职责。正如习近平总书记在《关于〈中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议〉说明》中指出，要“统筹监管重要金融基础设施”，“维护金融基础设施稳健高效运行”。对此，一是需高度重视支付行业监管在整个金融监管体系中的特殊性，并且适应金融业态与基础设施融合的大趋势，建议由央行牵头组建“国家支付体系发展战略协调小组”，统筹包括零售支付在内的现代金融市场基础设施发展路径，加强各部门的监管协调与配合。可资借鉴的是，即便美联储也在2015年年初的报告中指出，“尽管美国支付体系创新层出不穷，但协调不力导致碎片化现象产生，阻碍了普遍性的实现，并造成混乱”。二是加快研究和制定支付清算体系



的上位法建设。因为现有规则大量属于行政法规、国务院文件和部门规章，总体上法律层级比较低，有些基础规则相对滞后，已经难以适应现代支付体系的发展需求。三是强化监管部门的职能与人员配置，拓展央行分支机构的现场监管模式，充分利用大数据和信息技术来解决监管中的信息不对称等难题。四是充分利用支付清算协会行业自律和市场第三方评估的综合风险约束机制，更客观和有效地促进行业风险的精准定位与量化，并在支付机构自身与宏观审慎之间构建“第三道防火墙”。

再次，随着零售支付工具创新日新月异，更重要的是亟须有效的支付技术规则与行业标准。《办法》也指出，“网络支付相关系统设施和技术，应当持续符合国家、金融行业标准和相关信息安全管理要求；如未符合相关标准和要求，或者尚未形成国家、金融行业标准，应当无条件全额承担客户直接风险损失的先行赔付责任”。由此看，在各种令人“脑洞大开”的支付产品背后，需要找出电子支付创新的内在特征，推动各方共同建设更具稳定性和持续性的技术规则标准，从而既从技术上使风险可控，也能争取在全球支付竞争中掌握话语权。

第四，促使加强支付理论与推进政策“落地”相结合。在加快《办法》落实的过程中，还需要直面快速演变的现代电子支付市场，充分借鉴美联储、欧央行等相关监管经验，加快推动支付领域的

理论研究、行业调研与沟通。因为越来越多的支付创新开始突破原有研究范畴，如《办法》指出，“对于目前常见的持手机到线下进行的条码支付、HCE等需要付款人电子设备与受理设备进行交互的业务”，不纳入《办法》管理，因为“目前仍处于研究和探索阶段”。此外，伴随人民币国际化与金融市场“双向开放”推进，未来的跨境支付服务与监管将变得更加复杂，这也给理论与政策研究带来新的挑战。

最后，应致力于构造一个更好的“现代电子支付生态体系”。支付过去是金融体系的“道路、桥梁和高速公路”，现在更是成为其“海运、空运乃至航天设施”。以欧美为例，目前越来越重视支付体系服务的效率、实时性，并且把电子支付逐渐作为一个产业予以推动，并且有相应的顶层战略设计。由于支付服务在我国经济金融运行中的深度、广度空前扩展，未来必将成为“不断做大的蛋糕”，因此需要引导各方逐渐跳出过去的“恶性竞争”思维，走向合作共赢、良性竞争的新轨道，需要围绕全球电子支付的变革前景，着力打造一个利益、要素与资源共享，风险与责任共担的新型支付生态体系，推动国家层面的零售支付产业化发展，也使更多的经济主体和个人享受到支付创新的好处，从而践行党的十八届五中全会提出的“共享”主题词。

寻找价值爆发的“奇点”

——生态系统新时代的银行战略地图

文 \ 赵志宏

渤海银行战略发展部总裁



从经济学视角，以“荷塘效应”来描述生态系统演变的奇点效应：假设第一天，池塘里有一片荷叶，一天后新长出两片，两天后新长出4片，3天后新长出8片，可能到第47天，我们也只能看到池塘里依然只有不到四分之一的地方长有荷叶，大部分水面还是空的，而令人瞠目结舌的是，到第48天荷叶就盖满了半个池塘。在第47天的临界点之前，信息可能都处于缓慢的滋长期，难以引起人的注意，而一旦到了最后一天，瞬间爆发，其影响力将让人瞠目结舌。在生态系统新时代，现代商业社会任何行业都可能因循“荷塘效应”，前面的大部分进程常常缓慢，不显眼，但其实都在为形成临界点蓄势。一旦超过临界点，新兴的竞争者就会对传统行业带来颠覆性的影响。在一些行业中，荷塘效应已经显现。

如今，我们正在进入消费级互联网向产业级互联网升级的生态系统新时代，“流量经济”正在转向“价值经济”，新技术使产业价值链更容易被解构和相互渗透、相互关联，形成生态系统。典型案例之一就是“携程”和“去哪儿”的竞争，其实就是“传统市场线性价值链思维的门户类企业”与“生态系统市场开放、共享、协同思维的平台类企业”的博弈。同样，AirB&B和Uber模式之所以在资本市场最受宠爱，也是因为对它们未来在生态系统里跨界打劫能力战略前景的想象力和估值，而不是单凭打劫工具。所以，尽管有一种观点认为，“互联网+”时代唯一要抓住的是针对客户刚需的极致产品体验，不必谈什么战略。但实际上，战术上的勤奋代替不了战略上的懒惰。同时，缺乏与分解执行能力对接的战略无异于自娱自乐或自欺欺人，任何企业的生存与发展都离不开对“利润、收入和成本三角形”所依托战略能力的掌控。然而，在生态系统新时



- **收入、成本、利润三角形**是经营模式的最高阶抽象业务模型，银行正是基于企业CPC价值定位，将战略目标转化为流程能力，运用资源（数据），取得利润。
- **业务价值定位**：定义出为实现银行自身价值所依赖的客户、产品和渠道目标、策略。根据客户选择产品，建立客户与银行的业务往来关系，通过相应的渠道来提供服务。

代，企业想找到产品服务超级客户体验所引发的企业价值爆发的“奇点”，需要先搞明白生态系统中的爱因斯坦方程式（ $E=MC^2$ ），从生态系统的广度和跨界竞合的灰度，对价值定义、价值交付和价值制造3个方面共计14个维度来展开分析，以审视价值交付的超级客户体验是否有从“价值定义”到“价值制造”的有效支撑，这就是生态系统新时代企业战略地图（或称价值模型）。这14个维度所考量的是企业战略转型关注的重点、生态系统的情境服务组合和资源整合离不开金融的深度参与。本文主要以银行为例，阐明生态系统新时代的企业战略地图应用，侧重于剖析银行战略转型的重点，而非面面俱到。

生态系统的新时代银行价值定义

价值定义关注银行价值制造的方向，是基于对所处生态系统的分析，对“愿景、使命、目标、战略、战略能

力、战略价值定位”等6个维度环环相扣的逐级分解。前5个维度要聚焦落实到“战略价值定位”，用于衡量银行价值，形成生态系统新时代对银行利润成长的战略定位。

愿景、使命、目标、战略和战略能力。在生态系统新时代，过去以企业自己为主完成的价值交付的“封闭过程”正在向企业和协作各方（包括消费者和各类组织）共同创新和协作完成的“开放过程”转变。企业通过协作共赢的业务模式吸引多方参与，通过社交化CRM进行交流、分享和协作，价值创造者包括主协调企业及其相关的消费者、研发方、物流方、生产方、营销销售方、服务方。例如在汽车/移动生态系统里，价值将与消费者从整个移动体验的相关服务中获得的效应挂钩，而不是来自作为交通工具的汽车本身固有的价值。支持服务（例如卫星广播SiriusXM）和远程服务（例如OnStar）高速连接，改善了行程的娱乐体验，消费

