

# 研究报告

2015年第88期

2015.08.19

执笔人：孟祥南 黄旭

[xiangnan.meng@icbc.com.cn](mailto:xiangnan.meng@icbc.com.cn)

## 网络支付新规及其对商业银行的影响

### 要点

- 网络支付、银行卡收单和预付卡的发行与受理是非银行支付机构的三种主要经营模式。同时，第三方支付有着很强的平台经济属性，初期并非以盈利为目的，更多在乎客户积累、客户需求、客户粘性等指标，以提升平台潜在价值。
- 网络支付新规对第三方支付公司的通道类业务、支付创新业务等影响较小，却大大限制了第三方支付公司“互联网消费+支付+理财”的闭环发展战略。客户拓展、资金托管服务模式也将受到极大约束。
- 网络支付新规将为商业银行带来诸多利好。一是存款脱媒有望缓解；二是支付结算、理财、资金托管等中间业务收入的提升；三是有利于银行掌握交易“大数据”。
- 商业银行应重视支付结算业务的基础性地位，强化客户拓展和客户体验；积极推动网贷资金的存、托管业务；努力构建“大数据”以强化信息优势。

**重要声明：**本报告中的原始数据来源于官方统计机构和市场研究机构已公开的资料，但不保证所载信息的准确性和完整性。本报告不代表研究人员所在机构的观点和意见，不构成对阅读者的任何投资建议。本报告（含标识和宣传语）的版权为中国工商银行城市金融研究所所有，仅供内部参阅，未经作者书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、上网、引用或向其他人分发。

2015年7月31日，央行发布《非银行支付机构网络支付业务管理办法(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》)，对第三方支付的业务范围、客户管理、业务管理、风险管理与客户权益保护、监督管理、法律责任等做出明确规定。

《征求意见稿》引起各方争议最大的就是对网络支付进行了限额管理(如图1所示)。该稿规定网络支付机构对同一客户开立的所有支付账户进行关联管理，规定综合类<sup>1</sup>、消费类<sup>2</sup>支付账户的客户其所有支付账户的余额付款交易年累计不得超过20万元和10万元限额(不包括支付账户向客户本人同名银行账户转账，下同);并对不同安全级别的支付指令验证方式分别规定了单日付款5000元和1000元的限额<sup>3</sup>。但限额仅针对第三方支付账户余额，即第三方支付公司的虚拟账户，超过限额的可以选择银行卡快捷支付或网关支付。同时，央行对第三方支付账户的开立、转账等做出严格限制。例如，单位客户单笔超过5万元的转账业务，应注明付款用途和事由，并提供付款依据或者相关证明文件(向同单位银行结算账户转账的除外)。

---

<sup>1</sup> 对于支付机构自主或委托合作机构以面对面方式完成身份核实的个人客户，以及支付机构仅以非面对面方式核实身份，但通过五个(含)以上合法安全的外部渠道对身份基本信息完成多重交叉验证的个人客户，支付机构可为其开立综合类支付账户，支付账户余额可以用于消费、转账以及购买投资理财产品或服务。

<sup>2</sup> 对于支付机构仅以非面对面方式核实身份，且通过三个(含)以上、五个以下合法安全的外部渠道对身份基本信息完成多重交叉验证的个人客户，支付机构可为其开立消费类支付账户，支付账户余额仅可用于消费以及转账至客户本人同名银行账户。

<sup>3</sup> 支付机构可以组合选用下列三类要素，对客户使用支付账户余额付款的支付指令进行验证：(一)仅客户本人知悉的要素，如静态密码等；(二)仅客户本人持有并特有的，不可复制或者不可重复利用的要素，如经过安全认证的数字证书、电子签名，以及通过安全渠道生成和传输的一次性密码等；(三)客户本人生理特征要素，如指纹等。支付机构采用包括数字证书或电子签名在内的两类(含)以上要素进行验证的交易，单日累计限额由支付机构与客户通过协议自主约定；支付机构采用不包括数字证书、电子签名在内的两类(含)以上要素进行验证的交易，单个客户所有支付账户单日累计金额应不超过5000元(不包括支付账户向客户本人同名银行账户转账，下同)；支付机构采用不足两类要素进行验证的交易，单个客户所有支付账户单日累计金额应不超过1000元，且支付机构应当承诺无条件全额承担此类交易的风险损失赔付责任。

