

微信支付“提现收费” 苹果支付高调“入场”

移动支付大战愈演愈烈

□ 本报记者 王新蕾



近期,国内移动支付市场波澜迭起。一边是微信支付“提现收费”,一边是苹果支付高调“入场”。以移动支付为代表的移动金融,硝烟渐起。

巨头借春节大战补齐短板

“今年过年期间发微信红包比往年明显要多,从除夕到初一,几乎所有群都在发红包、抢红包。”市民李女士春节期间共发出去红包五百元,抢到红包三百元,“关键是很快乐、活跃气氛,抢一分、一毛也很乐和。”

数据上看,BAT移动支付巨头的春节大战愈演愈烈,参与总量再创新高。本质上说,却是巨头对移动支付业务的严防死守及补齐短板。

2014年春节除夕,微信红包互动次数0.16亿个;2015年春节除夕,微信红包收发总数量10.1亿个;到2016年春节除夕,

这一数据达80.8亿次。支付宝也不甘其后。2016年春晚期间,“咻一咻”总参与次数3245亿次,是去年春晚互动总次数的30倍,高峰时段达到每分钟210亿次。与微信相比,支付宝等电商平台的弱势环节在于好友关系链的不完善,因此,支付宝斥巨资抢下猴年春晚独家合作权,加强构建社交关系链。

微信收费重在拉动场景消费

春节大战硝烟未散,微信提现收费的消息,再次引发各界讨论。在移动支付竞争白热化阶段,这样做意图何在?

不少业内人士表示,微信提现收费,目的是借机搭建微信支付生态。微信支付在“钱包”中,设有手机充值、信用卡还款、理财通、生活缴费等多种应用场景,但用户黏性较弱,多数用户仍习惯于银行或支付宝完成类似应用场景的消费。提现收费,在培养用户金融消费习惯的同时,也利于搭建一个基于微信社交的金融场景,增强微信的整体变现能力。

关于提现收费,微信支付团队解释,成本来源于银行:一是银行在第三方支付每次调用快捷支付接口时都会按金额收取

手续费;二是部分银行在提现时会再次收取费用。

对此,银行业内人士纷纷说明:银行没有专门针对提现收费这项业务。从微信账户提现到信用卡,如果用户信用卡与微信开户的银行相同,是没有手续费的;如果是跨行,则会产生手续费。

不管收费的逻辑是否合理,在移动支付免费大潮中,微信确实逆流而行。多数用户表示,会赶在3月1日之前提现。受影响最大的群体是微商。“以前为了方便支付,结算基本通过微信支付。”记者身边一位做海外代购的郑女士表示,“现在免费支付手段那么多,微信提现收费后,肯定就转移战场了。”

苹果短期难以撼动支付格局

微信提现收费的热度未息,苹果支付(Apple Pay)上线又搅热市场。苹果支付对移动支付市场影响几何?业内人士表示,银联此次联手苹果支付,目的是联手银行、手机供应商,以NFC移动支付来对抗支付宝、微信支付等二维码支付体系,是银联维护线下支付市场的重要决策。

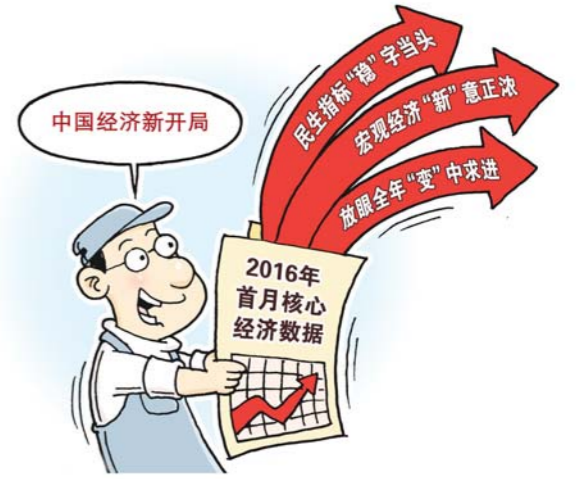
数据统计,截至2015年第三季度,支

付宝以71.5%的市场占有率占据移动支付市场首位;腾讯的财付通位列第二,市场份额为15.9%;拉卡拉市场份额为6.01%,位列第三;银联商务的移动支付市场份额仅为0.49%,位居第八。面对支付宝、微信的强劲攻势,银联坐不住了。

