

中国第三方支付行业专题分析2017

本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws

Analysys 易观
实时分析驱动用户资产成长



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

本报告重点研究互联网支付、移动支付、银行卡收单。

目录

CONTENTS

01  | 第三方支付市场发展背景

02  | 第三方支付市场现状分析

03  | 第三方支付市场典型企业

04  | 第三方支付市场发展趋势

PART 1



第三方支付市场发展背景

© Analysys 易观

www.analysys.cn

第三方支付产业图谱

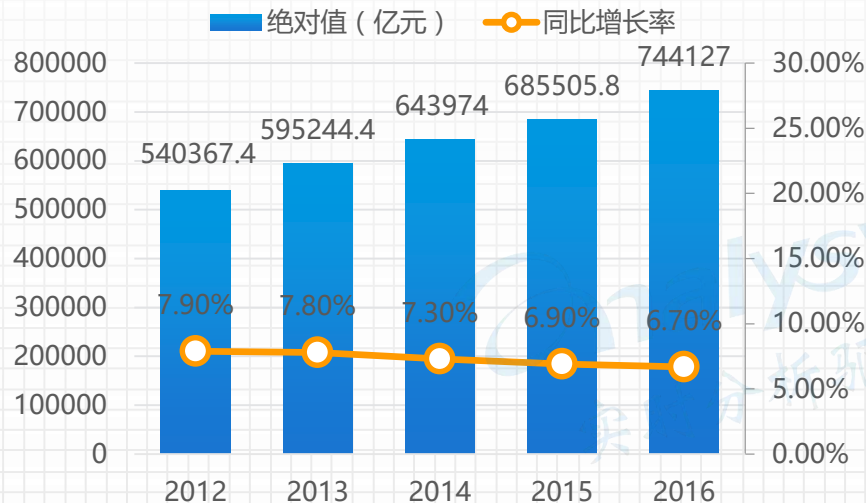
监管机构—人民银行



宏观经济总体运行平稳 消费规模持续增长

统计数据显示，中国宏观经济总体运行平稳，2016年GDP总量达到744127亿元人民币，同比增长达6.7%。从中国社会消费品零售总额来看，2012年至2016年，中国社会消费品零售总额连年保持高速增长，年增长率达到10%以上。宏观经济运行平稳基础上，消费规模的持续增长，第三方支付行业的高速发展奠定了基础。

中国国内生产总值变化统计

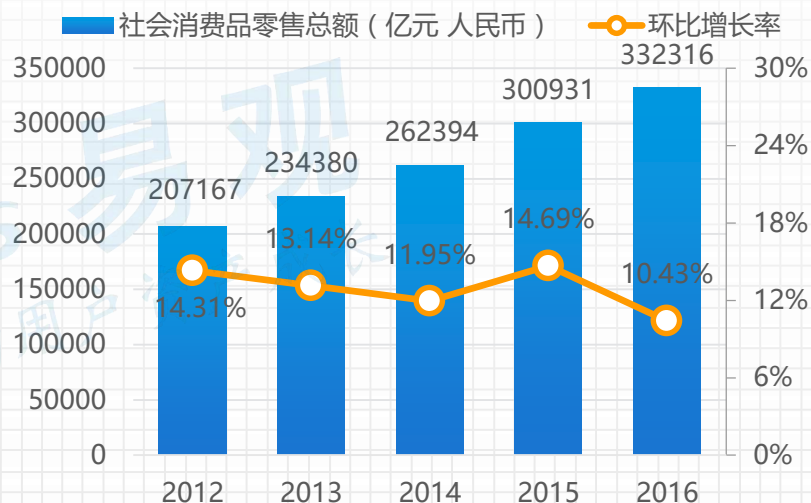


说明：以上数据根据中国国家统计局公开数据所得，易观整理。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

2016年中国社会消费品零售总额



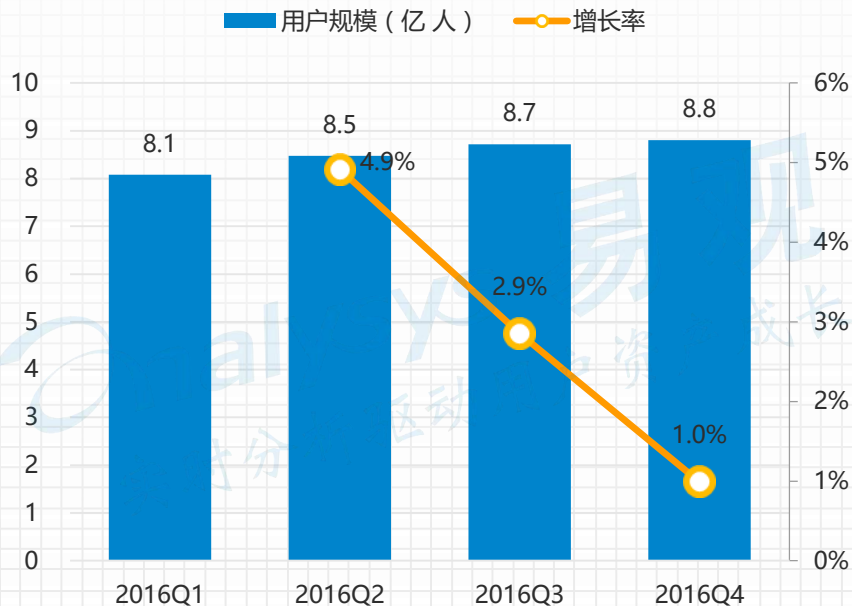
说明：以上数据根据中国国家统计局披露，易观整理。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

移动互联网用户规模高位递增 市场规模增速趋缓

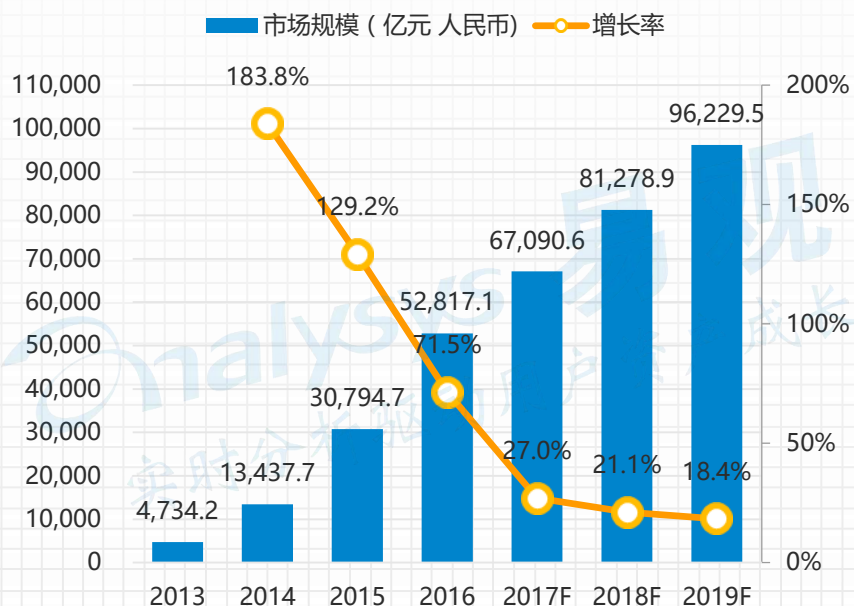
2016Q1-2016Q4中国移动互联网用户规模



© Analysys 易观

www.analysys.cn

2017-2019年中国移动互联网市场规模预测



© Analysys 易观

www.analysys.cn

从费率改革到备付金集中存管 央行监管“打蛇七寸”

一年以来，第三方支付行业备受瞩目，一方面是由于移动支付的迅猛发展，另一方面则是央行对第三方支付市场的机关每每都能击中要点。从支付牌照的收紧，到96费改执行，再到二维码支付的开闸放水，可以看到，监管部门出台的每一项政策都是对此前的行业乱象的大力度整顿，也都极大的促进了行业的良性发展。

牌照收紧

在第一批第三方支付牌照续期遭遇延期之后，央行明确表示，未来一段时期内原则上不再批设新机构。对于部分区域代理公司以及希望获得支付牌照补全短板的互联网巨头来讲，此番表态无疑于被泼了一盆冷水。同时，也令第三方支付牌照价格一时间水涨船高。

费率改革

在移动支付大潮到来之时，监管机构终于有了理由腾出手对线下收单费率进行改革。96费率改革对第三方支付行业的影响可以说十分深远，短时间内令曾经躺着赚钱的银行卡收单机构利润大幅降低。未来随着二维码支付的进一步推广，银行卡收单费率或将进一步降低。

二维码开闸

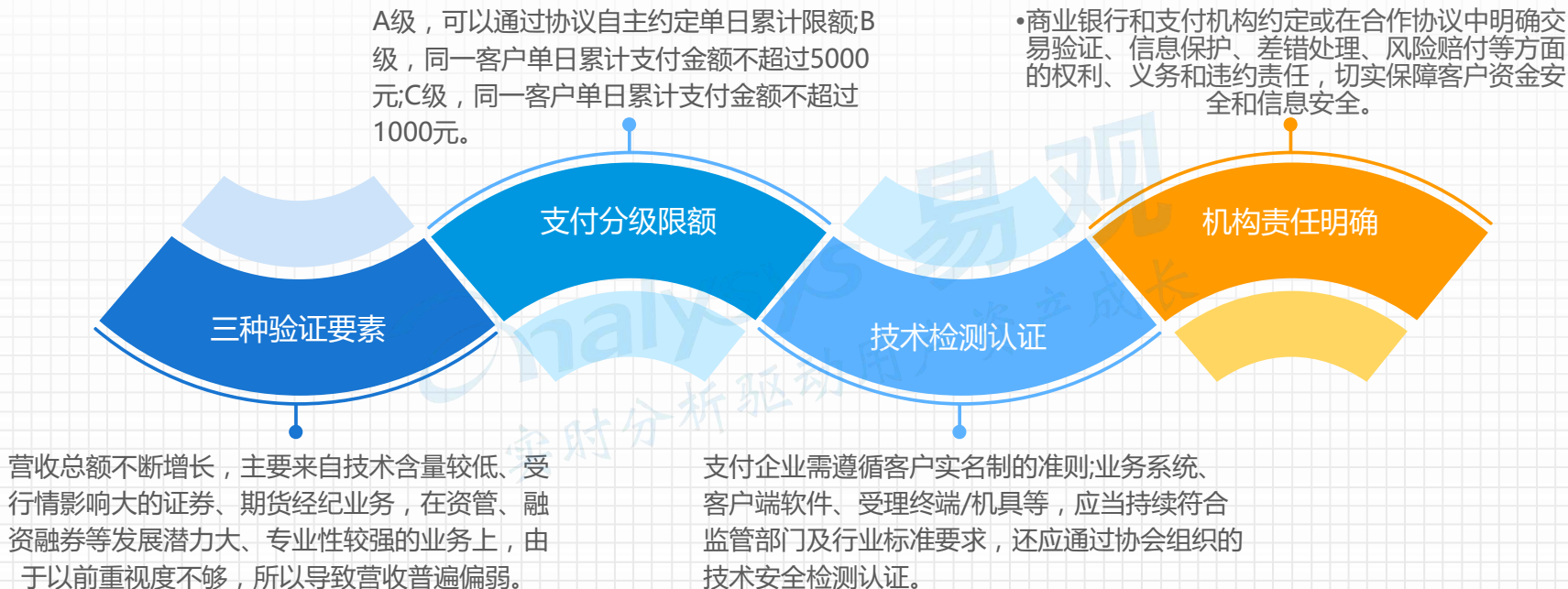
在支付清算协会向支付机构下发《条码支付业务规范》（征求意见稿），明确指出了支付机构开展业务需要遵循的安全标准以后。二维码支付在被禁两年以后终于被确认了地位。当然，这一切都和移动支付行业以及其带动的O2O行业快速发展分不开。也正是线上线下收单的边界被打破，才让二维码支付有了被放开契机。

