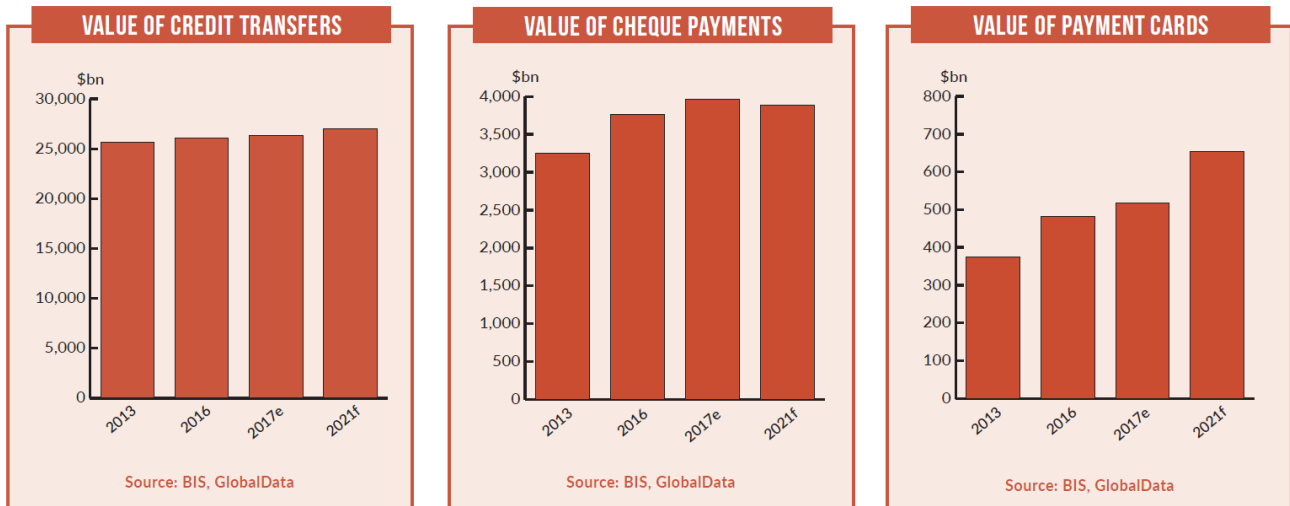


國家快照：日本

現金支付的龍頭寶座將面臨奧運及其他新措施的挑戰

日本的支付版圖在 2017 年仍以現金為主流，佔年度總支付量的 78.1%。晶片的採用、個人識別碼(PIN)、非接觸式設施及相關支付設施在政府政策的推波助瀾下，不僅改善外國卡片的接受程度，也使支付卡逐漸地佔有一席之地。2020 年的奧運會及殘障奧林匹克運動會 (Paralympic Games) 會更加成為日本在卡片與支付產業成長的催化劑。

為了迎接國際賽事的到來，日本國內各大銀行除了讓自動提款機(ATMs)能支援外國發行的卡片，更於人口流量高的地區，如：旅遊景點、超市等增設自動提款機設置。與此同時，發卡機構及支付服務廠商以擴大支付接受範圍為基礎構建支付環境。而有關支付卡片安全及便利支付的新技術，如：生物辨識等也正在如火如荼發展中。



簽帳金融卡

在 2017 年，POS 端的卡片交易總額中簽帳金融卡佔 0.6%，其主要使用侷限於自動提款機的現金提取，除了消費者對於簽帳金融卡的使用認知差異，過長的結算時間(至少三日)也讓特店對其興趣缺缺。

為了解決此問題，金融機構採取了一些鼓勵措施，像是三井住友銀行於 2015 年 2 月即取消 ATM 的手續費用，並增設 24 小時開放的自動提款機數量。

信用卡

由於信用卡的相關回饋機制被認為優於簽帳金融卡與預付卡，因此信用卡成為日本最受歡迎的支付工具；另外，特店的高接受度也是另一個主要因素。在日本除了一般商品之外，舉凡納稅、偏遠地區捐款及醫療相關費用也都能使用信用卡支付。

