

# 中国第三方支付市场运行机制专题分析2018

本产品保密并受到版权法保护  
Confidential and Protected by Copyright Laws

## 分析定义

**第三方支付：**从广义上讲第三方支付是指非金融机构作为收、付款人的支付中介所提供的网络支付、预付卡、银行卡收单以及中国人民银行确定的其他支付服务。第三方支付平台并不涉及资金的所有权，而只是起到资金中转作用。

**互联网支付：**以互联网为载体进行资金的转移，利用银行所支持的某种数字金融工具，发生在购买者和销售者之间的金融交换，而实现从购买者到金融机构、商家之间的在线货币支付、现金流转、资金清算、查询统计等过程，由此为电子商务服务和其他服务提供金融支持。

**移动支付：**以移动终端，包括智能手机、平板电脑等在内的移动工具，运用蓝牙、红外、NFC（近场通信）、RFID（射频识别）等技术，通过移动通信网络，实现资金由支付方转移到收款方的一种支付方式。

**银行卡收单：**是指通过销售点（POS）终端等为银行卡特约商户代收货币资金的行为。

## 分析范畴

本报告重点研究第三方支付市场运行机制等。

# 目录

## CONTENTS

01



中国第三方支付市场发展现状

02



中国第三方支付市场结构分析

03



中国第三方支付市场发展趋势

# 监管政策趋于严格和规范 良币驱逐劣币 规范性机构迎更大发展机会

## 政策环境



- 96费率改革对第三方支付行业的影响可以说十分深远，市场定价更加透明，市场竞争从拼价格转向拼服务，机构业务模式转向专业化分工，市场间协同合作机制关联程度逐渐加深。

- 央行发布281号《关于规范支付创新业务通知》，通知内容相比271号文监管内容更加严格。加强了对收单业务受理终端管理等，对于行业规范是利好。

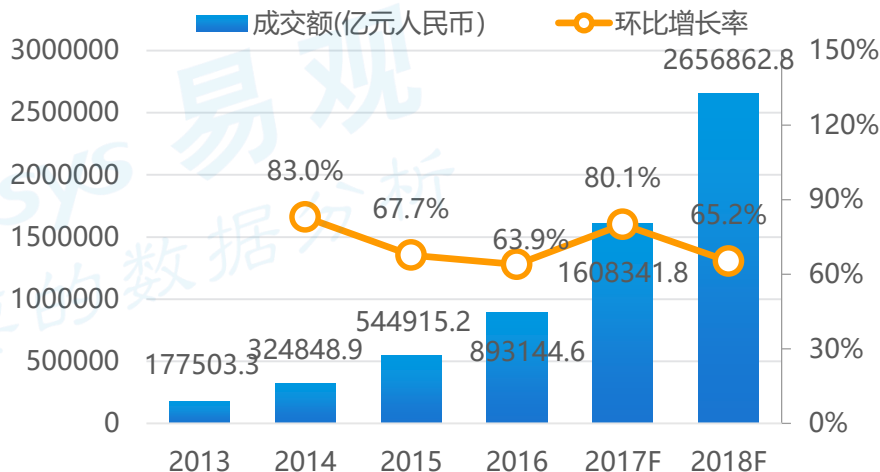


- 支付清算协会向支付机构下发《条码支付业务规范》（征求意见稿），明确指出了支付机构开展业务需要遵循的安全标准以后，条码支付在被禁两年以后终于被确认了地位，线上线下收单的边界被打破。