银联与苹果联手,与二者在业务模式和未来发展的契合度也有关系。苹果支付是一个支付工具,没有账户系统,不储存持卡人任何信息,不记录任何消费数据,它相当于一个卡包,用的是移动设备NFC近场支付技术,这正是银联主推的。

与支付宝、微信支付扫二维码相比,NFC技术采取SE芯片硬件加密和软件加密相结合,0.1秒内完成ID与密钥等数据传递,要求通信距离在10厘米内,比二维码支付、音频支付、声波支付要安全。

究竟战果如何,还有待观望。硬件上,一方面,支持苹果支付的手机型号还有限;另一方面,需要有足够的支持银联闪付的POS机终端。目前排名第一的支付宝遥遥领先,苹果支付想要追赶上,并非朝夕之事。但可预见的是,移动支付市场的竞争必将越来越激烈。



新开局

□ 新华社发 徐骏作

春节黄金周市场年味浓、消费旺;外贸下滑但先行指标预示二季度出口压力有望缓解;吸收外资与对外投资开局良好;消费物价温和上涨,工业价格降幅收窄……陆续发布的首月核心经济数据,显示2016年中国经济实现平稳开局,尽管趋势基础仍需进一步巩固,但经济发展潜力巨大、势头强劲。

2015年度我省民间融资机构运行平稳

□ 记者 王爽 通讯员 王妮 报道

本报济南讯 记者近日从省金融办了解到,2015年,在经济持续下行背景下,我省稳步推动民间融资规范发展工作,民间融资机构运行平稳。截至2015年末,全省已开业民间资本管理机构444家,注册资本255.18亿元。

民间融资机构创新发展,鼓励民间资本管理机构、债权等在山东金融资产交易中心、齐鲁股权交易中心和青岛蓝海股权交易中心等进行交易。目前,已有1家民间资本管理机构在齐鲁股权交易中心成功挂牌,这标志着我省民间资本管理机构在拓宽融资渠道、完善股权结构、促进规范发展。

民间资本阳光化。2015年,全省民间资本管理机构累计募集资金30.62亿元,同比增长77.40%;累计投资金额346.50亿元,同比减少1.75%。民间融资登记服务机构累计登记资金需求31.14亿元,同比增加46.40%;累计登记资金出借16.12亿元,同比增长29.27%;成功对接金额14.01亿元,同比增长47.78%。民间融资机构的规范发展,有效解决了当地实体经济的融资需求,加速推动了民间资本阳光化进程。

工商银行积极落实国家个人住房贷款新政

□ 记者 李铁 报道

本报济南讯 针对近期人民银行、银监会对个人住房贷款的政策调整,工商银行有关负责人表示,工商银行将积极贯彻落实国家有关部门最新的个人住房信贷政策,大力发展个人住房贷款业务。

该负责人还表示,工商银行将加强与地方政府、监管部门的政策沟通,按照“分类指导,因地施策”的原则,根据各地风险情况、市场环境,及借款人资信状况、还款能力等实行差别化个人住房贷款政策。在不实施“限购”措施的城市,居民家庭首次购买普通住房的商业性个人住房贷款,原则上最低首付款比例为25%,各分行可根据当地情况向下浮动5个百分点;对拥有1套住房且相应购房贷款未结清的居民家庭,为改善居住条件再次申请商业性个人住房贷款购买普通住房,最低首付款比例调整为不低于30%。对于实施“限购”措施的城市,个人住房贷款政策按原规定执行。

截至2015年末,工商银行个人住房贷款余额24861亿元,全年累计发放个人住房贷款7224亿元,个人住房贷款客户数882万户,已累计为1315万户家庭购房置业提供住房贷款支持。

人保财险潍坊分公司实施快速理赔服务

□ 记者 李铁 报道

本报潍坊讯 日前,中国人保财险潍坊分公司实施快速理赔服务,仅用8小时就兑现了一例治安保险赔款。

2月14日10点半,潍坊高新技术产业开发区清池街道杨家庄子社区居民曹云家中因烟灶过热引发火灾,房屋、家电、床上用品、家具等化为灰烬。人保财险开发区支公司接到报案后,立即会同潍坊市分公司理赔客户中心赶往火灾现场。经勘察核实,火灾共造成财产损失1.6万元,属于保险责任(杨家庄子社区居民曹云2016年1月1日为全村385户居民投保了政策性治安保险——平安家家庭财产保险,每户缴纳保费25元,全村共计9625元)。经上报审批后,于当日下午6点将赔款送达客户。曹云飞向办理该业务的工作人员称赞说:“上午失了火,下午就赔了款。保费交了春节,却得赔款1.6万元,多亏了治安保险。”

