

# 银行II、III类账户 银联综合解决方案

---

金融与民生事业部

2018年04月



# 目 录

---

1. 业务背景
2. 业务意义
3. 解决方案
4. 商业模式
5. 未来展望

# 1. 业务背景

---

1. 业务背景
2. 业务意义
3. 解决方案
4. 商业模式
5. 未来展望

# 业务背景—政策

## 一、银行I、II、III类账户是什么？

人民银行规定自**2015年以来**将个人银行账户进行分类，I类账户是**全功能账户**，常见的借记卡就属于I类账户；II、III类账户则是**虚拟的电子账户**，是在已有I类账户基础上增设的两类**功能逐级递减**，资金风险也逐级递减的账户。

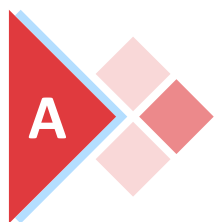
涉及监管办法：银发[2015]392号、银发[2016]302号文件、银发〔2018〕16号

## 二、银行账户分类管理的背景

以落实银行账户实名制和保护存款人合法权益为核心，以兼顾安全和效率为目标，按照**鼓励创新**与防范风险相协调的管理思路，从便利II、III类户开立和使用着手，**重点推广应用III类户**，进一步发挥银行账户在小额支付领域的作用，以满足社会公众日益增长的**多样化、个性化支付**需求。

