

中国支付清算

Payment & Clearing of China

2014.12 总第 13 期

鼓励创新发展 分类适度监管

互联网金融创新必须坚守底线

互联网金融监管的几点思考

合规经营 维护市场秩序

支付专栏 P65

支付再思考

互联网金融：“大而全”还是“小而美”

银行卡产业发展：标准先行和谐共赢

重点关注 P80

完善人民币银行结算账户退出机制的初步思考与建议

“实时智能金融服务”与“快速创新”

中国支付清算与互联网 金融论坛在北京召开

2014年11月26日，由中国支付清算协会举办的中国支付清算与互联网金融论坛在北京召开。本届论坛的主题为“支付变革与互联网金融发展”。会议旨在传递监管理念，促进行业交流，筹谋行业发展，共同推动支付与互联网金融持续健康发展。中国人民银行副行长潘功胜出席会议并发表重要讲话。中国支付清算协会会长单位、中国工商银行副行长郑万春致辞。

潘功胜指出，近年来，支付市场及互联网金融在中国的快速发展，与金融管理部门科学开放的包容态度是分不开的，同时金融管理部门也需要时间去观察、认知这个发展的过程。在鼓励创新发展的同时，规范监管，保证互联网金融的健康、可持续发展已成为社会各界的共识。人民银行正在牵头制定促进互联网金融健康发展的指导意见，将按照“适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则，建立和完善互联网金融的监管框架。希望互联网金融从业机构合规经营，谨慎经营，要向社会展现互联网金融业的良好形象，要善用社会各界对我们这个行业的良好期望和支持，这样我们才能行稳致远。

中国人民银行、中国银监会等有关司局负责人应邀出席论坛并做主题发言；兴业银行、泰康人寿、中国银联、蚂蚁金服、贝宝、百度、华夏基金、陆金所等10余家机构负责人及社科院、中科院、人民银行金融研究所、纽联储等国内外专家学者发表了精彩演讲。银行、保险、基金、清算组织、财务公司、非金融支付机构、P2P等互联网金融机构、互联网企业等200余家企业代表深入探讨和交流了互联网金融发展的热点问题，分享了支付变革与互联网金融发展的最新实践和成果。

坚定信心 坚守底线 坚持创新

本刊编辑部

“支付变革与互联网金融发展”是一个热点话题，也是2014年中国支付清算与互联网金融论坛的主题。此次论坛特别是人民银行副行长潘功胜的讲话，肯定了行业发展的成绩，指出了存在的问题，指明了行业发展的方向，政策指导性强，对今后支付行业的发展和互联网金融的发展具有重要意义。

坚定信心。在我国经济步入新常态情况下，支付行业与滥觞于第三方支付的互联网金融的发展顺应了新形势，在服务实体经济、服务人民群众、服务社会民生等方面形成了自身特色和价值，在一定程度上填补了传统金融机构在金融服务等方面的缺位，其快速发展有着内在动力。尤其重要的是，党中央、国务院高度重视互联网金融发展，2014年初的《政府工作报告》明确提出促进互联网金融健康发展，此次论坛释放的一个重要信号就是，支付行业和互联网金融未来发展的政策环境会保持基本稳定，风向不会发生根本转变。鼓励创新，尊重市场选择的监管方针没有转向。监管部门和行业协会一直鼓励和支持创新，以开放的心态接受新事物，允许多种服务模式共存并和谐发展，助推普惠金融，提高金融服务的渗透性和服务半径，以期建立更加开放包容的竞争性金融体系，支持实体经济和培育新的增长动力。

坚守底线。对支付行业和互联网金融来说，坚守底线加上行业自律，在2014年显得尤为重要。这一年的收单市场乱象，和不绝于耳的网贷平台倒闭跑路等现象，给我们行业的美誉度蒙上了阴霾。作为类金融企业，因为我们的服务涉及到千家万户，因此，法无禁止即可为不应该成为我们的底线，我们的底线应该是遵守金融法律法规的规则，对于法定特许领域应首先取得相应的许可，服从行业操守和行业自律规则。同时，要尊重行业发展规律，防范风险，维护消费者权益。目前，依托各工作委员会，协会已经建立了较为全面的自律规范体系。各市场主体应该深入理解效率和风险的平衡，切实加强落实，使自律真正外践于行，内化于心，渗透到企业经营和内控中去，自觉维护市场秩序，推动市场自律建设，保证行业发展的有序和规范。

坚持创新。近年来，基于互联网的支付创新和金融创新在我国蓬勃发展，我国已然成为全球互联网支付和互联网金融发展最为活跃的市场之一。创新是支付行业和互联网金融的共同基因和核心优势，创新使行业形象得到改善、行业基础得到巩固。要坚持行业创新的市场主导地位，完善以企业为主体、市场需求为导向的创新体系；要按照风险与收益对称原则，鼓励开展与行业自身风险管理水平相适应的创新，加大包括战略决策、组织架构、制度安排、管理模式等多重内涵的行业性、系统性创新，保护市场主体的创新热情，探索推动创新可持续发展的长效机制。

“要善用社会各界对我们这个行业的良好期望和支持，这样我们才能行稳致远。”行稳致远，这是潘功胜副行长在论坛上对支付行业和互联网金融发展提出的要求，我们借用放在本篇卷首语的结尾，用以表达我们对在金融领域创新活跃度较高的支付行业和互联网金融企业的祝愿和期许。■

CONTENTS

2014年12月 VOL.13

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

- 4 鼓励创新发展分类适度监管
- 8 互联网金融创新必须坚守底线
- 11 互联网金融监管的几点思考
- 13 合规经营 维护市场秩序
- 16 发挥市场基础作用推动支付清算变革
- 19 支付变革和互联网保险
- 24 打造开放服务平台携手拥抱支付变革
- 29 从货币角度看支付清算创新与监管
- 38 互联网金融时代的新生态
- 44 互联网金融还是大数据金融
- 49 纽联储支付体系发展实践及趋势
- 52 技术发展与风险管理助力支付创新
- 55 让支付价值超越支付本身
- 58 互联网理财2.0时代构想

Industry Focus

- 潘功胜
- 郑万春
- 王岩岫
- 樊爽文
- 李仁杰
- 刘经纶
- 葛华勇
- 温信祥
- 彭蕾
- 殷剑峰
- Ken Isaacson
- Ramasamy Soma
- 章政华
- 赵新宇

支付专栏

Payment Column

- 65 支付再思考 唐彬
- 68 互联网金融：“大而全”还是“小而美” 杨涛
- 72 银行卡产业发展：标准先行和谐共赢 柴洪峰

重点关注

Significant Attention

- 80 完善人民币银行结算账户退出机制的初步思考与建议 邵延进
- 86 “实时智能金融服务”与“快速创新” 赵志宏

实务探讨

Practice Discussion

- 93 构建互联网时代供应链金融平台助力银行对公业务转型 邵理煜
- 98 江苏省银行卡收单市场调研报告（上）
江苏省支付清算服务协会课题组
- 104 吉林省“联银快付”项目助力农产品收购全程非现金结算
赵文瑞 李贤学
- 109 支付：互联网金融对商业银行的底层冲击 陈璐

【编者按】2014年11月26日，由中国支付清算协会举办的中国支付清算与互联网金融论坛在北京召开。本届论坛的主题为“支付变革与互联网金融发展”。会议旨在传递监管理念，促进行业交流，筹谋行业发展，共同推动支付与互联网金融持续健康发展。中国人民银行副行长潘功胜出席会议并发表重要讲话。中国支付清算协会会长单位、中国工商银行副行长郑万春致辞。

为分享经验，凝聚共识，了解支付行业最新实践成果，本期行业聚焦邀请与会领导和嘉宾将发言内容进行了整理，集中刊登，以飨读者，并借此机会对与会领导和嘉宾的支持表示感谢。

鼓励创新发展 分类适度监管

潘功胜

各位来宾：

大家早上好！很高兴参加今天的论坛。首先，代表人民银行对论坛的举办表示祝贺！

分管支付清算工作没几天，其实并不适合作什么讲话，对我而言更需要的是倾听和思考。近日，虽然工作很忙，但还是尽量抽空听听业界人士的想法，总的感觉是观点、看法纷呈多样：这个行业很热闹；这个行业的人士都很聪明，智商很高，富有创新精神；这个行业代表中国金融发展的未来和希望；这个行业的部分业务领

域有点乱，潜在的风险值得关注。

近年来，科技的创新与进步，互联网信息技术的广泛运用，互联网金融产品、服务的供给催生了一个巨大的市场需求，以互联网支付、网络借贷（P2P）、股权众筹融资和网络金融产品销售等为代表的新的金融业务模式——互联网金融，呈现出爆发式增长。截至2014年9月末，我国共有第三方支付机构269家，前三季度共发生支付金额24.1万亿元；全国P2P网络借贷平台大概1400余家、融资余额超过1100亿元，全国范围内活

作者为中国人民银行副行长。

【摘要】希望互联网金融从业机构合规经营，谨慎经营，要向社会展现互联网金融业的良好形象，要善用社会各界对我们这个行业的良好期望和支持，这样我们才能行稳致远。

目前，人民银行正在牵头制定促进互联网金融健康发展的指导意见。我们将按照“适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则，建立和完善互联网金融的监管框架。

跃的股权众筹平台超过20余家。互联网金融在提高金融服务效率，降低交易成本，满足多元化的投融资需求，提升微型金融、农村金融的普惠性水平，发挥了积极作用。

中央、国务院高度重视互联网金融发展。2014年《政府工作报告》明确提出促进互联网金融健康发展。前几日，李克强总理在与出席首届世界互联网大会的代表进行座谈时强调，中国政府高度重视、大力支持互联网发展，以拥抱的姿态对待互联网，用市场的思维培育互联网。中国的互联网金融有着广阔的发展前景，鼓励互联网金融的创新和发展，营造良好的政策环境，是金融管理部门工作的基本基调。

金融行业不同于其他行业，风险性比较高，而且其风险在特征上表现为很强的隐蔽性、突发性、传染性、外溢性和广泛性，一旦经营失败或出现风险，将会波及市场主体，甚至会波及整个金融市场，引发金融风险，其影响远远大于一般工商企业。相比于其他行业，国际上对这个行业的监管也是比较严格的。

马凯副总理在首届互联网大会上的致辞中指出，互联网是把双刃剑，用得好，它是阿里巴巴的宝库；用不好，它是潘多拉的魔盒。同样地，互联网金融运用

得好，可以更好地发挥金融支持实体经济发展的功能，但它没有改变金融的风险属性，而且与互联网伴生的技术、信息、安全等风险更为突出。绝大多数互联网金融从业机构缺乏风险的洗礼，而且不少人员来自互联网企业，具有良好的技术背景、创新意识和创新激情。风险意识、合规意识、消费者权益保护意识的提升，对于支付清算、互联网金融的健康发展是至关重要的。

近年来，支付市场及互联网金融在中国的快速发展，与金融管理部门科学开放的包容态度是分不开的，同时金融管理部门也需要时间去观察、认知这个发展的过程。在鼓励创新发展的同时，规范监管，保证互联网金融的健康、可持续发展已成为社会各界的共识。适度监管，建立一个健康、运行有序的市场，防止市场上“劣币驱逐良币”，也是业界有识之士的共识。

目前，人民银行正在牵头制定促进互联网金融健康发展的指导意见。我们将按照“适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则，建立和完善互联网金融的监管框架。具体来说：

一是在监管规则和监管框架的设计上，坚持开放、包容的理念。冷静观察新

的金融业态，要在明确底线的基础上，为行业发展预留一定空间。要在对互联网金融主要业态的业务模式进行充分研究的基础上，准确把握法律关系和风险实质，分类进行强度不等的监管。要注重监管的自我调整和自我完善，在行业发展的同时逐渐总结经验，对监管政策进行评估、调整和完善。

二是坚持监管规则的公平性，加强监管协同，防止监管套利。不论金融机构还是互联网企业，只要做相同的业务，监管的政策取向、业务规则 and 标准就应大体一致，不应针对不同市场主体的监管标准宽严不一，引发监管套利。从业机构将线下业务搬到线上的，要在当前金融监管框架内，按照现有的金融监管规则进行监管。同时，发挥金融监管协调部际联席会议制度的作用，加强协同监管，形成监管合力。

三是市场主体要正确理解监管与行业自律的关系。行业自律水平与监管强度之间具有较强的负相关关系，实质上体现的是监管层面对效率和风险的平衡。一旦潜在风险过度累积和暴露，会迫使监管部门降低监管容忍度、强化监管刚性，采取更为严格的监管理念和监管措施，从而在某种程度上抑制行业发展。从国际金融危机的经验看，自上个世纪八十年代国际金融市场开始的市场驱动、去监管化和强烈的创新导向，在某种程度上助长了金融市场

发展的无序性。而在应对危机的过程中，各国监管部门无一例外而对金融市场和金融创新进行严格监管。观察几十年来国际金融监管的动态演进，大家可以观察到这样一个变化的轨迹。

由此可见，各市场主体需要深入理解效率和风险的均衡，合理认识市场驱动和政策环境的相互作用，既要注重创新和效率，也要提高自律意识，自觉维护市场秩序，推动市场自律建设，保证行业发展的有序和规范。充分利用中国支付清算协会、正在组建中的互联网金融协会平台，推动支付清算和互联网金融行业自律管理，发挥行业自律在行业治理中的积极作用，形成监管与自律的协同和均衡。

充分利用中国支付清算协会、正在组建中的互联网金融协会平台，推动支付清算和互联网金融行业自律管理，发挥行业自律在行业治理中的积极作用，形成监管与自律的协同和均衡。

四是需要监管部门和从业机构之间保持良好的沟通。金融管理部门将加强对互联网金融发展宏观、战略层面的研究，鼓励从业机构按照市场化原则进行兼并重组，提升行业核心竞争力。在政策的制定过程中，金融管理部门需要积极主动与业界进行沟通，提升规则制定的科学性、民主性和可操作性。从业机构可以通过正常渠道，积极反馈对监管政策和措施的意见。建立管理层与业界和社会公众的良好沟通和互动机制，有利于找到“最大公约

我国经济和金融的快速发展，形成了一个巨大的并且成长迅速的市场空间，各类金融机构合作共赢，共同推动市场的创新与发展，在更好服务实体经济的同时，也将为金融业自身带来更加美好的明天。

数”，有利于达成共识，有利于规则的进一步完善和有效实施。

五是要坚守业务底线，合规经营，谨慎经营。互联网金融业务的多样性、差异性特征明显，但每项业务都要遵守一定的业务边界，否则业务的性质可能会发生质的改变，甚至会触及法律的底线。比如，在网络借贷领域，平台本身不得搞担保，不得归集资金搞资金池，不得非法集资和非法吸收公众存款。希望互联网金融从业机构进一步提升合规经营水平，在坚守底线的前提下拓展自身的发展空间。

我们要谨慎经营。一些社会上所渲染的“互联网金融对传统金融业的革命”，将会“颠覆现有金融业”等论调，对这个行业的发展有害而无利。我们要清醒地认识到，一个行业如果过度自信（Overconfidence）和自满，这可能是一种不成熟和不理性的表现。并无益于健康、可持续发展。我国经济和金融的快速发展，形成了一个巨大的并且成长迅速的市场空间，各类金融机构合作共赢，共同推动市场的创新与发展，在更好服务实体经济的同时，也将为金融业自身带来更加美好的明天。希望互联网金融从业机构合规经营，谨慎经营，要向社会展现互联

网金融业的良好形象，要善用社会各界对我们这个行业的良好期望和支持，这样我们才能行稳致远。在座的各位都是支付清算和互联网金融行业的领军人物，应该具有较好的大局意识和社会责任意识，引领和带动我国支付行业和互联网金融持续健康发展。

我就讲这么多。最后预祝本次论坛取得圆满成功。

谢谢大家。■

【摘要】从未来发展趋势看，互联网金融将成为我国金融业创新与服务的前沿高地，推动创新的同
时，必须坚守底线，守住不发生系统性、区域性风险的底线；守住不对国家宏观决策产生大的冲击的
底线。

互联网金融创新必须 坚守底线

郑万春

尊敬的潘功胜副行长，各位来宾，女士们、先生们：

大家上午好！

今天，由中国支付清算协会举办的“中国支付清算与互联网金融论坛”在这里召开。我受易会满会长的委托，代表工商银行参加论坛。首先对各位来宾的光临表示热烈的欢迎！对大家长期以来对协会各项工作的大力支持表示衷心的感谢！当前，我国的经济处于转型爬坡期。经济结构的调整、发展模式的转变以及社会需求的升级既需要金融的参与和支持，同时也对金融服务的变革提出了迫切的要求。新兴支付与互联网金融的发展顺应了形势，推动了金融服务的创新发展，在服务实体经济、服务人民群众、服务社会民生等方面形成了自身特色和价值。

随着信息技术和移动互联网的发展，云计算、大数据、搜索引擎以及社交网络等的创新应用，新兴

支付与互联网金融生机勃勃，发展趋势明显。以网络支付、移动支付为代表的新兴支付快速发展，活力十足。银行与第三方支付的合作更趋规范和顺畅。依托支付服务成长起来的大数据、精准营销、信用支付等新产品和新应用，与其他互联网金融业务相互融合。直销银行、互联网理财、互联网保险等互联网金融业务蓬勃发展。P2P、众筹等机构数量众多，交易规模达到了千亿级。

从未来发展趋势看，互联网金融将成为我国金融业创新与服务的前沿高地，对整个金融行业的生态和面貌产生重大影响，是未来金融服务业发展的重大课题和战略选择。首先，新的移动金融和线上交易活动日益活跃，巨大的市场空间、广泛的覆盖性、便捷及时的支付以及融资服务的便利性都赋予了线上交易突出的比较优势，也构成了互联网金融发展的根基。其次，传统金融与互联网金融趋

作者为中国工商银行副行长。

于融合，将显著增强金融的产业辐射度。互联网金融逐渐形成开放市场，银行、互联网企业以及其他金融机构都可以平等参与，公平竞争。商业银行在利用互联网技术、创新网络金融模式等方面在不断加速，从支付、融资、电商等多个领域不断改造业务条线，形成线上线下协同运营的格局。银行、证券、保险等传统金融主体的参与和推动，加快了互联网金融产业发展和市场扩张进程，提升了规范化发展程度。三是新兴支付及互联网金融的普惠价值将不断提升。互联网用户相对于金融客户，更加广泛和多样，能够提高金融服务的渗透性和服务半径，助推普惠金融发展，使金融既为五脏六腑，也能为毛细末梢提供支持。

在行业发展趋势向好的同时，也存在不少发展中的问题和矛盾需要我们加以关注。比如规范和发展如何协调、线上线下业务如何统筹、创新和风险关系如何处理，这些问题在市场经营中衍生出诸如合规经营、收费定价、竞合关系、产业布局等方面的问题和矛盾，这些问题和矛盾都具有挑战性，也是行业发展必须面对的，需要政府、经营主体、行业自律组织，消费者、媒体等各方的大力支持和共同努力。

我们也看到，国家对于新兴支付和互联网金融的发展是肯定和支持的。各监管

部门对行业做了大量深入的调研，对行业发展进行了政策指导和监管规范，鼓励与支持行业的创新发展，规范行业的经营行为，维护市场的发展秩序。这些政策红利推动了互联网金融行业的快速发展和创新格局。

根据国务院关于经济体制改革的总体精神和简政放权的要求，在行业治理的格局中，行业自律和市场主体的自我管理和自我完善越来越重要。行业自律有利于减少政府与市场的磨合成本，有利于更好地发挥市场的能动性，降低市场运行成本，也是国外发达市场经济中普遍采用的有效治理形式。我们要依托协会平台，加强行业自律，发挥看不见手的作用和市场主体的智慧，实现行业规范有序、高效均衡发展。

互联网用户相对于金融客户，更加广泛和多样，能够提高金融服务的渗透性和服务半径，助推普惠金融发展，使金融既为五脏六腑，也能为毛细末梢提供支持。

一是完善自律规则，维护市场秩序。

目前，依托各工作委员会，协会已经建立了较为全面的自律规范体系。下一步要通过加强宣传、风险评价、自律监督等形式加强落实，使自律真正外化于行，内化于心，渗透到企业经营和内控中去。另一方面，自律工作要从行业发展的迫切需求出发，突出重点，集中解决社会热点、监管部门难点、会员单位痛点的问题。针对创

针对创新产品的业务规则、定价机制的完善、风险事件的应对、监管政策的衔接等方面体现行业自我约束和自我管理，集中精力谋发展，促规范。

新产品的业务规则、定价机制的完善、风险事件的应对、监管政策的衔接等方面体现行业自我约束和自我管理，集中精力谋发展，促规范。

二是把握价值导向，做好对实体经济和小微企业的服务。充分发挥比较优势，利用互联网的连接广泛、互动性强、信息丰富等特点，找准突破口，在数据分析处理、线上信用评估、小额贷款等方面提供契合小微企业发展的金融支持，拓宽中小企业融资渠道，提供价格低廉、高效便捷的金融产品和服务，加大服务实体经济的力度。

三是推动行业合规建设，营造公平竞争的市场环境。会员单位要遵守监管政策及自律规范，加强业务合规性建设，提升公司内控治理水平和经营的规范化水平。推动创新的同时，必须坚守底线，守住不发生系统性、区域性风险的底线；守住不对国家宏观决策产生大的冲击的底线。

四是进一步提高金融消费者权益保护水平。要进一步加强信息披露，增强业务和产品的透明度，让消费者使得放心，用得安心。继续普及线上金融业务知识，做好对消费者的风险提示，提高消费者安全意识。建立并完善消费者投诉机制和事后救济、补偿机制，保护金融消费者合

法权益。

五是加强研究交流与合作，促进行业共赢。加强对前沿问题、热点问题的研究，推出一批有影响力的研究成果，为会员经营和发展提供智库咨询服务。推动同业交流与合作，共同把市场蛋糕做大，共享发展成果。

中国工商银行作为中国支付清算协会的会长单位，将认真负责，尽职尽责，与广大会员单位一道齐心协力、凝聚共识、依托协会这个平台，汇聚行业智慧、履行社会责任，加强行业自律，切实维护行业权益，积极推动支付创新，促进互联网金融健康发展，更好地服务经济发展和社会民生。

最后，预祝论坛圆满成功，谢谢大家! ■

互联网金融监管的几点思考

王岩岫

【摘要】应用互联网开创新的金融模式，是我们支持和鼓励互联网金融健康发展的核心诉求，但同时互联网金融创新活动基本上、本质上仍是金融，仍需遵守金融的内在规律，特别是涉及资金、涉及存款人利益的金融服务，其风险底线和监管规则不可突破、不可逾越。

各位来宾，女士们、先生们：

大家好！

随着我国互联网的深入发展，互联网金融在各个业务领域进行了积极的探索，这种探索适应了实体经济的发展需求，满足了互联网金融环境下的需求。应用互联网开创新的金融模式，是我们支持和鼓励互联网金融健康发展的核心诉求，但同时互联网金融创新活动基本上、本质上仍是金融，仍需遵守金融的内在规律，特别是涉及资金、涉及存款人利益的金融服务，其风险底线和监管规则不可突破、不可逾越，下面我谈几点思路：

首先是依法合规。互联网金融应当遵守金融法律法规的规则，对于法定特许领域应首先取得相应的许可。已有监管法规做出规定的，应遵守现有规定，尚无明确法规规则的，应遵循金融风险管理的一般规律和准则，服从行业操守，等待法律法规的完善和明确。从事金融信息服务的应

明确自身的信息中介地位，不能违法集资、违规担保，或是异化为承担信用风险和流动性风险的信用中介。

其次是支持实体经济。互联网金融应围绕实体经济的需要进行创新，要注重发挥互联网的优势，顺应互联网的规律，有利于提高市场效率，有利于管控金融风险，有利于降低服务成本，有利于丰富客户选择。不要“以钱炒钱”、“资金空转”、追求虚拟价值。

第三是信息充分披露。互联网的特征是信息公开透明，互联网金融的信息透明度应当遵从更高标准，服从更严要求。互联网金融机构的业务经营要经得起外部审计、经得起法律审查、经得起外部评级、经得起新闻监督。互联网金融从业机构在提供服务过程中，要做到了解你的客户、了解你的产品、了解你的风险。要向投资者提供风险承受能力评估，充分揭示风险，

作者为中国银监会创新监管部主任。

互联网金融要以更严格的标准强化投资者保护、风险意识培养和金融教育等功能。特别是涉及借贷、投资等领域的业务，要更加倾向于维护出借人、投资人等资金所有权的合法权益。

充分提供信息。把投资者的利益和资金安全置于更高的地位。

最后，最重要的是金融消费者的权益保护应处于核心位置。互联网交易的“非面对面”特性，一般投资者不易充分了解金融业务风险，只能按照产品提供者给出的提示进行操作，在消费活动中难以进行自我保护，集中体现在风险揭示、资金安全、银行账户信息安全和自身隐私信息保

护等方面。互联网金融要以更严格的标准强化投资者保护、风险意识培养和金融教育等功能。特别是涉及借贷、投资等领域的业务，要更加倾向于维护出借人、投资人等资金所有权的合法权益。同时，要保护客户的合法知情权、个人信息等，任何机构不得利用自身优势地位擅自动用客户资产或泄露客户信息。

谢谢大家。■

合规经营 维护市场秩序

樊爽文

【摘要】尽管现行不同层面的制度规则在一些方面已经滞后，不能适应银行卡市场发展的需要。但是，作为市场参与主体，大家要做的应该是针对不同层次的规则，在不同层面，去推动相关制度规则的修改完善，而不是公然的违反规则，去争相追求「违规红利」。

尊敬的各位来宾、朋友们：

大家上午好！

借此机会，我想谈一些关于支付机构合规经营的问题。

对于任何一个市场的参与者而言，合规经营是基本要求，这一点应该没有疑义。但是，在面对创新、面对发展、面对一个特定市场环境的时候，这一点似乎又会成为一个问题。合规经营的“规”，通常可以归纳为四个层次：第一个层次是国家法律法规，第二个层次是行政规定，第三个层次是行业规则，第四个层次是企业内部规定。对一些特殊行业来说，“规”的层次还要多一层次，就是界乎于行业规则和企业内部规定之间，暂时称之为平台规则。

所谓平台规则，狭义上可以理解为是一种企业规则，但不同于企业内部规定的是，这种企业规则的执行者不仅仅是制定者本身，而且包括其他认可并承诺遵守这些规则的其他企

业。这方面的最典型代表企业有各类交易所、中国银联、淘宝天猫等等。这些企业分属不同行业，功能上可能也略有差异，但有一个共性，就是其本身属于一个平台，商品或者服务的供需双方，通过平台才能达成交易。平台提供者，需要通过建立一套完整、安全、高效的规则，来吸引供需双方参与，并通过监督相关规则的实施，以保证所有参与者的利益不被侵害。

近期，支付圈最热闹、最引关注的事件，莫过于11月12号，中国银联业务管理委员会秘书处发布《关于进一步明确违规整改相关要求的通知》后，引发支付行业的普遍关注和激烈讨论，中国银联也因此上了头条。讨论中有各种各样的观点，总体上支持中国银联的不多。一些观点认为，中国银联作为一家企业，不应该以整肃市场为名维护自身利益；一些观点认为，中国银联的行为背离了市场

作者为中国人民银行支付结算司副司长。

竞争原则，涉嫌突破法律底线；还有一些观点，对中国银联“既当运动员，又当裁判员”再次提出质疑。看了很多讨论和评论，总体感觉专业、理性的不多，意气用事的文章不少。

中国银联是银行卡清算领域的平台提供者，通过制定一系列银行卡业务、技术规则，实现发卡、收单、商户和持卡人的相互连结和信息传递，最终完成银行卡支付交易。为了维持这套系统的正常运转。按照平台经济的一般理论和实践，银联有权利也有义务制定平台规则，并监督所有参与方落实。无论是发卡行还是收单机构，加入这一平台的时候，一定是了解并承诺要遵守这些规则的。如果某些机构没有遵守，可能会损害其他相关方利益，

作为平台提供者和维护者，银联自然有义务去纠正。这是一种很正常的商业行为。银联是一家企业，目前所做的是根据其既定规则（即平台规则），进行的追偿性清算，是纠错，不是罚款，更谈不上行政处罚。完全属于银行卡受理市场的商业行为。现行银行卡刷卡手续费的标准和行业分类，遵循的是国家发改委“发改价格【2013】66号”文，属于政府定价范畴，对收单机构直接降低价格或者套用商户类别变向降低，行政层面的违规监督和处罚，适用的是《价格法》，执法主体当然不是中国银联或其他哪家企业。

尽管诸多原因造成目前中国银联作为国内唯一一家人民币银行卡清算机构的局面，但他的成立和发展对中国银行卡市场发挥了巨大推动作用。尽管中国银联在服务意识和水平方面有待进一步提高，其品牌建设和产品开发能力有待进一步加强，其公司治理和市场化程度有待进一步完善，但是这些问题不能成为否定中国银联清算平台规则制定者和维护者的理由。一码事归一码事，把所有问题搅和在一起讨论，只能越讨论越糊涂，对认识问题和解决问题毫无帮助，对银行卡市场健康发展也极为不利。

我国的银行卡市场，选择的是一条“政府主导、市场推动”相结合的路径。正因如此，从1994年金卡工程实施，至今20年的时间，走过了国外成熟市场百十年的路，实现了跨越式发展。

我国的银行卡市场，选择的是一条“政府主导、市场推动”相结合的路径。正因如此，从1994年金卡工程实施，至今20年的时间，走过了国外成熟市场百十年的路，实现了跨越式发展。但是，由于行政推动过程中，市场主体之间没有充分的磨合机会，各种规则的制定也难以深入反映市场要求，所以高速发展的同时也留下了许多问题，包括现在反映在中国银联身上的一些问题。10月29日，国务院常务会议已经决定，进一步开放和规范银行卡清算市场，银行卡清算市场将迎来新的发展机遇和局面。与此同时，人民银行已经会

如果各类市场主体能够从维护市场秩序和可持续发展出发，都多一点合规意识，多一点守规行为，银行卡市场一定能够继续又好又快发展。如此，受益的不仅是广大金融消费者，也是我们各个市场主体，以及我们的社会和经济金融发展。

同发改委，开始了进一步完善银行卡定价机制的相关工作。目前市场存在的一些问题的深层次原因，有望得到逐步解决。

尽管现行不同层面的制度规则在一些方面已经滞后，不能适应银行卡市场发展的需要。但是，作为市场参与主体，大家要做的应该是针对不同层次的规则，在不同层面，去推动相关制度规则的修改完善，而不是公然的违反规则，去争相追求“违规红利”。如果各类市场主体能够从

维护市场秩序和可持续发展出发，都多一点合规意识，多一点守规行为，银行卡市场一定能够继续又好又快发展。如此，受益的不仅是广大金融消费者，也是我们各个市场主体，以及我们的社会和经济金融发展。如此，潘行长刚才讲话中提到的“合规经营，谨慎经营、行稳致远”的目标就会顺利实现。

最后，祝本次论坛取得圆满成功！谢谢大家！ ■

【摘要】我相信，通过市场的力量，这些业务今后一定会逐渐形成行业的巨头。在国外来看，也都是如此，比如清算与代理支付结算业务，一定集中在某几家大的金融机构上，这些都是通过市场竞争而形成的，我们也希望今后支付清算与代理支付结算领域的业务有一个更好的优胜劣汰的生态环境。

发挥市场基础作用 推动支付清算变革

李仁杰

大家上午好！

作为市场的参与者之一，很荣幸参与今天的论坛，今天发言的题目是“发挥市场的基础作用，推动支付清算变革”。我想讲三方面的内容：第一，现有的支付清算体系的现状以及特点。第二，从兴业银行实践的角度谈一谈我们近些年的探索。第三，提一些小小的建议。

我们国家的支付清算体系，有人民银行牵头建立的现代支付系统，有商业银行的支付体系，还有跨行的支付系统等等，这个体系基本以现代支付系统为核心、以金融机构行内的支付系统为基础、其它的支付系统为重要的组成部分。这个网络有这么几个特点：第一，中央银行通过管理结算帐户体系、管理市场的准入以及跨行的清算系统的建设三个方面起到中心和主导的作用。这个体系的快速构建，防范了整个支付体系的风险，也维护了公众的信心。但是，客观上也存在着系统建设成本高昂、升级周

期比较长、运营效率有待改进的问题，比如系统是在正常上班的八点至下午五点运行，没办法做到不间断服务；还有一些小的金融机构没办法接入这些支付体系，比如现在发展很多村镇银行，这些村镇银行根本没办法接入这些体系。另外，随着实体经济的发展，大家对支付清算的要求越来越高了，特别是近些年随着互联网技术的进步以及互联网企业的参与，大家对支付清算的要求越来越高，这也是我们整个体系面临的一些挑战。原来央行主要通过现代支付系统，整个银行账户体系通过业务许可的市场准入、通过整个体系的系统建设来管理，但是，现在这些都遇到挑战。这些年批了很多第三方支付，起码250多家了；还有技术的进步，比如NFC、扫码等等，移动互联技术的进步带来了很多支付方式的变革。举个例子，今年双“十一”时候我们观摩了彭蕾女士领导下的阿里巴巴支付系统。客观上，他们调配支付资源在各