中国人寿“五元普惠”微信保险活动受青睐

□ 记者 李铁 报道

本报济南讯 “5块钱买份20万元的保障,挺划算。微信投保还便捷。”济南市民张先生向记者谈起微信购买中国人寿5元普惠保险——驾行保的感受。记者从中国人寿山东省分公司获悉,“五元普惠”微信保险活动是中国人寿针对春节期间出行返乡热潮,运用“互联网+保险”模式,推出的春节出行定制优惠产品。截至2月18日,因该产品保费低廉、购买便捷引发消费者青睐,全省共卖出1828份,总保费30170元。

据了解,活动从1月18日开始,持续一个月,消费者通过该公司微信公众号或联系中国人寿百万销售人员可购买三款5元普惠版意外险及其升级版产品,包括驾行保、飞行保、旅游保三款产品,风险责任涵盖驾驶搭乘私家车、乘坐飞机及外出旅游可能引发的伤害身故、意外伤残及三烧烫伤,风险防范全面。

□ 责任编辑 白洁

商业银行Apple Pay 配套政策齐“亮相”

□ 本报记者 李铁

2月18日,支付巨头Apple Pay正式亮相中国市场,广发银行、兴业银行等12家银行率先上线这一基于手机安全芯片的非接触式支付模式,iPhone6以上型号的手机、Apple Watch和iPad均能体验Apple Pay线下商户和线上App消费。目前,合作银行已扩大至20家左右。

苹果方面表示,Apple Pay为确保用户支付信息安全,借助与“云闪付”结合而采用的Token(支付标记)技术来实现。用户在苹果产品终端添加信用卡或理财卡时,不会使用客户的实际信用卡及借记卡卡号,而是分配一个唯一的“设备账号号码”,在支付交易过程,商家不会获取到使用者的卡号,而是用该项交易对应的特定动态安全码来处理付款,在最大程度上保护了使用者的账户和个人信息安全。

基于此,与曾经对移动支付“围追堵截”截然相反的是,商业银行对于Apple Pay进驻中国给予了极大的支持。投入使用首日,兴业银行、广发银行等12家银行就率先上线Apple Pay,绑卡数量远超3000万张。截至2月22日,Apple Pay已与

近20家银行合作,交通银行、光大银行、华夏银行等也将近期开通上线。

究其原因,和微信、支付宝彻底颠覆支付系统不同,Apple Pay的模式是,不截留资金、不参与交易环节,用户实质上仍是在使用银行卡进行消费,这自然更受到银行机构的欢迎,且有助于其夺回线上、线下移动支付阵地。

在大力度宣传之余,商业银行的各种优惠活动更是此起彼伏。例如,山东地区广发借记卡用户6月30日前,Apple Pay首笔任意消费返还15元,山东地区每月限前200名。广发借记卡通过Apple Pay消费100元或交易笔数3笔以上可获超人钢铁之躯运动套装,山东地区限前200名。招商银行也推出,客户用Apple Pay成功绑定招行信用卡,更可在掌上生活App领取99积分奖励。兴业银行则积极拓展移动支付的运用场景,包括超市、精品店、餐厅、咖啡厅等日常化商户支付环境的完善等。

除了可在POS终端刷卡消费,Apple Pay还可实现银行卡的取款功能。例如,绑定建行银行卡后,Apple Pay的“非接触取款”功能可让苹果终端完全替代银行卡,在ATM上感应取款。



抢戏

□ 新华社发 徐骏作

配套政策先行 集群客户试点

扶持小微从“一”而“众”

移’,出台更多实质性举措支持小微企业。与此同时,银行本身也需要相应变革,比如形成适应小微金融的一整套方法,才能逐步把小微信贷这块“蛋糕”做大。”

记者了解到,为强化小微金融服务,农行山东分行围绕“一区一群一链一平台”,对全省164个国家级和省级开发区、10个重点产业集群、15个核心位置商圈和5个专业商品交易市场、100个上下游供应链优质中小微企业,以及已在“新三板”挂牌的280家企业和拟挂牌的198家企业,“一对一”地落实金融服务,提高对不同群体小微企业的金融服务能力。