電子商務成長

日本的電子商務市場由 2013 年的 991 億美元(11.2 萬億日幣)成長至 2017 年的 1459 億美元，複合年均增長率(CAGR; Compound annual growth rate)達到 10.1%。包括樂天銀行、三井住友、瑞穗銀行與里索那銀行等主要發卡機構皆有針對網路購物者發行特定卡片。其他如 Apple Pay、PayPal、Paidy 和 Masterpass 的支付方式也被應用於網路購物。

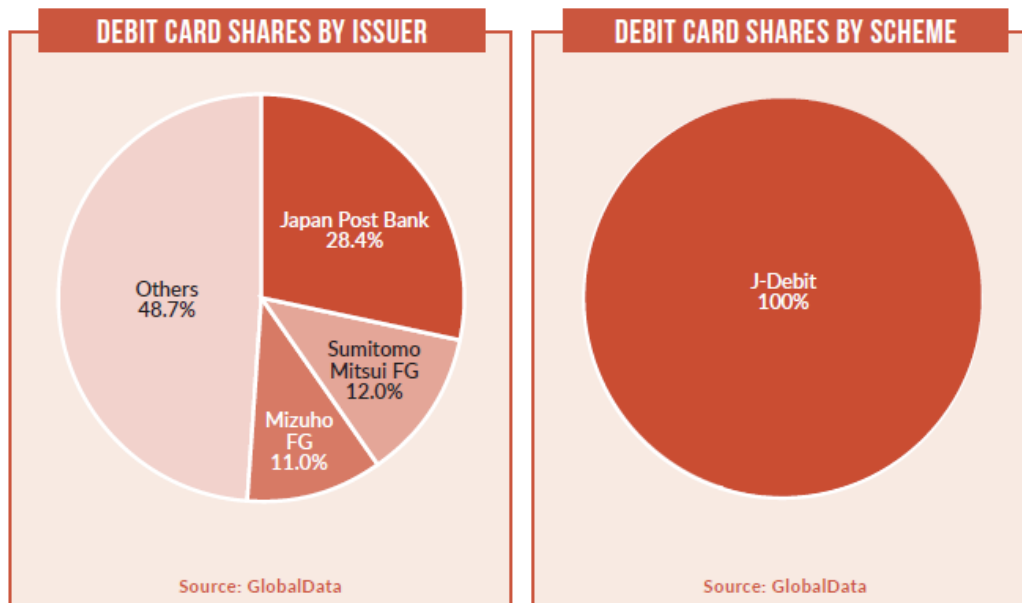
2015 年 8 月樂天公司(Rakuten Edy)乘著這波趨勢推出專屬 APP 商店「Rakuten App Ichiba」，其中包含娛樂、遊戲、教育及生活方式等 380 個 APP，並提供消費累點回饋。2016 年 1 月，該公司更發布一款「虛擬更衣室」APP，使消費者能評估不同服飾是否適合自身穿搭。