作者为兴业银行行长。

随着互联网技术的进步，有一种叫做去中心化的趋势已经开始呈现，举个例子，国际上有一种叫做Ripple的新的互联网协议。基于这种新协议和新技术基础上的支付体系确实是去中心化、速度快、货币结算方便，相对于传统的支付体系，确实带来了许多变革。

行之间的分布。今后，随着技术的进步，参与的单位越来越多，除了原有的银行，还有互联网企业，支付清算与结算的产品属性会越来越突出，而这些产品更多的通过应用场景的丰富、平台的建设、技术的驱动成为一种大的趋势。在这种大趋势的驱使下，我们如何适应它？刚才，潘行长也讲了，过去，大家认为只有银行能做支付结算，客观上讲，目前很多非银行业企业也都在做。随着互联网技术的进步，有一种叫做去中心化的趋势已经开始呈现，举个例子，国际上有一种叫做Ripple的新的互联网协议。基于这种新协议和新技术基础上的支付体系确实是去中心化、速度快、货币结算方便，相对于传统的支付体系，确实带来了许多变革。因此，在这种大趋势下，我们如何应对？如何去规范？这确实是摆在我们面前的课题。

这些年来，兴业银行也做了一些尝试和探索。中国有很多中小银行，2004年，我们就在思考这些中小银行如何完善对客户的服务？比如系统建设，每家自己做，岂不是成本很高？每一家要接入现代的支付系统，其实也很困难。因此，我们2004年就进行了相应的调研，了解到市场有这

种需求；2005年开始提出联网合作、互为代理的银银平台发展构思；经过十年来的努力，目前银银平台的签约客户已经五百多家。我们这些年的努力也得到了人民银行、银监会等监管部门的肯定，并在这方面陆续获得一定的奖项，今年还得到云计算工程国家专项资金的支持。

在建设银银平台的过程中，兴业银行坚持了几个理念：第一，普惠的理念。银银平台所联网的金融机构，99%都是农商行、城商行等农村金融机构。通过联网、互为代理，我们打破了城乡的壁垒，实现了城乡的互通，填补了农村金融服务的空白，而且我们做到了7×24小时不间断服务，服务效率得以进一步提高。我们还坚持不向客户收费。大家都知道，银行普遍把客户分成VIP和一般客户，比如跨行的服务，对于一般客户要收费的，只有VIP客户才可以减免。通过平台，我们坚持不向一般客户收费，而是银行与银行之间自己进行结算、收费，既提高了服务的效率，又填补了城乡原有的支付清算与代理支付结算网络的空白。此外，对于一些小银行，我们还会帮助他们建设他们的IT系统，甚至帮他们运营他们的IT系统，减

这些年来，我们坚持内控制度先行，确保了运营的安全，包括制度的建设、流动性的管理、系统运营、风险隔离等等，做到了稳健运营。

少中小金融机构IT建设的成本支出，从社会来讲，节约了成本。普惠金融的理念对中国金融、对中国支付清算与结算行业是有益的。第二，“开放、共享、平等、互惠”的理念。十年前，我们提出这个理念的时候，那个时候互联网金融还没有现在这么热，但是，我们那个时候就坚持提出“开放、共享、平等、互惠”的理念，这些理念跟互联网精神是契合的。我们坚持市场化、商业化的原则，各个参与机构都可以自愿加入或者退出，我们没有任何行政手段强制要求，每个成员单位都是平等的一员，鼓励立足共同的平台资源，充分发挥各自的经营优势，我们平台上所有资源对所有参与成员单位都是开放的。另外，这些领域其实也蕴含了风险。这些年来，我们坚持内控制度先行，确保了运营的安全，包括制度的建设、流动性的管理、系统运营、风险隔离等等，做到了稳健运营。未来，我们准备逐步使这块业务公司化，而不是简单的作为兴业银行业务的一部分，而是成为共享平台，进行公司化运作。

最后，提两个建议：第一，我国原有的支付清算体系应该已经很健全，对中国经济、对金融服务的需求、对支付结算事业起到了基础的作用，但是，在当前

的形势下，确实遇到了挑战，在这种挑战面前，比如刚才大家都讲到我们过去的监管是机构监管，但是，现在机构监管很难覆盖这些业务的各个方面，有些不是银行机构，但是已经介入到这个领域，如何监管？因此，我们建议央行更多的思考制度建设、监管的基本原则，同时，发挥我们协会的作用，让参与这方面业务的各类不同机构都参加协会，通过加强行业自律来实现这些功能监管的要求。第二，支付清算与代理支付结算更多是一个金融产品，它实际上跟贷款、存款、理财等等都一样，它都是金融产品，既然是金融产品，为它服务，就应该企业化，这些业务一定要通过市场的竞争来优胜劣汰，通过市场的优胜劣汰来改善服务，最后，使广大的被服务者得到实惠，而不是简单的用指定的办法、行政命令的办法去管理。我相信，通过市场的力量，这些业务今后一定会逐渐形成行业的巨头。在国外来看，也都是如此，比如清算与代理支付结算业务，一定集中在某几家大的金融机构上，这些都是通过市场竞争而形成的，我们也希望今后支付清算与代理支付结算领域的业务有一个更好的优胜劣汰的生态环境。

谢谢大家！■

支付变革和互联网保险

刘经纶

【摘要】互联网金融是保险业追赶国外同业实现弯道超车的最佳战场，移动支付是这场车赛中的加速器，借助「新国十条」的东风，抓住移动互联网的发展大势，利用移动支付这一利器，大力发展互联网保险业，必将实现中国保险业的新变革、新腾飞。

作为互联网金融重要组成部分的互联网保险，借助移动互联网、大数据、云计算等技术，实现了保险覆盖面的扩大和保险渗透率的提升，在保险业创新发展的过程中扮演起越来越重要的角色。

近几年来，随着智能手机的快速普及，移动支付业务正步入高速发展期，它不仅是现阶段支付变革的关键，也是互联网保险发展的基础，更将成为未来互联网保险进一步发展的强大引擎。

移动互联网推动支付的创新和变革

当前，基于互联网，特别是移动通信技术的移动互联网革命正在席卷全球，移动互联网对传统产业的渗透、改变乃至颠覆，似乎是无处不

在、无孔不入。移动互联网正在重塑着社会，重新构建着商业规则，开启一个崭新时代。

我们可以深刻感受到移动互联网经济迅猛发展的强劲势头，以电子商务为代表的互联网经济商业模式是迄今为止发生的影响最为深刻的商业革命，快速崛起的电子商务经济对我们的社会生活带来颠覆式的影响。

借时代东风，移动互联网金融应运而生，其源于技术、成于信任，并迅速成长为不可忽视的力量，在第三方支付、P2P、互联网理财和众筹领域发展很快。

新技术不断应用也加速了支付创新步伐，特别是移动通信技术、大数据、云计算等新技术应用于支付行业，让支付这一最基础的金融活动发生巨大改变，并呈现出多种全新的交

作者为泰康人寿保险总裁。

通过近几年来互联网保险的发展，不管是互联网保险业的主体，以及发展规模和速度，都不难看出未来互联网保险有着巨大的发展空间。

易方式，逐渐改变着人们的生活习惯和消费行为。比如非接触式支付、指纹支付、声波支付等。在传统银行主导的支付体系之外，第三方支付方式借助新技术实现快速崛起。与传统模式相比，第三方支付不仅主体不断增多，而且支付规模也在迅速提高。

移动支付已经成为支付的一种新趋势，其发展的基础是移动终端设备的普及和移动通信技术的发展，主要表现是随时、随地支付，并嵌入到金融消费流程中。移动支付行业的发展呈现出如下几个特点：一是基于移动终端的支付方式创新快速推出。二是移动支付客户基础和推广方式日趋多元化。三是移动支付的应用不断扩展和深化。四是移动支付跨界合作不断升级，趋向生态化。五是移动支付带来新的风险和挑战。

移动支付将成为支付变革的关键，主要体现在以下三个方面：一是移动互联网的应用日益广泛，推动大众生活消费碎片化，这将成为移动支付应用推广的核心基础。二是移动支付终端能够集支付指令承载、接收、发送为一体，未来将可能直接作为货币资金的载体。三是移动支付内含价值远大于其他支付方式。

移动支付将成互联网保险发展新引擎

保险作为现代金融业的重要组成部分，也在经历着移动互联网的冲击，移动互联网在对传统保险业的碰撞和融合中，变革着传统保险业的经营模式，重塑着人们对于保险的消费习惯。从理论上讲，互联网对保险业的冲击主要分为两个方面：一是传统保险企业的互联网化；二是基于互联网的保险创新。两者互不矛盾，相互补充，相得益彰，且两者涌现出加速融合的趋势。前期大家都在讨论互联网时代到来以后，传统的队伍和传统的销售模式还存在不存在？我们认为在现阶段，传统保险互联网化的意义、影响远大于互联网保险创新。

通过近几年来互联网保险的发展，不管是互联网保险业的主体，以及发展规模和速度，都不难看出未来互联网保险有着巨大的发展空间。互联网保险产品具有保险责任简单、保险期限较短、保障程度低和产品价格低等特征。

互联网保险发展的途径主要有四个方面：

一是富有想象力的产品创新是互联网保险发展的方向。要敢于打破保险固有

思维模式，寻找让市场尖叫的创新。余额宝的传奇案例告诉我们，一个关键的产品创新可以一夕之间改变一家公司甚至一个行业。

二是大数据平台建设是互联网保险发展的核心。金融本质上是一个信息行业，数据是其经营的核心，保险行业是所有金融行业中对大数据需求最为明显的一个行业，借住保险大数据能够实现个性化、点对点、端到端的销售、运营和管理。

三是线上线下结合的O2O全覆盖是互联网保险渠道建设的方式。线上体验、线下购买，强大的线下是线上强大的基础和保证。

四是前中后台的全面互联网化是互联网保险发展的保障。在互联网金融的战场上，前、中、后台的界限已经模糊，实施互联网战略将更加比拼传统意义上的中后台。

未来互联网保险的发展将呈现如下几个特点：一是保险消费的长尾市场形成，蕴含巨大商机。二是围绕提升客户体验，深度嵌入互联网生

态。三是保险互联网和互联网保险不断融合，趋向移动终端化。四是互联网保险开始向其他

产业渗透，新的跨界商业模式不断出现。五是监管政策不断完善，互联网保险将有更大施展空间。六是开放、分享、快速成长的互联网保险消费生态体系正在形成。

互联网保险支付在现阶段呈现多元化

特征，第三方互联网支付、手机支付等多种方式共存，并且具有监管要求严格、金额跨度大和集中处理量大等特点。总体上讲整个保险行业目前正在积极探索第三方支付在经营过程中的应用。

基于以下五点原因，我们认为移动支付将成为互联网保险发展的新引擎。

第一，移动支付和互联网保险相互促进。一方面移动支付是互联网保险发展的基础；另一方面互联网保险助力移动支付的推广和应用。

第二，移动支付为保险公司不断拓展的经营场景提供了有力支撑。不管是人身保障，还是资金融通，甚至健康管理、财富管理以及我们的生活管理，都可以体会到移动支付对保险企业的发展将会起到至关重要的推动作用。

第三，移动支付为保险公司进行大数据营销提供数据和场景支持。移动支付积累海量客户信息，利用大数据分析结果，可以帮助企业实现精准营销。

第四，移动支付为保险公司开发移动支付安全产品提供了新的思路。例如近期众安在线联合百度推出了手机支付保险产品“百付安”。

第五，移动支付可以解决保险资金

互联网保险支付在现阶段呈现多元化特征，第三方支付互联网支付、手机支付等多种方式共存，并且具有监管要求严格、金额跨度大和集中处理量大等特点。

安全性和收益性的问题。移动支付将改变保险企业传统的第三方支付合作模式，转而与保融、金联万家等数据处理商合作，资金不落地、无沉淀，由银行处理支付结算，加强资金的安全性和收益性。

泰康在互联网保险支付实践方面主要有以下四点：一是快速布局手机支付的全流程运营体系，行业首家实现全流程线上理赔。二是积极创新移动支付的互联网保险产品，比如今年推出的“求关爱”和“飞常保”等产品。三是不断加速泰康“云中心”基础设施建设，为互联网保险支付提供全方位随动的技术支撑。四是加快完善泰康的支付体系，全面考虑业务需求与成本，以应用场景化和成本最优化的最佳匹配实现支付体系的最优化。

移动支付将改变保险企业传统的第三方支付合作模式，转而与保融、金联万家等数据处理商合作，资金不落地、无沉淀，由银行处理支付结算，加强资金的安全性和收益性。

完善移动支付促进互联网保险发展的几点思考

第一，大力推动移动支付促进互联网保险发展。互联网保险的兴起与互联网金融直接相关，更是以强大的移动支付发展建设为基础，需要多方市场参与者共同开展深度合作。

第二，建立支持移动支付创新发展的配套机制。建立健全支持移动支付创新发

展的机制，给予较为宽松的创新氛围，鼓励新产品、新业务在小范围内的测试和推广。

第三，加强移动支付和互联网金融的知识普及。强化消费者的自我保护意识和法律维权意识，加强“一行三会”的配合力度，共同推进移动支付和互联网金融的培训和教育体系建设，形成行业间的联动机制。

第四，搭建移动支付风险信息的共享平台。利用行业自律组织，搭建会员之间交流协商平台，加大对话沟通，消除恶性竞争等不和谐成分。建立支付风险信息共享系统，推进行业风险信息库，提升新型支付风险的防范能力。

第五，建立跨行业的移动支付监管协调机制。互联网金融和移动支付涉及资本市场、货币市场、信贷市场等多领域，存在不同行业、不同市场之间风险传递的可能性，需要相关部门建立跨行业的监管协调机制，统一认识，明确目标，制定监管政策和行业标准。

第六，做好互联网保险支付的系统性风险防控。技术风险、法律风险等系统风险是互联网保险支付面临的重要风险，要高度重视互联网保险支付信息安全工作，采取严格的技术安全措施，保障互联网保险支付信息系统安全运行，确保支付交易

互联网金融是保险业追赶国外同业实现弯道超车的最佳战场，移动支付是这场车赛中的加速器，借助“新国十条”的东风，抓住移动互联网的发展大势，利用移动支付这一利器，大力发展互联网保险业务，必将实现中国保险业的新变革、新腾飞。

安全和数据安全。

互联网金融是保险业追赶国外同业实现弯道超车的最佳战场，移动支付是这场车赛中的加速器，借助“新国十条”的

东风，抓住移动互联网的发展大势，利用移动支付这一利器，大力发展互联网保险业务，必将实现中国保险业的新变革、新腾飞。■

【摘要】近年来，基于互联网的支付创新和金融创新在我国蓬勃发展，我国已经成为全球互联网支付和互联网金融发展最为活跃的市场之一，同时产业各方也在探索推动创新可持续发展的长效机制。

打造开放服务平台 携手拥抱支付变革

葛华勇

各位来宾、各位朋友：

上午好！很高兴受邀参加“2014中国支付清算与互联网金融论坛”。刚才，听了潘行长以及各位嘉宾的演讲，深受启发。

习近平主席前不久在致“世界互联网大会”贺词中指出，互联网日益成为创新驱动发展的先导力量，深刻改变着人们的生产生活，有力推动着社会发展。近年来，基于互联网的支付创新和金融创新在我国蓬勃发展，我国已经成为全球互联网支付和互联网金融发展最为活跃的市场之一，同时产业各方也在探索推动创新可持续发展的长效机制。今天，支付清算协会组织监管部门和产业各方，就支付产业发展中的面临的一些问题进行研讨，我觉得非常有意义。借此机会，我结合中国银联的业务发展，就支付

产业变革与发展谈些认识和体会。

首先应该向大家报告的是，在过去十几年发展中，中国银联积极参与和推动了我国支付产业的变革。支付是经济往来和金融活动的重要环节，是银行“存贷汇”三大业务的基础。从历史来看，支付方式的每一次飞跃，都对加速资金流动、优化资源配置、满足公众支付需求产生了革命性的影响。从某种意义上说，中国银联的成立和过去12年所走过的历程，推动了我国支付产业的发展和变革。

一是推动从现金支付向银行卡支付的演进和升级。中国银联成立以来，建立了银行卡跨行转接清算系统，创建了民族自主品牌，推动了“联网通用”的快速实现，使得中国银行卡产业直接跨过了发达国家的个人支票阶段，将支付进程由现

作者为中国银联董事长。

在促进支付便利的同时，基于银行卡的中间业务收入在银行总收入中的比重不断提高，银行卡已经成为商业银行开展零售业务和中间业务的重要载体，极大地推动了我国个人金融业务的发展。

金支付带入了高效的银行卡支付时代。目前，我国银行卡已成为最常用的非现金支付方式，银行卡办理业务的笔数占非现金支付方式的比重超过九成，银行卡渗透率达到47.7%。在促进支付便利的同时，基于银行卡的中间业务收入在银行总收入中的比重不断提高，银行卡已经成为商业银行开展零售业务和中间业务的重要载体，极大地推动了我国个人金融业务的发展。

二是推动传统银行卡向互联网支付的演进和升级。中国银联不仅致力于推动传统银行卡业务的发展，也高度关注互联网支付的发展。早在中国银联成立之初就着手在互联网领域布局，是国内较早开展互联网业务的机构之一，2010年又提出了打造“线上银联”、“移动银联”的发展战略。目前，中国银联联合商业银行和非金支付机构，建成了业内领先的“银联在线支付平台”和“银联移动支付平台”，实现了中国银联业务的全方位、立体式推进，为商业银行和合作伙伴开拓互联网金融及相关业务提供了支持。

三是推动境内支付向全球支付的发展。我国银行卡产业国际化步伐不断迈进，中国银联联合产业各方大力拓展国际

受理和发卡网络，现已延伸至140多个国家和地区，基本覆盖了中国人经常到访的国家和地区，“中国人走到哪里，银联卡用到哪里”正逐步成为现实。同时，中国银联也加快境外发卡的步伐，目前境外发行银联卡已经超过3 000万张。

在推动支付创新的过程中，我们注意到，与传统线下刷卡相比，互联网支付和移动支付呈现出一些新的特征：

第一，用户导向更加突出。在互联网支付、移动支付时代，可选择的支付工具和支付方式变得更多，消费者在支付的时候更加强调体验和感受，注重个性化需求的满足。根据互联网监控平台数据显示，在互联网支付中等待时间超过5秒就会有四分之一的客户流失，支付已经与体验式经济模式紧密相连，“以人为本”的理念在新兴支付形式的发展中越来越得到体现。

第二，参与主体更加多元。传统的银行卡支付，主要参与主体是发卡机构、收单机构和银行卡转接清算机构。在互联网支付、移动支付领域，参与主体扩大到了互联网企业、通信运营商、手机厂商、芯片制造商甚至操作系统开发企业等。参与主体的增多，带来了战略诉求的差异化、

账户体系的多元化和利益协调的复杂化。

第三，支付媒介创新更加多样。互联网信息技术创新，驱动支付媒介创新。比如，支付介质从有卡到无卡，从银行账户到虚拟账户，变得更加多样；受理终端从传统POS向便携式、可插入设备演变，变得更加智能；验证方式从传统的签名、密码向指纹、虹膜等生物验证方式演变，变得更加丰富。

第四，综合支付服务的趋势更加明显。互联网的兴起特别是新一代通信技术和智能终端的发展，促进了支付与社交平台、电子商务、金融业务等多种业态的融合发展。越来越多的消费者，希望以支付为纽带，满足其在娱乐、购物、社交、小额贷款、理财业务、信用评估等多个领域的需求。支付机构的价值，不仅体现在支付业务本身，还体现在其提供增值服务的能力和水平上。

近年来，一些支付机构特别是互联网支付机构，在改善支付便捷性方面做了许多尝试。但也有机构过于追求支付便捷，带来一些安全隐患，比如说，放松了交易安全验证、在商户留存客户信息等做法，容易被犯罪份子利用，危害很大。

与此同时，在支付创新的过程中，有些问题还需要产业各方高度关注，处理好相互之间的关系。

首先是便捷与安全的问题。近年来，一些支付机构特别是互联网支付机构，在改善支付便捷性方面做了许多尝试。但也

有机构过于追求支付便捷，带来一些安全隐患，比如说，放松了交易安全验证、在商户留存客户信息等做法，容易被犯罪份子利用，危害很大。大家知道，支付的本质是资金的转移，但这种转移必须是安全的，只有做到支付安全与便捷的有机统一，支付创新才能够稳步地发展。

其次是创新发展和市场规范的问题。从支付产业发展的历史来看，创新发展与市场规范总是相伴而行，是发展过程中难以回避的问题。创新并不能打破行业规则，必须在严格的监管之下进行。这些年来，有些机构以创新之名，变造仿冒交易、套用商户代别码、入网商户资质审核不严等违规问题，这些做法不同程度地损害了银行卡组织、发卡银行和消费者权益。因此，鼓励创新与规范市场、加强监管必须并重。

还有就是业务与商业模式的问题。目前，互联网支付与移动支付商业模式较多。以近场支付为例，就有三种以上业务模式，哪种业务模式发展的更好，还不明朗，还有待进一步观察。因此，准确把握好新兴支付的独有特征，有序建立起良好的业务与商业模式，才能保证支付产业创新可持续发展。

展望未来，宏观经济稳定、技术快速发展以及消费能力提升三大要素将成为支

付产业发展的主要动力。未来几年，支付产业发展的主要趋势是：互联网支付将保持较高增长，跨界融合趋势更为明显；移动支付有望实现全方位的提升，会迎来从量变到质变的飞跃；跨境支付需求增长强劲，同时支付市场开放程度将不断提高。

未来几年，支付产业发展的主要趋势是：互联网支付将保持较高增长，跨界融合趋势更为明显；移动支付有望实现全方位的提升，会迎来从量变到质变的飞跃；跨境支付需求增长强劲，同时支付市场开放程度将不断提高。

中国银联将顺应支付产业发展的上述趋势，强化市场化经营理念，完善市场化运作机制，提升市场化服务水平，全力打造具有全球影响力的开放式综合支付服务平台。

一是加快推进“网上银联”建设。互联网的本质是共建共享，多元主体共同参与。从国际经验来看，参与互联网支付的机构越多，就越需要有一个平台来减少机构间重复接入的成本，降低商业银行、商户的操作风险，中立客观地解决商户、消费者和支付机构之间的争议和纠纷，从而使接入机构能够更加专注自己的主业，更好地开展前端业务的创新。以美国为例，超过七成的互联网支付是通过国际卡公司转接的。中国银联将借鉴国际经验，学习国内非金支付机构的创新精神，联合各方，共同推进网上基础支付通道建设，设计推广更加安全、便捷的支付产品，提供更有竞争力和吸引力的行业综合支付解决

方案，满足用户日益增长的多元化、差异化支付需求，服务和促进各行各业与金融业的跨界融合。

二是加快推进“移动银联”建设。大家可能已经注意到，近期中国银联与苹果联合推出了App Store支付服务，这是我们

在移动支付领域的又一新的举措。今后，我们还将与国内外商业银行、金融机构、手机厂商、

通信运营商、移动电商等产业各方，开展更加深度和广度的合作。结合金融IC卡迁移和非接受理环境建设，与各方一道，积极发展移动近场支付，整合银联线上线下资源，打造“空中发卡+远程消费+近场支付”的一体化服务平台，共同探索移动支付新模式，助力移动电子商务和移动金融的发展。

三是加快推进“跨境银联”建设。随着人民币国际化进程不断加快，跨境支付需求将更加旺盛。中国银联将进一步发挥国际网络优势，推进境外受理网络建设，加快业务本地化步伐，大力推动境外发卡，积极探索中国互联网、移动支付创新在跨境支付中的应用，更好地满足“中国人走出去”与“外国人走进来”的跨境需要，推动中国的支付创新走向全世界。

各位来宾，各位朋友，在支付活动正在快速互联网化、移动互联网化，支付产业正在经历新一轮变革的今天，中国银联

在支付活动正在快速互联网化、移动互联网化，支付产业正在经历新一轮变革的今天，中国银联和我们产业各方，应该携起手来，共同开拓中国互联网支付市场，共同构建互联网支付安全体系，共同建设规范的支付市场秩序，共同探索更为合理的商业模式。

和我们产业各方，应该携起手来，共同开拓中国互联网支付市场，共同构建互联网支付安全体系，共同建设规范的支付市场秩序，共同探索更为合理的商业模式。让

我们本着“合作共赢、共享成长”的发展理念，共同推进中国支付产业的健康有序发展。

谢谢大家! ■

从货币角度看支付清算 创新与监管

温信祥

感谢支付清算协会邀请我参加本次会议！前面潘行长和其他领导谈了监管意见和业界观点，我看了一下会议安排，后面还有来自互联网企业代表的发言，比如著名蚂蚁金服彭总还要分享，在两拨重量级嘉宾之间我的发言算是一个茶点。

互联网金融以及第三方支付，从消费者的角度来看，确实是受益的，提供了更多选择。比如我刚参加工作时候往家汇款，是到邮局填汇款单，后来用银行卡汇款，现在互联网支付，更加方便，但是从银行角度来讲，他们更希望有一个公平的竞争环境，感受到压力，这也能理解。下面我讲一下我自己做的一个研究，从很小的角度来看待这个问题，我的演讲题目是“从货币角度看第三方支付创新与监管”。选择这个角度主要理由有两点：第一，只要不动客户的钱，消费者权益就能得到保护，保护客户

的资金安全是第一位的；第二，同央行工作有关系，看看有没有货币创造的功能。银行有货币创造功能，有存款功能，也因此全世界对银行监管是最严的。

我的演讲主要分为三部分：数字货币的概念，典型的非现金支付形式，支付创新的挑战与监管。

数字货币的概念

回顾一下货币的历程，人类历史上经历了从实物货币到金属货币到信用货币再到电子货币四个演化发展阶段，各种货币形态主要是由各阶段的先进技术决定的，而电子货币是否具有合法地位取决于该种货币本身发行机构是否得到所在国或地区法律地的认可。

对于电子货币、虚拟货币的概念现在有诸多的界定，我们在这里对这些概念不做争论，但为了本次问题讨

【摘要】数字货币对现有货币体系产生一定的影响，要考虑是不是会导致我们铸币税的流失，考虑清算体系的安全。对商家、消费者、第三方交易平台也都有影响，特别是安全风险，要特别关注反洗钱等方面的问题。

作者为中国人民银行金融研究所副所长。

论的方便，把数字货币区分为电子货币和虚拟货币。实际上电子货币又包括两种，一是法定货币的电子化，比如银行卡，二是电子化货币，比如支付宝等。虚拟货币主要以Q币、比特币为例。对于现金、电子货币和虚拟货币的区别，大家都比较清楚，我自己还做了一些分析（见表1），比如以发行机构为例，现金是中央银行发行的，电子货币中的法定货币电子化是由金融机构发行的，电子化货币是由非金融机构例如第三方支付机构发行的，虚拟货币一般是由通信、软件公司发行的。

随着电子货币和虚拟货币的急速发展，各国都在加强相关监管。欧盟巴塞尔委员会以及国际清算银行对电子货币做了一些定义：巴塞尔银行监管委员会1998年提出，电子货币是通过各种类型的销售终端、电子设备、公开网络（如Internet）上执行支付的储值产品和预付机制。国际清算银行（BIS）2012年解释，电子货币

的特质是发行人确认的货币价值存储在某种电子介质（如带芯片卡、电脑硬盘、手机）中。欧洲银行业监管局也对虚拟货币做过定义，认为虚拟货币是价值的数字化表示，既非央行或公共当局发行，也不与法币挂钩，但由于被自然人或法人接受，可作为支付手段，也可以以电子形式转移、存储或者交易。

典型的非现金支付方式

为了分析方便可以将非现金支付分为卡类支付、互联网支付和移动支付三种（见表2）。根据各自特点，从发行环节有没有发行量控制，清算环节是否和银行帐户对接，以及监管、反洗钱和真实性鉴别方面难易程度如何，与货币量M0、M1、M2有没有关系等方面对三类非现金支付方式进行区别分析。

下面我们就Q币、支付宝和国外的Paypal、Skrill等几个典型的非现金支付案

表1 不同货币形态比较

| | 现金 | 电子货币 | 虚拟货币 |
|--------|-------|------------|---------|
| 匿名性 | 较强 | 强 | 最强 |
| 交易方式 | 面对面 | 面对面/金融网络 | 互联网网络 |
| 资金转移速度 | 非及时 | 及时 | 及时 |
| 货币形态 | 有形 | 有形/无形 | 无形 |
| 发行机构 | 中央银行 | 金融机构、非金融机构 | 通信、软件公司 |
| 在线/离线 | 离线 | 离线/在线 | 在线 |
| 跨境交易 | 较大限制 | 限制较小 | 没有限制 |
| 案例 | 硬币、纸钞 | 银行卡、支付宝等 | Q币、比特币等 |

例来分析：

第一是Q币，大家都使用腾讯公司的微信和QQ，但是腾讯公司最赚钱的业务是游戏业务。Q币诞生于游戏业务，可以在腾讯社区里使用，Q币仍属于一种中心

化的发行方式，并且可以充值。Q币有一个重要的性质，即单向兑换机制，根据2009年《关于加强网络游戏虚拟货币管理工作的通知》规定，仅允许用人民币兑换为Q币，禁止将Q币等虚拟货币回兑为人

表2 非现金支付的种类

| 非现金支付方式 | | | 纯数字环境 | 发行 | | |
|---------|--------|------------|-------|----------|----------|------|
| | | | | 发行/运营 | 发行量控制 | 发行途径 |
| 卡类支付 | 银行卡 | POS机 | 否 | 商业银行 | 商业银行 | 集中制 |
| | 信用卡 | POS机 | 否 | 商业银行 | 商业银行 | 集中制 |
| | 通用预付卡 | 资和信、公交一卡通等 | 否 | 预付卡公司 | 预付卡公司 | 集中制 |
| | 专用预付卡 | 购物卡 | 否 | 预付卡公司 | 预付卡公司 | 集中制 |
| 互联网支付 | 网络预付账户 | 支付宝、快钱 | 是 | 网络支付机构 | 网络支付机构 | 集中制 |
| | 虚拟货币 | 比特币等 | 是 | 去中心化 | 去中心化 | 去中心化 |
| | 专用虚拟货币 | Q币 | 是 | 虚拟货币发行机构 | 虚拟货币发行机构 | 集中制 |
| | 网络信用消费 | 京东白条 | 是 | 网络运营商 | 网络运营商 | 集中制 |
| 移动支付 | APP支付 | 微信支付、支付宝钱包 | 是 | APP运营商 | APP运营商 | 集中制 |
| | 短信支付 | | 否 | 移动运营商 | 移动运营商 | 集中制 |
| | 近场支付 | NFC | 否 | 服务提供商 | 服务提供商 | 集中制 |

| 非现金支付方式 | | | 载体 | 清算方式 | | |
|---------|--------|------------|-----|--------|----------|--------|
| | | | | 对接银行账户 | 与法定货币的兑付 | 最终清算人 |
| 卡类支付 | 银行卡 | POS机 | 实物卡 | 是 | 是 | 银行 |
| | 信用卡 | POS机 | 实物卡 | 是 | 是 | 银行 |
| | 通用预付卡 | 资和信、公交一卡通等 | 实物卡 | 是 | 否 | 运营商 |
| | 专用预付卡 | 购物卡 | 实物卡 | 是 | 否 | 商家 |
| 互联网支付 | 网络预付账户 | 支付宝、快钱 | 无 | 是 | 否 | 运营商 |
| | 虚拟货币 | 比特币等 | 无 | 是 | 否 | 系统 |
| | 专用虚拟货币 | Q币 | 无 | 是 | 否 | 运营商 |
| | 网络信用消费 | 京东白条 | 无 | 是 | 否 | 运营商 |
| 移动支付 | APP支付 | 微信支付、支付宝钱包 | 手机 | 是 | 依APP不同 | 依APP不同 |
| | 短信支付 | | 手机 | 是 | 否 | 银行 |
| | 近场支付 | NFC | 手机 | 否 | 是 | 银行 |

典型非现金支付—非现金支付的类型-3

| 非现金支付方式 | | | 清算方式 | | | 与货币的关系 | | |
|---------|--------|----------------|------|-------|-------|--------|-----|-----|
| | | | 央行角色 | 反洗钱难度 | 真实性鉴别 | M0 | M1 | M2 |
| 卡类支付 | 银行卡 | POS机 | 监管 | * | 强 | 反相关 | 反相关 | 反相关 |
| | 信用卡 | POS机 | 监管 | * | 强 | 反相关 | 反相关 | 反相关 |
| | 通用预付卡 | 资和信、 公交一卡通等 | 监管 | ***** | 比较弱 | 反相关 | 反相关 | 反相关 |
| | 专用预付卡 | 购物卡 | | ***** | 比较弱 | 反相关 | 反相关 | 反相关 |
| 互联网支付 | 网络预付账户 | 支付宝、 快钱 | 监管 | *** | 强 | 反相关 | 反相关 | 反相关 |
| | 虚拟货币 | 比特币等 | | ***** | 强 | 反相关 | 反相关 | 反相关 |
| | 专用虚拟货币 | Q币 | | ***** | 弱 | 反相关 | 反相关 | 反相关 |
| | 网络信用消费 | 京东白条 | | *** | 较强 | 反相关 | 反相关 | 反相关 |
| 移动支付 | APP支付 | 微信支付、 支付宝钱包 | 监管 | **** | 较强 | 反相关 | 反相关 | 反相关 |
| | 短信支付 | | 监管 | *** | 较强 | 反相关 | 反相关 | 反相关 |
| | 近场支付 | NFC | 监管 | *** | 较强 | 反相关 | 反相关 | 反相关 |

