

本文以刷脸支付为话题，分析了这一概念是什么以及它的优势与问题等内容。



9月24日，支付宝宣布，面向线上线下全商业场景开放“轻会员”能力，“轻会员”将与刷脸支付设备“蜻蜓”打通，用户刷脸就能成为商家的“轻会员”。

微信的刷脸支付产品，微信青蛙 pro 通过刷脸，会员可以进入微信中的会员系统，自己有多少积分、有多少可以用于返现等。

最近银联也推出了刷脸支付，而且给予首次开通刷脸支付 25 元的羊毛优惠。

刷脸支付，顾名思义是用户通过刷脸完成支付的一种新型的支付方式。目前微信和支付宝对于刷脸支付都来势汹汹，通过百度搜索刷脸支付，一股“微商”，“传销”的味道扑面而来。各种三方代理商，都在代理蜻蜓和青蛙，下级韭菜代理商，缴纳好几万的代理费用，购买设备，然后去各大商铺营销。

微信和支付宝对此睁一只眼闭一只眼，管了就断了代理商的财路，没人帮你代理了，都跑去代理对手产品了。

Baidu 百度 刷脸支付 百度一下

网页 资讯 视频 图片 知道 文库 贴吧 采购 地图 更多»

百度为您找到相关结果约8,300,000个 搜索工具

上海 刷脸支付 分润高返-招合作伙伴

 优势: ISV/首批渠道商 经营模式: 代理/系统贴牌 名称: 采宝移动支付
目前有哪些聚合支付平台?哪些比较靠谱?刷脸支付,打造您自己的移动支付品牌,多种合作模式满足您公司实际发展需求.采宝诚邀与..

[公司] [刷脸支付有多少家公司](#)
[甄选] [做刷脸支付的公司有..](#)
[相关] [做第4方支付公司软件](#)
[www.heyean.com](#) 2019-09 - 评价 广告

【钱客多】刷脸支付 渠道价1499元起 刷脸付款

 刷脸付款_代理「钱客多」QD21刷脸支付,享受激活奖励返540元,刷脸奖励返1000元.全新支付商业模式:刷脸会员+支付分润+广告收入,一次成交,持续性收益.
[www.qkd-pay.com](#) 2019-09 - 评价 广告

刷脸付款 全新支付模式 新机遇 全国招商代理

 「人脸」支付 买断源码,刷脸支付新机遇,300万亿支付蓝海,支付行业未来5年最后一次机会,自助收银免排队,提升消费者购物体验,广泛适用于各行业,刷..
[www.400fzy.com](#) 2019-09 - 评价 广告

AI启蒙研究院

目录:

刷脸支付的问题 刷脸支付的优势 什么场景适合刷脸支付 各参与方有何好处 总结

01 刷脸支付的问题

识别率和误识率

这个问题是刷脸支付最基本的问题,虽然做人脸识别的四小龙(商汤、旷视、依图、云从)都号称识别率达到99.9%,误识率仅仅只有万分之几,但是在真实消费场景中,背景、灯光等因素,识别率肯定会打折扣。在支付过程中,告诉客户“识别失败,请再试一次”,相信很多客户就会放弃这种支付方式了。

支付效率

从支付效率角度,对比扫码支付(主扫、被扫),刷脸支付并没有体现出来支付效率上的优势,在大多数情况下,会比扫码支付更慢。

安全性

目前刷脸支付大多数的解决方案是这样的：同一个商圈，首次支付需要配合手机验证码或者支付密码进行开通，然后下一次可以直接进行支付了。相当于加了两重安全性校验 LBS+人脸，首次开通配合手机验证码。

尽管这样，这个安全性还是有很大的问题，如果遇到犯罪分子，拿着改装的刷脸设备到人流量多的地方随机犯罪怎么办？有人制作面具进行犯罪怎么办？当犯罪成本低于犯罪收益的时候，一切都有可能。

隐私性

毫无疑问，一旦人脸可以用来支付了，客户对人脸的隐私要求更高了。如果没有严格的监管，届时市面上售卖的隐私数据又要新增人脸一项了，到时候你就真的裸奔了，以前只知道有个张三的人大概情况，现在连长什么样都知道，想想都可怕。小编是从来不会相信任何一家互联网企业会保护我的隐私。

特殊情况

双胞胎这类情况如何解决，至今仍然是个难题。

02 刷脸支付的优势

不依赖于任何设备（弱）

确实一旦刷脸支付普及，对于个人来说，确实不需要任何设备了。但是，手机的用途并不是只有支付一种，现在谁出门不带手机呢？

所以这个优势是一个比较可有可无的优势，并不能作为一种很强的优势。

自助买单客户省去排队，商家省去人工成本（弱）

这种刷脸支付自助设备，在使用二维码支付也是可以做到的，不一定要刷脸。便利蜂，永辉等自助买单设备都已经可以做到了。

商家获得用户信息，轻会员体系（弱）

同理，这种功能也不一定要刷脸可以完成。

03 什么场景适合刷脸支付

说了这么多刷脸支付的优势与问题，发现刷脸支付简直一无是处啊，但是为什么还在大力推广刷脸支付呢？到底有没有场景是适合刷脸支付的呢？其实还是存在某些特殊场景下使用刷脸支付的。

公共交通特殊场景

近日，腾讯公司携手深圳地铁、广电运通正式推出刷脸乘车服务。今后，60 周岁及以上老人完成线下注册，即可在深圳地铁 11 号线 18 个站点的智慧边门刷脸过闸乘坐地铁。此次试运行，仅仅针对免票人群，小编以为这个设计很合理。

还记得当年上海市，发放老年卡公共交通免费的敬老卡吗？但是由于老人把敬老卡给自己的子女使用，出现了好多 50 多岁的大妈刷着老人卡乘坐公共交通。后来，取消了老人卡，改用现金福利了，而刷脸乘车可以有效解决这个问题。

某些不能携带手机的特殊场景

水上乐园、游泳馆、汗蒸馆等之前都是根据手环进行支付，出来的时候一次性结账，如果手环掉了，就会造成盗刷现象。而刷脸支付，确实可以防止盗刷现象的出现。

04 各参与方的好处

用户

除了特殊应用场景下，用户享受到了部分便利，但是承担了几乎所有的风险。尤其是隐私泄露风险，对终端用户很不友好。

商户

腾讯和阿里的补贴，目前几乎是 0 费用部署终端，还有一些返利补贴。轻会员等模式，让商户获取客户信息，进行二次营销等。

代理商

一个是获得腾讯和阿里的补贴，另一个是还收割了下级代理韭菜。下级代理多半是被收割。

POS 制造商

毫无疑问是一个赢家，但是腾讯阿里是带量采购，估计利润也一般，至少可以喝汤。

腾讯&阿里：

成功了：占据一个新的支付领域，开启新的支付篇章，资本市场再获青睐。失败了：虽然烧了钱，但是一方面获得了客户人脸数据；另一方面自己本身都是扶持的人脸识别公司的大股东，持股部分会在二级市场获得兑现，烧的钱可能很快就会回来。

05 总结

刷脸支付还是可以在某些细分场景下，具有一定落地的意义。但是整体来看，市场并不是媒体宣传的那么巨大。但是无论最终成功还是失败，都逃不过这个定律：无数韭菜被收割，几百人蹭汤喝，只有资本家才能吃到肉。

作者：升维洞察；微信公众号：升维洞察

题图来自 Unsplash，基于 CC0 协议。