

# 机构面临盈利压力 数字化驱动行业变革

## 中国第三方支付行业专题分析2018

本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws

Analysys 易观  
你要的数据分析



# 分析定义及分析范畴

## 分析内容：

本报告重点研究第三方支付行业，包括互联网支付、移动支付、银行卡收单。**分析内容将同以往略有不同，将按照行业从业人士关心的包括行业规模、利润分配、政策趋势判断、用户画像研究、金融科技对支付领域影响等方面进行逐一论述。**

## 分析方法：

分析内容中的资料和数据来源于易观自有数据、对行业公开信息的研究、对业内资深人士和相关企业高管的深度访谈，以及易观分析师综合以上内容作出的专业性判断和评价。

分析内容中运用Analysys易观的产业分析模型，并结合市场研究、行业研究和厂商研究，能够反映当前市场现状，趋势和规律，以及厂商的发展现状。

## 数据说明：

易观千帆“A3”算法升级说明：易观千帆“A3”算法引入了机器学习的方法，使易观千帆的数据更加准确地还原用户的真实行为、更加客观地评价产品的价值。整个算法的升级涉及到数据采集、清洗、计算的全过程：

- 1、采集端：升级SDK以适应安卓7.0以上操作系统的开放API；通过机器学习算法，升级“非用户主观行为”的过滤算法，在更准确识别的同时，避免“误杀”
- 2、数据处理端：通过机器学习算法，实现用户碎片行为的补全算法、升级设备唯一性识别算法、增加异常设备行为过滤算法等
- 3、算法模型：引入外部数据源结合易观自有数据形成混合数据源，训练AI算法机器人，部分指标的算法也进行了调整。

# 目录

## CONTENTS

---

- 01 | 市场规模有多大?
- 02 | 行业外部环境如何?
- 03 | 行业发展动能有哪些?
- 04 | 谁拿走了行业大部分利润?
- 05 | 支付领域用户画像研究
- 06 | 第三方支付行业政策预判
- 07 | 支付机构出海的机遇与挑战
- 08 | 金融科技驱动支付行业变革
- 09 | 代表性厂商经验分享
- 10 | 行业未来发展趋势预测



# PART 1



市场规模有多大?

© Analysys 易观

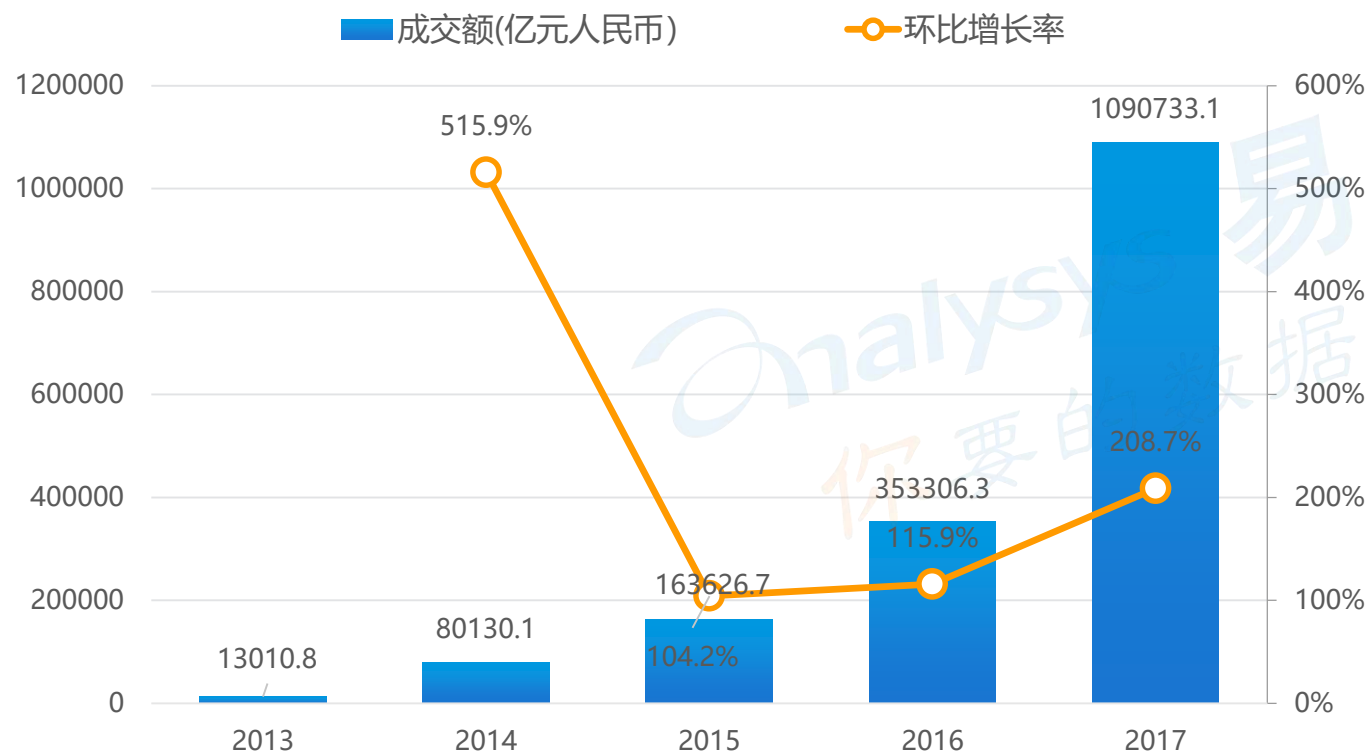
[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 第三方支付行业产业图谱



# 移动支付整体规模连续4年高速增长

## 2013-2017年中国第三方支付移动支付交易规模

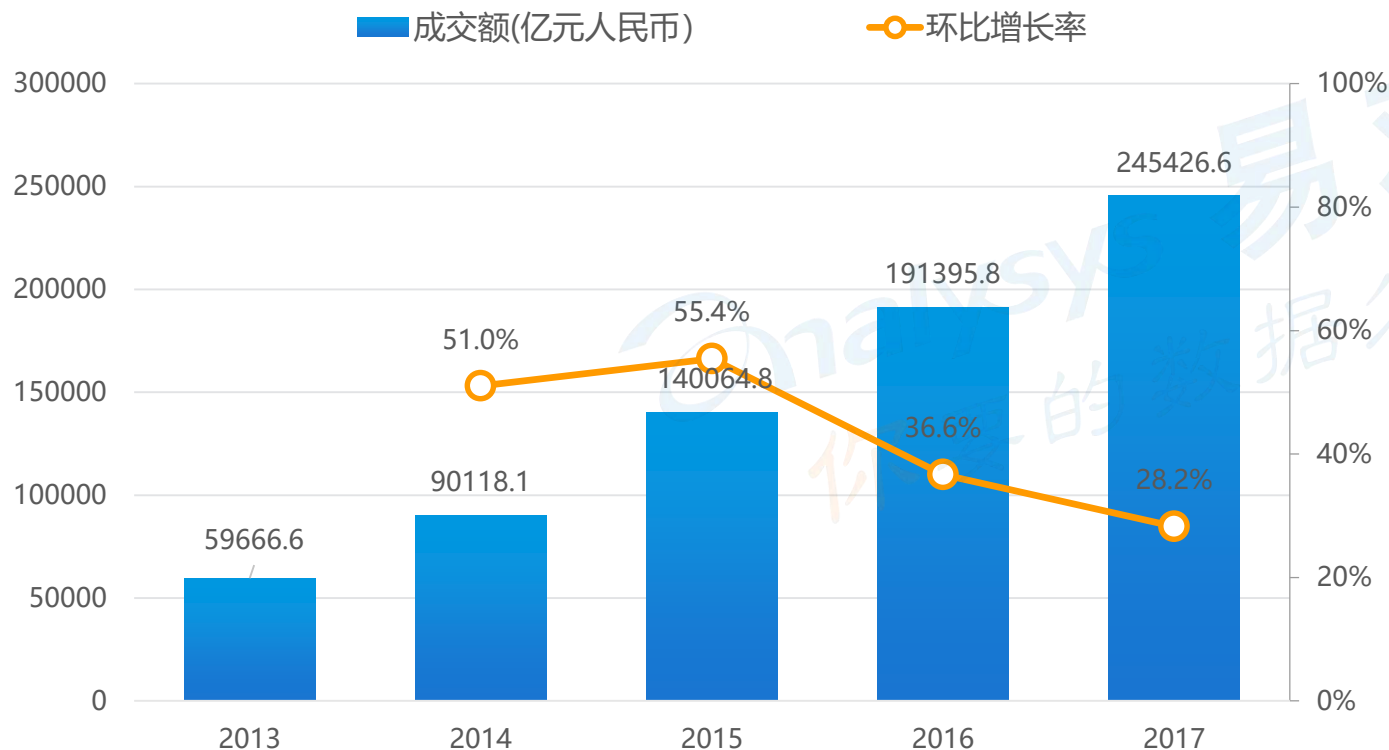


说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

易观统计显示，移动支付的  
整体交易规模已经从  
2013年的1.3万亿快速增长  
到2017年的超过109万  
亿。行业整体增速连续4年  
超过100%。

