

BANK CARD

ATM ▶

中国银联上海分公司 组编

陈 刚 主编

银行卡新生活 创新支付，引领未来



CHEN GANG ZHUBIAN

20世纪中期，在欧美发达国家，银行卡悄无声息地改变了人们购买商品和服务的方式。50年之后，随着中国经济的高速发展，中国消费者生活状况的大幅改变，银行卡，这个曾经对大多数中国消费者来说既陌生又神秘的塑料卡片正在改变着中国消费者的支付习惯。

银行卡新生活
创新支付，引领未来



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

内 容 提 要

本书是对中国银行卡产业近 10 年发展的一个回顾和总结,与以往的著作更加偏向理论研究不同,本书从日常生活的视角,生动地展现了银行卡对人们生活方式转变的影响,更深层次地揭示了银行卡的发展规律,有助于读者了解银行卡产业的沿革,理清银行卡产业的发展思路,对于研究银行卡产业发展、从事银行卡产品管理的人士有一定的参考价值。

本书适合电子支付产业的企业家、经理人以及经济和管理专业学者阅读、参考。

图书在版编目(CIP)数据

银行卡新生活:创新支付,引领未来/中国银联上海分公司组编. —上海:上海交通大学出版社,2012
ISBN 978-7-313-08091-2

I. ①银… II. ①中… III. ①信用卡-银行业务-中国 IV. ①F832.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 006551 号

银行卡新生活

——创新支付,引领未来

中国银联上海分公司 组编

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030)

电话:64071208 出版人:韩建民

上海交大印务有限公司印刷 全国新华书店经销

开本:710mm×1000mm 1/16 印张:12.25 字数:200 千字

2012 年 4 月第 1 版 2012 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-313-08091-2/F 定价:38.00 元

版权所有 侵权必究

告读者:如发现本书有印装质量问题请与印刷厂质量科联系
联系电话:021-54742979

前 言

20 世纪中期,在欧美发达国家,银行卡——主要是信用卡、借记卡以及签账卡悄无声息地改变了人们购买商品和服务的方式。50 年之后,随着中国经济的高速发展,中国消费者生活状况的大幅改变,银行卡,这个曾经对大多数中国消费者来说既陌生又神秘的塑料卡片正在改变着中国消费者的支付习惯。当您需要购买一本书的时候,不再会等到下班去新华书店,而是选择从当当网购买。当您从当当网购买这本书的时候,需要输入某张银行卡上的一长串数字,这时,由您启动的电子操作正促使钱以二进制的方式,在您的账户、商户的账户以及不断发展的银行卡行业中的其他参与者的账户之间流动。与 30 年前只有少数高端商户才会接受银行卡的时代相比,如今商户接受银行卡已经变得越来越平常。

银行卡,特别是信用卡的出现在很大程度上改变了消费者商品和服务的购买时间和付款时间的方式。当我们在关注信用卡如何让借款变得更快捷、更方便,甚至出现消费者过度消费,陷入负债泥潭之中的时候,数以千万计使用信用卡信贷消费生活的人们提前享受了比现有收入和储蓄允许的生活水平更高的生活品质。

本书阐述的主要对象是支付和信用消费方式发展背后的一个错综复杂的产业——银行卡产业,以及在促进中国银行卡产业发展和改变消费者支付习惯的过程中,发挥了重要作用的中国银行卡组织——中国银联。

从 1985 年第一张银行卡在中国诞生,到 1993 年中国人民银行启动金卡工程,推动银行卡系统的联网通用;从 2002 年中国银联成立,到银联品牌遍及海外大多数国家和地区,仅仅 25 年的时间,中国的银行卡业务从无到有,从小到大,迅速成长,已经逐渐演变为一个成熟的产业,并迈向了国际大舞台。