备付金存管

自4月17日起，支付机构应将客户备付金按照一定比例交存至指定机构专用存款账户，该账户资金暂不计付利息；首次交存的平均比例为20%左右，最终将实现全部客户备付金集中存管。建立支付机构客户备付金集中存管制度，主要目的是纠正和防止支付机构挪用、占用客户备付金，保障客户资金安全，并引导支付机构回归业务本源。

二维码支付技术规范带动移动支付发展

因为存在安全隐患而被叫停的二维码支付，在重新被放开后，安全如何保障令人关注。在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。这也被认为是官方正式承认二维码支付的地位，为二维码支付的后续发展奠定了基础。

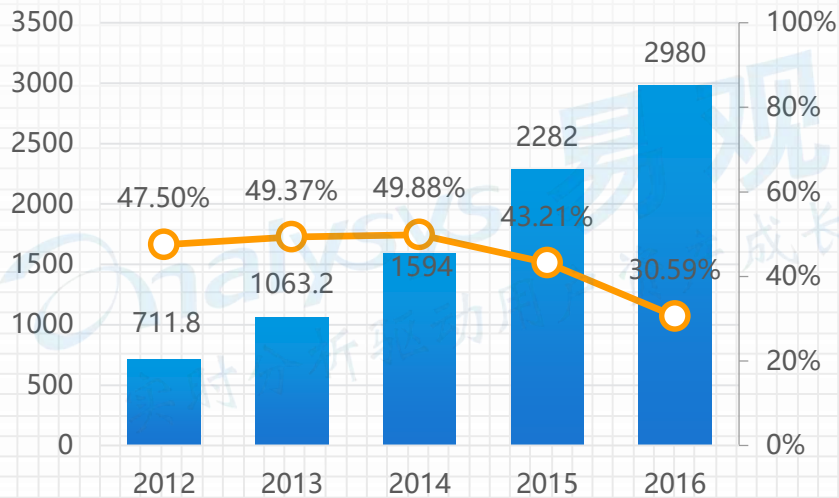


POS终端保有量持续增加 为第三方支付落地提供保障

不管是银行卡收单还是二维码支付，都需要落地的终端设备。商业银行利益推动、较大的潜在特约商户规模以及POS机终端存量更换需求都推动着POS终端持续增长。在2012年-2015年期间，我国联网POS终端保持着年复合47%的增长，2016年增长速度也超过了30%，最终达到2980万台。

全国联网POS终端保有量

■ 年保有量（万台） ○ 环比增长率

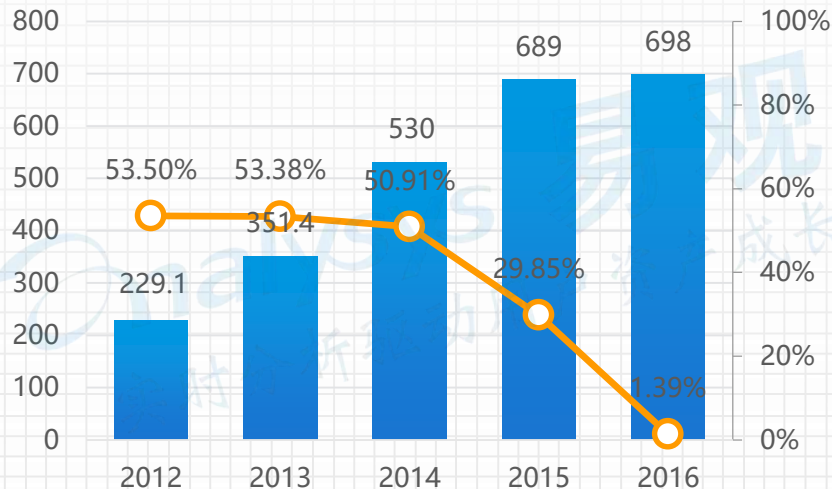


© Analysys 易观

www.analysys.cn

全国联网POS终端年新增量

■ 年新增量（万台） ○ 环比增长率



© Analysys 易观

www.analysys.cn

支付方式不断丰富 移动支付正覆盖更多场景

随着互联网科技的进步，支付的方式也在不断丰富中，电子券、二维码等支付越来越普及。移动支付也正在覆盖更多场景，最为典型的包括出行、医疗、餐饮、外卖等。场景的增多支撑着移动支付市场的交易规模增长更为迅速，从而进一步智能POS的普及速度。

支付方式不断丰富

现金	刷卡	电子券
		
NFC	声波支付	二维码
		

移动支付覆盖更多场景



PART 2



第三方支付行业现状分析

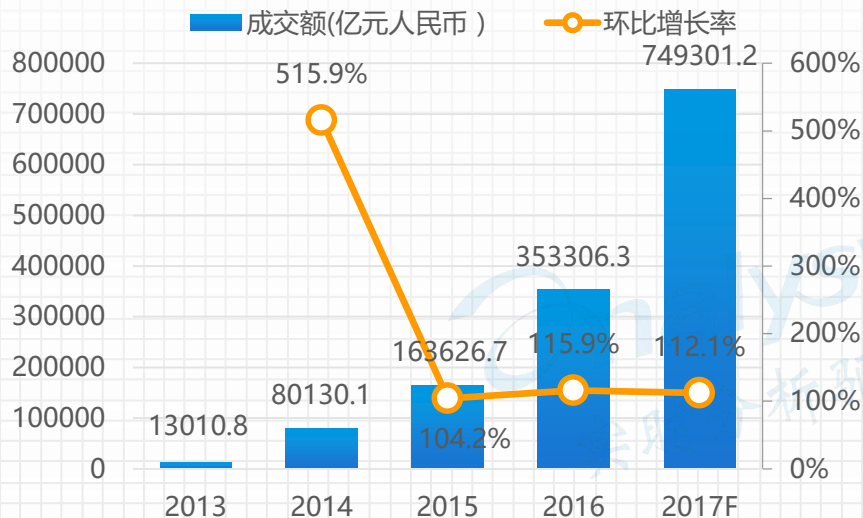
© Analysys 易观

www.analysys.cn

移动支付行业发展预期向好 预计2017年增幅超100%

交易规模是支付机构利润来源的基础。易观统计数据显示，从2013年到2016年，中国第三方支付移动支付行业发展迅猛，年交易量1.3万亿已经增长至35.33万亿人民币的规模。预计2017年整体交易规模将保持超过100%的增长速度，达到75万亿规模。按照季度细分，从2016年Q4开始，移动支付市场交易规模增速已经保持在40%以上。

2013-2017年移动支付市场交易规模

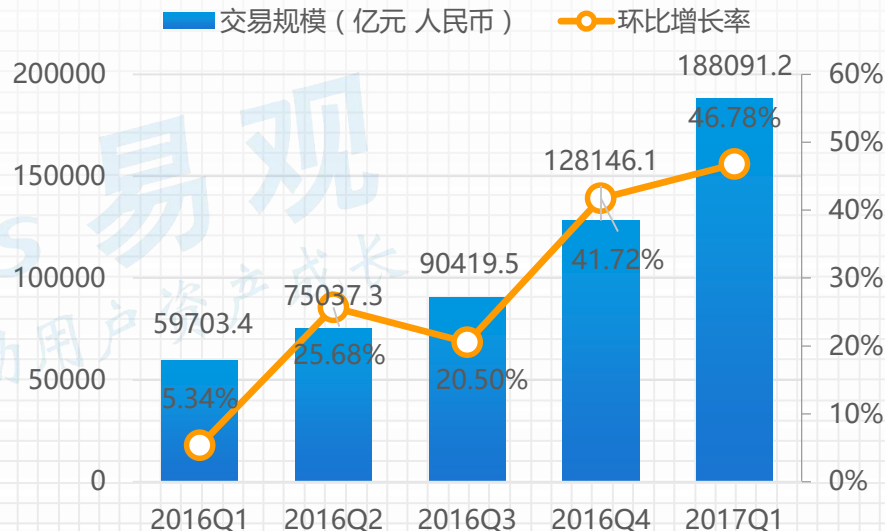


说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

2016Q1-2017Q1移动支付市场交易规模



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。

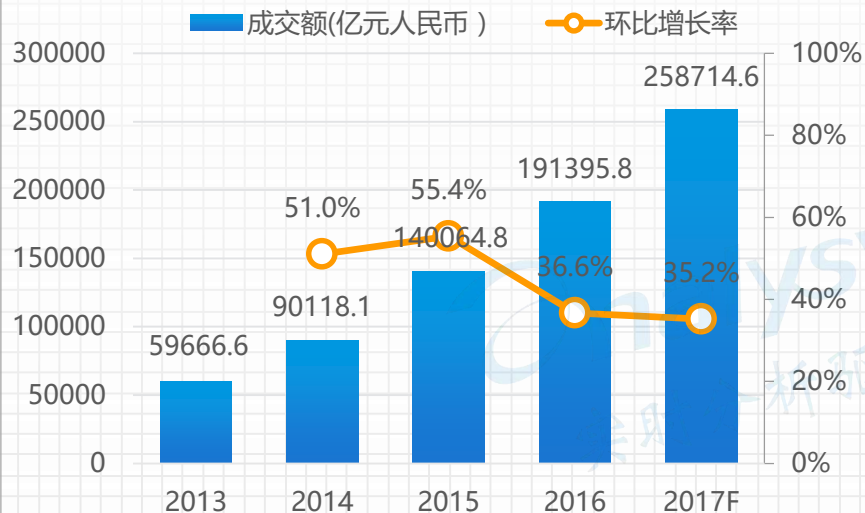
© Analysys 易观

www.analysys.cn

互联网支付预计将保持稳定增速

易观统计数据显示，得益于理财、网络借贷等互联网金融行业的持续成长，以及个人类业务的规模贡献，从2013年到2016年，中国第三方支付互联网支付行业仍然保持可观增速，2016年交易量整体交易规模已达19.1万亿。预计2017年整体交易规模将保持超过35%的增长速度，达到25.8万亿规模。按照季度细分，互联网支付市场交易规模增速已经保持在6%左右。