民币，如果需要兑现Q币，只能找一些论坛、网上交易平台等场外交易的市场。

第二是支付宝。从支付宝的电子货币属性来分析，改变了货币的表现形式，但是不具有独立完善的货币职能，其实质是一种基于传统货币的电子化支付机制。

第三是国外的案例。PayPal 公司成立于 1998 年 12 月，是目前全球最大的网上支付公司，美国 eBay 公司的全资子公司，致力于为个人以及网上商户提供安全便利的网上支付服务。PayPal 公司客户可以通过信用卡、借记卡、银行账户、其他 PayPal 账户或现金对 PayPal 账户进行充

值。从监管角度提醒大家两点，PayPal 客户资金必须存放于其主办银行美国富国银行的独立账户中，只能按照客户指令进行划转，不能挪作他用，并且此类机构必须接受银行合作伙伴或银行发起人的间接监管，严格遵守银行关于客户背景调查、反洗钱、风险管理等方面的规章制度，如果不符合银行的这些要求，银行将不会与其进行业务往来。再来看英国的 Skrill 公司，Skrill 公司是英国法律规定的电子货币机构和支付机构，需要向当地金融服务监管机构申请“电子货币牌照”和“支付机构牌照”，满足资本金、从业经验、风险政策

文件、运营流程等方面的申报条件，并按规定提交年度审计和季度财务报表。

第三方支付创新的挑战与监管

数字货币对现有货币体系产生一定的影响，要考虑是不是会导致我们铸币税的流失，考虑清算体系的安全。对商家、消费者、第三方交易平台也都有影响，特别是安全风险，要特别关注反洗钱等方面的问题。

欧洲央行根据真实货币的转换能力，把虚拟货币、数字货币细分为三类，并分类进行指引。第一类是封闭性虚拟货币，与实体经济几乎没有关联；第二类是单向流入的虚拟货币，可以用真实货币按照一定汇率兑换为虚拟货币，主要用于购买虚拟商品或服务；第三类是双向兑换的虚拟货币，即用真实货币按买入卖出汇率与之双向兑换，可用于购买虚拟和实体商品或服务。

对于数字货币的监管，欧盟、美国都制定相应的规章制度，比如欧盟先后颁布了《电子签名共同框架指引》、《电子货币指引》、《电子货币机构指引》等一系列法律法规。

对于数字货币的监管，欧盟、美国都制定相应的规章制度，比如欧盟先后颁布了《电子签名共同框架指引》、《电子货币指引》、《电子货币机构指引》等一系列法律法规。2014年5月29日美国政府问责办公厅发布了联邦政府所面临的虚拟货币挑战文件，该文件于6月26日正式

公开，其中对各机构的监管职责进行了分工。欧洲银行业管理局于2014年7月4日发布了虚拟货币的建议，在报告中列举了虚拟货币带来的风险、特定风险的承担者、风险成真时承担者将面临的冲击、风险成真所需条件和风险的成因，并依据风险成真的可能性和风险成真带来冲击的严重性将风险按照高、中、低进行了排列。部分风险和传统金融产品和服务风险类似，部分风险则是虚拟货币所特有的，其中提到虚拟货币70多种风险，报告中讲了虚拟货币带来的风险、特定风险的承担者，并把风险分五大类，有几百项，比如用户风险、其他市场参与者风险、法币支付系统风险、监管者风险等。

我们整理了发达国家、金砖国家以及我们周边国家或地区的情况，都对风险进行了提示，可以作为我们研究的参考。（见表4）

我国对电子货币已经制定了相关法律法规，比如人民币管理条例、信用卡业务管理办法和我们发布的一系列规章制度。根据中国人民银行法，人民银行履行发行人民币、管理人民币流通职责，人民银行履行维护支付清算系统的正常运行的职责，法定货币是人民币。就监管建议而言，我们认为对于不同类型的电子货币应当采取不同的监管态度，第一，货币的电子化，发行机构是金融机构，诚信最高，比如银行卡和银行网

表4 国外数字货币风险提示分类表

| 类别 | 国家 | 最新概要 | 进展 | |
|----------|-----|---|---|---|
| | | | 日期 | 事件 |
| 金砖国家 | 俄罗斯 | 在俄罗斯联邦法下，虚拟货币是货币的替代批，不是法定货币，被禁止使用。 | 02/07/14 | 俄罗斯央行表示，根据现有法律，虚拟货币是货币替代品，不是官方货币，因此是被禁止使用的。使用或兑换虚拟货币的机构将更容易受到洗钱或其他犯罪活动的怀疑。 |
| | | | 01/24/14 | 俄罗斯前经济部长表示，禁止虚拟货币在俄罗斯的使用是一个极大的退步，并向俄罗斯政府、央行和财政部表达了此观点。 |
| | | | 01/15/14 | 俄罗斯众议院安全委员会通过了关于反恐怖主义的草案，规定限制使用包括虚拟货币在内的任何匿名交易。 |
| | 巴西 | 巴西央行尚未对虚拟货币采取监管措施，但是发布了关于使用虚拟货币的警告。 | 02/19/14 | 巴西央行指出根据巴西法律，虚拟货币不是“电子货币”。虚拟货币不是由中央机构发行或保证的，波动性大，安全性低，易使消费者产生损失，易被非法活动利用。巴西央行表示将关注虚拟货币的发展，并考虑采取相关措施。 |
| | | | 10/09/13 | 巴西修改了关于电子货币的第12865号法律。法规中关于电子货币的定义似乎涵盖了虚拟货币，但巴西央行随后澄清了虚拟货币不是电子货币。 |
| | 印度 | 印度央行向民众发布了关于虚拟货币相关风险的警告，并表示正在印度法下研究虚拟货币。 | 12/24/13 | 印度央行向民众发布了关于虚拟货币相关风险的警告，并表示目前正在研究使用、持有和交易虚拟货币的相关问题，包括虚拟货币的兑换、支付等问题。 |
| 12/27/13 | | | 据报道，印度执法指挥部对当地一家虚拟货币兑换所进行突然检查，原因是该机构违反了印度外币兑换管理法。 | |
| 发达国家 | 美国 | 美国财政部金融犯罪执法网络（FinCEN）明确虚拟货币的三类参与者，并对虚拟货币的使用和兑换提出监管框架。 | 05/07/14 | 美国证监会发出公告警示比特币的投资者，并声明根据美国国税局(IRS)的认定，比特币只是一种财产，而非货币。 |
| | | | 03/25/14 | 美国国税局(IRS)把比特币等虚拟货币归类为财产宣布对比特币征税。 |
| | | | 03/18/13 | 美国财政部金融犯罪执法网络（The Financial Crimes Enforcement Network，简称“FinCEN”）发布监管指引，将虚拟货币的参与者分成三类：User, Exchanger, and Administrator。User不属于FinCEN的监管范围。虚拟货币的Administrator和Exchanger是“money transmitter”，受到FinCEN的监管，要满足注册要求、反洗钱、交易记录、报告义务等FinCEN规定的一系列监管要求。 |
| | 英国 | 英国税务局发布报告，对虚拟货币相关的税收缴纳做了规定，同时表示此规定不代表监管部门的监管方向。 | 03/03/14 | 根据英国税务局发布的报告，（1）如用虚拟货币进行货币兑换业务，不需要缴纳增值税；（2）如用虚拟货币进行货物或服务交易，要缴纳增值税，税收基数根据交易时虚拟货币兑英镑的实时汇率计算；（3）虚拟货币涉及的其他税费，根据实际业务情况和参与方性质，缴纳公司税、所得税、资本利得税等税种。 |

| 类别 | 国家 | 最新概要 | 进展 | |
|------|------|--|----------|--|
| | | | 日期 | 事件 |
| 发达国家 | 澳大利亚 | 虚拟货币交易属于货物和服务范畴，要缴纳所得税和资本利得税。近期无进一步监管措施。 | 12/13/13 | 澳大利亚央行行长Glenn Stevens在接受采访时表示，他们看到了比特币交易的潜在风险和波动性，但暂不打算采取相关监管措施。 |
| | | | 06/24/13 | 澳大利亚税务办公室确认比特币交易属于货币和服务范畴，要缴纳收入税；同时表示投机者要为资本利得税保存交易记录，比特币将可能成为电子支付的手段或电子货币。 |
| | 加拿大 | 虚拟货币在加拿大不是法定货币。虚拟货币属于货物和服务范畴，要缴纳资本利得税。 | 06/19/14 | 加拿大政府通过修订了《2000年反洗钱和反恐怖融资法案》，将比特币等数字货币纳入监管。任何在加拿大开展比特币活动的公司，都属于货币服务机构，要满足交易记录保存、验证程序、可疑交易报告、注册备案等一系列监管要求。如相关机构没有履行注册义务，将受到相应的重罚。 |
| | | | 01/16/14 | 加拿大金融监管机构相关负责人表示虚拟货币不是法定货币。 |
| | | | 04/26/13 | 加拿大税务局表示用比特币购买货物或服务的活动要符合大宗交易规定并缴纳相关税费。同时，如果比特币被视同商品进行买卖，要缴纳资本利得税。 |
| | 欧盟 | 欧洲银行业管理局（EBA）向民众发出警告，揭示了虚拟货币相关的风险。 | 12/12/13 | 欧洲银行业管理局就虚拟货币向消费者提出警告，（1）虚拟货币可能使消费者产生损失；（2）消费者的电子钱包可能被窃；（3）用虚拟货币购买的货物不受欧盟退货政策保护；（4）虚拟货币价值波动大；（5）虚拟货币易被犯罪活动和洗钱活动利用；（6）消费者可能被迫缴税。 |
| | | | 10/29/12 | 欧洲银行业管理局发布了关于虚拟货币及在欧盟体制下进行监管的详细报告。 |
| | 法国 | 法国央行也向消费者发布虚拟货币的警告。法国允许虚拟货币公司在法国法下作为支付服务提供商进行运作，但要事先获得业务牌照。 | 03/04/14 | 法国财政部长呼吁在欧洲范围内对比特币进行监管。他提到两方面监管：一是为保护消费者权益，必须对数字货币兑换平台进行监管。二是法国反洗钱机构（Tracfin）应在比特币监管中发挥积极作用。 |
| | | | 01/29/14 | 法国金融审慎监管局(ACPR)发布公告，提供虚拟货币兑换服务的机构属于支付服务提供商，必须获得ACPR颁发的支付服务相关牌照才能开展虚拟货币经纪服务。同时，ACPR同时提醒民众警惕允许进行虚拟货币兑换的兑换平台。 |
| | 德国 | 在德国法下，虚拟货币是金融工具，属于“私人货币”，要缴纳资本税。部分虚拟货币的使用要获得相关牌照或许可。此前德国监管部门的指引显示虚拟货币属于商品范畴。 | 12/19/13 | 德国金融监管部门发布了虚拟货币相关风险的报告，并指出在某些情况下，比特币的商业化使用需要获得相关牌照和许可。 |
| | | | 08/10/13 | 德国金融财政部长表示虚拟货币不是电子货币或者外国货币，而是德国金融法规内的一种金融工具。虚拟货币是一种“私人货币”（暗示要缴纳资本税）。 |

| 类别 | 国家 | 最新概要 | 进展 | |
|------|------|--|----------|--|
| | | | 日期 | 事件 |
| | 瑞典 | 虚拟货币不是货币,而是被认为是一项资产。 | 01/22/14 | 瑞典税务局官员表示,瑞典可能将虚拟货币看作是一项类似艺术品或者古董的资产,而不是货币。 |
| 发达国家 | 意大利 | 一项关于核实比特币交易方身份的提案被提交给意大利议会。 | 01/18/14 | 根据该项议案,对于金额超过1000欧元的比特币交易,要核实交易发起方身份。 |
| | 韩国 | 虚拟货币不是法定货币,具有波动性和风险性,没有内在价值。 | 12/10/13 | 韩国央行等监管部门表示,网络货币不是法定货币,无论是通过互联网还是商业机构进行网络货币的交易,都不符合现行的货币交易法规的规定,同时警告比特币波动性大,没有内在价值。 |
| | 新加坡 | 虚拟货币不是货币。根据非正式报告显示,新加坡对虚拟货币的买卖征收所得税,对虚拟货币的投资征收资本利得税,并可能征税货物和服务税。 | 01/09/14 | 新加坡税务局表示,公司进行虚拟货币买卖,要缴纳收入税;公司用虚拟货币进行投资,要缴纳资本利得税。此外,由于虚拟货币不是“货币”,因此要根据实际情况缴纳货物或服务相关税费。 |
| | | | 09/22/13 | 新加坡金融监管局提醒民众注意比特币相关风险。 |
| | 香港 | 监管机构正在监视虚拟货币发展,尤其关注反洗钱方面。 | 01/09/14 | 香港监管机构发布非正式指引,表示比特币风险高,具有高投机性;同时表示香港正在密切关注虚拟货币市场的发展,尤其关注反洗钱方面。 |
| 其他国家 | 克罗地亚 | 克罗地亚中央银行在非正式场合表示支持比特币合法化。 | 12/16/13 | 在一次非正式讨论中,克罗地亚央行表示在克罗地亚使用和买卖虚拟货币将不会被认为非法。 |
| | 土耳其 | 土耳其通过了支付服务相关法案,并且认定比特币不属于电子货币。 | 11/25/13 | 土耳其银行监管机构表示,比特币不属于电子货币,不适用于“支付和证券登记系统、支付服务、电子货币机构法规”,因此不需要接受该法律的监管。监管部门同时向民众提示了比特币的相关风险。 |

根据非银行机构支付服务管理办法，支付机构接受客户备付金的，应该在商业银行开立备付金专用存款账户存放备付金。我认为从货币角度看第三方支付也不能形成资金池。

银，受到的监管比较严，完全执行银行的监管标准，应该大大鼓励发展。如果这块发展好了，其他的空间就小了。第二，电子化货币，是非金融机构发行的，存在规范发展的问题，但这仅仅是我个人的看法。第三，虚拟货币包括闭环内的虚拟货币和闭环外的虚拟货币，比如Q币、游戏币，美国、欧盟都在密切观测中，进行风险的提示。根据非银行机构支付服务管理办法，支付机构接受客户备付金的，应该在商业银行开立备付金专用存款账户存放备付金。互联网金融有关部门包括今天

前面的演讲嘉宾都提到了不允许形成资金池。我认为从货币角度看第三方支付也不能形成资金池。第一，严格执行当前的规定就不会形成资金池。第二，从国际监管经验来看，也不允许形成资金池。第三，如果形成资金池，我个人理解很有可能参与了货币创造的过程，它的账户就是资金账户，监管程度是不一样的，虽然不叫银行，但是实质上就是银行。

以上是个人进行国际比较研究的一点体会，供监管人员和业界参考。

谢谢大家! ■

【摘要】对于互联网金融来讲，今天确实到了拥抱而且需要监管的时期。但是，对于互联网金融生态，期待与时俱进的监管方式，用大数据、云计算、实时的方式更好的实现，包括我们怎么和央行监管系统打通，希望系统层面对接，创造一种创新的监管方式。

互联网金融时代的新生态

彭蕾

大家下午好！

本来我的同事给我准备了一个演讲稿，但是，我这两天一直在出差，上午看了以后觉得植入广告太多了，中午请同事临时做了一个简单的PPT。今天，我希望借这个机会跟各位同行朋友简单分享一下从支付宝到今天的蚂蚁金服一路走来的一点粗浅的看法，可能不见得成熟，也不能代表整个行业的趋势，仅仅代表我们一家之言，希望有机会跟大家共同分享、探讨和交流。

首先，互联网金融的发展速度，说实在的，远远超出阿里也包括我本人之前的预估，今天是11月26号，12月8号是支付宝十周年纪念日，十年前，我觉得支持淘宝就好了，为什么要成为一家公司，到今天，我还比较保守，为什么呢？大家对互联网金融这个事赋予了太多的热情和关注，各界都在谈这样一个新生的东西，未见得是一件非常好的事情。从十年前

到今天，我一直觉得它的发展需要一个慢慢孕育的过程，我们看互联网金融未来十年的趋势，我自己真心认为是水到渠成的过程，就像我们今天不会特别谈互联网媒体、互联网娱乐，不会在前面特意加互联网一样，十年以后，互联网金融是渐渐会消失的词，也不会那么热，每时每刻，像网银支付、移动支付会成为人民生活的一部分，是慢慢消失的热点，会深入的渗透到我们的生活当中。今天谈互联网金融生态，生态中的物种非常丰富，十年前非常简陋，十年前支付宝怎么运作的呢？那会儿支付宝用户要做一笔交易，需要到线下银行网点付钱，或者到邮局汇款，这个很难想象，在淘宝或者在某个电商网站上买东西，要到银行填汇款单，今天坐电脑前全搞定了，十年前就是这样的状况，在这样的状况下，那么多障碍都阻挡不了互联网网络消费的热情，当年支付宝又是什么样呢？今

作者为蚂蚁金服CEO。

谈互联网金融的趋势，谈整个行业的发展，对我个人而言，我最最关注、最最关心的其实往往是那些非常小的地方发生的一些非常意味深长的变革，对每一个人的生活乃至对每一个身处其中的机构、每一家公司乃至对于监管可能都会产生始料未及的很深远的影响。

天支付宝大楼里有一台非常破的传真机，如果大家有兴趣以后去支付宝参观的时候可以看看这个古董，交易完以后，要把汇款底单传到淘宝财务部，那帮小姑娘人工核对，然后通知卖家钱收到、发货，当时出了很多纰漏，汇款单看不清楚，通知错了，张冠李戴，各种各样的错误都有。我们看一下十年以后的今天，在刚刚过去的双“十一”，那一天移动支付笔数是1.97亿笔，很难想象在十年前如果用传真汇款底单方式放到今天的话会发生什么状况，我们开玩笑地说，如果还是那样的作业形态的话，估计今天惠普的打印机、传真机都得被我们包了也不一定做得了，今天坐而论道，谈互联网金融的趋势，谈整个行业的发展，对我个人而言，我最最关注、最最关心的其实往往是那些非常小的地方发生的一些非常意味深长的变革，对每一个人的生活乃至对每一个身处其中的机构、每一家公司乃至对于监管可能都会产生始料未及的很深远的影响。

为什么上个月正式发布了我们名字，叫蚂蚁金融服务集团，我们是崇尚非常微小的力量，今天我们做的所有事情希望给社会、给这个世界、给所有的人创造一些

小但是非常美好的体验，这是互联网金融在用户体验层面上的一个本质。说到比较高大的层面，我们也有一些不太成熟的理解。

互联网金融生态，生态系统里边的物种非常丰富，有用户、服务提供商、银行，包括监管其实也都是互联网金融生态当中非常重要的一个环节，前几年，支付宝提了一个战略，叫做“ABC”战略，什么意思呢？A其实就是应用场景，今天作为一个基础的支付服务提供商，你要在什么场景，比如网购、医院或者哪儿，你要为他提供什么服务；B是什么呢？B是银行，从第一天开始到未来，银行都是互联网金融当中非常重要的一个合作伙伴，非常重要的参与者和建设者，包括上午潘行长讲的互联网金融会不会把银行给干掉了，我自己看法是不可能的，但是，最后会在某种层面上形成互相融合、互相支撑、互相补充的体系。当然，我们不能回避大家在界定、界限和局部领域难免有些竞争，在这方面，银行从一开始到未来都会是非常重要的合作伙伴。除了银行以外，这几年很多其他金融机构保险、基金甚至信托参与的也越来越多。C是什么？消费者，没

有无缘无故的支付，像世界上没有无缘无故的爱和无缘无故的恨一样，同样没有无缘无故的支付，有用户、有场景才发生支付，才绑一张银行卡，这也就是为什么互联网进入金融行业的从业者会比任何一个其他的主体更关注用户体验，像上午葛董讲在网上多等待一秒钟用户就会损失25%，这个感受大家都是感同身受的，我们花很多技术投入、花很多人力，其实就是在做一件事情，也许就是为了让用户从七步变为六步，从六步变成只需要五步、四步、三步，每减少一步，对用户的体验是非常重要的，生态圈里丰富和活跃，随着影响力越来越大，监管者在生态系统的参与和建设中也变得越来越重要。

对于商户、对于里面的服务机构和主体而言，是越来越成熟和丰富的生态群体，最早的时候，也许最早介入支付领域的可能是网上卖货的，就是做电商的，现在很多政府机关包括社会公用事业缴费、医院等提供服务的主体也会慢慢变得越来越丰富。

用户肯定是第一位的，我们做的所有创新都必须以用户作为创新的出发点。

第二，对于商户、对于里面的服务机构和主体而言，是越来越成熟和丰富的生态群体，最早的时候，也许最早介入支付领域的可能是网上卖货的，就是做电商的，现在很多政府机关包括社会公用事业缴费、医院等提供服务的主体也会慢慢变得越来越丰富。在这个过程中，银行

发展速度让我们叹为观止，前几年，以双“十一”为例，10号到11号晚上基本通宵，银行小伙伴们基本跟我们通宵，IT这两年的水平是一日千里，前两天蛮心跳的，特别是零点开闸放水的时候，不过今年基本有惊无险，感谢银行的投入和大力支持，是非常重要的系统性的合作伙伴。第四，金融云，其实是互联网金融技术的延伸，我们今天更愿意用金融云这个概念来谈所谓的互联网金融的技术，我们从什么角度看呢？比如双“11”那天，移动支付1.97亿笔，数据背后意味着什么？每一秒钟完成支付的量峰值是3.8万笔，用传统的方式基本还是比较困难的，如果今天不用一个更加互联网、更加分布式计算的能力去构建这一整套互

联网金融科技的话，你很难服务那么多海量的长尾的非常屌丝的客户，整个能力的建设特别重要，经过十年的发展，也成为了今天蚂蚁金服非常

核心的能力。对于互联网金融技术而言，不但是效率很高，成本非常低，今天那么多交易笔数，今天说支付宝是最贵的聊天工具，支付宝钱包，一分钱转账、两分钱转账，为什么可以做？如果IT成本不能做到很低的话，聊一笔就亏很多钱，但是，我们今天可以做到，一笔交易成本可以做到非常非常低，今天具备了服务于海量用非常高的能力，用非常低廉的成本，又用

互联网金融也好，传统金融也好，其实它的信用能力和风险能力是非常核心的两个能力，获取大数据以后，用什么模型、用什么方式计算，是离线计算，还是在线计算，有些要求在线实时计算能力很强，计算器处理能力怎么样，对于在线的实时计算能力特别重要。

一套云安全技术，互联网金融服务应用可能区别于其它的应用，对安全性有要求，体验要多几步，互联网云金融技术发展到现在，会成为越来越重要的力量。

基于上面的理解，互联网金融会带来四种能力：第一，从大数据到活数据的能力。互联网金融也好，传统金融也好，其实它的信用能力和风险能力是非常核心的两个能力，获取大数据以后，用什么模型、用什么方式计算，是离线计算，还是在线计算，有些要求在线实时计算能力很强，计算器处理能力怎么样，对于在线的实时计算能力特别重要。同时，如果做一些创新，针对这些数据，怎么找到用户的需求？怎么发觉未来的服务机会和未来的创新点？对大数据离线处理能力提出非常高的要求，互联网金融提供了这样一个可能性，我们获取大量数据以后到这些数据未来怎么可以转化为安全体系，怎么可以转化为未来的创新的动力，互联网金融提供了这样一种可能性。第二，互联网金融技术在不断发展，云计算在不断发展，让做任何创新不再成为一个壁垒，像天弘基金，是余额宝重要合作伙伴，从第一天开始他的系统就是上云的，今年的数据还

没拿到，去年双“11”那天，一天处理1700万笔基金赎回和支付，如果按照传统方法做，成本非常高，而且很难实现。感谢银监会对我们支持，我们拿到了网上银行筹备许可，未来网上银行会全面架在云金融系统上，包括核心系统、查账查询等所有系统都会基于云计算技术体系做这个机构。第三，互联网金融风险管控，监管确实非常不容易，为什么呢？用传统的一些方法，今天很难管控发生在互联网金融上的事情，对于数据的获取能力、对于当下这一刻在发生什么样的事情、对于走账整个来龙去脉的要求，对于监管来讲，其实也是挑战，另外，我觉得也是机会，这里有一个不成熟的想法，对于监管而言，包括我们为了加强行业自律，我们设计任何系统的时候，那个系统能不能够做到实时查询，不是公司为业务所用的，而是从合规、规范、安全角度考虑的，比如今天要知道你的账按照什么结构在走，比如反洗钱，洗钱背后肯定有规律可寻，像这些东西能不能用互联网大数据方法、用云计算能力去支撑？我们看到了有这样一个可能性，而且我们坚信这个也是未来互联网金融监管非常重要的一个发展方向。

第四，信用体系，蚂蚁金服的使命叫做“让信用等于财富”，希望通过数据沉淀下来每个人的信用，有些人说在网上怎么知道他可信、不可信呢？蚂蚁金服下面的小贷公司做的全部是纯信用无抵押、无担保的贷款，客户余额总量将近80万，贷款余额量不是很大，

200多亿，有意思的是我们没有去一个店铺看过，完全根据网上信用记录、成交记录以及客户反馈情况

通过一个模型计算出客户的信用，他今天可以拿到10万元的授信，需要5万块、7万块、8万块，他一进后台，一点按钮，钱一分钟到账，这个事情让我们觉得特别有意义。还有一个可能性是什么呢？今天我们跟很多保险公司合作，今天只要有信用的商家，比如要做一个生意，先付保证金，对于有信用的商家，不需要质押那么多资金，比如开一个店，要交20万或者5万押金，今天这个店是有信用等级的，买一个保险，就不用押那么多钱在那儿，对于小商家和创业者而言也是非常价值和意义的。说到这儿，说一个花絮，这个事情也是蚂蚁金服的一个理念，我们做余额宝也好，今天做纯信用保证险也好，本质上是干掉我们的备付金，有人说备付金放银行，可以拿很高利息，比如2点几、3点几，拿掉以后，收入不是没有了吗？其实我们从第一天就知道这个事情，我们今天看中的并不是客户资金放我这儿我可以赚

多少钱，真正用互联网不同种类金融服务方式可以满足到今天的小微创业者和小微蚂蚁般的投资者，而不在于今天要捞多少备付金，然后可以赚多少钱。让信用等于财富这个思想自始至终贯彻在我们的大数据、云计算、开放和平台化中。

互联网金融发展到今天，生态的逐步成熟，为我们服务广大的草根用户、海量的用户提供了更多、更丰富、更具有可能性的选择，也会成为现在主流金融体系有益的补充。

互联网金融生态能够为中国带来什么？第一，肯定会对现有金融体系形成非常有效的补充，今天中国13亿人口，我上周刚刚去了印尼，他们那边移动手机使用率非常高，印尼人民网购需要去ATM机上转账，我问了好多人，觉得挺方便，没有用更多东西时候，觉得现在好像也不错，它的创新和发展空间跟十年前的中国一模一样，但是，互联网金融发展到今天，生态的逐步成熟，为我们服务广大的草根用户、海量的用户提供了更多、更丰富、更具有可能性的选择，也会成为现在主流金融体系有益的补充，包括农村，很多农民家里不可能有电脑，但哪怕耕田时候都会拿手机，像这样的现象都会让我们思考未来整个互联网金融乃至移动互联网金融发展路径，靠社会各界和各位从业者共同推动。第二，服务实体经济，帮助大家更好地消费，帮助大家更好地投资，同时，可以有很多个性化服务，可以让实体经济在

对于互联网金融来讲，今天确实到了拥抱而且需要监管的时期。但是，对于互联网金融生态，期待与时俱进的监管方式，用大数据、云计算、实时的方式更好的实现，包括我们怎么和央行监管系统打通，希望系统层面对接，创造一种创新的监管方式。

发展当中更加健康，提升运转效率，帮他降低成本。第三，提升中国金融体系的国际竞争力，今天贝宝的各位朋友也在，单从技术层面来讲，今天中国金融企业的IT能力以及移动互联网也好、互联网在技术上的能力我们已经Ready，可以到更大舞台创造更多的可能性。

作为生态参与者，回到我们自己，我们可以做些什么呢？我们觉得在以下三方面，开放的服务平台，开放的云金融平台，开放的大数据平台。互联网金融生态需要什么？最后表个态，互联网金融绝对不是颠覆者，尽管这两年特别这一年多有很多惊世骇俗的言论，回到当下，回到此刻，回到用户中间，回到商户中间的时候，你的核心能力是什么？可以给他创造什么价值？为什么是你而不是别人？他为什么用你的服务？我觉得还是要回到这些最基本的问题，包括和合作伙伴的共融关系，绝对不存在哪个把哪个灭了或者取代谁，互联网金融生态拥抱并需要监管，对于这点我们有深刻而清醒的认知，坦率地讲，不但是中国的互联网金融，即使是今天中国所有的金融行业，改革开放30多年以来，并没有经历过真正意义上的金融危

机，尽管在2008年也好，1997年也好，其实对于中国经济的影响还没有到伤筋动骨的层面，但是，这一天会不会来？或者什么时候会来？是以什么样的形态爆发？其实对于这个事我们从第一天开始弦就紧绷呢，去年定了8字方针，稳妥创新，拥抱监管，为什么拥抱监管，去年很多监管机构到阿里、小微、蚂蚁这边调研，不客气地说，其实是来帮我们体检的，今天多一个视角，可以让我们冷静下来，把各方面做得更合规，对于公司长远发展来讲是有百利而无一害的，对于互联网金融来讲，今天确实到了拥抱而且需要监管的时期。但是，对于互联网金融生态，期待与时俱进的监管方式，用大数据、云计算、实时的方式更好的实现，包括我们怎么和央行监管系统打通，希望系统层面对接，创造一种创新的监管方式。

我想跟大家分享的大概就这些内容，谢谢各位的聆听！ ■

【摘要】号称世界上第一个「大数据总统」的奥巴马于2012年3月指示美国政府发布了《大数据研究和发展的规划》，将大数据提升到国家战略层面。其他国家，如印度、英国、日本等，都提出了以大数据为核心的国家发展战略。而我国，虽然也有一些部委、省市提出的类似规划，但在国家层面，还在拘泥于鱼龙混杂、没有广泛和实质经济技术含义的所谓「互联网金融」。

互联网金融还是大数据金融

殷剑峰

一个共同的想法是，自18世纪以来，人类经历了三次重大的技术革命：18世纪中叶到19世纪中叶的第一次工业革命、19世纪中叶到20世纪中叶的第二次工业革命和20世纪80年代末以来的信息技术革命。在前两次技术革命中，通过有形的实物资本积累推动的资本深化进程构成了经济增长的主要动力，而两次革命中全要素生产率的提高实质上也是依附于实物资本积累的“实物资本表现型”技术进步。

信息技术革命的核心技术是计算机技术和基于计算机技术的互联网。然而，在人类生产、贸易和生活方式的改造上，信息技术革命的典型特征是什么呢？现在的互联网似乎也仅仅是第二次工业革命中经济社会“网络化”的延续。换言之，这些技术与之前的技术只是程度差异上的技术进步，而非本质差异上的技术革命。更

为关键的是，如果这是一场革命，那么，我们应该观察到单位劳动时间上的产出增长。可是，根据很多研究（例如Robert Gordon于2014年的文章），过去数十年来生产率的提升远未遵循计算能力指数增长的“摩尔定律”，相反，上世纪90年代以来的单位产出增速实际上要大大慢于第二次工业革命时期。

所以，著名经济学家索洛（Robert Solow）早在1987年就说：“我们可以在任何地方观察到计算机革命的发生——除了生产率的统计。”与如今IT界普遍的技术乐观情绪不同，经济学界看起来更想提出一个冷静的问题：信息技术革命是“革命”吗？

不过，如果将技术发明与技术的普遍运用区别开来，我们或许就能调和一下大家各自不同的情绪。重大的技术革命，按照熊彼特的创新理论，

作者为社科院金融研究所副所长。

重大的技术革命，按照熊彼特的创新理论，那是一种对社会经济组织管理、生产生活方式的“创造性的毁灭”，即一种从来没有的关于生产要素和生产条件的“新组合”被引进经济社会体系中，从而取代了旧产品、旧方法和旧的组织管理形式。

那是一种对社会经济组织管理、生产生活方式的“创造性的毁灭”，即一种从来没有的关于生产要素和生产条件的“新组合”被引进经济社会体系中，从而取代了旧产品、旧方法和旧的组织管理形式。因此，技术革命并非简单的技术发明，而是这种发明在经济中的广泛运用，并最终全面、彻底取代了一切陈旧的东西。对此，在两次完整的“创造性毁灭”、即第一次和第二次工业革命中，我们都可以观察到一个重要的现象：技术的发明与这种技术的广泛运用之间存在着明显的时滞——短则几十年，长则上百年。例如，蒸汽机早在1698年就发明出来，但只是从18世纪晚期起，蒸汽机才开始在采矿、冶炼、纺织等领域得到广泛应用；德国发明家奥托（Otto）在1866年发明了第一台往复式内燃机，1885年德国工程师本茨（Karl Benz）制造了第一辆有两冲程内燃机的汽车，但以内燃机为动力的汽车只是到20世纪20年代才开始大规模生产。

