

說明 1：本期刊物收錄文章合計 7 篇，其文章標題與概要說明如下表格；

說明 2：針對第 1 篇「全球信用卡曝險部位前 150 大之發卡行」、第 6 篇「eBay 擴大其支付管理服務」摘譯重點如後。

原文標題與中文翻譯	概要說明
1. Top 150 Credit Card Portfolios Worldwide 全球信用卡曝險部位前 150 大之發卡行(依未繳清應收帳款排序)	2019 年年末依信用卡產品未繳清之應收帳款排序全球前 150 大發卡行，並依國家別、地區別揭露其比重與金額。台灣地區，上榜的僅有中信，排名第 88 名。
2. Dosh's Card-Linked Platform for Cash-Back Offers Dosh 針對提供現金回饋的連結卡片平台	介於商家與使用信用卡及簽帳卡之消費者中，Dosh 的核心業務，是當消費者於商店中完成消費後，將現金回饋立即傳送給消費者，目前已有超過 200 家一線、二線商家和 Dosh 的平台簽約。
3. Latin America's Top Issuers 拉丁美洲的 50 大發卡行(依消費金額排序)	於拉丁美洲與加勒比海地區，依消費金額篩選前 50 大、一般支付卡(general purpose payment card)之發卡行，其中上榜發卡行所發行之 Visa 和 Mastercard 的發卡量，佔此地區所有 Visa 和 Mastercard 發卡量之比重達 81%。
4. Skipify and Google Partner for Email-Based Checkout Skipify 和 Google 為 email 支付成為夥伴	從 email 看到廣告、連結官網、挑選商品，到最後完成付款，此流程平均約花 97 秒，然而繁瑣的流程卻存在 70 % 的棄單機率。為了解決這個情形，Skipify 和 email 服務供應商 Google Gmail(美國規模最大)結盟，將「結帳」這件事自商家購物網站移轉至消費者的 email 收件匣，使消費流程中的每個後續步驟都能在 email 視窗中完成。
5. Commercial Credit Cards in Canada 加拿大的商務信用卡	於加拿大發行 Visa 和 Mastercard 商務信用卡之發卡行，依 2019 年消費金額排序，消費金額最大之發卡行為 TD 銀行，其商務信用卡佔所有信用卡業務之比重為 15.7%；次之為 BMO 銀行，其商務信用卡佔所有信用卡業務之比重為 21%。
6. EBay Expands Managed Payments eBay 擴大其支付管理服務	eBay 於 2020 年 7 月終止與 PayPal 之合作關係，轉和 Adyen 合作並擴大支付管理服務，這項改變使 eBay 於處理支付一事原本外包給 PayPal，轉為納入 eBay 提供給賣家的全項服務項目中，以增加客戶黏著度。