# 互联网支付行业增速连年放缓

2013-2017中国第三方支付互联网支付交易规模

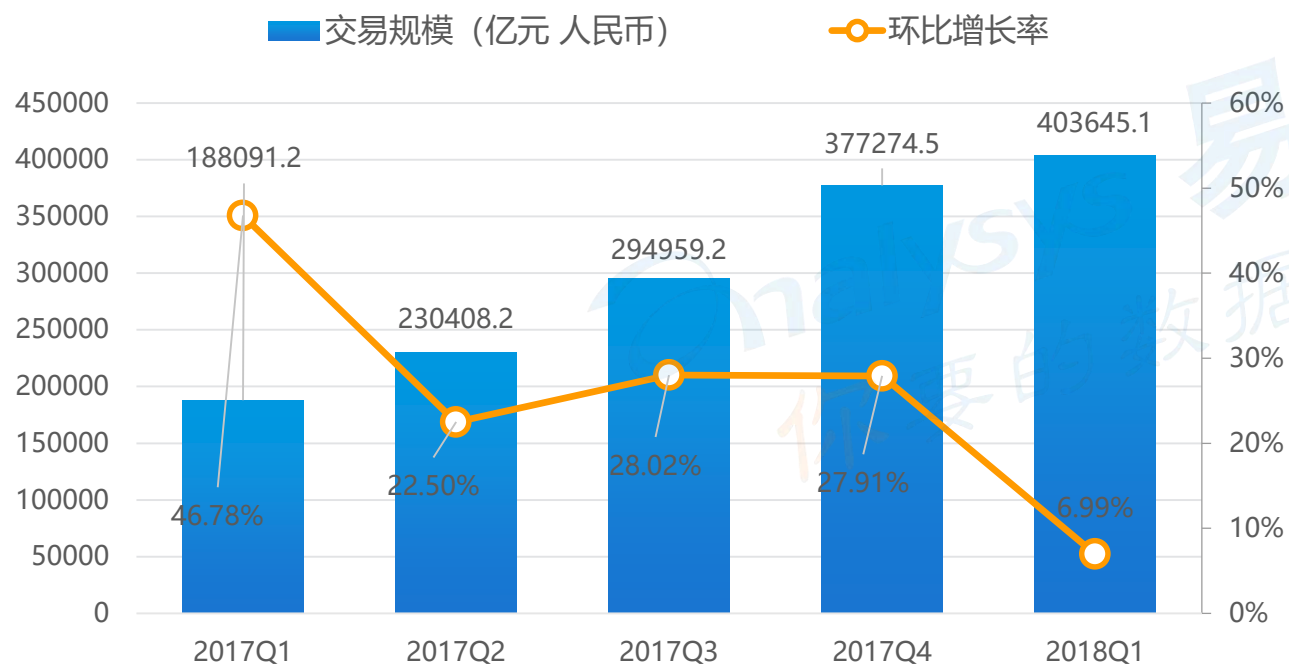


说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

易观统计数据显示，互联网支付行业整体交易规模持续增长，2017年全年达到24.54万亿。但行业增速连年放缓，2017年同比增长仅28.2%。易观预计，行业增速在2018年将继续放缓。

# 移动支付季度交易规模突破40万亿

2017Q1-2018Q1中国第三方支付移动支付市场  
交易规模



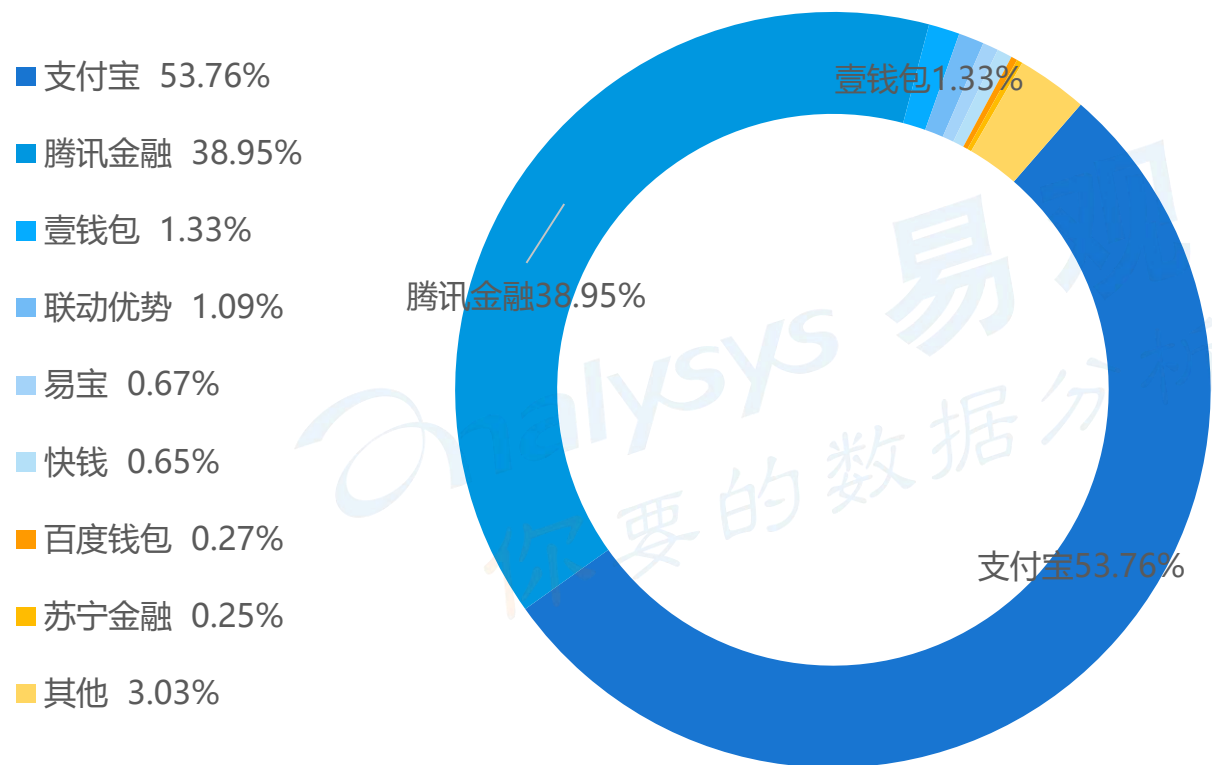
说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

易观统计显示，移动支付的季度交易规模已经突破40万亿，达到40.36万亿，环比增长6.99%。2017年移动支付行业季度环比增幅仍保持较高水平，均超过20%。



# 支付宝和腾讯金融仍占据移动支付市场绝对主导地位

2018年第1季度中国第三方移动支付市场交易份额



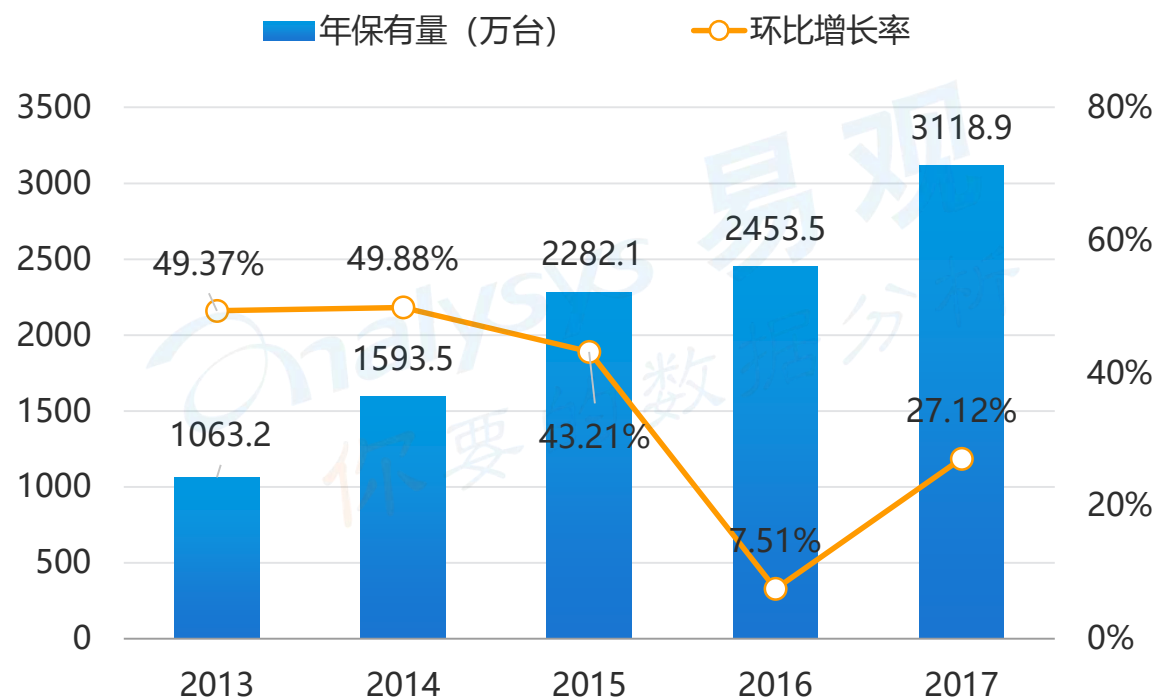
说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调，部分企业未涵盖。