2013-2017第三互联网支付交易规模

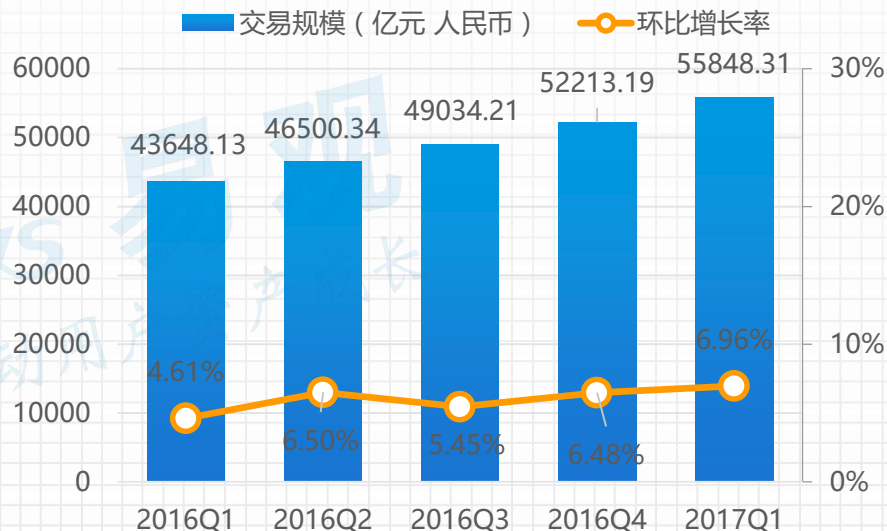


说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

2016Q1-2017Q1互联网支付交易规模



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

三大因素支撑移动支付市场高速增长

场景渗透

用户运营

生态建设

Analysys 易观分析：

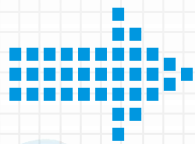
- 移动支付能够快速发展，首先得益于移动支付巨头对于场景的推广；
- 在不考虑移动互联网高速发展的大背景下，移动支付场景迅速从线上拓展到线下
- 从2014年开始的滴滴快的移动出行大战，其最大的价值如今看来，反而是培养了大量的移动支付用户；
- 随后支付宝、微信支付等巨头纷纷开展针对用户的运营之战，至今仍投入大量补贴
- 当移动支付开始成为商业基础设施并越来越多的充当场景入口之后，各家第三方支付机构纷纷发力生态建设，提供增值服务；
- 增值服务一方面大大的提高了用户粘性，一方面给机构更大的利润空间，未来甚至可能成为主要来源

新硬件：移动支付“落地”令智能POS需求增加

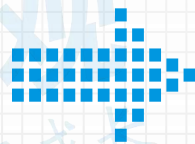
Analysys易观分析认为，随着移动互联网和移动支付的发展，移动支付落地急需相应硬件支撑。POS机升级换代需求增加，智能POS应运而生。此时，线下商业和线上商业逐渐融合构成闭环商业生态，也倒逼商户对店铺管理进行升级。智能POS作为能够聚合支付方式的硬件工具，被配置智能操作系统以后，进一步满足了包括会员管理、客户营销、数据分析等店铺升级后的多方面需求，辅之以大数据、云平台操作，智能POS成为店铺管理升级的关键入口。



移动支付需落地硬件支撑



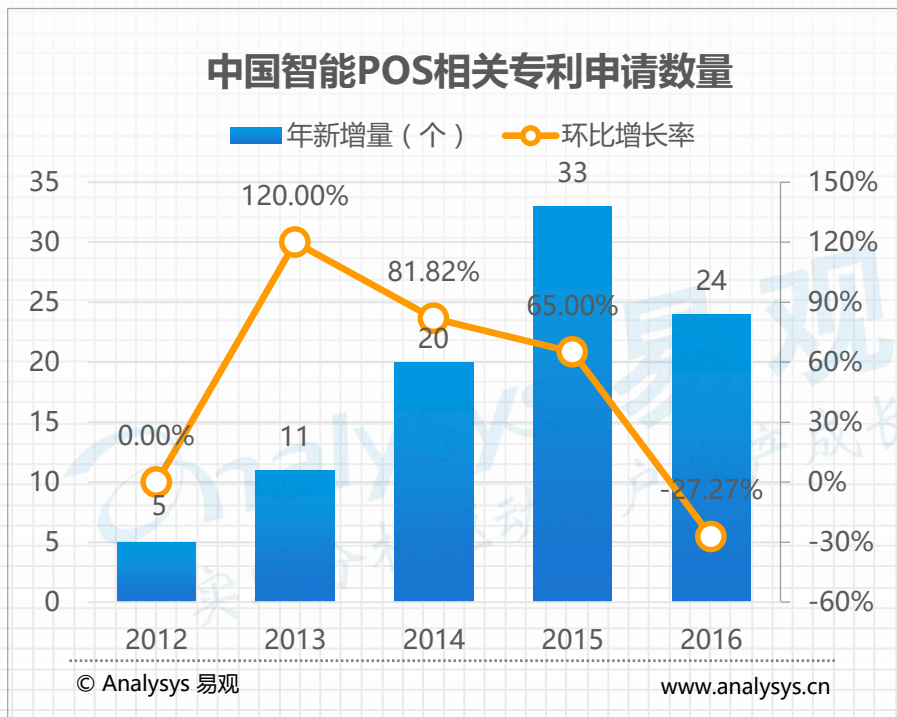
POS机开启升级换代



店铺服务升级关键入口

智能POS机相关专利数量高位趋稳 行业技术日益完善

易观整理数据显示，中国智能POS相关专利的申请数量已经从2012年的5个发展到最多时2015年达到33项，2016年相关专利申请也达到了24项。据不完全统计，专利设计硬件模具研制、智能系统开发、交易信息提取等多个方面。



相关涉及领域



96费改后第三方支付跨行银行卡收单利润直线下降

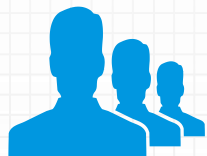
	商户类别	发卡行服务费	清算机构网络服务费	收单服务费
费改前	1.餐娱类：餐饮、宾馆、娱乐、珠宝金饰、工艺美术品、房地产及汽车销售	0.9%，其中房地产和汽车销售封顶60元	0.13%，其中房地产和汽车销售封顶10元	0.22%，其中房地产、汽车销售封顶10元
	2.一般类：百货、批发、社会培训、中介服务、旅行社及景区门票等	0.55%，其中批发类封顶20元	0.08%；其中批发类封顶2.5元	0.15%，其中批发类封顶3.5元
	3.民生类：超市、大型仓储式卖场、水电煤气缴费、加油、交通运输售票	0.26%	0.04%	0.08%
	4.公益类：公立医院和公立学校	0	0	按照服务成本收取
费改后	取消按商户类别分类设定，刷卡手续费执行统一费率	发卡行服务费实行借贷分离，信用卡费率上限0.45%，上不封顶，借记卡费率上限为0.35%，封顶13元	清算机构向收单机构和发卡机构计收，费率上限均为0.065%，封顶6.5元	收单服务费由现行政府指导价改为实行市场调节

对于跨行银行卡收单业务来讲，包括三类组成机构，分别是第三方支付机构、银联以及银行。左图为96费改前后，跨行银行卡收单各个主体收费对比图。由于商业银行既可以承担发卡行功能又可作为收单机构，在这里只计算第三方支付机构承担收单职能的情况。由于收单服务费改为市场定价，普遍为0.45%-0.55%扣除0.35%的发卡行服务费和0.0325%的清算机构网络服务费，第三方支付机构收单利润直线下降。

网络支付利润构成解析

网络支付包括互联网支付和移动支付，区别则主要看前端介质是PC机还是移动互联网设备。涉及场景主要包括三大类：金融、消费和个人。据不完全统计，个人类占据超过55%网络支付份额，金融类占据近30%左右市场份额，而费率最高的消费类则占据15%份额。

个人类交易



消费类交易



金融类交易

- 个人类交易主要包括转账/红包/公共缴费等交易
- 2016年之前，第三方支付个人类交易免费，之后支付宝和微信支付开始就虚拟账户提款收费
- 费率基本等于银行端口费
- 非第三方支付机构主要利润来源

- 消费类交易包括线上电商和O2O平台以及线下消费场景
- 费率在0.55%到0.6%之间，由于竞争激烈，大客户费率可降至0.38%至0.45%
- 主要成本为银行接口费和推广补贴，还包括一定的运营成本
- 第三方支付机构主要利润来源

- 金融类业务包括理财、保险、网贷等重要场景
- 费率在0.2%-0.25%之间，由于竞争激烈，大客户费率可给到0.15%至0.2%
- 主要成本为银行接口费，还包括一定的运营成本
- 第三方支付机构利润重要构成

三因素令第三方支付厂商网络支付业务利润下降

推广补贴投入



在各家能够提供的批发服务趋同的前提下，一方面，第三方支付厂商对于大客户的补贴加强；另一方面，巨头为获取C端用户，也加了对线下场景的推广补贴力度

监管力度增大



网联的设立以及备付金集中存管、账户分类监管等政策，一定程度上加大了第三方支付机构成本；

市场增量减少



移动支付能够快速发占，得益于移动互联网场景的快速开拓，但当高频场景入口逐渐被把控，移动支付正在从增量市场向存量市场演变；

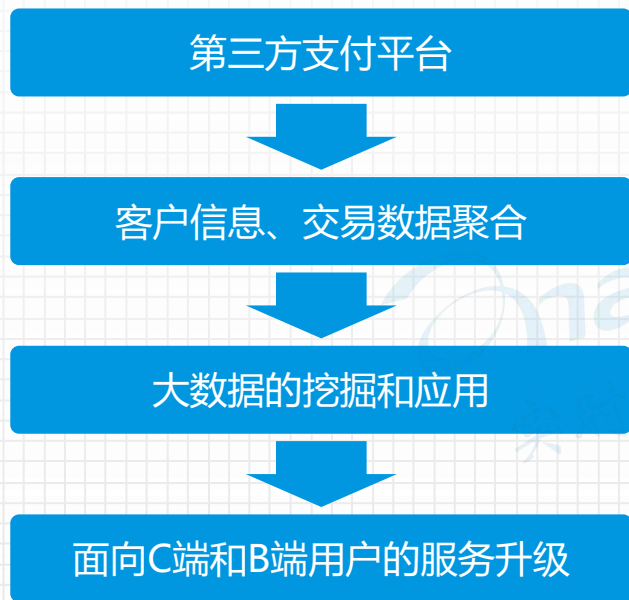
监管

存量

补贴

支付正变为商业基础设施 成为生态重要一环

虽然第三方支付基于支付功能的利润正在降低，但由于支付是商业活动的最后闭环，只有掌握了支付流，才能说真正的掌握信息流、资金流和物流，才能对其所拥有的数据进行挖掘和应用，才能衍生出相关的增值服务。因此，可以说支付正在演变成商业的基础设施，也正因为如此，支付巨头们才肯花费大量资金进行大规模补贴，将支付纳入商业生态之中，和电商、线下商业、物流、云服务等方面一起构成了一个延展性巨大的，没有天花板的生态网络。