者愿意为此体验付费，价值可能从汽车制造商和经销商转向移动生态系统协调商。又如在旅游生态系统里，在经历“携程”（门户类）和“去哪儿”（平台类）的博弈之后，互联网已经越来越走向平民化和去中心化。价值与旅行者获得的全面的旅行体验价值挂钩，包括实际货物、服务、信息和协商。除了旅行社以外，关键参与者还有航空公司、宾馆、旅行零售业、行李拣选和物流行业，价格的确定因素将取决于每个人是否愿意购买那些能够满足个人偏好的特定商品和特定服务。因此，企业必须沿着个人客户的关联消费场景，围绕企业客户在产业链中的价值流转路径，以开放平台汇聚生态系统价值创造的合作伙伴，发挥实时智能的协同服务优势。在此背景下，假设银行的愿景是建立一流的

“实时智能银行”，则使命上要明确为谁提供什么实时智能的服务；目标应描述何时成为何种金融服务提供商，例如“在未来X年内成为目标市场领先的实时智能个人家庭财富管理、公司交易银行综合金融服务机构，提供渗透式的及时应需整合服务”；战略要明确有别于竞争对手的核心产品服务切入点，例如公司现金管理和个人现金管理这两个方便了解客户综合财务需求，对交叉销售驱动力极强的综合金融服务，以及与合作伙伴协同拓展N个特定生态系统网络服务平台；战略能力要阐明实现客户引流、信息获取、预测性分析和实时智能化推送服务等战略支持能力，或依托于组件化、参数化产品工厂领先于竞争对手的快速创新能力，独特的打通制造企业与个人消费者的F2C大众金融产品客





户化定制能力，构建竞争对手（至少在短时间内）难以超越的核心竞争力。

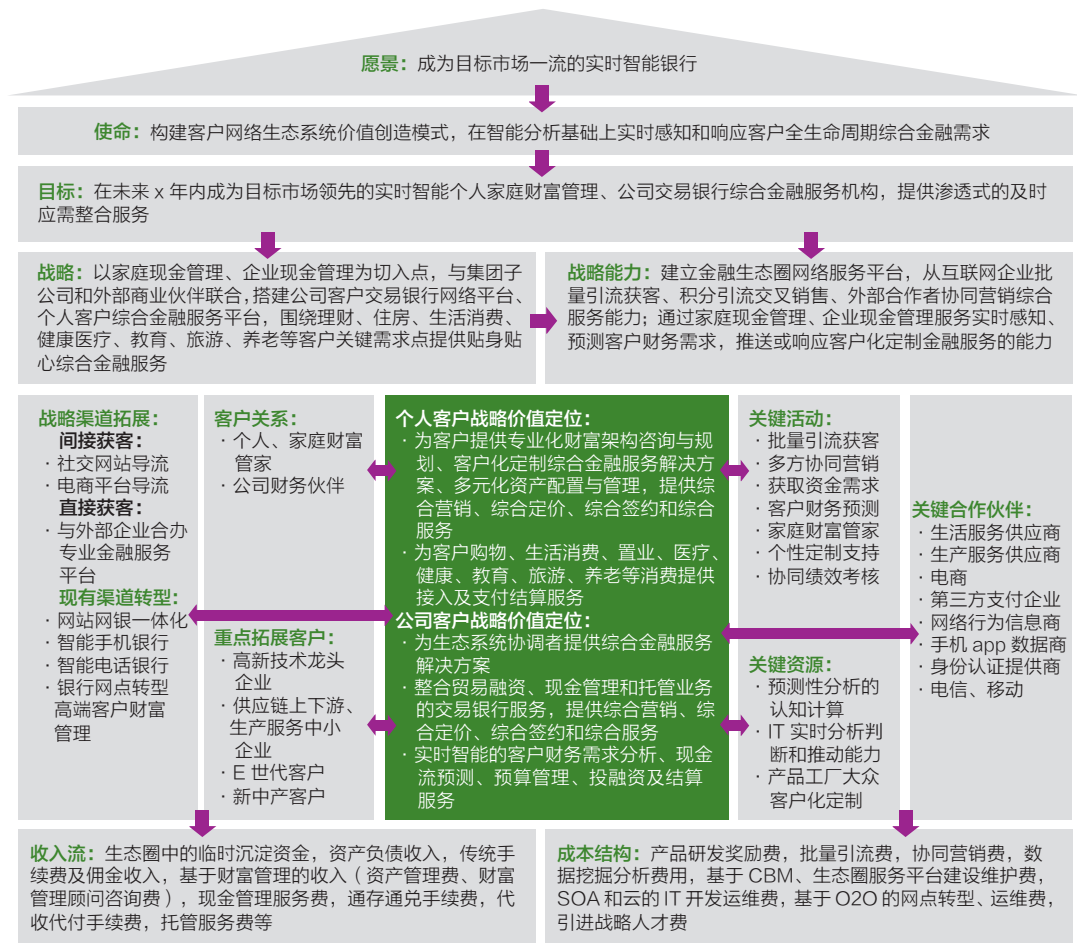
个人客户战略价值定位。目前在消费积分网上交易市场和数字钱包领域，主导者间的竞争与竞合现象并存。例如，京东一方面与一些金融企业达成战略合作协议，500金融消费积分兑换100京豆，所兑换的京豆可全部用于在京东平台上抵扣现金消费。如果消费者用金融消费积分在京东购买叶酸，通过后台数据分析，金融企业会自动向其推送奶粉、少儿保险、家庭教育储蓄等产品信息，将非金融客户向金融平台导流迁徙。与此同时，2015年5月20日京东钢镚却悄然上线，支持消费者将自己闲散的银行积分兑换成钢镚进行管理，或可直接在京东平台上消费。更值得关注的是其远大目标——打造积分运营新生态，融合线上线下消费场景，瞄准消费金融生态圈的霸主地位。所以，**银行个人客户战略价值定位**可侧重消费和资管两方面：一是为客户提供专业化财富架构咨询与规划、定制化综合金融服务解决方案、多元化资产配置与管理；二是为客户购物、生活消费、置业、医疗、健康、教育、旅游、养老等综合消费提供便捷接入及支付结算服务。例如，金融企业应针对某些本行在行业洞察、金融服务定制能力领先同业的特定细分市场，整合目标市场消费生态圈中的潜在合作伙伴，建立包含嵌入式金融服务的网络综合服务平台，在客户完成某一消费场景支付后，依托内外

部数据分析，实时智能地预测客户下一个相关或接续消费的商业时刻，并推荐使用本行金融产品的积分折扣，“由点及链”、“由链及圈”地充分发掘生态系统的关联商业机会。

公司客户战略价值定位。中国制造2025，实际上是与德国工业4.0和美国工业互联网在企业全价值链和产业生态系统的实时智能化竞争。其特点一是对高精尖产业创造、孵化和制造进行跨地域布局调整的相关企业综合金融服务需求；二是大规模客户化定制驱动制造业转向柔性制造的领先制造企业，需要完善供应链端到端全流程精益水平，这都需要实时智能综合金融服务支持。所以，作为产业链生态系统的金融协调者，**银行公司客户战略价值定位**可聚焦于：一是有机整合天使投资、创业投资（VC）、股权投资（PE）、并购基金等资本市场工具，债券发行等投资银行业务，以及项目融资、并购融资等商业银行业务，为政府跨地域产业链布局调整提供产业资本聚合整体金融服务解决方案。二是整合贸易融资、现金管理和托管业务的交易银行服务，提供实时智能的客户财务需求分析、现金流预测、预算管理、投融资及结算服务，为整个产业链客户群提供更实时、更智能的服务，对于全球供应链的跨国企业，基于全球现金管理提供基于规避汇率风险的服务，以利于企业运营效率和效益的提升。三是基于互联网和云搭建协作平台，实现与企业、

