

# 打造无现金社会： du Pay成功之道

阿联酋领先的电信运营商du在2024年4月面向无法充分享受传统银行服务的广大人群推出了du Pay应用。作为阿联酋市场上唯一支持六种语言的应用，du Pay的爆火赢得了国际关注。本文du Pay CEO Nicolas Levi分享du Pay的愿景与发展历程，以及未来无现金社会的前景。

■ 文/Nicolas Levi  
du Pay首席执行官



谈到“无现金社会”，人们通常会关注三个点：便利、环保、可追溯。人们出门不用再考虑带多或者带少了现金，只要有信用卡和移动支付，你就总是带了合适的金额。降低纸张和塑料用量对生态环境具有无可估量的影响。通过账户留存数字足迹，交易变得完全可追溯。阿联酋计划到2031年实现经济全面无现金化，这正是du Pay应需而生的原因。

## 移动支付：水到渠成

电信运营商虽然不是银行，但全球许多运营商都推出了移动金融服务。运营商通过庞大的分销网络获得了海量客户，恰好有能力填补移动支付服务市场的巨大空白。运营商获客成本远低于传统银行，并且能够利用既有的品牌和数据，赋能旗下的金融科技公司创收。电信运营商因而能通过金融服务为消费者提供独特的价值。

在这一背景下，du Pay应需而生。我们首先从阿联酋央行



获得了牌照，成立了独立公司，并打造了一款应用。客户体验至关重要，这也是我们打造这款应用核心理念。我们组建了专业能力过硬的团队，并与优秀厂商建立战略合作，推出满足客户需求的产品与服务。

## 金融普惠之路

阿联酋目前人口 1020 万，60% 到 70% 无法有效获得传统银行服务，其中许多人是外来移民，他们拥有银行工资卡，完全通过现金管理财务，并且每月将大部分收入汇回

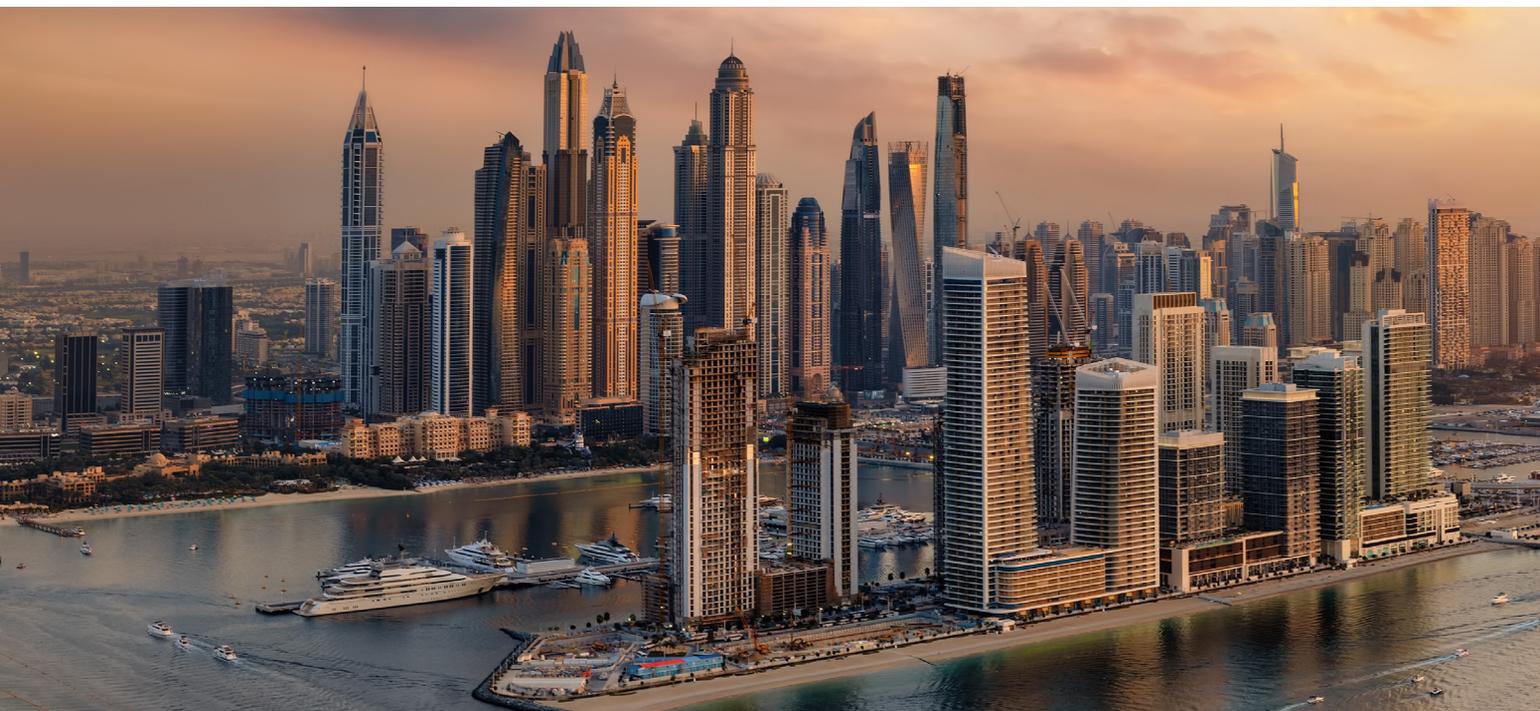
本国。实际上，阿联酋 88% 的人口为外来务工者，因此阿联酋也是仅次于美国的全球第二大汇款市场。

