

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。

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：

1. 创建用户：即创建持卡人信息，有的可以同名，有的需要唯一；
2. 创建卡：即生成卡号+卡产品，建卡出来后，卡状态就是active；
3. 分配卡：即将卡挂在持卡人下；
4. 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账到卡账户，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budget，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。

本文由 @锅包肉 原创发布于人人都是产品经理。未经许可，禁止转载。

题图来自Unsplash，基于CC0协议