

文/张雨忻

与其走支付宝的老路，不如自己找到一条路。

在移动支付市场上位置一直有些尴尬的银联，如今终于有了新的动作——从支付迈入现金贷。

据新流财经获悉，银联旗下子公司银联商务开始布局消费金融市场，推出“全民购”——当用户在银联商务合作的商户消费时，银行卡余额或额度不足的话，可以申请额差部分至银行卡后进行消费。由于用户可以直接在卡内提现资金，所以产品性质跟现金贷很相似。

也就是说，当你在商场购物刷卡时，发现卡里的钱不够了，你可以立刻在收银台扫码关注银联商务或相关的公众号，申请一笔贷款，这笔贷款将直接进入你所绑定的银行卡里，你可以拿来消费，也可以直接提现。这个场景非常熟悉，可以说是很多互联网金融公司所做的业务的一个线下版本。

从产品描述来看，全民购的授信额度为1000-50000元，借款期限3-12个月，利息按月分期收取，最低千元日息0.34元。用户申请贷款，需要授权查询央行征信和芝麻信用分。放款资金来自重庆中金同盛小额贷款有限公司和合作银行，而中金同盛小贷正是银联旗下的全资子公司。

经36氪了解，全民购产品上线已有半年左右，但之前一直非常低调，几乎没有进行任何推广，直到现在也没有做App，而是以h5的方式提供服务，大多内嵌在银联商务相关微信公众号的菜单栏里，比如公众号“全民付”、“全民花Go”等。

不过36氪也在某发布流量合作需求的网站发现了全民购于近期开始积极寻求流量合作方——在App和公众号中进行投放，并承诺与合作方就业务收益“永久分润”。看来这一次银联想的很明白——希望通过出让一部分利益给合作伙伴，快速做大。

这种思路也体现在与商户的合作中。据“全民购”的合作资料显示，银联与商户合作也采用了分润模式。我们也可以理解为，银联把自己的商户资源都变成了线下的流量合作方。

如此一来，线下靠合作商户，线上靠App和公众号等流量合作方，以双方分润的形式形成利益绑定，刺激合作方积极为其推广。

这不由让人想起蚂蚁金服的借呗——靠第三方支付工具引流，有自己的小贷公司，也同样跟银行合作来引入更多的资金合作方。而微众银行的微粒贷的思路与之也是大同小异。

当然，目前银联在市场份额上与支付宝和微信支付还完全不在一个量级上。目前银联正在通过“银联云闪付”挤进移动支付战场，最新数据显示，银联云闪付半年时间内已积累用户数近7000万，并在线下接入了1600多家菜场、25000多家商户。

不过，尽管银联在移动支付领域苦苦追赶，但在传统的线下银行卡收单业务中，银联的地位还是难以撼动的。庞大的商户网络和常年合作积累下来的信任关系，都成为了银联商务这次布局现金贷的一个优势。

其实线下收银这个场景所能带来的流量已经被很多人看在眼里。在2017年下半年现金贷的鼎盛时期，很多做“聚合支付”的公司，都会为用户扫码完成支付之后，弹出一个现金贷公司的广告。一位支付公司的员工曾告诉36氪，各现金贷公司的投放是他们主要的收入来源，远高于支付业务本身。

支付与消费、贷款密切相关，且支付行为的数据也直接反映出用户的信用基础，所以这个场景的价值对于做消费金融的公司来说不言而喻。只不过，在线上消费和支付场景被几大互联网巨头把持的情况下，线下倒成了一个不错的突破口。

与其走支付宝的老路，不如自己找到一条路。

尤其，一些互金从业者近期也告诉36氪，如今线上流量越来越贵，在线下获取的流量反而变得性价比更高了。对于银联这样在线下树大根深的公司来说，这是个机会。

可以说，2017年底的现金贷整治风波到如今已经逐渐平息——违规公司出清，头部公司、尤其是有流量、有技术积累的公司又悄无声息的恢复了业务增速。国家队背景的银联在今年3月左右入局，也说明了这个行业已经从监管风暴中恢复过来。