

跨境支付从蓝海到红海，还是有不少玩家前仆后继，现在，虚拟信用卡成为了新的阵地。



随着这两年监管政策的趋严，对跨境支付行业来说，也走进了“寒冬”。

虽然外界对跨境一直高喊着蓝海，但是作为跨境人来说，当跨境面临基于“收单”为前提的窘境，市场的空间又进一步被压缩，巨头已现，我们还能做什么？

于是，从去年底到今年，一大批玩家不约而同杀去了“亚马逊收款”，江湖风云骤起，一时间“零费率”杀得血雨腥风。但所谓杀敌一千，自损八百，这一市场迅速变成红海，毫无利润可言。

紧接着，不少支付公司又放出声音，剑指境外牌照，布局海外。然而，出海毕竟是一个短期内无法获得产出的事情。

所以，从今年下半年开始，部分玩家开始推出 Visa、Master 单标的 VCC，又一场战役即将打响，结局如何？拭目以待。

今天，笔者就带大家先了解一下这个犹抱琵琶半遮面的“VCC”到底是什么。

什么是 VCC

即 Virtual Credit Card（虚拟信用卡），一般是由某些有金融背景的机构提供的一项服务，旨在服务那些没有国际信用卡或者因担心信用卡付款安全的用户，满足他们在国外网上购物、激活各类网上账号、充值等需求。

常见卡产品

一次性充值的预付卡（如虚拟礼品卡）；可循环充值的预付卡；带 Checking 账号的预付卡。

以上可以看出，虽然说是信用卡，但是不具备透支功能，只能通过先充值后付款的方式进行交易。

应用场景

线上购物（亚马逊、ebay、奢侈品网站、廉航网站等）；国外域名、主机、VPS、独立服务器；苹果或谷歌开发者账号；支付房租、水电煤等各种帐单；游戏授权、游戏点卡等虚拟商品；绑定 PayPal、Ebay、Amazon 卖家账号等。

盈利模式

目前市面上有两种商业模式：

服务商通过发卡行返点获得利润。例如，一般商户使用外卡收单，手续费在 2%-3%，发卡行返出手续费利润给到服务商，服务商为了竞争，往往不收取开卡费与充值费，甚至还有可能将返点也分给客户。这种模式往往 MCC 限制比较严格，目前多为航旅类 B 端客户。服务商通过自己的资质拿到一个主账户，然后拓展用户挂在主账户下。这类服务商，主要靠佣金盈利，例如：开卡费、月服务费、跨境充值费、提现费、小额交易处理费等，这种模式的目标客户，主要以 C 端客户为主。

市场需求分析

可能有人会问：

1. 为什么不用境内的信用卡，非用境外的信用卡？

因为国内银行发行的信用卡在大多数美国的网站上都不被接受，均要求使用美国的信用卡，例如美国苹果 iTunes 商店，Google Play，美国 Amazon 等。

2. 为什么要用虚拟卡而不是实体卡？

有些网友是为了降低网络支付风险，例如：防止信用卡担保业务中乱扣费、盗卡等风险，可以用虚拟信用卡代替。

3. 为什么一个人会有多张卡的需求？

某些特殊场景下诞生的需求，比如：一个公司注册了多个开发者账号，需要不同的卡去绑定缴费；Amazon 上刷单场景。

竞争格局

从近期的玩家画像来看，主要是：

境内的第三方支付公司，主要依托境内银行或者卡组织；境外的银行（比如 BOA、CITI，但是这类机构一般是面对机构服务商）；与境外银行合作的持有当地合规资质的金融公司。

首先，在这里我们要提一下，为什么没有境内银行？

因为境内银行发的虚拟卡都是银联卡，而我们今天聊的主要是 Visa、Master 的虚拟信用卡，二者在使用场景和商业模式上还是有区别的。境内银行发的虚拟卡，基本可以归属于新型消费贷模式。