既然技术的普遍运用要滞后于技术发明本身，那么，以计算机、尤其是互联网为核心技术发明的信息技术革命究竟何时才能在经济、社会发展中引发真正的革命呢？正如第一次工业革命是“机器对人力和畜力的替代”、第二次工业革命是“用

机器生产机器”一样，回答这个问题的前提是找到信息技术革命改造人类生产、贸易和生活方式的典型特征——这就是“用数据（data）生产信息（information）和知识（knowledge）”。

现代电子通讯技术和网络（互联网、物联网、移动网络等）与工业革命时期的电报电话技术及经济社会网络存在一个根本性的不同：虽然都是技术进步推动的网络化，但是，前者除了在网络化的程度上远非后者可比之外，更是通过从模拟技术到数字技术的转化，实现了数字化（digitalization）——有人称之为“数字革命”（digital revolution）。随着传感技术、存储技术和计算技术的发展，在现代网络中，个人与个人之间、组织和组织之间、物与物乃至物与人之间的所有相互作用都会留下可以存储、处理的数字足迹。这些数据在规模和种类上远远超出了常规技术能够存储和处理的能力，从而被称作所谓的“大数据”。

“大数据”是近几年来才愈发时髦的概念。对此，虽然并无统一的定义，但其特征可以用三个“V”或者四个“V”来界定，即数据量大（Volume）、数据处理速度快（Velocity）、数据类型多样（Variety）、数据真实性强（Veracity）

的“4V”特征。对于经济金融理论界和实务界来说，对大量（Volume）、实时（Velocity）数据的处理和分析并不陌生，但是，大数据在规模和速度上与以往的数据类型存在量级的差异，且这样的差异在不断扩大，更为不同之处在于数据类型的多样性：大数据需要处理的对象不仅包括传统的结构化数据（如股市交易时间序列、GDP等），还包括许多非结构化数据（如视频、音频、文本信息等），后者的数据规模和增长速度远高于前者，而且，处理这两类数据的技术和理论都是不一样的。

如同几百年前欧洲人“发现”了新大陆和新大陆上令人垂涎的金矿资源一样，数字革命的结果就是新大陆上的新金矿——大数据。

如同几百年前欧洲人“发现”了新大陆和新大陆上令人垂涎的金矿资源一样，数字革命的结果就是新大陆上的新金矿——大数据。在所有人 and 物都可能被网络化、并在数字空间留下数字足迹的时代，需要始终记住的一个基本观念是：数据是资产。不过，就像发现一个金矿一样，如果没有挖掘和处理技术，金矿并不能自动生产出黄金。获取大数据的目的首先在于通过分析产生信息，而从数据到信息的过程需要有IT技术的支持，这包括：第一，数据存储和查询技术，如分布式文件系统和非关系型数据库；第二，数据处理技术，如以实时处理海量、非结构化数

据为目的的MapReduce、网格计算、数据流技术、云计算等；第三，数据应用技术，如自然语言理解、图像识别、各种数据可视化技术等。

信息是加工过的数据，它并不具有做出决策所需要的逻辑结构——知识，因此，从信息到知识的进一步加工还需要有理论的支撑。在过去十年中，一种以各种形式的网络为分析对象的学科逐渐发展起来——这就是社会学中的社交网络（Social Network）理论与经济学的结合，从而产生了所谓的“社会经济学”（Social Economics）或者“经济社会学”（Economic Sociology）。

无论名称如何，这门新兴的学科都是要去分析和理解现代经济社会中复杂的“连通性”

（Connectedness）。与诞生于第一次和第二次工业革命时期的传统经济学相比，这门学科存在两个极大的不同点：第一，网络思维和原子思维的差异。以图形理论和博弈论为基础，社会经济学将研究的对象（居民、企业、国家等）视为网络中相互连通的节点，而传统经济学则常常将研究对象视为没有多少相互关联的原子；第二，异质性和同质性的差异。由于以网络思维为基础，在社会经济学那里，每个研究对象都是异质的网络节点，从而都是个性化的。但是，在传统经济学那里，研究对象通常是同质化的，经济总体的行为常常被同质化的所谓“代表性当事人”所刻画。

与以往以有形的实物资本积累推动的资本深化和“实物资本表现型技术进步”不同，信息技术革命的“革命性”集中表现在数据能够被大规模、迅速地转变成信息和知识的过程，或者说，是数据资产大规模累积、并变成能够直接加入到生产函数中的数据资本的过程。

那么，既然信息网络技术已经发展了几十年，为什么直到近几年才出现大数据的热潮呢？这就归因于技术发明和技术普遍应用之间存在的时滞。仿佛在第二次工业革命中，只有当产品标准化生产体系出现之后，才会将内燃机的发明变成大规模的汽车制造，过去数十年的信息和网络技术进步也只有在数据的存储、处理和应用技术以及网络分析理论得到进一步发展之后，才会变成切实的生产力，才会使得信息技术革命的“革命性”最终表现出来。

与以往以有形的实物资本积累推动的资本深化和“实物资本表现型技术进步”不同，信息技术革命的“革命性”集中表现在数据能够被大规模、迅速地转变成信息和知识的过程，或者说，是数据资产大规模累积、并变成能够直接加入到生产函数中的数据资本的过程。从数据资产的积累到数据资本的形成，至少从三个方面形成了降低成本、提高生产率的效应，甚至会彻底改变既往过时的生产函数：第一，信息透明度的可得性大大提高，从而极大地降低了交易成本，使得企业识别客户、管理内部流程的效率得到极大的提高，宏观经济的管理能力也将出现飞跃式

的上升。在零售业、电子商务和制造业，客户分层、客户体验、量身定制正在成为潮流。而在宏观经济层面，随着实时、大量的数据的产生和加以运用，过去基于月度、季度、甚至年度的过时经济预测（forecasting）将会变成对经济总体状况实时把握的即时播报（now-casting）；第二，将会极大地提高企业和社会的风险管理能力。在企业层面，风险管理能力的提高显然是降低错误投资的概率、提升生产率的有效手段。在宏观经济层面，一个典型的例子是2008年雷曼兄弟公司倒闭引发的全球金融危机，这场危机让全球经济丧失了数以十万亿美元GDP。在未来，如果能够利用大数据，将雷曼兄弟公司这样的企业视为一个网络关键节点或者连接不同子网络的关键“桥”（bridge），来分析和把握其系统重要性，或将可以避免危机带来的巨大损失；第三，正在并将继续形成新的生产、生活和交易方式。贸易和生产制造领域已经演化出了以网络为基础的新的营销、仓储、供应链和市场组织形式，而基于“实体经济”的金融业也在发生深刻的变革。例如，过去几年在我国诞生的所谓“互联网金融”，如果摒弃其中“网

未来是属于大数据时代的。数据资产的积累、数据资本的形成及其推动的数据资本深化和“数据资本表现型技术进步”将成为人类经济社会发展的新大陆。

上高利贷”的泡沫，可以发现，诸如阿里巴巴这样的企业正是利用了电子商务过程中产生的大数据，让这些数据成为企业增殖的数据资本。

在数据资产的积累和数据资本的形成过程中，两个自然的问题是：第一，谁拥有这样的数据资产？第二，谁能够将数据资产变成数据资本？从国家层面看，这涉及到21世纪全球实力格局的再造。根据麦肯锡的统计（*Big Data: The Next Frontier for Innovation, Competition, and Productivity*, 2011），2010年北美、欧洲、日本新储存的数据分别达到3 500、2 000和400 拍字节（petabyte），我国只有250拍字节。作为全球名义GDP的第二大经济体、基于购买力平价GDP的第一大经济体，我国在数据资产的积累方面处于大大落后的状态。数据处理和分析能力是数据资产变成数据资本的前提，就此能力而言，人才是重中之重。同样根据麦肯锡的统计，在2008年，具有深度分析训练的毕业生人数在美国是2.5万人；中国居于第二位，达到1.7万人。但是，从人均角度看，每100人中这样的毕业生在美国是8.11人，中国只有1.31人，中国的人均数量低于绝大多数高收入国家。在国家战略层面，号称世界上第一个“大数据总统”的奥巴马

于2012年3月指示美国政府发布了《大数据研究和发展规划》，将大数据提升到国家战略层面。其他国家，如印度、英国、日本等，都提出了以大数据为核心的国家发展战略。而我国，虽然也有一些部委、省市提出的类似规划，但在国家层面，还在拘泥于鱼龙混杂、没有广泛和实质经济技术含义的所谓“互联网金融”。

未来是属于大数据时代的。数据资产的积累、数据资本的形成及其推动的数据资本深化和“数据资本表现型技术进步”将成为人类经济社会发展的新大陆。在《万历十五年》中，黄仁宇说中国人不擅“数目字管理”。希望在这一次，我们能够吸取教训。■

纽联储支付体系发展 实践及趋势

Ken Isaacson

女士们、先生们：

大家下午好！

非常荣幸今天能出席这个会议，并跟大家有这样一个沟通，讲讲我们美联储支付方面的情况。作为美国的一个中央银行，美联储有一个长期的使命，在支付方面，我们要培养出一个完整的、高效的和可介入的支付系统，来支持我们的金融稳定以及经济发展。美联储作为监管者、支付系统的观察者、支付系统的运营者以及领导者、推动者，要完成这样一个使命。

2012年，作为一个支付系统的运营者，包括领导者、推动者，美联储开始转变支付方面的战略方向，每五年要做一次战略规划，在新的战略规划当中，要不断提高美国支付系统的速度、安全性以及有效性，端到端的使命，也符合我们长期使命当中的一些观点。但是，有些方面可能就要有一些新的改变。首先，速度，是我

们最近关注的，反映到了我们的技术不断的更新，同时，不断演进终端用户的一些需求。我们关注到端到端支付流程，使我们的支付链能够不断地向外延伸，不断地发展，这个是在终端用户以及支付系统提供商之间进行的。

实现这样一个战略规划和方向，美联储创建了一个新的团队，这个团队叫做未来支付小组，我是小组的領導，支持这样一个行动，在过去两年当中，我们进行了一系列的工作，使我们能够找到美国支付系统当中的一些缺陷和未来要发展、改进的机会，使我们的战略能够不断的改进美国的支付系统。在过去两年当中，我们小组做了非常多的工作，包括第二阶段的调研，我们会找到现在支付系统当中需要改进的部分，并且找到我们要提升的机会，另外，我们有主要的终端用户调研，使企业和客户能够了解他们在未来的支付改革当中的需求是

【摘要】非银行的革新者应该快速支付轨道已经建立起来了，对于潜在的非银行来说，以及对于一些革新方面来说，尤其在美国，我们需要面临方方面面的挑战，我们需要使整个行业达成一致，我们也相信我们在这样的道路上应该建立一个普通的、更快的支付能力，应该使我们的支付更加快速、更加有效，在接下来时间里，美联储将公布我们支付系统改进的路线图，将把我们的观点跟大家分享。

作者为纽联储未来支付小组主席。

什么。另外，还有支付安全性的研究，在这个研究当中，我们会采访利益相关者。另外，还有行业的沟通，我们主持一些圆桌会议、研讨会，鼓励在美联储跟更广泛的支付系统当中利益相关者之间的对话，我们也发表了支付系统改进咨询报告，在这里，提到了美联储的观点。

这项工作的结果，现在已经找到了改进战略当中的一些主要的内容：首先，在支付安全性战略上进行一些工作，比如我们的战略如何加强安全性的研究。另外，我们还在支付效率方面进行努力，比如电子推送信息、B2B支付，包括信息标准，比如ISO20022标准。

银行卡网络处理器、非银行创新者以及银行和其他金融机构的财团也会有新的支付方式，对于这些新的支付方式，总体感觉需要进一步的得以规范才行。还有一些新的产品，有些像俱乐部的形式，这样就会导致割据的局面。

在接下来时间里，我给大家详细介绍一个我们关注的领域，我们需要基本接近实时零售支付的能力，使我们可以满足实时支付的要求。我们有一个想法，在比较快速的支付方面，必须达到更高的安全性，在某些方面，传统支付手段也能够满足人们的需求，比如现金和支付卡能够满足消费者的一些需求，销售的时候需要付款的话，现金和卡的支付也可以满足他们的需求。覆盖全美国的电子清算系统，可

以满足其他用户对于速度的要求，比如需要预先计算好B2B支付、账单缴费，但是，也有很多关键的用户的情况，在这种情况下，用户需求没有得到完完全全的满足，他们需要更加快速的清算、更加快速的授权、更加快速的使终端用户获得资金，以及快速的银行间的结算，我们在美联储做了各种各样的研究，时间是最近的两年，通过这种方式，我们相信至少有如下几种需要更快支付的需求没有得到满足：第一类，个人到个人的支付，包括你向你的园林工或者清扫工付款，或者向朋友支付；还有紧急账单缴费，最后一秒钟才知道要付款，但是又很着急。最近，有

一些比较新颖的举动帮助我们缩小上述需求的差距，比如我们会看到一些产品虽然是基于传统的支付工具，但是已经彰显出了一些快速的支付特性，或者在一些情况

下会有一些全新的支付工具，或者传统的以银行为中心的支付的模式。银行卡网络处理器、非银行创新者以及银行和其他金融机构的财团也会有新的支付方式，对于这些新的支付方式，总体感觉需要进一步的得以规范才行。还有一些新的产品，有些像俱乐部的形式，这样就会导致割据的局面。

对于我来说，美国的支付利益相关方和相关利益人应该意识到我们要取得一

2013年，很多利益相关方觉得应该有些相关的支持，2014年，主旨变成了我们应该进一步发展我们的能力，我相信，只要有传统银行产品的存在，只要有这样的鸿沟存在的话，非银行的服务提供者就应该跨越这些鸿沟、填补这些鸿沟。

种快速的普适的解决方案是通过合作的方式和集体行动，以前通过采取集体行动解决了一些问题，有些国家会进行快速支付系统的建设，把主要的利益相关方组合到一起，然后进行一些共同的讨论，我们从其他国家也学到了一些有意义的经验和教训。在美国，历史上也有很多例子，使各方面活动和资源整合到一起的例子，比如美国在19世纪末清算所系统的建立，还有50年代到60年代支票自动化，还有70年代ACH的发展，以及70年代之后银行卡网络的建立和实施，我认为我们又处于一个历史的拐点，很多金融机构也愿意一起合作，建立更快的支付能力，我们也看到很多私有支付网络也宣称他们愿意建立一种全新的基本实时的支付系统，我们也看到在美联储2013年支付系统改进公众咨询报告中非常热情的倡议和支持，《报告》中提出美联储非常希望有一个基本能够满足实时零售支付的能力，有75%书面反馈支持美联储这一结果。2013年，很多利益相关方觉得应该有些相关的支持，2014年，主旨变成了我们应该进一步发展我们的能力，我相信，只要有传统银行产品的存在，只要有这样的鸿沟存在的话，非银行的服务提供者就应该跨越这些鸿沟、填补这些鸿沟。非银行的革新者应该理解快速

支付轨道已经建立起来了，对于潜在的非银行来说，以及对于一些革新方面来说，尤其在美国，我们需要面临方方面面的挑战，我们需要使整个行业达成一致，我们也相信我们在这样的道路上应该建立一个普适的、更快的支付能力，应该使我们的支付更加快速、更加有效，在接下来的时间里，美联储将公布我们支付系统改进的路线图，将把我们的观点跟大家分享。

再次感谢大家！我相信我们的未来是非常美好的。■

【摘要】作为移动支付方面的先行者，我们如今在移动支付方面已经积累了长远的经验。而明年，我们将成为一个独立的公司。我们就是在这样一个生态系统中，不断实现着我们的创新和跃进，帮助用户改善生活，满足消费者、商家及开发者的共同需求。

技术发展与风险管理助力支付创新

Ramasamy Soma

大家下午好！

非常感谢能让PayPal有机会做个介绍，我们作为一个支付公司，无论对某个国家还是整个市场而言，都在支付领域占有非常重要的地位。所以，今天我想给大家分享PayPal的一些战略、目前运营状况及我们是如何为全球市场做出有价值的贡献的。

我们公司创始人曾说过：

“PayPal会在个人经济当中起着非常重要的作用。”1991年，当PayPal还是一个初创公司时，美国斯坦福大学就开始为我们提供eBay的支付解决方案；2002年PayPal新增了除eBay之外的支付平台。作为移动支付方面的先行者，我们如今在移动支付方面已经积累了长远的经验。2008及2009年，PayPal开始在不同领域进行创新，在消费者方面，我们开始在新的地区开发并提供解决方案；2011年，我们收购了一家公司以扩大我们在移动支付的方面的优

势。而明年，我们将成为一个独立的公司。我们就是在这样一个生态系统中，不断实现着我们的创新和跃进，帮助用户改善生活，满足消费者、商家及开发者的共同需求。

如何让我们的用户更具有竞争性，在市场竞争下，立于不败之地？我们会为他们提供全面的支持和帮助。在产品的交易中，PayPal会帮助他们了解自己的核心需求。什么是PayPal的独特之处？对消费者而言，PayPal更安全也更灵活，消费者能够快速建立他们的PayPal帐户，帮助他们完成各种交易。就安全性而言，PayPal为用户在支付过程当中消费者和商户提供买家和卖家保护，让交易更加安全。除此之外，我们对于消费者的个人及财务信息高度保密。PayPal还是灵活的，数以万计的商户可以在不同市场，随时随地的进行实时交易。PayPal又是国际化的，我们有庞大的业务规模，不断提升的销售

作者为Paypal公司全球战略总监。

额及持续降低的成本让我们在线上 and 线下都有所增长。早在2006年，我们就已经开始在移动支付进行创新，以便消费者拥有更多选择。我们的开发人员更快速、简便地将不同应用整合到一个平台，包括移动平台上，以便帮助用户更加便利地开展电子商务。目前全球大约有20%的PayPal交易通过手机端来完成。

PayPal是这样一家以支付DNA为根基的公司。与我们的商户和消费者一起成长，PayPal如何看我们自己？我们更具有独特性、竞争力，可以顺应时代发展提供各种服务和灵活应用。我们在全世界二百多个国家和地区运营，是一个全球性的平台，和商户、消费者都有多样化联系，我们熟知不同国家和地区的监管规则，并谨守这些规则，同时得到监管部门的支持，进一步保障用户在不同地区的交易安全。

PayPal是这样一家以支付DNA为根基的公司。与我们的商户和消费者一起成长，PayPal如何看我们自己？我们更具有独特性、竞争力，可以顺应时代发展提供各种服务和灵活应用。

截至2013年，我们在全球已拥有1.43亿活跃用户、超过1,800亿美金的交易量。其中，有66亿美金的交易量与商业用途相关，这当中有很多中小企业，中小企业选择我们不仅是看重我们在支付领域的专业，也是我们能够在电子商务各个领域能够为他们提供的指引和帮助。在中国，我们就一直致力于帮助中小商户迈向跨境

贸易的蓝海。

再说说PayPal信贷业务，它始于美国，并在全球范围内铺展开来，我们发现消费者需要这样的信贷模式来解决很多问题。我们还收购了Braintree，这是加速我们渗透智能手机和平板电脑市场的关键一步，同时继续优化了“一键式”服务的消费体验。在安全方面，我们有风险防控中心来进行实时监控，监测每300微秒就可能发生的与安全相关的风险。我们同时拥有筹资能力，用来帮助我们不断扩充业务。比如刚才提到的跨境业务，为超过40万商业人士和公司提供全球化的交易服务和跨境服务。

再来谈谈产品和创新。我们相信创新会改变人们的生活，让消费者购物变得更加方便。我们想为消费者提供多样化的体验和服务，比如我们的应用程序，用户可以

通过应用软件查看消费余额、帐户使用情况，还比如二维码付款等。数据显示，之前的离线交易比在线交易多10倍，离线

可以有助于更加分散式的发展。我们还和三星合作，利用三星Galaxy手机的指纹识别功能，在全球25个国家开展包括酒店退房之类的更简易的支付。同时，我们也关注特殊用户，有时候他们不想使用或者没有信用卡，比如水管工、修理工、园艺师等，有PayPal就可以帮助他们完成支付。另外，在美国或者世界上其他地方打

我们是如何接近市场的？总结一下，首先，我们有解决跨境交易风险的能力；其次，我们能够为中小企业创造良好的商业环境，和未来的商业发展趋势相结合；同时，让人们可以实现安全便捷地实现即时付款、即时交易，而所有这些都由PayPal在技术方面的不断革新和全球领先的风控体系作为支持和后盾。

开你的PayPal，就可以找到离你最近的餐厅，通过手机先订购餐点，免却排队等待的时间。

以上这些都是我们希望给消费者带来更多更便捷的体验，同时让PayPal把商户和消费者紧密联系到一起，实现商户和消费者之间的互动。通过强大的PayPal钱包、可穿戴式电子设备，让彼此间的交易过程变得更简单。

刚才，我们说到了三件事情，还有一

点，就是从PayPal角度来看，我们为什么是独特的？我们是如何接近市场的？总结一下，首先，我们有解决跨境交易风险的能力；其次，我们能够为中小企业创造良好的商业环境，和未来的商业发展趋势相结合；同时，让人们可以实现安全便捷地即时付款、即时交易，而所有这些都由PayPal在技术方面的不断革新和全球领先的风控体系作为支持和后盾。

谢谢! ■

让支付价值超越支付本身

章政华

尊敬的各位嘉宾：

大家好！

在开始演讲之前，我想先做一个小调查。在座的各位，有多少人现在是用手机买电影票、用手机选座的？有没有人是用手机在海底捞点餐、订座，又用手机买单的？其实，仔细回想一下，就会发现，移动时代正在把我们的手机变得万能，以前我们只能在线下或者电脑上完成的很多需求，现在都可以在手机上轻松实现。比如我刚才说的用手机选座位，用手机订餐。可以说，便利，是移动互联网时代带给我们最大的感受之一。而手机之所以能够满足我们购票、订餐等生活服务需求，多半要归功于移动支付实现和便捷，说到这里，我们就明白，

移动支付在移动端时代为什么变得格外重要。

这也是百度做支付的初衷和目的。百度在支付领域与其他同行有一些区别，别人是先有了支付工具，然后再

去找场景，与第三方去合作。百度则不同，我们的支付是受场景和需求驱动的，是在有了丰满、成熟的移动生态体系，在今年年初用户在移动搜索的需求中65%都是与支付相关的。而我们的商户的需求也发生了变化，以前他们希望百度给他们输入流量，把客户带过去。而现在他们希望缩短和用户的距离，在百度平台上快速完成服务交付，满足用户需求。所以，在这个时候百度平台需要做的更多，我们不只要做流量分发，更要做服务生态，并需要拥有更多的服务保障。

可以说，这是一个主动释放需求的过程，而不是被动去推动落地的过程，对用户来说，很多人觉得在手机百度上看到一项服务，有很多优惠的活动，随手就参与了，发现百度钱包的支付工具很方便、很实用，很自然地就选择了交易，久而久之就形成了从搜索到支付的习惯。其实这就是支付的价值和意义，如果没有支付这个通道和工具，服务就是一个断链。有

【摘要】在互联网、移动互联网时代，支付的目的虽然没有实质改变，但支付活动所产生的「信息量」却大增——客户信息、交易信息、位置信息、消费路径等等，使得支付的基础功能被急剧放大，支付的价值从此不再局限于支付本身，而是与互联网技术相关联产生「化学作用」，将使得未来支付更加智能。

作者为百度钱包百度百付宝公司总经理。

了百度钱包，我们所倡导的O2O战略，通过“入口+场景+支付”的服务生态，就真正为用户缩短了到达服务的路径。以上是百度在移动端的战略方向和支付的意义。

那么，移动支付的价值在哪儿？我认为，是让我们的未来生活更加便捷与智能。

在传统支付里，其目的是交易双方为最终完成交易而进行的货币债权转移。在这一过程中，银行作为支付中介，其目的单一，所掌握的信息十分有限。

在互联网、移动互联网时代，支付的目的虽然没有实质改变，但支付活动所产生的“信息量”却大增——客户信息、交易信息、位置信息、消费路径等等，使得支付的基础功能被急剧放大，支付的价值从此不再局限于支付本身，而是与互联网技术相关联产生“化学作用”，将使得未来支付更加智能。

百度倡导的是工程师文化，以技术见长，在智能化技术的探索上也一直走在行业前列。这也影响着咱们做移动支付的理念——就是秉承让人们生活更加便捷与智能的目标，做好连接“人与服务”的事。

百度倡导的是工程师文化，以技术见长，在智能化技术的探索上也一直走在行业前列。这也影响着咱们做移动支付的理念——就是秉承让人们生活更加便捷与智能的目标，做好连接“人与服务”的事。

首先，区别于支付宝等以独立App方式作为入口，百度钱包选择了走“一体化”路线：通过入驻拥有6亿用户的手机

百度，用户可以在“我的钱包”及搜索各类服务中使用百度钱包，前接搜索的精准流量，后接落地商户，作为手机百度、手机地图等14款亿级App的底层支付工具，与百度系移动端产品全线打通。这也使得百度钱包的用户快速聚合。

其次，在场景建设上，“百度钱包”一上线，便具备满足用户在线充值、在线支付、交易管理、生活服务、提现、账户提醒等的支付工具功能。同时通过商户参与，迅速扩容场景：通过与景区、院线、彩票等合作的进军票务市场，五一期间推出的“半价门票”掀起了旅游高潮；而通过百度糯米、KFC等的合作，覆盖了餐饮、酒店等生活场景；此外，还通过与中信出版集团、山东航空、中粮我买网等的合作，为出版、航空、生鲜等领域实现了O2O。

值得一提的是，

百度钱包在与金融机构合作构建移动生态上也进行了探索。例如，通过与华夏基金、嘉实基金、富国基金、广发基金等公募基金大佬合作，树立“基金+钱包”的理财服务模式，推出的“百发”、“百赚”成为最受网民欢迎的互联网理财品牌；与联通联营，创造“运营商+钱包”，打造“通信理财”的模式；与中信信托公司携手推出百发有戏，将影视、消费信托和理财结合，搭建起行业金融生态。

百度钱包的介入，将移动支付接入，实现了从“百度一下，你就知道”到“百度一下，你就得到”的转变。百度正在做和未来要做的就是让移动支付更加智能，贴近地连接每个人与所需服务，让移动支付成为每个人生活的福利！

再次，百度将战略级产品“直达号”，与百度钱包有机结合，快速打造移动支付平台。今年9月，以随时随地、直达所需为设计原点的“直达号”横空出世。这个类似提供免费APP制造的直达平台，为数十个不同行业提供了模板，并将百度巨大的流量、云计算、云直播等技术手段植入，通过在百度搜索框中@+商户并能完成直接进入商户服务的过程。这种“直达所需”成为当下最具广拉新、强留存、易开通等优势载体——吸引了大量商户的关注，在不到3个月的时间里，40余万商户入驻百度直达号。而后端的百

度钱包作为底层支付工具进行对接，使得百度迅速打通了前端搜索、后端商户，完成从营销、到销售的转化，百度移动端的O2O“最后一公里”完成。

百度搜索的基因和积累，对挖掘用户的诉求本身有很大优势。百度钱包的介入，将移动支付接入，实现了从“百度一下，你就知道”到“百度一下，你就得到”的转变。百度正在做和未来要做的就是让移动支付更加智能，贴近地连接每个人与所需服务，让移动支付成为每个人生活的福利！

谢谢大家！■

【摘要】对于所谓互联网理财2.0时代或者互联网理财对未来怎么构想的呢？第一，充分利用互联网技术，利用大数据实现一个目的，就是规模的提供个性化理财服务；第二，充分利用互联网技术为客户提供前、中、后全方位的服务。

互联网理财 2.0 时代构想

赵新宇

非常感谢给我这个机会跟大家做一个关于互联网金融时代的交流！今天监管机构、互联网大佬们和很多学者针对互联网金融做了很多非常精辟的阐述，我们作为传统金融行业的代表，就谈一谈当我们遇到互联网的时候，碰到了哪些“痛点”以及我们未来的应对思路。

我刚刚在微信朋友圈发了一个感想，去年的时候，互联网金融一直在讲颠覆，今天嘉宾们一直讲的是融合、合作，已经不再讲颠覆了。其实，在去年互联网金融热里边，它的爆发是从基金行业和互联网支付机构化学上的结合开始的，在整个过程里，我们称之为互联网理财1.0时代，其实很简单，把货币市场基金和互联网支付功能放到一起，在这个过程中我们作为亲历者，经历了“颠覆”的历程，好像仅仅被“颠”了一下，还没有被“覆”。

2013年的时候，当余额宝推出以后，“BAT”都加入到货币基金的

革命中来，这其实是渠道的创新，货币市场基金这个产品在中国已经存在了十年，从2003年到2013年，为什么一直没有得到老百姓的认同呢？原因是信息的不对称，原来的传统渠道在银行，货币市场基金是和银行存款形成直接竞争关系的一个竞品。在过去十年里，货币市场基金收益率一直过高存款，但也没有多少人关注到这个产品，这时候出现了互联网，通过传播优势、渠道优势让产品瞬间爆发了，当然也配合着去年我们利率市场化的开端。

在这个过程中，华夏基金作为传统企业，也做了一些与互联网结合的尝试，获得了很大收益。我们互联网直销平台基金销售规模一度超过了一千亿的存量！华夏基金从2007-2012年，5年时间里互联网基金销售规模不到100亿，但2013-2014年年中，短短一年半时间里，规模上升了1 000亿，对我们来说也是爆炸性的发展。我们开发了自己的移动互

作者华夏基金公司董事总经理。

联网品牌，叫活期通，在余额宝推出半年前，2013年1月8号就召开了产品发布会。当我们发现跟互联网合作能产生更加渠道效应的时候，作为行业里唯一一家分别和腾讯、百度、阿里开展了互联网平台的合作。两年过去了，我们现在产生了一些困惑：一个是现实的困惑，简单的渠道创新带来的问题就是现在成规模的互联网渠道已经饱和了，而且只有货币市场基金这么一个单一的产品；第二，渠道合作的成本不断的在上升，各种金融机构对“BAT”的追求趋之若鹜，成本水涨船高，最后会演变成金融机构为了发展互联网渠道付出了非常高的成本去买流量，然后简单的拼收益，并没有改变原来生存的商业模式。

渠道合作的成本不断的在上升，各种金融机构对“BAT”的追求趋之若鹜，成本水涨船高，最后会演变成金融机构为了发展互联网渠道付出了非常高的成本去买流量，然后简单的拼收益，并没有改变原来生存的商业模式。

我们从2013年开始真正跟互联网机构合作，一直在研究、分析为什么在互联网文化最发达的美国没有见到谷歌卖基金，我们也没见到推特推出推特宝、推特通？同时，我们也没有看到有一种纯粹互联网金融商业模式对美国传统的金融机构产生非常大的影响，这个问题是非常困扰我们的。周一时我在网易新闻上看到的一个新闻，泰国清迈有一头大象被一堆野蜂叮死了，我一下子有了一个感觉，通过我们

对美国各种创新的互联网金融形式进行分析，我们这些传统金融机构就像是一头大象（像华夏基金，原来我们是全行业的老大，而且持续了七年，管理资产规模远远超过第二名、第三名），我们一直担心的是在这个丛林里面再出现一头大象，它比我们还强壮，把我们从这个丛林里赶走。但是，其实你的挑战者不是一头大象，是一群蜜蜂，或者是一群蚂蚁。我们可以看到，目前这些新的互联网金融模式：第一，没有一家规模做的很大，每一个模式都是专注于一个非常小的细分市场，而市场受众都是年轻人。这些意味着人家没有正面跟你作战，人家做的是非常小的细分市场；第二，在未来5-10年之后，这批年轻人可能会成为金融市场

消费者的中坚力量，传统金融机构所担心的被侵占的市场并不是现在掌握的市场，现在主流客户人群大概在40-50岁之间有一定金融资产的人，而腾讯理财通用户结构是以20-40岁为主力（70%）。所以，未来真正决定胜负的不是今天，而是5-10年以后，我们未来的对手不是现在的某一头大象，而是可能会成为一个军团的一群蜜蜂和一群蚂蚁。他们现在已经侵入到了不同的市场里，他们所掌握的客户和他们所应用的场景并不是传统行业目前所占领的市场和客户，但是，他们占领的是未来，我们最大的挑战是来自未来的。所以，通过我们对市场的分