## 支付方式

中国第三方支付市场交易规模稳步增长，2016年市场交易规模为2013年的5倍，随着市场大盘扩大，规范性机构发展向好：

### 2013-2018年中国第三方综合支付交易规模预测

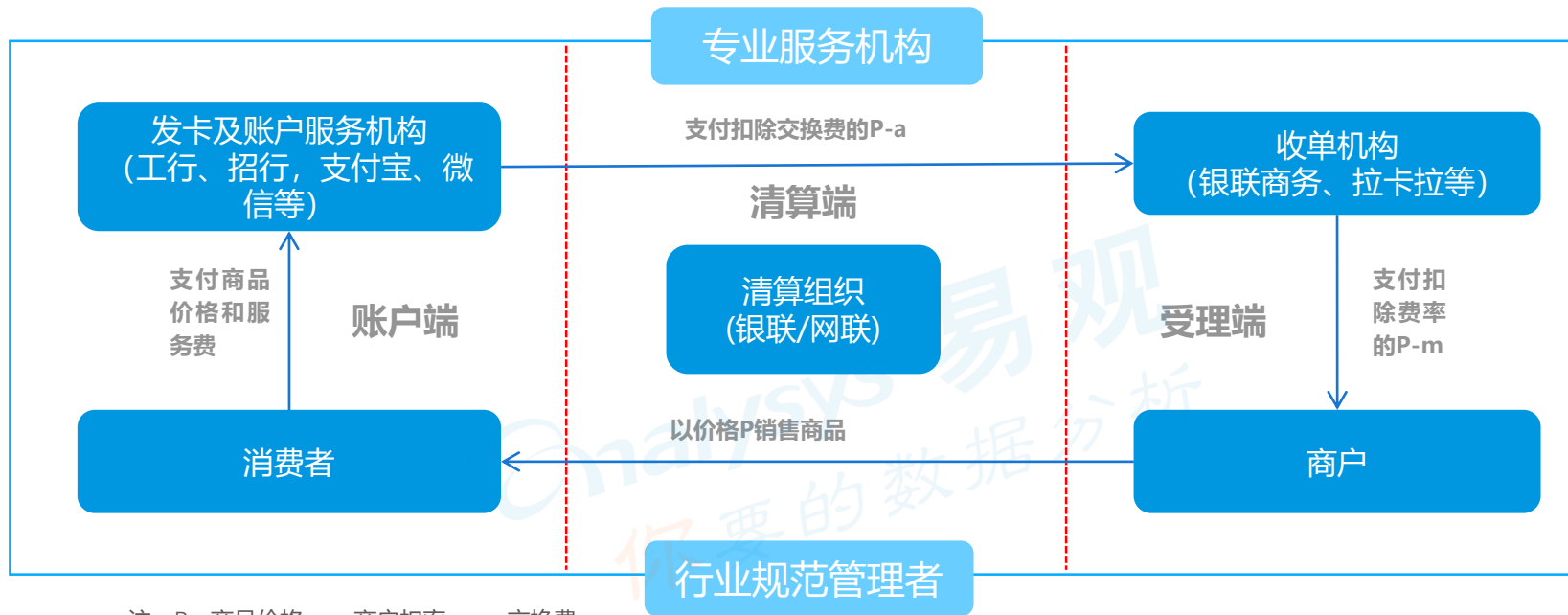


说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

# 中国第三方支付服务体系完善 支付、受理、清算协同运行



- ◆发卡及账户服务机构: 账户端, 通过提供各类相关银行卡及账户服务收取费用, 包括卡年费、透支利息、持卡人享受各种服务的手续费、商户回佣分成
- ◆收单机构: 受理端, 负责特约商户的开拓与管理、授权请求、账单结算等, 收入来源于商户回佣、商户支付的其他费用等。
- ◆清算组织: 清算端, 包含网联及银联、维护和扩大跨行信息交换网络, 通过统一操作平台向银行会员提供信息交换、清算和结算、协助会员进行风险控制和反欺诈等。
- ◆专业化服务机构: 包括为发卡机构提供发卡业务、系统处理外包服务, 如银联数据; 为收单机构提供商户拓展与维护外包服务。

