

ifenxi

# 爱分析 中国第三方支付行业报告

2019年12月





# 爱分析

# 中国第三方支付行业报告

2019 年 12 月

# 报告编委

## 报告指导人

金建华 爱分析 创始人&CEO

张扬 爱分析 联合创始人&首席分析师

## 报告执笔人

卢施宇 爱分析 高级分析师

# 特别鸣谢



# 报告摘要

## 行业发展分化，支付产业经历重新定义

- 支付行业发展主线经历了三个重要阶段。3.0时代，支付宝和微信支付主导了个人支付生态变革，而2019年即将开启下一阶段：产业支付生态。
- 未来，不同第三方支付公司发展路径将明显分化：支付宝和微信支付掌控个人用户生态，其它支付公司的机会在于产业支付生态，行业迎来重新定义。

## 新技术驱动，“支付即服务”是未来趋势

- 数字技术是未来支付行业基础，云计算、大数据、AI、IoT等四项技术在支付行业大范围应用。未来，区块链是支付体系的潜在颠覆者。
- “支付即服务”将成为未来主要服务模式，即通过开放API技术，将支付核心能力嵌入产业各类相关场景中，SaaS服务商将成为支付新生态重要助力。

## 国内产业支付生态机遇巨大，跨境支付仍待爆发

- 未来5年，产业支付生态蕴藏巨大机遇，开放API和SaaS服务生态是行业两大核心要点。2024年，产业支付生态预计为第三方支付行业贡献40万亿新增支付额。另一方面，跨境支付是快速增长的领域，中国支付公司需要逐步国际化。但从支付额上来看，跨境支付仍有待爆发。

## 展望未来，第三方支付将迎模式变革

- 随着业务模式变化，支付本身的地位也从单一服务项，变成了产业生态的基础设施。基于支付，生态前景宽广。
- 原本依赖手续费微薄收入的支付行业，商业模式有望迎来变革，增值服务价值未来将远超支付服务本身。

# 目录

---

1. 第三方支付新时代	6
2. 行业潜在变革趋势	13
3. 产业支付生态机遇	20
4. 第三方支付未来展望	28
结语	32
关于爱分析	33

CHAPTER

01

# 第三方支付新时代

# 1. 第三方支付新时代

从2010年央行首次颁发《支付业务许可证》算起，第三方支付行业已经走过了将近10个年头。将牌照发放之前的“草莽时代”考虑在内，第三方支付行业经历了三个时代。未来，在新技术、新需求的推动下，行业将进入下一个时代——产业支付生态。

## 1.1 第三方支付定义

广义上，一国支付体系包括境内支付（Domestic Payment）和跨境支付（Cross-border Payment）两部分。例如，中国境内支付体系建设在CNAPS（中国现代化支付系统）之上，而跨境支付建立在CIPS（人民币跨境支付系统）之上。

第三方支付，已成为中国支付体系的重要组成部分。国内对第三支付的定义遵从央行《非金融机构支付服务管理办法》，即第三方支付指的是非金融机构在收付款人之间作为中介机构，提供网络支付、预付卡的发行和受理、银行卡收单及中国人民银行规定的其他支付业务等，部分或全部货币资金转移服务。提供这些服务的公司持有《支付业务许可证》，即第三方支付机构。

图 1：第三方支付行业牌照类型

支付业务		牌照类型	牌照数量	典型公司
第三方支付	网络支付	互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、数字电视支付	115	支付宝、财付通、银联电子、宝付、易宝支付、中金支付
	预付卡发行与受理	预付卡发行、预付卡受理	55	支付宝、资和信、北京市政公交一卡通
	银行卡收单	银行卡收单	110	银联商务、拉卡拉、通联支付、汇付天下

爱分析绘制

本报告中，关于境内支付部分主要研究这类持牌“第三方支付机构”，并涉及产业链上下游的商业银行、聚合支付（即四方支付）等；跨境支付相关部分，主要通过产业链进行定义，即研究对象包括从事外卡收单、境外资金归集和下发、结售汇等环节的公司，存在大量非持牌的支付机构。

## 1.2 支付产业链划分

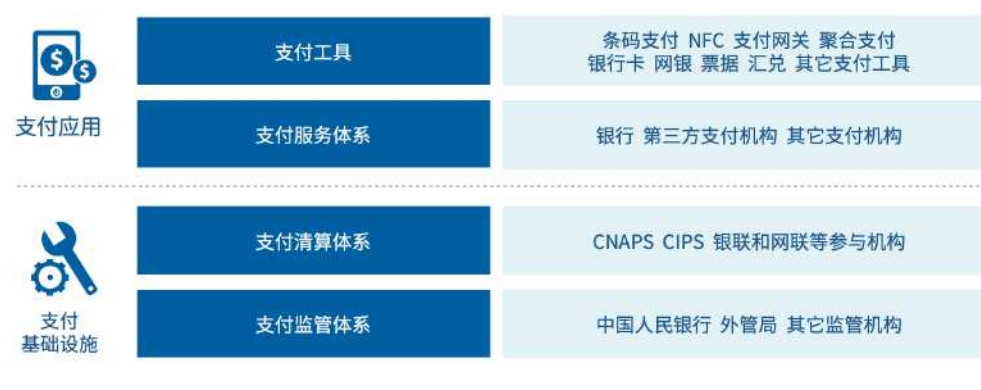
支付产业链复杂，且相互之间概念的定义并不清晰。例如，银联在发卡场景下是卡组织，而在收单业务流程中又被称为转接机构，导致根据支付业务流程定义的产业链往往是混乱的。

爱分析从国内支付体系运行出发，将支付产业链分为四个层次：**支付监管体系、支付清算系统、支付服务体系、支付工具**，对行业参与者进行分类。

支付监管体系，主要是央行（中国人民银行），跨境支付中还涉及到外管局。支付清算体系，则包括 CNAPS 和 CIPS 两大支付系统，支付服务商则是支付清算体系的参与者。例如，银联是 CNAPS 的特许参与者，其 CUPS 系统（银联支付清算系统）是 CNAPS 的组成部分之一；第三方支付机构则是 CNAPS 的间接参与者，通过银联间接参与支付清结算。支付监管体系和支付清算体系组成了国内支付基础设施。

支付服务体系，则包括各类具备牌照和提供实质性服务的组织，包括商业银行、第三方支付机构等；各类支付服务机构向客户提供支付工具，包括银行卡、票据、汇兑等银行提供的传统支付工具，也包括主要由第三方支付提供的条码支付、聚合支付等新型支付工具。

图 2：支付行业产业链划分



爱分析绘制

## 1.3 支付行业进入 4.0 时代

从主要参与者的业务模式、监管政策等方面来看，第三方支付已经走过三段发展历程，4.0 时代的新篇章正在开启。

### 1.3.1 支付 1.0 时代：支付网关为主

支付 1.0 时代，即 2010 年之前，央行尚未颁发牌照，行业发展处于草莽时代。这一时代，支付公司典型的业务模式是“支付网关”，主要服务对象是电子商务。所谓支付网关，指的是第三方支付公司整合不同银行支付接口，统一封装后输出给各商户，解决了各银行网银接口非标的问题。



