

HELP

天财小贷 助业添彩

助力中小企业 我们在行动



用淘宝手机客户端扫货,在12306手机客户端上抢票—— 移动支付受热捧 无形战线战事升温

□本刊记者 郭飞飞

“双12”那天,淘宝网花费3600万元购买了当天双色球所有的数字组合,并将这些彩票发给网民。大家在感慨马云很“土豪”的同时,还应该想到,这不只是马云一个人的精彩,更是移动支付的大放异彩,因为要领取彩票就必须下载淘宝手机客户端,其中很多人会因此了解移动支付。



(资料图片)

1 远程支付快速成长 近场支付成明年看点

移动支付也称手机支付,就是允许用户使用其移动终端(通常是手机)对所消费的商品或服务进行账务支付的一种服务方式。移动支付主要分为近场支付和远程支付两种。近场支付是指消费者在购买商品或服务时,即时通过手机向商家进行支付,支付时不需要使用移动网络,如用手机刷POS机等;远程支付是消费者通过发送支付指令(如支付宝支付、微信支付等)或借助支付工具(如手机银行等)进行的支付方式。

中国建设银行洛阳分

行电子银行业务部经理郭信科介绍,近两年,受移动购物需求的推动,移动远程支付快速成长,而近场支付由于经历了相当长时间的标准纷争和利益博弈,一直没有形成大规模商用,发展缓慢。

中国金融认证中心近日在第九届电子银行年会上公布的《2013中国电子银行调查报告》显示:2013年移动远程支付用户比例为13.3%,较2012年提升了近4个百分点;2013年移动近场支付用户比例为3.6%,较2012年提升了0.4个百分点;用户使用移动远程支付的金

额占比为95%,使用移动近场支付的金额占比为5%。

在移动远程支付中,网购是支付金额占比最大的支付场景;在移动近场支付中,超市购物和商场购物是支付金额占比最大的场景,用手机刷POS机是支付金额占比最大的支付方式。

报告预测,2014年移动支付的看点在移动近场支付。近场NFC支付(即近距离无线通讯技术)将凭借其较强的便利性,以超市购物、公交刷卡场景为突破口,取得快速增长进而渗透其他消费领域。

2 微信对阵支付宝 移动支付巅峰对决

2013年“双11”,350亿元的交易额比去年的191亿元增加了83%,支付宝1.88亿的总交易笔数也远超去年的1亿笔。其中手机支付达到4518万笔,占当天总支付量的25%,金额超过113亿元。天猫销售奇迹的诞生,既离不开电子商务的飞速发展,也离不开移动支付悄然兴起。

对于电商而言,未来的竞争将是移动支付领域的竞争,在移动客户端领域占据优势的腾讯自然不会错过这一历史性的机遇,11月22日12时,小米3开始在微信上接受预订。官方的说明写得很清楚:购买只在微信内开放,并且仅限使用微信支付购买。这意味着,想要购买小米3就必须开

通微信支付。作为电商巨头的马云当然不甘示弱,“双12”当天只要下载淘宝客户端就可以得到一注手机彩票,其实这正是马云布局移动支付的一项举措。

移动支付领域的竞争仍在继续,除了这两大巨头,其他势力也虎视眈眈,银行也推出了各自的电商平台,如建行的“善融商务”。

移动终端银行酣战 手掌之上硝烟弥漫

□本刊记者 郭飞飞

近日,由中国金融认证中心举办的“第九届中国电子银行年会暨2013中国电子银行年度金榜奖颁奖典礼”发布了《2013中国电子银行调查报告》。报告显示,中国电子银行业务连续4年呈增长趋势,其中手机银行业务展现出巨大潜力。

►► 互联网金融时代到来 手机银行进入“井喷”期

手机银行是传统银行业按互联网产品的思维改变金融产品的产物,2009年之后,手机网民增长迅速,截至2013年6月,手机网民占网民总数的比例为78.5%。手机网民的剧增和手机支付的迅速发展,为手机银行带来了生机。

从有披露手机银行业务的9家银行半年报来看,手机银行累计用户数量已超过3.4亿。12月14日,民生银行手机银行交易金额突破1万亿元,短短1年多,民生银行手机银行客户数量目前已发展到500多万,户均笔数超过10笔,户均金额逾19万元;截至11月末,光大银行手机银行交易金额突破2500亿元,手机银行用户突破1000万人,是年初客户总量的3.7

倍,是去年同期的12倍。从这些数据我们可以看到手机银行的爆发式增长,为什么手机银行在2013年能够发展得如此快呢?

中国建设银行洛阳分行电子银行业务部经理郭信科说:“我们部门是在2010年成立的,建行力推手机银行客户端是2013年的事情,但是截至11月末,建行洛阳分行手机银行存量客户数量为60万,累计交易近1000万笔,累计交易金额为20亿元。”

郭信科说手机银行客户端能在这么短的时间内取得较大发展,是因为互联网金融业务经过多年的发展已经形成了大气候,银行柜面已经不再是客户办理各种业务的唯一渠道,互联网金融已经成为一种新的金融业态。

►► 各种优惠皆出 移动终端银行酣战

对于银行来说,手机银行等电子支付手段大大节约了银行的人力资源。同时,经过优化的用户体验可以大幅提升用户满意度。不过手机银行的高速发展,也将银行间的渠道竞争推向白热化,银行通过各种方式争夺手机银行客户。

通过手机银行购买基金、理财产品等均比通过柜面或网上银行购买优惠;通过手机银行跨行转账免收手续费;通过手机银行办理业务就可参加各种抽奖活动,如建行的“周末摇一摇”……各家银行为了争夺手机银行客户花样百出。

郭信科说:“目前,建行的手机银行是我们重点推介的一项服务,有好的服务却没有让客户知道,客户就会埋怨,这就是服务与产品的区别。”

可以说,手机银行极大地增强了金融业务的便利性,以前是人们到银行办业务,现在是银行服务跟着人走,以网点为中心的服务模式被彻底改变。

天财小额贷款
随借随还 按天计息
电话: 65250999