析我们得出的结论，我的敌人不是另外一头大象，而是无穷的新生的像蚂蚁、蜜蜂一样的挑战者。

大家谈到互联网金融的时候谈颠覆，我觉得很难颠覆，但是，最终的结果是有这些创新机构的出现、有这些新的技术手段的出现会提高整体金融运行的效率。

我们也对自己的优势和劣势做了一些分析，刚才有的专家也提到了，金融机构本身还是拥有自己非常强大的优势：我们掌握着客户的资产数据，我们有成熟的风控系统，我们的系统是安全的，我们也有专业的金融服务能力。我们的缺点是什么呢？缺乏立体化数据，其实我们不缺数据，华夏基金管理公司有两千多万投资者真实的交易数据，有他们真实的身份证号码，有他们真实的电话号码，有邮箱地址，有交易数据，但是这些数据不是立体的，或者说是二维数据，不是丰富而立体的数据。我拿到这些数据做不出什么有效的分析，尤其是我跟这些客户的交互不是高频的。还有一个客观的劣势，我们有一个高度监管的环境，很多创新业务在目前的监管环境下相对于互联网企业比较受限。还有封闭的系统架构，比如现在大部分金融机构还是采取大的自主开发的模式，动辄希望建立几千人的开发队伍，我经常跟银行朋友聊，每家银行都有一个庞大的IT开发队伍、IT研发中心，上千人的开发队伍，但是，对于他们开发出来的网

银，如果不是非常必要的话，没有人会去用，比如百度章政华提到用百度钱包买电影票这个事，银行网银App早就做到了，但是

是没有人用，为什么呢？

我们采取的是传统的系统开发的模式、传统的商业架构，我们跟用户离得太远，当然了，我们认为我们也还有机会，我们刚才

说了，这是一群新生的像蜜蜂、蚂蚁一样的力量，未来他们的力量很强大，但是，现在他们还是分散的，他们还是在各个细分市场发起挑战，没有形成真正庞大的军团，给了我们改变自己和创新的时间，让我们得以在未来的商业模式变化中自我生存，甚至自我发展，甚至创造出新的机会。大家谈到互联网金融的时候谈颠覆，我觉得很难颠覆，但是，最终的结果是有这些创新机构的出现、有这些新的技术手段的出现会提高整体金融运行的效率，当然了，如果我们稍微慢一点、晚一点，我们也面临着很大的威胁，我们缺乏互联网思维的方式，我们缺乏开放的文化，这些都是我们所面临的一些威胁和难度。

我们应该怎么做呢？如果你的脑子里这边是一头大象，这边是一群蜜蜂，我怎么做似乎也很难跟他们正面的作战，有一天我想到了《大话西游》里曾经出现过这么一个画面，孙悟空拔下自己经常用的一个手段，七十二变招数之一，拔下一个毫毛去跟别人打，在大话西游这部电影里有这样一个画面，当孙悟空使出这招时候，

牛魔王抖抖自己身上，变出无数多的小牛魔王，跟小孙悟空打。随着创新的倒逼，我们要做到几点：第一，要做到化整为零的面对市场，我们要细分市场，比如以前我们推出一个产品，希望一个产品满足天下所有的人，我们有一个基金产品叫华夏盛事精选，大家能听的出这个基金是干什么的吗？是投资于什么的？有什么投资策略？面对什么市场？没有，但是我们希望大学刚毕业学生一直到70岁老人都买这样一款产品，这样的发展可能不复存在了，我们要做市场细分，我们要做客户需求的细分，也要做服务商的细分。举一个简单的例子，银行网银，基金公司也做过，第一款移动App在2010年推出的时候，当时比照的竞品就是银行的网银，我们学习的对象，希望像网银一样里面有丰富的功能，满足投资者所有的需要，但是，效果非常差，现在国外最新的趋势是什么呢？法国里昂信贷银行委托金融机构做了一个App接口，在三个月时间里，合作伙伴帮他们推出29款App，移动流量急剧增加，非常成功，不再用一种服务打天下。第二，化敌为友，我们总觉得别人是敌人，我们觉得我们跟同行之间是敌人，我们跟金融行业的同行是敌人，然后跟未来的挑

战者还是敌人，在未来网络化的世界里，可能不再是这样，在互联网生态圈里，我们要化敌为友，主动融入到互联网生态中，我们都知道余额宝，其实余额宝什么都没有变，还是一个货币市场基金，还是投资于传统的金融市场，只不过它融入了淘宝整个的生态圈，变成了淘宝生态圈里的一环。作为金融机构，我们未来要有一个开放的态度，我们要跨界整合我们的流程，不再是让投资者费很大劲到你的网站上买一款你的产品，而是和互联网生态融入到一起，出现在客户需要你的地方，改变单向推销的模式；第二，跨界整合数据，描绘一个完整的用户画像，以我们现在的数据而言，证监会对我们这个行业有一个要求，叫销售适用性，简单地说，把合适的产品卖给合适的人，但是，这一点从来没有做到过，为什么呢？因为我们对客户需求了解并不是很清楚，比如在网上放一份问卷，为了降低客户对烦琐流程的厌烦，我们帮客户把勾全选上，还有的时候用年龄划分，比如50岁以上的投资者是保守型的，30岁以下的投资者就是激进型的，实际上自始至终都没有做到精确的客户定位，因为没有完整的用户画像，为什么20几岁的年轻人一定冒险呢，也许就

作为金融机构，我们未来要有一个开放的态度，我们要跨界整合我们的流程，不再是让投资者费很大劲到你的网站上买一款你的产品，而是和互联网生态融入到一起，出现在客户需要你的地方，改变单向推销的模式。

求稳，为什么50岁以上人不容易激进呢，也许他就喜欢投资高风险的产品。未来的

未来的数据也要开放，金融机构对数据是最谨慎的，天生地觉得我们要保密，因为数据太珍贵了；天生地觉得所有人跟我们都是敌人，在未来互联网世界里，我们所拥有的这一点点数据可能只是沧海一粟，只有开放才能更有利于我们了解客户，也更有利于我们推出有针对性的金融产品。

数据也要开放，金融机构对数据是最谨慎的，天生地觉得我们要保密，因为数据太珍贵了；天生的觉得所有人跟我们都是敌人，在未来互联网世界里，我们所拥有的这一点点数据可能只是沧海一粟，只有开放才能更有利于我们了解客户，也更有利于我们推出有针对性的金融产品；第三，化繁为简，用户体验要简化，用户流程要简化，产品创新要简化。这个公司推出一个产品，叫MOTIF，当理财行业面对客户时候，我们说你应该投资理财，怎么投资理财呢？请你来买股票，客户说我不懂，上千支股票，怎么挑呢？这个时候，行业给出的解决方案是你买基金吧，买基金以后，把钱交给我，我替你做，但是，自打客户买完以后，我们三个月才向客户公布一次我们在三个月期间都干了什么，我印象特别深，原来我们公司说三个月以内的两个星期还是15个工作日要公布你的投资组合，我们公司以前说咱们能拖就拖，能晚公布一天就晚公布一天，这就是十年以前传统的思维，我干嘛那么早的告诉你我干什么了，对客户来讲非常大的信息不对称，几个月之后不知道你干了什么，公布结果时候说亏了，我不知道为什么会亏。MOTIF干了一件什么事呢？让所有有能力

做投资的人都可以在我的网站上公布你所投资的投资组合，而且你要告诉我你真的买了这几支股票，你的持仓结构是什么，每天收益率的变化，这些组合每分钟都在更新，只要客户认同，就可以一键下单，是股票吗？不是；是基金吗？不是，而且有很多有意思的组合，有人起一个名字，叫打死也不赔，组合买了五个股票，起的名叫打死也不赔。还有人在阿里巴巴上市前推出一个组合，叫等阿里上市，我买的股票都是跟阿里巴巴有关的，我预测阿里上市时候这些股票都会涨，形式很有趣，实际上本质是非常简单的告诉客户我在干什么，目前简单地告诉投资人我的成本、业绩是多少以及我每天都在干什么，如果客户认同我，你就来买，有人说这个模式可能会颠覆资产管理行业，会不会呢？我觉得也不会，但是，这种商业模式的出现在倒逼传统的基金资产管理机构要改变过去我们和客户沟通的方式。刚才彭总也说到基金的申购和赎回，我不知道当初为什么一定这么翻译这个名字，其实就是两个英文词，为什么当初这么翻译到中国来，其实就是一个买、一个卖，当时设计我们活期通产品的时候，给我们做策划的广告公司的老总说我对你们全行业推广、广

告、网站做了一个认真调研，我送你们行业四个字：自娱自乐，为什么叫自娱自乐呢？他说你在金融街大街上站着，过来一个人你问一个人什么叫申购和赎回，直说有一半以上人不明白，不就是一个买、一个卖，一个存一个取嘛，为什么叫申购和赎回呢，我们一定要简化，不断的给客户简约的体验。

一定要跟客户有一个开放而平等的信息交互，不再像以前一样有高高在上、居高临下的感觉，去掉你所有的神秘感，要跟客户平等开放的交流。

对于所谓互联网理财2.0时代或者互联网理财对未来怎么构想的呢？第一，充分利用互联网技术、利用大数据实现一个目的，就是规模的提供个性化理财服务，或不是像以前那样一款产品打听下，有的人对金融行业感兴趣，有的人对互联网行业感兴趣有的人对生物技术感兴趣的，我为什么给对生物技术感兴趣的人推荐做公共设施、做交通类的基金呢，为什么不能精准的为你提供有关生物医药类产品呢。第二，充分利用互联网技术为客户提供前、中、后全方位的服务，以前我们跟客户只有一个接触点，就是买的环节，到卖的时候，我就不管了，你自己愿意卖就卖，你是亏钱还是赔钱，无所谓，我们的客户到底在想什么？为什么说颠而未覆，不是只有货币市场基金，我们有上千亿股股票型基金，同时，这里面有一个非常大的

隐患，我上次做了一下数据分析，一千亿权益类基金里，有将近50-60%的投资者是亏损的，他们在股市6 000点、3 000点的时候进入的，大家设想一下，当我们的指数涨回到3 000点的时候，这些人会干什么？这几年人家亏了钱，你也没有理人家，你也不知道人家在想什么，到3 000点一定会走，本好不容易回来了，再也不

跟你产生任何关系了，未来要通过利用互联网技术，以前用人，用人实在管不了，互联网大发展之前，传统渠道有1 600万的投资者，华夏基金一共

有600人，不到100个客服，怎么跟1 600万投资者联系呢，银行也不愿意帮我做这个事，有了新的技术，我们可以为客户提供更及时的前、中、后全程服务。第三，一定要跟客户有一个开放而平等的信息交互，不再像以前一样有高高在上、居高临下的感觉，去掉你所有的神秘感，要跟客户平等开放的交流。金融行业的人都知道，现在有一个股票社交公司叫雪球，我们公司有一套系统，叫投研平台，每天有全国几百家券商和研究机构提供给我们的上千份研究报告，原来我们的研究员要找相应资料，我们通过这个平台找，现在我们的研究员基本每天拿着手机看雪球，为什么呢？雪球上有交互，可以开放的讨论任何一个公司、任何一个话题，甚至跟我们讨论的人不是研究员，原来基金经理找研究员讨论，研究员自己和别的公司的研

未来的世界是开放的，我们和投资者之间、我们和我们的同行之间、我们和我们的合作伙伴之间都要依赖于一个开放而平等的信息交互，所有这些的终极目标是通过有效的利用互联网最新技术创造一个开放平等的平台，帮助投资者作出最好的金融决策，而不是再像以前硬性的向投资者销售一个商品。

究员讨论，现在在开放的平台上，我们研究员可能直接跟上市公司人讨论，研究人员可能跟草根调研者讨论，可能跟行业内的专家讨论，有一家新成立的基金公司说以后我的研究员从雪球上招，再也不从你们这个行业里招了。意味着什么了？未来的世界是开放的，我们和投资者之间、我们和我们的同行之间、我们和我们的合作

伙伴之间都要依赖于一个开放而平等的信息交互，所有这些的终极目标是通过有效的利用互联网最新技术创造一个开放平等的平台，帮助投资者作出最好的金融决策，而不是再像以前硬性的向投资者销售一个商品。

以上，介绍了我们的一些思考和观点，非常感谢大家！谢谢！■

【摘要】支付作为现代商业最重要的经济和金融基础设施，更应该反思自我，与时俱进，在互联网深水发挥促进产业互联网化，推动互联网金融，以及使得交易更加安全便捷高效公平和个性化，最终提升人们的生活质量和推动美好社会。

支付再思考

易宝支付 CEO 唐彬



在历史长河中，当人们还不会用同一种语言交流的时候，就已经在以物以物了。商业的力量和人们的交流分享造就了茶马古道，丝绸之路这样的传奇。支付在人类历史进程中扮演了至关重要的角色--在商业和生活中，我们基本每天都离不开支付。但对普通人而言，支付是一个既熟悉又陌生的词。在过去的十来年里，随着网络技术的进步，用户需求的变化，以及支付企业和监管方的努力，支付从工具型的网关模式，到支付宝为代表的担保增信模式，再到易宝支付为代表行业支付模式，目前支付正开始融合线上线下，跨界金融，打破清算垄断，进入了平台模式，包括互联网金融，营销增值服务，甚至是比特币这样的纯互联网的产物，支付的内

涵得到了极大的丰富和提升。尤其是近三年来，移动支付的到来使得支付创新加速：Square模式，二维码支付，比特币，虚拟信用卡，P2P托管，Ripple 网关，余额宝，哆啦宝，一键支付，微信支付等支付新方式层出不穷，极大的方便了人们的生活，有力地推动了互联网金融的发展，以及传统行业的产业互联网化。为应对技术进步和消费者支付需求的变化，美联储“未来支付小组”主席Ken Isaacson在“2014中国支付清算与互联网金融论坛”上提到美国将推动实时支付革命，希望通过完整，高效，可介入的全美支付与结算体系，来支撑金融稳定与经济增长。

大家可能会问，支付到底是什么？为什么会有此能耐？

我们先来看时代大背景：从20年前中国第一次和世界互联，到今天连接已变的无处不在。通过移动互联网，把连接从表层的简单的信息沟通变成深入到媒体，通信，金融这样垄断的行业。如果说20年前，互联网意味着虚拟化，今天这个连接已从比特回归原子。人们在生活中随时随地自由联网——人们口袋有iPhone，掌上有iPad，手上可能还有JAWBONE手镯或者智能手表，甚至嵌入身体，成为身体一部分都不再是遥远的未来。互联网正从流量为王的消费者互联网进入崭新的产业互联网阶段，我称之为互联网进入深水区。深水区的互联网在倒逼很多东西，如倒逼金融的开放，倒逼通讯市场开放，倒逼清算市场开放，并促使我们反思什么是金融，什么是通信，什么是支付？

为什么短短20年，互联网能产生如此巨大的影响？我归结为三个T，一个是云计算（Cloud Technology，简称CT），一个是移动技术（Mobile Technology，简称MT），一个是大数据技术（Data Technology，简称DT）。记得邓小平曾说过，技术是第一生产力，如果没有技术保驾护航，互联网将只是美好的想象。90年代初，在IT信息技术上，首先诞生了云计算技术。Sun Microsystems 90年初推出Java编程语言，并创造性的提出网络就是

计算机这个前瞻性的概念，其实那就是云计算的雏形。大约6年前亚马逊通过AWS把云计算大众化了。云计算的核心不是技术有多高明，而是让技术民主化，让每一个人每一个中小微企业都可以用的起最先进的计算能力，在此基础上通过移动技术自由连接一切，从此让所有生活场景和商业场景变成可数据化，催生着大数据。互联网从简单的信息连接，随着云计算的出现降低技术门槛，再加上移动技术连接和记录所有场景，数据化。催生大数据推动整个互联网最终走向智能化和个性化。

互联网正从流量为王的消费者互联网进入崭新的产业互联网阶段，我称之为互联网进入深水区。深水区的互联网在倒逼很多东西，如倒逼金融的开放，倒逼通讯市场开放，倒逼清算市场开放，并促使我们反思什么是金融，什么是通信，什么是支付？

现在我们来重新思考和定义支付。

先引用一些国外同行的话：

支付从来都无关金钱，而是买家和卖家之间的价值交换。

——Jack Dorsey, Square 创始人
21世纪的支付，是为了保护每一个人的货币财产。

——Peter Thiel, PayPal 创始人
我们搭建的不是支付网络，而是货币的未来。

——Chris Larsen, Ripple创始人
支付，是人类一切经济活动的基础

金融作为人类的伟大发明和每个人的一项基本权利，一是为了促进商贸交易，二是为了保障人们财富增值，三是为了使人们的生活更加个性化。

设施。

——Patrick Collison, Stripe 创始人
数据是新世界的货币。

——Max Levchin, Affirm 创始人
有一天，我们的客户再也不需要带着钱包来喝咖啡。

——Howard Schultz, Starbucks CEO
这是献给这个地球上每一个人的礼物。

——Dee Hock, Visa 创始人

在国内，在传统金融机构看来支付很简单，就是把钱从A安全地转移到B。但象支付宝，易宝支付这样的第三方支付企业，我们认同安全是基础，同时我们秉承互联网以用户为中心的理念，还同样重视便捷，以及通过支付提升交易的公平性，效率和个性化。

能不能通过支付平台的特殊地位，让信息更对称，让买家不被骗？怎么通过支付和行业紧密结合，通过支付和互联网金融等服务促使行业交易更高效？我还在乎交易是不是个性化的，因为每个人的交易需求不一样，为什么所有人要搞U盾呢？如果小额交易，一百块钱以内干嘛要U盾，甚至密码都不需要，只要有手机号。这是传统金融机构很难理解，更难落实的东西。

在基本的支付安全需求上，以交易服务为目标，加上便捷，个性化、公平、高效、透明等，才构成更加丰富的支付内涵，引领第三方支付行业在恶劣的环境下保持斗志，不断创新进步。我想这也正是第三方支付行业在制度未能与时俱进（如271分润制度），行业垄断未破，竞争白热化的情况下仍然充满活力和希望的核心所在！

2013年诺贝尔经济奖得主席勒教授在《金融与美好社会》一书中阐述了一个基本道理：金融不应该高高在上，因为金融来源于交易，是为商业和生活服务的。金融作为人类的伟大发明和每个人的一项基本权利，一是为了促进商贸交易，二是为了保障人们财富增值，三是为了使人们的生活更加个性化。而支付作为现代商业最重要的经济和金融基础设施，更应该反思自我，与时俱进，在互联网深水区发挥促进产业互联网化，推动互联网金融，以及使得交易更加安全便捷高效公平和个性化，最终提升人们的生活质量和推动美好社会。■

【摘要】无论如何，未来随着制度环境的完善，我国的互联网金融组织发展或许也会出现某些「巨无霸」，但无论大还是小，在将来较长一段时期内，服务小微和个人仍然是互联网金融在我国最丰厚和坚实的土壤。



杨涛

互联网金融：“大而全”还是“小而美”

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

当前，随着互联网金融早期火爆引起种种“审美疲劳”，政策层、业界和学界对其认识也逐渐趋于理性。无论是过分夸大互联网金融对现有金融体系的颠覆作用，还是因为P2P网贷平台的“跑路”事件而对各种相关创新“一棍子打死”，都不符合互联网信息技术发展与金融结构变迁所带来的新趋势与新需求。

在互联网金融的相关争论中，我们认为首先需解决三个问题，即互联网金融是什么？通常是干什么的？在我国有什么用？

首先，要弄清互联网金融的概念，还需回到金融或金融体系的内涵上来。黄达教授在《金融学大辞典》中提出的概念相对比较清晰，即“金融体系包括一些基本要素：制度，机构，工具，市场和调控机制。”根据

这一定义的思路，则可看到，互联网金融体现在互联网对于金融制度、金融机构、金融工具、金融市场和调控机制所产生的影响与改变。在这些影响中，有些仅仅是互联网的存在使得金融体系需要为之服务或作出改变（如由于互联网推动商业活动而带来的融资与支付需求数量与特征的改变），有些则是互联网直接构成了金融运营的一个部分（如基于互联网进行的支付与P2P融资）。在现实中，互联网金融应该更多地指后一方面。

同时需要注意的是，就严格意义上看，互联网金融中的“互联网”概念也需要加以厘清，如银行运营的网络化（包括银行间的支付清算系统），其依托的是内部网，与互联网的开放性有所不同。所以互联网金融与更一般性的“电子金融”或“网络

金融”概念应有所区别。

其次，要明白互联网金融能够做什么，仍然需要回到其对金融功能的影响上来。从学术角度出发，货币经济学研究的核心是各种货币的功能，而金融经济学则研究现代金融的支付清算、资金与资源配置、风险管理、信息管理等功能。互联网信息技术的发展，对于这些功能的实现带来不同层面的冲击，进而对组织架构、产品服务、效率与安全都有深远影响。就此视角来看，当前值得研究和关注的互联网金融形式，最重要的包括：互联网货币、互联网支付、互联网资金配置、互联网金融风险管理和互联网金融信息管理。只有明确了这些概念基础，才能够进一步探讨相应的产业形态和盈利模式，以及政策及监管的应对环境。

具体来看，一是互联网使电子货币逐渐演变出虚拟货币形成，进而深刻影响货币的概念及流通；二是从资金配置来看，基于互联网的低成本金融创新和应用，抵消了主流金融机构在资金规模和网点上的优势，促使传统金融组织不断采用新技术来改善服务渠道；三是互联网技术的发展，使得现代支付清算体系的效率不断提高，以非金融机构支付为代表的零售支付融入人们的生活；四是从风险角度来看，互联网金融模式下的风险对冲需求下降，对信用风险的控制加强，单个主体的风险更易被分散，复杂的衍生品不再成为

主流；五是互联网环境下的电子商务、社交网络等，能够发掘和集聚全新的信息资讯，有助于促进金融市场各类价格的发现与均衡。

如果针对互联网金融在我国当前的功能作用，还需要围绕“缺什么补什么”的思路，找出当前中国金融体系中的“短板”，这就是通常所说的“小微金融服务”领域。

最后，虽然互联网在全面影响着金融体系与金融运行，但是在迄今为止的各国实践中，现有的某些完全创新型的互联网金融模式，仍然还主要是起到功能补充作用。另外，我国的互联网金融发展动因，除了国外通常具有的技术层面的因素，还多了制度层面的原因。之所以要认清这些，是因为技术因素导致的互联网金融创新，往往是在中长期具有生命力的；而制度层面因素引发的互联网金融创新，则许多是经济金融市场化改革过渡期的中短期现象。

如果针对互联网金融在我国当前的功能作用，还需要围绕“缺什么补什么”的思路，找出当前中国金融体系中的“短板”，这就是通常所说的“小微金融服务”领域。

目前，以P2P网贷平台为例，在“做大做强”式的传统企业与金融文化影响下，国内的许多互联网金融组织也走上了“求大”的路径，这既是因为互联网金融领域拥有相对模糊而宽松的监管与制度环境，也是因为互联网金融组织期望在日益激烈的市场

竞争中获得先机，更希望在市场规则明确下获得“大而不倒”的先手地位。

当然从本质上看，虽然很多互联网金融模式具有分散化、去中心化的特点，并且能够通过特有的信息优势发掘，更好地为“小微客户”提供服务，但是客观上说，互联网金融并非一定是服务小微的。在发展到一定程度之后，互联网金融领域同样会出现“巨无霸”和“小微机构”的并立。例如，当前国外的P2P网贷行业已经在发生一些变化。美国最大市场贷款平台Lending Club总裁Renaud Laplanche曾在5月份的一次会议上建议将行业名称改为“市场贷款”（Marketplace lending）。《纽约时报》此前也借用了第二大贷款平台Prosper Marketplace总裁Rob Suber对该行业的另一说法——“在线消费者金融”。再如，据报道专做学生贷款的美国P2P平台Sofi去年底就宣布开展首个P2P资产证券化项目，总额达1.53亿美元，且面向机构投资者，今年又发布了2.51亿美元的资产化债券。

在我国，在金融体系的“高大上”仍然居于主流，在小微企业、居民的金融需求仍难以得到有效满足的背景下，我们并不需要互联网金融带来更多“大而全”的平台组织，更需要其满足“小而美”的特征。

可以看到，国外典型的大型P2P网贷平台都逐渐放弃了“PEER”的提法，个人借贷或者投资者发挥的作用逐渐变弱，

而包括对冲基金和银行在内的大型机构则又逐渐成为游戏主角。

但是在我国，在金融体系的“高大上”仍然居于主流，在小微企业、居民的金融需求仍难以得到有效满足的背景下，我们并不需要互联网金融带来更多“大而全”的平台组织，更需要其满足“小而美”的特征。究其原因，一是因为小微领域是最典型的普惠金融，也是当前我国金融体系发展中的最大“短板”，无论是小微企业融资，还是居民财富管理、消费金融服务等，都亟需支持；二是我国的技术创新最缺少的是自下而上的“草根创新”，而草根企业和个人的创新，又需要多元化的小微金融支持；三是随着产业升级与经济结构优化，与大工业、大企业相应的金融体系已经逐渐不适应需要，先进制造业和服务业变得愈加重要，而小企业将来逐渐成为解决就业的主体，这也需要包括融资、投资、支付、风险管理等在内的小微金融服务，成为与经济转型相配套的新型金融体系的核心。

由此来看，一方面，以P2P网贷为代表的互联网资金配置模式来看，其真正价值所在，一是服务于小微企业融资和个人创业，二是提供给居民丰富的投资产品，三是使更多个人和小微企业能享受到金融交易服务，从而增加金融交易信用建设与信息积累，四是促进

支付和信用信息环境都是重要的金融基础设施，对此，互联网对于零售支付创新的巨大推动作用，深刻改变着个人的消费行为与习惯；源于互联网和大数据的信息处理与信用发掘技术，能够为整个社会信用体系建设奠定“草根”基础，这些同样也是重要的互联网“微金融”创新。

民间融资的“虚拟”阳光化。可以看到，如果P2P网贷平台过于寻求做大，并不是不可以，但是必然带来更高的潜在风险，另外就需要有更严格的市场准入与运营监管，因为其业务特征逐渐与现有持牌的类银行组织接近。

另一方面，支付和信用信息环境都是重要的金融基础设施，对此，互联网对于零售支付创新的巨大推动作用，深刻改变着个人的消费行为与习惯；源于互联网

和大数据的信息处理与信用发掘技术，能够为整个社会信用体系建设奠定“草根”基础，这些同样也是重要的互联网“微金融”创新。

无论如何，未来随着制度环境的完善，我国的互联网金融组织发展或许也会出现某些“巨无霸”，但无论大还是小，在将来较长一段时期内，服务小微和个人仍然是互联网金融在我国最丰厚和坚实的土壤。■

【摘要】银联的“三巴”方案在立足于安全的同时为“广大服务提供商、软件开发商等提供了一个开放合作的平台，能够满足各行业对于智能终端「即安全，又开放」的双重需求，较好地实现各产业合作方的共赢。



银行卡产业发展： 标准先行 和谐共赢

中国银联执行副总裁 柴洪峰

银联是银行卡产业标准化的立交桥

2002年，由国务院批准同意、人民银行批准，中国银联正式成立，成为我国银行卡产业的核心和枢纽。中国银联成立的首要目标是满足银行卡联网通用的需求，银联的联网通用接口标准先后经历了联网联合标准V1.0、联网联合标准V2.0和联网联合标准V2.1这三个阶段。

最初的联网通用阶段，全国执行V1.0标准，且只在少数机构之间实现了联网通用，交易成功率只有48%左右。在第二阶段（2004-2009），全国执行的标准不太统一，只有部分机构执行V2.0标准，联网通用效果有所好转，跨行交易成功率不到80%。在第三阶段（2009-至今），全国入

网机构统一执行V2.1标准，跨行交易标准化率有了根本性地提高，跨行交易成功率和交易量也得到了极大地提高，交易成功率达到99.10%。

截至2014年上半年，全国累计发行银行卡近50亿张，银行卡总量是2002年10倍。2014年上半年，中国银行卡业务271.46亿笔、金额220.1万亿元，分别占非现金支付方式的95%和25%。用于消费的交易84.34亿笔、金额19.58万亿元，分别约为2002年同期的80倍和200倍，成为银行卡各项业务中增长较快的业务。2014年上半年，银行卡渗透率约为47.7%，银行卡已经成为居民主要非现金支付工具。

随着我国银行卡产业体系的不断完善，我国银行卡产业规模也不断壮

大发展。银联的成立使得我国银行卡联网通用呈现规模化发展，推动入网银行的联网接口标准化率不断提高。标准化率的提高直接带来的交易质量的提高，也推动了银行卡产业规模化发展。在人民银行组织下，银联参与了IC卡行业标准PBOC的编写工作，并制定相应的检测标准，在行业标准发布后，银联先后以企业标准形式发布15项IC卡的技术指南和应用规范，为国内的芯片卡迁移提供了强有力的支撑。

进入21世纪，为提高我国产品和服务的竞争力，我国将标准化工作提升到前所未有的高度。对于近年来快速发展的银行卡产业来说，规范各类技术研发、指引创新方向、统一通信接口、协调产业各环节发展、整合资源、提高工作效率、降低产业总成本、加快国际化进程，标准化都起到至关重要的作用。中国银联通过标准化体系为银行卡产业各方提供了利益一体化的平台，成为产业发展的立交桥，建立标准先行的发展思路，保证这个立交桥畅通，使产业高速发展，达到和谐共赢的局面。

我国银行卡产业标准化经历了逐步统一、不断完善的过程，现在已形成了以银行卡为主要载体的支付网络和支付产业的标准体系。

银行卡产业涵盖银行卡、智能卡、手机、软件、发卡、收单、转接化服务等各类的上下游企业，标准方面我们一直促进整个产业链上下游企业共同发展，倡导自主创新和开放兼容相结合的标准战略，

有我们的自主标准，还要实现全球互联互通，为产业链上下游发展提供技术指导和支撑保障。

银联积极组织产业各方形成产业联盟，以联盟为依托，由产业链各方推进标准化工作，移动支付标准出台、网络安全防范和建设合作研究；与人力资源和社会保障部合作，推进社会保障和金融应用结合；与卫生部合作，推进医疗应用和金融应用结合；与教育部合作，推进教育应用和金融应用结合；直接和间接带动了产业的全面发展。

我国银行卡产业标准化已超越突破国际技术标准化

我国银行卡产业标准化经历了逐步统一、不断完善的过程，现在已形成了以银行卡为主要载体的支付网络和支付产业的标准体系。

银行卡标准化工作基本上分为跟随学习、同步发展和超越突破三个阶段。跟随学习阶段采取拿来主义，吸收国际成熟先进

的技术标准，快速完成产业的标准统一。

同步发展阶段主要是制定产业核心规范，

与国际标准发展保持

同步。目前已经进入超越突破阶段，具有电子支付转变、创新支付等特点，在这种驱使下，开始了面向产业链的标准化推动工作。在磁条卡方面我们是学习，在IC卡我们和国际上已经同步，这个阶段实际上我

因为我们建立产业联盟，建了专家库，拉动这些专家一起参加国际会议，来提高我们在国际银行卡产业标准的地位、话语权、参与权和竞争权，我们希望和大家合作走向国际，将国内自有创新标准推向国际的同时，引进国际先进的标准应用于国内的银行卡产业。

们和亚太地区和欧洲地区同步，并领先于美国。在移动支付角度可以说是到了超越突破的态势。因为我们企业标准，人民银行的行业标准以及国家标准都是成体系的，并在全球领先。

截止目前，银联已发布了七大类、88项涵盖产业链的各环节的企业标准，形成了规范产业安全、推动产业发展的技术标准体系。同时银联也积极开展对银联卡产品受理终端管理和第三方支付的资质认证的服务工作。银联还积极参与了ISO、EMV、PCI、NFC、SDA、JHAS、JSIC、JTEM等国际标准化组织，在这个过程中，我们也得到了产业的支持。因为我们建立产业联盟，建了专家库，拉动这些专家一起参加国际会议，来提高我们在国际银行卡产业标准的地位、话语权、参与权和竞争权，我们希望和大家合作走向国际，将国内自有创新标准推向国际的同时，引进国际先进的标准应用于国内的银行卡产业。

银行卡标准化对用户的意义

跨越式的支付服务

回顾银联经过12年发展的进步，12年

是一个轮回，中国支付产业已成功实现了对个人支票阶段的跨越，步入了以银行卡为主要支付工具的电子支付阶段。

在美欧等发达国家和地区，个人支票自从1811年诞生起一直是重要的非现金支付工具，在个人支付市场发挥重要作用。时至今日，由于消费者的使用惯性，个人支票仍占有美国约30%的市场份额。当然，近些年美欧个人支票市场规模一直处于下降趋势，逐渐被银行卡取代。

而在我国，支付产业快速发展的同时，个人支票在国内却少人问津。虽然个人支票在中国的发展基本上与银行卡同时起步，但其在中国支付市场可谓昙花一现，现几乎可以忽略。2013年，我国个人支票交易笔数、金额分别仅为880万笔、5760亿元，分别不到银行卡消费支付的0.1%、2%。可见，银行卡产业的快速发展，已使中国支付业成功实现了对个人支票支付阶段的跨越，进入到以银行卡为主要支付工具的电子支付阶段。这说明我国的支付产业已经实现“弯道超车”，从现金支付时代跨越式进入银行卡支付时代。

中国支付产业经历十余年快速发展，

已成功实现对个人支票的跨越，步入以银行卡为主要支付工具的电子支付阶段，用户能够始终享受到国际领先的银行卡支付服务。

走向国际

为了使用户在国外也能够享受同样的银行卡支付服务，银联技术标准也在走向国际化道路，针对境外交易的特点，专门对境外交易的币种、小费、双信息交易等特点，推出银行卡联网联合标准跨境卷，在业务分类、交易服务功能等方面与境内保持同步，并翻译发布了英文版本。