同时，受淘宝电商发展驱动，支付宝成立并迅速扩张规模，中国版“虚拟支付账户”模式诞生。但由于监管缺位，挪用备付金等乱象多次出现。

在支付网关和虚拟账户基础上，支付公司为航旅、基金销售等行业搭建解决方案。例如汇付天下早期服务航空票务领域，搭建代理商与航空公司清分的账户体系，使得用户支付给代理商的票款可以快速结算到航空公司账户，从而完成实时出票。

### 1.3.2 支付 2.0 时代：虚拟支付账户与线下收单爆发

2010 年，央行《非金融机构支付服务管理办法》出台，第三方支付行业进入规范发展阶段，网络支付和银行卡收单两项业务彼此成就。

一方面，互联网支付和移动电话支付两项牌照的颁发，使得虚拟支付账户模式合规，迅速取代支付网关。即第三方支付的交易流程不再需要通过银行卡发起，而是以虚拟支付账户为基础进行交易，从而支付公司获取了大量真实的资金流、信息流。进而，支付公司的商业模式不再仅限于单一的银行手续费分成，各类增值服务以及资金池利息收入逐渐成为营利点。

另一方面，银联将收单权限下放给支付公司。借助代理网络，各大持牌公司 POS 机具迅速在全国铺开，线下收单交易量爆发。

### 1.3.3 支付 3.0 时代：个人支付生态

以 2015 年，微信支付（财付通）凭借春节红包入场作为标志，支付行业进入 3.0 时代。由于 NFC、二维码支付等新型支付工具的应用成熟，各类电子钱包迅速取代现金和银行卡，成为个人用户支付的首选工具。最终，支付宝和微信支付统治了个人用户电子钱包，分别掌握 5 亿及 8 亿活跃用户；其它电子钱包，如手机厂商与卡组织直接合作推出的支付工具 Apple Pay、Huawei Pay 等，在竞争中处于劣势。

随之而来的是，线上和线下支付工具开始融合。例如，用户扫描线下聚合支付二维码，实际上是跳转至线上进行支付；而出示条码支付，本质上算作线下收单。

**支付行为碎片化，手握大量活跃用户的微信支付和支付宝，成为垄断个人用户支付数据的寡头。在垄断数据的基础上，两大支付巨头构建出强大的综合金融服务生态，如消费信贷、理财、保险等。**

图 3：支付行业发展历程



爱分析绘制

### 1.3.4 支付 4.0 时代：决胜产业支付生态

2019 年开始，产业数字化趋势明显（含政务领域），为第三方支付在各个垂直产业的渗透提供了新机遇。**支付 4.0 时代——产业支付生态，正式拉开大幕。**

产业数字化分为逐步提升的三个层次：信息化、在线化、智能化。信息化指的是 IT 基础设施的完善，是企业服务客户和经营管理在线化的基础；在线化普遍基于云，包括用户交互场景，以及企业经营场景的在线化；未来智能化时代，基于在线化沉淀下的各类数据，企业各类经营决策将从人力驱动转向数据驱动。

在此基础之上，产业经营生态化越发明显，越来越多覆盖产业客户端到端经营管理需求的解决方案出现。在这一过程中，第三方支付的价值度也随之提升：从单一的支付服务到基于数据的分析决策。

图 4：产业数字化进程中支付的价值



爱分析绘制

# 每日报告

不要错过让你洞察整个商业世界的  
每日报告

如何免费入群？扫码加好友后回复  
【入群】

每日精选3份最值得学习的资料给您  
，不定期分享顶级外文期刊



撩他！撩他！

最终，有能力的支付公司将直接成为行业经营管理综合解决方案提供商，形成不同细分产业的支付生态。

在零售、教育、物流等经营在线化相对成熟的行业，第三方支付服务商已经逐渐渗透并开始提供综合解决方案，进而形成竞争壁垒。例如，餐饮场景下，美团提供获客、支付、进销存管理等一系列解决方案，单纯提供收单服务的支付公司很难与之抗衡。

### 1.3.5 未来支付产业图谱

服务产业支付需求，对第三方支付公司的能力要求不再仅限于早期的支付处理能力和通道能力，也不同于 3.0 时代，C 端流量获取能力和用户运营能力；支付公司要对产业运作模式有足够的了解，例如上下游如何进行采购、总分店之间如何进行分账等，才能搭建合适的垂直领域账户体系，并在此基础上提供支付工具、综合解决方案。

基于产业趋势判断，爱分析认为支付行业参与者模式在未来会进一步分化：微信支付、支付宝深耕个人支付生态，为不同产业设计解决方案并非其所长，但可以基于 C 端流量为产业提供营销、数据分析等增值服务；其它第三方支付公司未来的机会在产业端，即从产业客户需求出发，定制支付在内的端到端解决方案，形成产业支付生态。

图 5：未来支付产业图谱



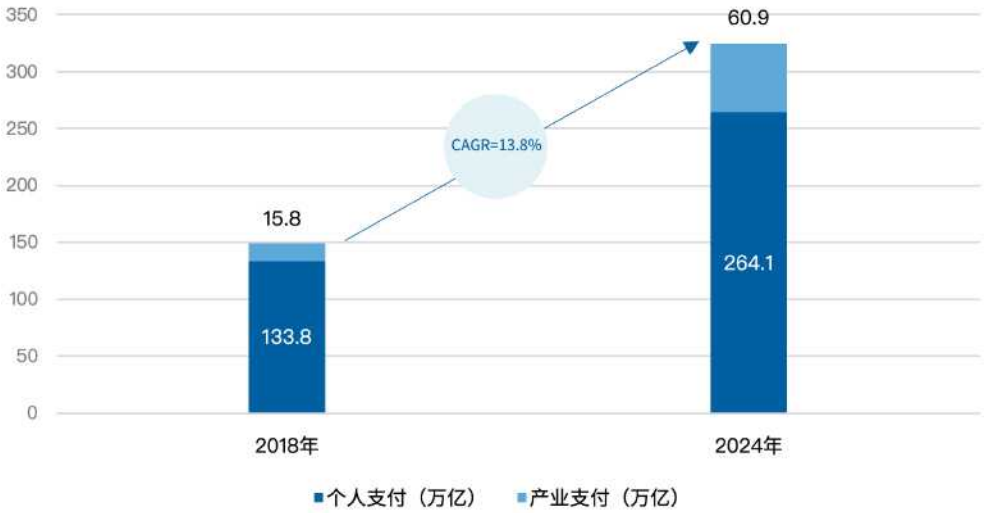
爱分析绘制

## 1.4 未来 5 年产业支付生态规模达 60 万亿

根据爱分析调研及测算，2018 年中国第三方支付行业 TPV（总支付金额）为 149.6 万亿（人民币元，下同。不含红包、钱包内转账等非商业交易），其中 133.8 万亿属于个人支付生态，15.8 万亿属于产业支付生态。支付宝与微信支付在当前格局下占绝对主导地位，合计占全行业 TPV 接近 90%。