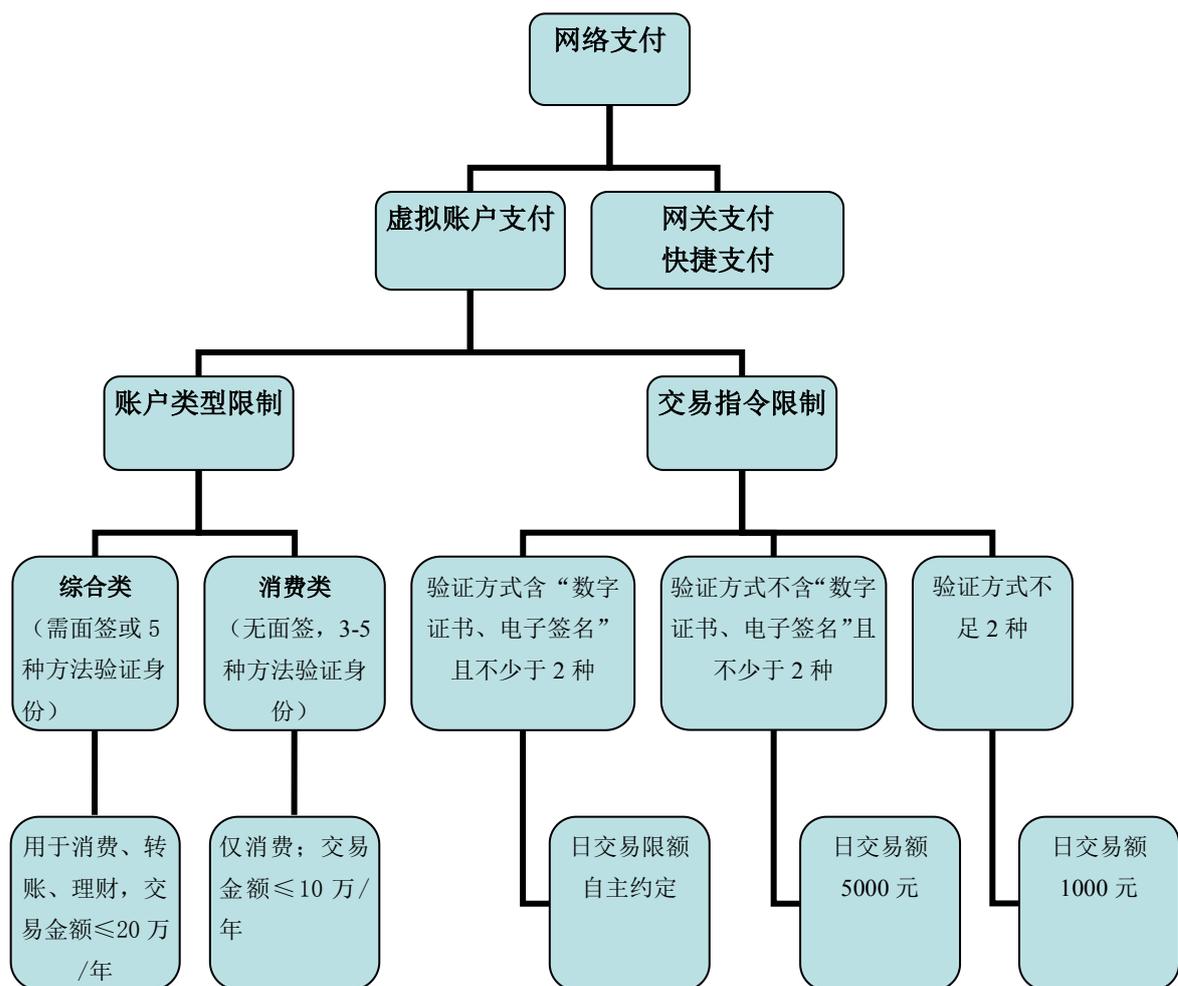


图1 网络支付监管限额逻辑图

那么，被称为“史上最严”的网络支付管理办法会对第三方支付机构产生怎样的影响？同时会对商业银行产生哪些影响，商业银行又该如何应对？

### 一、第三方支付机构的盈利模式

第三方支付机构的经营模式主要有三种：银行卡收单、网络支付<sup>4</sup>、预付卡的发行与受理，三种经营模式的收入来源主要来自四个部分：收单手续费、备

<sup>4</sup> 网络支付具体又包括货币汇兑、互联网支付、移动支付、固定电话支付和数字电视支付等具体业务。

付金利息、预付卡和平台潜在收益。其中，收单业务按交易量的0.08%-0.22%收取手续费；备付金存在第三方公司能获取利息收入；预付卡作为一种辅助性货币，提前锁定未来收入，消费者获得一定返利；平台潜在收益主要指随着支付平台的客户和APP应用数量的增多，产生交叉销售收益。

