

浅析商户收单业务的发展路径

Analysis on the Development Path of Merchant Receipt Business

王勇¹ 倪洪燕²

Yong Wang¹ Hongyan Ni²

1. 云南省农村信用社联合社 中国·云南昆明 650021

2. 云南财经职业学院 中国·云南昆明 650222

1. Yunnan Rural Credit Union Association, Kunming, Yunnan, 650021, China

2. Yunnan Vocational College of Finance and Economics, Kunming, Yunnan, 650222, China

摘要: 收单业务是银行连接实体经济的重要通道,各收单机构看重收单业务对资金沉淀、优质交易数据、客户粘度的贡献,纷纷布局收单市场,加剧了收单市场的竞争。为做大收单业务市场,迫切需要创新思路、转变工作方式、提高服务质量,引导商户办理收单业务、增加收单交易量,进而联动收单机构其他业务发展,论文从建立商户星级评分体系和基于开放银行的收单视角,分析银行收单业务的发展路径。

Abstract: Receipt business is an important channel for banks to connect the real economy. All receipt institutions value the contribution of receipt business to capital precipitation, high-quality transaction data and customer viscosity, and layout the receipt market one after another, aggravating the competition in the receipt market. In order to do big receipt business market, the urgent need to innovate ideas, change the working mode, improve the quality of service, to guide merchants for receipt business, increase receipt transaction volume, and linkage receipt institutions other business development, this paper from the establishment of merchant star rating system and based on the perspective of open bank receipt, analyze the development path of bank receipt business.

关键词: 收单业务; 商户积分; 条码支付; 开放银行

Keywords: receipt business; merchant points; bar code payment; open bank

DOI: 10.12346/emr.v4i2.5530

1 收单业务发展概述

1.1 收单业务的定义及模式

收单业务是指收单机构与特约商户签订收单协议,特约商户按照协议内容受理银行卡、条码支付交易,收单机构为商户提供交易资金结算服务的行为。收单业务涉及收单机构、收单机具厂商、交易转接清算组织等参与方,目前的收单方式主要有 POS 机、静态码牌、扫码盒子、扫码枪等实体设备的收单,以及支付链接网址(WAP 支付)、微信公众号支付等线上收单模式^[1]。

收单业务与发卡业务是相辅相成的,只有银行卡而没有受理设备,则银行卡无法进行交易,发卡端业务的发展,离不开受理环境的建设。随着条码支付的发展,传统的 POS

机升级为云 POS,不仅能受理传统的银行卡交易,还能受理条码支付交易,而条码支付对受理环境的要求很低,甚至不需要上千元一台的 POS 机,只需一个十几元的二维码牌即可完成交易。

1.2 收单业务的重要价值—增加存款、扩大贷款客群、服务实体经济

收单业务是银行的重点业务之一,是银行加强与商户联系、助力实体经济发展的渠道,云 POS、二维码牌、扫码盒子是银行金融科技与业务的结晶。商户要办理收单业务,首先要在银行开立结算账户,并与 POS 机绑定,那么本行、他行的持卡人就可在商户处消费,而消费资金可以直接进入商户的结算账户中,增加了银行的存款沉淀、资金来

【作者简介】王勇(1983-),男,中国山东潍坊人,硕士,经济师,从事金融理论与实践研究。

源,而且这些资金是活期资金、成本低,银行还可以了解到商户的日常经营情况。收单业务产生的大量交易数据,可以作为银行为商户提供信用卡、贷款产品的重要依据。而沉淀下来的资金,银行还可向商户营销定存、理财等产品,进一步提高商户资金留存率。收单交易虽然能够产生一定的回佣,但是随着银行服务的优惠化、以及国家的减费让利政策,各家银行都在收窄商户的回佣空间,进而更好地服务实体^[2]。

1.3 商户受理方式多样化—刷卡、插卡、挥卡、扫码、手机PAY

近年来银行收单商户受理方式不断丰富完善,不仅支持传统的刷卡、插卡、挥卡等有卡交易,目前早已突破实体卡片的藩篱,而进化到手机扫码、手机PAY等新兴支付方式,客户早已不需使用实体卡片来付款,大大节省了交易时间。而且对于小微商户,如菜市场的菜农、个体经营户等之前难以申办POS机的客户,现在只需一部手机,加一个收款码牌,即可完成收款,大大地拓展了商户的发展空间,将更多的小微商户纳入进来,有力推动了普惠金融的发展。