与诸多产业培育初期一样,从 1985 年到 2000 年,中国的银行卡还没有形成一个产业。消费者不愿意持有商户不受理的银行卡,商户当然也不会接受消费者不愿使用的银行卡。银行卡的双边平台经济特征决定了它必须有效解决“鸡生蛋还是蛋生鸡”这一经典问题——依靠分散的商业银行去解决这个双边平台的经典难题似乎使得市场变得更加复杂。

市场的需求催生了中国银联。在中国银联成立的 10 年间,中国的银行卡不仅

从一个小规模的产品发展为有众多参与主体的银行卡产业,而且中国的银行卡品牌也走出了国门,成为世界银行卡市场中一股不能轻视的力量。

当然,银行卡作为提供金融活动中支付结算服务的环节,它的快速发展与中国经济的高速发展密不可分。同时,中国消费者消费习惯的转变,电子商务以及移动商务对现有产业创造的机会和提出的挑战都促进了中国银行卡产业的快速发展。

本书以中国银联成立 10 周年为背景,一方面,通过描述银行卡给中国消费者生活带来的变化,对 10 年来中国银行卡受理市场、发卡市场的发展进行了详细的介绍。另一方面,从经济学的角度介绍了中国银行卡产业近 10 年的发展和演变,阐述了制度因素、技术因素相结合的经济力量是如何影响银行卡产业的,并揭示了在不完全适合经济学所使用的标准模型的产业中,竞争是如何发挥作用并改变人们生活的。

银行卡产业是一个充满魅力的产业,它的经济特征、制度特征,它的过去、现在和未来都让人着迷。希望您能从中分享到我们作为实践者和研究者的快乐!

目 录

第1章 初识银行卡	1
1.1 生活中的银行卡	1
1.2 银行卡交易主要流程	7
1.3 银行卡的运作机构	9
1.4 银行卡产业的发展对社会进步和经济发展的贡献	21
第2章 从一般等价物到电子货币	27
2.1 货币的产生与演变	27
2.2 我国货币的演变历史	28
2.3 从“先存款后消费”到“先消费后还款”	32
第3章 我国银行卡的发展历程	38
3.1 银行卡的引入与起步	39
3.2 金卡工程	41
3.3 中国银联推动实现联网通用“314”目标	42
3.4 创建民族支付品牌——银联卡	44
3.5 银联卡的国际化历程	46
第4章 从社会精英到普通大众	48
4.1 中国银行卡的增长和普及情况	48
4.2 银行卡从高端消费到日常生活	49
4.3 银行卡从电子存折到理财终端	64
第5章 从传统商户到网上商户	70
5.1 “淘”的天地,“刷”的自由	70
5.2 “淘”的乐趣,“刷”的开心	78

5.3 “淘”的烦恼,“刷”的担忧	81
第6章 从城市到农村	86
6.1 农村支付服务环境的改善	86
6.2 农村支付环境亟待解决的问题	89
6.3 农村支付环境的发展建议	92
第7章 银行卡的双边市场经济学入门	95
7.1 双边市场简介	95
7.2 双边市场的商业模式	97
7.3 双边市场的定价机制和定价策略	99
7.4 银行卡市场	101
第8章 银行卡生态系统	106
8.1 竞合催生银行卡组织——中国银联	106
8.2 银联标准卡	113
8.3 银联银行卡的生态系统	123
第9章 发卡市场的市场争夺战	126
9.1 国内银行卡发卡市场的现状	126
9.2 国内银行卡发卡市场细分及营销战略	131
9.3 国内发卡市场的市场结构	134
9.4 国内银行卡发卡市场竞争战略及其表现	146
第10章 收单市场的市场竞争	149
10.1 国内银行卡收单市场的现状	149
10.2 国内收单市场的市场结构	153
第11章 新兴支付工具的发展	156
11.1 电子商务与电子支付的发展催生新兴支付工具	156
11.2 新兴支付方式	159

11.3 智能卡取胜	167
中国银行卡产业十年大事记	170
2001 年	170
2002 年	170
2003 年	171
2004 年	172
2005 年	172
2006 年	173
2007 年	174
2008 年	176
2009 年	178
2010 年	180
2011 年	182