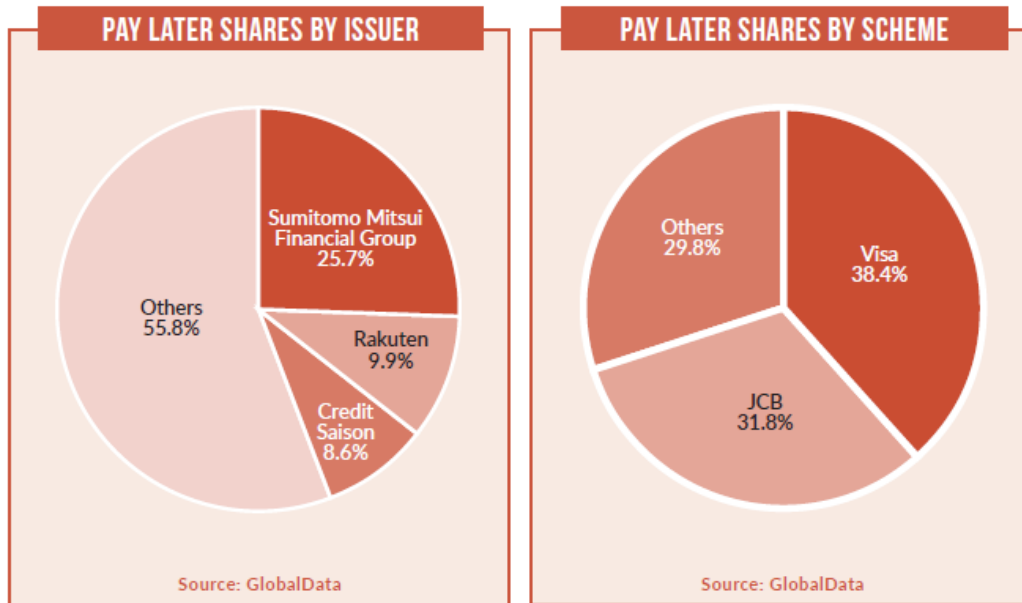
預付卡種類

日本的預付卡市場之成熟，已達到平均每人持有 3 張卡的普及率。發卡機構發行一系列不同用途的預付卡，使得整個市場處於競爭激烈的態勢，新進競爭者將越來越難在此領域生存。

預付卡已廣泛的使用在運輸、旅遊、購物及送禮上，其中大眾交通運輸更廣泛採用非接觸式技術；日本鐵路公司所推行的 Suica 卡為日本最大宗的非接觸式產品，從一開始的交通憑證，逐漸成為適用於自動販賣機、商店、及餐廳的支付工具，其他知名的交通預付卡包括 Pasma、Icoca、Toica、Manaca、Kitaca、Sugoca、Nimoca 及 Hayakaken。

為滿足不斷成長的出國旅遊需求，旅客適用的預付卡也應運而生，如 2015 年 7 月新生銀行即推出 Visa 的 Gaica 海外預付卡，日本居民年滿 13 歲(含)以上即可申請，不僅免年費且儲值上限可達 8,875.98 美元。





資料來源： Cards International 期刊 2018 年 07 月第 557 期
<https://www.verdict.co.uk/cards-international/>

開放銀行的業務標準

開放銀行的革新乃時勢所趨，但顯然卻不是振奮人心的消息，並非所有人都準備好迎接這場金融業的“革命”。Token 的 CEO 兼創始人 Steven Kirsch 針對開放銀行如何運作提出建言。

凡涉及開放銀行業務須知道的四件事：

1. 開放銀行已經來臨；這是 Money 20/20 Europe 議會的首要議題，而有關開放銀行的規範已陸續在歐盟以外的國家頒布。
2. 任何單位於開放銀行的議題都無法置身事外，包含那些從未被要求採用開放 APIs 的銀行，如今都須化被動為主動。例如，富國銀行已經針對超過 20 個專案導入 API，表現令人印象深刻。
3. 缺乏一套標準；現行所知的 API 中，只有英國及愛爾蘭境內少數幾家銀行因為英國主管機關的規定而使用相同標準，至於其他的銀行皆自成一套標準。缺乏一套統一標準將增加每間銀行的成本及複雜程度，並可能產生資安漏洞，對銀行及其他客戶造成不必要的風險。而在軟體開發能量分散的情況下，每家銀行最多只能採用一兩個開放 API。
4. 已建立或研擬中的標準尚有諸多改進空間。如同英國的開放銀行所提供的 API，使用人員須花費兩分鐘並開啟 15 個視窗來完成一個簡單的授權要求，使用者不可能會對這樣的服務支付費用。

如果要充分發揮開放銀行的潛力，那麼改善第 3 點及第 4 點至關重要。下列事項是我所認為的當務之急：

1. 全球頂尖銀行應共同籌資，創建全世界皆能一體適用的開放銀行標準。
2. 設計 API 的供應商應由銀行選定，該供應商須熟悉開放銀行 APIs 並專精於安全、快速的小額支付。
3. 選定的 API 供應商於設計時應考量整個產業生態的相關單位，包含：企業、消費者、銀行、服務供應商、軟體開發、系統建造商及安全專業人員。

