

第三方支付作为一种便捷的支付方式受到大众的喜欢，随着用户数量不断增加，其受到的关注也越来越多。本文将从七个方面全面分析第三方支付，推荐给对第三方支付感兴趣的童鞋看。



第三方支付，是指具备一定实力和信誉保障的独立机构，通过与银联或网联对接而促成交易双方进行交易的网络支付模式。

也就是说，我们之前只能通过现金或者银行卡的方式连接买家和卖家，有了第三方支付之后，我们就有了支付宝、微信支付、云闪付等更多元化的支付方式了。

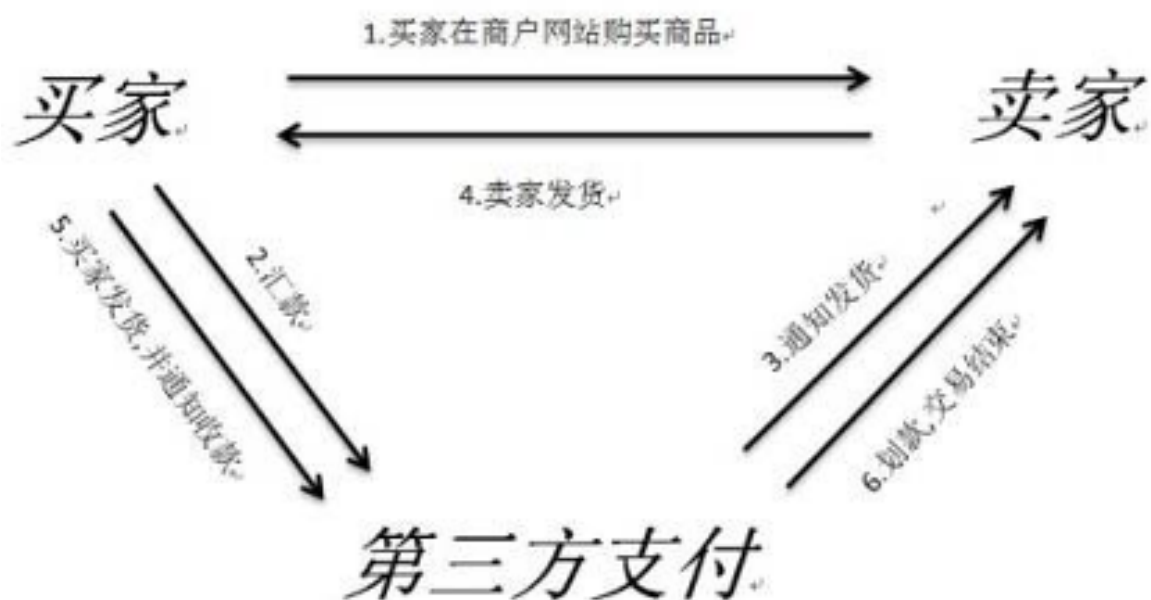
目前占有率排名：支付宝——财付通——微信。

## 一、第三方支付的产生

### 1. 第三方支付的定义

一些和各大银行签约、具备一定实力和信誉保障的第三方独立机构提供交易平台。买家通过第三方支付渠道进行货款支付，由渠道通知卖家发货，买家收货后货款再由渠道打给卖家。

这里要注意一点：资金在第三方支付平台是有停顿的，也就是说不是谁都能成为第三方支付机构，需要很强的背书才能够获得买卖双方的信任。



## 2. 第三方支付的生产动机

电子商务推动第三方支付产生，卖家需要在线上实现商品售卖，最初的时候就只能和银行对接，但中小型卖家并不具备对接的技术实力和足够的信誉度，让银行放心的去帮他做这件事，并且银行也没有这么多精力去一家家对接过去。

因此就出现了第三方支付，第三方机构作为交易中介+信用担保，相当于一个支付网关来和银行对接，他们拥有足够强大的技术实力和信用背书。

银行其实可以自己做这些系统，但他们不愿意自己做，因为投产比太低，不如外包出去给更专业的机构去做。

## 3. 支付网关的作用

说到这里就可以知道，第三方支付工具的本质就是一个支付网关，那他的作用主要就在以下几点：

通信功能：也就是最基础的，传递交易信息，真实准确的传达买卖双方的交易信息，保证货款匹配。网络协议转换功能：这一点是因为商家系统和银行系统是基于不同的网络进行运转的，二者之间并不能够直接进行对接，因此需要一个中间方来做网络协议转换的工

作。银行系统：银行网络。商家系统：互联网。数据加密功能：这一点是很好理解的，任何和钱相关的事情，保密工作都显得尤为重要。

#### 4. 第三方支付功能使用

买家卖家都要在平台开设账户，可以关联自己的数字现金、银行卡，渠道去链接银行卡，这样就可以实现钱从买家口袋进入卖家口袋的过程了。

## 二、第三方支付与银行的关系

### 1. 做了银行能做但没有做的事情（不值得，不愿意）

这一点最开始就有提到，这件事情银行本身使用自己做的，但是他觉得性价比低一直不愿意做，就被支付宝等公司抢占了先机。

### 2. 抢走了银行的交易、支付的业务

第三方支付机构一旦进入这个行业，肯定就不仅限于当一个普通的工具，他们也在不断拓展业务，支付宝、微信支付现在已经覆盖到我们生活的方方面面，正在一步步抢占银行原有的生意。