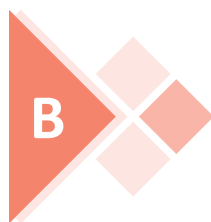
# 业务背景—统计数据

## 银行IV类账户发展空间巨大



### 81%小额交易

2017年银行卡跨行交易（剔除房产、汽车、批发、投资理财等大额消费行业类别）单笔2000元以下的笔数约占81%



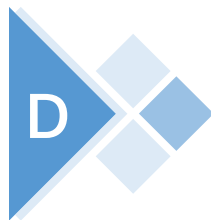
### 人均5.69户

2016年6月末，我国个人银行结算账户77.86亿户，人均5.69户，大量闲置账户。



### 双巨头占比91%

支付宝微信移动支付交易占比91%，银行卡支付脱媒现象严重，严重影响支付创新。



### 理财用户1.29亿

2017年12月，我国购买互联网理财产品的网民规模达到1.29亿，同比增长30.2%。

# 业务背景—优势

A

开户渠道多样

个人可根据自身使用习惯，在**多种开户渠道**中选择便捷渠道开立II、III类户。

在坚持安全与效率兼顾原则、落实账户实名制、保障账户资金和信息安全的前提下，鼓励银行开展**III类户业务创新**。

III类账户创新

B

C

移动支付便利

II、III类户可基于银联云闪付（NFC、HCE）、支付标记化（Tokenization）等**创新技术**使用移动支付

金融监管不断深入强化，传统银行理财业务从互金回归银行，II、III类账户**理财成长空间巨大**

天然金融属性

D

## 2. 业务意义

1. 业务背景
2. 业务意义
3. 解决方案
4. 商业模式
5. 未来展望

# 业务意义—市场现状

行业重点商户需求巨大，时不我待

01

小额高频移动支付场景是银行II、III类账户支付创新是人民币银行的殷切希望

02

银行II、III类账户功能与目前支付宝微信等支付账户相比具有更多创新方向

03

传统互联网企业、预付卡公司存在严重亏损，迫切有转化需求，格局细分

04

国有企业混改进程提速，互联网+依旧是混改主战场，银行II、III类账户是良好契机



# 业务意义—模式探索

1 线下消费金融  
融市场

3 钱包余额  
理财与保  
险销售

2 电子零钱  
钱包

4 用户会员积  
分引入，做  
强细分市场



# 3. 解决方案

---

1. 业务背景
2. 业务意义
3. 解决方案
4. 商业模式
5. 未来展望

# 业务核心功能

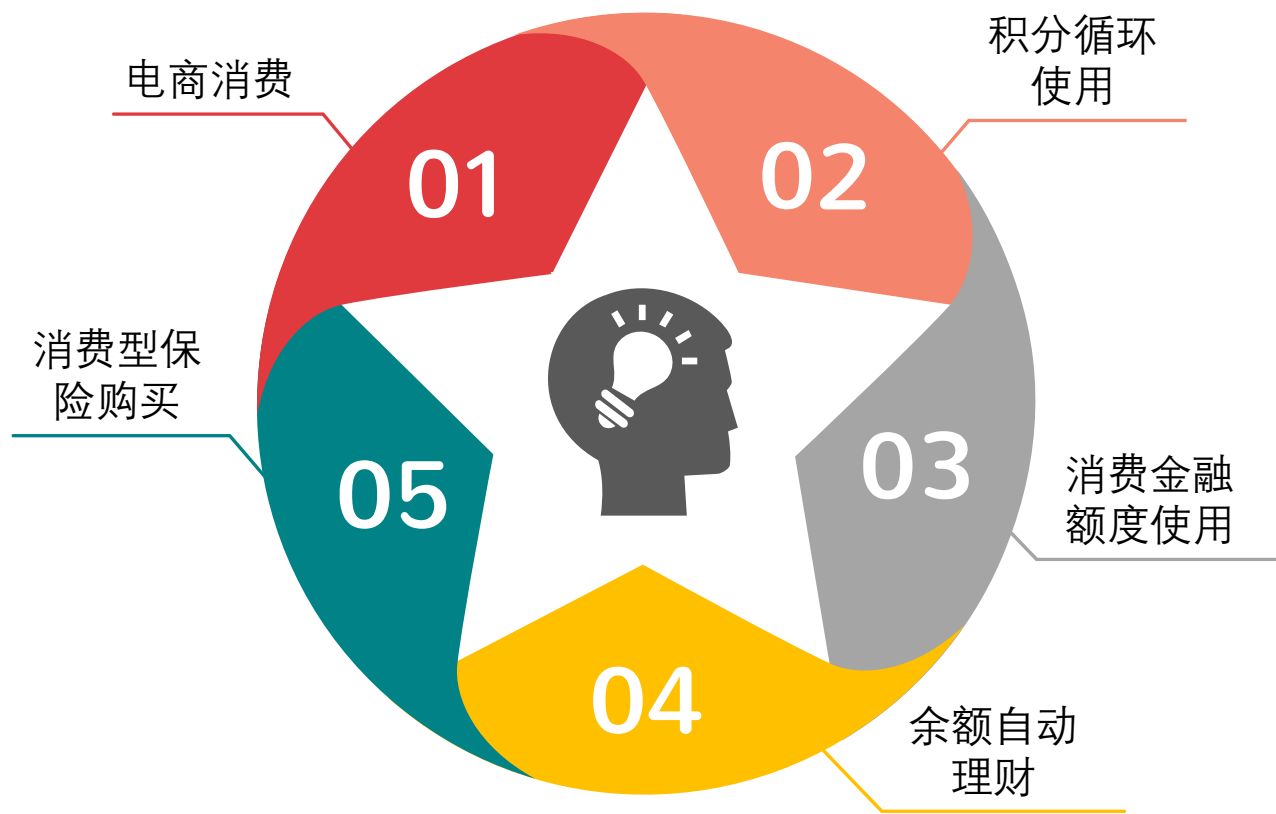


- 1、APP打造专属电子钱包（联名卡），基于银行II、III类账户实现充值、转账、消费、提现等基本电子钱包功能
- 2、与消金、小贷公司合作提供授信额度，可在银联受理网络使用
- 3、充分利用银行账户自有的货币基金，实现余额宝等功能
- 4、基于APP的场景，可与保险公司共同定制消费型保险，例如碎屏险等高利润率保险产品
- 5、与合作的基金公司，合作开发具有股票型基金产品

# 功能对比—知名产品对比

功能列表	银行II、III类	支付宝	微信
账户开立	绑定I类户	绑定I类户	绑定I类户
账户充值	绑定卡入金 (无限额)	绑定卡入金 (有限额)	绑定卡入金 (有限额)
账户提现	提现至绑定卡或非 绑定卡	提现至绑定卡或 非绑定卡	提现至绑定卡或 非绑定卡
账户消费	单笔1万元	5000元	5000元
账户理财	货币基金 银行发行产品	天弘基金 其他基金公司	易方达基金 其他金融公司
账户保险	银行自销或者代理 保险产品	代理保险产品	微保
账户贷款	银行低息贷款	借呗	微粒贷
消费金融	合作消费金融公司	花呗	-

# 业务场景描述



# 功能介绍—支付方式说明

- 1) 合作商户可以接入银联二维码平台通用受理二维码支付
- 2) 目前APPLE PAY等非接支付在逐步被接受，可以为用户提供良好支付体验
- 3) 可以结合信贷（白条、分期）、积分、货币基金等多种支付自由选择





# 业务场景—余额理财

- 1) 余额宝产品已经深入人心，通过银行合作的货币基金进行替代
- 2) 结合银行短期理财、定期理财、贵金属等多元化理财提高用户转化利润率
- 3) 随着资管新规的落地，互金领域逐步回归银行专业金融领域





