KPMG

亚太地区的卡支付

各国的现状与未来发展

金融服务

AUDIT ▪ TAX ▪ ADVISORY

审计 ▪ 税务 ▪ 咨询

目录

1 摘要

2 感谢

4 亚太地区卡支付的现状

10 案例研究：
聚焦澳大利亚

12 支付系统的发展

16 案例研究：
聚焦新加坡

18 亚太支付系统面临的挑战

22 案例研究：
聚焦中国内地

24 亚太地区卡支付的未来发展

36 联系我们

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

摘要

叶志明
亚太地区主管
金融服务
毕马威新加坡

李世民（Simon Gleave）
主管合伙人
金融服务
毕马威中国

查玮亮（Edge Zarrella）
全球主管合伙人
信息技术咨询
毕马威中国

亚太地区传统上一直是以现金支付为主。近年来，随着信用卡使用日益普及和信用卡交易的增加，支付系统也发生了一系列的变化。在本研究报告中，我们分析了该地区的支付系统的现状，指出该地区支付系统存在的挑战和机遇，并阐述了支付系统下一步的演变。

信用卡支付在近年有显著的增长。因此，部分成熟市场因几年前对支付基础设施投资不足而穷于应付日益增加的交易量。在当前许多银行重新评估核心竞争力的时候，支付系统的未来发展不容忽视。目前有多种方案可供选择，如可否将支付系统精简增效、转移到海外或外包。这些方案各有其风险和利益。

亚太地区的支付基础设施普遍存在著不协调和效率低的问题，陈旧的系统和各利益相关方的利益冲突也阻碍了它们的进步。而且消费者也日益关注安全和隐私问题。在这个曾经由银行占主导的市场里，如今有了范围更广的参与者，他们既有交易处理商和发卡组织，又有技术供应商和连接合作伙伴。

支付系统继续受到商业、技术、监管因素的冲击。支付系统内的各参与方必须理解这些因素，以预测行业未来发展方向并抓住机遇。对新的市场加入者来说，整合行业现状的机遇会继续出现。与此同时，市场内一些原先的经营者的地位可能会受到威胁。有意思的是，许多国际支付应用软件商和第三方处理商在亚太区市场正处于事业的草创阶段。他们将对支付系统的未来发展产生重大的影响。

银行业正展现的前景显示，支付系统的经营模式可能会继续从机构内部模式转为共用服务模式，或所谓的“服务型支付模式”。不过，当前的状况也可能在未来演变成为其他多种状态。

采取正确的策略，找到合适的合作伙伴，并坚定不移地进一步提升效率，是企业生存发展的关键所在。本报告旨在引发人们对这一重要问题展开讨论。我们衷心希望这份报告对阁下有所裨益，并期待有机会与阁下共同探讨。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

感谢

下列人士对本报告有卓越贡献，毕马威谨致谢意：

Thomas J. DeLuca

常务董事，Advanced Merchant Payments Ltd

Thomas J. Deluca是Advanced Merchant Payments Ltd的总裁和创建人之一，该公司是一家香港金融服务公司，以AMP Capital的名称上市交易，致力于协助银行通过有效的贷款管理流程和策略向商业客户提供资金。在创建Advanced Merchant Payments Ltd之前，Deluca先生曾担任多币种支付处理商Planet Payment, Inc.企业开发部高级副总裁。他在支付行业的职业生涯始于美国运通，当时他负责向商户服务部提供法律和战略建议，内容包括电子商务事项、消费者隐私、市场推广、以及信用卡交易方面的一般商业事项。

John Ure教授，Peter Lovelock博士

TRPC Pte Ltd.主任，新加坡

John Ure教授是经济学家，香港大学电信研究项目主任，Telecommunications Development in Asia（香港大学出版社，2008）编辑和主要撰稿人。Peter Lovelock博士是政治经济学家，TRPC Pte Ltd.的联合主任，而且是中国专家。他们与毕马威成员所一起联合编写的近期出版物包括Mobile Payments in Asia Pacific（2007年9月），The Video Games Market in China: Moving Online（2007年11月），Destination Digital: *Opportunities in China's Media and Advertising Market*（2008年11月），*The State of the Telecoms Industry in Asia Pacific*（2009年4月）。

Simon Sorockyj

高级合伙人，Pinsent Masons

Simon Sorockyj任职于Pinsent Masons位于香港的电子支付交易小组，该小组隶属于公司的外包、技术和商业分部。他拥有8年的工作经验，曾为参与支付链条的银行、软件、硬件、通讯企业提供外部法律服务，也曾担任过澳洲上市的预付电话及卡公司OnQ Group Limited（包括Bill Express Limited 和 Bopo Cards Australia)内部法律顾问。

胡浩伟（Harry Hughes）

金融服务业务拓展，毕马威中国

何伟豪 (Mike Hurle)

市场服务，毕马威中国

Andrea Wang

ASPAC咨询， 毕马威中国

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务，也其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

亚太地区卡支付的现状

尽管亚太地区并不总是站在卡支付交易创新的前沿，但这个地区还是发生了一些显著的变化。直到近期，该地区还是以借记卡和现金交易为主导。不过，随着信用卡用卡量的提高，规模效益也得到提升。进一步来说，上网人数呈指数级增长，促成了网上交易的上升。其他推动变化的因素还包括出现了专业第三方处理商（TPP），发卡组织亦称之为支付服务供应商（PSP），以及提供日益精良复杂的财务管理应用软件的软件供应商。

传统意义上，支付系统有5个主要的利益相关方：发卡行、持卡人、商户、收单行和发卡组织。随着行业的发展，更多专业化的支付处理商会加入到这个链条之中，如传统交易领域的First Data、Global Payments和Planet Payment，以及新出现的网上交易处理商，如美国的Paypal、澳大利亚的BPay和中国内地的支付宝（AliPay）。软件供应商作为收单转卖者，正扮演着区内一个越来越重要的角色；电信公司也是重要的参与者，在储值卡、付款和移动支付方案方面具有多年的管理经验。

在支付流程的每一个环节中，利益相关方都在寻求通过创新来提高效率。规模效益可以通过可相互操作的网络和系统及“共用服务”而得到。但是，考虑到各方利益不同，以及如何共用利益，提高效率并不总是那么容易。

不过，从积极的方面看，电子方式支付正在增长，而且扩展到所有经济部份，不管是公营还是私营，公司还是消费者。因此，虽然饼的各个部分不停地在被再分配，但整张饼是变大了。企业的思维在转向“参与”。支付的发展需要第三方的加入，因为原有的利益相关方可能无法有效地提供技术进步或技术诀窍，因而无法提供消费者所要求的解决方案。如果传统的利益相关方不能接受这一转变，那他们就只能放弃自己在支付链条中的角色，实际上已经有这样的例子发生了。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

亚太地区卡的使用

在2007年底，亚太地区信用卡支付总额接近1.3万亿美元，约占全球总额的30%。亚太地区人口超过世界总人口的50%，这意味着该地区信用卡的使用还有较大的增长潜力。仅70%的用卡是购入商品和服务，30%左右为现金存取。无论是按发卡量还是按交易金额，Visa卡和万事达卡都占用卡量的90%（见表1）[1]。

表1：2007年亚太地区的卡品牌和交易值

卡品牌	发卡量（百万）	交易金额（美元：10亿）		
		合计	购物	现金
Visa	446	845	556	289
万事达	189	311	215	96
JCB	59	67	62	5
美国运通	10	55	54	1
大来	3	11	10	1
总计	707	1,289	897	392

来源： Nilson 报告， #903， 2008年5月

以国家或地区来区分，日本的卡交易量以2,090亿美元排名第一（归因于其经济规模），南韩紧随日本，排名第二（见表2）。中国内地和印度各为240亿美元和20亿美元，考虑到其人口和经济增长指标，明显具备巨大的潜力。澳大利亚和香港的人均交易量高。

表2：各国和地区一般购物卡交易总值

国家或地区	卡购物总值 （美元：10亿）
日本	209
南韩	203
澳大利亚	140
中国内地	24
台湾	24
香港	20
新西兰	11
泰国	6
印度	2

来源：Nilson 报告， #903， 2008年5月

[1] 超过50%的卡（4.26亿）由该地区内48家最大的发卡行发行。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

但日本的情况有些特殊。[2] 在日本，尽管99%的卡交易涉及信用卡，但其使用有限。据国际清算银行数据，2005年日本所有类型卡的人均使用率仅为22次，而新加坡为35次，国际清算银行仅有这两个亚洲国家的数据。与此相比，英国的人均用卡率为104次，美国为145次。但在英国和美国在所有卡交易中信用卡不到50%。[3] 表3列出了这4个国家的支付方法比例。

表3：支付工具占比（交易比例）

国家	信用转账	直接借记	支票	电子货币（SVC）	卡	信用卡
日本	60%	-	5.3%	-	75.3%	75.1%
新加坡[4]	1.3%	2.7%	4.3%	83.2%	8.5%	-
英国	21%	19.9%	10.7%	-	48.4%	12.1%
美国	6.5%	10.4%	28.6%	-	54.5%	23.9%