第三方支付牌照价值凸显 价格水涨船高

监管收紧，第三方支付牌照价格水涨船高，当支付企业构建出自身生态，支付牌照尤其是全支付牌照价值会进一步放大。

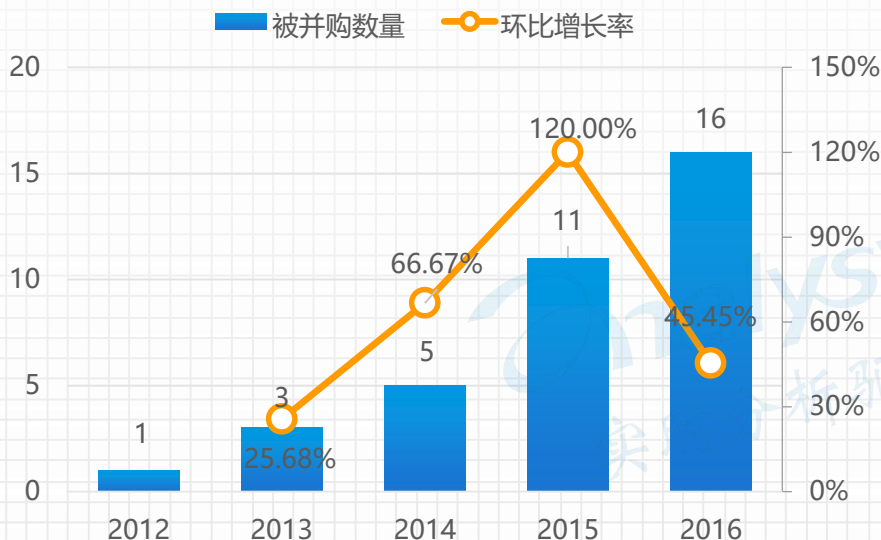
第三方支付公司被并购交易不完全统计汇总（2016-）

序号	被并购第三方支付公司	牌照类型	并购方	交易时间	交易金额	持股比例
1	银盈通支付	互联网支付、预付卡	国美金融科技	2017.6	7.2亿元	100%
2	雅酷空间（传闻）	互联网支付、移动支付、预付卡	51信用卡	2017.4	11亿元（传闻）	未知
3	广东信汇	银行卡收单	易联汇华（北京）	2017.4	1.3亿元（传闻）	60%
4	山东省电子商务运营管理	互联网支付	绿地集团	2016.12	未知	未知
5	上海德颐	银行卡收单	银嘉金服	2016.11	6亿元	100%
6	上海即富	银行卡收单	键桥通讯	2016.10	9.45亿	45%
7	国华汇银	预付卡	新华金控	2016.10	7000万元	100%
8	钱袋宝	互联网支付、移动支付、银行卡收单	美团点评	2016.9	未公布	100%
9	未知	未知	奇虎360	2016.9	4.5亿元（传闻）	未公布
10	合利金融	互联网支付、移动支付、银行卡收单	民盛金科	2016.9	14亿元	90%
11	海科融通	银行卡收单	新力金融	2016.9	23.8亿元	100%
12	广西集付通	互联网支付、预付卡收单	恒大集团	2016.8	5.7亿元	未公布
13	深圳神州通付	互联网支付、移动支付	美的集团	2016.8	近3亿元	50%
14	国通星驿	银行卡收单	新大陆	2016.6	6.8亿元	100%
15	浙江贝付	互联网支付	唯品会	2016.4	4亿元	未公布
16	北京交广科技	预付卡	七分钱网络科技	2016.3	0.28亿元	60%
17	捷付睿通	互联网支付、移动支付、银行卡收单	小米科技	2016.2	6亿元	65%
18	联动优势	互联网支付、移动支付、银行卡收单	海立美达	2016.1	30亿元	100%
19	点佰趣	银行卡收单	即富	2016.1	未公布	未公布

第三方支付被并购数量逐年提升 10亿以上占比13.89%

易观统计显示，第三方支付机构被并购数量呈现逐年上升的趋势，从2012京东并购网银在线开始，到2016年并购数量已经达到16起。其中，16.67的并购并未公布并购价格，50%的并购在1亿至10亿之间，10亿以上的并购达到5起，占比13.89%。2015年以后，第三方支付行业并购平均价格提高。

2012-2016第三方支付机构被并购统计

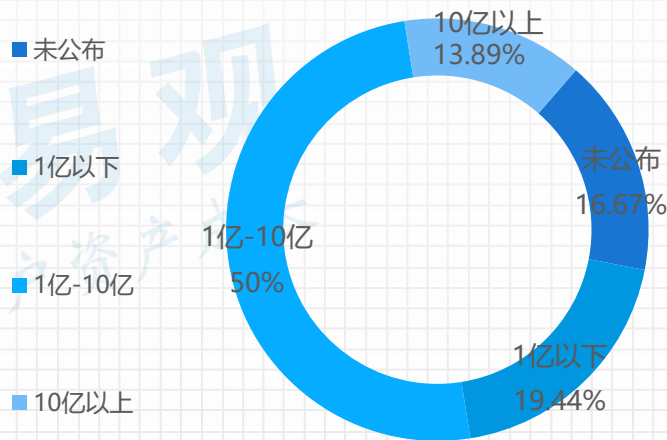


说明：以上数据根据易观自有监测数据获得。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

第三方支付机构被并购金额分布



说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据获得，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

央行已注销13家拥有支付牌照机构 10家机构续展未通过

据易观统计，截止2017年上半年，央行已注销13家拥有支付牌照机构。其中，资和信网络支付有限公司和通联商务服务有限公司等9家企业被相关关联公司合并。上海畅购、广东益民和浙江易士均因违反相关规定被央行注销企业牌照。北京润京搜投资有限公司则为主动注销所持有牌照。上海通卡、乐富支付等支付机构则在支付牌照续展中未被央行给予续展通过。

因合并被注销牌照机构

合并公司名称	被合并公司名称
资和信电子支付有限公司	资和信网络支付有限公司
通联支付网络服务股份有限公司	通联商务服务有限公司
海南新生信息技术有限公司	浙江盛炬支付技术有限公司
上海付费通信息服务有限公司	上海付费通企业服务有限公司
山东鲁商一卡通支付有限公司	易通支付有限公司
上海富友支付服务有限公司	上海富友金融网络技术有限公司
上海彬德支付网络服务发展有限公司	彬德电子商务有限公司
易生支付有限公司	上海华势信息科技有限公司
上海点佰趣信息科技有限公司	温州之民信息服务有限公司

央行主动注销牌照机构

企业	注销时间
北京润京搜索投资有限公司	2016年12月
上海畅购企业服务有限公司	2016年1月
广东益民旅游休闲服务有限公司	2015年10月
浙江易士企业管理服务有限公司	2015年8月

牌照续展未通过机构

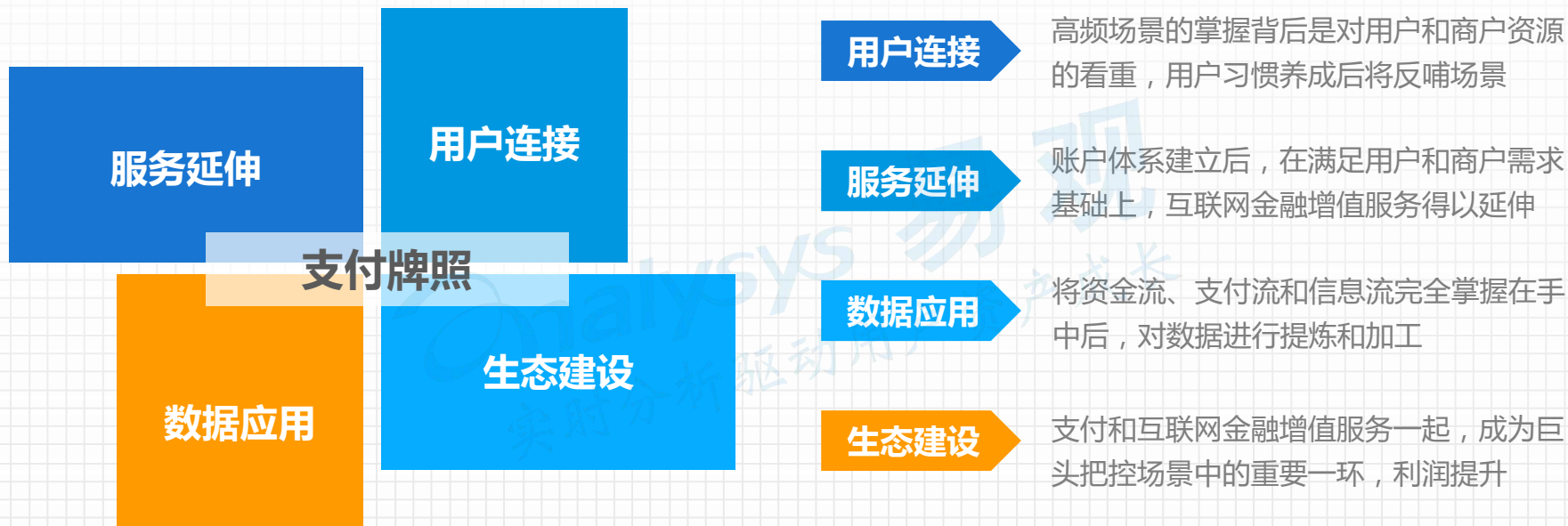
企业	续展批次
上海通卡投资管理有限公司	第三批
普天银通支付有限公司	第四批
西安银信商通电子支付有限公司	第四批
北京交广科技发展有限公司	第四批
北京中诚信和支付有限公司	第四批
山西兰花商务支付有限公司	第四批
哈尔滨金联信支付科技有限公司	第四批
安徽瑞祥资讯服务有限公司	第四批
长沙商联电子商务有限公司	第四批
乐富支付有限公司	第四批

央行宣布新增持牌机构

企业	宣布时间
传化支付有限公司	2017年6月

互联网巨头购买支付牌照的背后逻辑

随着互联网巨头逐步在支付行业自立门户，将在不同的垂直领域，进一步深挖支付通路，在更多行业内打开第三方支付市场，开拓出更为多元的第三方支付格局。



新模式：聚合支付顺势兴起



移动支付市场的迅速发展，带动了海量的用户需求，但随之而来的是支付碎片化现象越发严重，**商户需要服务机构能够满足支付聚合、账户一键式管理、会员管理、客户营销、数据分析等店铺升级后的多方面需求。**聚合支付顺势崛起。