### （一）网络支付的盈利模式

网络支付是指依托公共网络或专用网络在收付款人之间转移货币资金的行为，是第三方支付机构崛起最为迅猛的业务，尤其是移动支付和互联网支付。目前人民银行要求第三方支付机构必须通过虚拟账户进行网络支付才能获得网络支付牌照。

互联网支付盈利主要来自支付手续费和备付金账户利息收入。一般的第三方支付平台由于交易量较小，因而账户利息收入有限，而支付宝和财付通凭借巨大的交易量，不但可以通过大规模的资金沉淀获得利息收入，还可以通过资金优势（存款）向银行议价，获得更加便宜的银行支付转账通道，进一步强化其盈利能力。因此，互联网支付具有极强的**规模效应**，这不但体现在边际成本递减，还体现在客户聚集后平台价值提升，边际效率快速提升。

### （二）平台的盈利模式

第三方支付有着很强的平台经济属性，平台上既有供给者又有需求者；需求和供给是网状交叉的，即双方对平台提供的产品与服务具有依赖性和互补性，平台对于某一类客户的价值在于另一类客户的规模，如淘宝、App Store、微信等。与传统经济依靠提升利润实现价值最大化不同，平台经济的价值实现路径为：挖掘并满足客户需求→实现平台客户积累→平台客户粘性增加→平台潜在价值提升→利用客户的现有需求和潜在需求实现商业模式和盈利模式的演化。因此，以平台经济为属性的公司，在初期并不一定以盈利为目的。相反，他们更多在乎客户积累、客户需求、客户粘性等指标，目的就是为了实现平台潜在价值的提升。



## 二、网络支付新规对非银行支付机构的影响

《征求意见稿》是针对第三方支付机构的网络支付业务提出的监督管理办法。它正视了“支付”与“银行”的本质差别，鼓励支付机构发展通道业务，不允许第三方支付机构吸收存款，不允许第三方支付体系内转账，即第三方支付业务的“去银行化”、“去银联化”。

### （一）对第三方支付公司的通道类业务影响较小

支付的本意是搬运工，简单地说，就是把 A 银行的钱搬家到 B 银行的账户上，是一个帮助资金在不同银行体系里划转的工具，支付平台本身并不接触支付资金。但就目前的发展趋势看，网络支付市场出现了两种模式，导致支付机构的性质开始分化。图2所示的是第一类支付模式，某人可以通过第三方支付机构直接从 A 银行扣款，然后转到 B 银行的账户（即当前的网关支付、快捷支付模式）。这种模式下，资金虽然通过第三方账户，但最终没有停留在该账户上，从头到尾都在银行的监控之下。《征求意见稿》对该类业务的影响较小，只要不使用第三方支付账户里的余额去付款，不会受到限制。

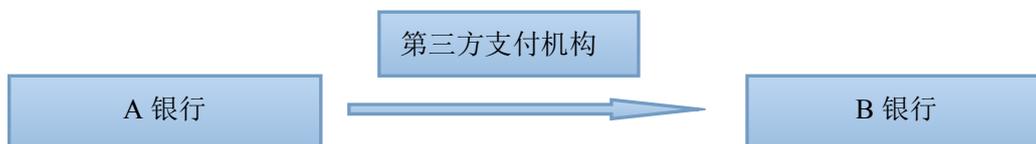


图2 第三方支付机构的支付模式

### （二）将大大限制第三方支付公司“互联网消费+支付+理财”的闭环发展战略

《征求意见稿》中提到的余额管理，实际是针对第二类模式，即第三方支付机构的类存款及清算业务模式。如图3所示，第三方支付机构为客户（甲和乙）提供一个虚拟账户（或称第三方支付账户），客户将存在银行的自有资金充值到支付账户后，就可以通过该账户完成消费、转账、充值、购买理财等功能。在