# 目录

## CONTENTS

01



| 中国第三方支付市场发展现状

02



| 中国第三方支付市场结构分析

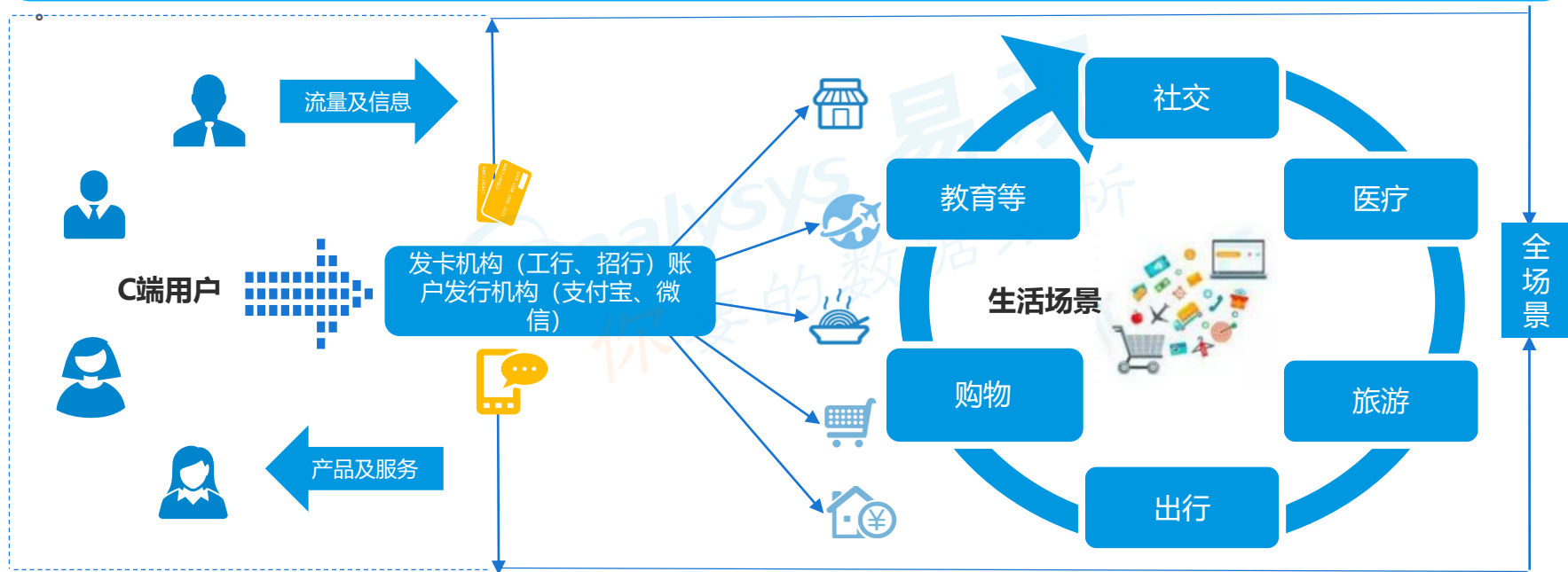
03



| 中国第三方支付市场发展趋势

# 账户端：连接C端用户支付生活场景 入口和流量是基础

随着移动互联网的发展，线下商业和线上商业逐渐融合构成闭环商业生态，账户端服务方凭借入口及流量资源优势，服务已渗透至餐饮、购物到交通、医疗等各种生活场景中，成为大众生活不可或缺一环，未来更加理解客户需求的公司必将重构消费入口，进一步占据更多市场份额。



# 依托微信高频流量支持 微信支付满足用户多方位交易需求

基于社交关系的微信应用，2017年11月个人活跃用户规模达到8.99亿，对微信账户支付在短期内迅速崛起起到了巨大作用，另一个推动因素为是腾讯对内容生态的场景把控，包括视频、新闻、社交、游戏等多方面的腾讯自有场景以及京东、美团、58同城、乐居等多个第三方合作企业，微信账户支付对腾讯商业交易闭环形成具有关键性作用。



流量入口，基于社交关系的资金流动

流量支持

个人用户



微信支付

微信支付生态

增值服务输出，实现交易的闭环

支付场景掌控

腾讯内容生态

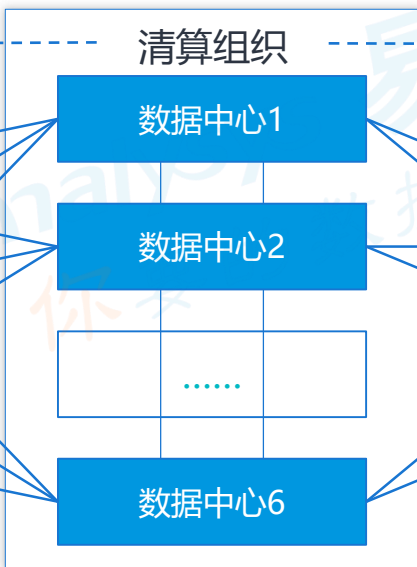
数据说明：易观千帆只对独立APP的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截至2017年3季度易观千帆基于对21.9亿累计装机覆盖及5.2亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfotech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。



