

重心转向真实商户 收单机构数字化转型承压

本报记者 蒋牧云 何莎莎
上海 北京报道

支付新规背景下，支付行业的合规要求进一步上升，记者注意到，特殊场景下的线下收单市场正显现出规模收缩的趋势，面对业务的转型压力，多家支付机构都将数字化转型作为

收单盈利空间缩小

包括现代支付在内的多家支付机构近期对业务收费进行了上调，例如入网90天以上的商户，用户订单支付交易将加收0.1%~2.4%的“附加服务费”及99元的“增值服务费”。

近日，主营收单业务的现代金融控股(成都)有限公司(以下简称“现代支付”)发布了公司最新的五年规划，规划中提到，现代支付正式启动IPO计划，在五年内完成上市目标。同时，为推动公司上市目标早日达成，集团计划投入5亿元专项资金，进一步加快公司转型升级。

现代支付是业内首家在支付新规后宣布IPO计划的支付企业。公开信息显示，现代支付成立于2010年，是现代金融控股旗下全资子公司，注册资本1亿元，2011年12月获得人民银行颁发的支付业务许可证，最初业务许可为全国范围内的互联网支付和银行卡收单服务。在2016年首次续展支付牌照时，现代支付银行卡收单服务被禁止在吉林省、青岛市展业。

不过，根据《非银行支付机构监督管理条例》(以下简称《条例》)和《非银行支付机构监督管理条例实施细则》(以下简称《实施细则》)，现代支付在名称、注册资本等方面还未满足要求。

根据《条例》要求，非银行支付机构的名称中应当标明“支付”字样。注册资本方面，根据展业范围，现代支付覆盖互联网支付(全国)以及银行卡收单业务，分别归属于储值账户运营I类业务和支付交易处理I类。此类机构经营地域范围超过20个省、自治区、直辖市的，注册资本最低限额附加值为1亿元。而经营地域范围在其住所所在地以外每增加1个省、自治区、直辖市的，注册资本最低限额附加价值需增加500万元。

主要方向，但这一过程同样面临不少挑战。

《中国经营报》记者从业内获悉，多家支付机构正计划退出部分特殊场景下的收单业务(即信用卡套现业务)。基于监管趋严以及合规成本不断提升，线下收单业务的盈利空间正在缩小，支付公司想要在收单业务中赚取利

润只有提升费率。

记者了解到，今年以来从事线下收单的支付机构陆续将业务重心转向真商(即真实商户)市场，试图向数字化服务商转型，但在这一过程中，如何开发出直击商户痛点的针对性产品，对机构的研发能力、资金投入等都提出了更高的要求。

近年来，收单行业监管严峻，行业换挡转型压力加大，相关机构鲜有资本运作。此次现代支付披露计划IPO前，仅有富友支付在今年5月向港交所递交招股书。

对此，支付产业网创始人刘刚向记者表示：“早年间部分支付机构对上市‘雄心勃勃’，但最终都未能如愿。当前的行业已经寂静很多，在这样的大环境下依然力求上市的话，也反映出部分机构的管理层确实存在不小的压力。”

有第三方支付人士告诉记者，随着监管的趋严，合规的成本与难度都在不断增加，支付公司想要在收单业务中赚取利润只有提升费率。费率方面，公开信息也表明，包括现代支付在内的多家支付近期均对业务收费进行了上调。根据现代支付公告，公司将于2024年8月8日对存量商户进行费率升级，此次升级只针对不符合合规要求的小微商户，正常执照入网的特约商户费率不受影响。商户费率调整为入网90天以上的商户，用户订单支付交易将加收0.1%~2.4%的“附加服务费”及99元的“增值服务费”。

从上市收单机构的数据来看，现代支付覆盖互联网支付(全国)以及银行卡收单业务，分别归属于储值账户运营I类业务和支付交易处理I类。此类机构经营地域范围超过20个省、自治区、直辖市的，注册资本最低限额附加值为1亿元。而经营地域范围在其住所所在地以外每增加1个省、自治区、直辖市的，注册资本最低限额附加价值需增加500万元。

合规方面，近年来，针对支付机构罚单的力度和处罚颗粒度不断升

级，多张大额罚单均指向收单业务管理问题，信用卡套现和反洗钱往往是合规重灾区。近日，公开信息显示，拉卡拉成都分公司就因存在违反清算管理规定及未按规定向检查组提供真实、完整的检查资料两项违规，被监管机构给予警告，没收违法所得69.3万元并罚款320万元。