易观数据显示，移动支付两大巨头支付宝和腾讯金融二者的市场份额在2018年第一季度达到了92.71%，仍然占据绝对主导地位。

# 支付终端保有量持续增加 为移动支付发展奠定基础

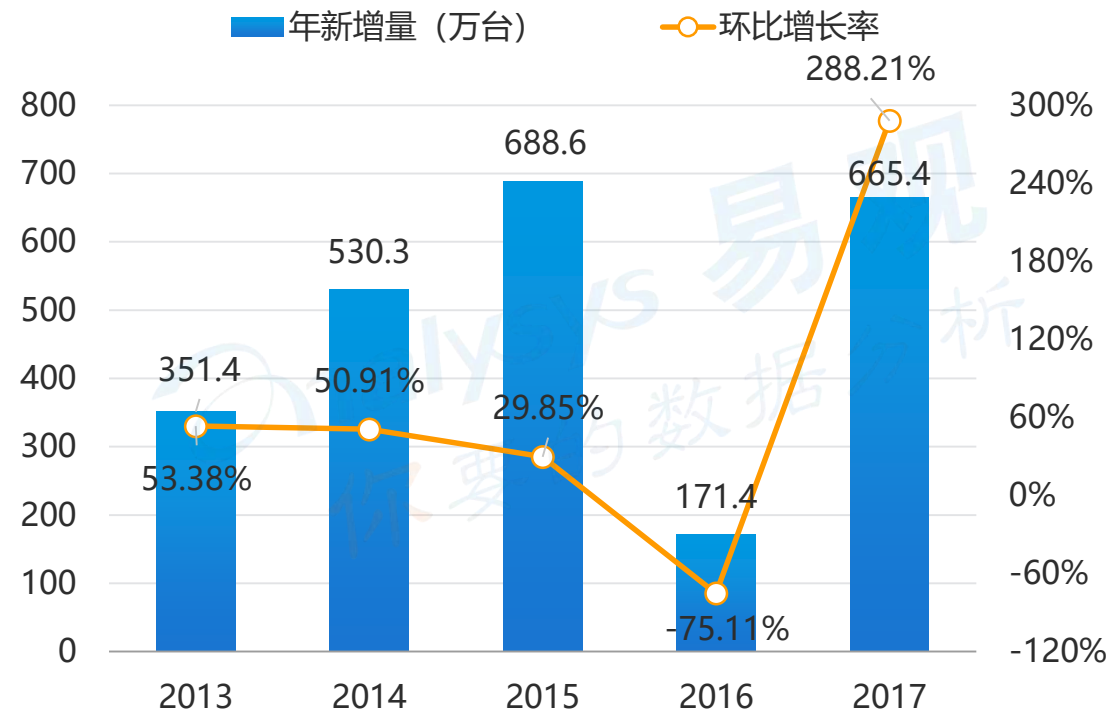
随着移动支付场景渗透的提升，居民消费习惯越加依赖支付终端交易，2017年总量超过3000万台，增量同比超288%。商业银行利益推动、较大的潜在特约商户规模以及存量商户的设备更换需求都为支付终端数量的持续增长提供了动力，在收单受理终端布局方面，银联商务、拉卡拉、随行付等机构地位突出。

## 全国联网POS终端保有量



说明：易观根据央行公开数据整理。

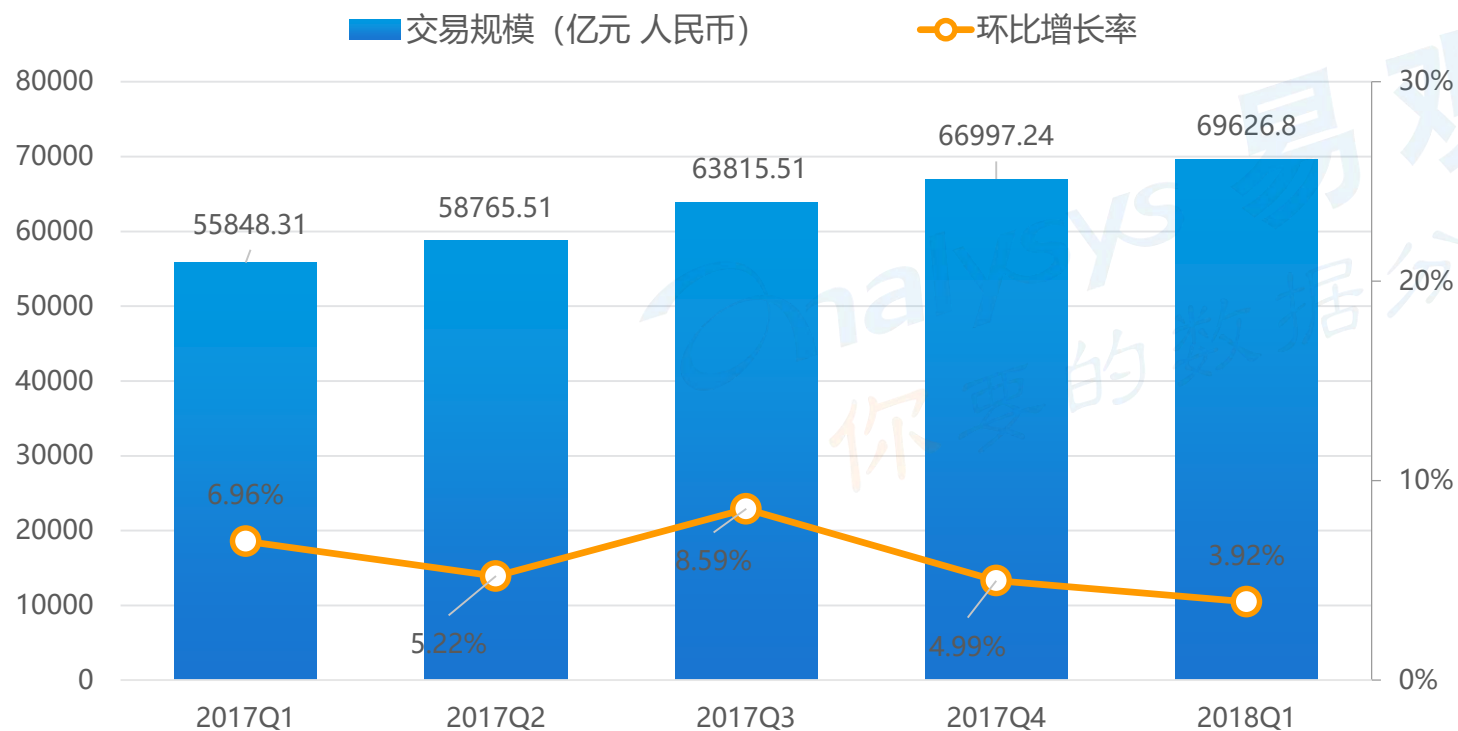
## 全国联网POS终端新增量



说明：易观根据央行公开数据整理。

# 互联网支付市场交易规模持续增长

2017Q1-2018Q1中国第三方支付互联网支付市场交易规模



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。

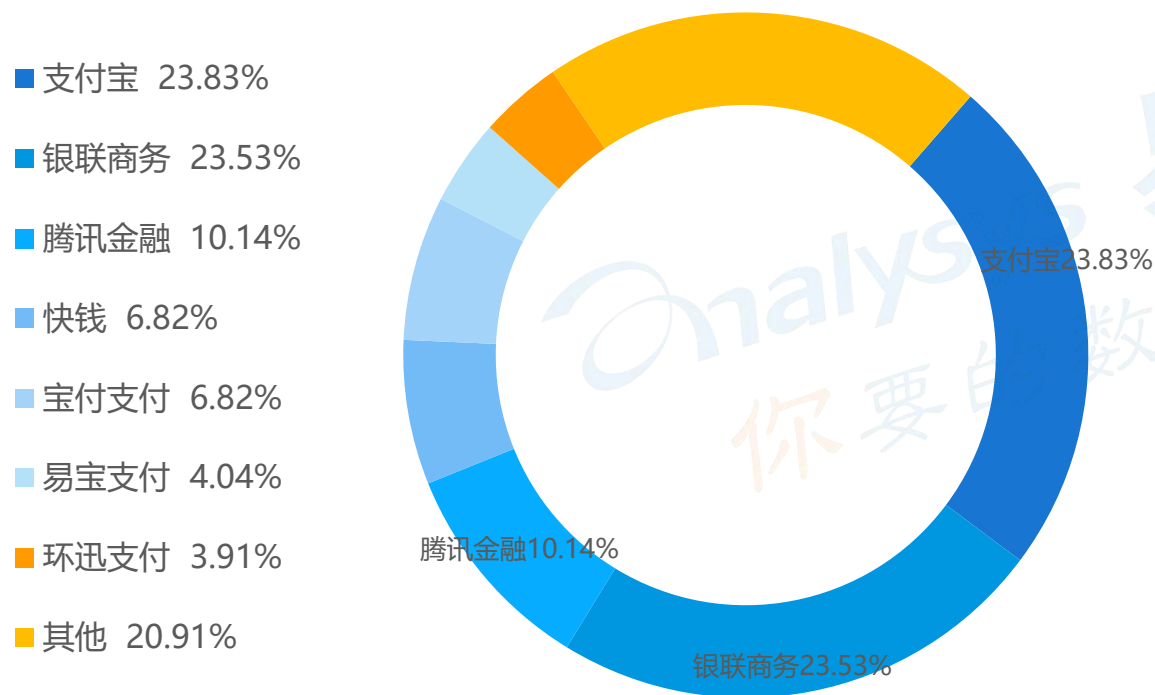
© Analysys 易观

www.analysys.cn

易观数据显示，从2017年Q1到2018年Q1，互联网支付行业整体交易规模保持季度持续增长，共增加1.38万亿。但环比增幅近两个季度持续降低。

# 互联网支付市场集中度相对较低 部分机构份额蹿升

2018年第1季度中国第三方支付互联网支付市场  
交易份额



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，部分企业未涵盖。

易观数据表明，互联网支付市场中，支付宝、银联商务和腾讯金融仍然占据前三甲的位置。三者共同占据57.5%的市场份额。

同时也可以看出，相对于移动支付行业，互联网支付行业集中度较低。



## PART 2



行业外部环境如何?