第 1 章

初 识 银 行 卡

1.1 生活中的银行卡

现在,请拿出您的钱包或者卡包,我相信您肯定能找到一张可以存取款、在商店消费付款的塑料卡。抽出一张仔细看看(见图 1.1),您会发现这张塑料卡长约 80mm,宽约 55mm,卡的正面凸印着 12~15 位卡号、您的名字、卡片有效期等信息。在卡片的右侧印有 、**VISA**、、 等标志,在卡片的左上角印着发卡银行的名称和标志。卡片的背面有一条黑色磁条,同时也印刷着发卡机构的服务热线和网址等。如果您只有一张这种塑料卡,那么这张卡很可能是借记卡——您可以存取款,可以获得利息,但是您不可以透支消费。请您仔细回忆,是否收到过某张塑料卡的发卡机构寄来的账单呢?上面写着您的透支金额和最低还款额以及应付利息,这种卡片就是信用卡,您可以存取款、透支消费,到还款日时一次性还清或者分期还款。这些可以存取款、刷卡消费的塑料卡片就是银行卡。

我们的生活越来越离不开银行卡。公司一般都是直接将工资、奖金和各种补贴发到我们的工资卡中;去超市或者商场购物时,直接刷卡消费,避免携带大量现金和找零钱的麻烦;如果不想去实体店购物,可以逛逛网上商城,使用网络银行可以轻松地完成付款;如果手头不充裕,可以使用信用卡将未来的收入提前消费,免息期、最低还款额和分期还款等最大限度地满足了我们的消费需求,并减小了还款压力。总之,银行卡在我们的生活中扮演着越来越重要的角色。

1.1.1 银行卡的种类

经过前面的介绍,相信您对银行卡已经有了一定的了解,下面我们来给银行卡下一个准确的定义:银行卡是指由商业银行向社会发行的,具备消费信贷、转账结



图 1.1 银行卡正面和反面

算、存取现金等全部或者部分功能的电子支付卡。世界上第一张银行卡诞生于 20 世纪 50 年代初,因其方便、安全、快捷等优势,迅速风靡全球,成为当今世界发达国家和部分发展中国家消费者个人支付的首选工具。

根据账户性质,可以将银行卡分为借记卡、贷记卡、准贷记卡和借贷合一卡。

借记卡 是指发卡银行所属网点为客户签发的一种多功能的活期储蓄存款凭证和电子支付工具,是先存款才能消费或取现,没有透支功能的银行卡。如果您持有借记卡,您可以在 ATM(自动柜员机)办理存取款、转账、余额查询、更改密码等业务,也可在特约商户购物消费以及在联网营业点办理存取款业务,但是您的消费和取现金额之和必须小于卡内余额,也就是说您不能透支消费。

贷记卡 即信用卡,是由商业银行根据持卡人资信情况给予一定信用额度的支付工具,它可以实现先透支、后还款的功能。贷记卡一般都有一定的信用额度,当已使用的金额得到偿还,该信用额度又重新恢复使用。贷记卡用于消费透支可以享受免息期和最低还款额,但账户内的存款不计利息。以上海交通大学的校友认同卡(信用卡)为例,其透支额度为 3 000 元,其中最高提现金额为 1 000 元。如果您持有该信用卡,在卡内余额为 0 的情况下,如果您提现 500 元,刷卡消费 1 000 元,那么在还款日时,您可以一次性将 1 500 元全部还清,也可以只还银行规定的最低还款额。

准贷记卡 是由商业银行发行的一种具有透支功能的支付工具,持卡人按发卡银行的要求先交存一定金额的备用金,当备用金账户余额不足支付时,可在发卡银行规定的信用额度内透支。准贷记卡是介于贷记卡和借记卡之间的一种银行卡。准贷记卡与贷记卡相比,卡片设有有效期限,可以透支消费;但是准贷记卡透