要成為全球的標準，最佳的做法就是一開始便獲得全球支援。嘗試使用特定地區或國家的標準要求他人套用比照是項艱難的任務，尤其是特定委員會所制定的標準。標準制定的最佳方式應該由一小群富有專業能力的成員共同建置。相形之下，交由“委員會”設計通常曠日費時且成效不佳；例如，現今我們使用的電腦軟體及行動設備規格都是由電腦營利廠商所制定，並不是非營利產業組織來操刀。同時選擇多家供應商一起開發並非可行之計，優秀的產品不會透過這樣的方式被設計、生產出來。

蒐集利害關係人的建議是必需的，但不表示供應商應全盤接受，好的設計需經過千錘百鍊，

然而回饋卻會帶來衝擊。

API 應該簡單且基礎的，如同電腦中的 BIOS 界面；最簡易的 API 除了提供銀行功能，也該以一致、安全的原則處理授權及管理權限，這表示供應商能夠在此核心上導入其他廠商的 API 規範。我們應該捫心自問：核心是否需要過於複雜？通常情況下，答案是不需要的。

事物必須以高規格來定義，例如支付請求中可以包含中介資料，並讓中介資料本身能自行描述。高規格的 APIs 可以將中介資料在不同格式間任意轉換。

API 應讓工程師易讀、易懂及易使用。例如，Plaid&Stripe APIs 皆是易懂且方便使用的 API。有鑒於此，它應該如同一般供應商所提供的商業產品那樣易於取得，讓銀行不必自行開發，因此，API 服務器的後端應該易於銀行使用。API 應使用最新的安全及軟體方式進行身份驗證和授權，且帳戶持有者和銀行之間不得共享機密。

API 不可支援不安全的標準。例如，OAuth2 就根本上來說就是不安全的。此產品的設計希望讓程式設計人員更容易執行，但因此造成它的安全瑕疵。然而遺憾的是，在許多開放銀行業務標準提案中都使用 OAuth2。這是一個嚴重的錯誤，使用 OAuth2 的開放銀行協定將成為未來 50 年內一發不可收拾的安全漏洞。

顯然，此應用也適合於零售和企業的應用程序。例如，API 不應該僅只是單純的個人或使用者界面，而是電腦與電腦的關係。人際互動應該建構在 API 之頂層，而不是設計在其中。此外，API 應設計為可擴展的並且能持續至少 50 年。API 不應僅適用於推行地區性支付，而是能套用在全球性支付應用上，但是，他不是神聖不可侵犯或一板一眼、一蹴可及的。

若能遵循這個程序將能建立堅實的基礎，並為各方創造廣泛的應用與豐富的利益。

資料來源： Cards International 期刊 2018 年 07 月第 557 期

<https://www.verdict.co.uk/cards-international/>

歐洲無現金發展現況

無現金的改革勢在必行，英國與北歐等國家對此觀念的接受也帶動改革的蓬勃發展。

無現金心態的成熟將能獲得諸多益處，如 Expert Market 的研究指出，數位支付技術能增進經濟成長。Expert Market 觀察歐洲 28 個國家在商業數位發展上之概況，結果指出，英國無現金發展的表現最為亮眼，在 2016 年非現金支付金額達到 81.3 兆英鎊(104.5 兆美金)，另外非現金交易次數也位居鰲頭高達 252 億次。

卡片支付首次超越現金交易，表示卡片支付的便利性促成非現金消費的提升；British Retail Consortium 指出，2015 年英國多數零售業的交易數據顯示卡片交易已超越現金交易，此現象歸功於大量使用卡片相關產品，造就整體無現金社會蓬勃發展。National Rail 有相關的報導指出，以卡片購買車票已佔其總交易的 80%。

Paymentsense 研究指出在英國使用卡片支付的交易中，有 20.4%來自倫敦，另一則 The Capital of Card Payments 的報導揭露伯明罕則僅有 3.4%。然而，倫敦並非英國感應式支付最盛行的都市，布里斯托爾的感應式支付占比為 59.5%，比起倫敦的 57.1%高出 2%，英國境內其他表現優異的城市包含了布萊頓(55.9%)、赫爾(55.7%)以及伯明罕(53%)。英國的感應式支付在 2016 年成長三倍之多，Paymentsense 預測 2026 年之前將會有高達 27%的付款方式使用感應式支付。

