

支付宝刷脸推广员抢占市场好做吗

产品名称	支付宝刷脸推广员抢占市场好做吗
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

自去年底推出刷脸支付试点后，2019年银联刷脸支付业务战略布局明显提速。10月17日，笔者从一知情人士处获悉，银联刷脸支付目前正在试点营销阶段。在云闪付App中，刷脸支付这一板块已经悄然在广州市、杭州市、武汉市、宁波市、合肥市、嘉兴市、长沙市7个城市陆续上线。

笔者亲测发现，银联云闪付App“刷脸”的流程较为简单，只要采集人脸、选银行卡、设置人脸支付口令三步就可以完成。可支持中国银行、建设银行、邮储银行等国有大行，广发银行、招商银行等股份制银行以及广州农商行、杭州银行、徽商银行等城、农商行共计18家银行的开通服务。

银联刷脸支付的加速入局，或将为刷脸支付三足鼎立格局奠定基础。事实上，去年12月，银联就开启了一波尝试，对外宣布银联持卡人可在北京、上海多家商超体验刷脸支付服务，无需携带银行卡和手机，直接通过刷脸即可完成支付。

对于银联推出刷脸支付的原因，易观金融行业分析师王蓬博表示，银联此时推出刷脸支付一是为了抢占市场，二是自身业务发展需要。

他指出，在之前二维码支付推广之际，银联相较于微信、支付宝便已有所落后，正因为认识到相关介质的重要性，在两大巨头未把相关介质市场垄断时，银联此时推出刷脸支付以免日后为抢占市场份额投入更多。同时，刷脸支付相比扫码省去使用手机的步骤，能够增加用户黏性，依靠刷脸支付设备也能够把用户生态形成闭环。

麻袋研究院研究员王诗强也分析认为，银联推出刷脸支付主要目的是增加支付方式，提高用户体验，更好地与支付宝、微信支付等支付公司竞争。

在银联小跑入场之前，支付宝和微信支付在刷脸支付战场早已打得火热。2018年以来，支付宝和微信支付相继推出刷脸设备“蜻蜓”与“青蛙”，瞄准线下支付场景，与此同时双方加大市场投入和补贴。

今年9月24日，支付宝宣布将今年4月发布的30亿元市场刷脸支付补贴改为“无上限投入”，再次点燃市

场热情，此前亦有消息称微信支付投入百亿元补贴刷脸支付，不过微信支付方面对于具体补贴金额不予置评。

虽然刷脸支付商业化仍处于初期阶段，但相比二维码、NFC等移动支付手段，刷脸支付再一次省去了手机这个介质，进一步给消费者提供了便捷，这或许将促进支付行业再一次升级。

值得注意的是，刷脸支付战场早已硝烟四起，此时银联入局是否能搅动“一池春水”？对微信、支付宝会带来哪些影响？在三大巨头力推刷脸支付之下，行业格局又会产生哪些变化？

王蓬博表示，发展刷脸支付，银联的优势在于其线下推广能力比较强，银联覆盖的线下自有商户是全国最多的，对线下支付机构也有一定的管理职能，更容易与支付机构合作铺设场景，落地也会很快。不过现在是比拼用户黏性的时候，很多用户没有也不需要下载云闪付App，但是大多会有支付宝和微信。因此，银联需要在提升用户黏性方面下功夫。

从支付行业格局的变化上看，此前的线下支付市场，微信作为高黏性社交软件拥有实时在线的特点，在需要使用手机进行扫码付款的情况下，打开频率更高具有先天优势，也使得微信支付在线下支付的频次上占据优势。

如今在刷脸支付的赛道上，支付宝相对而言为积极。王蓬博认为，省去手机的步骤，支付宝有望依靠刷脸支付在线下支付领域实现弯道超车。“不用打开App，给一个授权，只要账户有钱，刷脸便能付款。同时支付宝能提供更多增值服务，其推广能力、下沉服务能力和商户运营能力，可能会让支付宝在线下支付规模上逐渐跟微信持平甚至超越。银联肯定也是看到了这种机会。