这个过程中，甲的一个指令便把钱转到乙的第三方支付虚拟账户内。那么无论是基于消费还是转账实现的账户的划转，对于第三方支付公司而言，只是进行了自有系统内的账户资金再分配而已。第三方支付机构只需自己调整数字，把甲的资金降低，把乙的资金提高，或者在甲或乙需要的时候，再将其虚拟账户内的钱提取到他们在银行的户头上。如果甲、乙都不进行提现，其资金就一直沉淀在第三方支付账户中。在此情况下，第三方支付机构已经在从事吸收存款和清算业务。

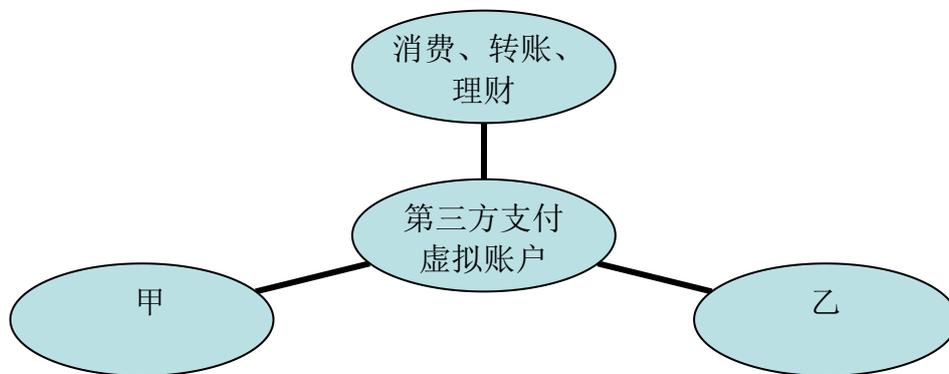


图3 第三支付的类存款及清算业务模式

长期以来，虽然互联网支付业务的规模不断攀升，但基于支付服务的手续费收入却利润微薄。为了寻求更高的成长速度，越来越多的第三方支付机构开始在网络支付的基础上叠加营销和类金融等服务，比如涉足产业链金融服务，通过与银行合作，为其产业链体系中的商户和个人提供融资服务等。谁能捕获用户的深层次需求，叠加更多的增值服务，谁就能抢占市场先机。支付将不再仅仅承担原本单一的收付款功能，而是可以与财务管理、金融服务、营销管理等各类应用场景叠加，让支付效应得以延伸。

不少第三方支付机构纷纷开启第二类发展模式，即先通过互联网理财业务吸引客户将资金沉淀在第三方支付体系，当客户数量与账户资金额达到一定规



模时，他们就能引入电商入驻。如此，形成一套基于互联网领域的理财、消费、支付的闭环，从消费、支付、理财各个环节获得大量收益。例如，2014年7月24日，天猫宣布联合阿里小贷、余额宝和汽车厂商共同推出汽车“先开后买”的整车增值服务，消费者在线购买提车后，车款由余额宝冻结3个月，期间购车款利息仍归消费者所有；同时，天猫还可以根据消费者信用，推出汽车贷款。

此时，第三方支付公司已经成为类存款金融机构。A客户的资金存在第三方支付账户中，但银行里显示的客户信息是第三方支付公司，而非A客户，这就意味着A其实对自己通过第三方支付账户存在银行里的钱没有支配权，支配的实际权利在第三方支付公司，A客户资金的安全取决于第三方支付的信用。

**按照《征求意见稿》的监管要求，第三方支付的支付账户将不具备银行账户所拥有的转账、提现、投资理财等功能。而且，第三方支付机构也不能通过系统内转账吸纳存款沉淀成大规模的资金池，不得为金融机构提供资金托管服务。**

这意味着，其理财端将难以沉淀足够多的客户资金，相关业务产生的业务收入随之面临大幅缩水。客户沉淀资金会因政策限制而减少，第三方支付机构精心打造的“消费+支付+理财”闭环将难以再有巨大的运作空间。但是，对于具备银行牌照的互联网公司来说，其旗下的第三方支付机构受到的冲击将比较小。若将客户的虚拟账户资金与关联银行个人账户资金迅速绑定，便可以最大限度地避免此政策冲击。《征求意见稿》限制了第三方支付构建独立账户沉淀出资金池的盈利路径，并提高了其经营的技术门槛。因此，拥有银行牌照的第三方支付公司竞争优势明显，将在本轮的大浪淘沙中实现进一步的规模扩张。