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 2017年市场主体持续繁荣

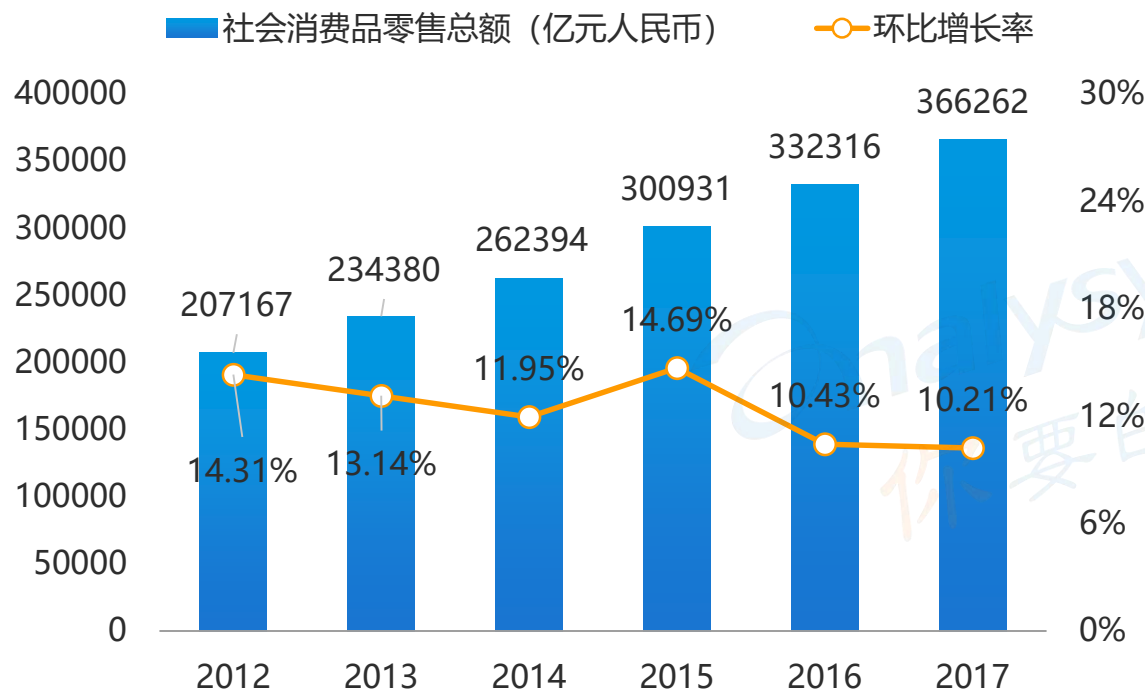
2017年我国市场主体持续繁荣发展，全国新设市场主体1924.9万户，同比增长16.6%，比上年提高5个百分点。全年新设企业607.4万户，同比增长9.9%。新设个体工商户1289.8万户，增长20.7%。私营从业者也从3.1亿人上升到3.41亿人。市场主体和从业人员的持续增长，为智能支付终端行业的高速发展奠定了坚实的基础。



# 2017年零售总额和人均可支配收入双增长

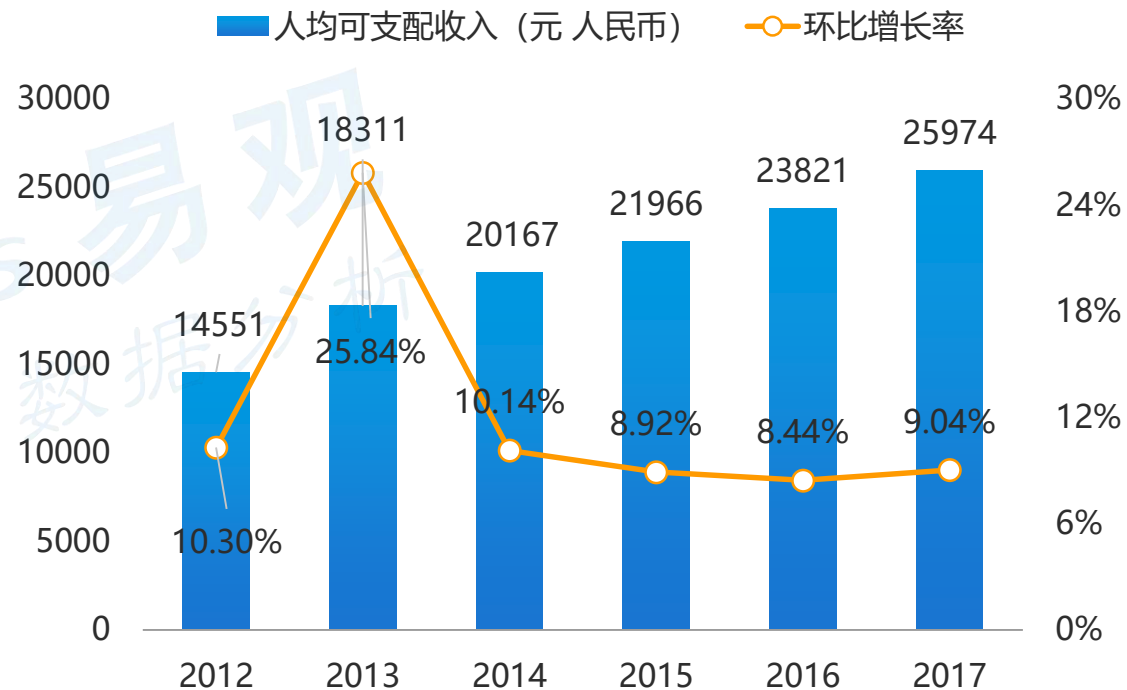
从2012年至2017年，中国社会消费品零售总额连年保持高速增长，年增长率达到10%以上。到2017年，社会消费品零售总额达到36.62万亿元，同比增长达10.21%。2012年到2017年中国人均可支配收入也保持高速增长，到2017年达到2.6万元人民币，同比增长超过9%，为智能支付终端行业发展奠定了坚实基础。