预计从 2018 年到 2024 年，第三方支付全行业 TPV 增速将维持在 13.8%的稳定年化增长，**2024 年 TPV 预计将达到 325.0 万亿**。其中，个人支付生态仍有增长潜力，预计 CAGR 为 12%，略高于社会零售品消费总额名义增速，支付额达到 264.1 亿元；**产业支付生态规模将以保持 25.2%的年化增速，规模达到 60.9 万亿，占 TPV 比例从 2018 年的 10.6%上升至 18.7%。**

图 6：未来支付规模预测



数据来源：中国人民银行支付结算司 爱分析调研及测算

CHAPTER

02

## 行业潜在变革趋势

## 2. 行业潜在变革趋势

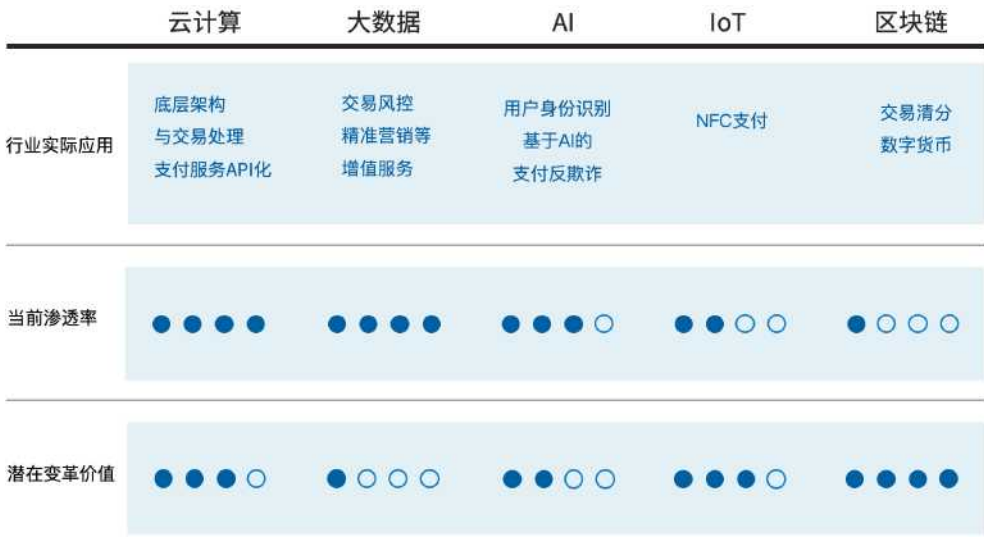
支付行业一向是新技术应用的前沿阵地，从云计算、大数据、人工智能，到 IoT、区块链，均可以在支付行业找到大规模应用的场景；另一方面，支付作为“离钱最近”的行业，同样也是监管重点把控的领域。

未来，行业仍然存在大量潜在变革趋势，但万变不离其宗，以客户需求为中心，通过新技术应用、顺应新监管规范，是支付行业探索未来变革的几大核心抓手。

### 2.1 数字技术渗透支付行业

面对个人用户数字化和产业数字化两大趋势，数字技术已经成为支付行业未来基础。目前阶段，云计算、大数据、AI、IoT 等四项技术在支付行业已经形成大规模应用，未来区块链是行业潜在颠覆者。

图 7：技术对支付行业潜在影响



爱分析绘制

云计算在第三方支付领域已得到广泛应用，例如，为应对高并发的交易场景，大部分第三方支付公司将底层架构切换为分布式的私有云架构，具备强大的弹性扩容能力。随着行业 SaaS 渗透，未来支付服务主流形式将发生转变，通过基于云的开放 API 接口与各类行业 SaaS 深度结合。

大数据技术是另一项得到广泛应用的技术，一方面体现在基于大数据技术的支付交易风控，另一方面体现在精准营销等增值服务中。但随着政策对于数据隐私保护提升，大数据技术未来在应用层受限；数据隐私保护更强的 AI 技术，如联邦学习，将在风控、营销等应用对大数据技术产生替代。

IoT 技术在支付的应用主要体现在 NFC 的支付方式，短期内在与条码支付的竞争中居于劣势。随着 5G 商用化，万物互联的时代或将到来，NFC 有望翻身，智能硬件厂商有机会跻身个人用户支付生态。例如，全球范围内 Apple Pay 单季支付额已经超越 PayPal，并与高盛推出联名信用卡，成为个人非银支付生态重要势力。

### 2.1.1 未来趋势：支付即服务

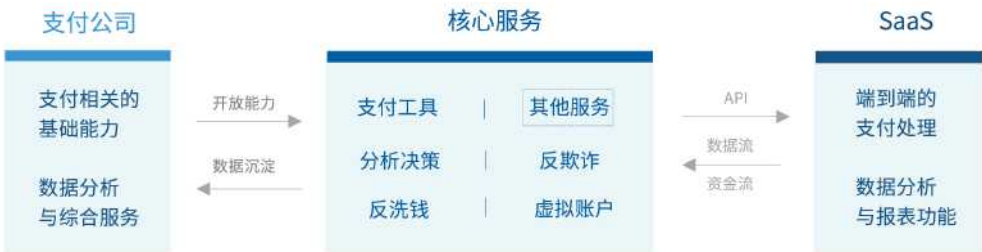
云计算技术的大规模应用带来新模式——“支付即服务”落地，即支付公司基于标准的开放 API 接口，将支付核心服务开放到产业服务生态中。

这一模式与之前支付领域构建的“行业垂直解决方案”存在显著区别：第一，底层架构变化，支付机构倾向于提供标准的开放 API 接口，细分行业的需求基于标准 API 进行定制开发；第二，支付服务成为产业综合服务解决方案中的一个标准模块，因此支付与 SaaS 的结合将愈发紧密。

在 API 基础之上，支付机构与产业主体间数据交互过程将更加合规，例如其它第三方通过用户账户和密码爬取各类信息的行为将被有效杜绝，基于大数据和 AI 的分析与决策服务将更进一步。

根据爱分析测算，2019 年中国整体云化渗透率约 7%，预计 2024 年将提升到 20%。未来随着云化渗透的提升，“支付即服务”模式前景广阔：电子支付领域（包括企业网银）规模超过 2700 万亿，预计未来 5 年“支付即服务”模式将占据 100 万亿以上份额。

图 8：“支付即服务”模式



爱分析绘制

国内，在云化程度相对高的产业中，如零售、教育等领域，已经有类似的模式落地。例如，汇付天下与零售 SaaS 服务商微盟合作，推出“支付+营销”的 SaaS 解决方案，服务微信生态的小微商户。

“支付即服务”将对第三方支付公司的服务模式产生很大改变：第一，支付公司不再依赖传统的代理网络和直销人员进行获客，而是通过绑定 SaaS 服务商进行批量获客，效率显著提升；第二，对于有实力的第三方支付公司来说，自建或收购垂直场景下的 SaaS 将成为常态；第三，支付手续费提成重要性将下降，高毛利的 SaaS 服务将成为支付公司未来收入重要增长点。