### 3. 目前银行会反过来做这个业务

银行发现事情不对，自然想要想办法挽回局势，因此很多银行近期也在反过来做这件事，想要自己把蛋糕抢回来。

### 4. 合作+竞争的关系，不能取代，不能干掉，但冲突会越来越明显

第三方支付和银行其实就是一个竞争+合作的关系，有冲突，但谁也不能取代谁，只不过在发展的进程中，这个业务的交集会越来越大，冲突也会显得越来越明显。

### 5. 余额宝：直接抢了银行的资金

比如余额宝就是一个很典型的抢蛋糕的例子，本来第三方机构只是一个短期做资金停留的地方，现在余额宝相当于直接抢了用户本来应该存在银行里的钱，银行的主营业务“储蓄”受到了挑战。

### 6. 代发工资、代缴水电煤气，也被取代

除此之外一些本来只属于银行的生活缴费、社保缴费类业务也被逐渐取代。

### 三、第三方支付分类

#### 1. 从功能方面分类

单纯的支付：银联电子支付、NPS 网上支付。

电子钱包功能：可以进行电子现金存取，消费账单显示。

#### 2. 根据支付工具分类

线上支付：主要通过互联网进行支付。

线下支付：通过 pos 机等。

#### 3. 根据主导功能与模式分类

支付网关模式：仅提供平台，做接口对接。

信用中介模式：保证代收代付、信用担保。

#### 4. 根据第三方所依托的基础来分类

用户粘性平台：客户是通过某一个平台注册而留在这里的（支付宝，通过淘宝天猫的客户；微信，通过社交平台）。

开放式平台：汇付天下、快钱，份额小，没有粘性用户，只能发展特色用户，不需要注册。

易宝：电子机票。

快钱：教育信息。

#### 5. 微信 VS 支付宝的区别

##### 1) 模式不同

微信：基于社交平台，有账户体系，不产生资金沉淀。

支付宝：基于交易平台，独立的账户体系模式，有资金沉淀。

##### 2) 基于的安全标准不同，支付流程也不同

微信的优势：基于社交媒体，覆盖面广，注册用户超过七个亿；支付客户体验优势，让支付流程更加简化。

支付宝的竞争力：以交易为核心，背靠大流量交易平台，核心用户忠诚度和用户粘性大。

### 3) 共同点

基于大流量的客户群 微信理财通和余额宝都是一种货币基金 均具备支付手段

## 四、第三方支付的应用

2005 年后，借着银行不愿意做这件事情的契机，第三方支付公司快速发展，也推动了电子商务发展。

近年来第三方支付公司不仅仅满足于电子商务，也会拓展到线下实体商业中去，支付革命从互联网延伸到线下。

## 五、第三方支付的发展方向

### 1) 安全性

信用中介的作用。

### 2) 环境宽松

外部的支付环境会很大程度的影响到第三方支付行业的发展。

资金沉淀问题：央行之前管过，谁来收取这部分利息。

白条和花呗：实质上是贷款业务，但第三方支付公司只是支付渠道，并不是金融企业，其实是打了擦边球。

### 3) 行业治理

2011 年支付牌照颁发，能够拿到牌照的机构会去探索更多可行的业务模式。

### 4) 网上银行

2006 年和 2007 年后，银行开始发展网上银行，一定程度上会打击到第三方支付公司的发展。

第三方支付在未来会更加融合线上线下的应用，在和银行的竞争中不断寻找合适的定位，最终会找到一个稳定的状态。

## 六、网联的诞生

2018 年 6 月网联发文，银行将关闭与第三方支付平台的直连，第三方支付都无权代扣。

为什么要关闭？

第三方支付可以不经中国人民银行系统和任何一家银行直接扣款，所以一些犯罪分子有了可乘之机，利用漏洞盗取用户财产。

网联的出现就可以规范第三方支付，特别是快捷支付和协议代扣，对第三方支付公司进行监管和保护。

第三方支付平台的钱都在网联里，避免第三方支付平台破产倒闭时用户财产受到损失。微信支付接入银联；支付宝接入网联。

简单概括下就是：网联作为一个老大哥，对众多第三方机构进行监管，保障交易双方的权益。

## 七、第三方支付怎么赚钱

### 1. 有形收益

服务费、通道费等：每一笔通过第三方支付产生的交易，都会产生一笔通道费，通常情况下是由平台 or 商家来支付的。

沉淀资金利息：在你下单到确认收货之间的这段时间，钱是一直在第三方支付机构的账户的，这笔钱也会产生不少利息。

### 2. 无形收益

客户资料。

用户数据：便于做自己的 DMP。

题图来自 Unsplash, 基于 CC0 协议