机构、电子商务网站等信息共享，全面掌控整个供应链上企业群的信用度、承受力、成长性，供应商从备货融资转换成仓单融资，核心企业提货到车间再转换成应收账款融资，提供精准快捷的供应链融资自助服务，减少企业原材料和资金等资源的浪费。又如，银行可以基于云与专业财务软件公司、市场资讯公司联动，为中小企业提供ERP服务和市场信息服

务，并利用其中企业应收、应付、存货、上下游客户、原材料和产成品市场行情等信息，为企业提供现金流预测（cash flow Forecast）的仪表盘式信息整合服务，可就特定时间的财务需求做出短期投融资以及套期保值预安排，并可联动其他服务商，基于云为供应链上企业客户群提供商务撮合、法律咨询、物流配送等特定服务。



示例：生态系统新时代“实时智能银行”战略地图（虚拟示意）



生态系统的新时代银行价值交付

价值交付关注银行价值服务对象的超级客户体验，涉及客户定位、客户关系定位、渠道定位，战略价值定位应与这3个关键维度对接，可视化预判价值交付的超级客户体验创造的“收入流”。

客户定位。首先，银行应将**战略价值定位**与目标市场**客户定位**进行对接和校准，作为战略价值定位的切入点。例如，将产业生态系统目标业态公司机构客户定位为“四新企业”：国家高精尖产业中应用新技术提升创造能力企业、应用新工艺提升制造水平企业、培育新业态促进经营转型企业、培育新模式促进生产转型企业。又如，对于消费生态系统目标业态客户定位，把“数字化程度”和“消费产品比重”作为价值定义客户定位方向的考虑因素，这两个因素都高的业态，因为其价值链结构和开放的机会相对更多，消费者参与业务交付平台的机会相对更大，可能被纳入价值定义的优先级考虑，如供应链上下游企业、生产服务中小企业，E时代个人客户、新中产个人客户。其次，银行应实施客户细分模式的转型，从传统的客户细分战略转向大众客户化定制战略。近15年以来，消费级互联网正在快速演绎出个性化营销的全新平台，消费者参与价值定义和价值交付，与企业共同创造价值。例如，中国的尚品宅配利用网络平台和柔性生产流程，将定制家具的交付期下降到10天左右；全球最大眼镜片制造商

依视路2010年生产的3.2亿件产品中的1亿件是个性化定制产品；美国在线教育服务Knewton基于数据分析和建模，采用动态适配学习技术研判每个学生的特点和进度，为学生建议个性化的教育内容和学习方法，规模化地实现个性化教育。对于金融服务企业而言，影响客户财务需求的因素不仅是年龄、职业、收入，还有风险偏好，客户化定制可以针对客户财务需求安排交叉销售，适合大众客户化定制的金融服务包括存款、借记卡/贷记卡、现金管理、财富管理，不仅产品，信息报告等服务也可以定制化。

客户关系定位。银行应将**战略价值定位**与**客户关系定位**进行对接和校准，鉴于个人和家庭现金管理和企业现金管理正逐渐成为维系客户关系、挖掘综合金融服务需求的基础方式，可将银行**客户关系定位**为**个人及其家庭客户财富管家**，以及**公司客户财务伙伴**。同时，鉴于消费级互联网已经驱动银行从精准的P4P（Pay for Performance，为效果付费）广告，走向口碑相传的SNS营销，银行应基于生态系统社交型CRM趋势，改变个人客户关系扩展和维系方式，银行可将社交媒体和社交网络纳入渠道互动方式。比如私人客户协作，一些金融服务和保险业的客户已经开始建设私人客户协作项目，以此作为下一代的传统客户门户网站。再如，创意生成和洞察，消费品公司卡夫在推出South Beach Diet产品时建立了一个300名会员

的特殊社区，以介绍产品开发情况。通过日常互动和美食日记等创意活动，该公司确认了目标市场消费者的痛点，由此在产品上市半年就产生了1亿美元的销售额。

渠道定位。银行应将**战略价值定位**与**渠道定位**进行对接和校准，**拓展战略渠道**。其一，从外部网络导流获客方式。例如，与社交网站、电商平台，网上公开信息、手机APP信息、电信和移动信息、身份认证信息、银联客户行为信息“数据整合供应商”合作，通过与客户手机号码关联识别等方式导入银行获客。其二，通过与外部企业联合构建内嵌金融服务的、专注于某一业态的开放式网络生态系统平台方式。例如，住房市场的网上选房、签约、贷款、签约、装修、搬家等一揽子联动服务，可从专业网络平台“导流”客户来使用银行服务；以手机银行APP入口“导流”本行客户商机给开放式网络平台合作伙伴，例如，银行通过旅游开放式网络平台，“导流”给客户旅游相关的旅行社、交通、宾馆、景点、商店等合作者APP，并与其约定其金融支付使用本银行产品。**现有渠道转型。**例如，网站网银用户体验、后台运营一体化，进一步拓展银行网站的外部跨界协同服务，进一步深耕网银的个性化定制财富管理服务；智能手机银行发展手机钱包，支持移动支付、自动记账、支付理财、电子货币（点数卡）、预约ATM取款以及电商整合；发展智能虚拟客服承担电话银行职能；尤其是

必须明确，如何充分发挥互联网金融企业缺乏的物理网点比较优势，做好向高端个人客户财资管理中心和企业综合金融服务窗口转型的O2O模式创新。

收入流定位。银行应预判基于生态系统**客户定位**、**客户关系定位**、**渠道定位**所创造的**收入流**。例如，生态圈中的临时沉淀资金，资产负债收入，传统手续费及佣金收入，基于财富管理的收入（资产管理费、财富管理顾问咨询费），现金管理服务费，通存通兑手续费，代收代付手续费，托管服务费等。

④ 生态系统新时代的银行价值制造

价值制造关注支撑银行价值制造所使用的资源，涉及“关键活动、关键资源、关键合作伙伴”，**战略价值定位**应与这3个关键维度对接，才能可视化预判银行价值制造所耗费的“成本”结构。

关键活动定位。银行应将**战略价值定位**与**关键活动定位**进行对接和校准。例如，批量引流获客、多方协同营销、获取资金需求、客户财务预测、家庭财富管家、个性定制支持、协同绩效考核等战略转型关键流程活动。银行业务向来是垂直整合的，提供客户发展的端到端服务。然而，银行向作为网络综合服务平台金融枢纽的“组件导向银行”迈进时，这个链条可能被解构，银行会提供支付APP、现金流预测APP、预算APP和反欺诈APP。



这两个好处：一是银行业务变成客户即插即用的APP大拼盘，被分项标价，被包装成随插随用的服务，与合作伙伴协商确定各组件在客户消费场景中的重要性和相关性，可供客户自行组合和个性化定制，以符合他们的业务及生活形态所需，同时有利于银行按照战略价值定位，整合外部合作伙伴资源形成某个特定业务生态系统的网络综合服务平台。二是尽快收回IT开发成本，这就像用完预算将一部电影拍好了，就得吸引很多的人来看电影，方能比别的银行更快收回所投入的成本。花旗银行就在提供这种“白牌”（white labeling）系统给其他银行使用。借助API，参与者可将信息、流程、数据分析能力、个性化服务能力等模块化地分享出来，根据资源和参与者情况进行资源优化和动态组装，低成本地实现社交业务的协作。银行可通过基于CBM的企业级业务建模，借助流程活动中设立的网关，与生态系统中合作伙伴建立流程任务的接入或导出关联。如果企业已经建立了组件化的业务模型和面向服务的架构，其业务创新所涉业务组件流程任务具备创建相关数据的首要责任必然是清晰就绪的，大小数据分析和客户需求感知响应才有可能直接落地到服务情境。