# 清算端：经营机构为主 保障市场交易效率提升

清算组织不直接对商户及消费者提供任何支付服务，通过统筹银行支付账户机构和第三方支付机构，间接的为市场和消费者提供服务。对支付机构而言，可以得到统一的资金清算服务，这一举措可以节约连接成本，实现交易信息的透明化，尤其对中小支付机构是利好因素，还对监管部门对社会资金流向进行实时监控提供了便利，更加保障了用户的资金安全。

对银行卡跨行的清算，连接发卡机构（工行、招行）和收单机构（银商、拉卡拉）



网联

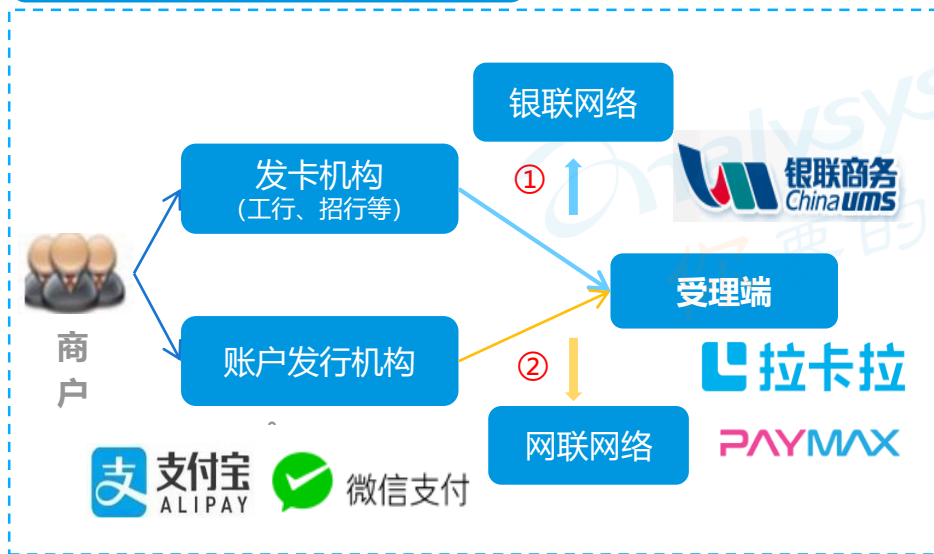
对互联网支付的清算，连接账户发行机构（支付宝、微信等）和收单机构（银商、拉卡拉）



# 受理端：经营商户为主 牌照加规模形成两大壁垒

支付受理端以经营商户为主，参与机构为收单机构（银联商务、拉卡拉）和聚合支付机构（主要负责为收单机构拓展商户，相当于收单机构的代理商），前者都需要牌照才能开展业务。由于央行已明确一段周期内不再新发牌照，银行卡收单及互联网支付这两张牌照将成为市场稀缺资源。此外，在有牌照的机构里，规模领先的企业将和其它企业拉开差距。受理端在信息及数据传输流程中，主要有银联及网联两大通道。