## 2.1.2 区块链是支付体系潜在颠覆者

区块链技术源自比特币，本身就是不依赖任何主权国家信用背书的全球化数字货币体系。在支付应用中，区块链技术本身有着诸多得天独厚的优势：基于信息不可篡改特性的用户身份认证、基于强分布一致性的清分信息同步、基于智能合约的支付流程处理、基于可追溯特性的支付监管等等。因此，**区块链技术在支付体系的四个层次：监管体系、清算体系、服务体系、支付工具，均有相当大的颠覆可能性。**

图9：区块链潜在应用价值

	边缘应用	主流应用	支付体系重塑
潜在应用	强化支付清算系统 用户身份识别	基于区块链的支付清算系统 可追溯的支付监管系统	基于区块链的支付体系 数字货币应用于商业场景
技术成熟度	商业应用稳定	商业应用稳定 能够处理高并发交易	商业应用稳定 能够处理高并发交易 稳定运行成本大幅下降
监管态度	鼓励区块链技术应用 禁止数字货币	鼓励区块链技术应用 禁止数字货币	鼓励数字货币应用

爱分析绘制

区块链技术未来在支付体系中的潜在地位从低到高，分为三个层次：边缘应用、主流应用、支付体系重塑。

未来区块链技术在支付体系中地位高低主要取决于两点因素：第一，区块链技术本身的商业应用成熟度，目前无论是公有链还是联盟链，其 TPS 都无法支撑相对高并发场景的交易处理；

第二，监管对于区块链的态度，国内监管对于区块链技术应用显示鼓励态度，对于比特币等现有数字货币持否定态度，但并不排除未来发行主权数字货币的可能性。

## 2.2 监管深入支付新生态

由于直接处理大量资金的转移，第三方支付行业一直是严监管领域，从 2010 年行业实行牌照制度准入开始，监管根据行业发展现状，对于持牌机构的经营细节一直在进行规范，例如推出账户分类制度、不允许“二清”、规范条码支付等等。

图 10：重要监管政策梳理

时间	颁布政策	颁布机构	政策解读
2010.9.1	非金融机构支付服务管理办法	央行	定义非金融机构支付服务及其业务要求、边界，颁发相应类型《支付业务许可证》，规范第三方支付行业。
2013.6.7	支付机构客户备付金存管办法	央行	详细规定支付机构对于客户备付金的存放、归集、使用、划转等行为，要求备付金100%在银行托管。
2013.7.15	银行卡收单业务管理办法	央行	规范银行业金融机构和持牌支付机构在线下收单业务，明确特约商户管理细则，收单业务风险管理及处罚等细则。
2015.4.19	国务院关于实施银行卡清算机构准入管理的决定	国务院	明确银行卡清算业务范围，指出开展业务必须持有相应牌照。实质上判定了第三方支付机构“直连模式”不合规。
2015.12.28	非银行支付机构网络支付业务管理办法	央行	规定第三方支付机构网络支付业务范围；要求对用户账户进行分级管理；允许支付账户有一定资金沉淀，但余额消费上限为10万。
2016.12.1	关于落实个人银行账户分类管理制度的通知	央行	规定客户在银行开设的账户数量、分类分级规则、应用场景等。银行开始主推“二类账户”，促进支付收单市场的发展。
2017.8.4	关于将非银行支付机构网络支付业务由直连模式迁移至网联平台处理的通知	央行	要求支付机构设计银行账户的网络支付业务全部接入网联平台，支付机构“断直连”，网联筹备上线。
2017.12.25	条码支付业务规范（试行）	央行	明确条码业务的定义、业务细则等，条码支付正式被央行承认。
2018.6.29	关于支付机构客户备付金全部集中交存有关事宜的通知	央行	要求第三方支付机构将客户备付金全额存缴

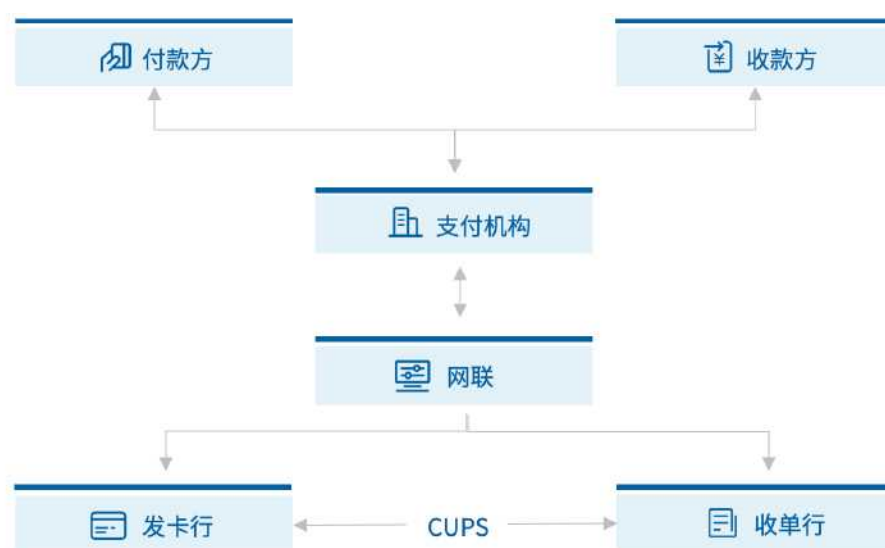
数据来源：公开信息 爱分析整理

### 2.2.1 “断直连” 重塑支付业态

“断直连”和网联平台的上线，是近年来对国内第三方支付公司实际业务冲击最大的政策。在此之前，第三方支付在互联网支付场景中普遍处于“三方模式”下，即第三方支付公司直接集成了各银行的支付接口，取代银联电子和收单行，直接进行跨行支付信息处理；清算环节，支付机构也可以通过在银行间设置备付金头寸的形式，进行跨行资金调拨。第三方支付机构相当于取代了卡组织的定位，直接与银行进行支付手续费议价，不透明的费用及收入空间较大。

“断直连”之后，所有互联网支付业务按规定接入网联，同时对支付机构设置在各银行的备付金账户进行销户处理，即互联网支付与线下收单模式基本一致：支付处理和转发统一接入网联，跨行资金清算环节通过银联 CUPS 系统。

图 11：互联网支付统一接入网联平台



爱分析绘制

随着支付机构直连银行的通道优势消失，行业费率和通道成本趋向均一化，过去依靠提供支付通道收取手续费的商业模式难以维持支付公司的盈利模式，这也在倒逼支付公司拓展其它业务，形成行业差异化。

### 2.2.2 监管面临新支付生态挑战

中国金融科技领域监管多为“事后监管”，即允许金融创新模式发展，再根据实际业务情况决定是否允许创新模式继续发展，并制定相关监管法规。例如，2014 年央行曾一度叫停支付宝的条码支付，但 2018 年则发布《条码支付业务规范（试行）》，对条码支付业务进行详细规范。