得益于积木式的产品零部件库、数据驱动的协同创新产品设计、柔性响应客户化定制的IT产品工厂，众安保险已实现最快15天上线一款保险产品。碎片化的保险产品被嵌入了互联网生态圈中的多个交易环节和应用场景，这不仅令众安保险得以借势获得爆发式的增长，“无边界”的发展方式更给其未来带来了无限的想象空间。其最早基于淘宝这个特定场景设计的“爆款产品”——退货运费险、保证金保险，前者在一年内便占据了70%的市场份额，后者则在去年的淘宝“双11”创下了1秒生成1.5万份保单的记录。

关键资源定位。银行应将**战略价值定位与关键资源定位**进行对接和校准。例如，预测性分析的认知计算、IT实时分析判断和推动能力、产品工厂大众客户化定制能力等。企业必须考虑建立连接企业和个人构成的生态系统的功能，即应用程序接口（以下简称API）和云计算。资讯就是力量，资讯的价值在于能否转化为知识。在“物联网”和“务联网”里，通讯被融入到汽车、冰箱、钥匙、珠宝首饰、手表等生活中的大小事务里。在REID和NFC技术的支持下，“物联网”和“务联网”将具有交易功能，商机将无限扩大。银行采取模块化运算，开启了物件导向（object oriented）和随插即用（plug-and-plug）运算的发展，使银行得以化身移动网络上的“元件化”API，即套装

应用功能的组合。利用社交网络生态系统EB级的海量资料和云端技术里无限量的供应运算和存储能力，以进行客户财务需求预测。唯有懂得把自己融入智慧感知价值链的银行，即善于利用资讯勘探来提供预测式、主动化、近端感测支付的银行，才能攻下生态系统新时代支付的滩头堡。这个转变可能需要逐步经历3个阶段，第一阶段是银行开始转向云端来共享服务应用程序，第二阶段是银行将核心基础架构放到私有云上，第三阶段是采用混合云和公有云，银行的运算和应用程序可采用即插即用和自行选取的工具，这将带动“组件导向银行”的发展。

关键合作伙伴定位。既然生态系统分享经济新时代需要以竞合（co-opetition）方式跨界共创和服务链接，银行应将**战略价值定位**与生态系统平台中的**关键合作伙伴定位**进行对接和校准。例如，生活服务供应商、生产服务供应商、电商、第三方支付企业、网络行为信息商、手机APP数据商、身份认证提供商、电信和移动供应商等。在产业互联网普及之前出现的供应链体系，在很大程度上是一种以降低成本为导向、协作范围相对有限的线性供应链。例如，沃尔玛与宝洁是零售商与生产商无缝协作的典范。由于供应链天然的社会化协作属性，今天这种供应链形态正面临着产业级互联网的巨大挑战。前文提到的尚品宅配加入天猫后，在家具领域成为行业组织者。盛大文学正在将文学、出

版、游戏、媒体、娱乐等多行业进行协同，规模化地为消费者提供个性化内容。在银行这个与其他合作伙伴联合建立的开放式网络消费生态系统平台中，APP把一种功能拆解为多个组件，银行可以分拆服务程序为可互换及即插即用的环节，客户可以把专门执行支付的APP、余额查询和讯息提醒的APP不见得需要输入账户资料来获得资讯，可通过APP来进行小额或超小额付款。在生态系统新时代，要求银行将价值链的某个或某些组件融入生态系统，形成“银行即服务”的能力。这个能力要求银行透过APP进行客户交互，并运用API运行作业流程，银行不仅可以特定金融服务流程以API形式提供给客户及合作伙伴，也可以从生态系统里其他商品或商务伙伴取得API，并组装到综合服务网络平台，把各作业环节汇集成客户热爱的简便APP，发挥客户引流作用。

成本结构定位。银行应预判基于生态系统**关键活动定位**、**关键资源定位**、**关键合作伙伴定位**所耗费的成本结构，例如产品研发奖励费，批量引流费，协同营销费，数据挖掘分析费用，基于CBM、生态圈服务平台建设维护费、SOA和云的IT开发运维费，基于O2O的网点转型、运维费，引进战略人才费。

借助“生态系统新时代的战略地图”，有助于企业找到从低纬度商业模式向高纬度生态模式进化的“虫洞”，寻找“虫洞”的前瞻竞争力来自于对行业的深



刻理解和对技术的深刻洞察，才能使前瞻竞争力转化为资本市场的企业的估值：

“生态系统时代创新型企业的市值空间=单位连接品所创造互联价值×价值生态系统的连接数²”。需要注意的是，生态系统新时代的价值创造特点是“个性化需求与规模化交付的统一”，其中有3个关键点：一是利用信息化手段将消费者和合作

伙伴引入“价值定义”全过程中，多方参与创新；二是在“价值交付”上实现需求和资源的有效匹配，以人尽其才、物尽其用的方式整合各类资源满足消费者个性化需求；三是在“价值制造”上运用大数据和柔性流程建立产品工厂，形成复杂问题简单化、简单问题标准化、标准问题极致化的生态系统生存能力。

【案例解析】

「时」与「位」——“非凡公司”的经营战略何以陷入鸿沟

为什么《易经》非常重视「时」与「位」？是因为在适宜的时机，以合适的方式处于适宜的位置，做事就会比较顺遂。若是「时」与「位」无法配合，则可能陷入逆境或鸿沟。在美国在线（American, AOL）成为家喻户晓的公司之前，“非凡公司”（Prodigy）是市场的领导者。“非凡公司”于1984年由希尔斯百货（Sears）、IBM和CBS共同投资创立。它的成立早于亚马逊（1995年设立）11年，早于阿里巴巴（1999年设立）15年。应该说，其战略方向决策从「时」上来看占了很大的先机。不久，CBS退出，希尔斯百货和IBM继续支持该公司，并投资5亿美元发展网络。该网络事业后于1990年上市，其目标是要建立一个最大的专卖在线网络服务，并把焦点放在在线购物，这个系统让客户能在网络上购买任何东西，甚至包括飞机票。由于IBM了解计算机，希尔斯了解零售业务，这似乎是一个完美的组合。

1990年秋天，“非凡公司”的网络事业上市，用户很快累积到50万人，当时几乎处于无竞争状态，最大竞争者CompuSever保守经营，其经营模式集中在技术用户和财务服务者（CompuSever系美国最大的退税服务公司，由H&R Block所拥有）。另外，还有一家小型竞争者美国在线。但“非凡公司”的主管曾表示，“这不过是家小公司罢了”。10年后，当年的小竞争者美国在线成为全世界最大的在线服务公司，拥有3 300万个会员，而“非凡公司”在IBM和希尔斯投资12亿美元且亏损之后，已经完全退出线上事业。

何以“非凡公司”会失败呢？该公司将焦点放在大众市场上；它的目标客户不是计算机导向的早期采用者，而是传统的中产阶级美国人；它的在线销售产品的经营模式，看起来也是正确的，因为在线销售产品最后必将成为互联网的主

要项目。问题是，“非凡公司”的经理人没有采用一套正确的战略去执行这个经营模式，特别是他们没有认识到消费者透过互联网想要满足的全方位需求究竟是什么。

驱动在线的客户需求，并创造出大众市场的主要因素之一，就是电子邮件。美国在线的战略，是提供会员无限制的电子邮件，但“非凡公司”的会员要是每月超过30封就要收费，此为两者经营模式的极大差异。另一个重要的在线服务是聊天室，此服务使客户逐渐增加。美国在线知道聊天室是一种可以满足客户需要，且具独特价值的在线服务，该公司积极发展软件，不久，使聊天室成为该公司最受欢迎的一项特色。