## 2012-2017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公开数据所得，易观整理。

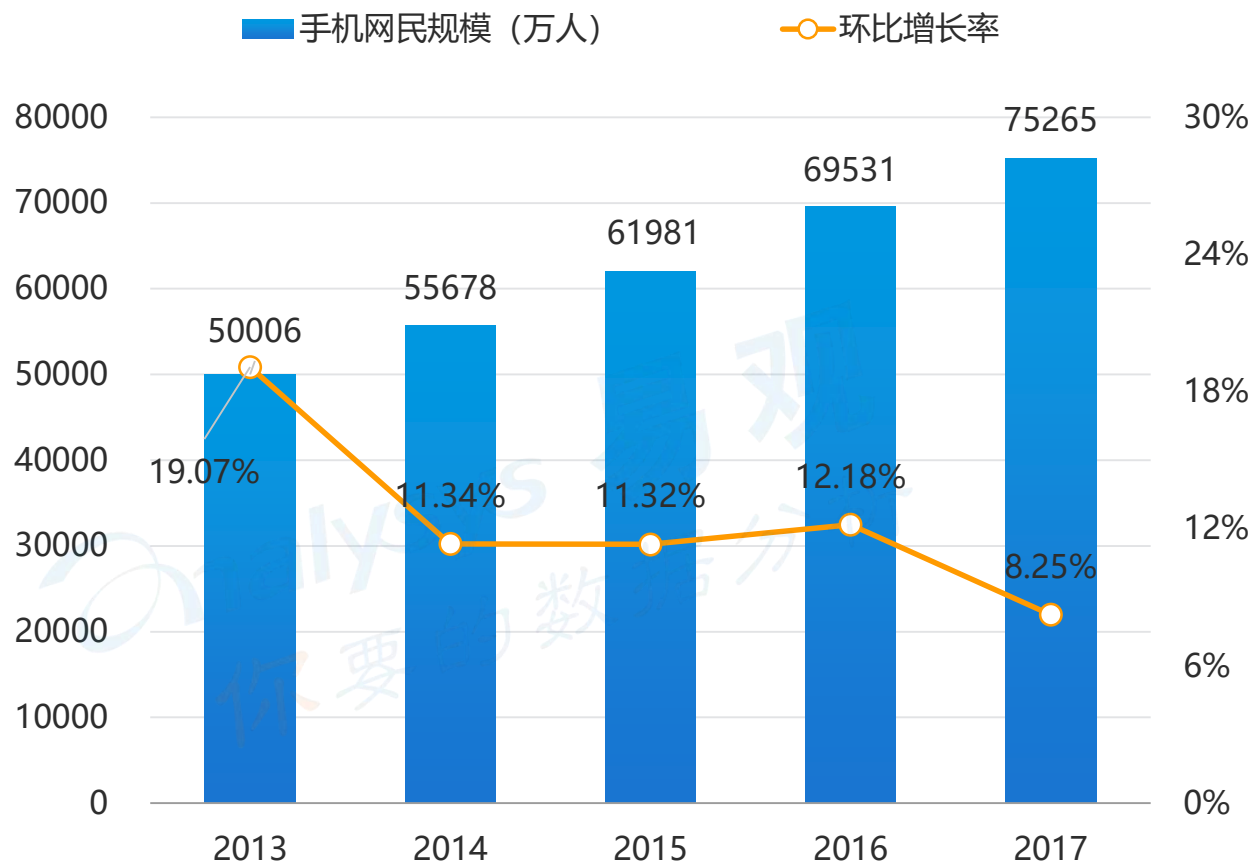
## 2012-2017年中国人均可支配收入



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。

# 中国手机网民规模持续增长

## 中国手机网民规模及其增速



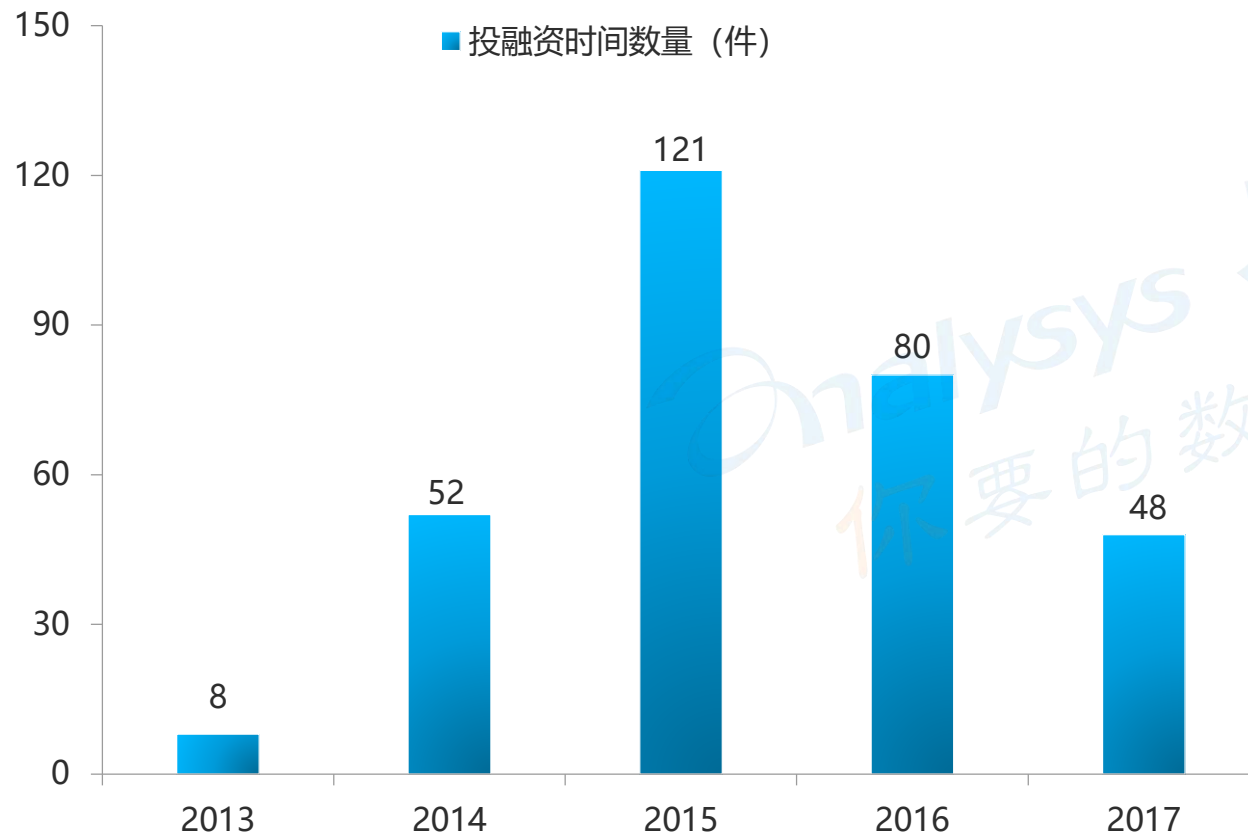
说明：以上数据根据CNNIC公开数据所得，易观整理。

根据CNNIC公开数据显示，中国手机网民规模2017年继续增加，至7.52亿人次，同比增长8.25%。易观千帆监测数据显示，支付领域APP活跃用户2017年呈现季节性波动，整体保持稳定，到四季度活跃用户超过5亿人次，环比增长达到3.89%。移动支付APP活跃用户保持规模性稳定，说明移动支付应该从规模性运营到精细化运营转变。



# P2P平台受限或令部分支付机构蒙受损失

## 2013-2017P2P网贷平台融资概况



数据说明：以上数据来源于公开数据、易观自有监测数据

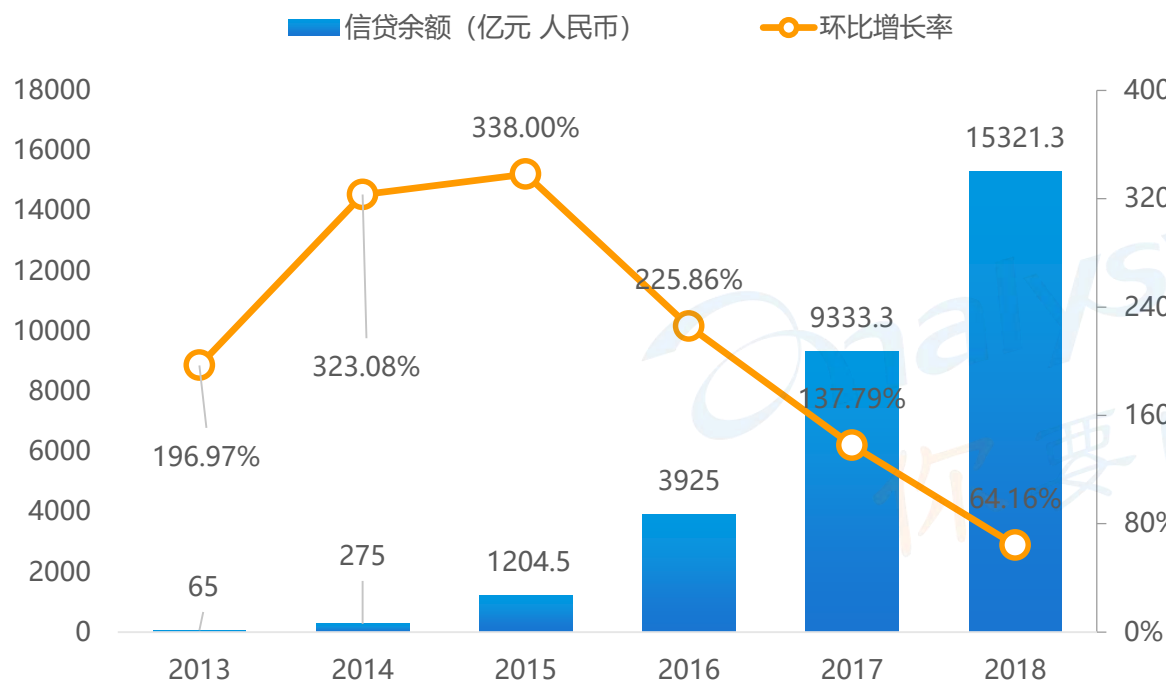
P2P行业是中小支付机构重点拓展行业之一，2018年年中突然出现行业整体性兑付危机。

易观统计显示，作为行业重要风向标的融资情况，从2015年行业融资到达顶点开始，到2017年行业融资呈现断崖式下滑。

# 互联网消费金融为第三方支付机构拓展巨大的发展空间

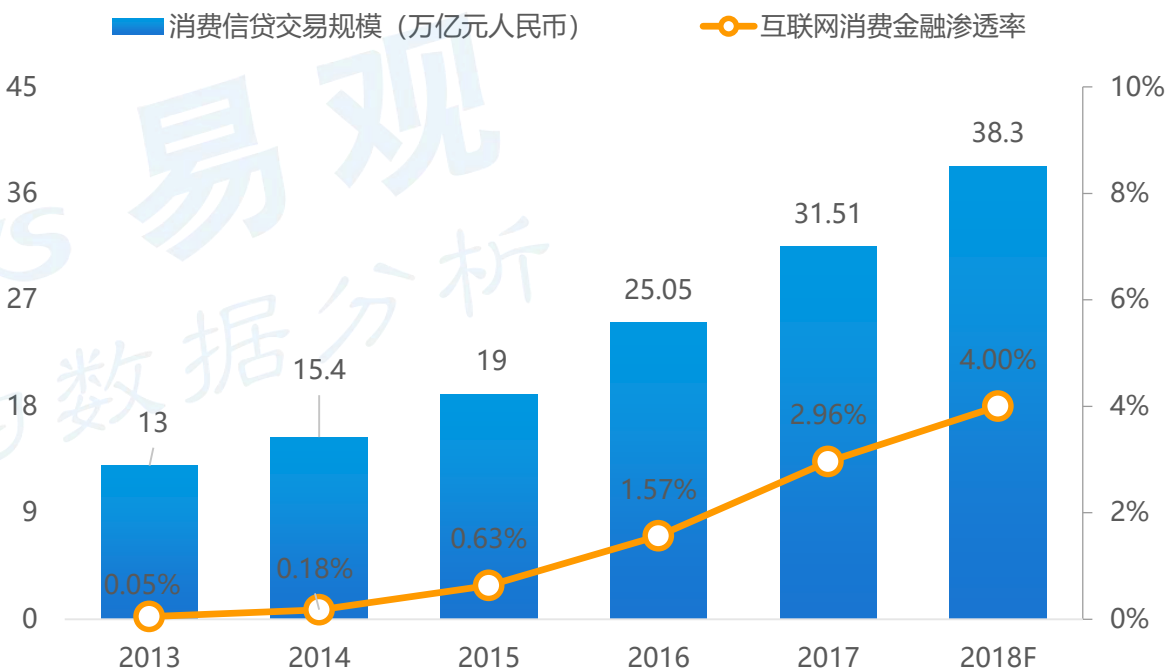
易观预测，2017年中国互联网消费信贷余额可达9333亿元，环比增长137.79%，到2018年中国互联网消费金融信贷余额环比增幅将达到64.16%。与此同时，互联网消费金融渗透率将增加到4%，未来互联网消费金融发展空间仍然较大。

## 2013-2018年中国互联网消费金融信贷余额预测



说明：以上数据根据央行公开数据、厂商访谈、易观自有监测数据和易观分析模型估算获得，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年互联网消费金融对消费信贷渗透率



说明：以上数据根据央行公开数据、易观自有监测数据和易观分析模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。（消费信贷包含个人住房贷款）。

## PART 3



行业发展动能有哪些？

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 支付机构对移动支付场景的不间断开拓

易观分析认为，第三方支付特别是移动支付能够高速发展首先要得益于支付机构对移动支付场景的不间断开拓。从2017年开始，移动支付场景向着衣食住行的各个方面延伸，呈现多元化特点。支付巨头各自开疆拓土，支付宝微信大幅度补贴是迅速普及的关键，作为受理端的银联商务和拉卡拉加速场景化拓展，强势布局智能POS，反向推动移动支付的快速普及。2018年开始，移动支付向着四五线城市快速下沉，支付机构也开始对场景更加精准的深度服务挖掘。