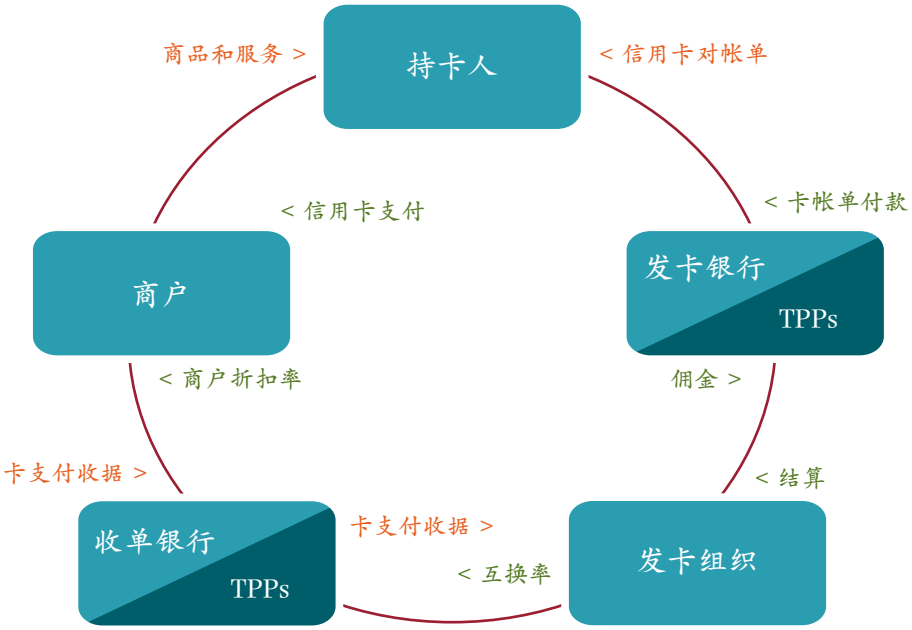
来源：国际清算银行，2009

支付系统

支付系统有两个主要方面：数据处理（即信息运动）和财务结算（资金运动）。

信用卡、借记卡、储值卡交易的结算（及“开放式系统”的清算）通常（但并不总是）通过银行进行，并以发卡组织作为必要的中介。但数据处理本身可外包给第三方处理商（TPP）。

图1：卡支付链中的传统参与者



2 Mann指出，这实际是卖方/机构而不是买方/文化因素引起的。“总的印象是日本的消费信用市场整体上与美国的可比市场对消费者而言差不多同样有吸引力”，Ronald J. Mann“美国和日本的信用卡和借记卡” 发表在《货币与经济研究》2002年1月。

3 国际清算银行数据显示，2006年在美国的480亿卡交易中（交易笔数非交易金额），220亿带有信用卡功能，260亿带有借记卡功能。在英国的近70亿卡交易中，带有信用卡功能的卡尚不到20亿，约50亿带有借记卡功能。对比而言，日本的卡交易量低于30亿，其中28亿带有信用卡功能。

4 根据新加坡金管局，2005年新加坡共有440万张信用卡发行。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

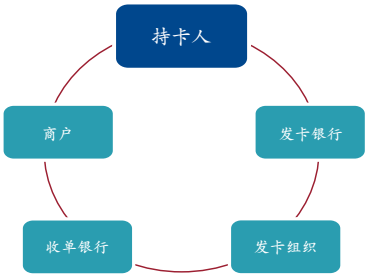
而在“封闭式系统”卡，比如美国运通卡或大来卡，交易各方的帐户均开在同一金融机构，因此结算时不需要清算。[5] 但这些公司也试图变成网络化（开放式）并与实体银行合作，以发卡或获取业务。

不管是后付还是预付，开放式还是封闭式，结算前必须经过对帐，而这就需要数据处理。数据流程本身可得出对各方都有用的强大的市场信息。避免舞弊、保证信息安全、管理风险，以及提交财务报告都是非常费时的工作，因为这些工作需要进行认真的数据处理和验证。

尽管这些处理功能可选择外包，但外包给TPP在亚太仍处于早期阶段。对于收单银行来说，这些业务是成本，常常超过收单业务的收益。这些与收单相关的业务也往往隐藏在银行的消费或零售业务中，常被看作是更为盈利的发卡业务的不可避免的主要成本。这种不对称无助于使银行确定其卡业务的真实成本。

随着市场和技术的变化，各个不同利益相关方的互动推动了信用卡市场的演变。各种创新的出现，如手机卡和多币种安排，使得持卡人购物变得更容易，更方便。结果导致持卡人更频繁地消费，这使得采用软件和通讯创新的商户受益非浅，并促进了市场流动性的增加，连带着也帮助了银行和发卡组织。更进一步说，它创造了让更多的参与者进入支付链条的机会，使这些创新技术能够以可承受的成本成功推出。

尽管支付系统不是一个零和游戏，但各个利益相关方的收益并不平均。一个明显的例子就是，商户、收单行和发卡组织之间的折扣或交换率是不一样的，以及发卡组织对各个商户所提出的加入条件也是不同的。各利益相关方都有自己的商业利益和竞争地位需要拓展和保护。

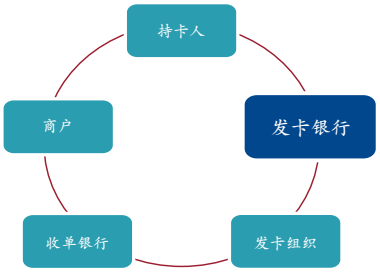


持卡人

持卡人信息是支付流程至关重要的部分，这些信息可用于确定信用评级和消费类型。在高度竞争的市场，合格的持卡人可选择申领多家发卡行和非银行金融机构发行的各种卡，在商户结账时也可选择用信用卡或借记卡或现金等非卡支付方式。持卡人用信用卡结账传统上是不收交易费用的，若使用借记卡或预付卡则常常会被收取交易费用，不管是在冲值、取款、或赎回等交易阶段。

[5] Visa，万事达，JCB，Discover是主流信用卡的例子；美国运通和大来是主要的签账卡的例子；Visa Debit，万事达旗下的Maestro，及中国银联卡均为借记卡；香港的Octopus，日本的Suica和QuicPay，以及新加坡的EZlink为亚洲的储值卡的例子；新加坡的NETS卡可作为连接银行帐户的ATM和POS卡的例子。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

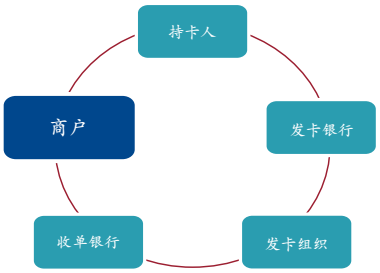


发卡行

银行和办理存款业务的大型金融机构有专门的客户信息用于信用卡的审批和发行。相似的是，非银行机构如大型百货公司储值卡发行方也有其常客的专门信息，也可发行信用卡，或使用Visa或万事达等品牌或自有品牌。该地区有的公司发行过自有品牌卡，但很难达到规模效益，特别是在国际市场更是如此。常见的情况是拥有强大品牌的公司转发某个发卡行的卡。

发卡行的大部分利润往往来自信用卡债务的转期。对于借记卡和预付卡，利润来自客户交纳的交易费或期间维持费，而且超过一定的指定期间，发行方经常将卡帐户作为不活跃帐户扣留帐户余额。促使持卡人在审批的信用、透支、载入限额内消费以鼓励转期，是发卡方的直接利益所在。

目前亚太地区仅有几个市场发卡行互相分享卡信息，在某些情况下，如在香港，数据保密法律条款对卡信息分享不做限制。



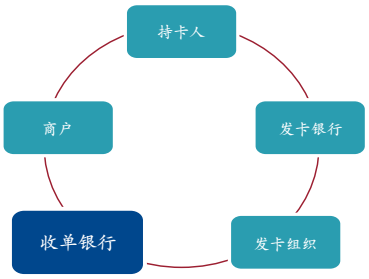
商户

商户越来越对银行施加压力，要求银行帮助减少交易成本。某些特大型的商户直接与最大的发卡行连接，完全绕过发卡组织。澳大利亚的Coles连锁超市和Woolworth商店都是这么做的。

一项最具争议的成本是与读卡器等销售终端系统（POS）的使用有关。这些系统是商户出钱买入或租赁的，或者其成本由收单方或系统提供方承担，在这种情况下按照应收款收购或债务保理协议进行。销售终端越来越能够在发卡组织之间互联，但许多地方常常可见不同的卡用不同的终端的现象。

收单行或代理以交易面值的折扣价买入商户的卡支付收据。商户折扣率（MDR）在亚太区各个地区不尽相同，这些差异取决于收单方的市场竞争程度；商户的大小、规模和营业周转率；商户与收单行的业务关系实质，以及是否有金融监管当局对互换率和其他费用做出规定。

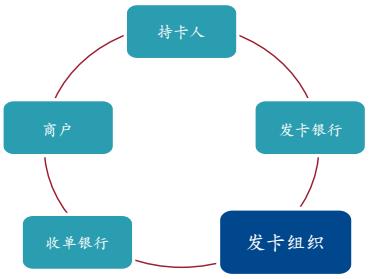
© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。