一方面，聚合支付厂商直连商户，解决商户在移动支付时代面临的店铺管理需求，另一方面，**出于对于支付场景的争夺，移动支付巨头对服务商补贴力度加大，聚合支付企业因此受益。**

聚合支付领域创新企业融资盘点：资本热度持续

盘点近年聚合支付领域的投融资事件可以看出，聚合支付企业融资目前多数集中在A、B轮，但资本进入速度相对平衡可持续。易观分析认为，一方面，聚合支付企业需要真正的在智慧店铺运营以及大数据云平台等方面取得应用突破；另一方面，聚合支付企业手中掌握的商户资源也令传统的银行和第三方支付企业有所需求，市场更待进一步竞争有序化发展。

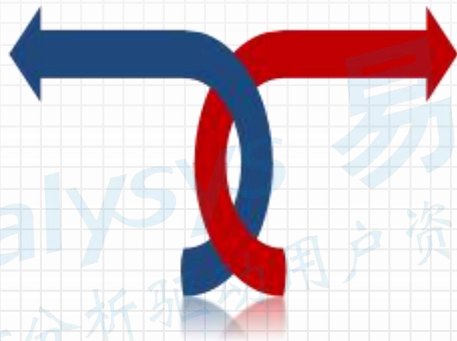
时间	厂商	投融资详情	投资方	注册地
2016年	钱方好近	战略2亿元人民币	Whiz等	北京
2016年	Paymax	并购融资额未透露	拉卡拉	北京
2016年	掌贝	B轮3亿元人民币	金沙江创投等	广州
2016年	Ping++	B轮1000万美元	盛景网联等	北京
2016年	易思汇	Pre-A数千万美元	IDG资本	北京
2016年	钱海支付	Pre-A数千万美元	富石资本	深圳
2015年	收钱吧	A+3000万元人民币	考拉基金	上海
2015年	哆啦宝	A+数千万元人民币	易宝支付等	北京
2015年	付钱啦	天使数百万元	华创资本	北京
2015年	校园安心付	A轮数千万元人民币	小马蜂创投	成都

聚合支付企业服务向着深度和广度两个路径演进

相对于第三方支付企业，聚合支付机构的优势在于能够在“前端”更便捷的接触到用户，不碰触用户资金，合规成本也更加低廉。相比智能POS企业，聚合支付机构少了硬件开发的成本。因此，聚合支付企业的试错成本更低，面对市场变动更加灵活，解决方案更适应市场需求。从聚合支付公司的发展方向来看，目前主要有两个演进的路径：一个是向支付行业的深度扩展，向商户收取交易服务返佣提成；另一个则是向服务的广度拓展，目标成为平台连接型企业。

服务向着行业深度扩展

一个是向行业的深度扩展，向商户收取交易服务返佣提成，并进一步发展出依托自身体系衍生出的消费分期等增值服务。



服务向着多方向广度延伸

目标成为平台连接型企业，打通行业供应链，针对传统企业的金融需求灵活给出解决方案，做金融公司和传统企业的“连接器”。面对市场变动更加灵活，解决方案更适应市场需求。

稳定市场到来后 聚合支付企业如何生存？

易观分析认为，聚合支付厂商要考虑三个问题，首先是对客户需求的持续满足，聚合支付服务于中小客户，随着客户的增长，简单的聚合支付很难满足客户需求，如何满足客户不断变化的需求？二是商业模式，也就是盈利需求，聚合支付如何保持持续的盈利能力？三是随着支付企业的整合，支付巨头逐渐垄断形成行业优势，稳定市场到来后，聚合支付企业如何生存？易观认为聚合支付需要提高门槛。**首先要以支付为切入点，持续提供多元化金融服务；其次要做支付行业的顶级渠道商，流量入口。**



服务切入

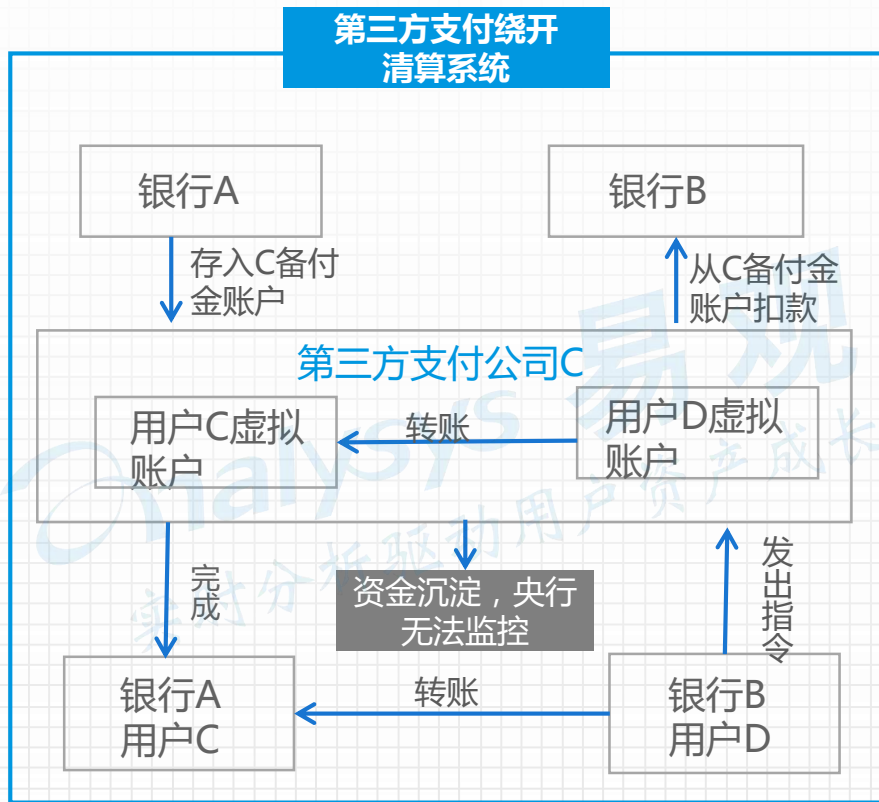


盈利能力



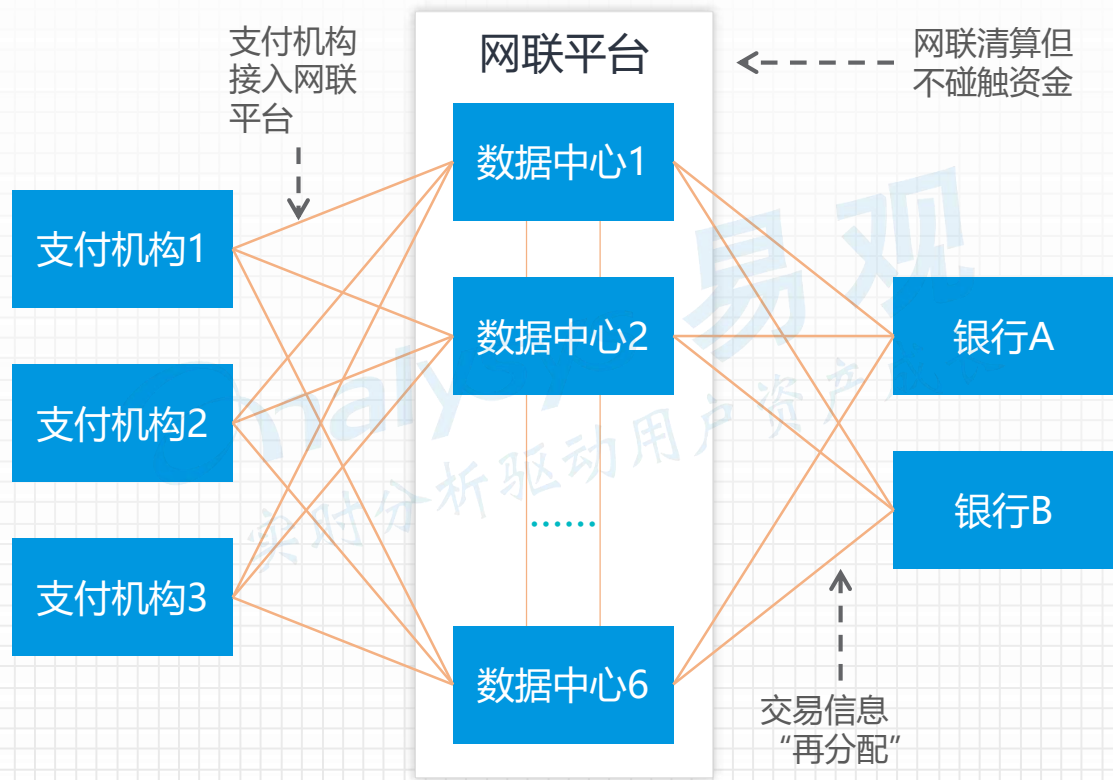
行业门槛

监管机构无法掌控资金流向 网联横空出世



对于监管机构来讲，支付宝等第三方支付直连银行的模式绕开了央行的清算系统，使银行、央行无法掌握具体交易信息，无法掌握准确的资金流向。同时，该模式给反洗钱、金融监管、货币政策调节、金融数据分析等央行的各项金融工作带来很大困难。在第三方支付只应用于小额高频的便民场景时，出于对创新的保护，央行通过适当宽松的政策扶持行业成长，但当互联网金融蓬勃兴起，第三方支付依靠二维码支付大举进军线下后，央行必须对第三方支付掌握的资金予以监控。

网联运作方式解析



网联建成后，等于在第三方支付和银行间竖起了一堵能够接通的“墙”。原则上讲，任何第三方支付机构要想接入银行，用户进行跨行转账，未来只有两种方式，一种走银联的清算渠道，一种通过网联平台。作为一个典型的第三方金融服务平台，网联本身不直接对消费者提供任何金融服务，不碰触资金，通过统筹银行和第三方金融机构，间接的为市场和消费者提供服务。



企业影响

- 中小第三方支付机构不再受制于通道，对接银行网关成本降低，同时节约建设成本；
- 交易数据不再为第三方支付机构独有，大型第三方支付企业对银行的议价地位下降；
- 促进备付金集中存管改革，第三方支付机构隐性收益降低；



行业影响

- 屏蔽非法接入，切实落实支付牌照准入制度，为备付金集中存管奠定基础；
- 掌握具体商品交易信息和资金流向，防范洗钱、挪用备付金等行为，为监管机构货币政策调整、金融分析等提供数据支持；
- 第三方支付机构运营和资金压力显著降低，资金使用效率提升，进一步促进行业创新。



竞争对手

- 面临巨大的市场压力，不排除网联进一步挤占银联的清算市场份额；
- 促进银联与第三方支付机构进一步合作，提升服务质量；
- 线上清算费率或仍有下降空间，线上线下费率或将趋于统一

