

pos是什么 (POS各类名词解释及业务流程图讲解)

一、POS收单的起源：

1、忘带钱包促成了收单业务的诞生：

收单业务最早起源于美国，1949年的一个中午，纽约曼哈顿的一个餐馆里，麦克纳马拉先生再次因为忘带钱包而陷入尴尬，于是萌生了一个新的创意，创建信用卡公司，从而开辟了支付产业的一个革命性的时代。

2、1950年，“大莱俱乐部”创立（即大莱信用卡公司前身）：大莱俱乐部首先说服一批餐馆、宾馆等商户加入，以此为基础在就餐者、住宿者人群中发展会员；为会员提供能够证明身份和支付能力的卡片，会员凭卡片可以记账消费。

3、早期收单业务的形成：商户受理这些卡片交易后，定期把单据交与大莱，大莱扣除相应的手续费将资金支付给商户，这就是早期的“收单业务”。

3.1、“单”就是客户签字的账单，在当时实际上就是“赊账单”；

3.2、收单最初的产生是为就餐者赊账提供便利；

3.3、在某种程度上说，收单要早于发卡，这是因为：

▲大莱俱乐部的成立也标志着“通用信用卡的诞生”；

▲而最初，大莱俱乐部只是向餐馆提供一份会员名单，即“有权赊账者”名单，并没有实质性的卡片；

3.4、当时，商户手续费为7%；

▲虽然费率很高，但因为有保障的赊账，能为餐馆带来更多的客户及交易，餐馆愿意为此付出代价。

二、国外POS收单市场简介：

1、20世纪50年代，以大莱为代表的发卡机构在发卡同时也拓展商户，大部分发卡机构拓展的商户只能受理自己发行的卡片，发卡机构同时向持卡人和商户提供服务，大部分收单交易是在同一个机构的商户和持卡人之间发生的，即“封闭式

” 的收单。

2、1966年，美国银行开始在全国范围内有选择的许可一些银行运营美国银行卡业务，获得许可的银行可以使用“美国银行卡”的品牌独立运营；而与特许银行签约的商户必须受理所有的美国银行卡，这就是“威士国际组织”的前身。

3、随后，一些被美国银行排除在外的银行成立了“银行信用卡协会”---即“万事达”前身。

国外POS收单业务发展演变：

·20世纪80年代中期前：从商户开发签约到资金清算划拨，所有收单业务都是由收单银行独立处理；

产业链上游（收单银行）：商户开发签约终端设备布放及维护

产业链中游（第三方处理商）：未出现；

产业链下游（专业化服务独立销售组织和资源支持商）：未出现；

·20世纪80年代中期--90年代中期：开始出现非银行第三方银行卡处理商，为上游的收单银行提供除了资金清算和划拨之外的其他收单服务，收单银行专注于自身的核心业务，初步形成了银行卡收单产业链的上游和中游。

产业链上游（收单银行）：资金清算划拨。

产业链中游（第三方处理商出现）：商户开发签约，终端设备布放及维护，交易信息转接，

交易信息清分处理，商户管理；

产业链下游（专业化服务独立销售组织和资源支持商）：未出现；

·21世纪-国际银行卡和收单产业中出现了专业从事开发商户，并提供支付终端的专业化服务组织，进一步丰富了收单产业链。

产业链上游（收单银行）：资金清算划拨；

产业链中游 (第三方处理商) : 交易信息转接 , 交易信息清分处理 , 商户管理 ;

产业链下游 (专业化服务独立销售组织和资源支持商出现) : 商户开发签约 , 终端设备布放及维护 ;

三、国外POS收单业务发展模式 :

各国银行卡收单市场经过50多年的发展 , 大致形成两种业务发展模式 :

(1) 银行和专业化收单机构并存发展 , 以美国市场最为典型 :

- 美国收单市场FDC、摩根大通和美国银行 , 其中FDC是全球最大的银行卡专业化服务机构 , FDC负责交易处理 , 银行提供销售支持 , 发展与商户多样化的金融业务往来关系 , 发挥了第三方专业服务机构和银行各自的长处。

(2) 以银行收单为主 :