收单行

只有在商户折扣率大于发卡组织的互换率时，收单行才能从卡交易中获利。收单行还有一个更强的目的，即通过与商户的关系获取开发其他业务。这些业务通常包括贷款、投资组合管理、及每月代发工资。银行在对收单业务和这些业务进行平衡时，因收单需要更大的规模和延伸，因而在许多情况下越来越多地采用单独管理。

在任何一笔交易中，收单行和发卡行可以是同一家银行。尽管较大的银行可因此绕过发卡组织进行结算，实际上这些银行往往倾向于凭实力与发卡组织商定特别互换费率。



发卡组织

发卡组织向收单行支付卡交易收据的面值减去折扣或互换费率。发卡行向发卡组织支付卡交易收据的面值，从而完成结算，发卡行再向持卡人收款。一般而言，发卡组织与发卡行分享一笔交易的互换费。但对银行来说，最大的发卡组织已发生了变化。自Visa和万事达分别在2008年和2009年上市之后，他们有很强的意愿要减少向发卡行支付这些款项。实际上，发卡行如今作为上市公司的普通股股东，可从股利和股价上升受益。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

聚焦澳大利亚

Andrew Dickinson
主管合伙人
金融服务
毕马威澳大利亚

尽管以地区的标准来衡量，澳大利亚的卡支付市场规模较小，但澳大利亚的卡支付市场还是取得了稳定的增长。截至2008年底，在2,100万人口中，澳大利亚拥有超过1,400万的信用卡和签账卡帐户，而10年前这个数字为800万；平均月交易额（除取现）超过170亿澳元。以年度基础计算，占以购买力平价为基础的国民生产总值的25%。

从1974年到2006年，Bankcard是所有澳洲领先银行都接受的发卡组织，与Visa和万事达形成在本地的竞争对手。近年来，由于该发卡组织不能持续投资新产品，无法与对手的行销资源竞争，结果其所占的市场份额下降，直至各家银行不再推广它。这就导致银行与它减少紧密协作，并朝著相互竞争的态势发展。

这也可认为是部分逃避未来监管压力的一种方式。澳大利亚竞争和消费者委员会和澳大利亚储备银行开发国际国内市场，促进竞争以推动创新的举措一直备受争议。目前正出现的一种行业共识，似乎倾向于更多操作上的透明度和灵活性，以及公开竞争。商户组织在徵求意见的过程中，一直在做这方面的推动，并将意见上交给澳大利亚储备银行。

Tyro Payments是首家也是迄今为止唯一的得到特许存款机构牌照（ADI）的非银行收单机构。[6] 这个情况的出现是因为1997年财政部的金融服务调查（或称Wallis报告）[7] 所提的一项建议，该报告建议成立澳大利亚审慎监管局（APRA）以监管所有存款机构。

澳大利亚审慎监管局向存款机构发出了两张信用卡专家机构（SCCI）牌照，给外资的GE Capital一张发卡牌照，给2006年本地成立的MoneySwitch（以Tyro Payments的名义交易）一张收单牌照。获取牌照后，Tyro Payments并未成为一家银行，但成为带有银行特许的收单机构以及发卡组织的主要成员之一。Tyro的牌照规定其不得从事支付处理，包括信用卡、借记卡、直接借记和BPay（CardLink的子公司）的财务清算和结算。[8] CardLink为澳大利亚金融机构组成的银团所有，提供

6 这并不能令该公司开展存款业务。
7 金融系统调查， 1997年 见 http://fsi.treasury.gov.au/content/downloads/FinalReport/Prelim.pdf
8 对于消费者帐户的借记和贷记，其清算和结算通过消费电子清算系统（CECS）进行，商户批次处理通过批量电子清算系统（BECS）进行。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

信用卡授权，电子帐单支付（BPay）和纸质凭证处理，后者主要在电子通讯发生故障时使用。

Tyro Payments是以All-IP平台进入市场的，该应用软件为有宽频连接的商户提供端对端支付处理。公司的第一个大客户为Medicare，是负责澳大利亚全民健康保险的政府机构。公司在其支付处理业务中为该机构处理回扣和理赔。

面对这种情况，四家主要的收单银行更有理由进行反击，履行其通过成本效益和创新服务进行行业增值的承诺。它们在终端上加入了更多的应用程式，并转包给较小的本地专业化软件公司，从而创造了更多价值和“粘度”。它们目前与中间件供应商合作整合POS系统和电子商务应用。

另一方面，部分银行收单业务的竞争者辩称新的安全标准进展缓慢，如3DES加密， EMV晶片卡和非接触标准，以及移动支付。它们认为，其中部分原因在大收单银行身上，这些银行持有大批终端和后台处理的传统系统，如果更换则带来很大成本。

澳大利亚市场上的另一个情况也促进了竞争和创新。该国最大的零售商Coles和Woolworths已抛开收单银行，建设自己的转接系统，有时将交易直接转入发卡行，从而绕过发卡组织网络。这个自收单模式为零售商带来显著的效率、灵活性和控制能力。

从上述情况我们可以看到为什么大部分澳洲银行对第三方外包持保守态度，并对它们与大型商户的密切直接关系有可能遭到破坏的风险保持警惕。展望未来，独立处理商可能持续增长，这可能迫使部分银行转变对外包的态度。为对付这一情况，银行可能需要共同关注将其网络升级为All-IP宽频。[9] 若实施了这个创新性的升级，银行就可能与发卡组织直接竞争。

[9] EFTPOS清算通过消费电子清算系统（CECS）进行。发卡组织负责自己的清算。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

支付系统的发展

过去十年，亚太电子支付交易市场呈现交易能力显著提高、用卡量增长、以及新功能（特别是随着互联网的出现）层出不穷等特点。与此同时，提供创新、处理电子支付的成本以及监管合规成本的增加，也带来了新的挑战。

在某种程度上说，支付链条中的传统参与者并未具备最佳条件以应对这些挑战。相反，倒是支付链条中提供连接的新的加入者在认真对待这些挑战。

这些行业新手向市场提供了诸多系统和服务，比如支付软件平台、微型晶片、SIM及安全设备等硬件技术、支付处理服务和通讯服务（互联网和电话应用程式编程介面），以取代传统参与者遗留的旧系统和手工服务。不仅如此，这些最新的加入者在支付链的发行和收单方创建虚拟网络，导致成本显著下降，同时带来更多的便利。除非传统参与者适应变革，否则它们有可能会被抛弃。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

第三方处理商

亚太地区支付链中最站稳脚跟的新来者是第三方支付处理商，或称为TPP。在传统的以银行为中心的卡支付环境中，第三方处理商是通过接收银行的非核心的低利润和不能盈利的业务，如卡支付处理和结算，来实现增值的。最重要的是，第三方处理商可代替多家银行处理大批量的交易，从而形成规模效益，同时通过地区或全球的统一支付平台[10]或通过专业化来减少单位交易成本。

第三方处理商根据特定行业特定商户（如宾馆、旅游、交通和物流行业）的需求推出支付服务，从而实现增值。比如在大型宾馆中，第三方处理商通常通过一个包含客户停留时间和其身份的范本，申请客户的信用授权。工作人员再于夜间检查授权金额，以确定是否需要再授权。第三方处理商提供的平台可使这个过程自动化，然而在亚太地区的应用不如北美普及，在北美，收单银行更多地是将业务外包。作为核心业务之一，TPP经常升级软件平台，置入最新的功能以提供创新的电子支付解决方案，这大大超过了金融机构的传统系统。

网关和互联网

互联网的兴起孕育出一群全新的参与者，他们与传统非互联网卡支付互动，同时又想方设法要绕过它。互联网使得传统的实体商户可通过自己的网站和各式各样的电子商务门户，为消费者提供多个网上商店来方便购物。传统上，为了让收单方和商户建立业务关系，建立一个商户网络以便客户进行电子支付，需要推出实物POS网络或ATM网络，其成本不仅高，而且还很费力，更不用说那些需要或不需要到现场进行的软硬件定期升级和维护了。而现在，不管客户在什么地方，都可以通过互联网联系，而且可使用网络升级和维护技术。虚拟网络极大地减小了这笔前期和下游投资。虚拟网络如此有效，乃至整个银行可以无需设立实体分支或在现场运作。

亚马逊等网上巨人以及谷歌等搜索引擎不仅提供购物车和网上结帐，还在结帐前对旧客户和最初提供了信用卡细节信息的顾客进行必要的信用授权，这样就加快了购物过程，提升了顾客的网上购物体验。

“搜索及购物”公司，如谷歌、雅虎和中国内地的百度，以及与PayPal和中国内地的支付宝等支付中介联合起来，推出了替代性的“远端伺服器钱包”服务。该服务从客户的帐户取款，客户帐户可与银行帐户或信用卡连接。这些服务迄今已有较大起色。[11] 长远来看，“搜索及购物”公司甚至可以提供免费结算服务而依靠商户的广告收入，给商户提供新客户的价值与卡公司提供的用卡便利价值相匹敌。

10 收购兼并继承下来的银行网络，标准化和互操纵问题在单家银行集团内部就很难解决，更不用说在银行集团之间了。
11 麦肯锡支付研究，第1期，2008年2月。麦肯锡公司

