

华为拿牌照进攻支付背后

距离“讯联智付”变更为“花瓣支付”的消息已过去多日,但市场对华为支付的热议仍未停止。从2021年收购讯联智付曲线拿下支付牌照,到如今获批更名,在这一领域逐步深耕,作为通信设备和智能手机厂商巨头的华为,经过多年的开疆拓土,究竟撒下了一张多大的支付网?与微信支付、支付宝两大巨头有何区别?对于其战略布局“鸿蒙生态”有多大意义?其进攻的支付之路又是否适合其他厂商?

掌握账户体系的重要性

对于更名问题,10月17日,华为方面相关负责人在接受北京商报记者采访时介绍,“花瓣支付公司支持下的华为支付,是鸿蒙生态中的全场景支付服务,用户可在华为钱包App开通华为支付”。

华为做支付,并非临时起意。获牌之前,早在2011年,华为就已开始在全球建设移动支付通路;而后华为支付又发布多个创新工具,例如2016年的Huawei Pay,是基于NFC芯片的便捷移动支付工具;另在2020年推出Huawei Card,华为手机用户专属数字信用卡服务;此后,华为还参与了数字人民币硬件钱包规范制定,在深圳推进数字人民币场景创新及落地使用。

尽管华为曾公开表态不会申请支付牌照,但战略或也随形势而变化。一资深支付从业人士告诉北京商报记者,华为对于支付的布局,核心考虑是生态的完整性。

目前,华为全球终端链接数超过10亿,手机存量用户突破7.3亿。如此庞大的用户体系下,其中的消费都需要支付业务承载。因此,类似其他巨头的模式,华为需要收购一家支付公司牌照,将账户体系掌握在自己手中。

区别于第三方合作,自己拿牌做支付,对华为的意义有多大?

一支付公司高层人员向北京商报记者介绍了其中的区别。“个人认为华为布局支付的目的,是打造一个能够整合整个生态体系的基础设施,通过支付构建的支付账户体系、支付能力、用户数据等,实现全场景、跨终端的便捷支付体系。”

而在这一过程中,华为既可利用自身的流量,实现数据、支付的合规,将最核心的个人信息、金融信息等都留在自身体系中,也可

通过这些信息,推动各项涉及数据技术的开发和应用,形成良性循环。

具体来看,华为的支付牌照对于整个公司和生态布局能带来多方面增益。一方面,能够将公司巨大的流量进行变现,包括为金融引流、赚取支付结算手续费、降低公司成本;另一层面,也可为体系内的商户及用户、上下游的供应商提供便捷的支付体验,提高用户的黏性;此外,支付业务中收集的用户信息、金融信息,也能够使华为更好地分析用户的消费习惯,提高产品对客户的吸引力。同时这些大数据还能用于模型训练、大数据分析等使用。

“比较看好支付牌照对华为生态布局的增益效果”,浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林认为,手机厂商纷纷布局支付,原因是智能手机和支付具有很强的相关性,尤其在生态上,支付工具是一个很好的应用生态加分项。

除了对应用生态的支撑作用,在业内看来,华为利用这张支付牌照展业,也兼具合规性、成本方面的考量。星图金融研究院研究员黄大智指出,布局支付并非是单一的考虑,既涉及到利用私域流量打造入口,也有开展资金流、信息流等相关业务的合规性考量。同时,还能节省外接第三方支付机构的合作成本。

黄大智解释到,第三方支付本身是一个需要强验证的账户行为。只有支付机构持牌,才能处理资金与信息的流转,反之,机构对个人信息的掌握则缺乏闭环。因此,支付牌照对于华为这样集团化公司的生态构建起到了重要的链接作用。

华为支付业务广泛

C端
余额支付、银行卡支付、红包、充值、提现,支持华为系应用和第三方应用



B端
资金结算、自动分账、营销赋能

华为支付的网能撒多大

对于华为支付,华为终端云服务支付事业部总裁马传勇曾表示,其并不对标的微信支付、支付宝等,目标是打造整个鸿蒙生态的基础设施。

在鸿蒙系统当中,希望华为支付能够为用户开户、绑卡、收单、交易整个过程做好赋能,让用户只需一个华为账号,即可畅享全场景、跨终端的便捷支付体验。

“华为进入移动支付市场的目的,是为了开拓新的支付场景增量”,马传勇称。此外,汽车也是一个增量场景,华为支付面向手机、智慧屏、平板、电脑、汽车,多终端、全场景覆盖。

对于华为旗下支付业务,北京商报记者注意到,目前,对C端,华为支付可为用户提供余额支付、银行卡支付、红包、充值、提现等服务,生态覆盖华为主题、华为云空间、华为音乐、华为视频等华为系应用,也支持芒果TV、有道云笔记、PP视频等第三方应用。