未来，支付领域新技术、新生态的快速更新迭代对于监管形态的不断更新提出了更高的要求。

产业支付生态中，支付即服务模式对于支付监管提出了新的挑战，包括业务模式的重新定义，也包括愈发重要的数据隐私保护。在这一领域，欧盟《新支付服务指令》（PSD2）是国内监管可以借鉴的方向——PSD2 明确要求银行通过专用 API，开放用户支付帐户信息、付款启动（Payment Initiation）两类数据，提供给官方授权的第三方服务商。在用户授权下，第三方可以调用特定数据，但不能进行敏感信息存储。

图 12： 欧盟 PSD2 核心要求

PSD2			
第三方	涉及账户类型	数据类型	影响的客户
账户信息服务商：账户 信息整合及附加服务 支付发起服务商：帮助 用户发起支付交易	所有付款账户 活期存款账户 无担保贷款 企业存款账户	账户基本信息 账户余额 进账出账信息 其它用户授权信息	普通零售客户 高净值客户 中小企业客户 大企业客户

数据来源：公开信息 爱分析整理

CHAPTER

03

## 产业支付生态机遇

### 3. 产业支付生态机遇

爱分析认为：个人支付生态短期内由支付宝和微信主导已成定局，不会发生改变；未来第三方支付行业的机遇在于产业支付生态。

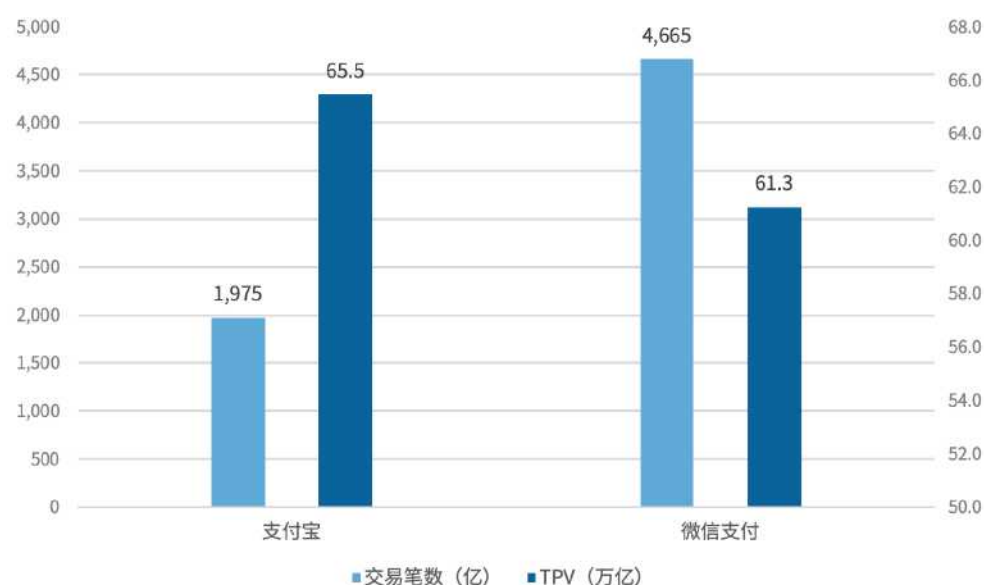
本部分将解答关于产业支付生态的两大问题：第一，未来产业支付生态有多大想象空间？第二，第三方支付公司该如何切入这一领域？

#### 3.1 个人支付生态短期大局已定

支付宝和微信支付（财付通）在个人支付领域处于绝对领先地位，且短期内不会被其它竞争者颠覆。

根据爱分析调研及测算，2018 年全年支付宝和微信支付笔数分别为 1975 亿笔、4665 亿笔（含红包、转账等非商业支付），TPV（总支付额）分别为 65.5 万亿和 61.3 万亿（未去除双向统计）。这其中，大部分属于个人支付领域（包括 C2C 和 C2B），与银联云闪付、京东支付等个人支付领域为主的服务商形成巨大档次差距。

图 13：2018 年支付宝与微信支付交易规模



爱分析绘制

未来 5 年，只要两大巨头的滞留式电子钱包（Staged Wallet）合规性不受监管挑战，其在个人支付生态的绝对领先地位不会受到动摇。未来物联网终端的普及可能带来改变，支付宝和微信支付潜在竞争者是智能硬件厂商（如华为、Apple、小米等）及其合作伙伴银联。

## 3.2 产业支付生态大有可为

2019年，国内产业支付领域生态化趋势明显，第三方支付与SaaS服务商的强强联合正在创造新的商业模式。

另一方面，在人民币国际化推动下，跨境支付领域正待爆发，第三方支付需要抓住布局机遇。

### 3.2.1 产业支付生态带来 40 万亿机遇

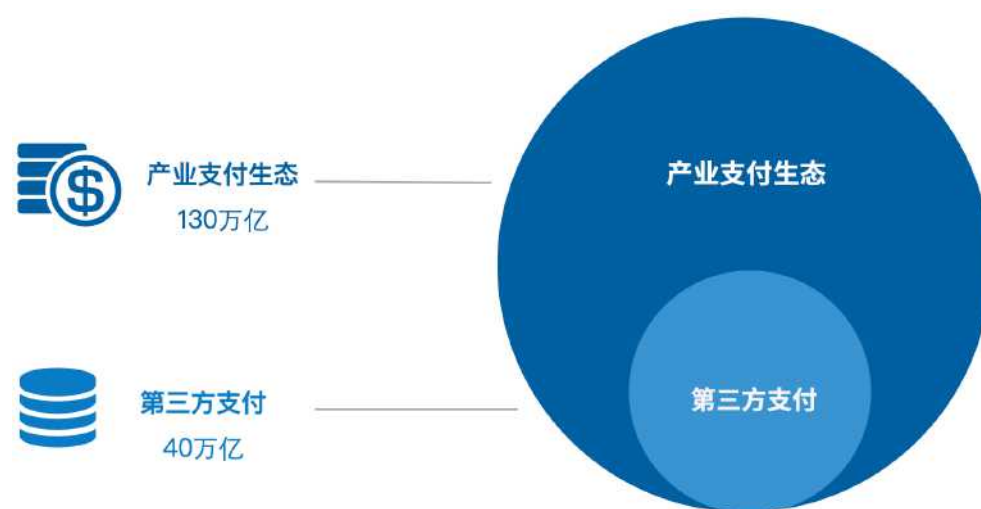
未来，产业经营管理场景云化渗透率提升，为行业带来下一波增量机会，这是支付宝和微信支付难以进入的领域，也是其它支付机构的天下。

这一潜在市场可渗透的方向有两点：**第一，服务 B2B 交易**，提供数字化的支付解决方案；**第二，提供支付、账户管理等在内的企业经营管理综合解决方案**，更适用于交易路径复杂、格局相对分散的产业链。服务形式上，则是以云和开放 API 为主的新模式，支付即服务。

新支付模式渗透与产业云化渗透率成正比，2024 年中国云化渗透率将从当前的 7%提升到 20%。基于此，爱分析预测，未来 5 年后，即 2024 年新支付模式渗透率为 5%，对应 130 亿的潜在 TPV 增量。