1.4 收单业务向城郊县乡一级延伸

正因为收单业务的这些特点,作为银行连接实体经济的重要纽带,无论是银行,还是其他非金支付机构都将这块市场作为金融科技创新的蓝海,业务下沉到乡镇一级,过去乡镇小卖铺只能使用现金等传统付款方式,现在很多已能受理移动支付方式,农村客户买完商品,打开手机APP扫码,即可完成付款,减轻了商家现金管理的困难,节省了大量成本,可谓是一项惠民、利民的事业。

2 收单市场发展现状

2.1 各收单主体的蓬勃发展

2.1.1 非金支付主体扩张迅速

随着前些年人行陆续颁布的一批第三方支付名单,更多的第三方支付机构也看到线上、线下收单市场的发展空间,纷纷加入进来,短短几年时间内,拓展了大量的移动支付商户,日渐成为收单市场的重要参与方。

2.1.2 国家队布局发力扫码付市场

银联作为银行支付转接机构,也发挥网络优势,融入市场,开发出云闪付自有支付品牌,以及旗下的银联商务等机构也是收单市场的主力军,经过几年铺面式的发展,已成为支付领域的又一支生力军,后续发展潜力巨大。

2.1.3 各行研发推广手机银行扫码付业务

各家银行还有自己的手机银行扫码,也在争相拓展,比如某商业银行,大力推广手机银行扫码,在城市的大型商场、人流密集处,举办各类活动,比如1元购,开通掌银,参与活动,1元购买商品,提升了银行扫码付的知名度。

2.2 商户收单市场的破立整合

虽然在国家队、民营企业、各大银行、非金支付机构、以及国内支付头部企业的大力拓展下,商户收单市场依然具

有巨大的发展空间,商户市场的拓展目前还处在破立整合的阶段。有些银行将自己的收单业务产品打包,开放底层支付接口,推出一揽子收单金融服务,即开放银行的概念,针对中大型商超、有系统对接需求的商家、中小微商户,银行为其量身定做收单产品,商户需要什么服务,通过银行人员获取接口资料,通过简单开发,即可完成相应的收单支付场景建设,实现“照单点菜”^[3]。

3 建立商户积分与评级体系

3.1 以交易积分吸引商户办理收单

目前结合市场情况看,第三方支付等企业为争夺优质商户资源、巩固既有商户粘度,纷纷推出了商户积分、点评等附加功能,商户每受理一笔交易,即可获得对应的交易积分,积分可以用来兑换增值服务,而根据客户的评价,又能建立商户的口碑,即使这位客户不了解当地的情况,也可根据消费者的点评情况而选择最优的商户。银行通过各种方式拓展商户入网后,商户的后续发展意愿是摆在各家机构面前的难题,如果仿照采取信用卡积分的模式,给予首次入网的商户,按照其营业时间、经营规模、经营范围,给予入门评级,比如三星、五星商户等,相应星级商户配套享受行内的相关优惠政策,比如利率优惠、手续费减免、网点贵宾通道,信用卡授信额度调升、优先享用行内的相关资源,比如机场贵宾通道服务、商务信息咨询等,充分激活行内沉睡的附加值资源,这样能更好地促进商户来银行咨询开办收单服务的积极性^[4]。

而且银行可根据商户累计的积分,在行内建立商户价值评判体系,对于发生相应风险的商户,比如违规套现、非法交易等,可按照规则扣除相应分数,多年积累下来,将形成一笔可靠的商户积分数据。积分越高的商户,反映出商户的经营情况越好、违规越少,那么银行的信贷部门、理财部门,可及时关注这些指标,作为后续贷款授信、理财产品推荐的重要依据之一,进而联动银行相关业务发展。

3.2 通过积分政策助力商户拓展

借助商户积分系统,银行还可灵活制定一系列的促进商户发展的政策,比如首次办理收单业务的商户,按照相应标准,给予5000~10000的积分,然后推荐一个商户入网,再给予双方各奖励2000~5000的积分,然后被推荐的商户有交易后,即再双方获赠2000~5000的积分,采用当时时兴的“客户推荐客户”的营销模式,必将促进商户业务的大规模发展。

