

银行卡消费支付业务探究

●刘 学

影响我国银行卡消费支付业务发展的根本原因在于社会信用环境制约,银行主要发行不具透支功能的借记卡。解决这一问题的根本途径在于改善整个银行卡的运行环境,降低业务运行的成本和风险。银行通过自身的努力,从制度、系统、产品上创新,改善系统运行成本增强其可靠性,对于推动此项业务的发展具有重要的现实意义。

一、我国银行卡消费支付业务的发展状况

我国自1985年开始发行银行卡。据统计,截止到2003年底,我国银行卡累计发行量已达到6.49亿张,其中绝大部分为不具透支功能的借记卡,信用卡仅为2695万张,其中真正意义的信用卡即贷记卡只有300多万张。

尽管我国的银行卡发行数量非常庞大,银行卡技术环境也不断得到改善,发卡银行也经常进行了诸如消费积分、有奖消费等促销措施,但持卡消费仍有限,2003年我国人民币卡的卡均消费额是136元。

持卡消费的人群非常有限。以持卡消费发展状况位居全国前列的深圳为例,2003年该地区的刷卡消费额仅占社会消费品总额的18%左右,这与发达国家和地区85%以上的刷卡消费相比,差距很大。

特约商户数量少、分布不均。全国现在受理银行卡的商户为20万家,仅占商业服务企业总数的3%左右。现有POS机28.6万台,平均每台POS机对应持卡人数远远超过每台POS机服务125个持卡人的世界平均水平。

持卡消费所特有的消费信贷功能未能有效发挥,2003年全国卡均透支额为236元。

从以上情况看,我国的银行卡消费支付业务的发展还处于很低的水平。

二、影响我国银行卡消费支付发展的原因

在市场经济条件下,利益机制会自动对经济活动产生促进或抑制作用,有利可图的业务会得到发展,无利可图甚至亏损的业务将会受到抑制。银行卡消费

支付会使相关各方和整个社会受益,但同时,银行卡消费支付作为一项经济活动,它也会产生相应的成本。对参与各方来说,收益是否大于成本,即是否有利可图是决定这项业务发展的根本原因。这里所指收益和成本既包括经济意义上收益和成本,也包括人的主观心理感受,即效用,收益可以表示便利、安全、快捷等正效用,而成本表示不便、风险、低效等负效用。

下面就银行卡消费支付所涉及到的持卡人、商户、银行三方的收益和成本情况进行分析讨论。

1、持卡人

持卡人在银行卡消费支付活动中,一般不涉及到直接的经济利益,即持卡人在这一活动中既没有直接的经济收入,也没有直接的经济支出。持卡人持卡消费的收益基于便利、安全所带来的效用,而成本主要来自对支付不成功所带来的负效用。

较之现金支付,银行卡消费支付具有便利、安全的优点,但使用范围、可靠程度、支付效率等方面可能会存在不足,持卡人

对这一支付方式的认识取决于这两方面的权衡。

从新浪网2004年3月25日的调查情况来看,影响银行卡消费支付的主要原因是“可以刷卡的商户少”、“担心交易不成功”、“交易速度慢”,分别占60.48%、28.75%、23.51%,在持卡消费中遇到的主要问题是“POS交易未成功完成”、“商户拒绝受理”,分别占48.47%、28.47%。

可见,我国银行卡消费支付在使用范围、可靠程度、交易效率方面都存在较多不完善的地方,影响了持卡人对持卡消费的评价,导致持卡消费意愿不强,因为不成功的交易会极大地增加持卡人的负面评价。

2、商户

对商户来说,是否接受银行卡支付主要出于经济利益的考虑。按照通行的商务模式,银行卡消费支付由商户按消费金额一定的比例向银行支付服务费,这直接构成了商户的经营成本。

在收益方面,商户主要考虑接受银行卡是否有利于扩大其销售额,即是否有利于扩大单个消费者的消费额和增加消费者的数量。

持卡消费可以避免大额现金的携带不便和携带现金不足而对消费产生的抑制效果,可以有效地刺激持卡消费者进行大额的消费。更主要的是,银行卡中的信用卡集支付结算与消费信贷于一体,伴随支付过程同时产生的银行消费信用非常有利于扩大消费金额,这从住房、汽车销售中商家对银行信贷的依赖可以得到说明。