支没有免息期,透支金额自透支之日起按单利计息,透支金额必须一次还清。而贷记卡是有免息期的,在免息期内,透支金额不计息,超过免息期则按照复利计息,透支金额还可以分多次还清。准贷记卡和借记卡相比,准贷记卡持卡人先存款后消费,存款计息,同城取现无手续费,欠款必须一次还清,没有免息还款期和最低还款额,这是准贷记卡最显著的特点。准贷记卡是一种具有中国特色的银行卡,它是在我国信用机制还不健全的情况下产生的,是借记卡和贷记卡之间的过渡产品,它的出现为我国贷记卡的发展和普及奠定了一定的基础。准贷记卡的主要发卡机构是我国四大商业银行和交通银行,股份制商业银行很少发行准贷记卡。2009年,我国准贷记卡跨行交易笔数为1.3亿,跨行交易金额为1433亿元,分别约占中国信用卡跨行交易笔数和交易金额的7%和9%^①。

借贷合一卡 2009年7月,中国银行发行了首张长城借贷合一卡。所谓借贷合一卡是指同时具有借记卡、贷记卡两种功能的银行卡,它打造了信用卡与借记卡的跨界整合,实现了借贷合一,整合了借记卡账户和贷记卡账户。与准贷记卡不同,持有借贷合一卡的消费者不但可以使用在信用额度内先消费、后还款的贷记卡免息还款期和最低还款额等信用消费功能,而且还可使用储蓄存款、转账汇款等借记卡功能,并使用附加在借记卡上的丰富的个人理财和支付结算功能。继中国银行发行了长城借贷合一卡之后,招商银行、中国光大银行和中国农业银行也相继发行了借贷合一卡,这些银行卡的出现改变了传统信用卡只能透支,存款无息,取溢缴款要花利息和手续费的现状,整合了信用卡和借记卡各自的功能,给消费者带来了更大的方便。

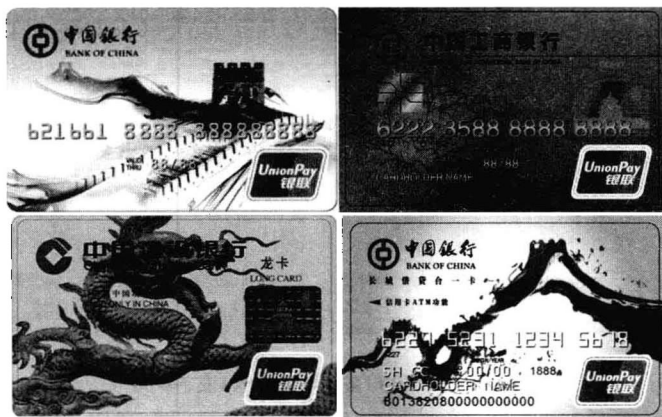


图 1.2 借记卡(左上)、准贷记卡(左下)、贷记卡(右上)和借贷合一卡(右下)举例

^① 苏宁,许罗德. 中国银行卡产业发展研究报告 2010[M]. 北京:中国金融出版社,2011.

银行卡本质上是个人银行服务的介质。随着理财功能的不断拓展,借记卡将从最初替代纸质存折的工具演变成集负债、资产、中间业务(代收代付、投资理财、基金外汇买卖等)、消费支付、电子银行于一体的多功能银行卡。

目前,由于我国商业银行受到监管水平、风险管理水平、产品研发创新能力、系统集成度等因素的限制,多数借记卡的功能还较为单一,只能反映客户在商业银行的资产(如各项存款等)和负债(如个人贷款等)情况,没有个人综合额度,多数借记卡也没有消费延期还款等便利功能。但是,可以预见,随着我国银行卡产业的纵深发展,中国个人信用体系的逐渐健全,商业银行创新水平的不断提高,消费者手里的借记卡终将变成真正意义上的“一卡通”。