其中，服务大宗 B2B 交易的数字化解决方案主要由银行提供，通过开放 API，将支付与汇兑、委托收款、信用证等金融工具打包，服务 B2B 交易场景，支付规模占比较高；其余场景则是第三方支付公司为主，爱分析预计，**第三方支付公司 2024 年在新模式中占比约 30%，对应潜在增量 TPV 为 40 万亿。**

图 14：产业支付生态潜在市场增量



数据来源：爱分析测算

### 3.2.2 支付如何服务产业生态

支付公司服务未来产业生态，总体形式上一定是基于云和开放 API，提供整合式的支付核心能力和相关数据分析能力，也就是支付即服务模式。但实际落地过程中还存在两个难点：第一，第三方支付公司该选择哪些行业？第二，如何切入某一行业，并进而提供综合性 SaaS 解决方案？

爱分析认为，支付公司在未来行业布局上，应该遵循三个原则：

第一，**行业交易规模与集中度**，支付行业具有明显的规模效应，**年 GMV（成交总额）在 1000 亿以上，头部 10 家公司集中度（CR10）低于 50%**的产业，是支付公司应该优先考虑布局的领域，例如教育、物流；

第二，**行业云化渗透比例及增速**，最具机会的是那些上云进程明显加速的行业，在未来 5 年内可以产生大量机会；

第三，**开拓的行业与自身现有资源、能力匹配程度要相对高**。例如，传化支付依托母公司传化智联在物流领域的背景，为行业客户提供包括支付、供应链金融、保险等在内的综合解决方案。

第三方支付公司在服务行业的路径选择上，本身成为某一领域的 SaaS 壁垒和天花板最高，但考虑到支付公司本身的能力模型，成为 SaaS 所付出的成本极高，并不适合绝大多数情况。

实际情况更多是相反的：某一领域的头部 SaaS 拓展支付能力，例如美团、有赞，在成为行业头部服务商后，均选择自己收购支付牌照。

而对于第三方支付公司，**投资并购或战略合作行业中现有成长型 SaaS 服务商是更为实际的选择**，通过双方在能力、客群上的互补，支付公司既能快速获客，也能为客户提供更优质的综合 SaaS 解决方案。

图 15：支付公司切入产业路径选择

公司	模式	说明
成为 SaaS	有赞	有赞拥有完整的微商SaaS生态，在此基础上收购中国创新支付，补完生态内支付、清结算等能力 需要强场景理解，见效慢
投资并购	拉卡拉	战略投资SaaS服务商千米，补充在新零售领域进销存管理、分销云等产品，产生交叉获客效应 快速进入行业，合作深度高，产品整合强
战略合作	汇付天下	与微盟战略合作，汇付天下得以进入微商服务生态，双方共同提供营销、管理、支付的解决方案 快速进入行业，能够广泛合作各类SaaS

爱分析绘制



## 拉卡拉：服务小微商户新零售生态

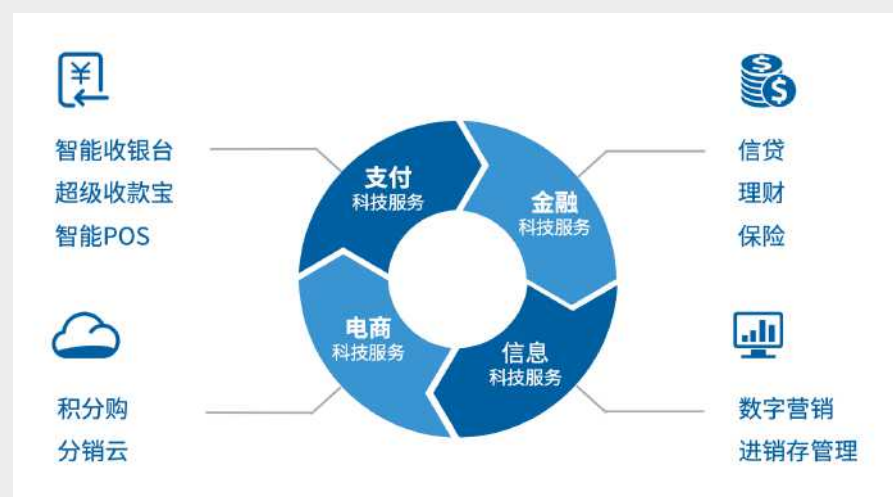
拉卡拉成立于 2005 年，是国内领先的独立第三方支付公司。2019 年 4 月，拉卡拉在创业板成功上市，成为 A 股真正的第三方支付第一股。

2019 年上半年，拉卡拉支付交易金额达到 1.7 万亿，交易笔数 36.7 亿笔，累计服务超过 2100 万家商户，处于国内收单业务第一梯队。

但拉卡拉体系并不局限于传统意义的线下收单，拥抱移动互联网，为小微商户提供全场景的支付能力，是拉卡拉过去 5 年中支付交易金额快速发展的核心驱动力。

展望未来，拉卡拉董事长孙陶然表示，拉卡拉从 2019 年开始全面推行 4.0 战略，全维度为中小微商户的经营赋能。

图 16：拉卡拉 4.0 战略体系



数据来源：拉卡拉 爱分析绘制

随着互联网时代进入下半场，互联网与传统行业结合诞生新业态，传统产业迎来数字化浪潮。顺应这一变革，拉卡拉 4.0 战略中，服务体系“基于云、基于科技、基于人工智能”三大趋势明显。同时，在服务小微商户新零售生态中，支付与 SaaS 协同效应显著。

2019 年 8 月，拉卡拉正式公告战略投资千米。千米是一家在分销端和门店端为商户提供完整数据化、互联网化解决方案的 SaaS 服务商，同时赋能品牌商、分销商、零售商，与拉卡拉在新零售领域的客群、服务存在明显协同效用。

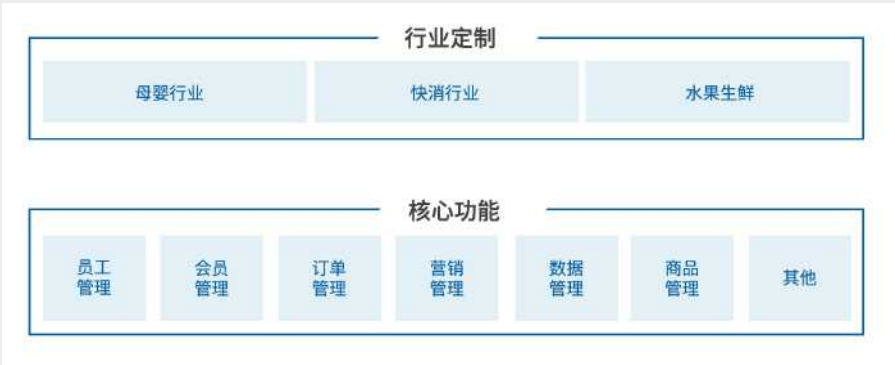
2019 年 10 月，拉卡拉集合自身支付核心产品与千米分销云、新零售云产品，正式发布云战略系列产品，即“拉卡拉云小店”、“拉卡拉收款码”、“拉卡拉汇管店”和“拉卡拉云收单”，满足新零售生态中商户经营全方位需求。