在社会上已形成庞大的持卡人群体的情况下,接受银行卡有利于更好地吸引消费者,这是很多商户考虑的因素。

但我国银行目前发行的主要是不具透支功能的借记卡,且

持卡人持卡消费的意愿不强,因此商户通过接受银行卡而促进销售的目的并未很好实现,而支付给银行的服务费成为实实在在的经营成本,影响了商户受理银行卡的积极性,甚至进行或明或暗的抵制,进一步恶化银行卡使用环境。

3、银行

银行是银行卡消费支付的积极推动者。银行卡消费支付除可以给银行带来直接的中间业务收入,还可以促进整个银行卡业务的发展,产生其他收入。

但是银行需要投入很大的成本进行系统的建设和维护。目前银行卡消费支付以POS刷卡为主,根据现在的商务模式,POS机由银行投入(由于POS机价格不菲,银行只能在有限的商户使用,这也影响了银行卡受理网络的发展。)

目前我国银行卡业务收入来源单一,透支利息收入,商户服务费收入非常有限,从总体上,我国银行的银行卡业务收益状况并不理想。

从以上的分析中可以看出,银行卡消费支付业务的三方利益都未能充分实现,影响银行卡消费支付发展的原因不是利益分配失衡,而是整个银行卡消费支付业务效益创造不足或运作成本太高,不足以形成推动这项业务发展的动力。而造成这一状况的原因,在于我国银行卡业务的独特状况——绝大部分是借记卡而非信用卡,使信用卡所具优势难以很好发挥。

三、促进银行卡消费支付业务发展的措施

从以上分析可以看出,影响我国银行卡消费支付业务发展的根本原因,在于社会环境制约

而使真正的信用卡难以得到有效发展。为了促进此项业务的发展,政府部门和商业机构应积极优化社会信用环境,建立信用调查评估制度及中介机构,建立社会失信惩罚机制,使整个银行卡运作有一个良好的宏观环境。

1、优化POS系统建设,并建立压卡备份模式

首先,需要进一步深化银行之间的合作,实现资源共享,降低系统建设成本,扩大受理范围。其次需要强化系统运行质量管理,提高系统运行的稳定性。第三,可以采用诸如移动通讯等新技术,扩大POS的使用领域。

由于POS系统环节众多,对设备状况、通讯网络、银行系统等复杂设备/系统高度依赖,而且很多还涉及到不同银行、异地银行系统之间的互联,使建立在单一POS系统上的消费支付很难做到绝对可靠,POS机异地跨行刷卡的成功率仅61.07%,显然难以树立持卡人的信心。

因此,有必要为建立POS刷卡之外的备份手段。首先可以考虑压单方式。压单主要需要考虑安全性问题。压单的安全性是建立在卡片和个人身份的真实性的基础上的。由于现在大量使用的是磁条卡,其本身的防伪能力很弱,建立在卡片的真实性上的基础是不安全的。个人身份证明主要形式是审核持卡人的身份证和由持卡人签名,这具有一定的安全性,但由于身份证同样存在伪造的问题,而持卡人签名一般难以核对,通过身份证和签名仍难以保证支付的安全。压卡广泛使用需要良好的社会环境,不过从多年的信用卡压单实践来看,这一方式并未出现很大的风险,如果将其严格限制为POS系统异常的应急手段应该是可行的。

如果采用压单方式,由于现

在储蓄卡基本上已采用实名制,采用卡片、身份证、签名、电话授权方式(银行授权时在卡帐户上冻结交易额度),其安全度实际上与信用卡压单一样。为配合这一方式,还可以在电话银行上开发授权功能,实现银行授权的自动处理。目前储蓄卡都是平面印刷而不是凸字打卡,而且压卡也需要配备压卡器具,因此作为一种应急备份模式,可以考虑人工填单。