PART 3



第三方支付市场典型企业

© Analysys 易观

www.analysys.cn

支付宝逐步加深对场景把控力度 完善账户体系建设



从信用中介到快捷支付，再到移动支付终端和综合性金融服务商，支付宝一路走来，正在和电商、线下商业、物流、云服务等方面一起构建起一个延展性巨大的，没有天花板的商业生态网络。而支付宝，将成为这个生态圈层的基础设施。

2016年

完善社交关系链条之后将重点放在账户建设，消费金融业务盈利爆发式增长

2013年

支付宝战略转型，“all in”无线。随后推出账户余额增值服务“余额宝”。通过余额宝，2013年底，支付宝手机支付用户超1亿。

2011年

支付宝获得央行颁发的国内第一张《支付业务许可证》（业内又称“支付牌照”）。

竞争优势



完善的创新机制

支付宝从电商的信用中介到账户体系的建设，再到快捷支付以及移动端的发力，支付宝凭借的正是源源不断的在平衡中寻找创新；



对场景的把控能力

线上，月活前20电商，支付宝已经覆盖17家。线下，除了对高频移动场景的持续投入，通过投资入股苏宁、银泰百货等也巩固了其对于场景的把控。



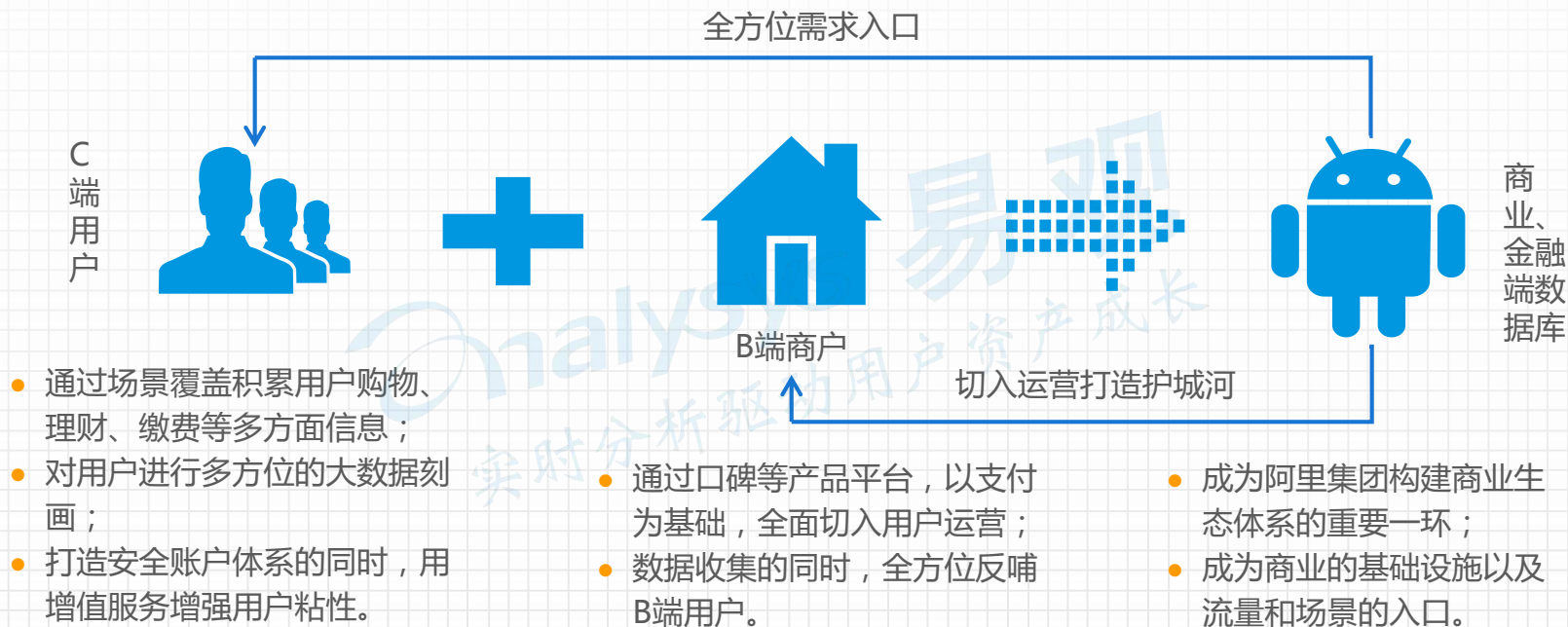
健全的账户体系

支付宝一直在努力给其账户增加附加价值。从余额宝的推出，到民生缴费的实现，再到整体金融账户的打通，花呗、借呗以及芝麻信用的推出。

支付宝未来发展方向：C端和B端共同发力



实际上，支付宝早已明确了未来的发展方向。一方面，C端通过对用户信息的积累，致力于对用户进行大数据刻画；一方面，在其拥有优势的B端进一步切入商户运营，在对账、营销、供应链金融等多方面给予帮助。



拉卡拉支付：个人+商企支付齐头并进 业务规模领跑市场



拉卡拉作为国内领先的第三方支付企业，首批获得央行颁发的第三方支付牌照。通过“线上+线下”、“硬件+软件”的形式，拉卡拉支付为商户、企业和个人提供全方位的支付服务。同时，拉卡拉还依托业内首家智能云服务平台，为全行业商户和企业提供场景综合解决方案及衍生服务。

拉卡拉支付业务

商企支付

商户收单

主要产品和业务

智能POS/传统POS
MPOS/拉卡拉Q码

线上支付

互联网支付

快捷、网银、代收付、跨境支付
PAYMAX聚合支付

微信、支付宝、银联、ApplePay等

个人支付

便民支付

拉卡拉便民支付终端

手环支付

拉卡拉跨界手环

手机支付

拉卡拉钱包

行业支付

零售、餐饮、保险、酒店
旅游、教育、房地产.....

拉卡拉行业优势

支付牌照

拉卡拉支付是国内首批获得第三方支付牌照的企业，在支付领域拥有10多年的经验。强大的支付背景成为切入线下商户的天然入口。

业务规模

- 相关主流出货渠道中市场覆盖规模第一
- 支付手环开通率长期保持行业第一
- 社区金融自助终端网点量长期保持行业第一
- PAYMAX聚合支付市场覆盖率先
- 拉卡拉银行卡收单业务规模位居行业第三

用户规模

截止至2016年9月30日，拉卡拉支付拥有超过1亿个人用户和350万商户，业务服务覆盖全国357个地级以上城市。

基于拉卡拉智能POS+PAYMAX 线下+线上场景支付快速增长



在线下，拉卡拉依托拉卡拉智能POS和云平台，打通了各行业不同类型的服务，形成可应用于不同行业场景中的“服务云”；从工具变为入口，全方位满足多行业的不同场景需求，拉卡拉智能POS得以在保险、零售、酒店等行业中覆盖率先。在线上，拉卡拉依托PAYMAX聚合支付平台，一站式支持多种支付资金账户渠道，全方位满足不同行业商户互联网业态下的多样化支付需求。

线下

通用场景

刷卡
扫码
挥卡

一机整合支付

支付即会员
发送优惠券
.....

会员营销管理

扫码开票
顾客输入发
票信息

开具发票



拉卡拉智能POS

自助点菜
预约排队
店员管理
.....

餐饮场景

商品管理
库存管理
店铺管理
.....

零售场景

移动销售
电销垫资
交易监控
.....

保险场景

行业应用
场景

线上

支付场景

快捷支付
网关支付
代收/代付

支付宝
APP支付
即时到账支付

微信支付
APP支付
公众号支付
H5支付

ApplePay

PAYMAX 聚合支付平台

行业应用
场景

消费
购物

旅游
出行

金融
保险

教育
培训

餐娱
服务

全行业SaaS软件服务提供商
及其它合作伙伴



拉卡拉云平台



百万级商户手中的
拉卡拉智能POS



亿万级消费者



电子商务网站
或APP平台



电商平台软件服务商
及其他合作伙伴



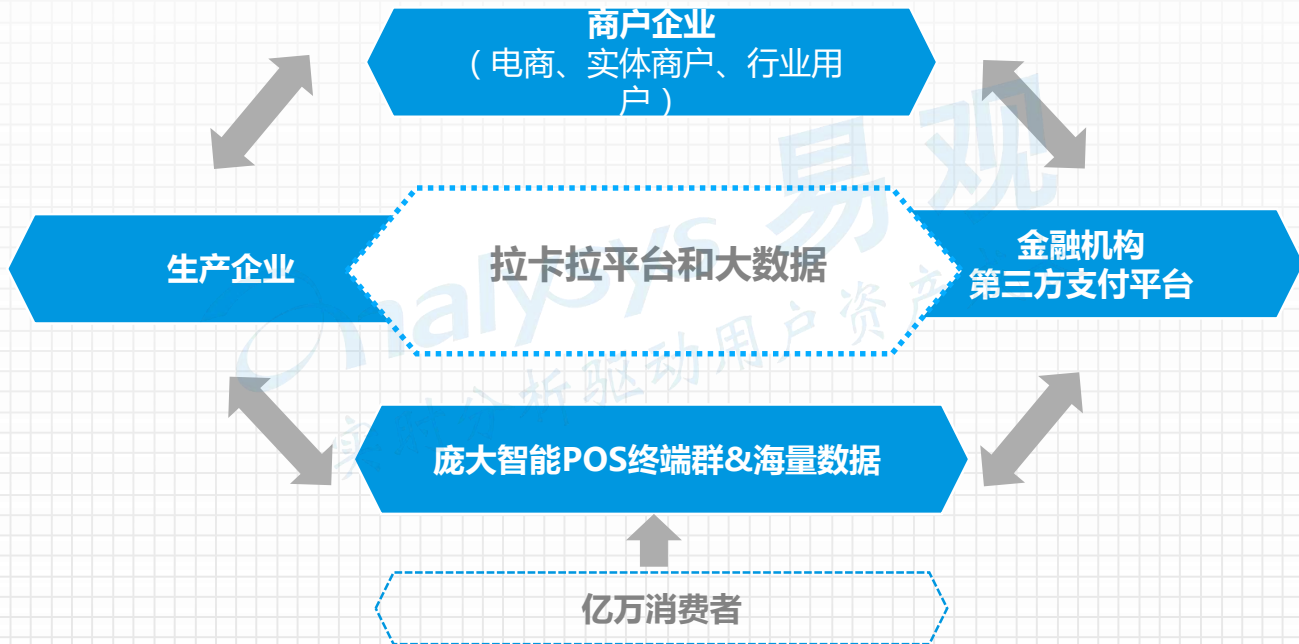
PAYMAX
聚合支付平台

以智能POS+云平台为支点 拉卡拉撬动多边市场形成共生生态



凭借主流出货渠道市场覆盖规模第一及强大云平台基础，拉卡拉智能POS依托云平台扩展出广泛应用场景，同时也打通了商业生态中不同角色之间的相互联系，符合各角色的利益诉求；当各方相互依存共生性提升，生产企业、商户企业、金融机构/第三方支付平台和消费者之间将不断衍生出更多交互场景，形成多方共赢的商业生态圈。