在营销政策激励方面也大有可为,比如在国家重要节假日、电商节日、商家生日等重要时点,配备双倍积分,便于开展商户端营销活动,激励商户交易规模提升。

3.3 商户积分变现使用

商户积分达到一定分值后,比如50万分,升为五星级客户,可享受更多的优惠权益,达到100万分后,升级为七星级客户,以此类推;再者,商户的积分还可以使用,按照

一定比例兑换为银行手机商城、网上商城的积分，可换礼，按照千二等主流的兑换率，积分还可变现。

3.4 商户查询积分星级的有效渠道

商户还要有有效的渠道来查看积分、星级等，比如通过银行的微信公众号、手机银行、收单 APP 等客户端产品，进而促进这些渠道的使用率提升、提高行内资源利用率。另外，银行还可及时向商户推送信息，短信、或者微信渠道，提示商户已升级，可享受哪些服务，比如对高贡献度商户配备专职客户经理，一定要做到简单、实用，才能最大化商户积分星级评分体系的建设效用^[5]。

4 基于开放银行的收单服务

4.1 开放银行的概念

开放银行，即 Open Banking，是近些年兴起的一个概念，最早出现在英国和欧盟，英国和欧盟为了进一步开放国内的金融业、繁荣金融科技，通过监管层面，推动银行开放金融科技接口，进而更好地为实体经济服务。而开放银行主要是通过 API 技术实现与客户的系统对接，进而将金融服务更好地融入场景中，实现沉浸式的客户服务，客户从而可以更容易地获取金融服务。

4.2 开放银行中的收单服务

4.2.1 扫码点餐付费场景

在传统的银行服务中，支付、取款环节主要依靠银行卡、POS、ATM 等固定的金融机具实现，而在开放银行中，通过开放底层支付接口，银行可以更好地服务各类场景金融，比如扫码点餐，由前端技术开发商将点餐的场景做到微信公众号中，客户无需排队点餐，用微信扫描二维码，进入餐馆的公众号，即可完成点餐等操作，然后由程序计算出应付的金额，并将金额按照报文格式推送给银行的支付接口，再调用电子收银台，即可完成支付。

4.2.2 看病诊疗付费场景

在看病诊疗过程中，银行突破传统的 POS 付费模式，主动拥抱互联网企业，将金融支付嵌入挂号、诊间付费等诊疗过程，通过布放在医院的“银医通”设备，客户可以在医院的设备上自助完成挂号、诊间付费等操作，有些医院还可将付费环节推送到医院公众号上，客户可通过手机上的第三方支付 APP、云闪付等方式完成付费。

4.2.3 停车付费场景

第一种在停车付费场景中，车主在经过停车场闸机时，即可由摄像头获取车主的车牌信息并记录下进场时间，待客户出场时，摄像头又拍摄到车主的车牌，按照计费规则、停车时间，计算出应付的停车费，并将付费金额推送到银行的支付接口，客户选择支付通道完成支付。

第二种停车付费模式是扫码预付费，即车主无需在闸口付费，只需在停车场内扫一下粘贴在电线杆、墙壁上的二维码，输入车牌号，即可计算出付费金额，然后调取收银台进行“预付费”，在指定时间内出场，即可直接抬杆，无需在闸口排队等待付费，这种付费模式的优势是大幅减少了排队等待的时间，受到了市场的欢迎^[6]。

第三种停车付费模式是无感停车，客户需要将自己的车牌与银行卡进行绑定，可通过商业银行的掌银、微信、云闪付 APP 等平台实现绑定。客户在进出停车场时，只要摄像头扫到车牌即可实现后台关联付费，有点像 ETC 扣费的场景，当然如果客户账户余额不足，则要跳转为第二张卡或者采用其他方式进行付费。

5 结语

为促进收单业务的健康发展，银行应加强金融科技对收单业务的赋能，推进收单服务的优惠化。收单服务是银行吸存、获客的重要手段，属于银行的负债业务，银行应通过降低收单服务手续费、打造商户积分体系、推动开放银行建设、提高收单资金留存率等手段，不断拓展更多的商户资源，进而为信用卡、贷款等资产端业务提供更多资金支持、客户资源，实现多种金融业务联动发展、交叉营销。

参考文献

- [1] 黄丁聪.关于场景消费金融的思考[J].中国信用卡,2021(5).
- [2] 刘超逸.关于开放银行的思考[J].中国信用卡,2020(12).
- [3] 张婷.后疫情时代商业银行服务实体经济数字化转型的路径选择[J].中国信用卡,2021(4).
- [4] 王耀增.适应市场需求变化 加快收单业务转型[J].中国信用卡,2019(6).
- [5] 毛中华.银行聚合支付收单业务发展路径分析[J].中国信用卡,2021(7).
- [6] 陆岷峰.商业银行创新发展场景金融的策略研究[J].南方金融,2021(8).