

流動支付 點止數碼化咁簡單

| 2017-04-25 | 文匯報 | A12 | 文匯論壇 | By 鄧咏駿 余繼泉 || 報章

鄧咏駿 新論壇副召集人 **余繼泉** 中小企手機商貿聯席會議發起人

對於流動支付，港人理應不陌生，因為一度領全球之先的八達通就屬流動支付一種。時至今天提起流動支付，一般指利用智能手機等流動設備進行電子交易，香港卻停留在起步階段。不過放眼世界各地的流動支付發展，不難發現一個非常有趣的現象，大多數的發達地方，如美國、台灣、日本、新加坡和香港等，支付方式依然以現金及信用卡為主；反觀一些發展中地方，如內地和肯尼亞等，利用手機付款的無現金交易幾乎已成主流。這個現象的成因，有機會筆者日後再抒愚見。不過從這現象可以知道，流動支付並非將現鈔交易轉成電子交易那麼簡單。

流動支付新科技 創造消費大商機

曾經到內地生活或旅遊的人或許已經感受過流動支付的便利，一機在手便可以解決絕大多數日常出行的問題，更可以在同一個程式內獲取不同商品及服務的資訊。在這方面香港的流動支付程式相對落後，暫時停留在購物付款及 P2P 轉賬的階段，更遑論如何與現有的商戶會員優惠結合。

筆者舉一個大多數市民都可能面對的情況作例子，香港某大型連鎖超市最近推出 Apple Pay 付款的優惠計劃，卻未做到與現有的積分獎賞計劃好好配合。該積分計劃提供實體卡予消費者，在購物前出示以計算積分，對於選擇刷卡或現金付款的人來說，多拿一張卡並沒有什麼大不了。可是選擇手機支付的人，本來就是為了節省攜帶實體卡和「拎卡」的麻煩，但為了積分還是得拿卡出來，豈不是做了一大堆無用功夫？假若支付程式服務商和零售商合作，將有關服務整合，商家可以憑藉分析用戶購物記錄作宣傳，這又是一個商機。從這例子可以看到，流動支付這個領域的發展空間其實非常大，但香港，還是在很初步的階段。

雖然流動支付的商機十分大，但流動支付工具配合大數據技術，對用家來說其實是把雙面刃。通過記錄消費習慣，支付工具的系統可以為用戶建立個人化的特徵，這對個人帳戶的保安甚有助益。假若帳戶遭人入侵產生異常交易，通過比對過往消費習慣，系統便可以短訊等方式通知用家，甚至凍結帳戶以保安全。

「一站式」服務和個人私隱的平衡

從另一個角度看，假若某個支付程式能夠整合用家在不同商店的消費及登記資訊，變相讓程式營運商獲得了用家所有的消費習慣資料。在大數據的時代，消費者的

購買記錄本身就具有非常大的價值，商家通過分析整合這些數據，可以大致推論出個人喜好及消費意慾。假若某用家經常購買寵物用品，而且消費金額不低，對於寵物用品生產商來說，這代表可能是一位非常優質的潛在客戶。通過具有一站式功能的支付工具，符合條件的商戶資訊便會出現在用家的手機上，省卻消費者茫無頭緒地在網上尋找商品的時間。這種情況有如一位對你的需要了如指掌的人，在最短時間內為你提供最適切的購買建議，但說白了就是利用消費者的行為記錄來作推銷，創造需求及增加消費。對於重視個人私隱的市民來說，這無疑是一個非常重要的問題。

內地流動支付發展之所以能夠一日千里，不成熟的個人資訊保障政策及金融法規，是一個很關鍵的因素。想要獲得個人化的服務，就得以個人資料作交換。筆者深信在整個科技發展的潮流下，電子支付在未來會具有一個相當重要的位置，不過這不能構成盲目推動的理由。開設流動支付賬戶所需的資料以及對應賬戶金額上限應該如何訂定？假若開設只有兩三千金額上限的流動支付賬戶便需提交身份證號碼等個人資料，難免令人卻步；但不需認證便可開設大金額上限的賬戶，又會引來難以監管的問題。

用作登記的個人資訊以及購物記錄，政府應該訂立相關法規，容許用家選擇服務商不得轉售或利用購物記錄作任何宣傳。香港的流動支付並非只此一家，若有用家不再使用某款程式，所遺留下來的記錄亦必須受到保障。港府必須正視這發展勢頭，盡早投放資源並與業界研討相關的金融法規及個人私隱等問題，置身其中並找出自己的定位，平衡發展及保障市民私隱安全，方算有為的處事新手法。