首要之務

儘管 80%的使用者喜歡使用卡片進行交易，而 46%的使用者關心卡片交易安全，24%的使用者明確表明最喜歡的支付方式為感應式支付，但感應式交易的相關議題並非都是一帆風順。

ACI Worldwide 即時數位支付部門的主管 Dean Wallace 表示：英國的消費由商店交易及彼此轉帳付款之方式轉變為數位支付，並逐步取代現金交易。金融機構需要有靈活且穩固的能力確保能滿足消費者的需求。

無現金發展排名位居第二的德國中，於 2014 年時尚有 80%的交易使用現金，如今已快速的發展成為數位國家，像是 2015 年柏林計程車全面允許卡片支付等新措施的實施，成為無現金改革的催化劑，該年度的非現金支付達到 48.7 兆英鎊。

前 10 名國家包含法國、荷蘭、西班牙等國，馬爾他則是報導中占比居末的國家，2016 年的無現金交易只有 890 億英鎊；同年，英國的非現金交易量為馬爾他的 535 倍之多。歐洲中央銀行的資料顯示，2016 年馬爾他仍然有 92%的交易使用現金，Expert Money 報導指出此現象將驅使現金成為地下經濟的避稅工具；此外，若消費者不願意接受非現金支付，賣家將面臨無法發展數位銷售的窘境。

Expert Market 的編輯兼研究指導 Jared Keleher 向 CI 表示：行動支付在歐洲是否會蓬勃發展是個有趣的問題，產業相關報導顯示，英國有近三分之一的消費者選擇使用行動支付，但當

視野放寬至全球，行動錢包的成長卻吊詭地緩慢，這是許多西歐國家面臨問題。

數位支付建設的發展速度已經快到無法以既定的方法來推動新的數位化支付給消費者使用，因此可以看到像印度、中國等依賴現金為主的國家透過改革，跳過卡片支付的階段，直接邁入行動支付。多數仍依賴現金的南歐國家，也能發現相同的趨勢。

Keleher 總結：無論使用哪種支付方式，使用者皆希望能夠少攜帶一些東西，此現象讓行動支付成為英國人越來越喜愛的支付方式，因此商店的收款設備也需要擁有更高的相容性來支援。

對於小店家來說，這是個令人興奮的時刻，因為他們將會有更多機會為消費者提供更多元的支付方式。

無現金支付國家前 10 名	
1	英國
2	德國
3	法國
4	荷蘭
5	西班牙
6	波蘭
7	義大利
8	捷克共和國
9	比利時
10	芬蘭

資料來源：Expert Market

資料來源： Cards International 期刊 2018 年 08 月第 558 期

<https://www.verdict.co.uk/cards-international/>

英國近一半的卡片支付使用非接觸方式

Mastercard 表示，英國逾半數的卡片交易為非接觸式，從十幾年前非接觸式技術問世迄今，其普及程度廣為提升，並逐漸的成為英國最流行的電子支付方式，Mastercard 最新的資料顯示，今年非接觸式交易目前已成長 95%，且每月有 46% 的交易屬於非接觸式。Mastercard 表示英國採納非接觸式技術之主要推力是倫敦的交通應用。

Mastercard 的英國總裁 Mark Barnett 說道：英國是全球使用非接觸式技術的領頭羊，該技術已快速成為日常消費的代名詞，不僅比現金更加快速且易於使用，並提供更多的安全性；因此，對於非接觸式技術的採用與信任能在此地成長。

九月初時，Mastercard 宣布將於 2020 年規定商店需支援非接觸式交易的標準，這將使所有歐洲商店能接受 Mastercard 及 Maestro。根據 Prime 的研究指出，英國、俄羅斯、波蘭、義大利、匈牙利及法國的消費者對非接觸交易的採用最為躍躍欲試。