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

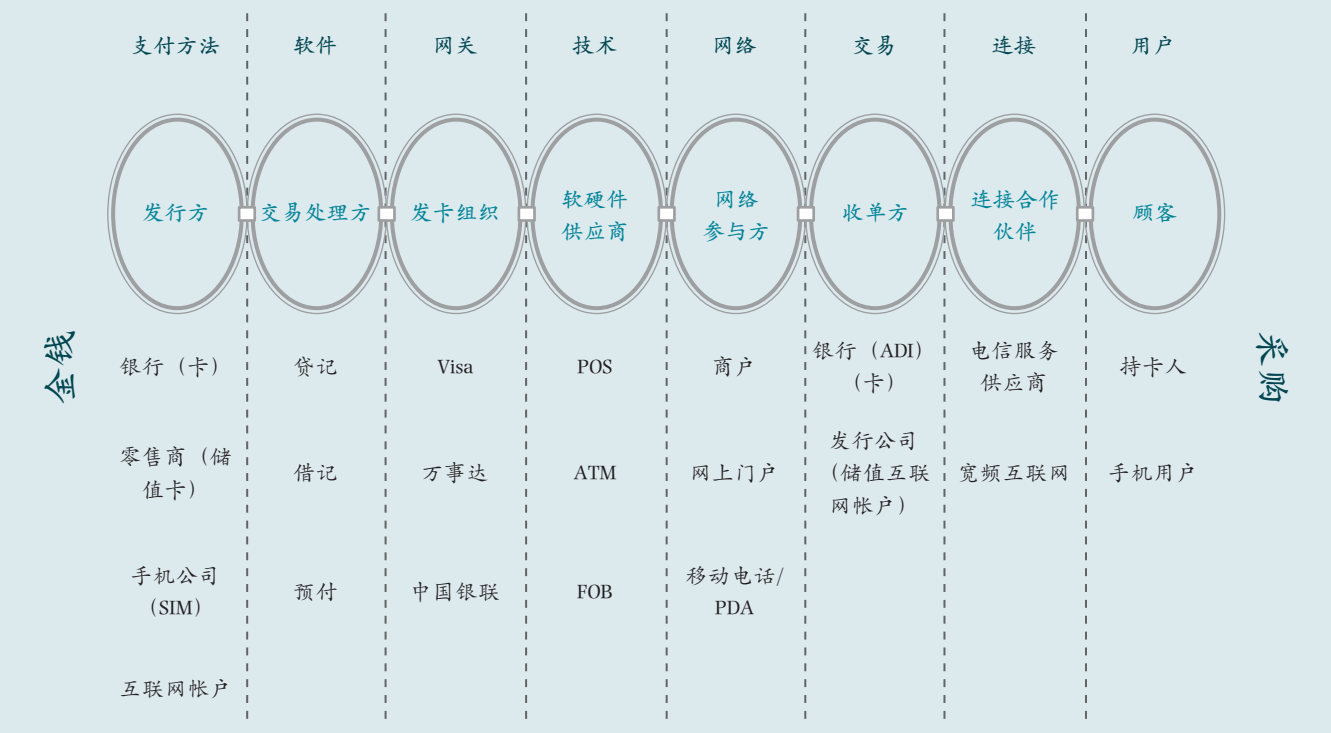
销售终端（POS）供应商

POS终端本为代替语音电话授权的自动网络连接。成熟电信市场的IP宽频技术，与数据处理能力的提高，使POS终端转化成为餐馆、宾馆、大零售商和其他商户的软件驱动节点。这些终端能够处理来自多个来源的多种交易数据。比如，一位宾馆客人可在宾馆的咖啡店或酒吧消费，或交房费和电话费。软件可便利零售店在海外顾客购物结帐时结清关税退税金额。推动这些创新的是POS终端供应商，如美国的MICROS，该公司的POS系统遍布220,000家餐馆、宾馆和零售商户。[12] POS系统功能的不断集成，也使得商户能够接受多种多样的卡交易和增值应用，如客户忠诚回报专案，只要软件在宿主层适当地集成。西方各国的商户已将这些高级POS功能集成于其核心业务中，亚洲商户现在也在要求这么做。

电信公司

电信网络公司提供的高速宽频连接，极大地提高了商户卡处理的速度，不管是上线还是下线。另外，电信公司也向市场推出自己的储值电话卡以及移动钱包。下一步可能是一触式支付手机，该手机在SIM卡的安全元素内存储信用卡号。电信公司拥有自己的客户群，以及基于地点的移动服务和收款能力，就有条件进入电子支付交易市场。若能进一步改善客户的支付体验，拓宽网络服务设计，电信公司必然会成为支付链受欢迎的，也是必要的新成员（发卡功能，不仅是收单功能）。

图2：目前的电子支付链参与者



来源：Pinsent Masons

[12] 参见 Micros 网站：www.micros.com/AboutUs/

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

聚焦新加坡

叶志明
合伙人
金融服务
毕马威新加坡

新加坡支付系统的发展是政府基于商业原则的战略规划的结果。政府的信息通讯发展局（iDA）一直在促进支付卡技术和服务的创新，引进了建立在近距离通讯技术（NFC）之上的手机非接触式支付。iDA还采取了一项政策，即要求NFC网络之间实现完全相互操作，并自2008年晚些时候起一直在进行网络测试。这就意味着符合条件的卡可在任何一个系统或在其他多个系统上使用，从而保证卡行业的市场竞争。

iDA在2008年1月成立的NFC圆桌会议邀请银行、发卡组织、电信运营商和其他各方参加，该做法得到咨询公司Consult Hyperion一份研究报告的支持。报告说一套完全相互操作的网络系统比非相互操作的网络系统能够多开辟8倍的市场。[13] iDA同意担任专案管理方，成立了“受信任的第三方（TTP）”机构，负责管理和相关服务的提供。新加坡将是世界上第一个推出非接触手机卡的经济体，也是第一个做到如此集成程度的国家。

过去十年，以交易金额衡量，新加坡发行和使用的卡的数量增长了200%。在该国460万人口中，截至2008年末，该国共发行了超过500万张主卡和120万张附卡（见表8）。

从表内数据可以看出，发卡数量、交易金额和信用展期基本上是同比例变动，尽管可以预计展期占总交易金额的比例倾向于随着总的经济形势而升降。

表8：信用卡和签账卡统计表（新元百万）

日期	主卡	附卡	卡总数	交易	展期	展期率
2008	5,056,582	1,221,333	6,277,915	$25,662.2	$3,420.7	13.3
2003	2,504,252	987,750	3,492,002	$12,422.9	$2,533.1	20.4
1998	1, 369,089	681,508	2,050,597	$7,689.1	$1,113.4	14.5

来源：月度统计公告，新加坡金管局

[13] 参见 http://www.nets.com.sg/corporate/achievement.php

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

新加坡金管局（MAS）负责银行的经营牌照发放。一级收单银行是三家本地银行DBS、OCBC和UOB。二级收单银行包括几家国际大行，如花旗和汇丰。各家银行在卡支付市场竞争激烈，各家商户根据收单银行的不同给购物者提供特别折扣和推广。尽管网上越来越多地举办客户奖赏专案，以使任何一台POS都可与之相连，但一些大型百货公司拥有多家银行的不同的POS终端，而各个终端受理特定的卡，并提供与该卡相联系的权益。

新加坡现有超过800万张借记卡和1200万张“电子货币”或储值卡在流通。根据新加坡金管局的数据，约85%的交易是通过“电子货币”或SVF完成的，约7%使用其他种类的卡，如信用卡和借记卡、礼物卡和打折卡。[14]　一旦SVF的储值总额或“浮值”超过3千万新元的上限，该卡即被指定为“广泛使用”的SVF（WA-SVF），必须经新加坡金管局批准才能继续使用。[15]

本地银行对商户的保有直到最近也不利于向第三方处理方外包。POS终端大多为银行所有，理论上可直接连接银行，但在新加坡的做法是将业务通讯只是通过其中一家收单银行，这家收单行再从其他银行收取费用。为使客户受益，三家主要的收单银行（同时也是三家最大的发卡行），需要给予持卡人折扣、回报项目等好处，这些项目越来越多地在网上进行。所以这些专案对POS终端的依赖性正在消失，即终端的管理在技术上是可以外包给第三方的。新加坡的银行另一个做法也使情况变得复杂化了，即银行对在银行拥有的终端上处理的“我方承担”的交易从商户折扣率中扣除互换率。一名行业内部人士认为该做法“对该行业极其有害，因为这就是说互换对银行来说没有价值”。不过，最近的趋势是商户直接从专业POS公司购买或租赁终端，这些专业POS公司与银行有合作关系，并使用经过验证的应用程式。

这种市场细分的情况与政府的设想相反，政府本欲支持SVF共同建成相互操作的网络用于公共交通、路面收费和试点NFC手机一触式支付系统。通过创建一个共用的安全的服务平台，iDA的TTP方式能够实现网络经济效益，避免收费混乱。新加坡的方式是通过创新带来更大程度的竞争和选择，从而有利于能够在本地区竞争的本地公司的成长。比如，NETS“正在亚洲积极寻求增长机会和伙伴关系，并与包括中国内地、香港和东南亚在内的亚洲公司一起，将NETS支付解决方案的便利带到各个市场”。[16]