这里以“拉卡拉云小店”产品为例，说明拉卡拉云战略是如何更好赋能中小微商户。

“拉卡拉云小店”是一站式门店经营解决方案，重点聚焦母婴、生鲜、快消等 3 个行业客户，其通过“门店收银+线上 H5 商城+小程序商城”线上线下一体化的服务模式，打通线下线上消费场景，无缝对接达达、美团等配送平台，并根据不同行业应用场景提供个性化服务。

例如针对母婴行业客户，提供预约消费、计次卡券、商品寄存、宝宝成长计划等服务；针对生鲜行业客户，提供智能称重、收银机在线改价等服务，差异化满足商户日常经营过程中的商品上架、会员管理、订单管理、数据分析、营销管理以及进销存管理等问题，帮助商户更好做生意，提升经营效率和营收。

图 17：“拉卡拉云小店”产品体系



数据来源：拉卡拉 爱分析绘制

此外，“拉卡拉收款码”、“拉卡拉汇管店”两款产品，同样是基于云和微信小程序生态，帮助商户更好地服务客户；而“拉卡拉云收单”产品，则是面向中小商业银行等机构的技术输出，提供包括条码支付系统、风险监控系统等在内的整体收单受理整体解决方案，帮助其提升客户服务能力。

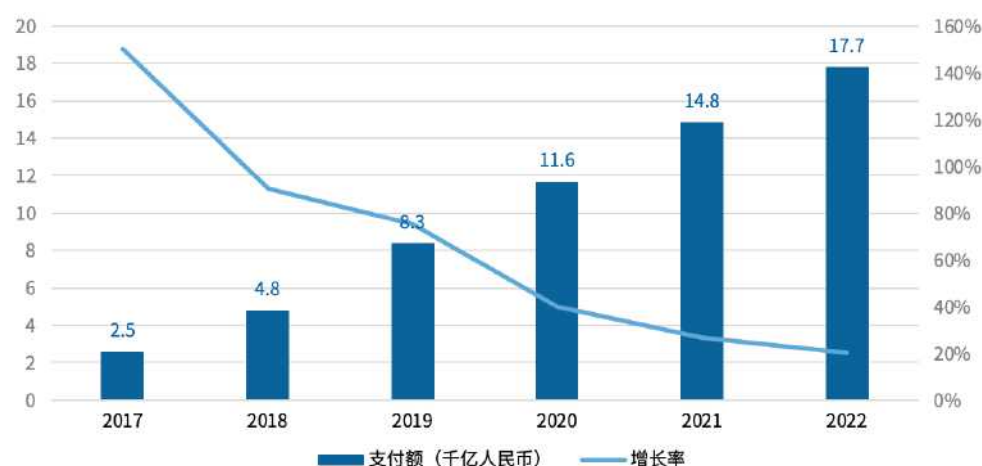
### 3.3 跨境支付正待爆发

传统上，典型的跨境进出口贸易是大额、低频的，银行在这一领域支付服务中处于垄断地位。近年，以跨境电商为代表的各类新兴场景规模快速增长，催生小额、高频的跨境支付需求。但另一方面，由于外管局对于资本项下资金跨境严监管，第三方支付公司短期内无法介入这一领域。

因此，国内各类创新型支付公司参与人民币跨境支付，高度依赖于跨境电商场景，主流参与者分布在跨境电商交易相关的三个环节：收单、资金归集与全球下发、汇兑与资金出入境。对于国内持牌的第三方支付公司来说，其参与的环节主要是汇兑环节的末端，即人民币或外币跨境。

跨境支付是第三方支付交易额增长最快的领域，过去几年始终保持100%以上的年化增长，**2018年全年，第三方支付公司参与的跨境支付金额约4800亿人民币。预计未来3年跨境支付领域增速会逐渐下降至50%以下，到2020年跨境支付交易额体量可以突破万亿。**

图 18：跨境支付未来市场规模预测



数据来源：爱分析测算

从全球跨境支付产业链来看，创新涉及到多个类主体间的支付清分，从 C2C 到 B2B，大量支付场景正在发生改变。而目前国内第三方支付机构所参与的汇兑和资金出入境仅仅是其中很小的一个领域，本质上是依托牌照提供支付通道，商业模式核心是依靠支付手续费和汇差赚钱，长期来看这一模式下支付规模和增值服务想象空间有限，为客户提供的价值度不高。

图 19：跨境支付产业图谱



爱分析绘制

未来，第三方支付在跨境领域的想象空间在于：**第一，脱离单一的电商场景，拓展各类场景和不同主体之间的跨境支付服务；第二，从单一的牌照生意向支付产业链更多环节延伸，拓展全球支付网络建设能力。**

CHAPTER

04

## 第三方支付未来展望

## 4. 第三方支付未来展望

从更宏观的视角——产业生态圈的角度来看，支付服务和在此基础之上所延伸出的产业支付生态，未来都将成为各个生态圈的基础设施。

### 4.1 支付将成为生态圈基础设施

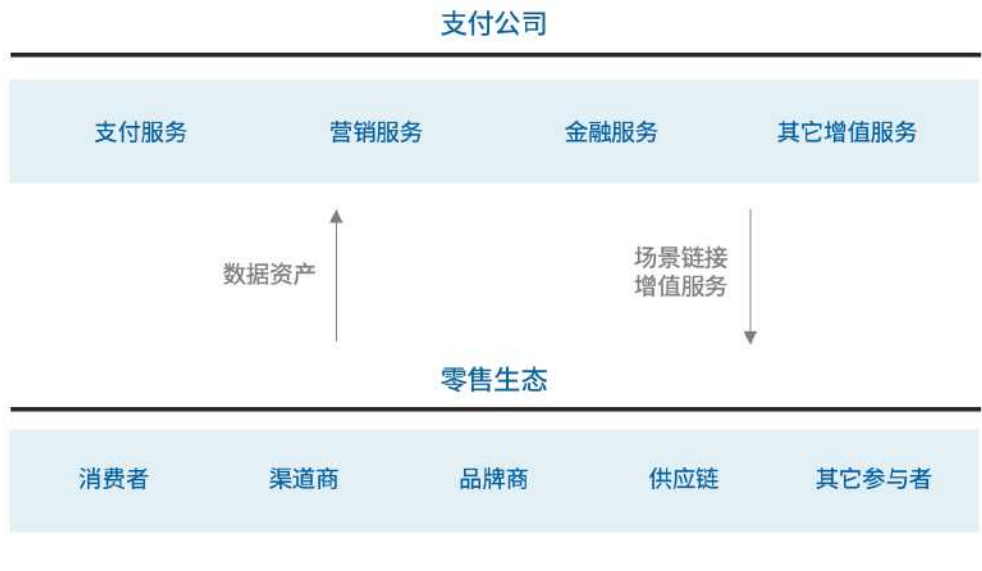
未来，随着产业数字化转型深入，某一场景下的终端客户、内部经营管理、上下游供应商等要逐步实现在线化。在这一过程中，产业各方参与者需要链接，支付服务则成为链接各方的重要基础设施。