2、建立基于IC卡的脱机支付模式

如果要较好增加支付的可靠性和安全性,基于IC卡的脱机支付应该比较好的方式,这在一些发达国家得到了很好的应用。由于IC卡卡片本身的高度安全性,使支付的安全性完全基于卡片本身就可完成,无需依赖于网络系统的运行状况,使可靠性也得到极大的提高。使支付具有现金之利而无现金之弊,应该是一种非常值得发展的支付方式。然而,由于脱机交易的安全性完全依赖于前端的认证和处理,使前端的处理变得昂贵而复杂,不仅投资巨大,其技术也有待完善,相关的标准有待建立。此外,IC卡的卡片成本很高。因此,IC卡在我国的推广并不容易,基本只能依托特定的行业发展。但我们应充分考虑到IC卡高度安全和脱机使用的独特优势及由此带来的广阔前景,在设备投入和系统应用时予以充分考虑,积极开拓市场。

3、建立普通固定电话与动态密码相结合支付模式

由于卡片和身份证安全的缺陷,当前的个人支付系统基本上建立在个人密码的基础上,密码是整个系统安全的基础。由于目前基本上采用的是静态密码方式,对密码的使用必须具备严

格的条件,要求输入、传输都应该是安全的,这对设备和系统都有一定的要求,如要求在商户安装POS系统。由于POS的价格较贵,使其安装场合和数量受到很大的限制。如果能采用动态口令方式,使口令的安全性极大提高,则相应的认证设备和要求可以降低,普遍的电话将也可以成为有效的支付设备,客户所担心的可以刷卡商户少的问题将得到很好的解决。

目前出现了一些基于动态口令的应用。但从目前的情况来看,这要求为每个动态口令使用者配备口令卡,其成本很高,难以在客户中推广使用。

手机作为一种个人使用、随身携带、功能强大的终端设备的广泛使用给进行可靠的个人身份识别带来了前所未有的机遇。如果将银行卡、手机号码和动态密码技术结合起来,将有可能创造一种廉价便利的持卡消费模式,极大促进持卡消费业务的发展。

除了手机自身发展而可以直接利用手机作为支付渠道外,在当前已有的技术条件下,可以设计出这么一种支付模式——以普通电话作为支付渠道,以手机解决动态密码问题,即由持卡人到银行将银行卡与手机号码绑定,在持卡人需要进行消费支付时,由持卡人利用手机短信系统向银行系统发送支付密码申请(可以包括商户的固定电话号码),由银行系统按卡号、商户电话号码随机生成一个动态密码发送回手机,然后由商户收银员利用固定电话通过银行提供的电话银行系统输入交易卡号、动态密码、交易金额等向银行申请支付,银行进行相应的验证(包括是否是该商户电话发起的交易),通过后进行支付。这一支付

模式的推广成本很低,不需要进行POS等设备的投资,非常利于推广。存在的缺陷是比POS支付多了一次手机短信服务,在使用成本和支付效率可能会存在一定的问题。

除了技术和产品的创新外,银行还是需要考虑提高风险管理能力,尽可能扩大信用卡的发行,发挥消费信贷功能,增强价值创造能力。在消费信贷的定价方面也有必要采用差别化的策略,使消费信贷能真正得到发展。

此外,为调动商户受理银行卡的积极性,有必要加强特约商户的管理,根据受理卡的情况进行等级评定并采取相应的激励措施,采用更灵活的定价策略,从整体上推进整个银行卡受理环境的建设。为在事前更好地对持卡人进行指导,避免持卡人到商户后才发现不能刷卡的尴尬和对持卡消费的不良印象,可以采取各种措施让持卡人很容易获取特约商户信息。

参考文献:

- 1、郭琼,《浅谈社会银行卡文化的培育与繁荣》,建设银行报,总第1481期,出版日期2004-03-29。
- 2、常青,《“拒刷消费”揭示了什么》,建设银行报,总第1540期,出版日期2004-07-16。
- 3、蔡淮,《银行卡现状及发展策略》,现代商业银行导刊,总第207期,2004年3月。
- 4、www.china-bankcard.com.
- 5、www.sina.com.cn.

(作者单位:厦门大学,福建省厦门市 361004)

(责任编辑:洪 菲)