其次，财付通曾经短暂支持开通美国运通虚拟卡，但后被叫停，现在国家对境内支付公司是否允许开展 VCC 业务没有看到明确的官方通告。

那么，目前比较市场上出现比较多的是境内三方和境外金融机构在销售的 VCC，二者有什么区别呢？

对比	境内三方支付	境外金融机构
签约主体	境内对公账户	可以对公、也可以对私，以境外客户为主
MCC限制	多为航旅	消费场景均可
备付金银行	境内	境外
充值方式	境内收单，如对公网银，资金沉淀在境内，不需要跨境	微信、支付宝、电汇、PayPal，需要跨境到境外备付金账户
充值金额限制	无上限	一般额度不会超过5000美金，多数是提供几百美金
是否循环充值	可以反复充值	有一次性卡也有可循环充值的预付卡
换汇汇率	卡组织汇率，高于银行汇率	不同服务商制定的汇率基准不同，有离岸汇率，也有中行在岸汇率
汇率风险	事先并不知道汇率，扣款完成后，才显示汇率	实时汇率，付款前知晓
开卡数量限制	无限制	一般会设置限制，例如，超过10张需要提供更严格的KYC材料
开卡时效	T+1时间内	一般T+1~T+3
费用	网银充值费用、可返点	不同服务商的收费模型不一样，基本上会在跨境充值费、开卡费、月费、提现等费用中收取部分。

从上面的列表看，二者其实各有优劣：

境内三方相对来说，成本低一些，限额和开卡数量都没有限制。但是对入网的商户限制非常严格，目前大多是航旅行业商户，不支持其他行业，也不支持个人。其次，汇率上不是很友好，出国刷卡消费的朋友可能知道，每次消费完，过几天看到的账单中，卡组织的汇率相对于银行汇率来说，差不少；境外金融机构发的卡，从销售对象来说，较为灵活，对公对私都支持，且行业上没有指定特殊的限制。汇率上，支付之前可以知晓，且一般以银行汇率做基准，这两点对于客户来说都相对比较友好。但是在开卡数量和额度上，目前根据提交的 KYC 材料作为开放标准，相对来说管理比较严格。从费率上来说，收费项目与费率都相对较多，但好在卡面额不大，对于那些不在境内支付公司准入范围内的客户来说，也是可以接受的。

VCC 的开卡流程

这里我们讲一下通道侧的开卡流程：

创建用户：即创建持卡人信息，有的可以同名，有的需要唯一；**创建卡：**即生成卡号+卡产品，建卡出来后，卡状态就是 active；**分配卡：**即将卡挂在持卡人下；**设置卡余额：**这步笔者接过两个通道，有些许差异，一个是从大账户里转钱到卡账户，消费的时候从卡

账户里扣减；另一个只是在卡层面上设置了一个 buget，然后消费的时候，金额从大账户里扣减。

总结

从 2013 年 10 月，外管局批复首批第三方支付机构开展跨境电子商务外汇支付业务试点许可以来，跨境支付行业已进入到第 7 个年头，从政策、市场体量、用户需求、技术科技角度看，无疑都是一片欣欣向荣的表象。

然而，笔者走过的这 7 年，经历了这个行业的从无到有，从蓝海到红海，从百 1 的手续费，到千 1 都没有价格优势；从单纯的通道类产品，到拓展产业链上下游，开发增值类产品服务；从监管机构对于跨境的懵懵懂懂，到现在深度调研，罚单满天飞……无一不在提醒我们，跨境支付 4.0 时代已来。

从前那种仅靠对接通道就躺着赚钱的日子一去不复返，在强监管的高压下，那些将灰色商户作为主营收益的机构，更是无法存活。

唯有深耕行业、挖掘场景、创造新的市场机会，才可能度过寒冬。

在这样的大环境下，VCC 的到来是一场夜宴，还是不惧严寒的腊梅，我们拭目以待。

题图来自 Unsplash，基于 CC0 协议