

网购用支付宝，打车用微信支付，超市买东西用银联“闪付”，网上转账用手机银行。难怪有人惊呼现在出门带上手机就行，现金和银行卡都可下岗。这一切都源于中国移动支付领域的不断创新。2015年是中国移动支付大发展的一年，不少全新的移动支付方式正在大步走进中国人的日常生活。支付宝、微信支付为首的第三方支付机构在线上线下的布局动作频频，不断发力；以银联为代表的传统金融机构也不甘示弱，基于NFC（近距离无线通讯技术）体系，推出“云闪付”，并和苹果三星公司达成合作，将在中国推出Apple Pay和Samsung Pay。专家普遍认为，银联此次联姻Apple Pay、Samsung Pay，无疑是想要联手银行、手机供应商，以NFC移动支付来对抗目前主流的支付宝、微信支付等二维码支付体系，可以想象明年移动支付领域的竞争将出现白热化局面。

二维码支付抢占线下支付市场

今年春节期间，由支付宝和微信引爆的红包大战席卷全国上亿人次，红包大战为支付宝以及微信支付带来了众多的用户、绑卡量。但是他们的野心显然不止步于线上。支付宝、微信已开始借助扫码付款在线下支付市场攻城略地，抢了银联不少生意。

从今年的“双12”来看，支付宝联合国内外30多万家线下商户开启支付宝五折或随机立减优惠，众多超市、餐饮等商户参与。支付宝与口碑公布的数据显示，“双12”当天，全国总共有2800万人参与“双12”，这一天，支付宝与口碑为线下商户总共带去了1951万新增会员。而微信也在年内多个城市推微信支付日，通过活动、优惠等不断推进线下扫码付款。城市里多个商超、便利店、餐厅都已看到上述支付工具的身影。

本月上旬，中国金融认证中心(CFCA)正式对外发布了《2015中国电子银行调查报告》。其对2015年支付态度数据显示，手机APP订单、手机支付宝、微信等第三方支付使用比例为31%，手机扫二维码使用比例为24%，刷手机支付使用比例为10%，手机声波支付使用比例为6%。

NFC挑战二维码支付

扫码支付的燎原之势让在线下市场一向独占鳌头的传统金融机构坐不住了，他们也有自己的独门武器NFC，即近距离无线通讯技术。

实际上，无论是国产的“云闪付”也好，国外来的Apple Pay、Samsung Pay也好，基于的都是NFC技术。我们生活中经常用到的公交卡、门禁卡其实都基于这一技术，而这种技术在移动支付的应用媒介就是手机和支持闪付功能的POS机，区别于目前常见的扫码支付。

分析师认为，银联此次联姻Apple Pay、Samsung Pay，无疑是想联手银行、手机供应商，以NFC移动支付来对抗目前主流的支付宝、微信支付等二维码支付体系。

从用户体验上，“扫码派”和“闪付派”都十分快捷。比如使用支付宝支付，只需要把支付宝钱包打开，选择“付款”，亮出其中的付款码，让超市店员进行扫码便可支付；而使用“云闪付”，事先让手机与银行卡绑定，买单时让手机靠近超市里带有“闪付”标识的POS机，就能一挥而付。

对于商户而言，“扫码派”和“闪付派”也各有利弊。“扫码派”灵活性较高，可以在现有设备上支付，不需要更新设备硬件，但是离不开无线或移动网络；“闪付派”需要更新收单设备，必须在安装了NFC功能的POS机上完成，虽然银联在大力推广具有闪付标志的POS机，但是普及率还没有那么高。

业内人士普遍认为，安全性上“闪付”技术上更为复杂，安全性更高，但是只要用户没有扫不安全的二维码，由线下商户来扫码，风险可完全控制。

银行在移动金融领域频频发力

作为国内移动金融事业的开拓者，浦发银行历来重视移动金融的发展，从战略层面明确了移动金融在全行发展中的重要地位。

早在2009年，浦发银行就将移动互联网技术、智能终端技术充分运用到金融服务中，推出了手机银行服务。近年来，围绕“移动金融领先银行”的理念，通过不断迭代创新，目前浦发银行手机银行体系主要涵盖手机银行远程服务、NFC手机近场支付、微信银行虚拟社区服务三大服务内涵，能够覆盖满足不同客户在不同场景下的不同需求。

2015年，浦发银行对外发布了全新的手机银行7.0，是该行手机银行自推出以来的第三次重大改版升级。目前，浦发银行手机银行用户已突破千万户，连续三年保持翻番增长，且交易量和交易笔数均在同业中排名前列。

移动支付谁有胜算？

在未来移动支付市场上，到底哪种方式会更占上风？长江证券研报认为，与二维码支付相比，NFC移动支付闪付便捷性优势明显。可以看到，2015年中国NFC移动支付行业竞争明显加剧。比如，三大运营商加大NFC移动支付推广力度；众多商业银行陆续推出自身的移动支付产品等。此次苹果Apple Pay谋求进入中国市场，再次加剧中国NFC移动支付竞争程度。“我们认为，多方竞争将能加快培养NFC移动支

付消费习惯，在需求端推动中国NFC移动支付进入加速发展期。”

国金证券则分析指出，移动支付是未来的新方向且渗透率依然较低，近场支付是最大热点，潜力较大；而二维码和NFC是主流的近场支付路线。二维码产业链由互联网巨头主导，占据先发优势；NFC产业链参与方众多，HCE和ApplePay有望带来转机，预判未来两种技术路线将并存。

从业务运营商来讲，业内人士普遍认为，支付宝和微信支付在推广上补贴力度很大。而银联怎样才能把这些客户抢过来，则需要时间和精力。“云闪付”推广刚开始，现阶段接入的商户比较少。在整个线下支付中，银行和银联本来就是一个市场份额的“守卫者”，处于被动地位。“云闪付”最大挑战可能在于应用场景。在小额、高频的支付中，没有场景就没有一切。

在政策支持和法律合规方面，恒丰银行研究院执行院长董希淼认为，监管层可能会更倾向于银联，加大对第三方支付监管。第三方支付在没有相应资格的情况下，已经起到了一个类银联的作用，这样隐藏了很多风险。还有业内人士认为应该关注第三方支付的风险问题，主要在于支付安全、资金安全，以及支付机构违规经营的风险。

“可以预见到，随着未来银联在移动支付领域的发力，移动支付的混战时代将来临，谁胜谁负还不可预料，不过可以预料的是，不管是二维码支付的支付宝、微信还是NFC支付的银联，都会加大支付补贴的力度。”分析师建议消费者，越是竞争激烈越是大家获得优惠的时机，用户不妨多多尝试，选择更优惠的支付方式。