7. Nexi to Purchase Nets Processing in Europe

Nexi 買下 Nets 以處理歐洲地區之支付

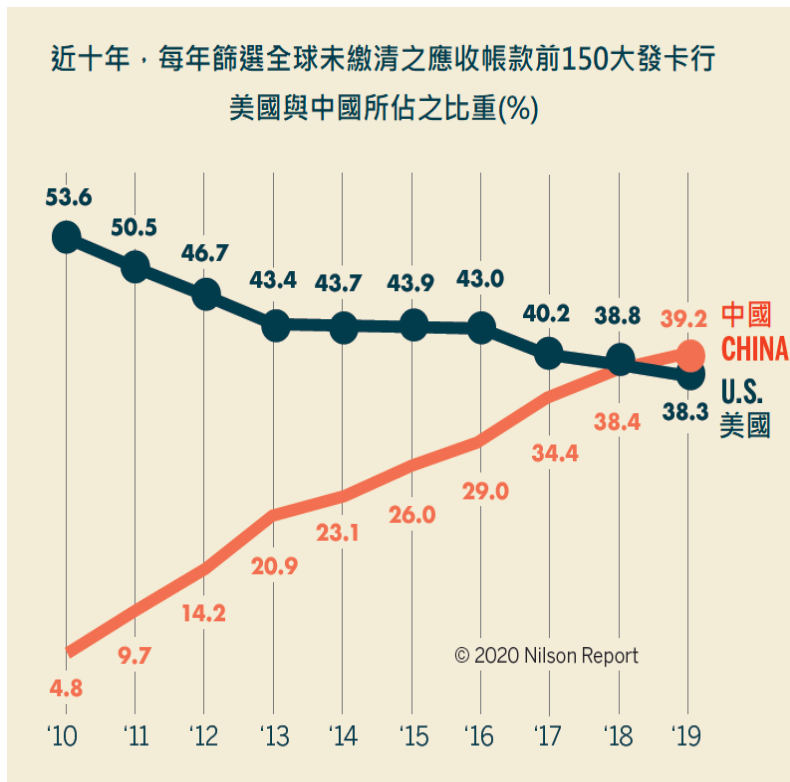
在 Nexi 宣布透過股權買賣併購 SIA，事發不到一個月，Nexi 已經簽下併購丹麥商 Nets 的合併協議。當 Nexi、SIA 和 Nets 完成合併後，存續公司將為超過 1.7 億張卡、超過 2.3 百萬個商家處理支付，一年的處理金額將高達 USD 280 億元。

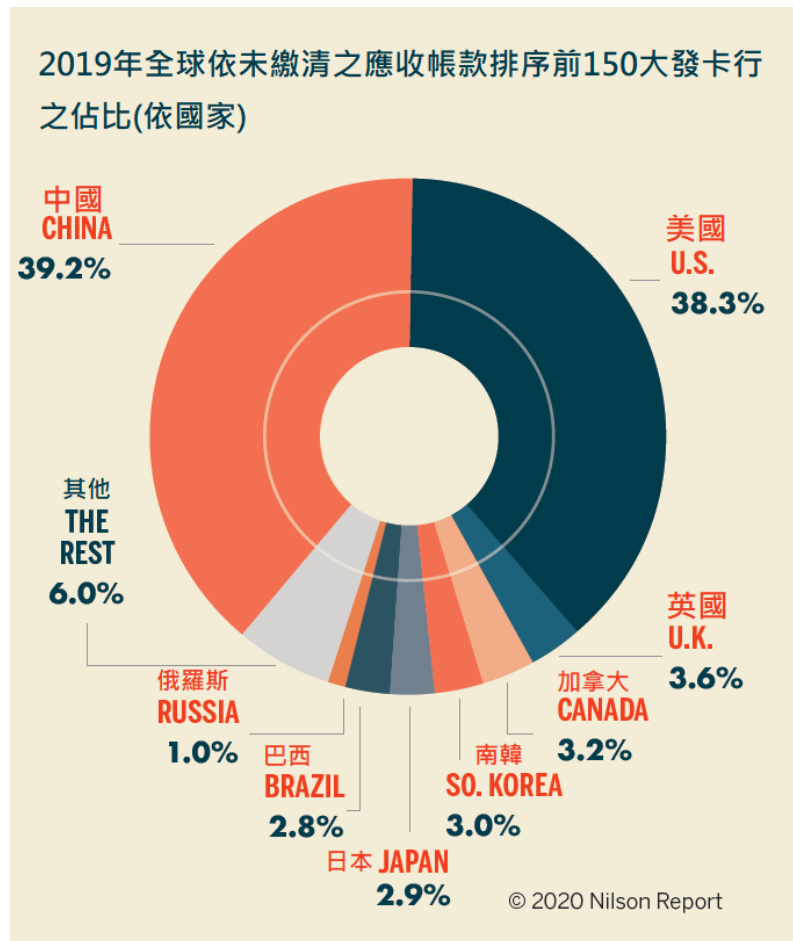
本期刊物重點摘譯：

一、全球信用卡曝險部位前 150 大之發卡行(依未繳清之應收帳款排序)