同时，面对境外直联POS终端的管理特点和受理特点，以英文版本推出了直联POS终端规范的境外卷，极大地改善了境外收单合作机构的沟通效果，从标准层面促进了业务的发展。目前，中国银联与境外超过400家机构开展广泛合作，银联网络已延伸到亚洲、欧洲、美洲、大洋洲等142个国家和地区。

中国支付产业经历十余年快速发展，已成功实现对个人支票的跨越，步入以银行卡为主要支付工具的电子支付阶段，用户能够始终享受到国际领先的银行卡支付服务。

服务民生

银行卡标准化是按照顶层设计的思路，从服务民生、医疗、教育、养老等角度出发，通过专业化分工和市场细分，在银行卡产业布局标准体系。

随着金融IC卡的推广和普及，持卡人将能够享受到更加便捷的金融服务。无论

是在ATM机上交水电费，还是到医院挂号看病、乘坐公交车，或者是去超市购物，用户可持非接触式金融IC卡在支持银联“闪付”的非接触式支付终端上轻松一挥便可快速完成支付。这是IC卡多应用标准为服务民生带去的便利。另一方面，对接医疗、教育、养老大数据。引导创新型电子支付技术在医疗、教育、养老等国计民生领域的应用落地，通过行业合作，创造新的产业蓝海。通过大数据技术量化生活，培养科学数据理念，在数据中不断探索和学习，推动科学化的决策、精细化的生产、可预测的经营，以及个性化的服务。

统一标准运作管理体系保障支付安全

银行卡支付安全，其本身包括的范围很大，大致上分为两大块：金融信息系统安全与金融（产品）信息安全。

一是金融信息系统安全，根据国家重要信息等级保护标准，金融信息系统安全主要保障系统不间断提供服务、保障业务连续性，根据系统

被破坏时造成的影响（包括业务信息安全与系统服务安全两方面）程度，划分为五级系统，级别越高、重要性越高。银联的跨行转接交易平台被定为四级系统，是人民银行系统内唯一的四级系统；银联还有7个三级系统，包括各类交易前置系统与生产网络；这些重要的信息系统构成了银

联系系统的核心。

二是金融（产品）信息安全，最近发生了一系列与产品信息安全相关的事件，如乌云平台爆出著名电商网站数据泄露事件，2014年美国的黑帽大会也展出了有关支付系统方面的攻击。银联的安全管理团队都在持续跟踪、并分析了应对方案。

银联从单一孤立技术标准文档编写向科学分层管理演化，将标准管理分成上层的**管理安全原则**和下行的**具体标准**，上层是根据**通用安全要求**提炼编写，形成一套**金融支付类技术标准的规范原则**，及**安全的框架式软件**。

对不断发展的业务需求和日益增多的产品形态，形成统一标准运作管理体系必不可少。银联从单一孤立技术标准文档编写向科学分层管理演化，将标准管理分成上层的**管理安全原则**和下行层的具体标准，上层是根据**通用安全要求**提炼编写，形成一套**金融支付类技术标准的规范原则**，及**安全的框架式软件**。指导下层具体技术标准支付业务部分的编写，为标准起草人员提供编写标准还有**安全框架安全**。保证金融支付类技术规范逻辑性和完整性，使标准编写内容完备并达到规定水平的安全要求，从根源基础上保障基础安全的**三性原则**，就是**唯一性、安全性、不可替代抵赖性**。上层的框架原则分别从整体要求、技术安全和业务安全三个方面提出要求。特别是在政策法规、总体安全、信息安全、资金安全，通信传输，软硬件平

台等核心点上体现了与时俱进的安全要求。

安全原则与具体标准是一种互相作用、互相完善的双向模型。上层的安全原则和下层的具体标准不是单向的管理关系而是形成相互作用、相互参照、相互完善的双向模型。首先自上而下，上层原则起到三个方面的作用，一个是编制指南作用，指导具体标准基础安全的编制，指导标准设计具有体系性，确保标准的整体安全性提升。再一个就是检验性，标准技术的标准基础安全强度并评分，保障具

体标准的业务安全，逻辑安全的完整性。第三是同步完善，上层原则随着市场新技术的发展不断丰富完善，并作用与下层标准，促进标准的不断补强，并形成周期性机制。其次自下而上，下层表具体标准实现过程的检验起到促进原则完善的推动作用，通过具体标准实现过程的检验结果，对上层原则进行的检验，不断反作用于上层原则，检测安全原则覆盖面是否全面。下层标准的市场实践在不断完善其安全的防御能力同时，也向上层原则提出完善需求，促进整体通用安全强度和完整性的提升。我们这个方法论也完全在银联企业标准当中推进当中进行体现不断完善，也在我们IC卡标准完善当中过程，在移动支付标准当中制定过程，在最近配合行业做安全标准过程当中，我们都用这个方法论来

回顾移动支付产业和标准的发展，会发现不论无论在国内，还是在海外，凡是产业良性发展、速度快、规模大的国家和地区，都有一个共同的特点，就是产业各方都认同开放、合作、共赢的核心理念，并在这个原则下建立了向整体产业链开放的业务合作体系和互利发展的商业模式。

指导我们的工作。

互利发展模式构建健康产业生态环境

银行卡标准化推进过程中，如何协调产业各方利益，推动使用统一标准，是我们面临的主要问题之一。回顾移动支付产业和标准的发展，会发现不论无论在国内，还是在海外，凡是产业良性发展、速度快、规模大的国家和地区，都有一个共同的特点，就是产业各方都认同开放、合作、共赢的核心理念，并在这个原则下建立了向整体产业链开放的业务合作体系和互利发展的商业模式。

在北美、法国、德国、新加坡以及非洲的肯尼亚，虽然移动支付业务模式和技术方案存在很大的差异，但商业银行、卡组织、运营商、支付公司共同建立了合作共赢的和谐产业链，并以相应合作组织的形式将合作模式固定下来，实现了当地移动支付产业的快速良性发展。通过“需求推动、标准先行、顶层设计、联动转化”的产业链协同战略，构建健康的产业生态环境。

我国的商业银行、运营商、卡组织、

支付公司开展了不同层面的合作，在各个地区也开展了很多成功的试点项目，积累了经验和技能。以移动支付为例，2012年，在建立移动支付统一标准后，产业各方都将移动支付作为一项重要的战略进行投入。初步形成了围绕支付和TSM两大核心业务的整体产业链。我们应该借助这个良好的机会，积极推进，求同存异，在人民银行和国家相关部委的领导下，以市场化方式建立开放、合作、互利、共赢的合作模式，共同建立规范和谐的移动支付产业链。

从国际银行卡标准发展趋势观察，专利壁垒正替代关税壁垒，成为后WTO时代中国银行卡产业面临的重大问题。我们需提前进行专利布局，打破壁垒，赢得主动。通过技术专利化、专利标准化、标准平台化、平台国际化等手段突出重围，提前布局。当然，“打铁还需自身硬”，以芯片国产化为例，2011年6月，8名院士联名向国务院领导人建议金融IC卡采用国产芯片，并建立自主可控的芯片安全检测认证服务体系；7月，43名院士再次联名向国家领导人提出上述建议。银联主导，联合产业各方，聚集产业优势资源，

通过“实现检测技术突破带动国产化”的技术路线，在攻关工程组织中“分解攻关目标、组织协同创新、攻防合作联动、专利流程同步”，特别是在重要难关面前，实现了“攻防博弈，快速迭代，重点突破”。重点提升芯片性能及安全，设计相关标准，建立我国自主可控的芯片安全检测认证体系，建成国家金融IC卡安全检测中心，推动金融IC卡的国产化，同时提出国产密钥算法在金融IC卡领域应用的方案和标准。

国内外银行卡产业的政策环境、监管环境、市场环境、技术环境较以往均发生着深刻的变化，随之而来的是增加了标准工作推进的难度和复杂度。面对严峻的挑战，希望银联能够联合成员机构、合作行业，成为高效安全的转折清算平台的提供者、规则标准的制定者和推广者、新业务新产品的创新者和引领者、支付产业各方利益的协调者、中国支付产业国际化的组织者和实践者。

国内外银行卡产业的政策环境、监管环境、市场环境、技术环境较以往均发生着深刻的变化，随之而来的是增加了标准工作推进的难度和复杂度。

银联TEEI方案推动移动金融服务

TEEI (Trusted Executive Environment Integration可信执行环境) 智能终端安全解决方案，是在智能终端主操作系统（如安卓、IOS）之外构建一个独立的操作系统，专门处理各种安全相关的敏感信息，并隔绝恶意软件，从而保障

用户信息和资金安全。

银联TEEI方案的主要目标是为各类智能终端设备打造一个统一的、高等级的金融安全服务入口，实现“用户放心、机构省心”，让各类移动金融服务能够为用户提供更好的安全体验。

近年来，以移动支付为代表的移动金融服务发展非常快。据不完全统计，每天有超过8 000万用户使用各种支付类软件，但需要引起重视的是，这其中1 400万用户面临较大支付安全风险，这是非常触目惊心的数字。我们分析下来，之所以有这么多的安全风险，其原因在于现在人们获得移动金融服务的根本入口其实是各种智能终端的开放式多媒体操作系统。而这类开放式多媒体操作系统在安全功能方面是有先天不足的。入口的大门没把好看，里面的各种应用就很难独善其身了。

银联TEEI方案的思路是，让手机等智能终端在提供开放多媒体操作系统的同时再额外提供一个基于硬件保护的可信应用环境。这个可信应用环境可以有效防御来自于开放多媒体系统的恶意软件攻击和病毒入侵等非法行为，将作为智能终端的一个统一安全入口来为用户提供各种可信的金融安全服务，比如身份识别、密码输

我们希望能够协同各个合作伙伴们一起建设一个智能终端安全生态圈，带动整个智能终端安全产业的发展，从而更有效地促进我国移动金融服务的创新。

人、支付网关调用等等，让用户和应用开发者都不用再担心基本的安全问题。同时银联的TEEI方案在立足于安全的同时为广大服务提供商、软件开发商等提供了一个开放合作的平台，能够满足各行业对于智能终端“即安全，又开放”的双重需求，较好地实现各产业合作方的共赢。

当前，我们基于TEEI技术构建的移动终端安全解决方案已经走出实验室，进入市场化阶段。我们希望能够协同各个合作伙伴们一起建设一个智能终端安全生态圈，带动整个智能终端安全产业的发展，从而更有效地促进我国移动金融服务的创新。■

【摘要】现行账户管理办法在账户退出方面的规定较为笼统，操作性不强。因此，完善账户管理退出机制，促进账户开户规范、退出及时、流程优化就成为当前人民币银行结算账户管理工作中的一个重要问题。

完善人民币银行结算账户退出机制的初步思考与建议

邵延进

2003年起，人民银行先后制定并发布了《人民币银行结算账户管理办法》、《人民币银行结算账户管理办法实施细则》等账户管理制度，对加强银行账户管理，从源头上规范支付行为起到了重要作用。但现行账户管理办法在账户退出方面的规定较为笼统，操作性不强。因此，完善账户管理退出机制，促进账户开户规范、退出及时、流程优化就成为当前人民币银行结算账户管理工作的一个重要问题。

账户退出机制现状及存在的主要问题

现行银行账户制度从存款人主动申请销户和银行采取限制措施两个方面，提出了4种银行账户退出机制：一是存款人因自身经营活动地点改变或因更换开户银行，主动申请撤销银行账户。二是存款人因被撤销、解散、宣告破产或关闭以及注销、

被吊销营业执照等形成的开户主体资格消亡而申请撤销银行账户。这种情形下，如银行发现存款人没有主动销户的，可以停止账户对外支付，也应限期存款人销户，逾期视同自愿销户，未划转款项列入久悬未取专户管理。三是银行在账户年检中，撤销不符合开户规定的银行账户。四是银行对一年未发生收付的久悬银行账户限期存款人销户，逾期视同自愿销户，未划转款项列入久悬未取专户管理。上述4种账户退出机制，虽然后3种均赋予了银行采取强制措施的权利，但是实际效果并不明显。以河南省为例，主要表现在：一是久悬银行账户占比较高。截至2014年6月底，河南省单位久悬银行账户23.7万户，较2013年底增加1.4万户，增长6.27%，占同期存量单位银行账户的15.1%；个别银行的单位久悬银行账户、长期不动户比例高达30%。二是大量久悬银行账

作者为中国人民银行郑州中心支行副行长。

户、长期不动户的存在影响同名注册企业新开立银行账户，而且也存在前一存款人冒用新存款人的名义从事经济活动的法律风险。三是大量的久悬银行账户、长期不动户既占用了人民银行账户管理系统和商业银行行内系统资源，提高了管理成本，也为不法分子利用账户从事违法活动造成可乘之机。

大量的久悬银行账户、长期不动户既占用了人民银行账户管理系统和商业银行行内系统资源，提高了管理成本，也为不法分子利用账户从事违法活动造成可乘之机。

账户管理制度与现实问题累积，已暴露出制度设计，尤其反映在账户退出制度操作上存在的问题，主要表现在：一是人民银行与开户银行主动撤销账户在制度上可操作性不强。由于银行与工商管理部门管理信息的不对称，存款人因注销、被吊销营业执照等致使开户主体资格消亡时，银行账户有可能处于正常使用状态。对属于人民银行行政许可审批的核准类账户撤销项目，开户许可证还要在销户时缴回，如无法缴回开户许可证而进行销户，还需要登报声明。但在存款人非主动撤销该类账户时，开户许可证顺利缴回难度很大。二是久悬账户撤销的可操作性不强。现行账户管理制度未明确银行撤销账户的流程和存款人需出具的资料，各银行考虑操作风险，往往不会主动撤销久悬账户，致使久悬账户越积越多。三

是销户要件不具备。企业撤销账户并非注销工商营业执照的前置条件，企业一旦在工商行政管理部门办理工商营业执照注销登记，印章、工商营业执照等就需要缴回，即便存款人愿意到开户行主动办理销户手续，由于缺少印章，银行也无法为其办理。四是存款人主动撤销银行账户手续繁琐。现有银行账户退出

流程为“存款人提出撤销申请→开户银行行内系统撤销→人民银行账户管理系统撤销”，从银行受理存款人销户申请到实际

办完销户手续一般需要3至5天，存款人在账户内资金支取后往往对后续处理不再过多关注。

这些问题产生的根本原因主要有四方面：一是现行账户管理制度对单位银行账户退出规定较为笼统，缺乏刚性约束。二是现行账户管理制度的设计倾向于存款人主动销户，出于各种原因，部分企业缺乏主动撤销银行账户意愿。三是个别银行内部销户规定缺乏灵活性。如存款人销户时需要缴纳历史欠交的账户管理等费用，由于注销企业已基本上不可能再结清相关费用，导致银行撤销账户不能有所作为。四是银行主动撤销账户存在较大的法律风险。目前涉及账户管理的法律、行政法规、部门规章和规范性文件86个，但银行主动撤销行政许可项目的核准类账户法律依据不足。

根据《中华人民共和国行政许可法》第七十条“法人或者其他组织依法终止的，行政许可依法被撤销、撤回，或者行政许可证件依法被吊销的，行政机关应当依法办理有关行政许可的注销手续”之规定，人民银行完全可以以行政许可为依据，以制度为手段，再造账户退出流程，以完善银行账户退出机制设计和操作。

重塑账户退出机制设计思路与流程安排

重塑银行账户退出流程是解决当前久悬账户过多，释放管理资源，预防利用账户犯罪的根本途径。根据《中华人民共和国行政许可法》第七十条“法人或者其他组织依法终止的，行政许可依法被撤销、撤回，或者行政许可证件依法被吊销的，行政机关应当依法办理有关行政许可的注销手续”之规定，人民银行完全可以以行政许可为依据，以制度为手段，再造账户退出流程，以完善银行账户退出机制设计和操作。

账户退出流程设计

在目前现行账户管理制度和账户管理系统功能之下，可选择考虑的有两种账户退出流程设计方案：

方案一：先注销基本存款账户，再逐一撤销或注销其他账户。对于存款人不主动撤销所开账户，而由人民银行或开户银行主动注销或撤销其账户时，先由人民银行以行政许可手段注销存款人基本存款账户，去其“龙头”，使其开立的其他存款账户失去存在的基本条件或资格，再分别

对其开立的其他账户进行注销或撤销。具体流程为：“人民银行采集工商管理局注销企业信息→人民银行发布注销账户核准类账户公告→注销账户→开户银行通知存款人销户→备案类账户撤销。该方案的优点：一是注销基本存款账户后，账户管理系统会拒绝该存款人再开立除基本账户之外的其他账户，只要锁定其他已开账户，就可以逐个对满足销户条件的账户予以销户，遗留问题少。二是基本存款账户被注销后，其他已开立的账户则不具备继续存在的基本条件或资格，可以作为对其他账户进行注销或撤销的依据条件之一。该方案的缺点：一是先注销基本存款账户，如其他账户有存款余额在销户前可能需要转入基本存款账户，否则取现会受到影响。二是不符合现行账户管理制度要求，并受账户管理系统限制，在以非转户原因撤销基本存款账户时只能先撤销其他所有核准类和备案类账户，才能办理基本存款账户的撤销。如强制以转户原因撤销，出现新成立的同名企业开立基本存款账户后，原来企业的其他未撤销账户就会被账户管理系统默认为新企业的

已开立账户，这样操作结果不仅造成管理紊乱，也会形成风险。

方案二：先撤销或注销除基本存款账户之外的其他账户，最后注销基本存款账户。具体流程为：人民银行采集工商管理局注销企业信息→人民银行核实注销企业开户信息→开户银行核查账户债权债务等信息→开户银行通知存款人销户→备案类账户撤销→人民银行发布注销核准类账户公告→注销账户→开户银行撤销行内核准类账户。该方案优点：一是先由了解存款人情况的开户银行通知存款人撤销账户，可以减小或避免出现误销同名存款人账户的情况出现，法律风险低。二是先对基本存款账户之外的其他账户进行销户，最后在账户管理系统进行基本存款账户的销户，符合现有账户管理制度的要求。该方案缺点是只要存款人有任何一个本地或外地账户未销户，其基本存款账户即使无任何问题，也不能在账户管理系统办理销户手续。

综合比较两个方案优劣，考虑法律风险且现有账户管理制度要求以及账户管理系统功能，选择第二套方案作为试行阶段

按照市场主体“法无禁止即可为”，政府部门“法无授权不可为”的行政法原则，法律没有明确规定企业债权债务的清算时间，现实中客观存在被吊销营业执照企业的债权债务清算工作经常被无限期拖延的情况，如果人民银行以行政许可方式注销其账户，一旦企业需要使用账户或涉及到其相关利益，就可能出现一定的法律风险。

账户退出流程较为合适。

账户退出管理对象的选择

账户退出管理的实施对象包括注销和被吊销营业执照的企业，但是注销被吊销营业执照企业的账户存在一定法律风险，因工商管理部门吊销企业营业执照仅仅是对企业做出的一种行政处罚，被吊销营业执照的企业不再具有经营权，但并不等于法律主体的消失，企业还存在以下法定权利：一是企业依法申请行政复议或提起行政诉讼，相应的行政处罚还存在被撤销的可能。二是根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国民法通则》等法律规定，被吊销营业执照的企业从法律角度讲还需要进行债权债务的清算，还有保留账户存在的需求。虽然法律明确了自清算组开始成立至通知债权人申报债权各项程序累计最长时间只需要130天，但被吊销企业债权债务的具体清算时间在法律上没有规定明确的期限。按照市场主体“法无禁止即可为”，政府部门“法无授权不可为”的行政法原则，法律没有明确规定企业债权债务的清算时间，现实中客观存在被吊销营业执照企业的债权债务清

算工作经常被无限期拖延的情况，如果人民银行以行政许可方式注销其账户，一旦企业需要使用账户或涉及到其相关利益，就可能出现一定的法律

风险。而对已注销工商营业执照的企业账户进行撤销或注销则不存在以上问题。首先从法律上讲注销企业，其诉讼主体资格已经不存在，不能再成为民事诉讼的当事人；再就是注销企业在注销之前需要完成债权债务清理，并向工商管理部
门提交债权债务清理的材料以及其他所需材料后，才能申请工商营业执照的注销登记，这意味着其对法定资格存续期间的法定权利终结的认可，注销或撤销其账户的法律风险基本可控。通过对被吊销和注销营业执照相关法律关系的比较，新的账户退出机制的实施对象应仅限于注销企业。

账户退出实施范围的限定

考虑账户属地化管理和采集工商营业执照注销信息渠道因素，在账户退出实施范围上应先限于在本地工商管理部门核准登记注册的企业所开立的银行账户。对外地企业在本地以及本地企业在外地开立的银行账户暂时无法操作。如：企业在异地开立有存款账户时，一是人民银行无法要求撤销异地银行开立的银行账户，无法注销异地开立的核准类账户。二是账户管理系统中异地账户或其他账户不撤销，会导致基本存款账户无法撤销。三是本地企业在省级以上工商行政管理部门注册登记的，但实际经营活动还在本地，账户也大多在本地银行开立，但通过当地工商管理部门不能采集到相应企业的营业执

照注销信息，无法将其开立账户纳入撤销或注销对象。对上述情况，可暂时不作为账户退出的实施范围，继续按现行管理办法办理，待制度完善时再纳入实施范围。

考虑账户属地化管理和采集工商营业执照注销信息渠道因素，在账户退出实施范围上应先限于在本地工商管理部门核准登记注册的企业所开立的银行账户。

依据法律，建立账户退出管理的制度与机制

制定符合法律规范的账户退出管理制度

本着制度先行的原则，依据法规制定账户退出管理制度。一是制度在实施前要经法律部门审核同意；二是账户退出管理的整个实施过程中要有书面材料记录相关行为及过程，使依法退出具有充分证据；三是在做出账户退出决定时，开户银行要按既定制度执行和报告；四是在采集工商营业执照注销信息时要与工商管理部门相互配合，确保注销企业信息来源的合法、准确和后续注销账户过程的顺利。最后，在账户清理过程中，要确保程序合法，避免在清理账户时出现违法现象。同时，应尽可能告知存款人并为存款人预留足够的时间处理账户相关事宜，避免由此引发纠纷和招致法律诉讼。

建立跨部门注销企业账户撤销机制

现行《中华人民共和国企业法人登记管理条例》规定登记机关核准注销登记或

者吊销执照，应通知开户银行。但实际操作存在：一是工商管理部门核准企业注销登记或者吊销企业营业执照后未能通知银行；

二是《公司法》规定企业要清算结束后才能进行注销登记，如存在与开户银行的未清理债权债务，其账户自然也无法撤销。因此，在企业申请工商营业执照注销时，应当凭人民银行出具的该企业所有银行账户已撤销的书面证明，作为办理工商营业执照注销手续的必备材料，即成为改革完善账户退出管理的关键。

明确实施账户退出机制的主管和操作层级部门

按照省级主管、属地操作的原则，可以探索以省级人民银行统一在省级工商行政管理部门采集全省注销企业信息，再由其将核实后拟注销的相关账户信息分送各

按照省级主管、属地操作的原则，可以探索以省级人民银行统一在省级工商行政管理部门采集全省注销企业信息，再由其将核实后拟注销的相关账户信息分送各市、县人民银行，按属地操作原则，由当地人民银行负责本地注销企业账户退出工作的实施。

市、县人民银行，按属地操作原则，由当地人民银行负责本地注销企业账户退出工作的实施。

统一久悬未取专户的会计处理手续，完善统计监测

各银行业金融机构省级管理行应统一明确行内久悬未取专户的会计处理手续，规范基层银行强制撤销存款人账户时会计操作，防范操作风险；按照省级主管、属地操作原则，省级行应加强系统内注销账户管理，操作行应加强日常监测，并及时将已注销账户信息报告当地人民银行和定期逐级上报至省级行，以完善注销账户的统计和制度执行的监测。■

【摘要】在所有企业都将变成互联网企业的逐步加速进程中，为客户提供端到端全流程的实时智能综合服务是市场必然趋势。谁将掌握更强大的快速创新能力，成为「实时智能金融企业」，谁就会引领金融市场发展。

“实时智能金融服务”与 “快速创新”

赵志宏

正在蓬勃发展的移动互联网和万物互联使很多企业的产品服务变成有互联网体验，使商业模式从一次性买卖的模式变成能提供互联网服务的模式。在所有企业都将变成互联网企业的逐步加速进程中，为客户提供端到端全流程的实时智能综合服务是市场必然趋势。例如美国联邦储蓄银行（USAA）在网络平台上提供的端到端住房综合服务模式，包括“选房、协商、融资、搬家、办证”一整套服务，其中银行传统服务只有融资一项，其他四项都是整合商业价值链上其他商业伙伴服务。至于银行和商业企业谁整合谁，就看谁在价值链上是核心环节，以及谁转型更快。这个所有企业都将变成互联网企业的时代是“快鱼吃慢鱼”的时代，在这个时代市场竞争中争取主动的关键，就是首先使自己首先具备实时智能企业的DNA。

Apple pay引领“实时智能金融服务”大潮

不同于Facebook Messenger通过隐藏可与好友相互转账功能来涉足移动支付的伏笔，北京时间2014年9月10日凌晨，苹果公司已在美国加州直接发布了Apple Pay支付服务现场视频展示支付过程，利用近场通讯（即NFC）的技术和苹果的Touch ID技术，用户可以轻松完成支付。Apple Pay的出现，不仅将对银行、第三方支付企业，甚至整个支付生态环境都可能产生深远影响，更重要的是进一步掀起了网络化、数字化环境下“实时智能金融服务”的大潮。从中国大陆地区来看，与网络化、数字化引发的实时金融服务大潮一并席卷而来的还有利率市场化改革加速和正在酝酿中的证券市场改革，银行同质化经营难以为继，加快培育快速、灵活创新能力势在必行。

作者为中国建设银行产品创新与管理部副总经理。本文不代表作者任职机构观点。

众所周知，无论线上、线下，“安全，可靠，快捷”是终端消费者对支付的基本要求。在安全性和可靠性方面，苹果此次推出的Apple

pay，并不是简单的一种技术打天下，而是集合了NFC近场通讯技术，TouchID身份验证技术，以及传输加密技术，实现了从银行卡到支付终端机的安全信息传输通道。通过指纹授权，生成相应的支付请求，然后将加密数据通过NFC传送到支付终端，实现了端到端的安全。同时，苹果公司承诺，Apple Pay将用户信息放在“Secure Element”（与Touch ID信息放在“Secure Enclave”原理类似，用户的支付信息将被存储在手机内部的一个芯片上），自己不存储任何的银行卡信息。即使手机丢失，因为获得手机的人并没有相应的指纹信息，也一样无法盗刷银行卡里的钱财，而用户只需要通过find my iphone远程解除绑定。为此，从某种程度上说，Apple Pay甚至比传统信用卡本身还安全，即便连收银员都无法看到消费者的姓名、信用卡号或安全码。而在支付快捷性方面，Apple Pay借助于NFC和Touch ID技术，使得用户只要将手机放在支付装置前，按住Home键，几秒之内就完成支付，非常方便。

在第三方合作方面，苹果表示，已与美国运通、万事达和Visa达成合作，并

“实时智能金融服务”是一种理念，指的是以客户为中心快速整合资源，主动、及时、智慧地响应客户金融服务需求。这里所说的“实时”，实际上是“智能的实时感知和响应”，“智能”的实质在于“对流程和数据进行测量分析基础上”的“感知和响应”支持能力。

与美国银行、摩根大通、花旗银行等6家银行达成合作。这意味着，苹果将覆盖约为80%的美国信用卡用户。苹果还公布了Apple Pay的初期合作伙伴：赛百味、麦当劳、迪士尼、沃尔格林、梅西百货、丝芙兰和梅西百货等，当然还有苹果商店。这在一定程度上解决了支付周围环境问题。

正因为Apple Pay基于商业价值链建立了新型的“合作共赢”的商业模式，而不是可能昙花一现或局限一隅的“一输一赢”或“半输半赢”，所以它将对银行、第三方支付企业，甚或整个支付生态环境都可能产生深远影响。

Apple Pay将进一步引领“实时智能金融服务”的新潮流。“实时智能金融服务”是一种理念，指的是以客户为中心快速整合资源，主动、及时、智慧地响应客户金融服务需求。这里所说的“实时”，实际上是“智能的实时感知和响应”，“智能”的实质在于“对流程和数据进行测量分析基础上”的“感知和响应”支持能力。例如银行能及时识别和提示客户一笔支付的账户处理方式是不是对于客户最省钱，或者对于可能是卡片丢失后的异地支付对客户进行核实。“实时”加“智

能”体验的成熟度越高，客户黏性越大。

对于后乔布斯时代的苹果公司而言，有一种情结：“既然产品无法改变世界，那就让服务改变生活”，这也是Apple Pay的使命。一般而言，任何一个企业的客户都希望企业所给予的响应速度越快越好。容易联络、快速了解、迅速将注意力聚焦到需要的资源上，如此等等都是客户对企业的需求。而Apple Pay作为客户

消费价值链的中游环节，有机串接上游的银行和信用卡组织，以及下游商户，其所发挥的从银行卡到支付终端机的“安全，可靠，快捷”信息传

输通道作用，给消费者带来实时支付的超级客户体验，给银行和卡组织带来有利于增值服务的数据挖掘资源，符合“平等、自由、普惠”的互联网精神，有助于提升客户的忠诚度和价值贡献度。

对于包括银行和信用卡组织在内的金融市场参与者而言，Apple Pay带来的启示还包括，在网络化、数字化生态环境下，应特别加强与商业价值链上外部伙伴的合作创新，以及与前沿科技的融合创新，为“大众客户化定制”提供实时金融服务。这种实时金融服务对客户意味着，在金融机构对客户市场信息、网络信息、位置信息、交易行为信息的动态、综合挖掘分析基础上，能为大众个人客户和小微企业提供财务管家和规划服务，能在资金

冗余时的提供实时理财投资服务、在资金紧缺时的实时提供信贷透支服务，意味着跨渠道实时服务协同的超级客户体验。实时服务对于金融企业本身而言意味着，基于面向服务的企业级业务统一视图及业务架构、技术架构，提高管理层和一线员工的信息能见度、准确度、及时度和集成度，以利于以客户为中心实时整合内外部资源，提高投入产出效率。

实时服务对于金融企业本身而言意味着，基于面向服务的企业级业务统一视图及业务架构、技术架构，提高管理层和一线员工的信息能见度、准确度、及时度和集成度，以利于以客户为中心实时整合内外部资源，提高投入产出效率。

“实时智能金融服务”趋势正在激发“快速创新”活力

一是科技进步拉动实时智能金融服务。Apple Pay所使用的指纹识别技术，只是前沿科技在实时金融服务应用之一。有远见卓识的金融企业正在与先进的互联网企业和智能穿戴设备制造商合作创新，诸如Google Glass、Smart Watch、Wrist、Vehicle Device、Coin等，应用指纹、声纹、掌纹、心率等生物识别技术，使用3D打印、二维码P2P支付等。这些与前沿科技结合的新型实时金融服务有的已经面世，有的在预售之中，有些仍藏在实验室作为战略产品储备。例如Sabadell在2014年开发出谷歌眼镜金融服务APP原型，支持客户寻找银行网

点、购物、跟踪投资股票。澳大利亚西太平洋银行与SMARTWATCH合作，为客户提供集成银行应用程序，可从智慧腕表检查账户余额。客户在地铁站候车时，可以使用Identifymine提供的虚拟购物服务，客户在墙上扫描选定商品二维码付款后，Identifymine提供送货上门，美国银行（BAC）受此应用启发，推出了一项在自动取款机上安装video-call服务，允许客户借此与出纳员或理财专家接触，以扩大销售和延展服务。“硬币公司COIN”（一家美国的非银行新兴金融服务公司），推出用户可以上传他们的信用卡和借记卡信息的智能卡，客户可以把各种卡（信用卡、借记卡、会员卡等）的信息放在一个卡里，当卡离开客户超过一定距离时，手机会实时报警，这款智能卡预计2015年春天上市，目前可以在网站提前预定，预定购买方式比上线购买时有25%的价格折扣）。

二是优异基因跨界组合带动实时智能金融服务。实时金融服务不是“过顶传球”，而是“跨界合作”；不是“一输一赢”、“半输半赢”，而是合作共赢。大量发生于金融服务企业与电子商务平台、其他垂直电商以及社交网络合作，扩宽产品服务渠道。例如，意大利Banca Sella银行推出facebook银行，以社交网络作为登录入口，允许用户通过一个网页日志管理自己的账户的应

实时金融服务不是“过顶传球”，而是“跨界合作”；不是“一输一赢”、“半输半赢”，而是合作共赢。大量发生于金融服务企业与电子商务平台、其他垂直电商以及社交网络合作，扩宽产品服务渠道。