### **（三）第三方支付机构将面临客户流失**

《征求意见稿》针对支付账户还做了两类区分，一类是经过强实名验证（面签或5种验证方法），可以是综合性支付账户；另一类是非强实名验证（3-5种以上方式进行交叉验证），是消费性支付账户。前者可以用账户余额进行理财，也可以转账；后者只能消费，转账给本人同名银行账户。身份验证的复杂性会增加客户开设第三方支付账户的成本，或限制了账户本身的功能，账户便捷性消

失。第三方支付机构恐丧失大量潜在用户。

#### **（四）第三方机构为大宗商品交易市场、P2P、众筹平台进行资金托管服务模式将受到极大约束**

《征求意见稿》规定，支付机构不能为网络借贷等互联网金融企业开立支付账户，但仍可为其提供支付通道服务，将付款人的款项划转至网络借贷等企业的银行结算账户。近期《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》已经明确 P2P 托管业务由银行开展，办法出台后此业务将从第三方支付机构完全转移至银行。新规定对于 P2P 机构在资质、渠道资源、盈利能力等方面的门槛大大提高，成本承受力受到挑战，小型 P2P 平台直接面临洗牌，巨型 P2P 及国有背景 P2P 平台会逐渐浮出水面。

#### **（五）支付创新、保险等领域冲击较小**

创新性支付未纳入《征求意见稿》的限制和约束范围，未来发展仍有空间。相比去年央行下发的《支付机构网络支付业务管理办法》草案中叫停二维码支付等面对面支付条款，此次《征求意见稿》并未涉及，一方面为创新性支付的发展留有一定空间，另一方面显露政府鼓励第三方支付机构引领金融创新发展的政策意向。

此外，《征求意见稿》第七条规定：支付机构不得为金融机构以及从事信贷、融资、理财、担保、货币兑换等金融业务的其他机构开立支付账户。而保险业务并不在此范围内。事实上，以支付宝为代表的第三方支付机构一直大力拓展保险相关的理财业务。如娱乐宝、招财宝等产品，其背后依托的实体标的都是传统保险产品中的万能险、投连险。一直以来，这些险种兼具保险和理财的双重功能，保障实质和获利功能已获得市场的检验。因此，《征求意见稿》对支付机构在保险理财范围内的创新与发展影响较小。

### **三、网络支付新规对商业银行的影响**

#### **（一）存款脱媒有望缓解**

《征求意见稿》的一个核心思想是将账户和通道区分开来。第三方支付公



司回归本义，建立资金通道。而通道是流量，账户则意味着存量，积累到最后是“金矿”。掌握账户，是银行占据优势地位的法宝。丧失了账户，第三方支付便不能变相揽储，资金重回银行渠道。

## （二）中间业务收入提升

互联网金融的发展在很大程度上依赖网络支付的迅速扩张。互联网企业在第三方支付，尤其是移动支付领域，凭借低成本优势，不断扩大竞争优势；而商业银行的支付结算市场份额逐渐被蚕食，略显被动。《征求意见稿》出台后，第三方支付的账户功能受到极大的限制，商业银行网银支付、快捷支付等业务量或将回升，支付结算市场份额的增加将带来中间业务收入的增长。

对于第三方支付账户的“余额”管理，意味着客户沉淀资金会因政策限制而减少，客户在账户余额理财与快捷支付上的体验和便捷性下降，互联网余额理财产品的销售扩张规模放缓，银行系理财产品的市场份额将有望重拾升势，为商业银行带来更多的理财类中间业务收入。

《征求意见稿》还限制了第三方支付机构与网络借贷平台的合作关系。第三方支付机构虽仍可为其提供支付通道服务，但付款人的款项需划转至网络借贷企业的银行结算账户，而非第三方支付账户。这为商业银行开展 P2P 平台的资金存托管业务带来机遇，为存托管类中间业务带来增长潜力。目前，民生银行、平安银行、广发银行、中信银行等多家商业银行逐步涉足 P2P 平台资金存管业务，也有部分国有股份大行在暗中寻觅客户。

## （三）银行将掌握更多交易“大数据”

客户数据曾经是第三方支付公司最大的优势和资产。凭借客户交易记录、经营情况、资金流向等，运用大数据和云计算分析系统将用户信用数据化、数据资产化，支付公司已经形成了自身体系内资金流和信息流的交易数据闭环。在掌握了用户、商户和企业的数据库后，支付公司就开始挖掘支付核心优势的价值，发展与之相关的精准营销、余额理财、信贷风控和供应链金融等增值业务。最终，支付公司可能借此从渠道端升级到产品提供端。过去两三年，已有部分支付企业尝试利用支付作为基础，叠加更多有价值的服务。