然而，“非凡公司”的律师因为担心该公司可能要为聊天室所发表的言论负担法律责任，而反对提供聊天室性质的服务。此种审查制度、取消聊天室服务、电子邮件超过件数需付费等，均引起“非凡公司”会员的不满，促使会员开始转移到美国在线。

软件接口的本质是为了便利客户连接在线服务，此成为发展在线市场的关键竞争项目。非凡推出的图形接口，成为当时微软MS-DOS（PC）操作系统所接受的标准，但是到了1990年，微软推出更受用户喜欢的Windows 3.0系统，美国在线很

快重新设计软件接口，与Windows 3.0系统兼容，也使美国在线的产品更容易使用。“非凡公司”则因为IBM拥有部分股权，而IBM试图推广其个人计算机操作系统（OS/2操作系统），结果该操作系统面临失败的命运。直到1993年12月，该公司才推出自己的窗口接口软件，但它已错失了大部分的窗口用户，败给了美国在线。且“非凡公司”的软件对用户而言，其安装和升级仍然太过复杂，美国在线只需花费5分钟即可安装完成，小幅度的升级也可由使用者在线自动安装，而“非凡公司”的使用者必须等到版本做重大修正时，才能得到新的功能服务。

到1996年，此一争霸战终告落幕，美国在线逐渐获得跳跃式的成长，“非凡公司”则因为远离核心价值的错误战略及其战略能力定位，使其很快地失去客户，而美国在线正确意识到大众市场在线服务客户需求的产品属性，遂轻易地跨越鸿沟。

总体来看，“非凡公司”的战略方向和创业时机不可谓不具前瞻性，但仅仅在「时」上取得先机并不一定会成功，前瞻竞争力取决于「时」与「位」的妥善结合，也就是准确的“战略定位”（价值定义能力）与得当的“战略执行”（包括价值制造能力和价值交付能力）的匹配。

参考资料：

1. www.AOLTimeWarner.com (2002, 2004); Kara Swisher, aol.com (New York: Random House, 1998).
2. 赵志宏，《实时智能银行》，2015，中国金融出版社。



发挥金融基础设施作用， 满足中小银行支付清算新需求

文 \ 袁伯平

城市商业银行资金清算中心主任

中共中央《关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》及其说明明确提出，要建立安全高效的金融基础设施，维护金融基础设施稳健高效运行。城市商业银行资金清算中心（以下简称城商行资金清算中心）作为中国人民银行批准的特许清算组织，是国内支付清算体系的建设和参与者，属于国家级金融基础设施的重要组成部分，应当在加强金融基础设施建设、维护金融持续稳定方面发挥积极作用。同时，在经济新常态以及“互联网+”的大环境下，我国银行业转型发展不断加快，支付清算行业创新变革持续深化，以城市商业银行（以下简称城商行）为代表的广大中小银行，对支付清算服务提出了新的需求。作为全国城商行共同发起组建的平台型服务组织，城商行资金清算中心坚持“普惠金融”理念，以为广大中小银行提供更为优质高效的支付清算服务为宗旨，在做好传统跨行资金清算服务的基础上，加快业务创新，努力在“支付+清算”新领域作出尝试探索，不断增强可持续发展能力。



发挥优势，做好传统跨行资金清算

城商行清算中心紧紧抓住支付清算市场发展新机遇，以支付清算系统和城商行银行汇票系统为抓手，努力为中小银行提供优质跨行资金清算服务，并取得良好成效。

支付清算系统清算

2009年，城商行资金清算中心自主研发了支付清算系统。该系统以城商行资金清算中心为核心，以城商行资金清算中心和各接入行之间的专用网络为基础，连接各接入行的行内系统，以电子支付清算业务为重点，以接入行行内柜面系统、第三方支付机构等各种交易渠道为手段，在接入行之间以及接入行与其他金融机构、第三方支付机构之间实现7×24小时服务、实时支付指令传送和资金清算。目前，支付清算系统支持

接入行之间的通存通兑和网络支付（电子汇兑、密码汇款）业务的资金清算。

2015年末，支付清算系统接入法人银行100家，同比净增14家，其中城商行45家；汇兑业务辖内通汇网点达到5 208家，同比增加1 044家。全年处理业务345.3万笔，清算资金5 030.7亿元，同比分别增长146.8%和59.9%，业务量和清算金额增幅已连续三年高于全国各类支付系统平均增幅。城商行资金清算中心支付清算系统的开发与运营，进一步拓宽中小银行跨行资金清算途径，有效降低清算成本，显著提高清算效率，正在逐步成为中小银行跨行资金清算的辅助与补充渠道。

下一阶段，城商行资金清算中心还将通过多种举措，不断提升支付清算系统的运行效率与服务质量。

一是优化系统功能，完善服务内





2015年末，接入城商行银行汇票处理系统的法人银行共有

114家

系统代理兑付行为中国工商银行。

城商行银行汇票处理系统2015年全年累计签发银行汇票2.9万笔。

签发金额

381.0亿元

兑付1.2万笔。

兑付金额

144.0亿元

容。加快支付清算系统改造，满足支付清算系统与多渠道对接的系统要求以及报文整合；加强系统性能测试，降低接入行开发和运维难度，提高业务体验度；进一步开发实时借记业务，探索尝试与部分全国性股份制银行的柜面互通业务，开发客户证券交易第三方资金存管业务及充值缴费类业务等。

二是增加接入行数量，扩大通汇覆盖范围。以股份制改革为契机，争取理事行、监事行以及其他较大规模城商行尽早接入支付清算系统；加快与部分全国性股份制商业银行的系统对接工作，全面研究与其他金融机构及清算组织的对接事宜并适时启动。

三是加强系统联动，促进“支付+清算”协同。加强支付清算系统与城商行资金清算中心电子支付平台、海关税费电子支付系统、人民币跨境支付系统的业务联动，通过“支付+清算”模式吸引支付清算系统接入行开展更多业务。

城商行银行汇票清算

城商行资金清算中心于1996年开发建立了城商行银行汇票处理系统，该系统主要办理银行汇票的资金移存和兑付资金的清算以及汇票业务的查询查复等。作为城商行资金清算中心的传统业务，城商行银行汇票业务在解决城商行历史上“通汇难”问题发挥了重要作用。

2015年末，接入城商行银行汇票处理系统的法人银行共有114家，系统代理兑付行为中国工商银行。城商行银行汇票处理系统2015年全年累计签发银行汇票2.9万笔，签发金额381.0亿元，兑付1.2万笔，兑付金额144.0亿元。

随着支付工具的不断发展，纸质银行汇票业务量日益萎缩已成为不争事实，但城商行资金清算中心仍将坚持服务宗旨，一方面，吸引新成立的城商行、民营银行、村镇银行等加入城商行银行汇票处理系统，确保接入行数量有所增加，系统覆盖网络不断拓展；另一方面，加快系统改造与升级，持续提高银行汇票清算服务的能力、效率与质量，确保银行



汇票清算业务量能够稳定在一定水平。



聚焦热点，搭建银行电子支付平台

在互联网金融和移动支付爆发的时代背景下，城商行资金清算中心准确把握潮流，紧贴市场需求，在支付清算系统基础上建设了电子支付平台。该平台解决了中小银行与多家第三方支付机构系统对接的接口技术规范差异问题，为接入行提供一点接入服务及统一完整的互联网支付解决方案，实现了主流的代收付、网关支付、快捷支付等功能，基本满足第三方支付机构与城商行资金清算中心接入行之间开展各类互联网支付合作的需求。电子支付平台在为部分难以直连第三方支付机构的中小银行提供对接可能的同时，还有效帮助接入行降

低接入成本、控制管理风险。

2015年末，城商行资金清算中心已与9家第三方支付机构（主要包括支付宝、网银在线等）、3家城商行完成了系统对接，并实现不同种类功能的业务合作。从2015年9月正式开通至年末，电子支付平台累计实现交易88.26万笔，金额7.33亿元。