场景拓展多元化



场景服务纵深演进

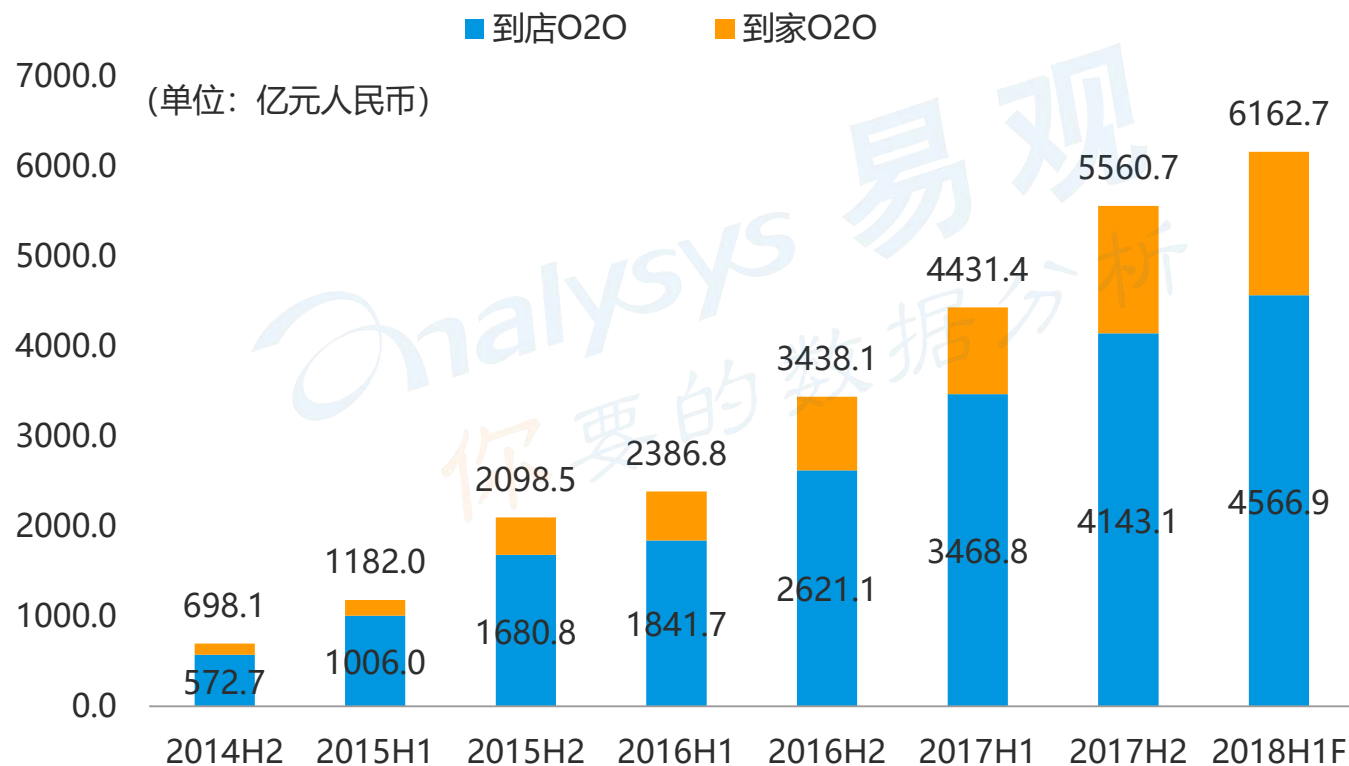


地域延伸覆盖范围更广



# 线上线下一体化进程加速 生活服务O2O市场规模增长

## 中国本地生活服务O2O市场规模



数据说明：1、中国本地生活服务市场规模涵盖本地餐饮/住宿、电影/演出、商超便利店、洗衣/家政、美容洗护、休闲娱乐、社区、结婚等商业领域；本地信息服务、OTA度假旅游、交通出行、个人微信支付不包含在内。2、时间轴中的H代表半年度。

以中国本地生活O2O整体市场为例，2017年规模达9992.1亿元，较2016年增长71.5%。预计未来市场增速将进一步加快。

易观分析认为，正是线下场景不断的线上化，为移动支付带来了巨大的市场增量空间 and 未来发展预期。

# 标准和规范的制定为非银支付高速发展奠定基础

第三方支付行业能够在短时间内快速发展的一个重要因素就是行业标准和规范的制定。2017年，监管机构发布多项技术规范 and 标准，包括《条码支付安全技术规范》和《条码支付受理终端技术规范》等条例。实际上，从行业的发展历程看，非银行支付市场经历了发展中规范，规范中发展的历程。支付机构的经营理念也正在演变成更加重视支付安全，逐步构建良好的风险控制机制。

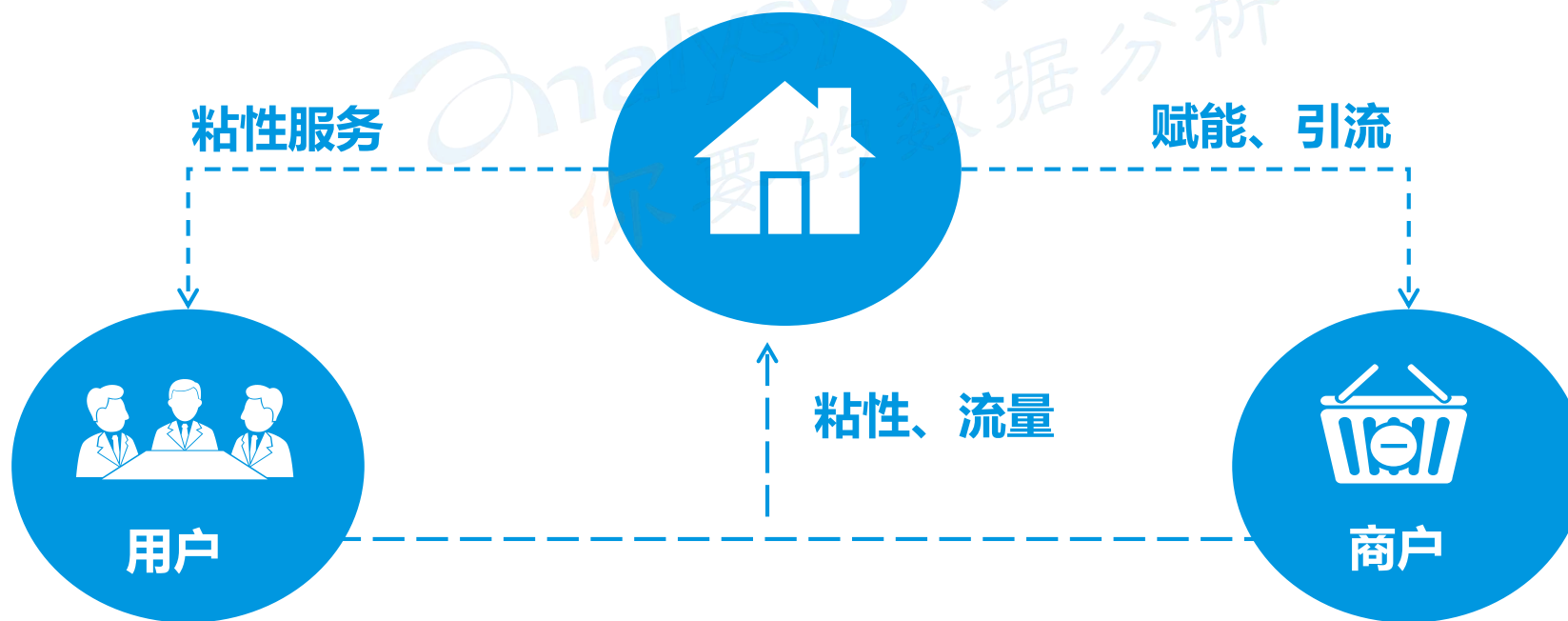
行业监管标准  
的研究和制定

机构内部风控  
体系的逐渐完善

产品技术服务标准  
推广对接

# 原有支付环境的升级改造加快 场景结合潜力被挖掘

易观分析认为，一方面传统线下支付环境在过去一年经历了翻天覆地的变化，智能POS更加普及，扫码和NFC设备大面积更新换代，像拉卡拉等企业在强势布局智能终端基础上，依托云平台服务通过终端切入场景，将大数据分析应用于店铺管理，为商户提供全面金融服务；另一方面，类似美团、京东等互联网公司，收购支付牌照后能够和自身深耕场景快速结合，迭代出更加适应该行业的支付服务解决方案，令支付更深层的与行业结合，极大的增强了B端商户的使用粘性。



# 支付机构完善自身产品生态 C端用户使用频率增长

易观分析认为，支付机构对自身产品生态的持续完善也是移动支付交易规模快速增长的一个重要原因。

移动支付机构均开发有自身移动终端，搭载理财、商城、日常缴费等多种服务。

类似支付宝和财付通等巨头更是在多条产品线布局，完善金融、购物、消费、娱乐、日常缴费、出行等多种生态，持续推进用户使用频率增长。

## 完善产品形态





# PART 4



谁拿走了行业大部分利润?