# 业务场景—消费金融

- 1) 开通电子钱包(开通银行二类户);
- 2) 极简授信流程, 快速获取额度;
- 3) 基于额度可以进而开展分期支付和现金贷业务



绑定账号



基础资料填写



拍摄大头照



审批结果

# 业务场景—消费型保险

- 1) 消费性保险，例如碎屏险、账户安全险等险种具有普适性
- 2) 消费性保险具有高佣金回报，提高用户粘性同时增加利润



# 4. 商业模式

---

1. 业务背景
2. 业务意义
3. 解决方案
4. 商业模式
5. 未来展望

# 商业模式-合作共赢



# 商业模式-案例分析一

某地铁公司预付卡转型为例：

▶ 沉淀资金收入单一

利用II、III类账户，与合作银行协商发卡分润等，增加收入来源

▶ 出行单边账损失

与消费金融公司合作，先乘车后付费，资金损失由消费金融公司承担

▶ 发卡成本居高不下

利用II、III类账户降低发卡成本，减少日常实体卡运维成本，提高净利润

▶ 闸机折旧严重

通过发行银行II、III类账户，将闸机更新维护等成本转移给发卡行

# 商业模式-收益来源



# 5.未来展望

---

1. 业务背景
2. 业务意义
3. 解决方案
4. 商业模式
5. 未来展望

# 未来展望

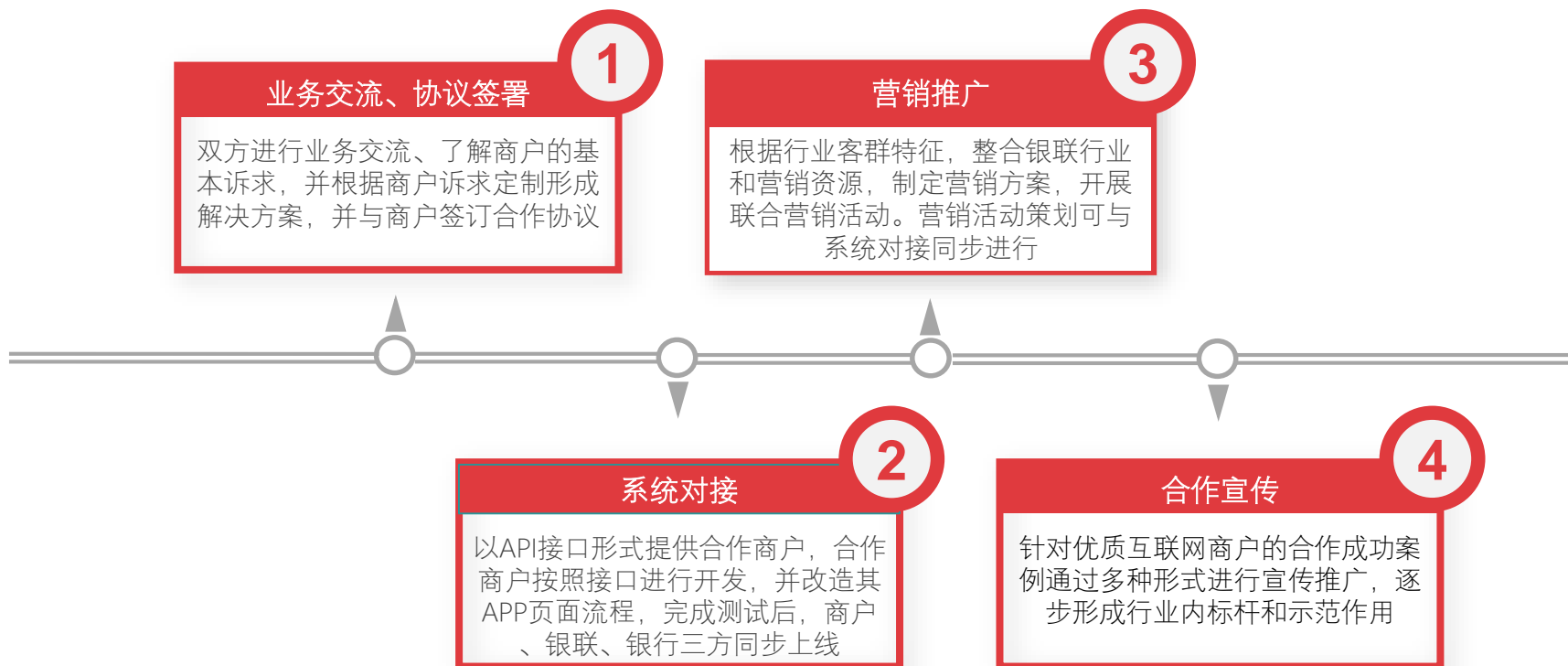
## 移动支付市场

- 01 打破垄断，百家争鸣
- 02 金融业务，回归本位
- 03 资产管理，多元化发展
- 04 预付卡成为历史，电子钱包逐步取代
- 05 开放共赢是时代主旋律



# 商户合作建议

- 银行II、III平台优先接入优质互联网商户占领市场
- 逐步形成行业内标杆，并推广典型案例加以宣传形成品牌效应



# 产品合作指引

## 银联

### 技术

- 技术资源排期
- 提供技术方案、技术支持
- 联调测试
- 技术上线

### 业务

- 提供协议范本
- 协商确定商业模式
- 签署合作协议
- 开展联合营销活动

## 合作商户

### 技术

- 按银联方案、接口开发改造
- APP改造
- 联调测试
- 技术上线

### 业务

- 协商确定商业模式
- 签署合作协议
- 开设专用对公资金结算户
- 开展联合营销活动

# 行业账户总分联动群

---



行业账户总分联动群

谢谢!