为更好顺应并把握互联网金融发展，有效服务中小银行，城商行资金清算中心未来将从第三方支付机构（含应用场景）、潜在接入银行以及平台架构功能三方面着手，深入拓展电子支付平台服务。其一，继续与更多具有一定市场规模、大型电商或专业领域电商所支持的第三方支付机构对接，并通过加强与互联网金融企业、大型交通企业、旅游企业、基金



为增强市场活力,引入竞争机制,并进一步完善海关税费支付市场,2014年,海关总署发布了“关于第三方支付公司参与海关税费电子支付系统建设”的公告,鼓励第三方机构参与海关税费电子支付系统的建设与运营。

公司等的对接合作来丰富支付应用场景。其二,借助行业规则加大吸引中小城商行和农村金融机构一点接入电子支付平台,满足其客户服务需求。其三,以消费者主流支付需求为导向,以风险可控为基础,以清算职责为根本,不断推进电子支付平台架构优化和功能完善。

把握需求,开拓专业支付市场领域

城商行资金清算中心坚持服务实体经济理念,从银行客户端需求出发,在专业支付市场进行了有效探索。

为增强市场活力,引入竞争机制,并进一步完善海关税费支付市场,2014年,海关总署发布了“关于第三方支付公司参与海关税费电子支付系统建设”的公告,鼓励第三方机构参与海关税费电子支付系统的建设与运营。城商行资金清算中心及时抓住这一市场契机,以定位优势及技术实力优势获得此项目开发资格。目前城商行资金清算中心海关税费电子支付系统已通过验收并正式上线。该系统改变了

传统税费支付方式,为中国电子口岸用户提供准确、方便、快捷的网上缴纳税费服务。具体来看,系统提供7×24小时全天候方便服务;实现方式为电子支付,缴税效率大幅提升;支持全国各个关区及多税种关税,包括进口关税、出口关税、进出口消费税、特别关税、进口增值税、反补贴税、关税缓息、消费税缓息、增值税缓息、监管手续费、保证金、滞报金、船舶吨税、废弃电子产品处理基金等。中小银行接入该系统后,能够为其外向型企业解决绝大部分海关税费缴纳问题,有效增强服务能力,大大提高客户黏度。

后续,城商行资金清算中心还将着重做好以下工作:一是以外向型经济发达地区的城商行和农村金融机构为营销重点,加大对意向接入银行的技术指导和服务支持,制定业务标准化操作流程与用户手册,提升客户使用满意度;二是完成担保支付等高级功能建设,持续完善系统功能;三是争取与支付清算系统形成“支付+清算+平台”的业务联动,利用规模效应



促进两系统业务的齐发展，进一步提升城商行资金清算中心的市场竞争力和影响力。



管控风险，确保安全运营与合规稳健

根据金融基础设施原则和中国人民银行监管要求，城商行资金清算中心持续加强风险管控，确保各项业务安全高效稳健运行。

一是以监管要求为导向，围绕业务特点，构建全面风险管理框架，制定风险管理基本规定，明确风险管理偏好与目标，加强对信息科技风险、流动性风险、操作风险等主要风险的有效防控，与此同时，不断完善流程控制体系和内控管理体系，促进各项工作制度化、规范化、科学化发展。

二是新建上海石泉主中心，改造上海数讯中心为同城应用灾备中心，改造北京金电为异地数据级灾备中心，从而建设完善的“两地三中心”灾难防

御体系。在对业务系统进行科学的风险分析和业务影响分析基础上，通过科学的灾备系统建设和业务连续性规划（BCP）实施，达到较好的建设效果，保证在灾难情况下，可以在规定时间内，由灾难恢复指挥中心按照既定流程进行损失评估、灾难等级识别、灾难宣告，指挥灾难备份中心接替生产中心运行，恢复业务运行，减少灾难损失，保持业务连续。

三是加强落实ISO9000质量管理体系规范，通过“质量管理计划”关注项目开发过程管理。推进ISO27001有效性测量、内审和管理评审工作，进一步健全信息安全体系、强化科技防范举措、加大内控检查力度，全面提升信息科技风险防范能力，确保各系统不发生重大安全事故或事件。

四是加快业务连续性管理建设，不断完善各类系统应急机制，形成完整有效的管理计划及应急预案，提高整体系统架构与系统运行的可用性、可靠性和



稳定性。



展望未来，探索新常态下新机遇

展望未来，经济新常态下支付清算行业将迎来新机遇，主要体现为支付清算业务量将继续保持快速增长，服务主体日趋多元并不断竞合，服务产品更为丰富多样且互为补充。为把握时代机遇，进一步巩固金融基础设施提供商地位，城商行资金清算中心将进一步发挥跨行资金清算业务牌照优势，在现有系统和业务的基础上，为城商行、村镇银行提供更多元化和专业化的跨行资金清算服务。

一是积极争取人民币跨境支付清算。

城商行资金清算中心将尽快申请获得CIPS系统直接参与者资格，为广大中小银行提供人民币跨境支付代理清算服务。为尽早上线此业务，在系统建设方面，城商行资金清算中心将主要基于现有支付清算系统和环球同业银行金融电讯协会（SWIFT）报文管理标准进行交易模块开发，实现业务的集中处理和直通处理；在内部管理方面，将拟定人民币跨境支付清算的备付金管理制度，制定业务应急处理机制和流动性管理机制，完善对重大突发事件、业务连续性、运营中断等的管理，从而确保业务安全稳定运行。

二是探索开展银行卡清算。银行卡清算市场开放已进入实际操作层面，城商行资金清算中心将根据监管层相关规定，

研究开展银行卡清算业务。在开展模式上，将积极选择合适的战略合作者与合作模式，并发挥清算专业优势；在业务重点上，将以广大中小银行的银行卡转接清算服务为基点，探索互联网金融背景下银行卡“场景+支付+清算”的业务新模式。城商行资金清算中心将充分利用自身与合作伙伴的业务经验优势、客户资源优势等，不断加强产品创新、服务创新，丰富银行卡清算业务内涵。

三是争取代理村镇银行资金清算。

城商行资金清算中心将积极争取代理村镇银行资金清算的业务资格和政策支持，以主发起行为城商行、农村金融机构的村镇银行以及已接入城商行资金清算中心支付清算系统或其他外包系统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。

四是探索尝试其他专业资金清算。在政策支持前提下，城商行资金清算中心将研究在专业金融市场（如股票交易市场、黄金交易市场、其他贵金属交易市场）开展资金清算业务的可能性，并科学审慎开展相关业务。利用特许清算组织的优势提供专业资本市场资金清算服务，从而有效提高各支付清算子系统之间的连接度和融合度，为进一步完善我国支付清算体系贡献力量。

关于 mPOS 市场发展情况 以及监管建议的分析

文 \ 马燕

中国人民银行太原中心支行

2015年，全球移动支付产业迎来爆发式增长，移动设备的随身携带性使得移动支付与人民的日常生活联系日益紧密，移动支付越来越多地应用于本地化生活服务中，成为O2O发展的天然桥梁。同时，各种信息存储和信息交叉技术的创新使得刷卡器、NFC、二维码、蓝牙、声波、短信等移动支付日渐丰富。调研

公司ABIResearch已预测，到2019年，mPOS设备的安装基数将很快占市场上所有POS机的46%，在5年期内将以5倍的速度增长，在全球达到5 100万台。许多因素推动了mPOS支付方案的快速运用。移动设备的高渗透率是一方面。根据comScore的一项最新调查显示，亚洲的移动设备渗透率最高，90%的受访者使