## 连接商户和受理端的两个通道：



## 银联商务、拉卡拉作为行业前两名，优势在于：



a、经营合规，银行卡收单及互联网支付两个牌照兼具，且为全国性牌照，在各省份内具有分支机构，二者牌照资质及规模效应兼具形成市场壁垒。



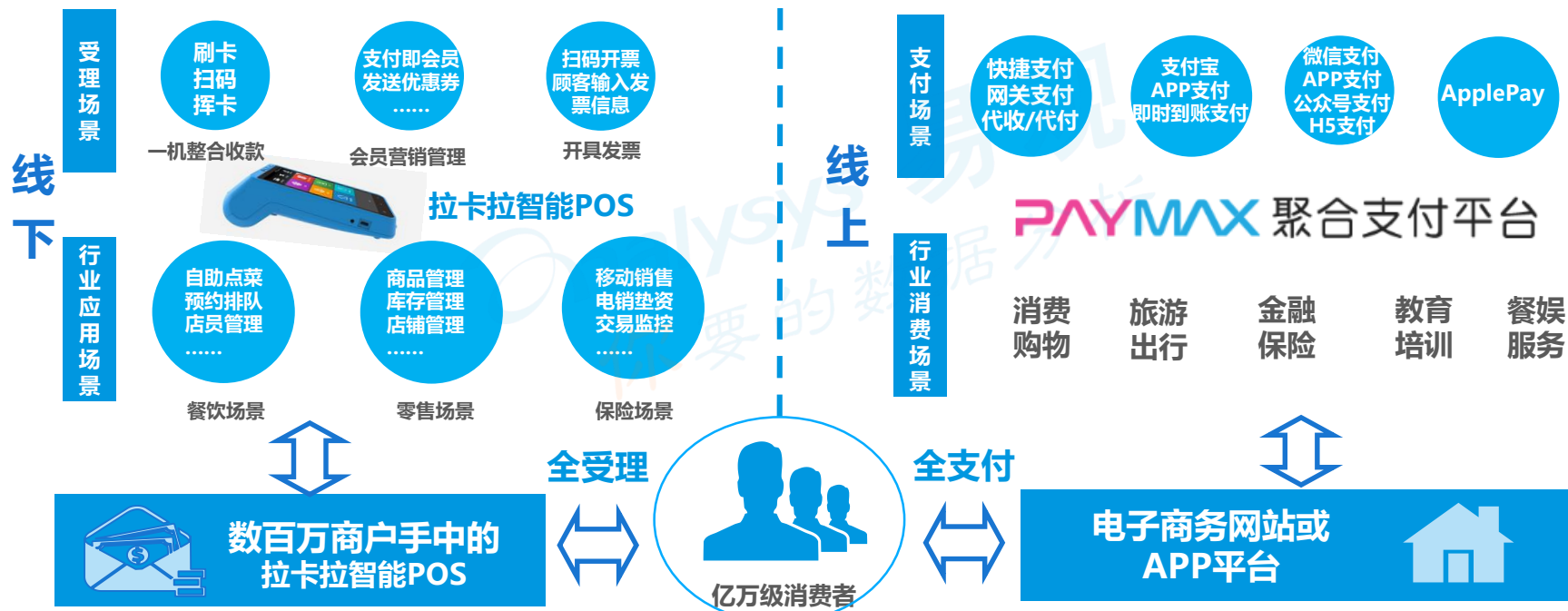
b、具备专业化团队培养和考核机制，在商户接入、商户巡检、支付交易、反洗钱风险的排查和控制等方面，具有系统化支撑、运营成本控制，商户运营和服务等整套体制化建设能力。



c、收单市场前期投入巨大，二者对线下商户的覆盖发展多年，具备规模化优势，其他新进者进入线下，学习成本和管理成本高昂，直接与成熟收单机构合作是较好策略之一。

# 拉卡拉在受理端连接B端应用场景 撬动多边市场形成共生生态

拉卡拉在线上布局PAYMAX聚合支付产品，在线下广泛布局智能POS，相关行业市场覆盖第一。拉卡拉通过线上线下两大受理端布局，依托业内首家云平台扩展出广泛应用场景，打通了支付产业链中不同角色之间的相互联系。依托线上线下这些丰富的应用场景，拉卡拉让生产企业、商户企业、金融机构、第三方平台之间逐渐形成多方共赢的商业生态圈，惠及支付体系中亿万消费者市场。



# 拉卡拉：通过海量终端撬动各行业商户应用场景，惠及亿万消费者

作为国内第三方支付领军企业，拉卡拉通过大规模布局智能POS、传统POS、MPOS、Q码等终端，牢牢掌握受理端市场覆盖领先地位。目前，拉卡拉银行卡收单业务规模行业第二。针对商户在不同场景下的收单和经营需求，拉卡拉研发了不同类型的终端并叠加不同类型的增值服务，通过个性化的服务大幅提高与商户的黏性，形成明显的线下受理端优势。



# 拉卡拉通过智能POS和云平台为餐饮商户提供场景化服务 便捷C端用户

以拉卡拉智能POS为餐饮行业输送场景化服务为例：拉卡拉智能POS在受理C端食客用银行及第三方账户付款的同时，通过业内首家拉卡拉云平台（餐饮合作平台），将特惠引流、权益核销、开票等服务叠加在拉卡拉智能POS上同时输送给商户，让商户可以根据自身情况自由选择所需服务。