14 来自国际清算银行，2006年（见表3）
15 获审批的银行必须担保的WA-SVF的浮值。
16 NETS官方网站：www.nets.com.sg

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

亚太支付系统面临的挑战

个人和公司客户用卡采购时，有两个流程被启动。一个是数据或信息流程，另一个是支付或财务结算流程。数据流程有助于成功产生有价值的市场信息和相关的盈利机会。支付流程可带来收入，不过这还取决于利润在价值链中是如何分配以及利益相关方的定位和业务做法。

由于整个地区用卡量的上升，日益增长的数据处理量迫使人们转向专门的支付处理商。不过，随着支付系统的不断演变，新的挑战也随之出现。

外包

亚太地区有数千家银行提供发卡和收单服务，主要是Visa和万事达卡，加上少许其他品牌。大多数银行可以在自有的平台上进行发卡和收单，但它们极少能够靠运行自有平台达到规模效益并盈利。它们面临越来越多外包的需求，但鉴于卡支付对银行的个人和公司客户十分重要，所以银行不愿放弃这些服务。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

解决这个问题的答案是，银行需要管理好服务供应商处理支付流程所带来的所有技术上的好处，同时保证银行集中精力提高商户交易量和向商户提供其他方式的增值服务以保持业务关系。

外包数据处理确实能够使得银行在自己擅长的传统金融创新领域实现增值。在为寻求资金的企业提供商业方案时，银行可利用其收单角色并与其公司业务部门一道形成内在的协同效应。这方面的例证之一就是银行的“商户应收款贷款”。AMP Capital在亚洲是这方面的先驱，该银行用商户卡交易的结算收入做抵押提供融资。

风险管理

优良的数据可减小信用风险。成熟市场的债权人广泛使用信用评级机构，但为防范信用不可靠的申请人，就需要进行银行间数据的共用。但由于银行保密、银行之间的竞争和个人数据保护法律的因素，数据共用并不容易做到。在亚太地区确实如此，据香港金管局评述，“由于缺乏家庭信用信息，亚洲许多金融机构一直未能妥善管理与消费信贷相关的风险”。[17]

不过也有例外。在2003年香港地区的银行根据《个人数据（隐私）法》获得豁免，可共用新开信用帐户和原有贷款重组数据。结果，有几家银行已根据借款人的信用状况推出分级利率产品，而且“积极的数据共用也增强了银行的信用风险管理系统，使得银行能够给予客户更好的业务条款。”[18]不管是由于数据共用还是经济状况变好的原因，核销率已有下降，从2003年的9.9%下降到2008年的2.7%。

随着信用卡受欢迎程度的增加，信用卡违约风险已经在亚太消费市场中蔓延。部分原因在于亚洲的中产阶级赶超西方所带来的需求驱动，不过也有供应驱动的因素，在1997年亚洲金融危机之后，银行较关注高利差业务，纷纷转向发卡。比如香港仅有700万多一点的人口，发行的信用卡从1999年的580万张增加到2004年的900多万张，截至2008年后期达1200万张。

外包服务供应商在提供交易处理服务的同时，也可向收单银行提供风险管理报告功能，以帮助银行减小“卡不在场”（CNP）欺诈的风险。

17 “亚洲消费信贷的增长”，香港金管局季度公告，2005年3月
18 “亚洲消费信贷的增长”，香港金管局季度公告，2005年3月

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

税务结构及合规

许多亚太地区规定金融服务无需缴交增值税，但问题是支付处理商或服务供应商是否定义为金融服务企业。从银行的角度来看，这就形成增值税的收回问题。若增值税不能收回，就可能会抵销外包的所谓好处了。

支付链之中的税务合规并不复杂，因为收入和费用都有凭证文件，可查至单笔交易。但如果收入和手续费在各个市场的结构不一样，则应当弄清在各个市场分别收费的详情，这样就能够避免转移定价方面的检查。

即使税务合规不复杂，但其成本可能较高。在跨国界支付的情况下，应指定一个地点集中审阅税务合规事项。

安全性

开发新支付模型和解决方案时自然应当考虑安全方面的问题。在支付处理外包的情况下，处理数据的第三方外包商违反安全性的做法可为企业带来风险，甚至引起刑事后果。因此，外包合同必须明确各方的责任，安全措施应具体化，并明确列明。

支付领域内各个竞争者之间达成协作的例子已有许多，其中一个就是支付卡行业（PCI）数据安全标准（DSS）。

由支付卡行业安全标准理事会制定的这项标准规定了有关技术和操作要求，以帮助卡支付处理组织防止信用卡欺诈，非法进入和各种其他安全缺陷和威胁。该标准适用于所有存储、处理、或传输持卡人信息的组织 — 对交易中所使用的应用和设备的软件发展商和制造商也做出规定。所以存储、处理、或传输持卡人信息的公司必须达到该项标准的要求。

该项标准由支付卡行业安全标准理事会的发起成员负责实施，成员有美国运通、美国发现金融服务公司、JCB国际、万事达国际，以及Visa卡公司。与一个或多个发卡组织保持业务关系（不论是直接还是通过成员银行）的非合规公司，有可能失去信用卡支付处理能力，并被审计和/或罚款。所有合规公司必须每年进行合规验证。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作实体。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

聚焦中国内地

李世民(Simon Gleave)
主管合伙人
金融服务
毕马威中国

在中国内地这样的经济体，现金仍然毫无疑问为王。但卡交易所占份额正在不断增长，而更具创意性的支付手段，如移动支付和储值卡等，虽然它们如同雷达萤幕上一闪而过的小光点，但其绝对金额已经很大了。

中国内地经营卡业务的银行不得不展开竞争以吸引客户。本地银行在竭力扩大市场份额，外资银行在想方设法立足，激烈的市场竞争意味着极少数银行能够向持卡人收取年费。

而且大多数银行已习惯于用特别推广项目来吸引新顾客，但它们却难以让这些顾客启动和使用所发行的卡。有的银行只要客户一年内用卡达到若干次，就不收取卡费。

此外，银行在努力解决卡的信用展期率低的问题。在中国内地很少有人进行信用展期，造成发卡银行不能从中盈利，而在其他市场这是主要的卡利润来源。

表5：中国内地的卡增长

年份	信用卡	借记卡	购物金额（人民币百万）	现金交易金额（人民币百万）
2001	23,188,265	359,592,648	128,000	5,968,974
2002	23,058,041	473,461,470	187,482	4,352,483
增长率	-1%	32%	46%	-27%
2003	26,947,375	621,658,155	328,575	6,846,856
增长率	-17%	31%	91%	57%
2004	31,827,538	736,654,352	604,009	9,789,137
增长率	18%	12%	84%	43%
2005	40,404,843	919,004,628	936,882	18,081,090
增长率	27%	25%	55%	85%
2006	49,293,908	1,080,000,000	1,835,000	23,650,066
增长率	22%	17%	97%	30.8%
2007	90,260,000	1,410,000,000	2,900,000	30,140,000
增长率	82%	28%	58%	28%
2008	142,300,000	1,658,100,000	--	--
增长率	57.7%	18%		

交易金额包括信用卡和借记卡。
来源：中国人民银行及中国银联

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

表6：互换费

类别	发行方	银联
宾馆，餐饮网点，娱乐，手工产品店，艺术馆	1.4%	0.2%
航空，加油站和超市	0.35%	0.05%
公共医院和学校*	0	0
ATM现金取款	向收单方支付3元	向银联支付0.6元

* 对于房地产商和汽车经销商，向发行方和银联支付的单笔交易的互换费最高为40元和5元。批发商向发行方和银联支付的单笔交易的互换费最高为16元和2元。
来源：万事达

中国内地发卡银行需面对的另一个现实是中国人民银行制定了较低的费率。政府规定了收单方可向商户收取多少费用。在多数国家，这些费用里面最大的部分，即互换费，是市场力量决定的。但中国内地对本币交易的互换费设置了最高限额。

中国内地发行的人民币卡，不管是借记卡还是贷记卡，都通过中国银联来受理。自2002年成立以来，银联一直运营中国内地的支付网络，提供的银行间和国内卡网络实现各家银行和不同种类卡之间的相互操作。

国际卡品牌对手，如Visa和万事达，只能提供成员银行在中国内地发行另一种货币的卡。这些银行可发行“双币”卡，内含与银联连接的人民币帐户和与国外发卡组织相连的外币帐户，所以卡上汇集了两种品牌。该卡若在中国内地使用，则作为人民币交易通过银联网络处理；若在国外使用，则以所标外币结算，通过国外发卡组织的国际网络受理。

中国银联目前正努力拓展银联卡在国际市场的受理范围。截至2008年底，它已与50个国家达成协议，实现在将近430,000家商户、超过540,000台POS终端和600,000台ATM上，为中国内地旅行人士提供银联卡的受理。

尽管卡支付增长率强劲，而且政府也在尽力鼓励，但在中国内地，接受卡支付的商户比例仍然较低。从2006年到2008年底，中国内地接受银行卡的商户翻了一番还多，数量接近120万家。同期跨行POS交易量也增长一倍以上。收单方之间竞争加大，引起交易费用下降，也有助于受理商户范围的扩大。[19]