用。PayPal 2013年9月推出营运资金管理服务，提供一个快捷和易于使用的专用方法来选择投资PayPal的成长型企业客户，并可提供年化利率8%、最高额20 000美元的贷款。Barclaycard推出了一种灵活的在线金融服务产品，消费者可使用这个产品为其网购即时支付，而且在网络页面上用户可实时查看自己选择的分期付款期数所对应的每期付款金额，以方便选择和决策。中国大陆某大型银行的境内分行围绕产业链和资金流，推出一系列与学校、医院、工商局、交通局ETC、专业市场发展服务中心D等机构信息系统对接的金融服务。新西兰的Kiwi Bank与房屋出售中介公司合作推出一种住房综合金融服务Home Hunter，根据客户输入的预算自动搜索价格相符房源，预估所需住房贷款，并在10分钟内完成贷款预审批。英国Barclaycard与专注某一领域的专业机构（住房、装修等）合作，推出一种线上金融服务，提供配套住房装修指导和控制预算服务。KLM公司，即根据其他乘客Facebook和Linkedin信息，为客户提供飞机座位预定服务，受到这个经验的启发，BANK of UTAH将银行产品专家档案信息发送给客

户，方便其选择其最喜欢的专家为其服务。花旗银行，为投资者提供网上风险评估平台，引入市场基础设施投资热图（风险地图），向投资者和中介提供花旗全球网络所作出的风险评估，方便客户快速轻松地评估跨多个属性的基础设施风险，服务内容包括账户结构、定居点、保管、资产维修、税收等。

三是大众客户化定制驱动实时智能金融服务。基于互联网的大众客户化定制是金融机构将部分产品参数配置权交给客户，有客户自创新，同时基于对客户化定制进行“客户、产品、渠道”的综合分析挖掘，推送配套金融服务，扩展交叉销售收益。这种客户化定制既可以金融机构自行安排，也可以与其他行业供应商合作推出，提供围绕客户生活圈的全时综合服务。

例如美国的Motif Investing，这是个投资组合服务提供商，它的投资组合被称为Motif。一个Motif包含一组具有相似主题或

理念的多支证券（包括股票、证券等，最多达30只），例如云计算、移动互联网、3D打印。用户可以根据自己的投资理念，从平台上选择已有的Motif直接使用，也可修改（包括调整其中包含的股票/基金组成和比重）后使用，更可以创建自己的全新Motif。该平台的新颖之处在于：1) 提供了强大的自助式投资组合设计工具，用户可非常方便、实时、直观的修改、创建、评

估Motif，只需要几分钟便可拥有个性化的投资组合；2) 引入社交机制，用户可以把自己的Motif分享给好友或者选定的圈子，大家共同对Motif进行讨论和优化。Motif Investing的实质是应用先进的技术手段和社交机制，帮助每个用户成为自己的基金经理。其收费策略也非常独特，无论用户在某个Motif上的总体投资额是多少（最低不能低于250美元），也无论该Motif由平台提供还是用户定制，用户每按照该Motif购买或出售一次股票/基金组合，平台都会收取9.95美元。如果只是交易其中的一支证券，则每次收取4.95美元。商业银行如若依托集团所属投行业务能力或与证券市场第三方机构合作，向目标客户精准推送或实时响应客户化定制资产管理服务，难道还会陷入“同质化”的渊藪吗？

对于商业银行而言，一方面可以此为契机，学习美国银行、摩根大通、花旗银行等积极主动与苹果公司探讨合作方案，采取更加包容态度，在即将到来的NFC支付浪潮中迅速抢占市场。

“实时智能金融服务”呼唤“快速创新”能力

对于商业银行而言，一方面可以此为契机，学习美国银行、摩根大通、花旗银行等积极主动与苹果公司探讨合作方案，采取更加包容态度，在即将到来的NFC支付浪潮中迅速抢占市场。过去，Square和Google Wallet之所以未能获得其所预期的大面积成功，根本原因在于用户使用银行

所提供的支付手段已经足够方便，可以说“如无必要，勿增实体”。这些银行和信用卡发卡机构本身也在推广自己的移动支付标准，和自己的系统链接更紧密，将成为它们的独家优势。但这种“各自为政”其实上也并不利于移动支付的推广与普及，与其如此，还不如一起先将“蛋糕”做大，利用Apple Pay的通道掌握更多交易数据，然后利用数据挖掘提供其他增值服务。另一方面，银行也可以利用iphone 6以及Apple Watch的NFC和Touch ID技术等进行便捷、安全的身份认证研究，提升网点、网上银行、手机银行等客户体验。

Apple Pay是诞生于网络化、数字化生态环境的产品服务创新卓越成果。Apple Pay的一个重要启示在于，网络化、数字化生态环境金融竞争的特点是“快鱼吃慢鱼”和“优异基因跨界组合”，“实时智能金融服务”采用企业工程方法论，将“客户-产品-渠道”从“流程”中剥离，这样既能使流程保持稳定，又能根据商业价值链上横向价值定位或纵向功能延展创新需求，快速、灵活进行“客户-产品-渠道”组合拼装。我们形象

地比喻一下，在某个特定服务领域，将3种客户细分、4种产品、3种渠道作为参数设计，采用一个流程就可以支撑；而传统的基于软件工程的“客户-产品-渠道-流程”混杂的“竖井式”设计，就可能会设计 $3 \times 4 \times 3 = 36$ 个流程，无论是在速度上、灵活性上还是成本上，都难以适应网络化、数字化生态环境的创新要求。这里说的流程是整合后的流程，而“整合”是指标准化、组件化、参数化基础上的整合，也就是“智能整合”，这种“智能整合”的魅力在于化繁为简，整合的对象可能是企业内部，也可以扩展至跨界合作伙伴，尽管整合价值链上多个合作伙伴，但因为是智能的整合，所以是流程仍是快捷、实时的。金融服务企业需要按照企业工程方法，建立业务和技术的全面SOA模式和企业级业务模型，基于业务模型进行快速的产品创意分析、产品原型设计和产品体验测试，这称作“产品工厂”创新模式。

产品工厂创新模式是支撑实时金融服务的基础，金融企业运用产品工厂既可以快速利用Apple Pay数据挖掘进行提供增值服务的微创新，也可以快速进行类似

Apple Pay的一个重要启示在于，网络化、数字化生态环境金融竞争的特点是“快鱼吃慢鱼”和“优异基因跨界组合”，“实时智能金融服务”采用企业工程方法论，将“客户-产品-渠道”从“流程”中剥离，这样既能使流程保持稳定，又能根据商业价值链上横向价值定位或纵向功能延展创新需求，快速、灵活进行“客户-产品-渠道”组合拼装。

随着技术更新速度更快和市场化体制成熟化程度更高，未来几年会进入更为广泛的“实时智能金融“服务时代，更便宜、更快捷、更方便的技术将层出不穷，互联网带来的长尾效应会使客户体验需求被无限细分直至个性化，对金融企业产品服务创新速度和灵活性的要求会越来越高，利率市场化带来的成本压力越来越大，证券市场的改革会对货币市场的同质化服务提出更大的挑战。

于Apple Pay的突破性产品服务创新，而不是仅仅成为跟随者。其应用范畴涵盖以客户为中心的各个金融产品服务领域，以及在金融机构内部或跨界合作的综合金融服务。例如，在人民币国际化进程中进行“人民币利率互换”产品原型设计，其产品本质是高信用公司向低信用公司出售信用，互换的结果使得双方都取得了更低的融资成本。依托业务模型中的“资金交易约束”、“利率标的”和“互换交易”产品组件，就可以设计能灵活支撑多币种间利率及本金互换，支持多种计息基础，支持全额及差额交割，可以根据实际业务需要自由配置。而客户收取和支付利息重置频率、利息类型、交换期限和交割计价类型等部分产品条件及其参数可以开放给企业CFO，在手机APP、PAD或PC机上进行客户化选择定制。

2014年10月份我们已经看到有商业银

行也已经推出了嵌入手机银行系统的直接购买基金服务，其口号之一是不同于快捷支付和更安全，随着技术更新速度更快和市场化体制成熟化程度更高，未来几年会进入更为广泛的“实时智能金融“服务时代，更便宜、更快捷、更方便的技术将层出不穷，互联网带来的长尾效应会使客户体验需求被无限细分直至个性化，对金融企业产品服务创新速度和灵活性的要求会越来越高，利率市场化带来的成本压力越来越大，证券市场的改革会对货币市场的同质化服务提出更大的挑战。金融企业一旦构建出自身的业务模型——基因图谱，就更容易通过产品、流程和数据综合挖掘进行基因组合，乃至优异基因跨界组合，进一步提高产品服务创新投入产出效率。谁将掌握更强大的快速创新能力，成为“实时智能金融企业”，谁就会引领金融市场发展。 ■

参考文献：

1. 凤凰数码讯2014年9月10日消息：“苹果发布Apple pay：支持Touch ID指纹支付”。
2. Accenture Innovation Series, 11th edition, April 2014, Innovative ideas in the Banking industry.

构建互联网时代供应链金融平台助力银行对公业务转型

邵理煜

当前经济形势依然是错综复杂，国内经济仍面临下行压力，金融行业已经告别高速增长时代进入个位数增长甚至负增长时代。面对金融脱媒加剧、利率市场化加速、监管力度强化等更加严峻的环境下，毫无疑问，创新服务模式已经成为各家银行求生存、谋发展当务之急的必由之路。

供应链金融助力银行对公业务转型升级

信息技术的发展突飞猛进，日新月异，社会已经全面进入互联网时代。大数据、互联网、云计算以及移动化等新技术席卷了各行各业，市场、服务、产品及管理方面都发生了历史性的、实质性的变化，信息技术的发展从根本上重建了产品服务模式，甚至对某些行业产生颠覆性的变化，金融行业也难以独善其身。一方面，信息技术特别是互联网的出现，使金融业突破了传统金融业在时间和空间上的局限，金融市场的全球化得以实现。

信息技术的应用带来了金融服务的多样化和全方位化，传统银行金融业务的内容和范围也产生了质的变化；另一方面，信息技术也促进了以核心企业为代表的企业电子化流程和信息处理也逐渐成熟，也催生了电子交易市场的兴起和电子商务交易规模的膨胀；此外，以腾讯、百度及阿里巴巴为代表的互联网公司的崛起，金融行业呈现竞争对手多元化、业务边界模糊化的趋势。互联网给金融行业带来了历史性的机遇和挑战。我们相信，互联网时代，银行将出现两极分化，谁能把握历史机遇，谁将抢占先机而赢得未来，反之将被无情淘汰。

面对复杂的经营环境，银行经营策略纷纷转型，客户重心下沉、大力发展中小微客户已经成为银行对公业务转型的不二选择。而供应链金融业务一直是银行开发中小企业市场的一把利器，更加上升到了企业级战略高度。而传统供应链金融也必须自我革新，借助互联网技术重塑供应链金融

【摘要】面对金融脱媒加剧、利率市场化加速、监管力度强化等更加严峻的环境下，毫无疑问，创新服务模式已经成为各家银行求生存、谋发展当务之急的必由之路。光大银行互联网供应链金融服务的推出，有效提高了客户资金融通效率、极大降低客户资金运营成本，加速信息共享，特别是针对中小企业，可以有效弥补企业资金紧缺，缺乏成本管理经验和信息资源匮乏等问题，无疑是加速企业发展的催化剂。

作者为中国光大银行信息科技部软件开发中心处长。

供应链金融业务即银行面向整个产业链，围绕资金流动性、供应稳定性以及降低运营资金成本等产业链核心需求，为处于产业链不同节点企业，包括供应商、生产厂商、销售商以及终端用户的不同生产或经营阶段，提供综合性金融服务。

务由于中小企业信用差、担保物少造成融资难的问题。所以，供应链金融近年来在我国发展非常迅速，国内各银行纷纷推出

各自特色的供应链业务模式和产品体系。服务，才能持续保持生命力，助力银行业务战略转型和升级。本文将从信息技术角度探讨银行如何构建互联网时代的供应链金融平台（以下称供应链金融网络服务平台）来支持互联网时代供应链金融业务发展创新。

随着信息技术在各行各业的深入应用和管理精细化的提升，以及厂、商、银、储等多方协作的不断深入，产业链和金融系统的信息化水平得到空前的发展，互联网时代的供应链金融业务也呈现出新的特点：1) 电子化线上化趋势：新技术的应用催生了供应链业务模式的不断创新，借助互联网技术，传统的线下服务模式纷纷转为线上，实物和纸质权证也逐步被电子化权证替代，业务操作成本大幅下降，可以预见，供应链端到端全流程直通式电子化的线上融资服务成为主流，客户体验全面提升；2) 平台化趋势：供应链各主体的多方合作也日趋紧密，银行服务触角也向产业链内部纵深发展，服务半径逐步扩大，跨界成为必然趋势；3) 数据化趋势：随着大数据技术的深入应用，基于担保和质押的风险缓释手段也逐步向基于大数据分析的风险管理发展，去核心企业、数据化金融服务成为趋势。

互联网浪潮下供应链金融业务发展趋势

供应链金融业务即银行面向整个产业链，围绕资金流动性、供应稳定性以及降低运营资金成本等产业链核心需求，为处于产业链不同节点企业，包括供应商、生产厂商、销售商以及终端用户的不同生产或经营阶段，提供综合性金融服务。其中如何创新风险缓释手段，如何灵活运用金融工具和产品，如何将金融服务对接产业链商业流程等是供应链金融核心能力体现。

在传统的供应链金融模式下，银行通过关注、参与以及掌控供应链企业的“三流”，在对信贷业务评估时，由传统的对企业的个体评估转变为对整条供应链的总体评估，并且与核心企业进行责任绑定，以企业真实交易为背景，自偿性封闭式内部还款融资模式，大大降低了对中小企业的授信风险，从而有效解决了传统信贷业

构建互联网时代下供应链金融平台

面对互联网带来的机遇和挑战，为支持和推动银行供应链金融业务创新发展，互联网时代的供应链金融平台应当具备以

下几方面的支撑能力，简而言之可以概括为“道”、“融”、“合”三层含义：

道，既平台化方法和网络化服务通道

平台化方法：互联网时代下，供应链金融平台应当充分运用信息化技术，本着开放、平等、协作、共享等理念，以产业链中小微客户需求为中心，通过多方合作共同构筑“N+1+N”产业链电子化流程化的互联网服务生态环境，重塑智能化供应链业务，有效解决产业链各主体关于经营成本、资金流动性以及供应稳定性等产业链核心问题。

网络化服务通道：供应链金融网络服务平台着力实现端到端的直连通道和实时的交易处理，对内打通行内基础产品系统，对外通过互联网或专线对接供应链中包括核心厂商、电商平台、物流企业以及第三方平台在内各主体的企业内部信息系统，构建全程直通、高效处理的网络化服务体系。

融，既融合、融入以及融汇

融合：通过供应链金融网络服务平台，实现金融服务和行业服务的融合，将金融服务无缝嵌入产业链的各项经营活动中。面对巨大的互联网生态环境，银行可以依托供应链金融网络服务平台，从银行优势的金融服务为支点进入行业服务体系内部，撬动产业链庞大的中小企业需求，切入互联网金融。

融入：依托产融协同云服务平台，将银行服务融入到企业内部，帮助中小微企业提升自身信息化水平和电子商务服务能力，提升信息的透明度和规范性。依托云计算技术，为产业链生态圈提供企业资金管理、进销存ERP管理、企业内部上下游供应链(SCF)管理以及企业电子商务B2B等综合化服务，消除产业链中各主体的信息化程度的差异，从源头协助提升产业链的信息化、电子化水平，大大推动厂、商、银、储等多方深度和高效协作，从而

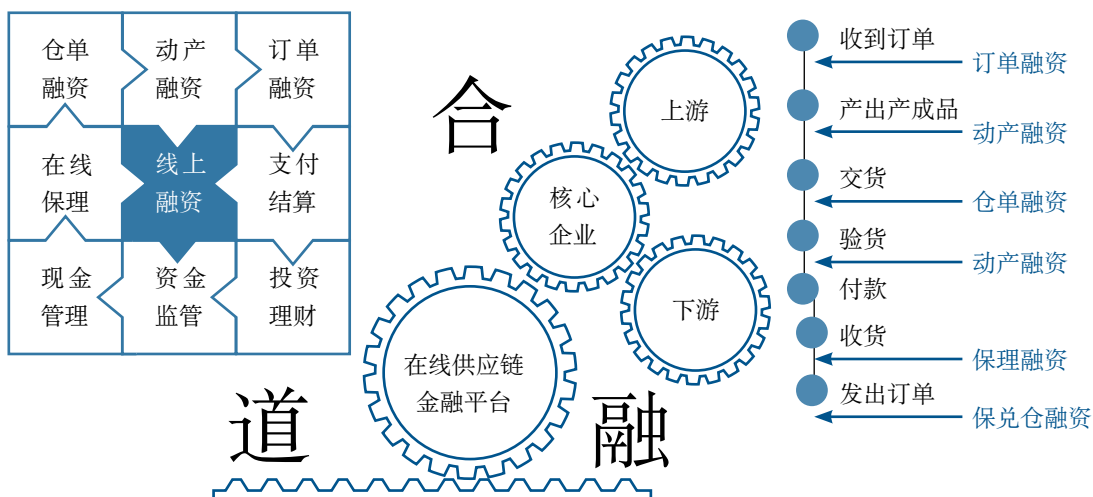


图1

促进行业的垂直领域生态圈的信息化发展，在此基础上有效导入银行互联网金融服务，全新的客户体验，实现多方共赢。

融汇：供应链金融网络服务平台融汇产业链更为广泛的数据，通过产业链生态圈多方直连互通和产融协同，以及辅助第三方数据平台，导入了客户的商业信用、交易数据、订单、仓储信息、资金管理信息、应收账款、库存和生产计划等产业链多维度信息，以及供应链网络客户信息及贸易关系，结合银行自身的金融数据信息，形成了非常全面的数据资源并实现了有效整合，为大数据应用，创新服务奠定基础。

合，既合力及整合

合力：供应链金融平台以科技为驱动力，以技术手段推动银行内部跨部门跨条线的产品、服务以及流程的整合，使银行内部形成合力，实现客户的一点接入全程服务，大大提升了银行凝聚力和服务能力，给客户一站式、OneBANK的全新服务体验。

整合：供应链金融网络服务平台全面整合银行授信工具和金融产品，服务于原材料厂商、供应商、生产厂商、经销商、终端客户等整个供应链上下游网络客户；服务内容包括支付结算、现金管理、资金监管、线上融资以及投资理财等，其中线上融资产品覆盖应收类、存货类以及预付类多产品线。在此基础上，利用大数据技术，创新风险模型和风险管理方法，为供

应链客户提供线上信用融资服务，更进一步降低客户准入门槛和服务效率。

光大银行供应链金融网络服务平台建设实践

互联网金融风起云涌，大数据时代迎面而至，面对业务竞争的加剧，光大银行站在供应链全局视角，依托技术创新手段，以提供链式专业化服务为理念，于2013年开始着手建设和实践融入互联网时代元素的供应链金融网络服务平台。该平台依托光大银行自主研发平台（POIN）技术架构进行独立自主研发，一期已经完成供应链金融网络服务平台内部核心组成部分的搭建（如图2所示）：

该平台对内通过企业级总线综合前置系统实现与对公信贷、国际结算、保理、电子票据以及核心等基础产品系统的接入，为银行基础金融产品组合、捆绑、业务流程和信息的整合提供支持；该平台对外通过外联接口平台和银企通方式实现与产业链企业应用的直连互通，为银行服务对接商业流程提供支持；该平台还集成了签约企业产业链中上下游的物流、信息流、资金流等多元信息。依托该平台，光大银行未来将实现以下对客户的服务目标：

互联网金融风起云涌，大数据时代迎面而至，面对业务竞争的加剧，光大银行站在供应链全局视角，依托技术创新手段，以提供链式专业化服务为理念，于2013年开始着手建设和实践融入互联网时代元素的供应链金融网络服务平台。

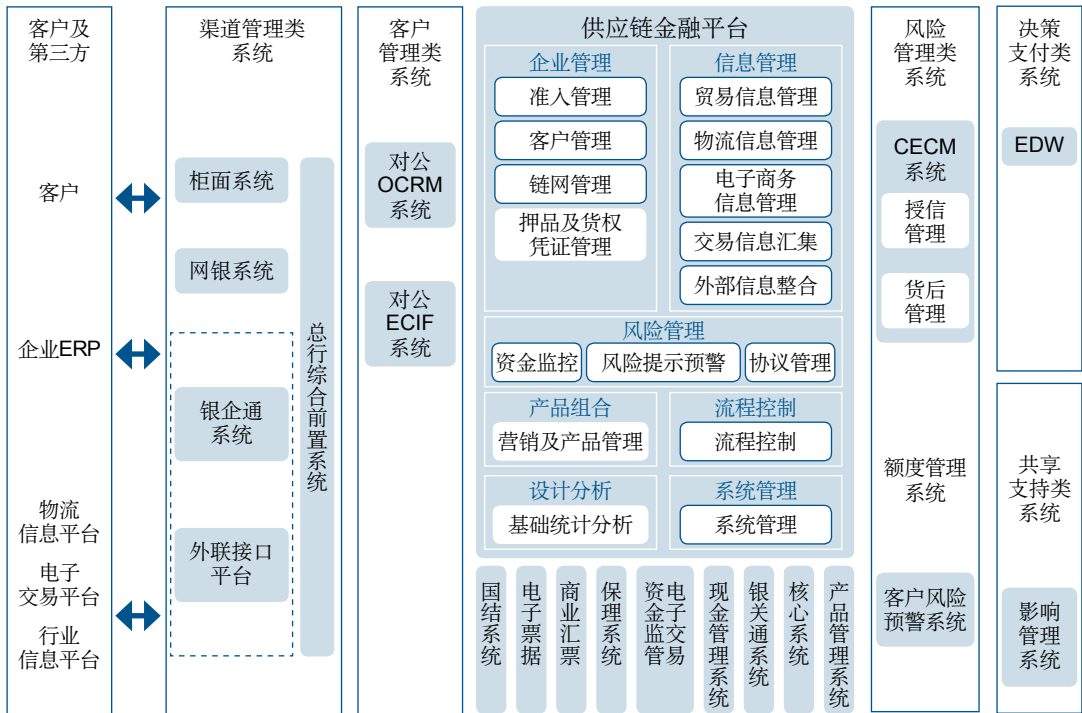


图2

1、全链网整体服务：服务于原材料厂商、供应商、生产厂商、经销商、终端客户等整个供应链网络客户；

2、全程资金融通：服务于供应链上的订货、原材料采购、半成品生产、加工制造、贸易、物流、仓储、经销等全流程贸易环节的金融服务；

3、全流程在线服务：提供供应链企业在线质押、在线融资、在线放款、在线还款、在线赎货/置换货等全流程在线金融服务；

4、全链网数据沉淀：采集供应链中的贸易行为数据、物流仓储信息数据、电子商务数据、交易数据等全生产经营活动数据，为将来大数据分析挖掘客户金融需

求夯实地基。

当前，依托供应链金融网络服务平台，光大银行已经完成与多家核心企业及电商平台的联网，先后推出汽车经销商预付款线上融资服务、电子交易市场会员电子仓单线上融资服务、零售供应商线上保理业务、家电经销商线上保兑仓业务以及核心企业线上票据融资等多种互联网服务和金融产品。光大银行互联网供应链金融服务的推出，有效提高了客户资金融通效率、极大降低客户资金运营成本，加速信息共享，特别是针对中小企业，可以有效弥补企业资金紧缺，缺乏成本管理、信息资源匮乏等问题，无疑是加速企业发展的催化剂。■

【摘要】二代支付系统在流动性风险控制方面增加多种有效措施，本文从中小金融机构流动性风险管控措施进行了初步研究，并提出了具体建议。

江苏省银行卡收单市场调研报告（上）

江苏省支付清算服务协会课题组

随着银行卡应用的日益普及以及非金融支付机构越来越多地参与到银行卡收单业务中，我国银行卡收单市场¹取得了快速增长，满足了人民群众日益增长的支付需求。然而，在银行卡收单市场发展过程中也出现了未严格落实商户实名制、套用商户类别码、外包服务管理混乱、日常管理缺失等诸多问题，不仅给监管部门带来了挑战，也影响了银行卡产业的健康发展。近期，江苏省支付清算服务协会对江苏省银行卡收单市场现状进行了调研，希望全面了解银行卡收单市场取得的成绩和存在的问题，并有针对性地提出完善监管政策、促进银行卡产业健康发展的对策。

江苏省银行卡收单市场发展现状

收单市场总体情况

根据银联江苏分公司提供的数

据，截至2014年8月末，全省共有各类收单机构73个，特约商户数106.39万户，布放POS和电话POS共计132.39万户。

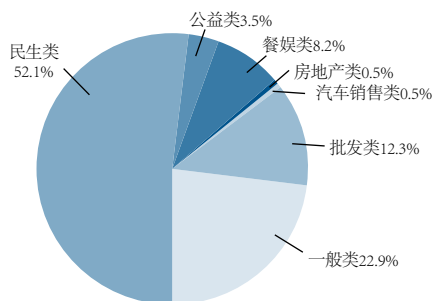


图1：2014年1-8月江苏省银行卡POS交易笔数行业类型分布情况

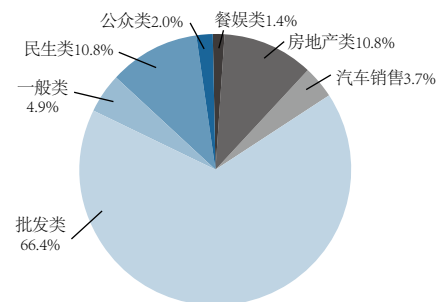


图2：2014年1-8月江苏省银行卡POS交易金额行业类型分布情况

课题组组长：王洪桦；成员：李卓、陈翼、张文玉、黄瑞峰。

1. 为了增强调研报告的针对性，本文所指的银行卡收单市场仅限于线下的银行卡POS收单市场。

2014年1-8月银行卡POS交易量3.88亿笔，金额18 655.68亿元。其中，按终端类型划分，POS交易量3.73亿笔，金额14 191.19亿元，电话POS交易量1 480.91万笔，金额4 464.49亿元；按商户接入方式划分，直联商户交易量2.28亿笔，金额7 262.3亿元，间联商户交易量1.6亿笔，金额11 393.39亿元；按商户行业类型划分，银行卡POS交易量的结构划分如图1、图2所示。可以看到，民生类和一般类的交易笔数占比较大，合计为75%，批发类的交易笔数占比也在10%以上；在交易

金额上，批发类商户占据了绝对优势，达到66.4%的份额，除房地产类和民生类之外的其他类商户交易金额占比均在10%以下。剔除批发类和房地产类等大宗交易，全年银行卡POS交易量占社会消费品零售总额的比例达25%。

从近5年发展趋势来看，各项数据均表现出显著增长，如图3、图4所示。表明随着各收单机构的重视程度和投入力度的不断加大，特约商户数量、终端机具数量持续增长，江苏省银行卡受理环境不断改善。与此同时，银行卡POS收单市场规模

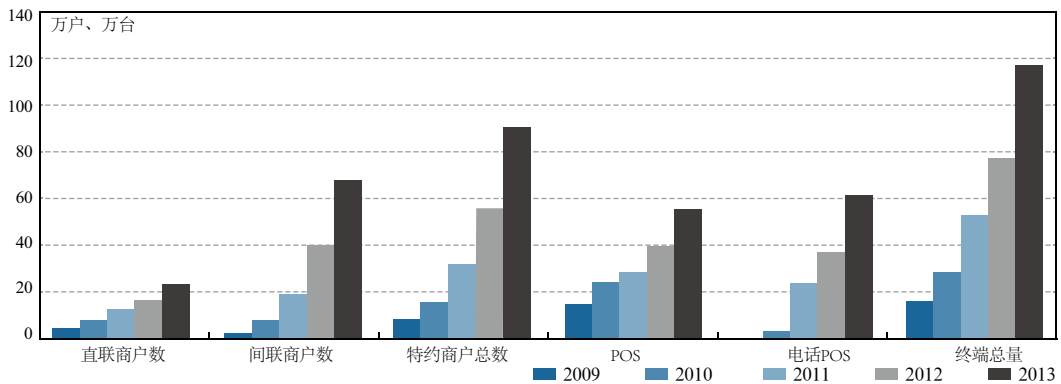


图3：2009-2013年江苏省银行卡特约商户及受理终端数量变动趋势

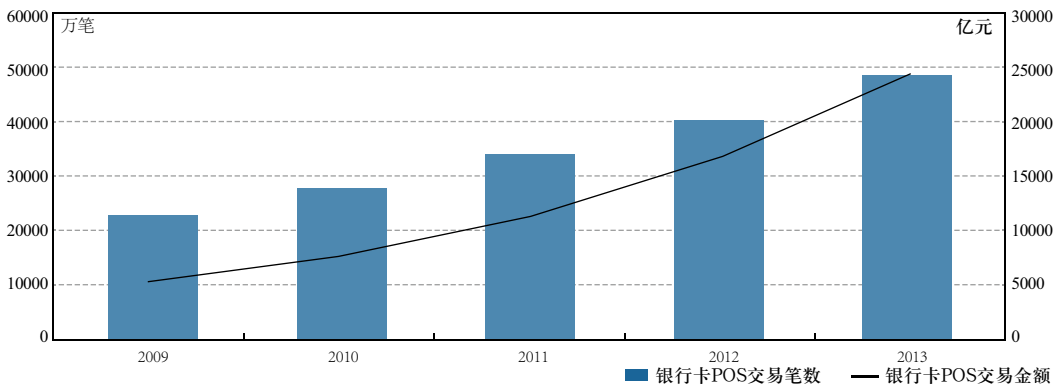


图4：2009-2013年江苏省银行卡POS交易量变动趋势

也显著增长，2013年交易笔数和金额分别比2009年增长了116.63%和367.34%。2013年剔除批发类和房地产类等大宗交易的银行卡POS交易量占社会消费品零售总

额的比例比2009年增长了96.89%。

收单市场地区分布情况

2014年1-8月，江苏省内13个地市的收单市场状况如图5、图6所示。可以

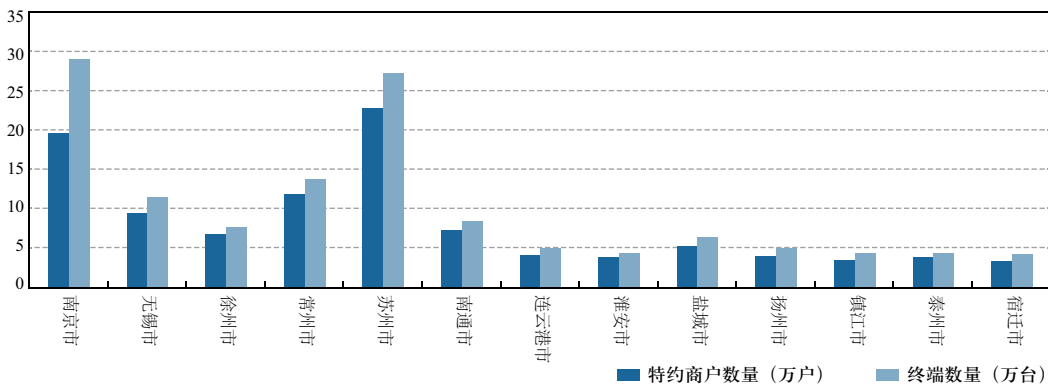


图5：2014年1-8月江苏省各地市特约商户及终端分布情况

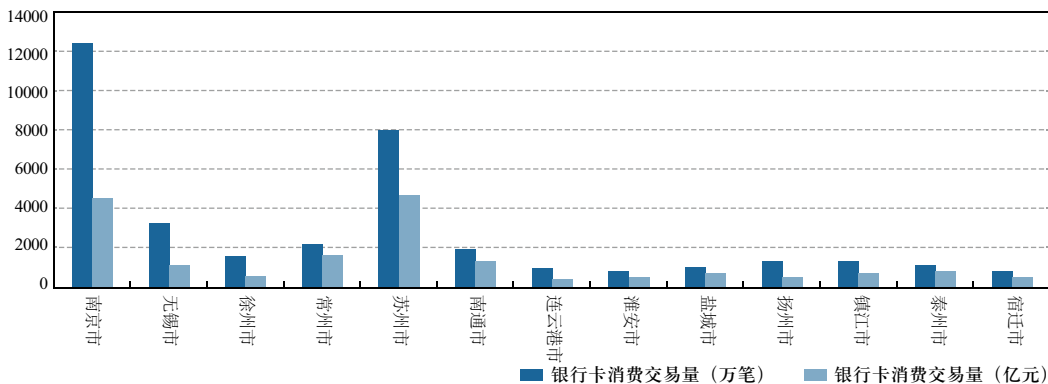


图6：2014年1-8月江苏省各地市银行卡POS交易量分布情况

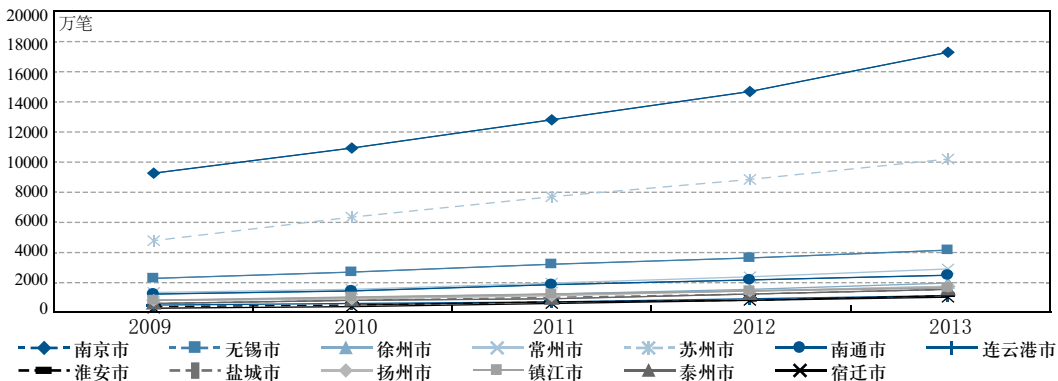


图7：2009-2013年江苏省各地市银行卡POS交易笔数变动趋势

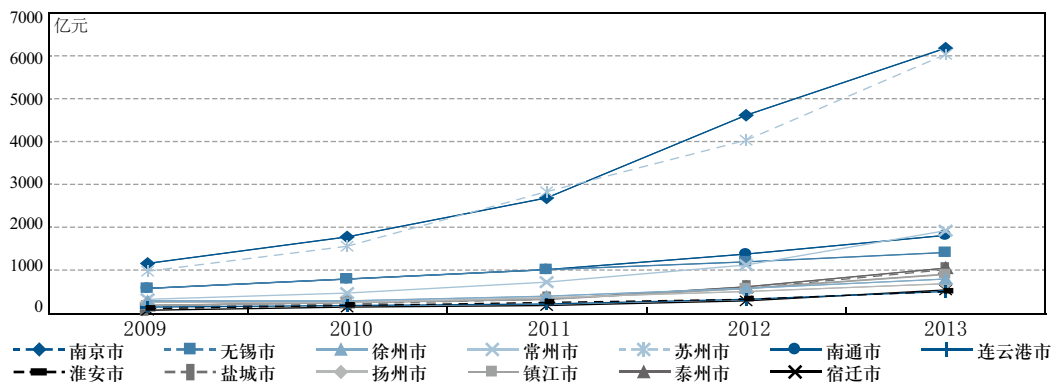


图8: 2009-2013年江苏省各地市银行卡POS交易金额变动趋势

看到，南京和苏州在特约商户数量、终端数量以及银行卡POS交易量上均远远领先于其他地市。而且，除镇江外，苏南地区地市的各项数据均要高于省内其他城市。苏中、苏北地区中，南通是较为突出的城市，各项数据均处于领先地位。排名靠后的城市主要是宿迁、淮安和连云港。