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 费改后银行卡收单利润分配：发卡行占绝对比例

随着移动支付的快速发展，银行卡收单行业首当其冲受到较大冲击，原有的“721分配策略”（即按照不同的商户类别，发卡行、收单组织和清算机构分别大致收取提成的70%、20%和10%）再也不适合行业的发展需求。一方面容易衍生套码、二清等违规行为；另一方面，较高的费率已经不再被市场所接受。按照96费改的规定，以国内普遍使用的借记卡为例，按照市场平均0.45-0.6%的定价计算，发卡行仍然会占据77%-58%的利润份额。

	商户类别	发卡行服务费	清算机构网络服务费	收单服务费
96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
	利润分配比例 (以借记卡为例)	77%-58%	14.4%-11%	8.6%-31%

# 网络支付市场：银行仍占有大部分利润

易观分析认为，从下属表格中可以看到，占网络支付市场整体交易占比50%以上的个人类交易，支付机构的主要成本是银行端的接口费，这也是支付宝和腾讯金融等巨头开始提现收费的根本原因，此类交易，利润全部归银行所有。而消费类交易，虽然由于面对商户，费率能够有所提高，但规模仅占整体交易比例的10%左右，此类利润一直是第三方支付服务商主要利润来源。金融类交易情况和个人类交易类似。

交易类型	个人类交易	消费类交易	金融类交易
概况	个人类交易主要包括转账/红包/公共缴费等交易，支付机构收费费率基本等于银行端口费，费率在0.1%左右。	第三方支付服务商主要利润来源。普通商户端费率在0.55%到0.6%之间，大客户费率可降至0.38%至0.45%，银行接口费费率分借记卡和信用卡而不同，平均费率0.15%。	费率在0.2%-0.25%之间，银行接口费费率在0.1%至0.15%，还包括一定的运营成本，属于第三方支付机构利润重要组成部分。
交易规模占比	占整体交易规模50%以上	占整体交易规模10%左右	占整体交易规模40%左右

# 上市支付机构盈利对比

机构名称	汇付天下	联动优势	随行付	资和信	汇元银通
持牌类型	互联网支付、移动电话支付、银行卡收单（非全国）、固定电话支付	互联网支付、移动电话支付、银行卡收单	银行卡收单牌照、互联网支付牌照、移动电话支付牌照、跨境人民币结算资质	互联网支付、移动电话支付、银行卡收单、预付卡发行与受理	互联网支付（全国），预付卡发行与受理（线上）
业务范畴	除了全国范围的互联网支付、移动电话支付、银行卡收单，还对外提供基金支付、跨境外汇支付、跨境人民币支付、供应链管理解决方案等综合金融科技服务，高铁移动支付为代表的标杆项目正在推进	除了全国范围的互联网支付、移动电话支付、银行卡收单，还对外提供基金支付、跨境外汇支付、跨境人民币支付、供应链管理解决方案等综合金融科技服务，高铁移动支付为代表的标杆项目正在推进	随行付隶属于香港上市集团高阳科技（00818）旗下综合金融科技集团，以“支付+金融”为战略构建起了支付、供应链金融、消费信贷等版图的业务生态圈。	资和信在预付卡领域沉淀多年，是预付卡领域的全国知名品牌，积累了大量优质线下商户	主营业务为新型互联网支付服务，业务主要集中在互联网数字文化娱乐行业和互联网金融行业
营收（2017）	17.26亿元	归属于母公司的金融科技版块收入10.87亿元	1,979,939千港元	3.19亿元	2.98亿元(同比下降28.5%)



# 上市支付机构净利润构成对比

机构名称	汇付天下	联动优势	随行付	资和信	汇元银通
净利润 (2017)	税前利润1.38亿元	归属于母公司的金融科技版块净利润2.43亿元	221,558千港元	1.23亿元	0.5068亿元（同比下降66.6%）
收入利润构成（2017）	汇付天下支付服务占据绝对大头，收入16.23亿元。再细分移动POS收入12.08亿元，互联网支付收入2.4亿元，移动支付收入0.92亿元，POS收单0.68亿元，跨境支付0.14亿元。加之2017年汇付天下主要就研发活动分别获得政府补助3180万元。	搭建中立第三方消费金融云服务平台，为包括110多家传统的金融机构、1200多家新兴的互联网金融机构、3,000多家大型企业合作、70多万家中小企业提供综合支付、信息推送、智能营销、大数据、高速清算、智能反欺诈、反洗钱交易等服务。	得益于2017年推出的智慧支付平台，集合银联云闪付、银联钱包、微信支付、支付宝等多种支付方式，并通过向商户提供适用于不同业务场景的智能POS、扫码枪、二维码支付、APP收银台等多种受理终端及定制化解决方案。	主营业务收入中，商户交易手续费收入金额为9890万元；售卡手续费为1.5亿元；软件和硬件收入49.2万元；银行卡收单手续费收入为1730.1万元。此外，其他收入为3020.4万元。	净利润大幅减少是因为2017年汇元科技在技术系统持续开发、研发团队建设加强、新领域的业务拓展进行的前期投入以及办公场所搬迁等因素产生的各项期间费用增加，同时计提坏账准备和资产减值金额较大所致。



# PART 5



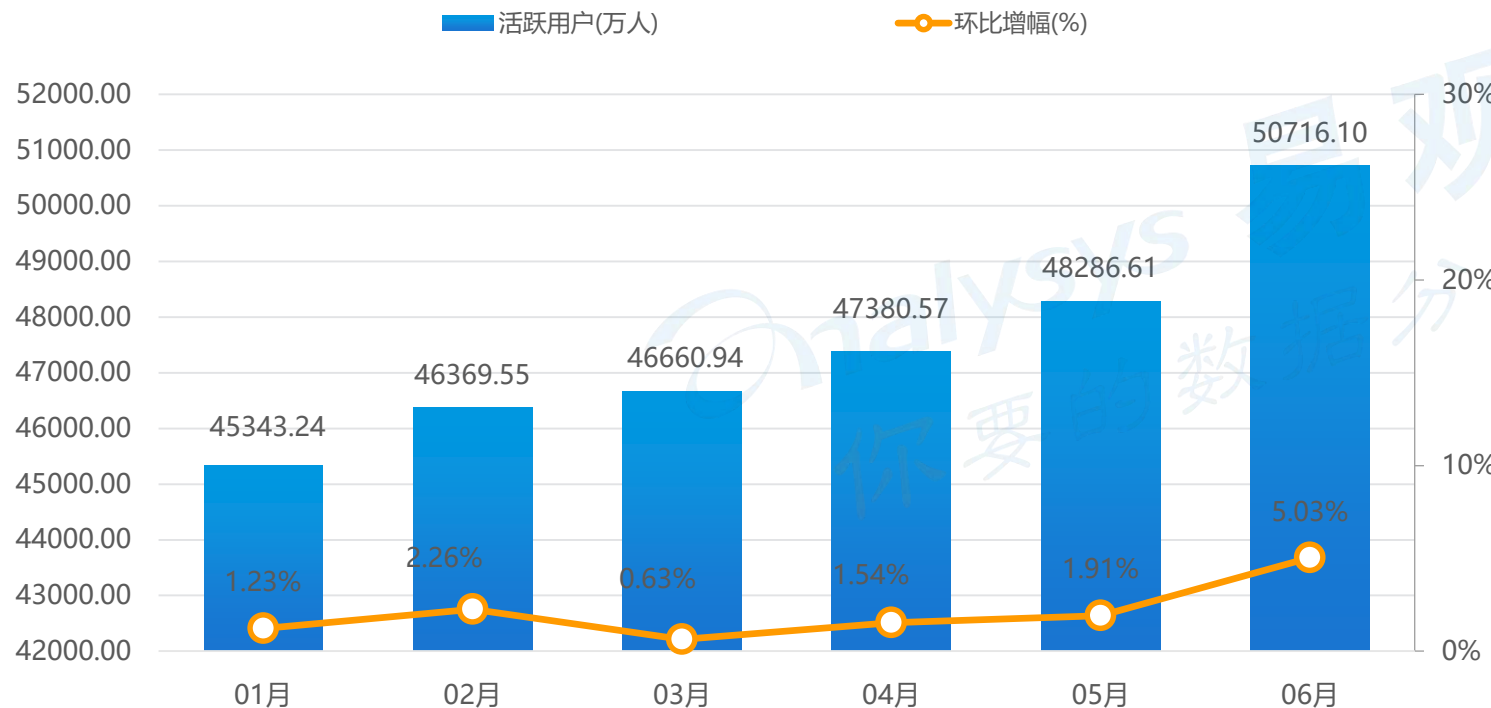
## 支付领域用户画像研究

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 上半年移动支付活跃用户增长迅猛

## 2018年上半年移动支付独立App活跃用户统计



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。截止2018年第1季度易观千帆基于对22.9亿累计装机覆盖及5.8亿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。

易观千帆数据监测显示，2018年上半年移动支付活跃用户大幅增长，从1月份的45343万人，增长到50716万人。增幅比例超过11.8%。再次证明移动支付正在覆盖更广泛的人群。

# 支付领域用户53%女性 超过90%偏好中高消费

易观万像数据显示，使用移动支付的用户53%为女性，剩下47%的用户为男性，二者大体相当。但从用户消费偏好的角度来看，偏好中等消费人群仅占8.24%，偏好中高消费人群和高消费人群占比总和超过了90%，达到91.74%。符合移动支付先在一线城市以及重点互联网行业兴起的规律。