- 如英、法、澳。英国有Streamline、巴克莱银行、汇丰银行等8家收单银行 , 其中前三大银行占90%的市场份额。以专业化收单机构为主 , 如德国、日本。

德国主要收单机构为ConCardis、B+S Card Service、Citibank Card Acceptance、GZS、Easycash、Telecash (FDC子公司)

北美地区收单业务的付款处理服务行业已高度集中和整合 ;

欧洲地区有十几家公司在争夺市场份额 ;

而亚洲市场独立的专门提供第三方支付服务的行业尚未形成 , 银行卡收单业务主要被金融机构包揽。

【美国领先POS收单业务处理商---FDC (First Data Corporation) 】 :

全美最大的信用卡托管机构

全美第二大基金托管机构

拥有800万台的POS机 , POS交易量在全美的份额排在首位

年营收达 104 亿美元

商户数 620万

年处理的交易量达600亿笔

在35个国家和地区的企业经营

2011年，FDC公司位列财富500强的第236位

FDC公司POS收单市场份额（2010）：

主营业务：

1、零售与联盟服务：负责商户收单与处理服务、支票验证、结算及担保服。2010年收入33亿美元；

2、金融服务：为金融机构和其他第三方机构提供信用卡、借记卡和零售卡的交易处理服务。2010年收入14亿美元。

3、国际服务：在国际市场上提供零售与联盟服务以及金融服务。2010年收入16亿美元。

全球业务遍及36个国家，服务商家约600万（2010）

【FDC发展历程】：

1964年

FDC前身TeleCheck成立，为商户和金融机构提供支票验证和收单服务。

1971年 First Data Resources成立，为美国银行卡协会提供数据处理服务。

1976年 FirstData 成为Visa和Master的首家服务商。

1980年 First Data 被美国运通收购

1992年 First Data 脱离运通并上市

21世纪初	First	Data
在全球范围内进行了一系列收购，极大的提高了其业务范围和服务领域。		
2007年 First Data 被KKR收购，退出纽约交易所成为一家私人公司，但至今仍在其公司主页上公布其财务状况。		
【FDC各方获益分析】：		
联盟战略能使合作各方从各自的角度满足市场需求并获取各自收益，减少相互间的摩擦		
·FDC		
- 扩大区域市场、国家市场或者国际市场的覆盖率		
- 银行合作伙伴通过他们的分支机构网络为FDC提供品牌忠诚度和分销渠道，从而增加商户的留存度		
- 约商户回佣的20%作为收益		
·银行		
- 降低支付处理的成本		
- 专攻主营业务发展		
- 约商户回佣的70%作为收益		
·支付组织		
- 约商户回佣的10%作为收益		
·商户- 获得更专业高效的支付终端以及交易处理技术		
【FDC与银行合作模式】：		
1、合作伙伴关系联盟 (Partnership Alliance)		

定义：拥有股权权益小于50%，或者收入共享的合同形式

实例：2002年11月，与苏格兰哈利法克斯银行建立合同联盟关系，使得FDC能处理该行的商户交易，并从中获得大部分的处理收入；

2005年，通过购买澳洲BankWest部分资产，FDC与其建立联盟关系从而实现了对BankWest银行借记卡、信用卡和其他形式的电子支付的全方位收单服务的提供。

2、权益关系联盟 (Equity Alliance)