拉卡拉共生生态系统



以拉卡拉和金融机构/第三方支付的关系为例，双方互为渠道

银联和卡组织、微信、支付宝、京东钱包、百度钱包等



线下

拉卡拉智能POS
拉卡拉Q码

线上

PAYMAX

快钱依托万达 布局场景发力移动支付



在移动化、场景化、数据化趋势下，面对新中产崛起带来的世纪红利，快钱充分利用万达网络科技跨界DNA优势，以场景为依托，以数据为驱动，打造线下线上全面融合、开放式的科技金融服务平台。快钱以一个账户集成支付、理财、信用、权益等服务的方式，为用户提供全生命周期金融产品，带来“一个账户，一生拥有”的集成式、个性化、智能化的科技金融新体验。

2016年

快钱作为首批获得央行颁发的《支付业务许可证》的支付公司，成功通过首批第三方支付公司续牌。

2015年

2015年，快钱移动APP上线，结合场景持续叠加综合化金融服务。

2014年

2014年底，与万达集团战略合作，全面布局场景金融。

竞争优势

依托万达集团



快钱在2014年底正式被万达收购以后，发展再次提速，万达自有场景万达电商和万达广场连续进入快钱，快钱发展成为万达“实体商业+互联网”场景基础

多元化场景布局



快钱基于支付优势，将多样化的金融服务叠加到消费场景，目前已布局了综合购物中心、便利店、院线、酒店、停车、机场、汽车等场景

最全面移动支付



全面支持NFC、扫码等多种移动支付方式，让用户可以自由选择银行卡、信用额度、理财账户等各类付款途径，消费付款轻松随心

数据驱动消费场景 快钱打造综合金融服务平台



数据驱动的科技金融

丰富的线下线上场景，提供了能够完整刻画用户特征的多维度海量用户数据

应用人工智能、数据挖掘、海量数据处理和区块链等技术，改变了传统金融服务的产品设计、运营方式、风险管理，带来了以数据为驱动的科技金融服务新体验



集成金融服务平台

以账户为核心、以数据为基础，实现金融与场景的融合，并提供一站式综合金融服务。



联迪商用技术优势明显 产品销售覆盖多个重点行业



联迪商用是一家集研发、生产、销售于一体的高新技术企业，产品涵盖传统POS终端、移动POS终端、智能POS终端、自助终端及相关解决方案等多个种类。早在2008年，联迪商用就已跻身全球十大POS厂商之列。联迪商用产品和应用解决方案广泛应用于第三方支付企业和众多银行，并深入拓展到电信、移动、铁路等多个行业。

2017年

联迪商用智能手持POS终端APOS A8荣获“2016-2017中国互联网金融支付安全年度创新产品奖”；揽得“2016-2017中国金融POS机市场年度成功企业”。

2012年

作为国内最早研发智能POS的厂商，从2012年开始推出智能POS。



传统金融POS终端E830、E850

2008年

成功跻身全球十大POS供应商之列。

竞争优势

技术创新能力

在福州、厦门、北京、上海、广州、南京成立研发中心，核心技术涉及智能卡与安全、通信、接口技术等。

市场运营能力

联迪商用作为唯一同时入围五大行及银联商务的POS品牌，产品覆盖全国各主要收单机构。

品质服务能力

拥有9大销售区，下辖46家分公司及办事处，9大技术支持中心，46家服务网点，构建“以客户价值为导向”的服务体系。



联迪商用在智能终端领域的人才储备、知识产权积累、设计研发、自动化检测等方面充分蓄力，从2012年起，陆续推出智能PDA POS终端P990\P950、智能多媒体终端W280P、智能手持POS终端APOS A8等智能产品。2017年将继续丰富产品线，推出融合“互联网+”全新理念的智能收银终端等新产品，进一步满足客户对智能POS终端不同应用场景、不同产品态、多层次的需求。

多种重点智能终端产品满足不同场景需求



智能POS终端 APOS A8

● **APOS A8智能终端** 基于安卓平台，全面支持银行卡、NFC、扫码等主流支付方式，能叠加多重增值服务，满足移动互联网的应用需求。自2016年问市以来累计出货量已超过1,500,000台。

主要场景：餐饮、商圈、零售、休闲娱乐、酒店、美容、旅游、超市、连锁、理财等。



智能桌面式自助终端W280P

● **W280P** 智能多媒体终端，性能强劲，拥有超大屏幕，为持卡用户提供全新的支付体验。产品支持固件及应用的远程更新管理，适用于叠加各种行业的增值应用。

主要场景：银行、社区应用、连锁零售、商场收单、服装应用、餐饮娱乐、保险金融、医疗、旅游景点等。



智能PDA POS终端P990 P950

● **P990/P950** 智能PDA POS终端，专为移动支付量身定制，集多卡安全支付、数据采集和信息访问于一体，具备超强的户外操作体验，可满足多种移动应用需求。

主要场景：快递物流、移动执法、餐饮娱乐、医疗卫生、仓储管理、连锁零售、加工制造、公共事业等

宝付行业解决方案直击消费金融等行业痛点



宝付2011年底荣获了由央行颁发的《支付业务许可证》，为个人及企业提供支付产品与平台。宝付是典型的面向B端厂商解决方案的互联网支付企业，直接面对支付行为需求量级较高、包含大量高频次支付场景的消费金融、保险、电商、航旅等行业，同时针对每个行业的不同需求，从大额支付；实时清算；分账分润功能；支付安全等方面提供解决方案，直击行业痛点。

行业需求

消费金融

交易过程合规性，人员操作成本及特殊场景需求

B2B电商

财务合规、资金安全、流水清晰、7*24运营需求

现代物流

收付款统一管理、还款快捷、账务实时清分、量身定制的需求

宝付方案

打通环节：提供开户、放款、还款一体化方案；

资金方：构建场景方和资金方便快捷通道,实现信息流资金流安全；

产品能力：免费分账，多角色实时清算；覆盖所有银行，实时代收付，无限额；

财务合规：银行提供的交易发票收付双方为供应商和经销商公司名称，无平台公司提现；

资金安全：交易资金银行监管；

流水清晰：银行交易流水只有供应商和经销商之间的交易，能够还原交易，保证与发票信息一致；

收付款：收付款系统统一管理，企业收支一目了然；

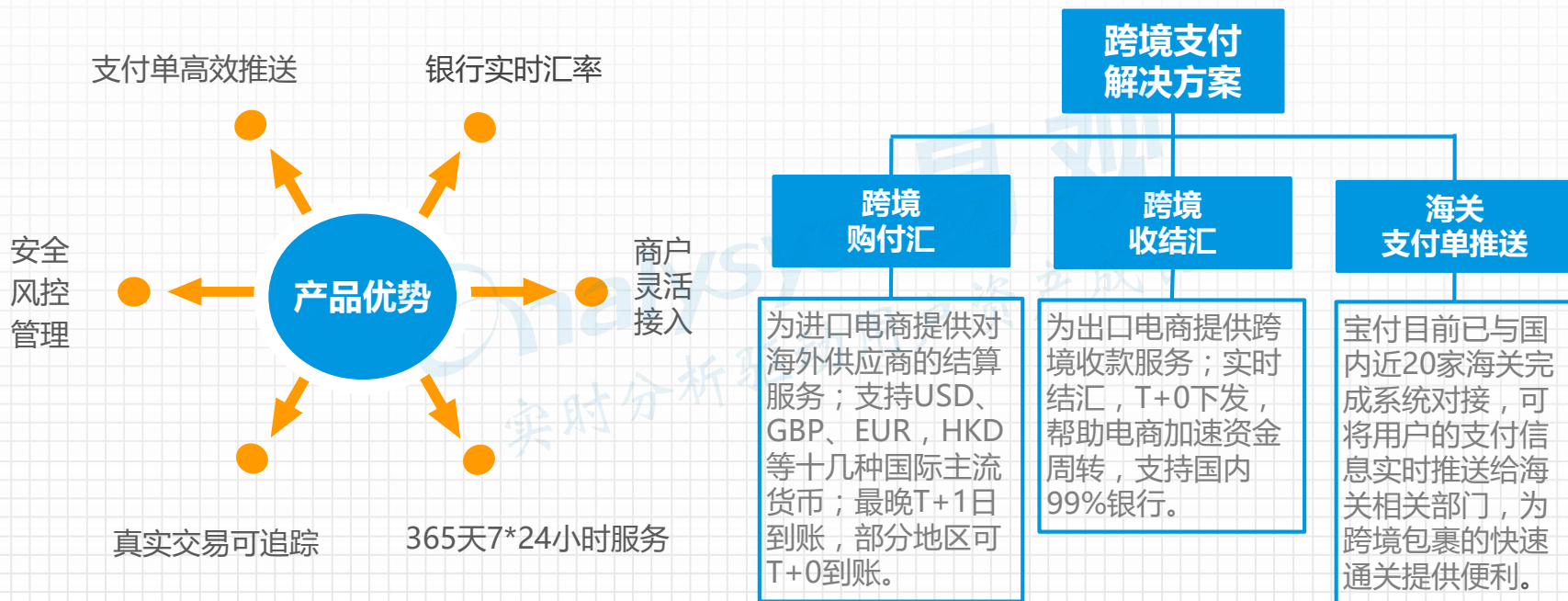
还款：回款流程自动化处理，降低企业成本；

账务清分：满足物流行业多复杂的交易场景，账务自动清分，资金流清晰明确。

宝付跨境解决方案 直击电商跨境收付款需求



2017年初宝付获得外汇管理局的批复，开始跨境外汇业务。宝付为客户提供国际收付款服务，商户可通过宝付与各大银行对接、将跨境订单实时传送给银行，央行，外管，完成国际收支申报。宝付与全国海关电子口岸对接，加速跨境包裹到达用户，提高商户的服务效率，降低商户的成本。