用智能手机，62%拥有平板电脑。本文主要介绍基于移动设备的支付终端（Mobile Point of Sales，以下简称“mPOS”）相关概念、与传统POS的关系、市场现状、相关风险以及监管建议。

④ mPOS相关概念

根据支付提供主体、支付应用场景、信息存储方式不同，移动支付可划分为有卡和无卡两种方式。根据支付的信息传输方式不同，当前移动有卡方式细分为刷卡器和NFC两种形式，移动无卡方式又细分为短信、二维码、蓝牙、声波以及光子等支付形式。

mPOS终端是指通过与使用特定应用程序的移动设备连接的外接专用设备采集银联卡相关信息（含交易密码）并加密，

支付的信息传输方式和信息存储载体的不同，国内移动支付主要有三种划分方式。从现有支付提供方来看，国内主要有商业银行、银联、非银行支付机构和移动运营商这四类机构。从支付场景来看，移动支付大致划分为非面对面和面对面交易两种，其中，面对面交易包括Online to Offline和Offline to Online两种。根据支付的敏感由移动设备传输交易信息并提示操作方完成交易的专用设备。mPOS终端一般包括移动设备、外接专用设备及特定支付应用软件等模块。（见图1）

移动设备是指非支付专用，具备交易信息交互及传输的任何电子手持设备（如智能手机、平板电脑等，技术上称其为“上位机”）。

外接专用设备是指基于移动设备为支

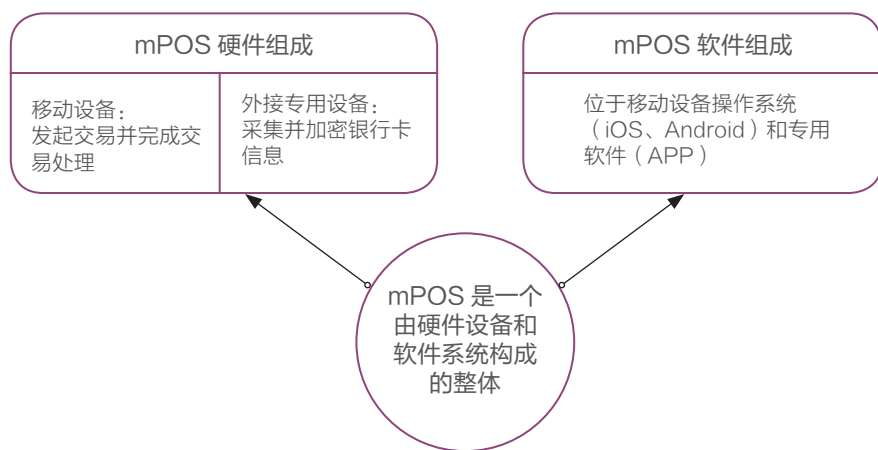


图1 mPOS终端

付业务开展提供特定功能支付并通过数据/音频端口或局域无线技术(如蓝牙技术等)连接到移动设备的外接设备。外接专用设备包括读卡器、PIN输入设备(PED)、签名板、用户界面(UI)、打印设备等模块。

支付应用软件是指完成存储、处理或传输交易信息的应用程序集合,包括但不限于手机等通用设备支付客户端,浏览器支付插件,智能支付终端(基于智能操作系统、具备多应用管理和后下载的专用支付终端)支付应用软件等应用程序。

mPOS支付业务是由mPOS终端发起并完成各类银行卡跨行支付业务的统称。

mPOS与传统POS的关系

mPOS支付是将手机作为受理终端,本质仍为传统的银行卡刷卡支付。mPOS支付更加符合消费者的传统支付方式,在一定程度上拓展了移动支付市场发展空间。mPOS终端与传统POS终端的差异主要体现在终端形态和交易信息传输线路,使得mPOS终端开展商户收单并未改变传统POS收单业务本质。总体来说,mPOS并未对持卡人的支付习惯造成太大改变,从本质上说持卡人仍旧通过mPOS终端设备进行一笔银行卡的刷卡/插卡/挥卡的操作,从而完成一笔线下支付交易。但对特约商户及收单行来说,mPOS的出现使得传统POS

搭上了移动支付的快车,实现了互联网环境下的收单创新。与传统POS相比,mPOS优劣势如下:

一是价格低廉,mPOS价格仅为传统POS的四分之一到十分之一。mPOS手机收单产品,适用于小微商户与移动服务业,例如保险、物流业、外送快递与展览商店等。从商店端来看,购置费用相对低廉,不必受到传统POS对交易量的要求。

二是采用电子签购单,降低纸张成本,并可避免处理现金的潜在风险,同时自动结算可提升营运效率。对商户而言,采用电子签单,永久保存,摆脱打印机束缚,相比于纸质签购单,电子签购一旦发生错误可以迅速找到签名信息,免去了商家查找纸质签名原件的麻烦。至于个人端,mPOS刷卡采用电子签购单,消费者刷卡成功后,可以在平板或手机上进行电子签名,也可以通过手机接收签购单。

三是mPOS可实现商户的全方位金融管理。

- 移动设备端实时查询交易情况,商户实时掌握账户情况。

- 移动设备端进行统计分析,经营情况一目了然。

- 与云端MIS系统整合,实现商户进销存系统。财务系统、商户信息一网打尽。

- 移动银行服务,集中管理商户流动



账户、投资理财、贷款等。

开放环境，包括公共传输网络、搭载开放式操作系统的终端上位机，以及处于受理终端（或上位机）与后台处理系统之间的所有非封闭式的信息传递路径及路径上所有设备和系统。凡使用开放协议（如TCP/IP协议等）进行传输的均认为处于开放环境中。

mPOS在对受理产品进行创新的同时也引入了一些潜在风险，特别是线下收单设备运行环境打破了传统的封闭格局，处于一个开放的网络环境中，容易受外部环境的威胁和攻击，主要呈现以下特点：

一是区别于传统全线路专线化的传输环境，mPOS及其相关应用和系统通过各

种方式接入公共网络，使安全度较低的公网成为信息传输线路的组成部分，交易数据和设备管理信息受到截取、篡改、重放等攻击的可能性和容易性升高。

二是智能手机、平板电脑（PAD）等设备功能日益强大，使用体验不断提升，因此mPOS方案中将其作为受理终端的上位机使用，订单生成、交易上送甚至部分交易处理操作在上位机完成。由于智能终端通常搭载开放操作系统，同时接入公网，加之系统破解、获取root权限等用户现象的存在，易被木马、病毒等攻击，上位机设备本身的安全难以保障，对账户数据和支付信息的保密性、真实性、完整性等均提出了挑战。



银联业管委2014年9号文附件《银联卡mPOS业务指引》中规定：mPos终端应符合银联相关要求，并通过《银联卡受理终端设备安全认证规则》规定的检测认证。mPos终端可采集卡片信息、个人标识代码（PIN）、卡片校验码（CVN2）、卡片有效期等信息，应遵守《银联卡受理终端安全规范》等要求，个人标识代码的采集应符合《银联卡收单机构账户信息安全管理标准》，须通过mPos专用密码键盘完成密码采集，以保护个人标识代码的安全。收单机构须按照《中国银联银联卡受理终端安全规范》要求，加密交易报文，确保传输信息真实、完整、无篡改、无泄露；建立终端与前置

系统间的安全通信通道，确保终端及相关处理系统接入的合法性、唯一性。《银联卡受理终端安全规范》对受理银联卡（包括磁条卡及IC卡）开展商户收单业务的mPOS终端设备和相关应用及系统提出安全要求，包括受理终端、终端上位机（支付应用软件）、后台处理系统等受理体系各组成部分自身的安全要求，以及体系整体的端到端加密机制，旨在提升银联卡账户和交易数据在开放环境下的安全性。