定义：拥有股权权益大于等于50%

实例：2002年，在与美国亨廷顿银行建立的Huntington商户服务公司中，占有50%的所有权权益，以此获得10年期的商户推荐协议

2005年，FDC与IP摩根大通签署了协议整合大通商户服务联盟和Paymentech。

四、中国POS收单市场简介：

1985年，中国第一张信用卡诞生→银行卡产业开始；

2002年，中国银联股份有限公司成立→银行卡产业飞速发展；

第一阶段1993.06--2003.05：

标志：银行卡联网通用，各发卡行分别收单；

1993年6月“金卡工程实施”，加强网络建设，培育POS专业化服务机构，银联商务POS业务产生；

2003年5月，中国人民银行正式对外宣布全国银行卡联网目标全面实现。

第二阶段2003.05--2008.07：委托专业化服务机构单一收单

两种模式：

▲发卡行委托专业机构拓展商户并进行机具布放、维护

▲直联POS模式

第三阶段2008.07--今：

专业化服务机构与发卡行共同收单：间联POS模式。POS终端连接签约银行→数据传输至各发卡行总部→发卡行总部接入银联总中心→返回商业银行

爆料迷支付网独家呈现【POS收单业务简介（名词解释）】：

POS (Point Of Sales)：销售终端

MCC (Merchant Category Code)：商户类别码

编码规则：305收单行 3100地区码 5812类别码 0008商户序号

发卡：指银行向公私类客户发行银行卡

收单（特指POS收单）：银行（收单行）向签约商户提供资金结算服务。

简单来说，商户在银行（收单行）开立结算账户，银行（收单行）为商户安装POS机具，持卡人在商户进行购物/消费时通过刷卡方式支付款项，收单行负责将扣减一定手续费后的消费资金记入商户账户。

【POS收单业务简介（市场组成）】：

发卡机构：国内主要是商业银行，负责向持卡人发行各种银行卡，并通过提供各类相关的银行卡服务收取一定费用，是银行卡市场的发起者和组织者。

收单机构：负责特约商户的开拓与管理、授权请求、账单结算等活动，其利益主要来源于特约商户交易手续费的分成、服务费。

▲经营银行卡收单业务的经营机构

▲经中国人民银行批准运营的特约商户收单业务的非金融机构

持卡人：在银行卡市场中处于中心地位，是银行卡的领用者和金融机构、特约商户及银行卡组织利益的创造者，是市场营销的主要对象。

银行卡组织：建立、维护和扩大跨行信息交换网络，通过建立公共信息网络和统一的操作平台，向成员机构提供信息交换、清算和结算、统一授权、品牌营销、协助成员机构进行风险控制及反欺诈等服务，国内主要的银行卡组织是中国银联。

专业化服务机构：包括除银行卡组织以外的信息交换和转接业务机构、第三方金融服务公司、支付处理支援商等。比如银联商务、杉德公司、易宝、拉卡拉、汇付天下。

特约商户：是指与收单机构签有商户协议，受理银行卡的零售商、个人、公司或其他组织。

【国内POS收单两种模式】：

直联模式：商户→银联网络→发卡机构

间联模式：商户→收单行网络→银联网络→发卡机构

POS收单业务交易流程说明：

- 1、收银员审查银行卡，刷卡输入交易金额
- 2、持卡人确认消费金额并输入交易密码
- 3、交易信息通过中国银联转送至发卡机构
- 4、发卡机构系统检查卡片有效性、验证密码和账户余额，并发送交易处理结果信息（通过检查和验证后扣减持卡人账户资金并发送成功信息，未通过发送失败信息）
- 5、中国银联把交易处理结果信息返回给受理机具
- 6、若交易成功，受理机具打印单据
- 7、持卡人在消费单据上签名，收银员保管好交易单据（2年）

发展POS业务工作一般流程：

商户接洽实地考察→签署协议→商户信息录入系统→商户资质审核→机具调试安装→商户培训→交易开通→资金结算风险管理

银行卡收单市场环境的进一步完善：

自2011年5月开始，中国人民银行共颁发6批支付牌照，至今已有230多家第三方支付企业获得银行卡收单业务牌照，为收单市场注入了新鲜血液的同时，随着行业进入者的不断增多，行业竞争不断加剧。

? 2012年6月27日，央行发布《银行卡收单业务管理办法（征求意见稿）》。

1、产业规范化：对于资金转接、清算、职能以及跨省收单等相关问题，进行了进一步明确和规范，从而增强对服务质量和效率的保障，有效防范套现、移机、数据泄露等风险，保障产业健康发展。

2、利润分配明晰化：规定收单机构应按有关规定收取银行卡结算手续费，不得采取随意降价、对不同发卡机构发行的银行卡区别或变相区别定价等不正当竞争行为，不得损害其他参与方合法权益费率，并明确相关惩罚措施。从而有助于缓解当前业内容存在的“规模战”、“费率战”等恶性竞争，扩大中小企业发展空间。

3、商户终端数量限制：规定除较大的星级宾馆酒店、百货类商户可有两家收单机构与其签约外，一家特约商户只能签约一家收单机构。短期来看，该项规定将导致收单业务市场结构调整，市场份额重新分配，市场竞争加剧；但长期来看，随着产业链各方定位的明确，有助于市场分工进一步深化，和行业的稳定发展。