中央政府已明确宣布并抓紧实现所制定的目标：先在大城市然后在全国范围内实现银行卡交易快速增长。该目标具备重要意义，最终可令政府增强货币政策影响力，也意味着中国内地的银行行业能够更为集成化地运行。这对从国内零售额的增长到税收等方方面面都会有深远的影响。电子化支付取代现金交易可提供清晰的交易数据，这必须引起高度重视。

相关的目标是实现向下一代支付技术的大跃进 ，这些技术可包括近距离通讯，电子支付和移动支付。这可能有助于绕过基础设施运营的瓶颈，解决为中国内地庞大的没有银行帐户和银行服务不足的人口提供银行服务的难题，使得交通物流等行业的支付处理效率更高。

[19] 与许多其他市场相比，中国内地的商户费用较低，平均净商户服务费为1%。这样，商户从现金迁移到卡支付系统所需的财务支付比其他新兴市场较低，在这些新兴市场平均净商户服务费可超过3%。在中国内地市场，困难在于说服商户认识卡支付对其经营的好处，然后培训其员工使用卡支付系统。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

亚太地区卡支付的未来发展

亚太地区卡支付系统发生的变化来源于以下几个方面：

- 行业内新加入者及其专业特长，比如第三方处理商，互联网网关，电信公司和绕过发卡组织的大型商户
- 新的技术，包括宽频网络，近距离通讯手机，互联网，多功能POS终端，以及带有新特点和新功能的卡品种
- 新服务比如多币种支付选项和关税退税，商户数据获取合并财务报告以及一系列其他增值应用。

卡趋同

Visa和万事达的商业独立性显示了卡支付系统的动力和结构是如何不断演变的。

储值卡细分市场发生的变化也可作为这方面的例证，而且能够说明问题，因为在这里各种卡功能的结合已经发生了。在香港，世界上最成功的企业与消费者非触式SVC运营商—八达通（Octopus）原先只在公共交通行业经营。2000年八达通卡有限公司得到香港金管局颁发的存款公司牌照，解除

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

了其非交通业务收入不得超过15%的上限限制，使得该公司将卡业务延伸到零售店、停车收费机和图书馆等。它还使得该卡作为安保通行卡使用。到2006年，超过20%的收入来自这些业务。[20]

2008年香港花旗银行发行了第一张内置八达通卡功能的信用卡。SVC方案延伸到更广的地域范围，与信用卡发卡组织联合就成了理所当然的一步，就像近期信用卡发卡组织自身也增添了借记卡和ATM卡的功能一样。有意思的是，香港的通讯商电讯盈科不止一次提议八达通网络像自己的网络一样开放互联。如果八达通这样做，发卡电信公司的市场准入就容易了。

与澳大利亚的情况不同，八达通并未将储值卡的使用扩展到有业务合同关系的便利店和超市以外。加入发卡组织网络之后，八达通储值卡可在发卡组织网络的任何地方受理，如同与银行帐户连接的借记卡和信用卡一样。这样八达通卡就能够提供借记和贷记类似的便利，使得某些人群如十几岁的青少年能够进行网上i-tune和电脑游戏音乐的微型交易，让信用不佳的人士得到电子支付的好处，不过可用金额为卡内载入的金额。这样的开路预存储值卡，可反复冲值或一次性使用的比如礼物卡（可在任何受理卡业务的地方赎回），与传统的与帐户连接的带有较高限额且常常不活跃的信用卡和借记卡相比，具有更多安全方面的优点。

2008年下半年，澳大利亚的澳新银行（ANZ）和联邦银行（Commonwealth）继bopo, Ezibonds和Heritage这些业务开创者之后进入一次性使用和反复冲值开路储值卡市场。Visa卡公司到2009年1月前已经成立专门的业务分部（与预付第三方处理商Yalamanchili合资）负责这个市场，与亚太地区的金融机构合作进行预付卡支付的处理。这个亚太地区最新的卡趋同现象，被有关当局视之为金融产品，并制定了严格的法规，特别是在澳大利亚。

各国经济越来越相互依存，产生了对可靠、安全、划算、增值的支付系统的需求。各个利益相关方都有充分的理由去追求相互操作，灵活性（如货币兑换）和安全性。

从卡发行的角度来看，发卡组织和银行通过以下活动提升了卡的价值：

- 使用卡的EMV和互联网交易的FOB设备等方法来提高安全性。市场上已经存在USB介面刷卡技术，因而能减少信用卡号欺诈的可能

- 将借记卡、ATM卡、SVC卡、信用卡等多种功能集中在一张卡上。在不久的将来，也许只要钱包里带一张卡出门就行了

[20] 参见《亚太移动支付》中的Octopus案例，毕马威香港出版，2007年9月

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

- 推出客户忠诚回报专案，提供特别的折扣和权益

- 卡范围（如开路一次性使用和反复冲值储值卡）和可用信用限额多样化

- 将卡功能移入手机，使出门不带钱包成为可能。

结果是新公司加入了发行业务中，即电信公司和互联网公司向顾客发放网上帐户，这些帐户通常与卡连接，不过有时也会与其他类型的帐户连接。

目前市面上已经有一些软件程式能够与晶片通讯，且很快就能与手机和卡内的SIM卡通讯，使得用户（比如家长或雇主）能够通过互联网门户控制卡的参数或SIM用途。澳大利亚的bopo卡和SIMIX就是这方面的例子。

收单方

不过，某些最重要的创新正发生在收单业务领域。结果是实现了低交易成本，较高的生产率和财务控制，以及更广泛的服务专案。对亚太地区来说，特别重要的是以各纵向行业为目标的创新。跨国公司给该地区带来了“最佳做法”和对区内支付处理商类似水准服务的需求。国际支付软件商和多币种POS终端已进入亚太市场，提醒本地软件发展商存在这样的商业机会。国际第三方处理商也涉足本地市场，经常与大型收单银行或发卡组织及软件应用商合作，软件商向各行业转卖有关服务。下面是一些例子。

- 餐馆：UCR、ServeBase、Micros等软件商提供软件驱动电子收银台，直接连接支付处理商，比如First Data或Global Payment

- 招待：Micros、ServeBase及其它公司提供POS终端，这些终端能利用宾馆的中心数据库收集检查住宿客人信息，自动更新每日的信用授权，最后进行结帐处理。这些终端也作销售管道使用，将宾馆介绍给Global Payment Asia Pacific等收单方

- 多币种商户：这些商户为客户提供POS终端上多币种支付（见Planet Payment案例）

- 零售：比如Pine Labs的Plutus平台提供大型百货商店和连锁店基于台式电脑的处理服务。单笔交易直接以电子方式转向支付处理商，而销售额、库存、绩效指标、追踪和提醒等信息通过数据集线器（hub）处理。

- 电子商务：包括CyberSource、Global Collect和PayPal的网络支付网关能够使商户和收单方跨地区连接，并提供“远端伺服器钱包”服务。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

营销

出于行销目的，商户、银行、及发卡组织可以从交易数据中得到有关客户消费类型和偏好的重要信息。银行挣的钱大部分来自持卡人每月滚动还款，而且发卡组织只有给商户带来新业务才具有吸引力，该经营模式的基础是说服持卡人消费。[21] 但证据表明，除澳大利亚、新西兰、香港、新加坡和台湾以外，其他亚太地区的银行一般不经常收集数据或进行处理，以得出高度细化的市场信息。

据《2007年亚洲银行家消费信贷实务调查》的估计，亚太地区的消费信贷市场可达39,000亿美元，平均约占银行贷款组合的30%。但在10个国家和地区 — 澳大利亚、中国内地、香港、印度、印尼、马来西亚、菲律宾、新加坡、台湾、泰国 — 不到25%的受访银行使用高级消费细化技术，“不到33%的银行定期运用客户剖析或盈利分析”。[22] 该报告的结论是尽管银行预计到2010年消费信贷将达到贷款总额的40-50%，以2008年金融危机前的增长率计算，实际比率将接近36%。

如前所述，为吸引客户及构筑稳定的业务关系，发卡方和商户或联合起来或单独推出客户忠诚回报专案，所得积分可换取其闭路商业伙伴的产品服务折扣。比如多数信用卡都与航空公司和旅行公司联合以鼓励消费。最近，在预付开路储值领域，消费者甚至可将这些积分换取在自动提款机（ATM）提现。

21 商户就所有信用卡交易支出的折扣率中含有互换费成本，该成本由商户承担，因此卡产生的新销售收入也需要抵销这些非新交易成本。

22 “亚太银行的消费信用业务能走得多快？”FairIsaac 公司新闻，2007年11月：www.fairisaac.com

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

消费者

在所有这些变化之后，是消费者日益增加的对更多的选择和个性化服务的需求。[23] 消费者对技术越来越熟谙，他们除实地购物之外，还会选择用互联网或手机购物，留心使用不同的卡所附带的折扣和购物优惠，累积可兑换“积分”，以及在海外支付时选用外币或本币支付。

银行正研究可用于衡量整个消费者生命周期赢利的办法。这就需要将客户按人口特点细分成不同的部分，针对其需求直接推出适用产品。这方面的例子很多，如为年轻人、无银行帐户的人士和旅行者设计的预付卡，海外工作人员向本国家庭汇款用到的转账服务，还有可作为圣诞或生日礼物的储值卡。理论上，只要产品对路，所有客户都能带来赢利。