调查显示，外来务工者认为金融服务和汇款很困难。银行开户门槛高、实体网点距离远，一直是他们很大的痛点。为支持无银行账户的务工者，政府推出了工资保护系统(WPS)，尽管努力的方向正确，但该系统并未提供汇款业务，外来务工者仍需耗时费力地通过代理进行汇款。

虽然他们大多没有银行卡，但基本人人都有智能手机。du Pay 是市面上唯一一款支持六种语言的应用，十分方便易用。选择 du Pay 金融服务的移动客户还能获得性价比极高的套餐服务，汇款回国时可享受较低的服务费。du Pay 提供点对点转账、移动充值、账单支付和工资存款等便利服务，同时还推出了数字支付卡。这也为许多从未享受过电子商务的人开启了新的便利之门。

## 成功之道

无论是金融科技公司、电信运营商还是银行，只有将业务立足于创造真正的价值，才能真正发挥自身优势，满足客户需求。在充分认识自身优势的情况下，我们为目标人群提



供了真正有价值的差异化服务，因而取得了巨大成功，并获得了客户的高度评价。当然，这仅仅是我们迈向成功的第一步。du Pay 还可以用于支付国内务工者工资等需求。我们正在研究如何在其他金融服务领域进行创新，以及如何打造移动金融超级应用。

## 前路光明

对客户来说，同时选用 du 的移动网络和 du Pay 的移动金融服务是明智之举。du Pay 为无银行账户的用户提供便捷、安全的数字化金融服务。我们是业界唯一通过捆绑套餐提供千兆速率等附加权益的运营商。通过提供各种不同权益，人人都能从中获益，而不仅仅是惠及能达到传统银行门槛的群体。

一路走来，华为移动金融解决方案和技术专家团队为我们提供了有力支持。借助华为移动支付平台，我们的应用取得了良好开局，核心功能已顺利上线。我们因而得以针对阿联酋市场策略和当地法规要求来持续打磨这款应用，大大加快了应用的上线速度。随着双方的合作持续深入，应用还将不断加速推陈出新。

du 和 du Pay 的联动是实现金融服务普惠的关键。优势互补对双方皆有裨益，也将助力我们持续发展。



无论是金融科技公司、电信运营商还是银行，业务立足点都一定是创造真正的价值。只有专注于价值创造，并精心布局，才能真正发挥自身优势，满足客户需求。