记者注意到，拉卡拉半年报中提到，公司建设了较为成熟的商户管理和风险监控体系，依据支付业务建立了交易监控规则和风险控制模型，对客户交易进行监控和分析，对于可疑交易及时核查并采取相应的控制措施。但不排除随着商户规模不断扩大，商户拓展服务机构及签约商户可能存在违规经营行为。

关于公司是否正在收缩特殊场景收单业务、业务的收缩是否会对公司盈利能力带来压力，以及相关合规管理情况，记者分别向现代支付、拉卡拉发去采访函，截至发稿尚未收到回复。

不过刘刚也指出，真商市场中头部机构已经占据大部分市场份额，中小支付机构的品牌号召力有限，所以要具备更高的服务水平、更快的响应速度、更专业的技术能力才能在真商市场博取一席之地。

前述第三方支付人士也向记者表示：“支付机构不能只‘躺’在手续费上，也需要基于自身的数字能力开发新的产品或服务，由此才能找到新的收入来源。”该人士进一步表示，数字化转型会是行业的大趋势，未来，比起支付服务提供商，支付机构的定位可能会更接近数字服务商。

公开信息也显示，不少支付机构均在拓展自身的数字化服

寻找更优落地场景

有支付机构相关负责人向记者坦言，其所在机构目前已经推出了基于商户运营、营销需求的AI数字化服务等，但目前这部分服务是免费向用户开放的。

随着特殊场景线下收单的收缩，支付机构收单业务的重心必须转向真商市场。不过这一场景衍生出的数字化服务需求多样，中小机构在运营上面临不小的挑战。

刘刚告诉记者，线下收单业务未来趋势是会更多与移动支付、数字人民币等新型支付方式相结合，提供更加便捷、高效的支付解决方案，特别是在零售、餐饮、交通等高频支付场景中。这将推动线下收单业务向数字化、智能化方向转型。

不过刘刚也指出，真商市场中头部机构已经占据大部分市场份额，中小支付机构的品牌号召力有限，所以要具备更高的服务水平、更快的响应速度、更专业的技术能力才能在真商市场博取一席之地。

前述第三方支付人士也向记者表示：“支付机构不能只‘躺’在手续费上，也需要基于自身的数字能力开发新的产品或服务，由此才能找到新的收入来源。”该人士进一步表示，数字化转型会是行业的大趋势，未来，比起支付服务提供商，支付机构的定位可能会更接近数字服务商。

公开信息也显示，不少支付机构均在拓展自身的数字化服

务。比如，现代支付的五年规划中，就将基于AI的智慧商业服务提供商、垂直行业SAAS解决方案提供商等列为转型方向。

拉卡拉也在半年报中提到，2024年上半年，公司积极推动AI、大数据等技术与自身产品和服务融合，为线下商家数字化经营提供更实用高效的场景化解决方案，为商业银行和机构合作伙伴的营销推广、风控决策、用户经营等提供更智能精准的数字化工具，科技服务业务扎实推进。

关于支付机构在数字化服务中的优势，刘刚认为，支付机构一般都是IT企业，具有先天的数字化基因。作为交易的核心环节，支付机构拥有大量用户交易数据。这些数据不仅是支付行为的记录，更是用户消费习惯、支付偏好、信用状况等多维度信息的反映。支付机构通过先进的数据处理技术，可以深入挖掘这些数据的价值，为商户和用户提供更加精准、个性化的服务。

“该业务的核心竞争力主要体现在用户基础与数据积累、支付场景覆盖、技术创新与迭代能力、场景化解决方案、技术与数据安全、生态构建与资源整合以及服务响应与创新能力等方面，居其一就能脱颖而出。”刘刚表示。

