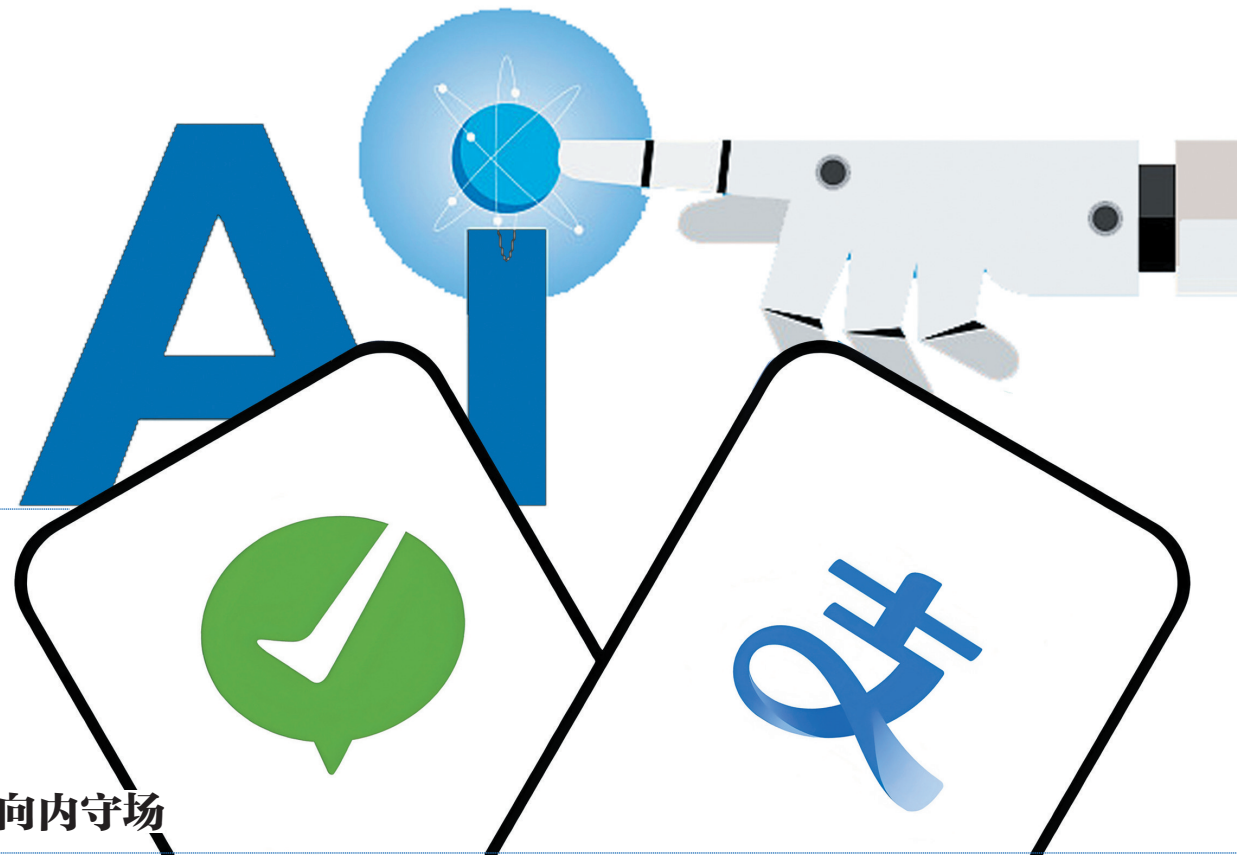


支付宝微信“硬刚”AI



支付宝、微信支付两大巨头相继交出AI答卷,但产品形态却完全不同。

支付宝重构App底层,推出原生AI助手“阿宝”,将对话交互设为一级核心入口,打通C端服务与B端商户,并向外开放标准化AI支付协议。相较支付宝的大刀阔斧,微信支付更显保守,仅进行了局部场景的AI探索。6月17日,微信支付发布AI专属卡,用户能在和Agent的对话中提出消费需求,不过,目前AI专属卡仅支持在WorkBuddy里使用。

微信支付和支付宝在AI的布局广度和深度上,反差极为鲜明。有人说,支付宝“向外铺路”、微信支付“向内守场”,双方迥异的两条路径并非临时的产品策略,而是两家平台20年的发展历史、底层商业基因、监管约束以及流量焦虑共同催生的必然选择,AI时代巨头间的博弈,还将持续。

同场竞速 不同出牌方向

AI竞技场,微信支付出牌。

6月17日,微信支付正式发布AI专属卡,北京商报记者亲测发现,该产品试水场景为腾讯桌面办公效率智能体Work-Buddy,简单来说,通过微信支付AI专属卡,用户可以在和Agent的对话中提出消费需求,从智能推荐到下单支付,它帮忙搞定。