移动银行

一些亚太国家的消费者率先将手机和移动设备用于银行和采购方面。该地区的监管环境多种多样，造成不同的系统，且移动网络运营商发挥的作用也存在差异。日本和韩国在移动支付上占世界领先地位，但在其他较落后的国家如印度和菲律宾，我们都可以见到许多简单有效的用手机储值或汇款的例子。[24]

根据毕马威国际近期的调查，44%的受访者指出，阻碍人们用手机进行银行交易的最大原因是安全和隐私因素。在亚太地区，仅有36%的受访者说不认可用手机进行金融交易，而在北美和欧洲，比例分别为66%和52%。[25]

私营和公营企业

公司卡和企业卡得到越来越多的使用。这些卡包括用于大宗采购的购物卡，[26] 员工工作和业务旅行使用的信用卡或签账卡以及用于员工开支的预付卡。支付处理的根本在于规模效益，因此总是存在一定的好处让人去完全绕过发卡组织。大型的私企商户，如澳洲的Coles Group，就是这么做的；政府可向自己的处理机构（如中国银联，以及近期出现的IndiaPay）发放许可，用于公共采购。

收单意味着处理金融和非金融交易数据，金融数据对帐和帐户结算。结算属于银行的核心功能，尽管该活动属于成本。对帐作为会计和法证活动也属于成本。金融数据的处理，在靠凭证而非数位位元组输入时，占用密集的资源，需要达到一定的规模才能维持低成本。部分处理成本可由向商户

23 万事达组织的《富裕消费大众的态度一瞥》的主要发现，2005年5月6日
24 《亚太移动支付》，毕马威香港出版，2007年9月
25 《消费者及趋同第三：消费者负起责任》毕马威国际出版，2009年4月
26 该市场还有待扩大。2007年美国的企业对企业价值37万亿的110亿笔交易中，“超过70%仍使用传统的纸质支票来支付。”以上为Celent调研公司的结论，由Jim Lister（2008）“公司采购卡：B2B电子商务的新催化剂”引用，First Data白皮书 http://www.firstdata.com/about/whitepapers/WP_b2b_pcard.pdf

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

提供的报告、故障诊断和其他服务来抵销。非金融数据的处理最具赢利潜力。数据获取作为一个增长的市场，为商户、银行、发卡组织、网关运营商、广告机构和其他人士提供持卡人的市场讯息和用卡信息。这虽然不是核心业务，但却具有价值，并为第三方提供业务活动的机会。

总之，收单环节的数据处理活动不属于银行的传统核心竞争力范畴，它们可与其他零售银行业务进行整合，而不是单纯作为成本。在银行的零售部门的管理下，收单业务的运营成本很少能匹敌其帮助银行的企业或商业部门与商户建立更有意义的（因而有盈利的）关系所带来的好处。

确认并消除低效率环节一直是北美和西欧银行的最佳做法之一，在这些地区，将低效率的业务外包给第三方处理商已约定成俗。

近年来国际银行在亚太地区开设许多分行，这些银行实施集团网络理性化战略。第三方处理商和收单行之间已经达成两个大型外包协定。

在储值卡方面，亚太地区的协作例子包括Yalamanchili和Visa Global在2008年12月合并成为Visa Processing Services。该公司为亚太地区提供处理服务的发卡行提供开路预付储值卡的交易处理。

国际银行、寻求全球服务品质的跨国公司、从欧美进入亚太市场的第三方收单公司和处理商，以及应用程式供应商形成了引进创新的传输机制，而且变成了促使本地银行、商户、处理商和应用程式供应商进行模仿的催化剂。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

第三方支付处理商案例研究

Global Payments是2006年由Global Payments（56%）和汇丰（44%）在亚太地区合资成立的一家合资公司。汇丰负责处理业务，而作为一家主要的电子交易处理商，Global Payments负责在10个亚太经济体中为汇丰发展和管理商户。收单方在每个法律管辖地都需要单独的收单牌照才能开展业务，这对汇丰意味着互换率都需要本地处理。现在，在Global Payments提供的“单管道”业务方案下，转接都在美国发生。Global Payments还能将长期的软硬件经营伙伴带到亚太市场，这些软硬件商能够针对特定行业提供解决方案。

Merchant Solutions是2007年在亚太地区成立的合资企业，合资方为First Data（56%）和渣打银行（44%）。[27] 公司有自己的合资董事会，能够发挥两家母公司各自的优势。比如，由渣打进行结算，First Data负责知识形成销售（商户发展）、商户折扣率、数据处理、风险管理，以及与发卡组织的会计事项。在该商业模式中，Merchant Solutions为获取利润和市场份额推出的服务创新有报告和诊断、智慧POS终端、流程提升和新产品，以发展各行业的商户。First Data拥有全球化的转接设施，包括位于澳大利亚的负责亚太地区交易处理的转接中心。

First Data进入大洋洲市场已超过17年，现在也积极在香港、中国内地、马来西亚、印度、新加坡和韩国进行收单或商户相关业务。值得注意的是，韩国的行业框架限制第三方处理商，只允许它们作为增值网络向本地收单代理（通常为金融机构）逐笔转接交易。与其他收单行业的架构不同的是，这个办法显著降低了商户付给银行的钱和所得到的服务这两者之间的关联，因而可减少了在商户层次进行创新的经济动力。

Planet Payment支持所有主要发卡组织的交易处理，并与全球范围内的收单银行保持业务关系。公司也为纵向行业提供特定产品，比如亚太地区转接服务。该服务向大宾馆和零售商提供集成化的服务，这些宾馆和零售商一般运算元十台电话线连接的独立POS终端。该转接服务接受来自各个商户POS的交易，使得商户更容易地将信用卡支付集成于后台管理系统，提供合并报告和对帐单。

公司的另一项创新是单一的，货币中性的处理平台。这个平台提供了公司的主要收入，而这些收入来自与收单银行共用的交易金额的货币兑换收益。

在这个系统中，商户对国际顾客开出的价格以商户本币和顾客本币表示，通过POS终端根据公司系统提供的有竞争力的汇率计算。顾客选择其中一种货币，持卡人和商户各以其本币结算交易。商户直接从收单银行收取本币结算金额，收单银行使用该公司的系统用于对帐和帐户管理。

在以商户为中心的业务模式中，商户仅需根据公司提供的适用汇率确定以一种或多种外币表示的价格点。上述两种模式都能提供透明度和确定性，因为客户知道精确的货币兑换率，而商户也因能够以客户的本币结算而增加了吸引力。

根据进入公共领域的数据和与公司主管访谈编制。

[27] First Data是世界上最大的支付处理商，业务包括收单，发行，ATM部署，以及商户增值服务

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

未来状态

传统支付链的演变，要求我们分析各种业务功能是由内部提供，还是外包给第三方专业公司为好。这可能意味着外包部分或全部功能，其范围包括实物资产（软件平台，POS，ATM）的所有权、知识产权到商业流程、结构和战略、有技能的专业人员、支持、维护和管理。这个演变可引起支付系统的重组，可能形成各方共用服务的新模式。

如果将支付视为一项服务，那么传统利益相关方需要放弃原有的角色，与支付链的其他各方一起参与，否则他们有可能完全丧失自己的份额。

这样做预计会有以下的好处：

- 将容量问题转移到第三方处理商，第三方处理商的支付系统可处理业务容量
- 利用最佳的配备、最新的功能和创新的解决方案，所有参与方对之均有贡献，因而大家可以共用
- 避免投资系统和网络（软硬件）的隐没成本，与传统的参与者和竞争者分摊服务费用
- 将监管合规责任和成本转移给第三方处理商。