《征求意见稿》第二十一条对信息透明度做了规定。对于银行来说，不仅是能获得更多的商户信息，也更有利于风险控制和后期营销。以前，第三方支付机构有海量的商户交易信息。交易过程中，银行的交易方是第三方支付机构，因此银行无法获得具体交易信息，也不知道背后的具体商户是谁，交易的内容是什么，这样的交易方式既不符合监管机构对于反洗钱所提出的交易透明的要求，也屏蔽了商业银行对客户资金流向的掌握。这正是第三方支付和监管部门进行博弈的一个焦点，事实上，既有的支付管理办法已经明确规定第三方支付机构要把客户的消费数据回传给银行，但实际上并没有得到执行。

这次《征求意见稿》一方面强调了第三方支付机构掌握交易信息的透明度，另一方面推动了银行快捷支付和银行网关支付模式，这部分客户的交易信息对银行而言不再是个黑匣子，银行将掌握更多核心的交易数据，为建立自己的互联网金融生态系统沉淀更多的数据资源。《征求意见稿》有望打破长期以来第三方支付机构对监管部门和银行所构筑的信息壁垒，也将对银行互联网金融产品的开发产生积极影响。

#### （四）商业银行风险隐患或增加

如果用户选择快捷支付（使用银行卡资金），原本只需要同第三方支付机构签约，交易时验证第三方支付机构密码，就可以直接消费银行卡里的钱，出现扣错等情况时，第三方支付机构全额赔付。《征求意见稿》实施后，银行将承担网络支付的验证密码流程和风险兜底的责任，这也可能给各家银行带来风险隐患。并非每家银行都愿意承担用户资金被盗的风险，并对用户进行赔偿。此外，在现行的投资环境下，银行存在为支付平台承担隐性信用背书的风险。一旦平台出现问题，不管银行是否负有责任，都可能牵连到银行的声誉，甚至导致经营受阻。

## 四、商业银行的应对

#### （一）重视支付结算业务的基础性地位，强化客户拓展和客户体验

支付结算业务是商业银行的传统业务，由支付结算业务沉淀下来的“大数



据”是现代商业银行产品创新的基础。而且，从金融功能来看，支付可以与信贷、投资分开，但信贷、投资却无法脱离支付。在与第三方支付机构的竞争中，商业银行已在个人消费支付结算领域处于被动地位。《征求意见稿》将进一步压缩新兴金融机构的监管套利空间，从而使得银行有望在与第三方支付机构的博弈中重新占据优势地位。因此商业银行应积极布局网络支付与互联网金融，重视移动 APP 的客户体验。

《征求意见稿》同时为商业银行的客户拓展提供了机会。客户身份核实与验证的门槛大大提高，涉及公安、税务、工商、银行、教育机构、居委会等多类机构，这不利于第三方支付机构的用户拓展，尤其是针对在互联网时代中成长起来的90后和00后的用户以及三四线城市的城市居民和农村居民。商业银行应利用自己网点和线下资源的优势，加强对未来主流消费群体的客户拓展。

### （二）推动网贷资金的存、托管业务

据网贷之家数据统计，截至2015年6月底全国正常运营的网贷平台为2028家，但其中1699家的成交量在5000万元以下，占比高达83.78%。尽管现在单个P2P网贷平台的资金体量不大，但随着行业资金体量的增多，网贷平台资金存管业务的对银行的吸引会越来越强。由于单个平台的体量较小，银行的议价能力大大提高，增收潜力较大。同时，银行托管网贷资金符合政策导向，能够对客户资金进行有效的管理和监督。不过，银行要对P2P平台进行了详细的资质考察，包括平台的股东结构以及信贷、风控等团队的经验。

### （三）构建“大数据”以强化信息优势

商业银行必须重视“信息”这一要素对未来金融产品、服务和经营中的重要作用，利用数据挖掘技术，提供具有高附加值的金融产品或服务。商业银行可以通过分析客户消费、支付、投资等各类信息，更全面和准确地勾勒出客户的现实需求和预测出客户的潜在需求，并通过整合客户需求，以优化产品研发流程，提升营销效率及精准度，有力支持商业银行的业务转型和结构调整。