

【导语】昨日，苹果公司推出的Apple pay上线的消息刷爆了微博与朋友圈。Apple pay严格来讲并非第三方支付软件，而是将银联卡转化成虚拟卡片，Apple pay是否能与BAT一较高下？

Apple Pay真的来了。作为苹果家的支付手段，Apply Pay的到来吸引了无数人的目光。中国农历新年尚未结束，BAT的红包大战硝烟尚未散去，微信钱包体现这一消息的热度也依旧还在，Apple Pay此时的到来显然踩准了鼓点，也给BAT当今的支付大战增添了一丝变量。

笔者的朋友圈在短时间内很快分化成了两派，一派认为，Apply Pay来的太晚，几本没法颠覆BAT旗下支付宝、微信钱包、百度钱包所垄断的市场；而另一派则认为，Apply Pay的背后是银联，Apply Pay仅仅只是探路的急先锋，未来Samsung Pay和华为Pay还在路上，银联这样的后盾实力不可小觑，若能在手机端全面推行银联的NFC支付，未来BAT的支付工具将遭受挑战。

如今的支付市场如此火热，已经不再是只为了争夺支付这个事物本身，各家都企图在线上支付和线下实体店这两个层面上抢夺市场，争取在未来的O2O融合大戏中取代钱包甚至是取代现金。只不过，如今的BAT是企图从线上入侵线下，而银联面对压力，不得不从线下的防御开始，反过来挑战BAT在线上的优势。

支付的两个场景：一个线上一个线下

支付在今天一直都是有两个场景的，一个是线上，一个是线下。线上如今正是BAT所垄断的。阿里巴巴凭借自己在电商领域的优势，做出了支付宝，而且这种优势一直延续到了今天。直至今日，人们在淘宝、天猫上购物，乃至是在美团、大众点评上团购、点餐时，还是习惯于使用支付宝。腾讯则是凭借自己在社交领域的优势，开发了微信钱包。微信钱包的切入点其实是2014年的春节红包，当时腾讯此举被马云视作是“珍珠港偷袭”。因为这种微信社交强关系中产生的流水交易很大程度上在支付宝的背后捅了一刀。此后，在2014年腾讯战略投资京东、2015年的11月，美团和大众点评导向腾讯，腾讯在支付领域逐渐找到了类似于阿里的电商伙伴，微信支付也逐渐被用户所接受。

而百度钱包虽然目前来看，相对支付宝和微信钱包要低调一些，但是百度糯米和百度外卖通过大额补贴，强占了很大一部分的市场。百度通过O2O的业务，构建起了自己的支付中心，而且正是因为有着糯米和外卖这两个高频业务的支撑，百度钱包也逐渐成为了不少用户的依赖的支付工具。而且，从O2O未来的长远前景来看，线

上和线下的交易一定是会融合的，通过O2O为切入点做支付，其实和当年的阿里通过电商做起支付有着异曲同工之妙。

即使是瓜分了线上支付这块蛋糕，BAT今天没能拿下的地方主要还是线下。以机场、超市、专卖店等相对大宗消费场所为例，不少用户还是习惯于使用信用卡或是银行卡刷卡消费。而且更关键的是，银联掌握的是大单消费的场景。打个比方，在珠宝店购买首饰，几乎没有人会采用支付宝、微信支付或是百度钱包进行付款，还是会使用信用卡或是银行卡。这部分阵地，也就是银联今天所坚守的区域。也就是说，线上已经被BAT三家拿走了，线下银联却还能保持自己的相对优势。

联合苹果和三星，银联的思考是这些

只是，银联如今的线下优势也是岌岌可危。因为，今天的BAT三家都在O2O这个市场缠斗不休，即使是要烧钱，也毫不犹豫地投入自家资源。O2O代表了未来的商业形态，BAT今天在其中投入资源、塑造用户习惯。明天，用户的手中的现金和钱包很有可能就会被BAT所开发的支付工具所取代。也正是因为如此，阿里、腾讯、百度三家把自己的支付工具推向了各个超市甚至是各个餐饮的档口。根据笔者的观察，如今甚至是五六线县城的超市都已经接入了支付宝、微信支付和百度钱包，人们也逐渐习惯于刷支付宝、微信和百度钱包进行付款，银联原本看似稳固的地位已经岌岌可危。