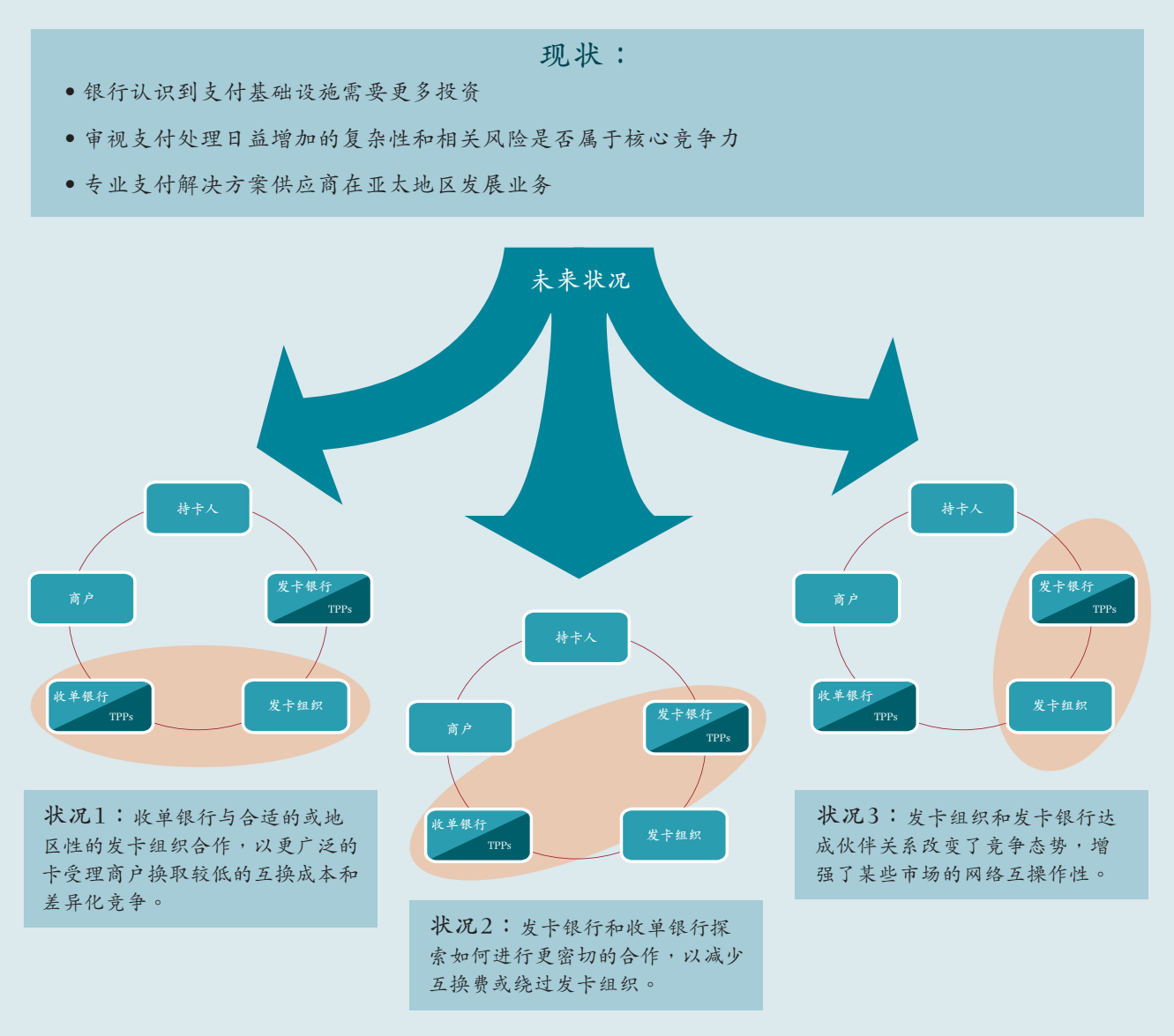
© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

预计的风险：

- 信息的非现场处理造成数据私密和安全问题
- 传统参与方的收入份额变小，不过其投资减少，而电子支付市场规模不停地扩大，特别是在亚太地区
- 产品的商品化，所有采用第三方处理商的银行都提供相同的服务，差异化空间有限
- 银行与客户的关系，不管是商户还是持卡人，发生去中介化。

尽管存在风险，许多企业目前的观点是，这些风险可以通过适当的商业和法律安排和组织结构来减轻和处理。

图3：未来状态



© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

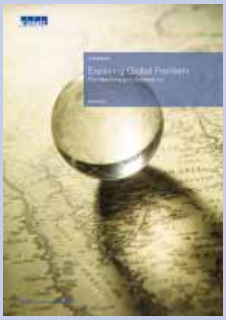
结语

在支付链的每一环节都存在机遇，包括增值、降低交易成本、通过数据获取增强行销效益、给持卡人提供更多的支付方法和货币选择等。进一步而言，通过利用第三方提供支付链的关键业务功能，企业可受益于这些第三方采用的同类最佳技术，而自己不用作出投资，同时节省这些业务功能所需的专业技能和人员，而这些业务功能常常不作为经营战略的核心。这样就能够为客户带来更好的体验，并形成与电子支付交易快速演变相适应的新的支付市场经营模式。

传统的参与者具备先到的优势。他们仍有机会用最低的成本去推出最新的解决方案。而随着时间的推移，新的参与者可在支付链中找到并巩固自己适当的地位，也可能绕过传统的参与者而推出下一代解决方案。

毕马威近期研究报告

晨曦初现：中国在全球外包服务中的新角色



探索全球前沿：新兴地点

银行之心脏：审视全球支付

中国大陆银行业调查

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

© 2009 毕马威国际，瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，亦毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

笔记

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

联系我们

请联系我们的金融服务领导合伙人，或贵方通常联络的毕马威人员。

全球和地区联络人

叶志明
地区主管合伙人
金融服务
毕马威新加坡
电话：+65 6213 2888
cheemengyap@kpmg.com.sg

李世民（Simon Gleave）
主管合伙人
金融服务
毕马威中国
电话：+86 (10) 8508 7007
simon.gleave@kpmg.com.cn

查玮亮（Edge Zarrella）
全球主管合伙人
信息技术咨询
毕马威中国
电话：+852 2847 5197
egidio.zarrella@kpmg.com.hk

彭博伦（Paul Brough）
地区主管合伙人
咨询
毕马威中国
电话：+852 3121 9800
paul.brough@kpmg.com.hk

艾柏熙（Chris Abbiss）
地区主管合伙人
金融服务，税务
毕马威中国
电话：+852 2826 7226
chris.abbiss@kpmg.com.hk

澳大利亚
Andries Terblanche
电话：+61 (2) 9335 7570
aterblanche@kpmg.com.au

Andrew Dickinson
电话: +61 (2) 9335 8952
adickinson@kpmg.com.au

中国
李柏嘉（Babak Nikzad）
电话：+86 (21) 2212 2268
babak.nikzad@kpmg.com.cn

韦立舜（Thomas Wilson）
电话：+852 2143 8648
thomas.wilson@kpmg.com.hk

印度尼西亚
Kusumaningsih Angkawidjaja
电话：+62 (21) 574 2333
kusumaningsih.angkawidjaja@kpmg.co.id

日本
Kimitaka Mori
电话：+81 (3) 3548 5103
kimitaka.mori@jp.kpmg.com

Michinori Ando
电话：+81 (3) 3548 5105
michinori.ando@jp.kpmg.com

韩国
Kyo Tae Kim
电话：+82 (2) 2112 0400
kkim1@kr.kpmg.com

马来西亚
John HH Lee
电话：+60 (3) 7721 3388
jhhlee@kpmg.com.my

新西兰
Godfrey Boyce
电话：+64 (4) 816 4514
gboyce@kpmg.co.nz

菲律宾
Ernesto Diaz
电话：+63 (2) 885 7000 ext. 229
etdiaz@kpmg.com

新加坡
Wah Yeow Tan
电话：+65 6411 8338
wahyeowtan@kpmg.com.sg

台湾
Winnie Fang
电话：+886 2 81016666 ext. 00727
wfang@kpmg.com.tw

泰国
John Sim
电话：+662 677 2288
jsim@kpmg.co.th

越南
Tim Aman
电话：+84 (4) 3946 1600 ext. 6236
timaman@kpmg.com.vn

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。

kpmg.com

澳大利亚
10 Shelley Street
Sydney NSW 2000
Australia
电话：+61 (2) 9335 7000

中国
北京东长安街1号
东方广场东2座8层
邮政编码：100738
电话：+86 (10) 8508 5000

香港
中环遮打道10号
太子大厦8楼
电话：+852 2522 6022

印尼
35th Floor WISMA GKBI
28, Jl. Jenderal Sudirman
Jakarta 10210
Indonesia
电话：+62 (21) 574 0877

日本
Marunouchi Trust Tower North
8-1 Marunouchi 1 chome
Chiyoda-ku
Tokyo 100 0005
Japan
电话：+81 (3) 5218 6700

马来西亚
Level 10, KPMG Tower
8 First Avenue, Bandar Utama
47800 Petaling Jaya
Malaysia
电话：+60 (3) 7721 3388

新西兰
18 Viaduct Harbour Avenue
Auckland 1140
New Zealand
电话：+64 (9) 367 5800

菲律宾
The KPMG Center
9th Floor, 6787 Ayala Avenue
Makati City 1226
Philippines
电话：+63 (2) 885 7000

韩国
10th Floor, Star Tower
737 Yeoksam-dong
Gangnam-gu
Seoul 135-984
Republic of Korea
电话：+82 (2) 2112 0700

新加坡
16 Raffles Quay #22-00
Hong Leong Building
Singapore 048581
Singapore
电话：+65 6213 3388

台湾
68th Floor, Taipei 101 Tower
No.7, Sec. 5, Xinyi Road
Taipei 11049
Taiwan, R.O.C.
电话：+886 (2) 8101 6666

泰国
48th Floor, Empire Tower
195 South Sathorn Road
Yannawa, Sathorn
Bangkok 10120
Thailand
电话：+66 (2) 677 2000

越南
10th Floor, Sunwah Tower
115 Nguyen Hue Street
District 1
Ho Chi Minh City 848
Vietnam
电话：+84 (8) 821 9266

本刊物所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取本刊物时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据本刊物所载资料行事。

© 2009 毕马威国际。毕马威国际为瑞士合作组织。独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。毕马威国际不提供客户服务。就其对第三方的责任，任何分所都无权约束毕马威国际或其他分所，而毕马威国际亦无权约束成员分所。版权所有，不得转载。香港印刷。

毕马威会计师事务所的名称和标识均属于瑞士合作组织毕马威国际的注册商标。

二零零九年九月印刷