按照银行卡介质的不同,可以将银行卡分为磁条卡和智能卡。

磁条卡 是指在银行卡背面磁条中存储着与银行卡有关的一些简单信息的银行卡,目前我国大多数银行卡为磁条卡。磁卡以液体磁性材料或磁条为信息载体,将液体磁性材料涂在卡片上或将宽约 6~14mm 的磁条压贴在卡片上。

智能卡 由一个或多个集成电路芯片组成,并封装于卡片内。智能卡芯片具有暂时或永久存储数据的能力,其内容可供外部读取,或供内部处理和判断。芯片还具有逻辑处理能力,用于识别和响应外部提供的信息和芯片本身判定路线和指令执行的逻辑功能。一些智能卡通常也被称为储值卡,其电脑芯片中存有一定的货币金额,每次使用时所消费的金额将从芯片的内存中扣除。消费者既可以购买已经存有一定货币金额的储值卡,也可以通过特殊的自动柜员机定期向其存入一定的货币金额。智能卡还可以用于信息的数据存储,例如记录经常出差的持卡人的飞行里程或是记录贷款的偿还情况。



图 1.3 磁条卡(左)与智能卡(右)举例

按照合作机构的营利性质,可以将银行卡分为联名卡和认同卡。

联名卡 是由发卡银行与营利性机构合作发行的银行卡附属产品,其所依附的银行卡品种必须是发卡银行已经发行的卡产品,并应当遵守相应的业务章程或管理

办法。发卡银行和合作单位应当为联名卡持卡人在合作单位用卡提供一定的折扣优惠或特殊服务。例如金穗汉庭东方万里行银联卡、北京银行“I DO”联名卡、招商银行迅雷 VIP 联名卡、广发携程联名卡、招行腾讯游戏信用卡等都属于联名卡。

认同卡 是由发卡银行与非营利性机构合作发行的银行卡附属产品。同样,其所依附的银行卡品种必须是发卡银行已经发行的卡产品,并应当遵守相应的业务章程或管理办法。持卡人领用认同卡也就表示对认同单位事业的支持。例如中国银行交大校友认同卡、北京银行大爱慈善信用卡、牡丹红色遵义认同卡、广州志愿者龙卡、招商壹基金认同卡、广发希望卡等都属于认同卡。



图 1.4 联名卡(左)与认同卡(右)举例

按照持卡人的资信等级不同,可以将银行卡分为普通卡、金卡、白金卡、钻石卡与无限卡等。

普通卡 是发卡机构所发行的最低级别的信用卡,信用额度一般只有 5 000 元人民币,绝大多数没有任何优惠或者增加服务。

金卡 对于信用卡来说,金卡的授信额度高于普通卡,我国各发卡银行的金卡授信额度一般在 1 万~5 万元人民币之间。申请人一般需要有稳定的收入来源,没有不良的信用记录。金卡借记卡主要是可以凭卡享受一些优惠条件或者增值服务,例如,持英孚龙卡报名 4 个级别或 6 个级别英孚职场英语培训课程,可享受送 3 个月学习时间和 7 天 iLab 课程;报名儿童英语课程享受 500 元的折扣等优惠。

钻石卡和白金卡 是发卡机构为区别于金卡客户而推出的银行卡,并提供比金卡更为高端的服务与权益,一般采取会员制,其信用额度一般为 10 万~100 万元人民币,有客户服务电话专线和倍显尊崇的附加增值服务,如机场贵宾室礼遇、高额交通保险、全球紧急支援服务、24 小时专属贵宾专线电话等服务功能。例如,金穗金山宏业联名钻石卡弹性额度随需调整,刷卡消费更自由更方便;使用光大高尔夫迷你信用卡(白金卡)刷卡支付本人机票或 80% 以上旅游团费可获赠高达 100 万元的航空意外保险,为持卡人的出行提供保障。