Mastercard 歐洲區總裁 Javier Perez 解釋：綜觀歐洲，有 36 個國家能使用非接觸卡片及接受近場通訊(NFC)的行動支付。這些國家對於安全簡便的支付模式所呈現的熱衷度就是最好的證據。根據 HIS Technology 資料顯示，具備近場通訊的手機設備將在五年內會有四倍的巨大成長，Mastercard 想確保歐洲各地的行動及非接觸式支付能安全及簡便，使消費者能不費吹灰之力即可完成支付。

資料來源： Cards International 期刊 2018 年 09 月第 559 期

<https://www.verdict.co.uk/cards-international/>

VISA：邁向安全且順暢(SEAMLESS)的體驗

明年的這個時候，歐洲的所有線上支付將會獲得全新的安全性提升措施，VISA 開放銀行 (OPEN BANKING)的資深副總 Mark Nelsen 引領讀者針對這項措施進行概要分析。

我們都知道安全性是攸關電子商務存續發展不可或缺的一環，然而我們也必須在安全性及便利性兩者間取得平衡。

透過一連串的設備進行交易，並讓世界各地的消費者獲得安全且順暢的消費體驗已是不容置疑的事實；對零售商而言，所有結帳流程所添加的風險判斷機制都將會惹惱消費者並讓商家失去生意。VISA 將引進一套符合消費者的安全需求並且能管理他們金錢的方案，同時幫助商店遵行 2019 年九月歐盟要求的強化客戶驗證規章(Strong Customer Authentication)，我們的目標是極小化消費者在購物時所面臨的困擾，並同時強化支付安全。

在新的規定下，沒有一體適用的方式來確認每一位消費者身分，越來越多的交易過程都增加了所謂雙因子驗證(two-factor Authentication)的安全機制供消費者確認身分；然而，對於低風險的交易將可省略一些額外的程序。我們新的安全方案將幫助銀行及合作商家即時判別那些屬於低風險交易並同時保有快速的結帳速度。以下是我們的做法。

身分驗證

這幾十年間，VISA 持續的改善能即時判定交易是否存在詐欺風險的方法，藉由審查每筆交易的各項要素，包含地點、商店類型、購買紀錄及交易金額，並透過發行機構的資訊來預防潛在的詐欺。為了防止消費者的帳戶未經授權被盜用，消費者會被要求進行額外程序來辨識身分，但藉由更便利的方式來達成相同目的是不可或缺的；如部分消費者會對於被要求輸入由銀行傳送至手機的驗證碼而感到安心。

鑒於生物辨識機制開始被越來越多的消費者熟悉並上手，因此我們將推出一項新的服務，將生物辨識整合於銀行 Apps 使消費者能輕易地登入他們的設備，透過指紋、聲紋甚至是臉部辨識來完成交易。

低風險交易

多數消費者不希望在購物時遭遇阻礙是必然的。這也是我們為何致力於幫助商店在交易符合低風險的情況下，能進行例外交易。

首先，我們會提供工具使商店與常客建立更加緊密的關係，當消費者信任這些商店時，商店即可提供消費者進行驗證，這些“白名單”內的成員在未來多數交易中，將省去額外的驗證程序，這將給予消費者對於網路安全有更高的自主權，並獲得他們想要的結帳流暢性。

另外，改善消費者線上購物的業界標準- EMV 3-D 安全規格(EMV 3-D Secure Specifications)，意味著銀行在往後將可以收到更多的交易資訊，由此獲得更佳的風險判斷，此做法能核准更多的低風險交易，再次降低對雙因子驗證的需求度。相同的，我們允許特店增強其風險評估，新的服務將能提升詐欺偵測，讓他們能更加辨識哪些是低風險的交易、哪些是需要添加驗證程序的交易。

為了打擊詐欺，安全性一直以來都是動態且複雜的，但這並不表示需要犧牲便利性。我們

正在與客戶及夥伴緊密合作研發一套創新的方法來確保增強安全性的同時並不會感到負擔，讓支付安全與便利性可達到一石二鳥之效。

資料來源： Cards International 期刊 2018 年 09 月第 559 期

<https://www.verdict.co.uk/cards-international/>