另对B端,华为支付也可为企业用户提供快速集成支付能力,提供资金结算、自动分账、营销赋能等服务。

北京商记者在对华为支付的实测过程中发现,除了在“华为钱包”App中实现支付、



手机厂商拿牌必要性几何

在华为之前,另一手机厂商小米已先一步拿下支付牌照。

经中国银行批准,支付机构捷付睿通股份有限公司,于2016年正式引入小米作为战略合作伙伴和主要出资人,围绕小米互联网应用场景进行支付业务战略布局。

值得一提的是,涉猎支付业务的手机厂商,不仅有华为、小米,苹果、OPPO、vivo等手机厂商也早已布局其中。例如大众熟知的Apple Pay,在苹果系各大应用中,绑定Apple Pay成为了常规操作;小米方面,手机多功能NFC聚合了交通出行、便捷支付、生活服务等多种场景;OPPO Pay中,线下可进行手机闪付、付款码支付、NFC标签支付,线上可完成OPPO应用内支付。

小米、华为纷纷拿牌,其他手机厂商也在伺机而动。

10月17日,一国内手机厂商相关负责人告诉北京商报记者,该公司内部对于是否拿取支付牌照也有不少讨论。其目前主要通过与第三方金融机构合作的方式进行支付,计划是否拿牌主要考虑数据与合规层面。

但纠结的点在于,大部分支付牌照一般拿了后都可能亏钱,“尽管我们认为拿牌有其重要性,但很多层面业务部门不愿意为亏损情况买单,所以这事也一直没有

实质推进”,前述国内手机厂商相关负责人说道。

那么,被平台型企业视为刚需的支付牌照,对于手机厂商来说必要性几何?

前述资深支付从业人士告诉记者,手机厂商收购支付牌照的必要性与其企业战略有关。例如,华为要利用支付搭建鸿蒙生态的基础设施,小米也有一定的生态体系打造。相比之下,OPPO或vivo等其他厂商则更多侧重线下销售硬件产品,交易结算可通过与支付机构合作的方式,没有自建支付体系的必要性。

“支付作为一种互联网业务,马太效应也十分明显。”前述支付公司高层人员同样坦言,只有出货量比较大的手机厂商,才能够利用自身的手机数量优势吸引客户使用自身的支付服务。手机保有量比较大、互联网属性较强、对数据的掌控需求较强,且具有一定的金融场景的机构,可以考虑收购支付机构,但对于大部分厂商来说没有太多必要。

同时,收购支付牌照的高昂成本,也是不少手机厂商望而却步的一大因素。苏筱芮指出,对于手机厂商来说,选择持有支付牌照主要有两大块的成本,第一块是获取牌照的一次性交易费用,而第二块则是后续支付业务相关的运营维护支出。

上述支付公司高层人员也向北京商报记者算了一笔账,目前互联网支付牌照

的价格在2亿~4亿元左右,相关设备投入以亿元计,团队的运营费用在几千万元左右。一个支付机构要能够盈亏平衡,交易量至少应在千亿元左右的规模。

“这是一个成本与收益的权衡过程”,黄大智同样表示,手机厂商布局支付业务,取决于自身用户量是否足够大等因素,对比收购成本、日常经营成本,判断支付对于资金流、信息流的流转带来的链接作用,产生的对于个人用户画像的更加全面的描述,并能否基于此开发出更大的价值。

“手机厂商是否要获取支付牌照,还需结合自身的业务规模、生态丰富程度、科技水平等进行考量,如果手机厂商本身业务规模不大,那么各类费用摊薄下来,有可能不如选择外部第三方机构;另外,如果手机厂商自身的科技能力、合规水平不足,后续在科技安全、个人信息保护等支付业务合规领域可能会收到来自人民银行的大额罚单,这种水平不足的情况下,建议还是选择外部的正规持牌支付方。”苏筱芮说道。

不过,博通咨询首席分析师王蓬博也认为,目前购买支付牌照是一个比较好的时间点,成本已经较高的时候有所降低。拿下支付牌照可以让手机厂商获取到两个机会,通过支付进而加载金融和数据,完善用户端生态,强化产业的中心位置。

如何打好支付这手牌

探索,在合规与运营方面并不是大问题,这张支付牌照将很好配合其战略,完善打造“鸿蒙生态体系”。

华为支付业务近年来发展迅速,在2022年,华为钱包月活用户已达1亿。马传勇表态,相比同行,华为支付的优势在于软硬结合的能力、金融级的安全芯片、生物认证数据不上云等。为了让华为用户能够快速、安全、便捷地支付,现在没有具体的商业目标,也不去抢市场份额,更多是打造好相关的能力,“随着新场景不断出现,新市场逐渐增大,我们的份额也会随之增大”。

从北京商报记者多方采访来看,市场对华为支付大多持看好态度。一资深业内人士提到,对于华为来说,历经两年多的

“加强合规能力建设很重要,最近几年监管趋严,支付、反洗钱、消费者权益保护方面的罚单不少。只有将监管要求不折不扣地落实,才能保证业务的健康发展。”前述支付公司高层人员提到,机构要形成良性的商业模式,只有建立了良性的商业模式,支付公司才能够盈利,才能够加大各方面的投入,也可以避免员工为了完成考核指标铤而走险。

“牌照收购起码需要三年时间内部消化再进行外部技术输出。我的建议是在‘平台加支付’已有的优势基础上,不管是用户还是交易层面,平台更应该注意合规和稳定,特别是反洗钱等方面的问题。”王蓬博说道。

北京本报记者 刘四红 董晗萱