

笔者现在专做支付，所以开一个支付栏目。从支付产品经理开始，到基本的名词概念，再到具体的产品逻辑实践，到最难的清结算，和大家一起通过积累，慢慢看到整个支付体系的全貌。以下内容来源于自己看过的很多篇文章，按照自己的理解，修改后重新组合，搭建知识体系架构。



支付已像空气一般渗透了人们生活的方方面面，大大小小的经济行为都无法离开支付，从而支付产品经理也在互联网的浪潮中，逐渐成为各行业的标配岗位。

公司要盈利，就需要有交易，有交易就需要收钱。我刚开始接触支付时，一心扑在电商上，后来才知道支付是通往金融的钥匙，放贷还款也需要通过支付，重要性不言而喻。

在支付领域本身方向上，也有更细的岗位划分，如支付渠道产品经理，交易产品经理、支付结算产品经理、支付风控产品经理等。就支付系统的复杂度而言，每个模块可能都需要2年左右的实践经验才能基本摸透，如要完全吃透某个模块，一是需要个人的努力，二离不开公司业务的发展带来的实践经验，两者缺一不可。

一、支付产品经理分类

我个人理解将支付产品经理分为两类：

1. 第三方支付或第三方支付公司的支付产品

无论是第三方支付还是第三方支付其实都是市场需求推动的结果，总得来说都是为了提高效率。

第三方支付承接商户和银行，常见支付宝和微信。银行没有那么多时间去一个个对接大大小小的电子商务平台。反过来，一个电子商务公司，要去接入全国那么多家银行系统，从投入成本上来说也不现实。

第三方支付公司的出现解决了这个问题，我帮你对接所有银行，你只需要接我一个就行了。反过来对银行也一样，只要系统和一家第三方支付公司对接，就可以实现为多家电子商务公司的用户提供金融服务。

目前第三方支付市场里，支付宝和财付通两大巨头已占据将近 80% 的市场份额。而排名前十的支付机构又占了全国 90% 左右的交易量。这些支付机构包括：

财付通 支付宝 京东钱包 银联云闪付 翼钱包 百度钱包 Apple pay 移动和包 苏宁支付 易宝支付

第三方支付，也即聚合支付，如线下付款时，收银员拿着扫码枪扫你的支付宝或者微信码，常见如收钱吧。

是商家和第三方支付机构的连接桥梁，为商户提供了一个可以统一各种主流支付渠道的聚合支付产品，无论是微信、支付宝、京东支付、百付宝、银联等，方便用户付款；又可以方便商户进行账单管理与核对，不用多渠道对账。

2. 互联网金融、电商平台等一定需要专业的支付结算产品经理

公司发展一般分阶段。

第一阶段：公司在业务发展初期的时候接入支付，最多也就 1-2 个渠道，并且这时候主要是为了验证业务的可行性，所以很多公司这时候支付模块并没有拆分出来，耦合在业务系统里。现在很多公司考虑到未来支付的扩展性和账务等问题，已经开始招专业的支付人才来做这事。

第二阶段：在这个阶段业务已经有一定规模，支付已经成为业务支撑系统当中重要的一环，此时还需完善支付系统的一系列功能，如会员系统（账户系统）、交易系统、资金系统、渠道路由系统，还涉及用户端、商户端、整个支付清算对账体系等，没相关背景的产品经理是搞不定的。

第三阶段：发展到这个阶段，已经不仅仅只是为公司业务提供收单支付服务了更多的会做一些延展性的服务比如说对商户的供应链金融、对用户的分期付款等服务。

二、进阶路径

初级：接入支付方式和支付渠道，提供产品层面方案，比如实名、绑卡、支付、提现等；

中级：整合渠道，设计路由系统、对账系统等；高级：熟悉政策法规，设计支付结算底层系统，如账户体系、记账系统、风控系统等。

虽然同为互联网产品经理，作为支付产品经理与其他偏内容、体验导向的互联网产品经理（例如微博、门户、SNS 等）在技能有很多不同。

最大的差异在于：支付产品经理需要较强的逻辑思维能力，并对后端系统技术实现有一定的理解。

主要原因在于支付系统最为麻烦不在于前端的用户体验，而是后端复杂业务逻辑。如果不理解已有系统的需求场景、实现逻辑、局限性、约束，那最终产品经理只能沦为需求的传声筒。这也是为何诸多支付公司的技术同学们总觉得产品经理可有可无（虽然偏妥，但也不无道理）。

因此，好的支付产品经理，都是坑里爬出的勇士。才了解到《支付系统设计白皮书》作者说自己做支付自学了会计。

三、知识架构

支付原理&产品设计。学习支付整套产品设计流程和原理，例如收银台等页面和流程，下单、支付结果通知、退款等基本支付接口，系统信息流和资金流如何扭转。国内很成功的微信和支付宝接口必读；当然正常的流程只是支付产品很小的一部分，异常流程往往更重要，如掉单、重复支付等；**合规政策。**了解金融管理部门法律法规，避免二清反洗钱，了解自己的业务需要的资源，在产品策划的过程中避免违规；**风控体系。**除了常见用户

侧异常例如网络问题，支付产品的风控庞大得多，需要考虑的有信息存储和安全，用户安全等级，银行系统问题甚至黑客攻击，如何防范和应对；财务对账系统。因为直接涉及到钱，支付产品的纠纷往往更严重，因此设计完整和齐全的客服体系，照顾到各种异常情况，确保有应对方案。会计基础。由于作为支付的产品经理，很难不涉及到记账问题。实际上，了解清楚会计的基本原理、记账规则、科目设置等内容即可，不会超出《会计从业资格》这个范围；

四、学习方法

多体验竞品的产品流程和分析其行业解决方案，扩大知识面及视野；支付偏技术，强逻辑，多阅读接口文档进行深层次了解，思考产品设计时知道技术上大致怎么实现，达到和技术沟通无障碍。多参与技术实现细节的讨论中，不耻下问，向技术了解系统实现逻辑；在日常产品设计中，对自己高标准要求，不要以传声筒或撒手掌柜的标准来要求自己。在产品方案中，强迫自己写清楚产品业务用例的实现逻辑；积极参与运营日常问题处理，从问题入手，进而熟悉所负责产品的行业需求、业务逻辑、问题、行业知识；自主学习会计等学科、了解政策等规范。

鉴于上，需要学习和提高的地方很多，个人觉得做支付产品有一定门槛，不过有门槛才有竞争力。道阻且长，我刚上路，与君共勉。

作者：花开不败，微信公众号：涵小仙女，产品经理，文艺女青年一枚，白天工作，晚上码字，爱美、爱跑步、爱旅行，愿我手写我心，余生不将就。

题图来自 Unsplash，基于 CC0 协议