市场现状

通过对山西市场上十余家机构mPOS调查发现，其发展mPOS业务均存在一证注册、多种费率、可全国使用等乱象。某





公司（A公司）无支付业务资质，对外宣传与某支付机构（B公司）有合作关系，并在市面上出售终端刷卡器。据了解，B公司有互联网支付、移动电话支付资质，双方曾经有合作关系，目前已终止合作关系。A公司终端刷卡器未通过《银联卡受理终端设备安全认证规则》规定的检测认证。笔者用其终端刷卡器做了两笔交易，结算资金不是直接到卡，而是先存入虚拟账户，其费率有三种选择：一是单笔充值最高限额为50 000元，每日单卡最高充值20万元，一个账号一天充值不能超过30万元，充值手续费0.5%。二是单笔充值最高限额为10 000元，每日单卡最高充值5万元，一个账号一天充值不能超过10万元，充值手续费0.78%，35元封顶。三是单笔充值最高限额为50 000元，每日单卡最高充值20万元，一个账号一天充值不能超过30万元，充值手续费1.25%。这两笔交易，分别通过某具备银行卡收单业务资质的支付机构上送银联。

主要风险

无收单业务资质的机构发展mPOS业务存在以下风险：一是该机构不具备银行卡收单业务资质，其队伍素质和机构实力良莠不齐，其挪用商户结算资金的风险增大，使得商户资金安全存在风险隐患。二是由已获牌的支付机构和银行机构提供清算通道的模式下，清算转接主体增多、交易环节更为复杂，主体间的商业纠纷容易造成商户资金延迟结算等问题。三是《银联卡mPOS业务指引》对mPOS终端、支付应用软件规范与认证、信息采集以及信息传输均做出相关要求，旨在提升银联卡账户和交易数据在开放环境下的安全性。无收单业务资质机构的mPos终端未通过《银联卡受理终端设备安全认证规则》规定的检测认证，无法保证完整磁道信息、PIN、卡片验证码、卡片有效期等敏感数据不被留存，无法保证敏感数据被安全加密和解密，使得卡片敏感信息以及交易金额、交易类型、货币类型、商户号、终端号等

费率有三种选择：

单笔充值最高限额为

50 000 元，

每日单卡最高充值20万元，一个账号一天充值不能超过30万元，充值手续费**0.5%**。

单笔充值最高限额为

10 000 元，

每日单卡最高充值5万元，一个账号一天充值不能超过10万元，充值手续费**0.78%**，35元封顶。

单笔充值最高限额为

50 000 元，

每日单卡最高充值20万元，一个账号一天充值不能超过30万元，充值手续费**1.25%**。

关键交易信息在处理和传输过程中被泄露、窃取和篡改的风险增大。



监管建议

严格遵守《银行卡收单业务管理办法》，加强对mPOS终端的监管

mPOS终端与传统POS终端的差异主要体现在终端形态和交易信息传输线路，通过mPOS终端开展商户收单并未改变传统POS收单业务本质。mPOS业务应纳入银行卡收单业务范畴，不得纳入“移动电话支付业务”类型，变相突破监管要求。收单机构发展mPOS业务应严格遵守《银行卡收单业务管理办法》规定，严格按照监管政策的要求开展商户入网审核工作、mPOS终端的布放及日常管理与维护。

加大排查力度，联合各部门，严厉打击无收单资质的机构发展mPos业务的行为

无收单业务资质的机构发展mPOS业务具有分布区域广泛、跨省转接、基层流动的特性。基层央行要建立起信息共享机制，在上级行的授权和统一部署下，对此类机构开展批量排查筛选，主动受理各方面监督举报，对目前市场上存在的无收单业务资质的机构发展mPOS业务的行为进行深度摸底。建议总行联合公安、工商等监管部门针对无收单业务资质的机构发展mPOS业务的行为进行集中整治活动，严厉打击此

类行为。

强化收单主体责任，加大违规处罚力度

无收单业务资质的机构发展mPOS业务的根源在于收单机构的逐利行为，因此强化收单机构主体责任是关键。建议总行针对此类问题开展专项检查，对存在问题的收单机构进行通报，责令其立即关闭通道，情节严重的，建议注销其《支付业务许可证》。

加强宣传，提高公众风险防范意识

一是组织发卡银行、收单机构开展多渠道、多形式的宣传活动，引导社会公众正确识别风险、抵制违法违规行为。二是强化信息披露，联合中国支付清算协会、新闻媒体等，不定期公布严重违规的机构名单，提高公众对无收单业务资质的机构发展mPOS业务的甄别意识和能力。

梳理监管体系，加强产业指导

为推进支付服务市场的制度化建设和规范化发展，应加大与国家发展和改革委员会、工业和信息化部、国家工商总局等相关部门的沟通与协调，强调支付清算业务的特许经营性质，明晰国家关于通信服务产业及支付服务产业的发展政策，建立统一的手机支付技术标准。从产业发展的角度对各参与主体的职责作出清晰的界定，在涉及行业准入和金融安全的手



机支付领域有效利用现有金融体系资源和信誉，形成专业分工、合作发展的局面；坚持“市场主导、鼓励竞争、充分合作、各方共赢、有利于消费者”的原则，促进移动支付业务的发展。

进一步完善行业监管与自律体系，逐步改善市场安全状况

行业监管要专注于严控市场准入，鼓励现有机构兼并重组，持续发展健全市

场退出机制，研究实施支付机构分类分级监管，逐步研究制定和完善针对互联网支付业务的专项法律法规。自律组织应配合监管机构，引导会员单位规范业务经营活动，维护支付服务市场公平有序的竞争秩序，营造良好的行业发展环境。市场主体应积极研究建立行业风险防范机制，不断完善支付业务风险防范机制和措施，共同促进网络支付行业的健康发展。

【参考文献】

1. 王锐. mPOS 移动金融解决方案在传统 POS 领域的应用 [J]. 软件应用, 2015 (07).
2. 葛华勇、时文朝. 中国银行卡产业发展报告 [R]. 上海: 上海文化出版社, 2015: 79-79.
3. 郝惠泽. 移动支付的发展与探究 [J]. 中国信用卡, 2013 (07).
4. 中国支付清算协会. 中国支付清算行业运行报告 (2015) [R]. 北京: 中国金融出版社, 2015: 99-99.
5. 银联业管委. 银联卡 mPos 业务指引 [Z]. 2014-11-06.

非银行支付机构分类评级工作 专题培训班在北京举办

2016年5月17日，中国支付清算协会在北京举办非银行支付机构分类评级工作专题培训班。来自198家非银行支付机构的300余名高管和业务骨干参加了此次培训班。

协会副秘书长王素珍出席培训班开班仪式并表示，自2011年人民银行将非银行支付机构纳入监管体系以来，第三方支付行业迎来了快速发展时期，为社会提供了便捷、高效的支付服务。为有效实施监管，防范支付风险，人民银行于2016年4月份发布了《非银行支付机构分类评级管理办法》，确立了对支付机构实施分类监管的思路。同时，为加强行业自律管理，推动支付机构建立自我评价、自我管理、自我约束机制，人民银行将行业自律管理评价也纳入支付机构分类评级工作中。为此，协会研究制定了支付机构自律管理评价指标，并制定了《非银行支付机构自律管理评价实施办法（试行）》。为落实《非银行支付机构分类评级管理办法》，做好支付机构分类评级工作，协会组织了本次专题培训班，帮助各支付机构更好把握监管思路和政策导向，正确理解评价指标和评价标准，确保分类评级工作顺利实施。

培训期间，人民银行支付结算司和反洗钱局相关负责人分别就《非银行支付机构分类评价管理办法》及分类评级工作中反洗钱要求进行了解读；协会秘书处相关部门负责人就《非银行支付机构自律管理评价实施办法（试行）》进行了解读。

内部资料 免费交流



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