# 第三方支付机构由竞争变为合作 账户端增长带动受理端的增长

产业链中账户端、受理端、清算端联动加强，由于参与方的各自优势和特点不同，第三方支付参与机构由原来的竞争关系变为了合作关系，支付宝微信由于有电商和社交入口，有天然的做支付账户的优势，目前以经营C端用户为主；而拉卡拉等有线下优势，逐渐向收单业务侧重，以经营商户为主。产业链中账户端的增长，直接带动受理端的增长。



# 目录

## CONTENTS

01



| 中国第三方支付市场发展现状

02



| 中国第三方支付市场结构分析

03

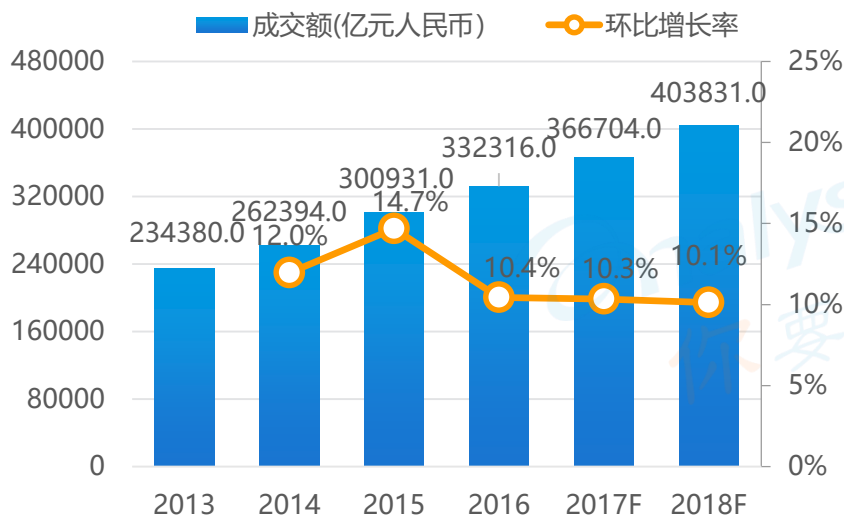


| 第三方支付市场发展趋势分析

# 消费升级加速 支付服务市场远没有饱和 发展前景广阔

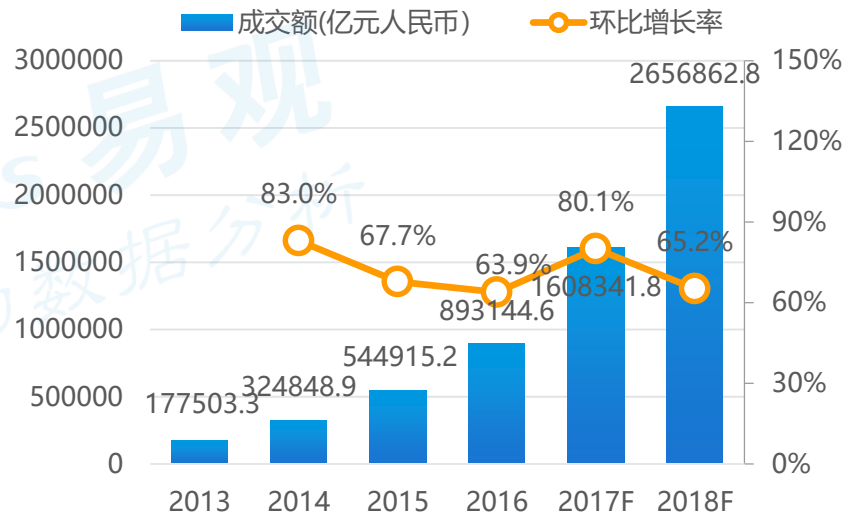
近年来，消费在我国经济中的重要性显著提升，从社会消费品零售看，2018年有望超过40万亿，与此同时，支付体系作为经济的基础设施地位加强，通过支付通道的交易内容包含且不限于消费品零售，至2018年预计达265.7万亿，总量上预计依旧保持快速增长的态势。