从近5年的发展趋势来看，各地以银行卡POS交易量衡量的市场规模总体上均有1倍以上的增长，如图7、图8所示。另外，数据分析表明，宿迁、淮安和连云港虽然交易量排名靠后，但近5年的发展速度较快。增速较快的城市还包括盐城、泰州、苏州和常州等地。

江苏省银行卡收单市场竞争趋势分析

服务主体趋势分析

目前，江苏省内提供收单服务的主体包括银行和支付机构两类。近5年来，各类收单机构数量变动情况如表1所示。

表1 2009-2013年江苏省银行卡POS收单机构数量变动情况 (单位: 个)

| 年度 | 银行 | 支付机构 | 收单机构合计 |
|------|----|------|--------|
| 2009 | 32 | 1 | 33 |
| 2010 | 32 | 1 | 33 |
| 2011 | 36 | 12 | 48 |
| 2012 | 38 | 16 | 54 |
| 2013 | 40 | 28 | 68 |

可以看到，两类收单机构均获得了快速发展，尤其是在2011年，支付机构总量增长显著。

统计数据显示，截至2013年末，银行类收单机构的特约商户数量、终端数量分别比2009年末增长1404.64%和705.01%，支付机构类收单机构的特约商户数量、终端数量分别比2009年末增长603.15%和505.29%。2013年，银行类收单机构的银行卡POS交易笔数和金额分别比2009年增长210.85%和687.89%，支付机构类收单机构的银行卡POS交易笔数和金额分别比2009年增长54%和104.17%。

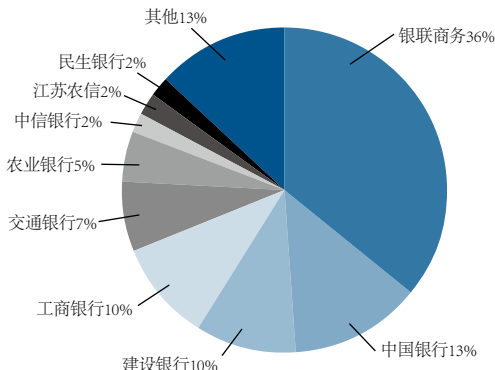


图9：2013年江苏省收单机构银行卡POS交易笔数分布情况

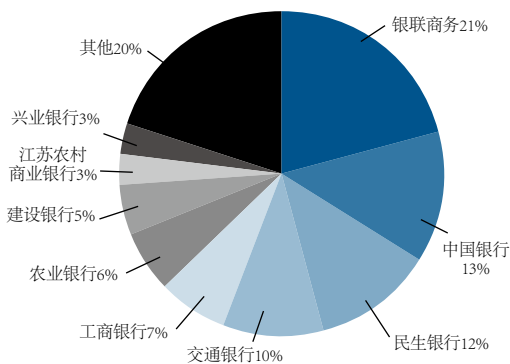


图10：2013年江苏省收单机构银行卡POS交易金额分布情况

我们还对2013年江苏省各收单机构的银行卡POS交易量进行了排序，并分析了其结构分布情况。图9、图10反映了交易笔数、交易金额的收单机构分布情况。可以看到，银联商务作为最早耕耘于市场的收单机构在收单市场中占据了不小的份额，交易笔数和交易金额均占据第一。银行类收单机构总体上仍占据优势，其以金额计算的市场份额达到79.01%，比2009年的占比增长了68.59%，其中工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行五大行合计占有了总份额的41%。上述数据表明，随着银行卡收单市场的开放，支付机构类收单业务取得了一定程度的增长，但在总体上，银行类收单机构的业务增长更为显著，并在总体市场份额中占据较大优势。

市场集中度分析

市场集中度是指一个特定市场中参与企业的市场份额集中程度，通常用于衡量市场的竞争程度，集中度越高，市场竞争性越弱，反之集中度越低，竞争性越强。本部分利用Herfindahl指数（HHI）¹对江苏省银行卡收单市场竞争程度进行分析。

1.按商户数量计算

通过对2009-2013年江苏省银行卡收单机构各自商户占有情况进行分析发现：收单机构直联商户发展方面，江苏辖内各收单机构之间的竞争性逐渐加强，市场集中度在2011年出现了大幅下降（图11），HHI指数由2009年和2010年超过0.6的水平陡降至0.3以下，表明市场正由高度集中向适度集中过渡。尽管2012年该指数有所反弹，但仍处于0.4水平以下，且2013年

1. 测算市场集中度最常用的两个指标是产业集中度(CRn)和赫芬达尔指数(HHI)。其中，CRn虽然能够反映前n大金融机构在市场中所占比重，但是无法反映金融市场内部结构变化。HHI则弥补了这一点缺陷，能够反映每家金融机构市场份额是如何变化的，并且数据灵敏度较高，通过“平方和”对前几家金融机构的影响力进行扩大。HHI指数>0.25为高度集中的市场；HHI指数处于0.15和0.25之间为适度集中的市场；HHI指数处于0.01和0.15之间为适度竞争性市场；HHI指数处于0.01以下为高度竞争市场。

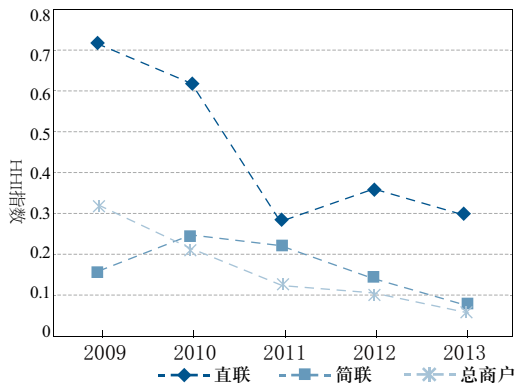


图11: 江苏银行卡收单市场机构之间竞争性趋势 (商户数)

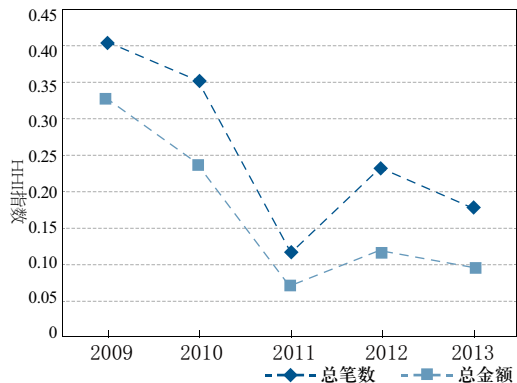


图12: 江苏银行卡收单市场机构之间竞争性趋势 (银行卡POS交易量)

重新回落至0.3左右。收单机构“间联商户”发展方面，HHI指数近几年一直维持在0.3水平之下，这也说明银行卡收单机构在“间联商户”的开拓、维持方面的竞争相对激烈。从各收单机构发展的总商户数来看，HHI指数一直呈下降趋势，截至2013年，该指数已处于0.1以下，表明我省银行卡收单机构在商户发展方面已形成适度竞争的市场。

2.按银行卡POS交易量计算

以银行卡POS交易量来衡量市场份额，2009-2013年间江苏银行卡收单市场的集中度特征如图12所示。数据分析结果显示，近5年来，江苏省银行卡收单市场的集中度指数HHI也呈下降趋势。其中，2009、2010两年的HHI指数相对较高，且大于0.2，这表明收单机构之间的竞争性在当时明显不足，市场处于“高度集中”的状态。2011年以来，该指数虽略有反弹，但整体仍呈下降趋势。2013年以金额衡量的市场集中度已降至0.1的水平，以笔数衡

量的市场集中度也降至0.2以下，市场总体进入了“适度竞争”的状态。

综上两方面的分析可知，近五年来，江苏省银行卡收单市场实现了由“高度集中”市场向“适度竞争”市场的过渡。这种变化，一方面是因为收单业务越来越受到各机构的重视，部分中小收单机构商户拓展迅速，以及部分过去发展相对滞后的收单机构业务拓展加速，从而大大增强了收单机构之间的竞争性；另一方面则是因为收单机构逐渐增多，新增机构的快速成长，打破了过去较为集中的市场结构，增强了市场的竞争度。然而伴随竞争性的加强，以及客观上存在的监管法规不完善、价格机制不合理、行业约束未成型等因素，江苏省银行卡收单市场上也出现了一些问题，影响到了银行卡产业的健康发展。■

(未完待续)

吉林省“联银快付”项目 助力农产品收购全程 非现金结算

赵文瑞 李贤学

推广背景

吉林省作为传统农业大省，粮食、畜牧、山珍、烟草等农产品收购交易规模大、涉及人口多、非现金结算需求迫切。2010年，人民银行长春中心支行在全国率先整省推进粮食收购非现金结算工作，依托转账电话、网上银行等支付平台，创建全覆盖、可复制、便推广的五类结算模式，经过四个收购年度的努力，吉林省1100余家粮食企业通过非现金结算方式，累计向经纪人支付粮食收购款超千亿元，并辐射带动畜牧、山珍、烟草等其他大宗农产品收购逐步实现非现金结算。同时组织涉农机构在吉林省农村地区布放3.25万部转账电话，便利经纪人与农户售粮资金结算；但是由于固定支付终端功能设计缺陷和业务规则限制，加之经纪人产

品收购交易地点分散、结算时间随机性强、交易账户种类复杂等问题，粮食等农产品流通的最终环节——经纪人与农民之间的结算仍以现金为主，严重制约着农产品收购实现全程非现金结算。

为破解农产品收购最终环节的结算困境，打通支付渠道“最后一公里”，2014年3月，人民银行长春中心支行牵头中国银联吉林分公司，基于中国银联代付业务平台和移动POS终端，联合发卡机构、收单机构和电信运营商在全国率先推广新型跨行支付产品——“联银快付”项目，由农产品收购经纪人使用，满足农产品收购及其他形式商品交易的资金结算需求，适用于农民需要现场资金到账、一手交钱一手交货的典型交易场景。

【摘要】为破解农产品收购最终环节的结算困境，打通支付渠道“最后一公里”，2014年3月，人民银行长春中心支行牵头中国银联吉林分公司，基于中国银联代付业务平台和移动POS终端，联合发卡机构、收单机构和电信运营商在全国率先推广新型跨行支付产品——“联银快付”项目，由农产品收购经纪人使用，满足农产品收购及其他形式商品交易的资金结算需求，适用于农民需要现场资金到账、一手交钱一手交货的典型交易场景。

作者单位：人民银行长春中心支行。

通过开展前期调研，根据经济发展特点和农业经纪人结算需求，人民银行长春中心支行提出项目建设目标、设定合理收费标准，统筹协调银联公司与收单机构合作开发支付产品。

业务特色

与传统支付产品相比，“联银快付”项目在产品设计和业务功能上实现突破，具有三方面特色优势：

消除支付限制 一是打破跨行支付壁垒。借助银联清算平台，实现银行卡联网通用，满足收付款客户不同卡种自由结算需求，适应农村地区卡种复杂特点，解决转账电话等机具尚未全面实现跨行支付的问题。二是消除地域支付限制。采用移动通信信号实现移动支付，适合农产品收购流动性强的资金结算需要，解决目前转账电话等机具支付地点固定、受制于固定电话通信线路铺设等问题。三是打破交易时间限制。实现7×24小时无限时结算，收付款银行卡账户资金实时到账，满足农村商品交割、资金结算不固定、随机性强等需求。

保证支付安全 一是支付设备安全系数高。“联银快付”移动POS终端由专业厂家生产，独立灌装业务处理模块，能够有效防范木马植入、病毒侵害、程序篡改风险，具有较高的安全系数。二是业务信息实时验证。付款方凭密码支付，收款方须输入身份证号码后六位，供发卡机构开展匹配性检查，保证账务处理准确性和安全性。三是操作简便易行、实时对账。按

照菜单提示通过五步操作即可实现支付，并可通过打印付款凭证、刷卡查询和短信提醒等三种方式获取账户发生额、余额信息，有效消除收款方结算顾虑。

降低支付成本 一是客户无需承担设备采购及维护费用。设备终端由收单机构统一采购，以信用担保或收取押金等方式交付客户使用，并承诺免费维修产品，免去客户后顾之忧。二是支付交易收费低廉。根据实际确定单笔业务200万元上限、单日累计不设限额，按照每笔3元的标准向付款方收费，远低于柜台业务及其他自助支付方式收费标准。三是避免特殊业务重复收费。无须绑定账户，即可实现任意银联标准借记卡之间的卡卡转账，可为设备持有人以外的客户间付款结算提供便利，解决转账电话绑定账户可能导致的重复收费问题。

主要做法

人行主导、市场推动，合力开展业务推广工作 一是坚持立足实际原则，合理规划业务产品。通过开展前期调研，根据经济发展特点和农业经纪人结算需求，人民银行长春中心支行提出项目建设目标、设定合理收费标准，统筹协调银联公司与收单机构合作开发支付产品。二是坚持试

点先行原则，不断完善业务规则。前期在吉林、四平、通化等现金投放量较大的地区开展试点工作，通过大型交易市场和农业经纪人的业务实践，发现异常响应等六类问题，不断优化产品设计、完善业务模式。三是坚持合作共赢原则，快速推进业务发展。会同地方政府召开工作推进会，联合工商联参与项目建设，加强与个体工商业协会沟通联络，实现银行、产品和客户直接对接，缩短了客户挖掘和市场培育环节，加速业务推广进度。

制定《联银快付结算管理办法》，细化业务处理流程，明确风险控制标准，建立客户信息注册登记、档案管理、差错处理和设备季度巡检维护制度，从制度上保障业务规范发展。

分类指导、统一管理，保证银行提供优质服务 一是发挥“鲶鱼效应”，激发农村市场活力。引导建行、招商、浦发等三家国有和股份制银行机构拓展农村客户，打破农村支付市场固有格局，激发传统涉农银行机构工作积极性，督促收单机构加大业务投入。二是建立沟通协调机制，开展广泛业务合作。由业务管理委员会成员机构全票通过新业务规则和分润标准，区别于ATM转账等传统业务，避免误会；要求收单机构与电信运营商合作定制专属SIM卡，优先推荐CDMA网络，解决个别运营商信号不稳定可能导致业务失败问题。三是制定完善产品规范，保障业务规范发展。制定《联银快付结算管理

办法》，细化业务处理流程，明确风险控制标准，建立客户信息注册登记、档案管理、差错处理和设备季度巡检维护制度，从制度上保障业务规范发展。

严格准入、控制风险，确保业务合规安全发展 一是严格客户准入标准，加强源头风险控制。联合省农委、农发行以贷款联动方式，向取得国家认证资格的农业经纪人推介业务；通过签订协议，明确收单机构承担违规业务损失，防止违规发展客户搅乱正常结算秩序。二是优化业务

功能设计，加强过程风险控制。付款方只能使用借记卡、凭密码支付，防范银行卡套现、盗刷、伪卡风险；设定500元交易

金额下限，确保不对传统市场产生冲击；与电信运营商合作，确保设备终端只能在吉林省内使用，防范移机、异地收单风险。三是建立业务监测系统，加强事后风险控制。通过异常业务提醒和定向检查，加强收单机构考核，保证移动POS终端只用于农业经纪人付款业务，严禁擅自扩大交易范围，仿冒、伪造业务信息，维护消费收款业务市场秩序。

加强宣传、提高认识，引导激发非现金结算需求 一是组织银行机构深入大宗农产品交易市场设立服务点、宣传站和流动服务车，开展“面对面”上门宣传和“一对一”贴身培训活动，保证每个客户都能正确操作使用，呈现出“发展一个、带动

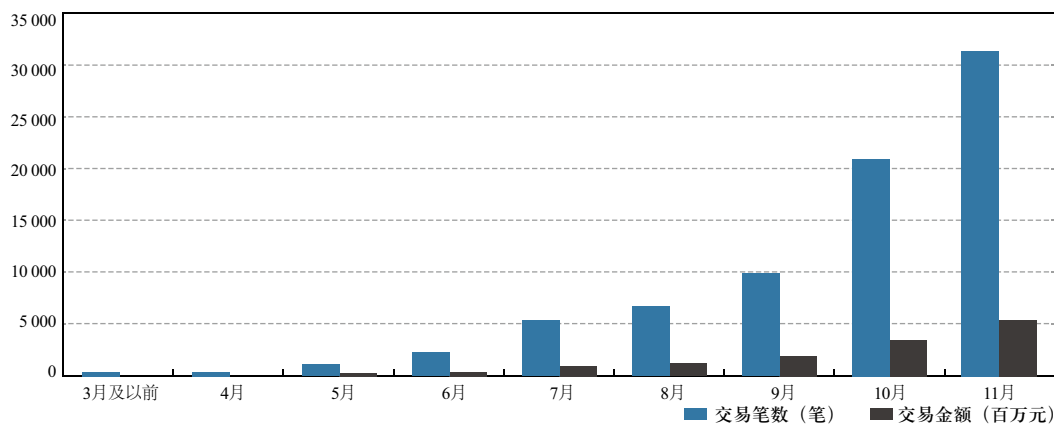


图1 业务量月度分布情况表

一批、推动一方”的良好态势。二是联合个体工商业协会举办客户体验交流会，积累使用经验，赢得客户口碑，培养客户主动宣传意识，形成“口口相传”的良好宣传氛围。三是举办经纪人业务培训班，主动开展产品宣传推介，切实增强项目推广工作宣传的针对性和普遍性，提高了广大客户对现代支付工具和结算方式的认识，激发了广大农业经纪人商品交易非现金结算需求。

取得成效

增加支付服务新渠道，实现农产品收购全程非现金结算。“联银快付”项目解决了粮食等大宗农产品交易现金结算的单一金融服务供给体系问题。一方面，实现农产品收购全程（企业、经纪人、农民环节）非现金结算，有效降低经纪人、农民现金收取、保管和使用风险，切断假币流通渠道和降低资金盗抢风险，减轻了反假工作和治安压力，社会效益明显；另一方

面，实现农产品交易实时结算，彻底化解了农村地区商品流和资金流异步结算的症结，有效解决银行机构非营业时间农业经纪人备付现金不足影响交易问题，加速产品流通速度，将有力促进农村经济发展。

通过各方努力，八个月内五家收单机构已布放“联银快付”设备终端3042部，累计发生业务7.86万笔、139.03亿元，直接降低交易手续费28.44万元。目前日交易金额已达1.5亿元并稳步上升，预计全年可实现设备终端布放5 000部、非现金交易350亿元，惠及农户173万户。

开辟增收节支新领域，利于银行机构开发农村金融市场。一方面，“联银快付”项目分流涉农银行机构大量的柜面业务和服务压力，缓解了农村地区支付业务量快速增长与物理网点资源相对有限之间的矛盾，彻底解决了农产品收购“现金搬家”难题，降低了农村地区现金投放量。测算结果显示，相关银行机构可节约现金押运、整点、安保等运营成本480万元。

“联银快付”项目有效解决了部分助农取款服务点长期存在固话网络信号不稳定或无信号、受终端限制无法办理转账汇款业务等问题。

另一方面，“联银快付”项目为非涉农银行机构进入农村金融市场提供了成本低、成效快的发展路径。在无需设立物理网点的条件下，就能够以较低成本发展经纪人等农村地区高端客户，既可以扩大银行卡发卡数量，获得稳定的沉淀资金存款和手续费收入，又可以利用近六个月的收购淡季推销理财产品增加银行中间业务收入、帮助经纪人提高资产收益。以吉林省建设银行为例，参与调查的279名农业经纪人已为银行新增4661万存款余额，实现3.62万元手续费收入。

创新应用机具新功能，促进农村金

融环境不断完善优化。“联银快付”项目有效解决了部分助农取款服务点长期存在固话网络信号不稳定或无信号、受终端限制无法办理转账汇款业务等问题。目前，吉林省已有85个银行卡助农取款服务点通过“联银快付”终端开展服务升级，让农民享受到“不出村、无风险、高效率”的“一站式”金融服务。推广工作有力地提升人民银行的社会公信力和影响力，获得社会广泛好评，实现了“政府支持、银行欢迎、客户认可”的良好效果。调查问卷显示，参与调查的430户经纪人和农民满意率达到100%。■

支付：互联网金融 对商业银行的底层冲击

陈璐

上世纪七八十年代在美国金融自由化潮流的背景下，直接融资对间接融资产生的强烈冲击导致银行业的资产和负债双向脱媒。而近几年，以第三方支付机构等互联网公司的兴起和发展将使商业银行与市场从最基本、最底层的支付结算环节发生脱节。在互联网金融大潮中，归根结底，客户的争夺最主要体现在谁的账户更被客户认可、更占优势。

非金融机构账户体系的形成是步入互联网金融的基础

与金融市场上的其他金融机构相比，银行之所以能够久经时间考验稳居金融市场的中心，最关键的因素就在于银行具备其他金融机构所没有的“支付”功能。由于银行的支付功能蔓延在整个经济生活的角角落落，与人们的生活紧密相关，于是人们所有的交易行为都离不开银行，客户也就自然成为了银行的客户。随着第三方

支付机构的身份得到了央行的认可，第三方支付机构的账户体系逐渐成熟，同时再加上快捷支付产品的快速发展，第三方支付机构的账户有效的实现了实名认证，从而为第三方支付机构等非金融企业为个人或小微企业客户提供金融服务打下了非常重要、扎实的基础。

非金融机构账户体系的形成对商业银行的冲击

渠道剥离，形成资金循环体系

经过十几年的发展，一方面，非金融机构账户大都与银行账户建立了直连对接，客户能够自主实时的把货币从银行账户转入到非金融机构账户用于支付或提现；另一方面，非金融机构账户在互联网上覆盖了丰富的商户，为客户提供了丰富的资金结算场景，从而为客户资金在银行账户体系外循环提供了可能性。事实上，很多第三方支付机构已经在银行账户体

【摘要】事实上，银行自身已经拥有了大量的客户金融数据，这才是互联网金融大数据的核心数据，这些数据基本能够实现对于客户的信用评分、欺诈检测、金融定价、程式交易、索赔分析、客户利润等需求的支撑。现在忽略了自己手中的宝藏而盲目的去追求客户交易行为数据，有失偏颇。

作者单位：中国邮政储蓄银行电子银行部。

系外建立起了一套自己的支付账户体系，并实现了资金在该账户体系内的结算、清算、甚至授信、融资功能。

由于在互联网的部署落后一步，在互联网市场上商业银行较为被动，第三方支付账户与客户结合的越来越紧密，商业银行账户在客户心目中的作用及地位正悄然发生着变化。

实名认证，步入专业服务领域

自2010年下半年推出了快捷支付产品，简便顺畅的使用体验让各家商业银行再次陷入被动地位。这次，不仅更加强化了银行的通道作用，彻底的拉开了银行与客户之间的距离，更是利用了银行最宝贵的客户信息将第三方支付账户进行了有效、可靠的实名认证，这意味着该账户可以为客户提供更多的专业服务，甚至银行或非银行金融机构的金融服务，实现了质的飞跃。

灵活高效，更适应互联网节奏

第三方支付账户体系是随着互联网电子商务应运而生的，与生俱来的互联网思维模式对互联网渠道的解读更加深刻，能够及时准确的把握住互联网平台的资源优势 and 高效共享的特性，再加上监管暂未有所动作，第三方支付账户的创新性和灵活性相较传统金融机构具有得天独厚的优势。目前第三方支付机构都在积极的寻求与金融机构合作，针对渠道特性重建金融产品营销组合，适时便捷的将金融服务推送至前端所有客户。不仅给客户凸显了自身的专业性，有效提升了客户的粘性，同时也将专业的金融机构屏蔽在互联网的后端，成功将客户进行了分流。

商业银行的后发制人之道

由于在互联网的部署落后一步，在互联网市场上商业银行较为被动，第三方支付账户与客户结合的越来越紧密，商业银行账户在客户心目中的作用及地位正悄然发生着变化。面对互联网对商业银行账户体系的强烈冲击，如何做到“致人而不致于人”是每家商业银行面临的问题。“水之形避高而趋下，兵之形避实而击虚”，在这种情况下，差异化的市场策略就显得尤为重要，商业银行应避开与互联网企业或第三方支付机构做同样的定位、同质化的产品，陷入对方的战场不可自拔。此时最关键的是要凸显银行自身优势，开辟自身的主战场去对抗竞争对手的挑战。

定位精准

在互联网金融层出不穷的创新中，不断变化的是将产业价值链的某个或几个甚至是全部环节根据互联网渠道特性重建了4P营销组合，然而有两点是稳定不变的，一个是资金融通的金融本质，另一个就是金融的基本形态。每个市场都需要细分，每个市场参与者都需要在不同的细分市场中采用不同的市场策略，互联网金融市场也不例外。商业银行作为现代金融的核心，在互联网市场上应该回归金融的本

质，针对不同的互联网金融销售渠道和金融获取渠道，采取不同的策略，突出强调银行账户的差异化优势。

对自有互联网渠道（网银、手机银行、电话银行、微银行等电子银行），应突出银行的专业品质，将银行账户定位为客户的定制财务管家。与其他互联网金融市场参与者相比，无论是从平台到数据，从监管到风险，银行都几乎毫无优势可言，大都通过模仿或复制他人的模式被动的

跟随市场的步伐，陷入了“致于人”的局面。要想“致人”就需要做到避实击虚。银行最独特也是

最宝贵的优势便是几百年在客户心目中积累起来的深刻的专业形象与精神，而这一点是任何一家互联网企业或第三方支付机构无法比拟的，所以银行可以通过将自身的电子银行定位为客户的定制财务管家来凸显这个优势。一方面可以通过行内或央行超级网银系统实现客户所有银行账户在一个电子银行账户内的集中管理，资金的流入流出及资产状况可以一览无余，后台对客户的资产、资金流、投资偏好等因素进行综合数据分析，深入可靠的了解客户财务需求，从而能够为客户定制出个性化的理财方案并给出合理的建议；另一方面也可以与基金、保险、证券等金融机构探索更深入的合作，探讨金融机构账户互联互通的可能性，实现一点接入全账户整合，提高客户跨市场投资的效率和综合理

财的服务效率。

对银行非自有互联网渠道，应强调金融服务的延展性，将银行账户与互联网渠道终端进行灵活多样的结合，将金融服务便捷、实时的提供给客户。一方面银行可以在线上线下部署自己的互联网渠道，搭建相互交互融通的网状互联网平台；另一方面银行也可以采取与第三方机构合作，通过借助他人的互联网渠道将金融服务提供给终端客户。

与其他互联网金融市场参与者相比，无论是从平台到数据，从监管到风险，银行都几乎毫无优势可言，大都通过模仿或复制他人的模式被动的跟随市场的步伐，陷入了“致于人”的局面。

产品精致

这里所指的产品是指围绕着人性化、简易化、便捷化为核心的产品设计和客户体验两个方面。对于银行自有互联网渠道的账户，在功能上，多账户管理要操作简易、资产及流水分析要清晰易懂、投融资理财建议要中肯充分。在展示上，应尽量使用图表进行展示，并减少元素，简洁明了的对客户财务状况进行分析总结。在提示建议上，要有依据的阐明给客户制定的投资理财方案及建议，避免用繁冗专业的词汇，降低客户理解的难度。对于非银行自有互联网渠道的账户，遵循灵活便捷的原则，尽可能多的与其他平台或门户开展合作，针对每个合作方的群体特性、平台特征制定独特的合作方式及合作内容，将某个或某几个金融服务功能融入到对方的

如果银行在互联网市场上有非常明确地定位以及非常清晰的目标，就是要做客户的定制财务管家，要为客户提供个性化、定制化、专业化的金融服务，那么要做好数据上的支撑。

服务中。

分析精准

不管是上面提到的客户财务管家还是借助其他渠道为客户提供金融服务，这种个性化服务的落地都是要在对数据精准的分析前提下才能实现的。但这并不意味着我们需要盲目地追从大数据。因为，一方面庞大数据有含金量之分，同样的数据从不同的角度去分析得到的结论是不同的，所以当面对数据时，有着非常清醒的目标是至关重要的；另一方面，数据越杂有时反而会使分析的目标越不明确，所以数据维度不在于多而在于各维度之间是否有较强的关联性。所以，事实上，银行自身已经拥有了大量的客户金融数据，这才是互联网金融大数据的核心数据，这些数据基

本能够实现对于客户的信用评分、欺诈检测、金融定价、程式交易、索赔分析、客户利润等需求的支撑。现在忽略了自己手中的宝藏而盲目的去追求客户交易行为数据，有失偏颇。所以，如果银行在互联网市场上有非常明确地定位以及非常清晰的目标，就是要做客户的定制财务管家，要为客户提供个性化、定制化、专业化的金融服务，那么要做好数据上的支撑，关键在于两点：一点是集中力量尽可能多的打通客户所有金融账户搜集客户金融数据，包括行内自有数据、其他银行及其他金融机构的账户数据；另一点就是要以清晰的目标为目的进行数据的整合清洗及分析工作，并结合自有产品给出投资理财建议或了解潜在需求做产品研发。■

2014年移动支付与网络支付 创新研讨会在京举办

2014年12月9日，中国支付清算协会依托移动支付工作委员会、网络支付应用工作委员会在北京举办了“2014年移动支付与网络支付创新研讨会”。研讨会由协会副秘书长亢林主持，人民银行支付结算司谭静蕙处长出席会议并讲话。来自商业银行、支付机构等48家会员单位的相关负责人和专家，共70余人参加了会议。

谭静蕙指出，近年来，以移动支付与网络支付为代表的新兴支付业务增长迅猛，支付向移动终端的转移已成为市场主体进行支付创新的发展方向。这不仅为城乡居民提供了便利、快捷、多元化的支付服务，也为普惠金融、促进经济包容性增长发挥了积极作用。为促进行业健康有序发展，她提出以下几点要求和建议：一是市场主体应严格落实客户实名制管理相关要求。二是市场主体进一步提升合规经营意识，制定创新支付产品的业务规则，建立和完善争议处理机制和赔付机制。三是建议市场机构加强沟通，倡导合作共赢理念，充分利用协会平台，建立起监管层、行业和公众之间的良好沟通机制；加强行业合作，共同制定行业规则，维护良好的市场秩序，实现合作共赢。四是市场机构加大对网络支付和移动支付业务的安全技术投入，特别是加大对信息安全的保护力度。五是加强客户权益保护工作，充分披露产品信息和风险信息，清晰界定各方责任，不断健全客户维权渠道和机制。

中国建设银行、支付宝、易宝支付、上海得仕、天翼电子商务分别就产品和服务创新、风险管理策略、行业发展趋势等内容作了主题演讲。会议期间还对农业银行、工商银行、建设银行、北京农商行、广发银行、北京银行、南京银行、中国银联、平安付、快钱、财付通、易宝、网银在线和拉卡拉等14家会员单位的2014年度移动支付和网络支付优秀案例进行了展示和材料交流。

京内资准字1214—L0015号

中国支付清算

Payment & Clearing of China



中国支付清算协会

Payment & Clearing Association of China

2014.12 总第13期

内部资料 免费交流