图 1.5 普通卡(左上)、金卡(右上)、白金卡(左下)与钻石卡(右下)举例

当然,银行卡还有其他分类方式,例如根据银行卡结算账户的不同可以将银行卡分为本币卡、外币卡和双币卡;根据持卡人清偿债务责任的不同可以将银行卡分为主卡和附属卡;根据持卡对象的不同将银行卡分为个人卡和单位卡,等等,并且不同分类方式会有交叉。

1.1.2 银行卡的功能

银行卡一般有以下 7 种功能——储蓄和存取款、消费支付、转账结算、代收代付、消费信贷、综合理财和派生功能等(见图 1.6)。如果您持有一张银行卡,您可以到发卡银行指定的网点或者 ATM 办理存取款业务,也可以在有 POS 机的商家刷卡消费;您可以完成卡与卡、卡与账户之间,甚至无卡的卡与账户之间的转账业务;您也可以通过银行卡代扣水电费、煤气费等;您可以通过银行卡办理贷款融资,完成股票、基金、外汇买卖等投资类产品的购买;如果您持有的是信用卡,您还可以透支消费。下面将详细介绍银行卡的各种功能。



图 1.6 银行卡的功能

储蓄和存取款功能 居民储蓄一直是我国各商业银行的主要业务之一,储蓄业务工作量巨大,劳动强度相对较高。为提高业务效率以吸纳更多存款,各发卡银行都发行了具有储蓄功能的借记卡。银行对持卡人开立的银行卡存款账户,按照规定的

活期储蓄存款利率和计息办法计付利息。持卡人凭卡可以在发卡银行指定的网点办理存、取款业务,也可以在发卡银行提供的自动柜员机取款和查询账户余额等。

消费支付功能 持卡人凭卡可以在特约商户直接购物消费,无需以现金货币支付账款,只需使用银行卡进行支付结算。由发卡银行扣减持卡人银行卡账户资金后,将持卡人所支付款项划给特约商户。支付结算是银行卡最主要的功能,它能为社会提供最广泛的结算服务,方便持卡人与特约商户的购销活动,减少社会的现金流通量,节约社会劳动。

转账结算功能 持卡人可以通过发卡银行约定的卡与卡、卡与账户之间的转账业务,或者在与发卡银行建立合作关系的特约商户等办理银行卡与对方账户之间的转账结算,通过发卡银行的结算系统完成银行卡账户存款与指定账户之间的款项划拨。

代收代付功能 发卡银行利用自身的营业网点、网络、人员、借记卡账户管理等优势,为政府、企业、个人提供代理资金结算的代理服务、分销服务,以代理人的身份为被代理人办理收付委托事项,以获取中间业务收入。目前,这些代收代付业务主要有代发工资业务和代收、代付、代扣各种费用以及代销业务等。

消费信贷功能 消费信贷功能专属于贷记卡(包括准贷记卡)。持卡人无需事先在账户中存款,就可在凭卡支付结算的过程中实现消费信贷功能。持卡人可以在到期付款日前一次性还清所有使用的信用额度,也可以采用灵活的每月分期还款方式偿还。

综合理财功能 客户根据发卡银行为其提供的综合理财卡账户,实现了一卡多账户的关联。持卡人凭卡可在各账户中间办理个人转账,办理贷款融资,完成股票、基金、外汇买卖等投资类产品的购买,从而实现个人资产的保值与增值。

派生功能 发卡银行通过与其他机构合作拓展并延伸银行卡的服务领域。银行卡中的联名卡持卡人在发卡银行合作单位用卡时,合作单位会提供一定的折扣优惠或特殊服务。发卡银行还为资信状况较好的金卡持卡人特别提供旅行保险、机场贵宾等专属服务。