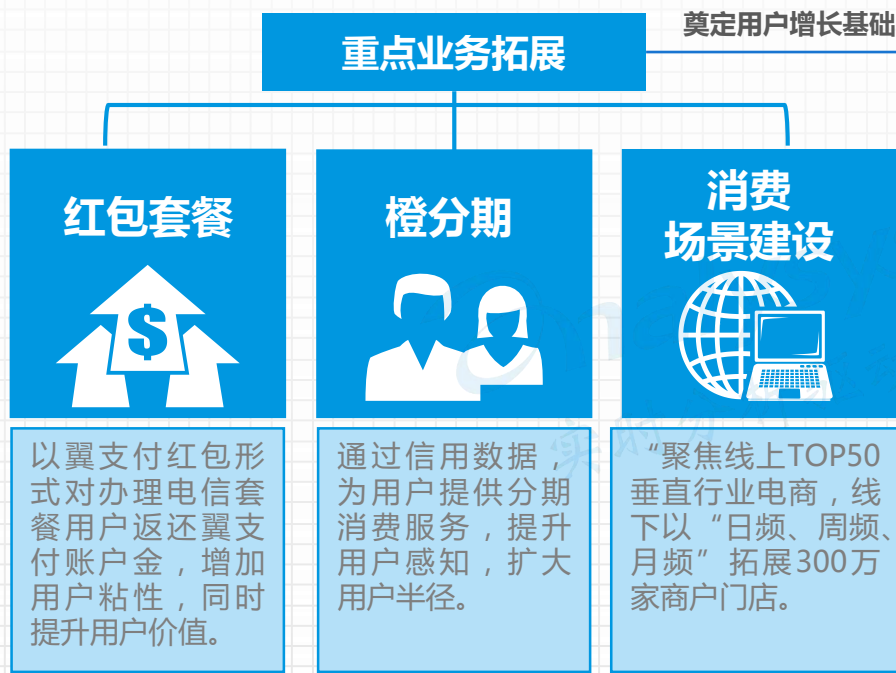


翼支付业务全方位覆盖线上线下一 活跃用户领域渗透稳步提升

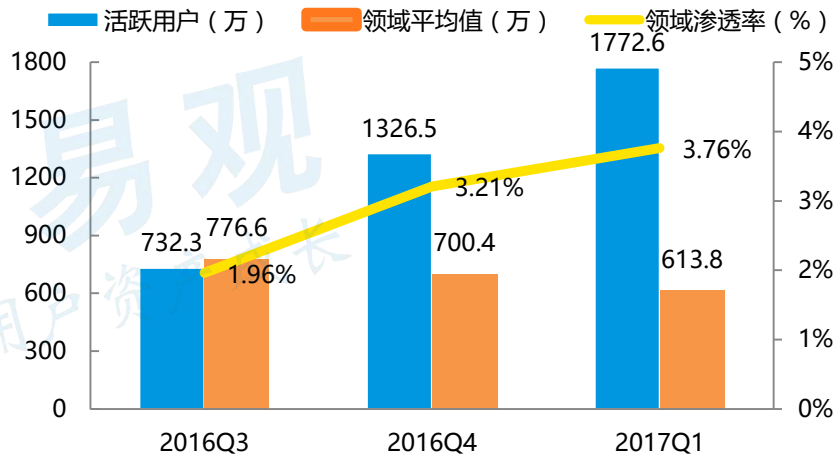
Analysys 易观
实时分析驱动用户资产成长

翼支付

翼支付于2011年3月成立，作为进军支付金融领域从事新业态的中央企业，与政府、学校、大型零售企业、电商、民生服务企业、金融机构等有着广泛密切的合作，对线上线下覆盖程度加深，另外通过红包套餐、橙分期等重点业务聚焦，进一步奠定了用户增长基础，易观千帆监测显示，2016年Q4大幅度反超行业均值，至2017年Q1APP活跃用户数已达到1772.6万人。



2016Q3-2017Q1翼支付APP季度活跃用户与行业均值规模



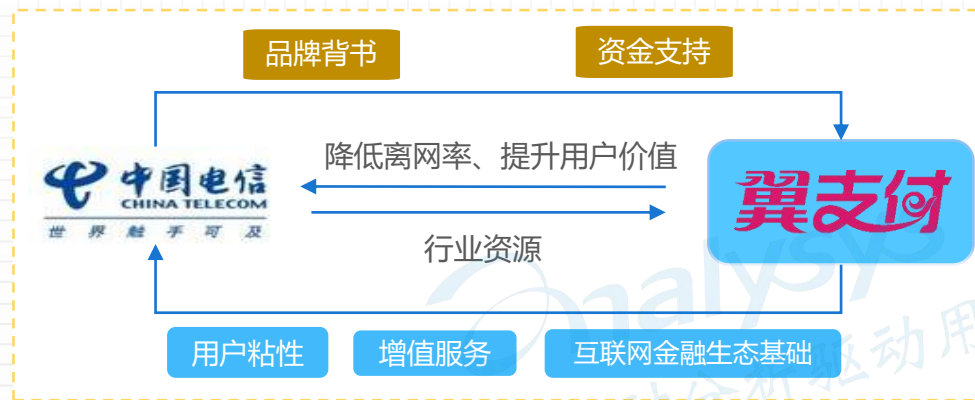
注：数据来源于易观千帆。活跃用户统计口径为季度使用一次，前端停留5S以上。易观千帆只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2017年第2季度易观千帆基于对20.7亿累计装机覆盖及4.8亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

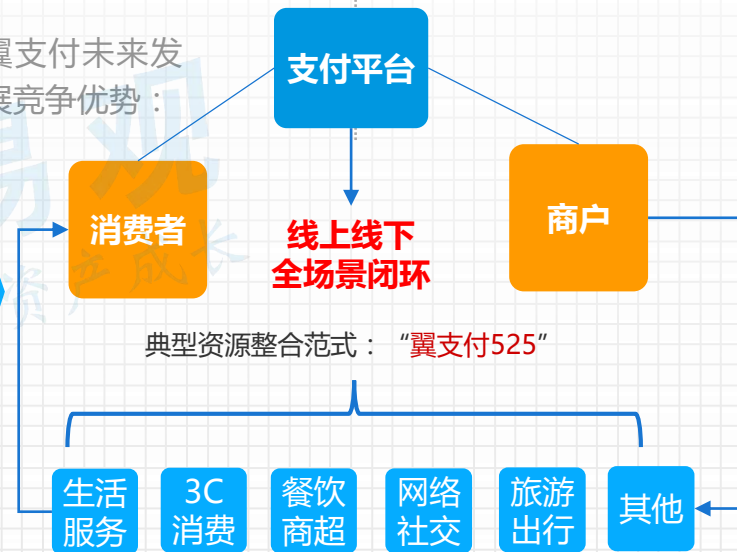
翼支付与中国电信资源互补 助力打造全场景闭环生态

作为中国电信在互联网金融生态圈方面的战略部署，翼支付的快速发展为中国电信业务注入了充沛的活力，同时，中国电信也源源不断向翼支付输入能量，二者相辅相成。例如，红包套餐业务对降低用户离网率、提升用户价值有明显作用。此外，在企业发展方面，翼支付以用户账户安全和支付安全为前提，不断推动消费场景的全覆盖，联合线下百万家商户以及数十家电商巨头的“翼支付525”活动是其渠道资源整合的有力范式之一。



资源优势：
中国电信在全国 31 个省（区、市）设有分支机构，这成为翼支付独有的渠道资源，推动其在民生缴费等场景中，尤其是对全国重点 100 地市的水电煤服务覆盖率方面超过同业，处于行业领先地位。

翼支付未来发展竞争优势：



PART 4



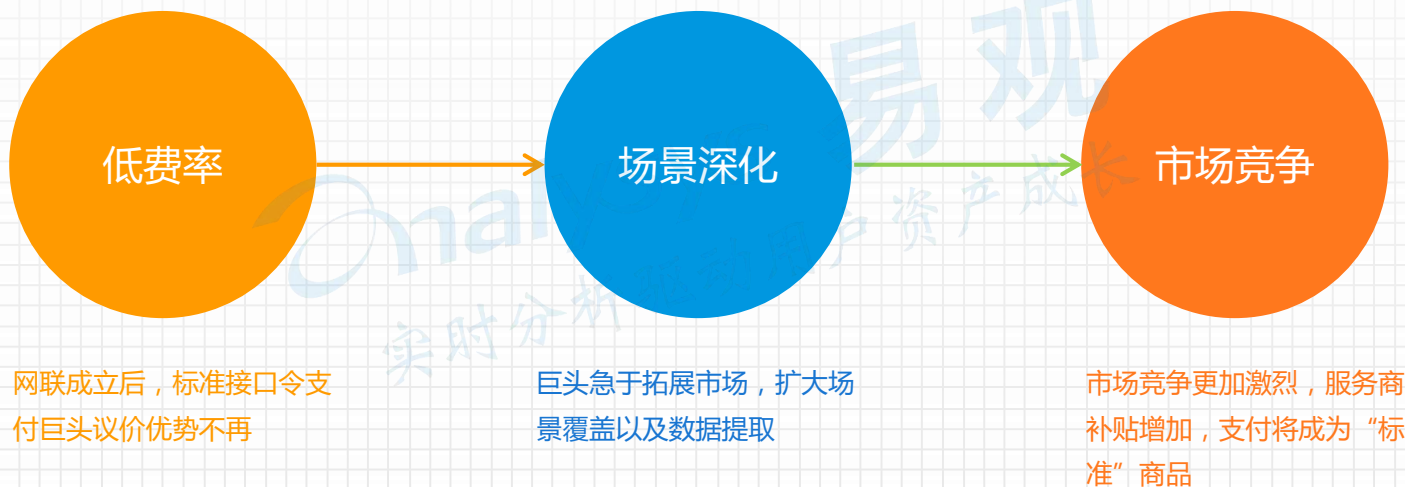
第三方支付市场发展趋势

© Analysys 易观

www.analysys.cn

费率优势不再—支付正在变成“标准化”商品

大型的第三方支付企业曾经依靠更低的费率和高额的补贴迅速占领市场，但随着网联的建立，对于此前依靠流量优势能够获得更低接口费率的移动支付巨头来讲，接口费率的优势即将被迅速拉平，此外，由于激烈的市场竞争，推广补贴分润的比例正变得更高，巨头为了获取更多的场景数据，正在尝试将移动支付向场景纵深布局，为此而付出的补贴也会更多。



支付服务商行业渗透加速 新型商业模式下行业解决方案需更新换代

支付作为流量和数据获取入口，未来会向着大数据分析支撑的营销服务转化，支付市场的经营策略和经营模式也更加丰富。随着移动支付时代的到来，面对着新的商业形态和模式，支付行业服务商要快速转变。面对不同行业的企业新需求，在技术满足的前提下，发提出新兴的行业解决方案。



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。

从业务流程出发，开发行业解决方案

行业解决方案
更新换代

合作行业服务商进一步掌握商户

用收购或控股等多种方式，合作单一行业市场中深耕多年的SaaS、ERP、CRM等管理服务商，整合服务的基础上进一步加深对商户的掌控力度。



精细化数据运营将成为衡量支付企业竞争力的重要标准

易观分析认为，对于支付企业，在经历了产品增幅服务融合、互联网和网点连接之后的大数据抓取以及相应的客户分析、营销服务能效将成为未来移动支付企业打造行业护城河的重要依托。如果在下一个阶段不能建立上述能力，相关移动支付企业将会面临行业整合或者受制于市场掌控者。



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