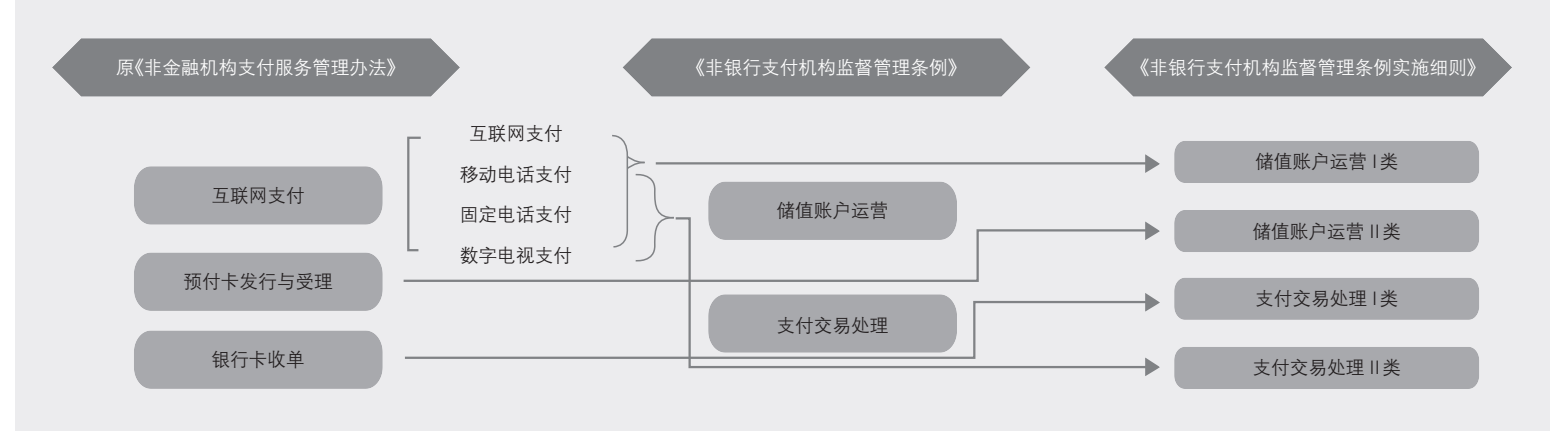
不过即使是头部收单机构，科技服务的业务规模，以及对公司的业绩贡献目前占比仍然较小。

拉卡拉半年报就显示，上半年公司实现营业收入29.82亿元，其中，科技服务收入1.70亿元，占总营收的5.7%，同比下降了16.89%。其中，金融科技业务收入为0.71亿元，同比增长2.41%；数字科技服务收入为0.42亿元，同比下降5.92%；其他科技服务收入为0.57亿元，同比下降37.06%，主要由于信用卡营销推广服务收入减少。

亦有支付机构相关负责人向记者坦言，其所在机构目前已经推出了基于商户运营、营销需求的AI数字化服务等，但目前这部分服务是免费向用户开放的。

“这类服务目前更像是‘锦上添花’，市场同质化也很严重，接下来数字化服务能否成为支付机构主要的盈利来源，还需要机构更加深入细分领域，在细分领域中针对商户真正的痛点来进行产品开发，这一过程中，也对机构对细分领域的理解程度、相关产品的研发投入等提出了更高要求。”该负责人谈道。

非银支付机构业务分类变化



资料来源：人民银行、兴业研究

一线调研

量化气候风险 巨灾保险探索“新解法”

本报记者 陈晶晶 眉山报道

近年来，全球范围频繁敲响“气候警钟”，自然灾害的风险影响范围不断扩大。针对灾害保障需求的不断提升，也助推巨灾保险保障体系建设加快脚步。

四川眉山仁寿县是全国产粮大县，但这个“天府粮仓”也要面对恶劣气候带来的生产挑战。

《中国经营报》记者近期在当地调研时了解到，针对这一难题，当地多部门联合中国人寿财产保险股份有限公司(以下简称“中国人寿财险”)推出了特色化保险方案——农业巨灾天气指数保险，使得农业遭受极端灾害后可以快速得到经济补偿并恢复再生产，稳定了当地的种粮信心。

中国人寿财险副总裁周海涛接受记者采访时表示，用指数化产品解决巨灾难题，无需依靠传统查勘定损，可以迅速而低成本地给予赔付。

在他看来，提升巨灾保险的供给能力，需要联合保险行业的力量。单一的主体哪一家都不足以应对。国内财产保险的主体共同联合起来组成共保体，把资源集约整合，才能发挥更大的撬动效应。

因地制宜“个性化”保障

天气指数保险的基本原理是将气候条件(如气温、降水、风速等)对特定农作物的损害程度指数化。保险合同以这种指数为基础，当指数达到一定水平时，被保险人就可以获得相应标准的赔偿。

这种保险产品旨在把气候条件对农作物的损害程度量化，通过客观的气象指数作为赔付标准，省略了灾害发生后的定损过程，理赔快速，在一定程度上避免了道德风险和逆向选择。

四川地理气候条件特殊，冬春防火、夏秋防汛、四季防地质灾害、全年防地震，各种自然风险挑战相互作用，极易产生“想不到”的风险和“看不见”的问题。而巨灾天气指数保险，能根据不同地域的自然