银行卡通过各种各样的功能,不断改变我们的生活消费方式,不断丰富、方便着我们的生活,已经成为我们生活中不可或缺的一部分。

1.2 银行卡交易主要流程

银行卡产业的核心产品是银行卡提供给消费者和商户的服务,这种服务是

由发卡机构和收单机构在银行卡组织提供的支付渠道上共同向消费者和商户提供的服务。银行卡的业务流程见图 1.7。首先是消费者向发卡银行申请银行卡,经过发卡银行审批后,发卡银行将银行卡发放给消费者。当消费者在特约商户购物结束后,在结账时将银行卡交给收银台的收银员。收银员在查验了银行卡之后,在 POS 机上刷卡,输入交易金额,然后持卡人输入密码;随后,收银员等待 POS 机的反应,即特约商户向收单银行申请授权。当 POS 机通过了交易授权,收银员会将打印出来的签购单核对后交给持卡人签字,持卡人在核对相关信息后,在签购单上签字。签购单一经持卡人签字认可后,持卡人就必须支付相应的金额。签购单一式三联。一联由持卡人保存,一联作为特约商户财务结账做收款的原始凭证,一联在规定的期限内由财务部门汇总,并填写一式三联的总计单,一并交给收单银行。持卡人在收银员处理完毕后,领取签购单,待发卡银行发来对账单时进行核对。收单银行收到特约商户签购单,核对无误后,

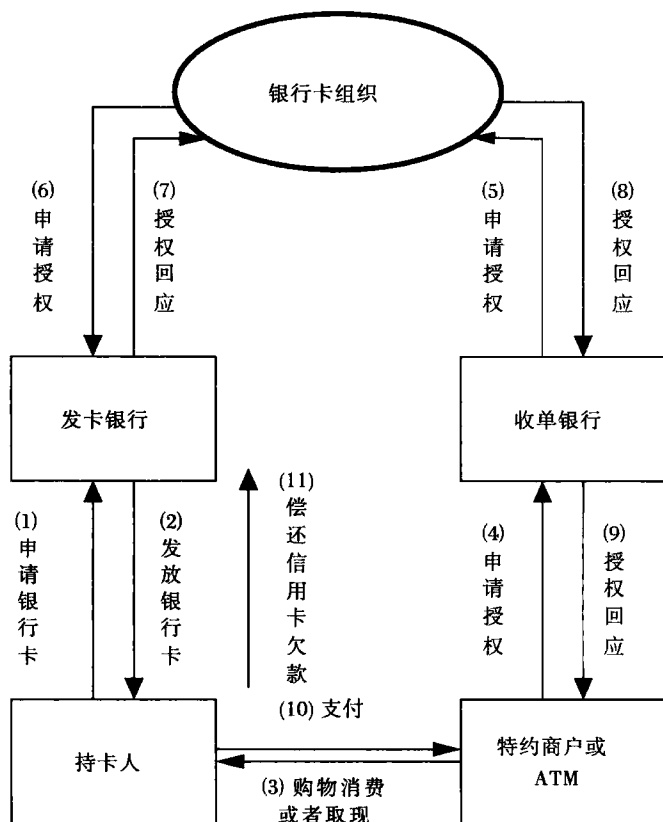


图 1.7 银行卡交易主要流程图

垫付资金转账给特约商户,并通过银行卡组织向发卡银行结算收回款项。发卡银行对收单银行划来的联行报单以及附件进行审核后,从持卡人的备用金账户扣减相应金额。持卡人在到期还款日,全额或者部分还款,完成整个银行卡交易流程。

1.3 银行卡的运作机构

作为我国国民经济发展中的重要组成部分,银行卡产业涉及计算机、通讯、互联网、制造、印刷等十多个行业,对我国国民经济发展和 GDP 的增长都起到积极的作用。尽管随着银行卡产业的日益成熟,银行卡产业的内部分工越来越细化,产业链条的细分环节也越来越复杂,但是,银行卡产业仍然由四大主要参与主体组成,它们是:

整个产业的消费方——持卡人和特约商户。

整个产业的供给方——发卡机构、收单机构和银行卡组织。

第三方服务供应商——主要包括第三方金融服务公司和支付处理、支援商,机具和芯片生产商、系统供应商和维护商等。

整个产业的宏观管理者——政府和行业管理者。

1.3.1 持卡人和特约商户

持卡人是指按照有关规定,符合银行卡申请条件,能够提供有关资料,经过发卡银行批准、领取银行卡并使用银行卡的人。持卡人可以是自然人,也可以是机关、事业单位、团体和企业等合法组织。持卡人购物消费时采取刷卡方式,不但可以减少提取和携带现金的麻烦,减少在他行取款的手续费支出,而且还可以获得刷卡消费产生的积分奖励、信用卡免息还款期等优惠。

特约商户是指与收单机构签订了商户协议,受理银行卡的零售商、公司或者其他组织。特约商户之所以会接受银行卡支付方式主要是因为银行卡支付方式能将持卡消费者的购买欲望转变为现实购买力,并能减少假币等现金交易带来的成本^①。但是,特约商户对银行卡支付也有很多要求。首先就是要求银行卡的商户扣率要低,其次是资金清算到账速度要快,并提供良好的对账、数据分析等服务。因此他们需要银行卡组织以及发卡机构和收单机构能够具备较强的营销能力,能够发展更多

^① 所谓现金交易的成本,包括清点现钞、收到伪钞的成本以及如同银员私吞钱款、偷税漏税等道德风险引发的成本,这很可能比我国目前收取的平均为 2% 的商户扣率高出许多。

消费力强的持卡消费者,促进其交易量的提升,并降低其交易手续费率,同时受理银行卡要简便、快捷和安全。

在我国银行卡产业发展的初期,特约商户主要集中于星级酒店、高档饭店、大型商场等少数几类商户。随着刷卡消费的理念越来越被消费者接受,银行卡的特约商户也越来越普及。不但与日常生活息息相关的商户,如超市、日用百货店、航空售票点、加油站、医院、学校等众多行业的商户能使用银行卡支付,而且房地产、汽车销售、批发商户等大额支付场所也逐步实现了刷卡支付。截至 2010 年底,国内银行卡受理商户总量为 218.3 万户。2010 年新增受理商户 61.65 万户,同比增长 39.36%,相比 2009 年增速有所上涨^①。

1.3.2 发卡机构

发卡机构的主要职能是向持卡人发行各种银行卡,并通过提供各类相关的银行卡服务收取一定费用。发卡机构可以是银行,也可以是非银行金融机构,如信用卡公司、石油公司、旅行社等。在我国,只有商业银行以及按照商业银行管理的金融机构,经过批准后方可发行银行卡。所谓商业银行是指经中国人民银行批准,按照《中华人民共和国商业银行法》和《中华人民共和国公司法》成立的,以办理存款、贷款、结算为主要金融业务,谋取盈利,自负盈亏的特殊企业。

在银行卡业务中,发卡银行发行银行卡,维护与卡关联的账户,并与持卡人具有协议关系。发卡银行通过发行银行卡,并通过提供各类相关的银行卡服务收取一定费用,如持卡人支付的银行卡年费、贷记卡的透支利息、持卡人享受各种服务支付的手续费、商户回佣分成等。中国银行、中国建设银行、中国工商银行以及中国农业银行是我国较早发行银行卡的国有商业银行,随后,14 家股份制商业银行也陆续发行了银行卡。目前,一些地方性商业银行经过批准也发行了银行卡。尽管境内的外资银行已有 200 多家,但是目前只有东亚银行、渣打银行、花旗银行等 13 家外资银行发行人民币银联卡。

近几年来,随着各发卡机构的竞争加剧,各发卡机构纷纷采取了减免信用卡年费等方式展开竞争。同时,由于我国消费者长期以来都是量入为出的消费习惯,通常会在免息还款期内将透支资金归还发卡银行,因此,目前我国发卡机构的主要收入来源仍然是商户回佣的分成。但是,随着 80 后、90 后消费者的逐渐增加,未来

^① 中国银行协会银行卡专业委员会,中国信用卡产业发展蓝皮书 2010[M].北京:中国金融出版社,2011.