为增强服务小微企业的针对性,农行山东分行还在二级分行设立了小企业金融服务中心,专门负责辖内小微企业客户增量授信业务的调查、审查和审批;在支行成立中小企业营销服务团队,积极发挥网点渠道和客户资源优势,有效构建服务小微企业的上下联动机制。

去年以来,农行山东分行开始打造小微企业“信贷工厂”,实现信贷业务流水线作业,使信贷调查、审查、审批、贷后管理工作集约化、标准化、批量化、专业化,为优质小微企业提供了更快、更好的信贷服务。该行出台了《小微企业“扩户提质”金融服务实施方案》、《小微企业信贷业务从业人员尽职免责管理办法》,开展小微金融业务“三优双先”营销竞赛活动,推动各级行加大小微企业支持力度。

此外,农行山东省分行根据去年4月份出台的《2015年小微企业“信贷工厂”运作试点工作方案》,将农行山东省分行营业部、潍坊、济宁、菏泽4家二级分行作为小微企业“信贷工厂”试点行。孙建军介绍说,这些试点行实行客户集群营销,选择了供应链、商圈(实体交易市场、电商交易平台)、产业集群内的优质小微企业群体开展信贷营销,由单一、零散的服务模式向集群营销、重点推动的批发服务模式转变。其间选取的中建八局第一建设有限公司供应商、青州市液压机械行业协会、福田雷沃国际重工股份有限公司供应链、梁山挂车制造产业集群、郓城县酒类包装产业集群5个小微企业客户

群体作为试点客户,均取得较好的成效。为培育小微企业客户群体,试点行还与当地金融办、工业园管委会等部门建立了信息沟通机制,及时掌握辖内小微企业的发展情况。以东营分行为例,该行多次组织开展“金融产品宣讲会”、“助力大学生创业园”等宣传活动。2015年末,该分行小微企业贷款客户数达42户,较年初增加7户,实现了与辖内优质小微企业的有效对接。针对县域经济特点,该分行成功发放全省农行系统首笔“厂房贷”360万元,发放小微企业“账盈通”97万元,并在利率、费率等方面出台优惠政策,帮助企业进一步拓宽融资渠道,降低财务成本。

采编心得

小微企业信贷是一片待开发的“蓝海”。农行山东省分行支持小微企业之所以有特色,并引起省金融办主要负责人的认可与关注,是因为其有一整套配套的信贷政策、放贷流程、考核体系、后台支撑,这也是该行小微企业贷款增长快速的最关键原因。

从农行山东省分行的做法可以看出:银行支持小微企业的意愿正在由“被动”变“主动”。当支持小微企业成为银行开拓长期可持续发展空间的主动选择后,那么相应的模式、方法、流程、产品的创新就会接踵而来,直接效果当然是得到支持的小微企业从“一”而“众”,遍地开花。

不过,眼下在小微信贷方面,可以提升的层面还有很多。比如,能否做到“无缝续贷”从而进一步减轻企业融资负担?能否利用大数据技术更好地把控风险?能否“定向”扶持符合政策导向的小微企业,更有效地促进区域产业结构调整?由此可见,支持小微企业,为其提供更好的金融服务不是简单“喊口号”,也不能仅凭一己之力,而是要举全行之力、全行业之力,甚至全社会之力。

创新个案

□ 本报记者 王爽 本报通讯员 朱沙

日前,山东省东营市一家汽车销售有限公司因集中交付一批货款急需资金1500万元,农行东营分行业务人员得知情况后,立即“组团”对企业进行了现场考察,并在较短时间内以“筒式贷”方式为企业提供资金缺口1500万元,解决了企业的“燃眉之急”。2月19日,谈起农行发放“筒式贷”助力企业发展一事,该企业负责人告诉记者:“作为一家小型汽车销售企业,有时为了赶上一波‘好行情’,往往需要集中支付大批资金,但由于经营实力弱小,经手力不从心。这次如果没有农行出手相助,企业就会失去难得的发展商机,做大就更难了。”

2015年,农行山东省分行小微企业贷款增速达到7.18%,高于全系统1.7个百分点,也高于全省平均水平,小微企业客户较上年增加1477户,申贷获得率提高1.92个百分点,圆满实现“三个不低于”的监管要求。

农行山东省分行公司业务部、小微企业金融部总经理孙建军说:“利率市场化进程不断加快,倒逼银行必须将服务目光‘下