“防、救、赔”结合 推动风险减量

仁寿县农业巨灾天气指数保险不仅是四川探索农业巨灾风险保障模式的样本之一，也是中国人寿探索地方性巨灾保险、发挥保险经济减震器和社会稳定器功能的一个缩影。

据记者了解，2023年，中国人寿财险参与承保了25个省级和地市级政府巨灾保险项目，通过巨灾保险已经为社会提供风险保障131.4亿元，支付赔款1.5亿元。

据了解，该公司在根据区域差异化风险研发巨灾指数保险产品外，也通过持续推进巨灾风险管理建设，加快提升灾害预警等巨灾风险减量服务水平。

中国人寿财险财产保险部总经

理邹红表示，“一方面，我们积极构建再保险保障体系，引进巨灾风险管理先进经验，持续加强承保能力建设。另一方面，结合地区风险特点和保障需求加强产品创新，一定程度使巨灾风险在不同灾因和物理空间上实现分散。比如今年我们参与承保了河北省综合巨灾保险项目，通过5年协议期实现了时间周期上的风险分散。”

“截至2023年年底，巨灾保险共同体整体累计为全国2134万户次城乡家庭提供7918亿元巨灾保险保障，累计赔付1.05亿元。”邹红说。

中国人寿财险财产保险部巨灾保险处王淑伟透露，“下一步，公司将加强政企合作，形成针对一些区

域更特色化的保障方案，更好参与和推动政府巨灾保险试点推广，同时，根据市场需求和一些区域的风险特点，提升巨灾风险识别、计量评估和精准定价能力。”

加大对巨灾保险的探索，也是市场机构对于2023年1月《关于财产保险业积极开展风险减量服务的意见》的多项要求的回应。想更好达到风险减量目标，将巨灾风险保障重点从灾后赔付驱动向灾前预防是有效手段之一。

周海涛表示，过去保险更关注灾后的及时赔付，如今风险防范、恢复重建都需要保险行业贡献价值。“防、救、赔”的有机结合，对于保险价值的延展是一项新的考验。

近年来，包括对高风险区域进行风险评估和监测；为潜在风险相关人、企业提供防灾减灾建议和技术支持；以科技手段推进智能检测系统、提高风险减量服务的精准度等灾前预防手段都受到重点关注。

记者在调研现场就看到，中国人寿财险四川分公司正以暴雨灾害为背景开展大灾应急演练，通过模拟暴雨红色预警情景下的车险现场施救、车险理赔现场定损、车险小额案件结案、企财险现场查勘、工程险现场查勘等复杂情况，全面检验大灾应急预案的操作性、有效性，同时运用车险科技工具、卫星遥感等技术手段，提升大灾案件处理效率。

仁寿县应急管理局党委书记、局长杨鸣表示，灾害保险赔偿款作为防灾、减灾、救灾投入资金的重要补充，有效降低了县本级财政资金投入，“体现了金融保险在多层次灾害风险分散中的保障作用”。

除了仁寿县，近年来四川省还有多个县域获得农业巨灾风险保障。据记者了解，截至2024年5月，中国人寿财险四川分公司累计为四川全省8个地市的17个区县专项定制了巨灾指数保险产品，提供近4亿元的巨灾风险保障。巨灾赔款支出合计已超1900万元。

从国际上看，巨灾保险往往不仅局限于保险企业一端，还需要和政府力量进行协同。

周海涛向记者表示：要整合应

急部门、国土资源部门、林业部门、农业部门等多方的资源和信息平台，然后和保险行业平台打通，形成立体多维的巨灾防控平台，才能更好地把保险的服务和政府的治理通过科技手段有机融合。

除了整合社会资源，还要更精准、差别化地分区域、分场景来设计巨灾保险产品保障的范围和保障程度。

“例如在不同省份发生巨灾的情况下，损失的力度和造成损失的可能性不一样，这就要求我们更精准地来做风险模型和定价。协同政府部门分区域、分地域、分领域地提供更精准有效的巨灾保险产品，而不是全国各地都一样。”周海涛对记者表示。

风险减量也离不开科技的加持。据介绍，中国人寿正通过构建金融科技体系，推动新技术在决策支持、优化服务、风险防控等领域的深度融合与运用。

例如，通过搭建“安心防”智慧防灾防损云平台，依托可量化的风险数据、地理空间信息和客户风险信息结果等，从源头把控风险，精准风险防范，用科技手段解决灾害风险“看不清、看不全、管理难”的问题。该平台上线以来累计推送综合灾害预警信息超过4000万次。

周海涛表示，中国人寿财险未来将深化风险减量管理，进一步助推社会治理体系和治理能力现代化。