银联已经意识到了在线下来自BAT的挑战。为此，银联联合苹果推出了Apple Pay的服务。也就是说，虽然今天的Apple Pay讨论火热，大家也都将自己的银行卡、信用卡绑定了Apply Pay，但这个服务其实对于苹果来说可能并非像银联那样重要。因为苹果在这里仅仅只是一个支付的入口，真正的资金流向还是在银联。通俗来讲，苹果在这个场景中已经“管道化”了，Apple Pay仅仅只是银联的“傀儡”。

有业内人士分析认为，银行业过去对外资银行的进入小心翼翼，如今在支付方式上引入国外企业，看似是一次进步，但这背后的实质，银联已经被BAT被逼急了。

对于银联来说，iPhone拥有庞大的用户数量以及较强消费能力较强的用户人群。不能否认，苹果的手机用户适应了苹果支付以后，支付金额应该不低，毕竟都是白领阶层以上的用户。通过Apple Pay，银联可以守住自己最后的阵地甚至对BAT线上到线下的进攻进行反击。事实上，在Apple Pay推出后的第一时间，美团和大众点评都把Apple Pay放在了支付的第一选项，而非过去的微信支付。甚至，Apple Pay中间无需过多流程，支付体验更快更爽。如果再辅以补贴，Apple Pay甚至可以因此从BAT手中俘获很大一部分的用户。

更值得警惕的是，Apple Pay只是第一步。早在去年12月，Samsung Pay将推出的消息就和Apple Pay同时放出。可以提前预判的是，Samsung Pay一定也在路上。而在未来呢？会不会出现华为Pay、中兴Pay、小米Pay、魅族Pay？如果能够整合国内多家手机厂商，银联是不是将占领更多市场，反过来颠覆BAT垄断的现有支付格局？

银联有这个傀儡：依旧存在现实挑战

理想很丰满，现实很骨感。以上这一系列的说法只是兵棋推演，只是存在于纸面上的理论结果。真实的用户场景是复杂多样的，中国目前的支付格局也是由多方面力量所共同主导和制约的。银联虽然有了Apple Pay这样一个强有力的傀儡，但是却存在多方面的现实问题：

- 1、支付宝、微信支付、百度钱包经过其他高频应用的联动配合，已经成为了习惯，Apple Pay能否打破这样的惯性和习惯还是一个疑问；
- 2、虽然Apple Pay的线下支付更为方便，但是人的惰性导致多数情况下是不会分开支付的，总是习惯一个支付打到底；
- 3、即使用户有心使用Apple Pay，支付宝、微信支付、百度钱包等高频应用打低频等Apple Pay这种现实也依旧存在。同样都在手机里，使用频次不一样，最后的结果也还是不一样；
- 4、虽然在短时间内来看，Apply Pay的体验更好、速度更快，但是阿里、腾讯、百度的产品团队不是吃干饭的，产品层面的打磨只是段时间内的问题，未来BAT的支付速度也会更快。

昨日笔者的一位业内朋友用这样一段话来给Apple Pay定性——我看到的更多是银联和苹果的相互取暖，苹果出货离不开中国，银联引入苹果可以充分利用苹果品牌的号召力吸引高端人群，如同当年联通与苹果合作。但是，银联为代表的落后的生产力不是可以通过引入一个会让关系更复杂的外部合作方就能解决的。

最后这位朋友开了这样一个玩笑：

落后的银联送iPhone才能颠覆BAT支付格局。我最希望看到的是银行业学习互联网企业烧钱的方式推广，根据个人银行资产，直接送苹果终端，以此铺开自己的支付业务。所以，大家的当务之急是考虑提高个人资产，成为银行的目标客户。

当然，大家都懂的，这只是一个玩笑。

【编后语】中国支付应用市场当下的格局已被BAT占据，如此晚到的Apple pay虽更便捷，但也只是银联的“傀儡”，而BAT这三大巨头也不会落后，一定会发展出更快更方便的支付方式。