一方面，**交易是各类产业必不可少的环节，而支付可以打通端到端的交易场景。**例如，中国平安的医疗健康产业布局中，从保险到健康服务再到医保和商保的支付，平安都会通过自有的支付能力进行打通和链接；

另一方面，**支付积累的数据价值将超越支付服务本身，基于“数据资产”支付公司可以提供企业经营所需的各类服务。**

例如，支付宝与零售商的合作中，内部会评估获取的个人用户数据资产价值，并拿出等价的资源进行回报。在部分特定场景（如双十一），支付宝将内部数据分析结果免费给到零售商，提升零售商的营销效率。零售商向支付宝开放数据的意愿增强，支付宝生态中数据也会愈发准确，金融、营销等增值服务价值会随之提升。

图 20：支付服务与零售生态



爱分析绘制

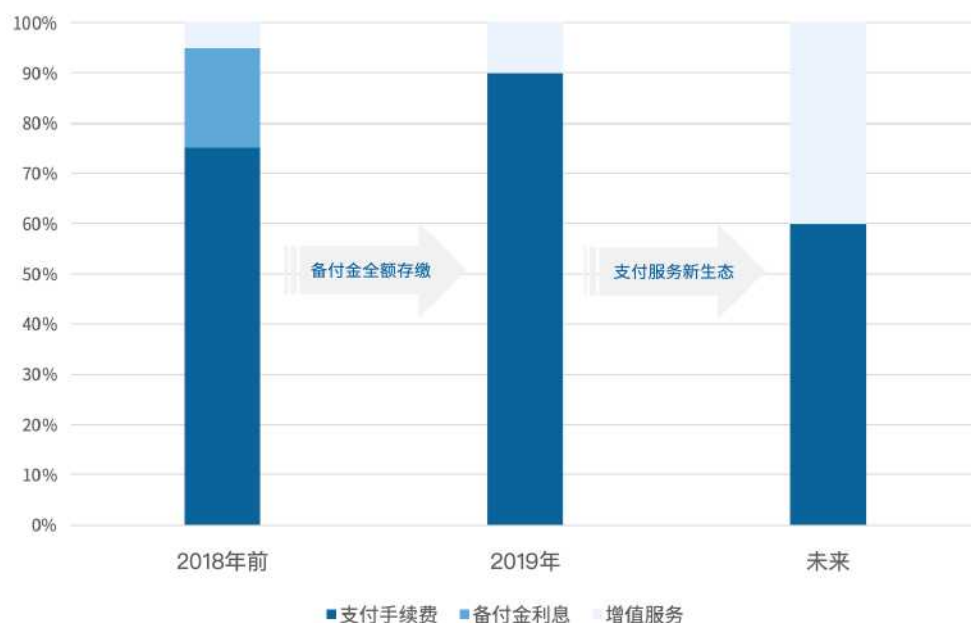
建立在支付基础设施之上，国内零售、教育、供应链等领域正在形成数字生态圈。支付公司则是生态圈基础和生态内部各类数据分析与金融服务的重要提供商。

## 4.2 支付行业商业模式变革

未来，第三方支付公司的商业模式将随着业务重心的变化而发生变革。

爱分析将支付公司核心收入分成三类：支付手续费、银行备付金利息收入、增值服务。2018 年之前，第三方支付主要收入来自于支付手续费和备付金利息收入，其中后者占比接近 20%；2019 年实行备付金全额存缴后，行业收入主要来自支付手续费，对于通道业务为主的中小公司的利润空间挤压明显，而头部公司受影响不大。

图 21：支付商业模式变化



爱分析绘制

随着各类基于数据的增值服务在产业落地应用增加，增值服务有望超越支付手续费成为行业主要收入来源，尤其是金融服务与各类 SaaS 服务，想象空间将远超支付服务本身。

## 4.3 产业支付生态展望

从行业格局和商业模式上来看，短期内个人支付生态不会再发生大的变化，产业支付生态则是第三方支付行业未来布局的重要方向。

云计算等技术的大范围应用，使得“支付即服务”模式落地。更进一步地，支付公司围绕客户需求提供综合服务解决方案，这其中支付与 SaaS 的融合将是行业新机会。

产业数字化需求是推动行业发展的另一条主线。随着产业数字化进程深入，产业主体公司对支付服务产生两方面新需求：交易链接与基于数据的衍生服务。基于此，支付行业新的商业模式诞生，支付手续费将不再是支付公司主要赢利点，各类衍生服务使得支付生态天花板得到极大提升。

最终，支付公司如何借力 SaaS 建立自身的数字生态体系？支付与产业需求的融合该怎么做，有哪些具体案例？跨境支付产业链上又有哪些新模式在诞生？

以上问题的答案，详见爱分析近期发布的下一份支付报告，详解产业支付生态。



## 结语

过去 5 年间，以支付宝和微信支付为代表的第三方支付公司，深刻地变革了个人支付生态。从 2019 年开始，产业支付生态逐渐显现雏形，第三方支付迎来重新定义。

爱分析认为，不同于个人支付生态双寡头垄断的格局，未来各个产业生态圈中都有望出现支付“新巨头”。第三方支付公司该如何抓住这一历史机遇呢？

尽管产业本身千变万化，但总体上第三方支付公司参与产业数字化进程的方式是一致的：从产业对于需求出发，抓住开放 API 与 SaaS 大规模应用两大机遇，面向特定产业打造包括支付、数据分析与决策、金融、其它经营管理服务在内的端到端服务能力。

## 关于爱分析

爱分析 ifenxi 是一家专注于科技创新领域的研究机构，通过判断技术应用及行业发展趋势，以公司价值研究为内核，服务于企业决策者和机构投资者。爱分析重点关注技术和数据创新，以及由此带来的商业模式、行业与市场以及产业链变革机会，覆盖领域包括金融、企业服务、教育、汽车、零售、房产、医疗及工业等。

截至当前，爱分析已调研以上领域优质企业超过 3000 家，涵盖一、二级市场，并撰写超过百份榜单及行业报告，系统积累了各行业及公司研究方法和评价体系，建立起了广泛、专业的影响力。同时，爱分析已服务众多客户，包括各行业标杆公司、上市公司及主流一二级市场投资者。

## 法律声明

此报告为爱分析制作，报告中文字、图片、表格著作权为爱分析所有，部分文字、图片、表格采集于公开信息，著作权为原著者所有。未经爱分析事先书面明文批准，任何组织和个人不得更改或以任何方式传送、复印或派发此报告的材料、内容及其复印本予任何其它人。

此报告所载资料的来源及观点的出处皆被爱分析认为可靠，但爱分析不能担保其准确性或完整性，报告中的信息或所表达观点不构成投资建议，报告内容仅供参考。爱分析不对因使用此报告的材料而引致的损失而负上任何责任，除非法律法规有明确规定。客户并不能仅依靠此报告而取代行使独立判断。

北京爱分析科技有限公司 2019 版权所有。保留一切权利。

如欲了解更多爱分析精彩洞见，请关注我们的微信公众号



@爱分析科技有限公司 2019 版权所有



# ifenxi

专业，洞见未来！