北京商报记者实测了AI专属卡,它就像微信给用户为Agent开通的指定“办事钱包”,用户给它多少钱,它用这些钱帮你办事,用完后可继续充值。

主要分为这几个步骤:首先,用户需要在电脑端下载并安装WorkBuddy PC客户端,随后在专家页面搜索并召唤“美团生活助手”专家。例如,“我想喝杯奶茶,先领券再下单”,WorkBuddy会基于位置和偏好推荐,完成一键领券并推荐相应商家,用户选定后由AI发起支付,在手机端一键确认,随后从AI专属卡扣款,后续到线下店出示核销使用即可。

在该环节中,WorkBuddy提供AI智能体“助手能力”,包括理解需求、推荐团购、发起交易;美团提供生活服务的商品、券包与到店核销能力;微信支付则提供AI专属卡的设计和AI支付能力。

不过,需要注意的是,首次使用需要绑定美团账户,并绑定微信支付的AI专属卡授权支付,且目前AI专属卡及AI支付仅支持在Mac电脑使用,微信称,后续将支持更多版本。

“从场景来看,微信支付在AI的试水上,确实表现得极为克制。”北京商报记者同时邀请多位消费者体验了微信支付的AI专属卡,多数给出上述评价,需在WorkBuddy里才能使用,应用场景相对较窄,另外在体验“AI帮你买”的过程中,也有不少人士吐槽流程相较传统支付更显复杂,“估计需要慢慢来吧,总需要一个探索的过程。”一位消费者表示。

对比微信支付的小范围试水,前一日支付宝AI版的更新,直观反差极为鲜明。

支付宝可以说是完成了结构性重构。6月16日,蚂蚁开启支付宝AI内测,推出内置AI助手“阿宝”。用户无需层层搜索,而是通过对话,AI便可调用支付宝的功能和小程序完成任务。该版本已启动邀请测试,并将逐步向所有用户开放和迭代。

北京商报记者同样对“阿宝”进行实测,开启AI版本后,相对旧版整个App界面大幅简化,仅有两个功能页,即阿宝和资产。

阿宝主要完成的是与消费者的“对话即服务”,也就是AI帮你安排办事的功能,在用户提出需求后,AI通过调起对应的小程序,将逐步搜索压缩成快速入口。支付宝方面称,可通过自然语言指令,让阿宝帮助完成缴费、点餐、出行、核销、查公积金等上万项服务。

而在资产上,AI版支付宝则给用户选择“留了一手”,用支付宝的话来说就是,阿宝会帮用户办事,但不会动用户的钱,AI只执行用户明确同意的事情,涉及资金变动或支付环节,必须本人确认。

针对支付宝AI版,北京商报记者同样邀请多位消费者进行体验,不少人表示相较旧版来看,体验有了较大提升,但难题在于小助手如何精准理解你的需求,还有待训练。“从前我要查询某项功能,要选择对应的小程序,进行好几个流程的点击。现在阿宝会把服务入口直接给到用户,不用记、不用找,确实方便不少。”

对于支付宝和微信支付的不同AI产品,南开大学金融学教授田利辉表示,能看到两大巨头的AI探索中,支付宝是重构App底层,并开放AI支付协议的激进姿态,而微信试水则更显保守。二者路径差异主要源于,支付宝作为独立支付平台,需通过AI突破流量天花板,构建开放生态以巩固竞争力;微信支付则依托微信社交黏性,优先在成熟场景验证AI能力,规避生态扩张风险。

二者态度的本质是“进攻与防御”的分野。田利辉认为,支付宝试图以AI重构支付入口,争夺数字商业话语权;微信则以AI优化用户体验,守护既有流量护城河。

联储证券研究院副院长沈夏宜同样认为,二者差异根源在于基因不同,支付宝脱胎于金融场景,用户“为动钱而来”,必须进行深度改造以巩固基础设施地位;微信支付生长于社交生态,高频但功能多元,任何大幅改动都可能冲击用户习惯,因此选择外挂式接入。前者激进源于数据资产与场景深度,后者保守源于社交属性与轻量化约束。

路径迥异 向外铺路与向内守场

为何支付宝激进、微信保守?业内认为,二者的历史基因决定路径选择。

支付宝自诞生之初便以支付为主业,为商业服务,从最早的电商担保交易,到普及快捷支付、二维码收款码,支付宝的每一次迭代几乎都是全链路、底层级架构升级,天然具备重构产品、改造底层、打通全场景的组织能力与技术惯性。

可以这么理解,超20年的风控数据、全场景服务生态下,支付宝AI布局拥有极强延展性,一方面,其可实现账户打通、分层授权,兼顾效率与安全;另一方面也可覆盖C端用户、线下商户、企业机器支付等多重市场;此外,还可对外输出标准协议,抢占AI支付基础设施话语权,打开B端商业化新空间。