限於 Visa、UnionPay、Mastercard、JCB、Discover、Diners Club、American Express 與其他國內信用卡產品所未繳清之應收帳款，2019 年年末依此數據排序出前 150 大發卡行。於 150 大發卡行中，中國發卡行未繳清之應收帳款總額首次超越美國，若以國家別分別計算對 150 大發卡行之佔比，則中國為 39.2%，其次為美國 38.3%。

若將前述數據，依地區來排名，亞太地區 USD 1.154 兆元，係為最大，美國 USD 9,329.2 億元為次之，後續則分別為歐洲地區 USD 1,510.2 億元、拉丁美洲地區 USD 1,129.4 億元、加拿大 USD 774.2 億元、中東與非洲地區則為 USD 104.6 億元。





二、eBay 擴大其支付管理服務

2015 年，跨國電商 eBay 以股票交易賣出給股東的方式，拆分出 PayPal 支付處理事業。PayPal 簽署了一份五年期合約，以區分出 PayPal 在 eBay 平台近 1,900 萬名賣家中，哪些部份是由 PayPal 來管理及移轉支付處理。而當 eBay 在自己的平台上，針對在至少兩國之間 10% 銷售額，提供直接支付處理的服務，此轉折促使 eBay 和 PayPal 的合約於 2018 年 1 月終止。

2018 年 9 月起，eBay 於美國引進 Adyen 作為提供賣家支付處理的一個選項，Adyen 掌握所有支付處理與商店收單功能。這項改變，允許 eBay 從原本將支付處理外包給 PayPal，轉而將支付處理這項服務嵌入 eBay 提供給賣家的全品項服務選單中，這亦包含了使用 Adyen 作為第三方處理及收單行。

在營運上限為 10% 之限制下，2019 年 eBay 拓展其支付管理服務於德國，繼續使用 Adyen。而 eBay 與 PayPal 之間的合約義務則於 2020 年 7 月完全結束。

之後，eBay 向澳洲、加拿大和英國共 340,000 個賣家，拓展其支付管理服務，這些族群在 eBay 平台上銷售額佔了 20%。2020 年 9 月 eBay 宣布 2021 年將再把這種支付管理服務拓展至法國、義大利和西班牙。

PayPal 在平台上則維持一個支付選項，且持續被大多數的 eBay 賣家使用，其中亦包含於先買後付(buy now, pay later，簡稱 BNPL)之借款。

eBay 與 Adyen 談判的能力，係基於流量上的優惠，幫助賣家降低他們整體的成本，相較於當賣家在 PayPal 上有獨立交易時需要再多付上架費用給 eBay，eBay 與 Adyen 的合作可降低賣家要付給 eBay 的「final value fee」。

除此之外，和 PayPal 合作，即代表商家在客戶服務上有兩種合約上的關係、在退款與爭議帳款的解決方法上有兩套準則。eBay 表示他們的賣家 Net Promoter Score，當 eBay 提供賣家支付處理時(即賣家採用 Adyen 之多元付款方式)，相較那些尚未統合的賣家，將會多 10 點的分數。在這部份，會有這樣的差異是因為 Adyen 提供買家更多支付選項，以及因為 eBay 在銷售上可操控同意或拒絕選擇所致。這種 eBay 和賣家直接的關係，創造了一個機會去解決銷售額下滑的問題。

消費者從 eBay 超過 190 個市場中的賣家身上買東西。Adyen 和 PayPal 相比，提供更多樣的支付選項給賣家，其中在僅限國內市場的支付選項就超過 100 種，亦有其他支付方式，如：先買後付的貸款提供者 Afterpay(澳洲)、PayBright(加拿大)。在 eBay 收入中，來自美國以外的銷售額比重約 59%。

於 2021 年年底，eBay 預計平台上大多數的銷售額將會透過 eBay 的支付服務進行處理，於 2022 年時，eBay 的支付服務將會全面地實行，並估計提供賣家支付處理服務將使 eBay 每年收入將達 USD20 億元。

資料來源：Nilson Report - 2020 年 11 月第 1186 期