## 2013-2018年中国社会消费品零售规模及预测



说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

## 2013-2018年中国第三方综合支付交易规模及预测



说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。



# 账户端+受理端+场景 支付交易链价值成倍放大

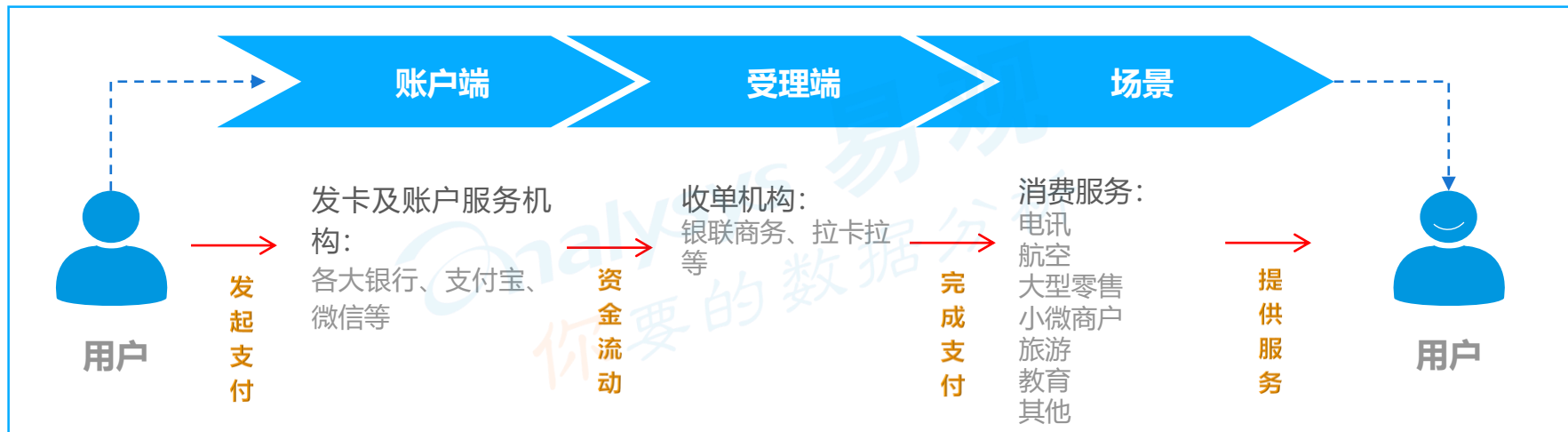
一笔交易从用户发起支付到享受服务，其支付交易的链条之中，分别体现了账户端、受理端、场景的三方面价值，若将三个部分相加，其整个支付交易链的价值将成倍放大。

首先，账户端业务量大也能带动受理端的交易增量；

其次，链条中一端能够接入的优质企业越多，意味着其平台的产业能力就越强；

最后，目前账户端、受理端均已拥有3-5家巨头企业，为搭建最优质的支付交易链，强强联合是必然的选择。

未来，第三方支付行业的巨头将不再局限于线上或线下、账户端或受理端的某个企业，所处支付交易链的高价值将成为判断第三方支付行业巨头的最重要依据。



# 行业一体化解决方案增加 专业化成支付机构分水岭

当支付行业步入移动支付时代，由于和商业市场结合更加紧密，不但成为了交易发生过程中不可缺少的一环，还随着移动互联网的发展成为了重要的流量入口。由此，对支付机构提出了更高的要求。支付的增值服务已经被加入诸如店铺管理、卡卷营销、会员管理、综合支付等多层次内容，未来还会向着大数据分析支撑的营销服务转化。但是由于零售、物流、商旅、外卖等支付频率最高的行业在店铺管理方式、运营模式、获客方式、业务流程等方面均不尽不同，要想真正在激烈的市场竞争中存活，支付行业服务商要快速转变，增加行业一体化解决方案，加大机构间协同同时，针对每个行业的不同痛点提供更多增值服务。

- 针对不同行业的痛点，支付行业服务商从业务流程和运营出发，以大数据分析和智能营销为目的，开发解决方案

流程化

精细化

- 既包括账户端与受理端协作，也包括合作单一行业市场深耕多年的CRM等管理服务商，进一步做到能够满足用户需求的精细化数据管理

# 实时分析驱动用户资产成长

• 易观千帆 • 易观万像 • 易观方舟 • 易观博阅



易观订阅号



易观千帆试用