但对应的束缚同样突出。作为持牌金融基础设施平台,支付宝所有创新都处在强监管视野下,容错率低、整改成本高、风险责任大,每一次功能创新,都需要层层合规论证。

反观微信支付,作为社交生态的附属产物,其崛起主要依托微信社交关系链与红包场景,市场扩张依靠海量自然流量渗透,无需激进重构产品即可获得稳定增量。

从这一点来看,微信AI专属卡模式优势也明确,零账户风险、低舆情压力、极低试错成本。可依托小程序庞大生态,承接用户AI消费需求,也不用打乱原有用户心智,不破坏社交主场体验。

但其短板也显而易见,相对封闭、不对外拓界,长期只能依托内部生态存量增长,天花板相对有限。

正如田利辉所说,支付宝脱胎于电商担保支付,天然具备开放基因,需持续创新突破“工具化”局限;而微信支付生于社交土壤,用户关系链构成核心壁垒,稳健迭代即可维系黏性。

另外,二者生态也不一样,支付宝的优势在于“支付+商业”的全场景覆盖,但受限于社交短板,需借AI打通B/C端;微信支付的优势则在社交流量转化效率,但支付场景单一,AI探索需平衡用户体验与生态安全。

“二者束缚也很鲜明:支付宝激进转型需承担生态重构成本,微信保守策略或错失AI支付标准化机遇。”田利辉坦言道。

仔细想想,你是否每天都习惯打开微信,又是

竞争内核 生态与风控定终局

尽管路径不一,但能看到不管是微信还是支付宝,对资金安全的态度都极为谨慎。

“我们深入观察当前大多数所谓AI支付的实现方式,会发现其本质仍是用户本人在点击确认,AI作为交互界面提升了操作便捷性,但支付身份、资金权限和最终责任仍归属于用户,这是一种以人为中心的支付模式在AI交互层的体验升级。”行业资深从业者评价称,这一演进本身是有必要且有意义的,但距离真正的AI自主支付仍有距离。

北京一家大模型及数字人智能体公司创始人也表示,“尽管支付巨头间的AI战打得火热,但目前来看,全民‘AI支付’应该没有那么快。从目前用户下单情况来看,并不会信任AI的决策,更多还是需要信息浏览,因此,AI在原来的工作模式基础上,没有看到太大的意义”。

他举了个例子,当年的微信红包能看到对现金支付的替换,效率提升了10倍;但目前的AI支付,并未看到显著的效果,主要还是用户信任问题,需要一些时间培育。

破解用户信任,是资金安全。

其中,微信方面称,AI专属卡就像用户给Agent留的指定“办事钱包”,不是通过获取用户的账户密码等重要信息直接提款,而是在用户设定好的范围内,在用户允许的情况下,帮助购买、消费。

例如,AI专属卡和用户的微信支付主账户完全隔离,Agent里所有消费仅能使用专属卡余额。卡内放多少钱、怎么用,用户自己决定。还能通过“转入/转出”随时调整回收卡内额度。此外,每一笔订单,没有用户本人的最终授权确认,AI一分钱都花不出去。

支付宝也强调,管钱这件事,支付宝没有交给AI,而是用一个独立的“资产”页面呈现给用户。

为了让用户使用更放心,阿宝在支付宝全球领先的安全风控体系之上再加“安全锁”:阿宝帮用户办

事,但不会动用户的钱,AI只执行用户明确同意的事情,涉及资金变动或支付环节,必须本人确认。

“支付宝资金管理权限永远掌握在用户手上,我们也持续承诺‘你敢付,我敢赔’,安全保障体系还会持续增强”,蚂蚁集团支付事业群总裁李俊表示。

此外,近日京东也发布了智能体自主支付协议,京东A2P2协议产品经理表示,传统支付的核心是“人按确认”,智能体支付的核心是“系统基于用户意图进行判断”。当智能体自己发起支付,资金安全是用户最关注的问题。

该产品经理提到,“如果我们无约束地让AI花钱,必然导致身份不明、权限模糊、规则缺失、事后无法追溯等混沌,所以A2P2的核心是让这些可以作为人类代理的Agent在明确的授权边界内发起自主的支付行为,目标是能够让AI在可验证、可追责、可监管的场景下进行机器支付的执行”。

代的

的不同路径,支付行业的竞争内核实际从未改变:流量决定起点,基因决定路径,风控与生态决定终局。

联储证券研究院研究员杜彤彤称,未来AI支付竞争不会因交互升级而颠覆格局,核心差距仍在于清算网络、商户规模、合规资质与风控能力。头部平台将依托生态优势,通过标准化协议放大自身影响,但长期胜负取决于“信任基建”能力。

“还是要先跑起来看,在发展的基础上,再看是否应建立统一的AI支付安全规范与用户授权标准,各机构应立足自身核心场景做差异化布局,避免同质化功能内卷;同时行业需平衡创新节奏与风险管控,在合规框架内,逐步拓展AI支付落地场景。”王蓬博称。

北京商报记者 刘四红