性别分布



男性：47%

女性：53%

高消费人群

29.79%

中高消费人群

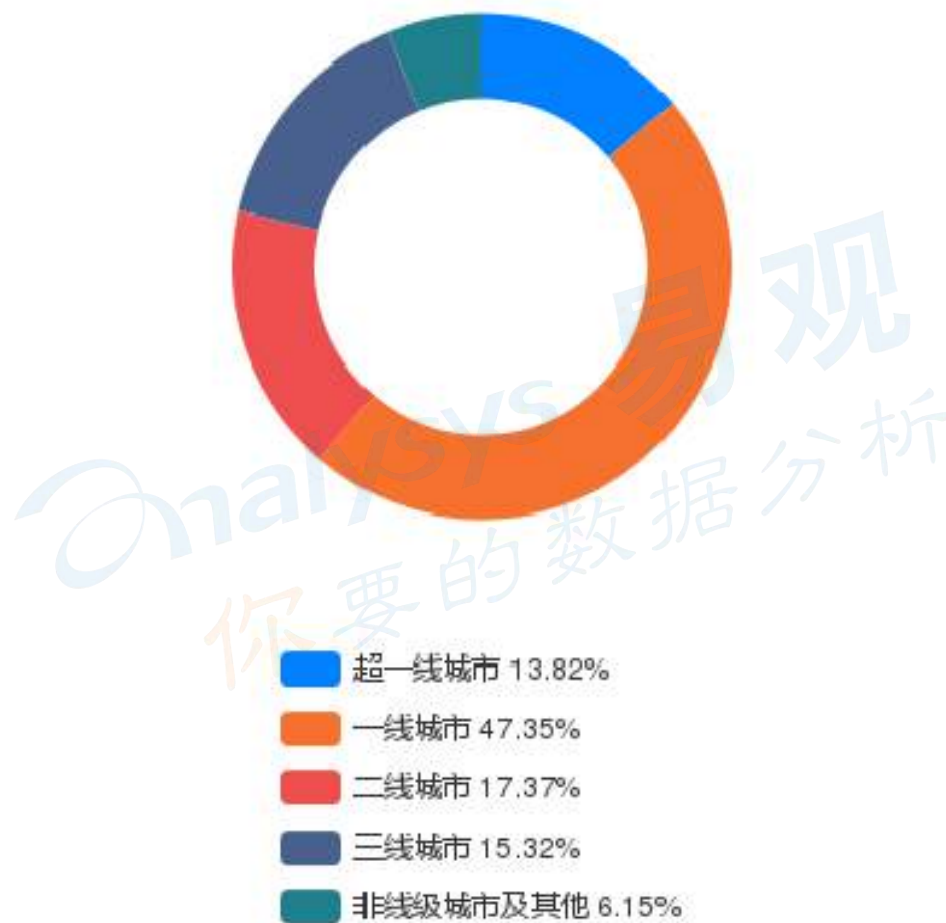
61.95%

中等消费人群

8.24%

数据说明：易观万像只对独立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。截止2018年第2季度易观万像基于对23.2亿累计装机覆盖及5.9亿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。

# 移动支付用户地域分布：一线及以上占比超60%

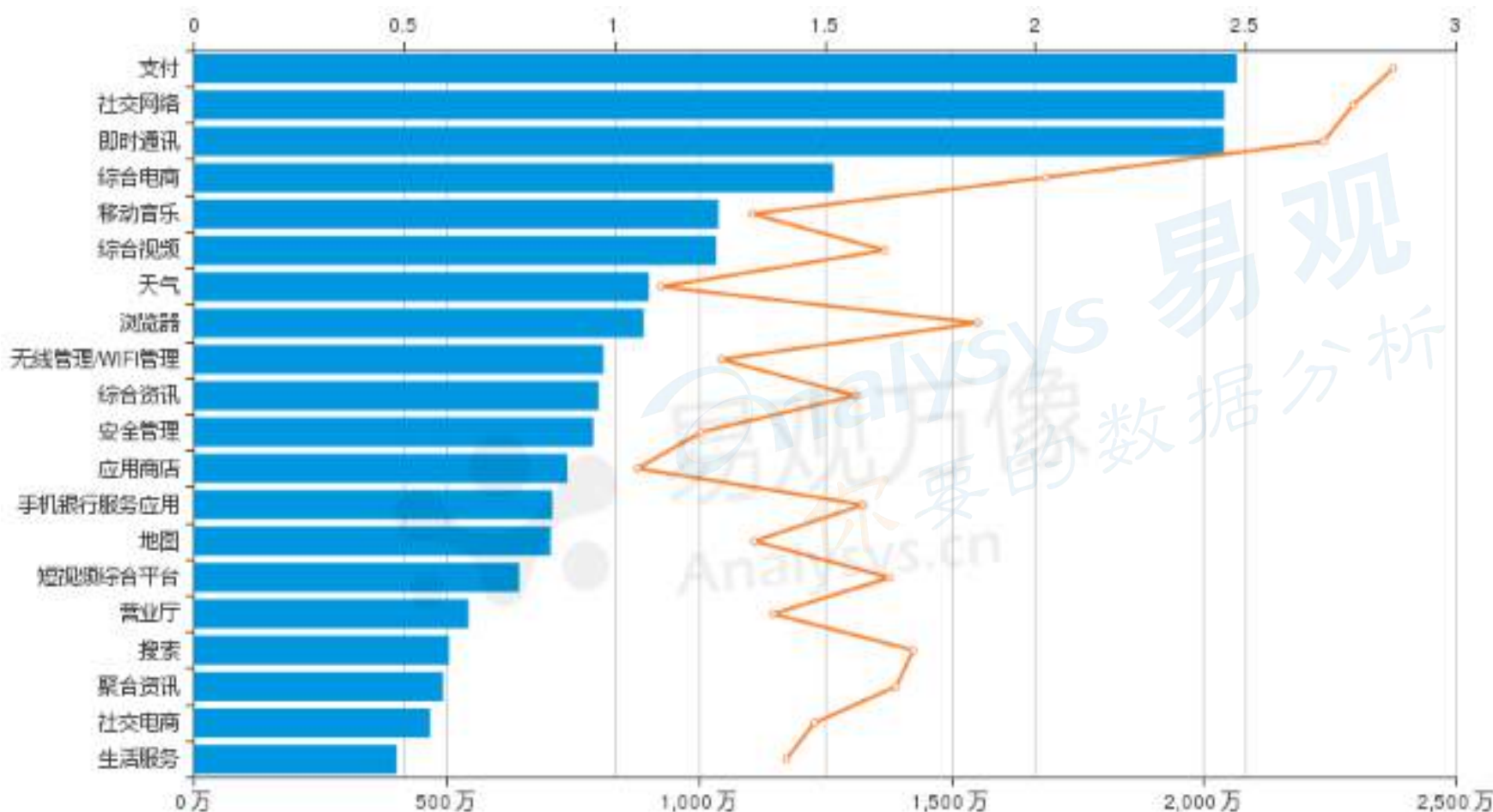


易观万像数据显示，移动支付用户集中在一线和超一线城市中，二者占有61.17%的用户群体。非线级城市及其他城市拥有的移动用户仅占总量的6.15%。可以看出移动支付地域下沉的潜力巨大

数据说明：易观万像只对独立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。截止2018年第2季度易观万像基于对23.2亿累计装机覆盖及5.9亿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。



# 移动支付人群也偏好综合电商及移动音乐应用



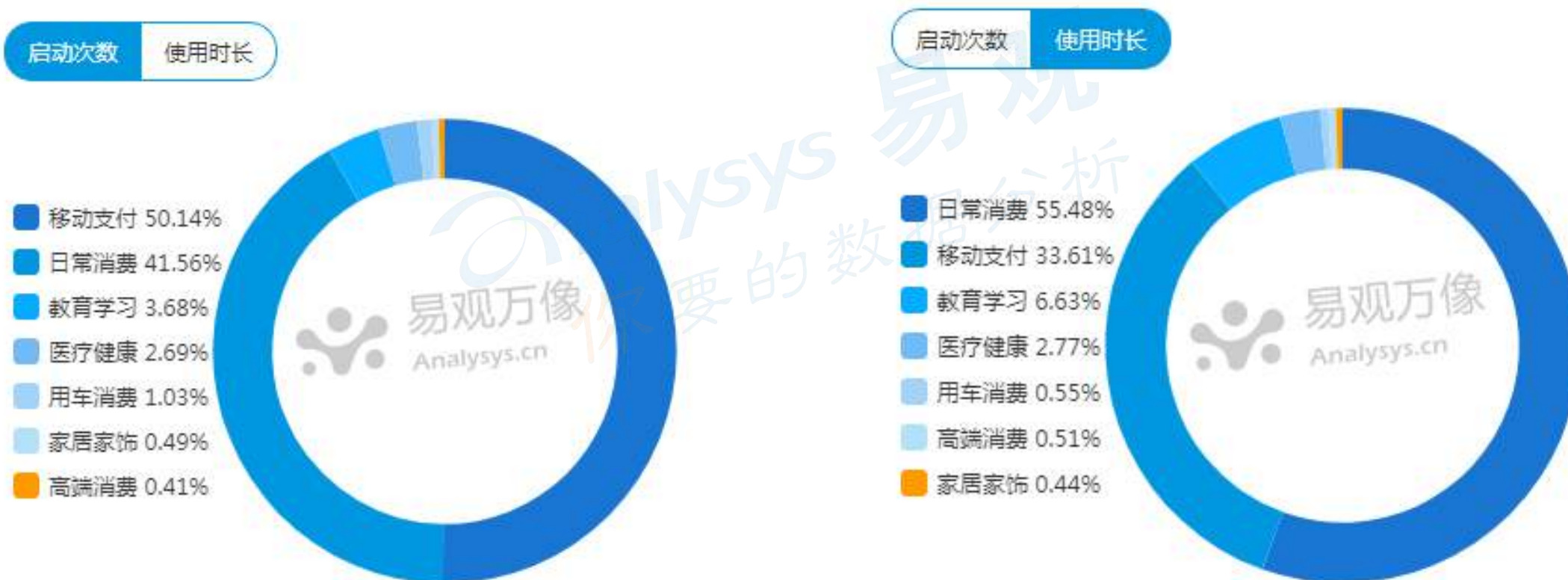
易观万像数据显示，移动支付用户也包括综合电商以及移动音乐等领域的应用。社交网络和即时通讯排在移动支付类用户渗透率的前两位。综合视频以及天气类应用排名也同样靠前。

数据说明：易观万像只对独立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。截止2018年第2季度易观万像基于对23.2亿累计装机覆盖及5.9亿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。



# 用户消费画像：日常消费类占比最高

易观万像数据显示，移动支付用户除了适用移动支付工具外，日常消费类工具从启动次数到使用时长均排在第一位。教育学习和医疗健康使用频率也排在前列。



数据说明：易观万像只对独立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。截止2018年第2季度易观万像基于对23.2亿累计装机覆盖及5.9亿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。

# PART 6



## 第三方支付行业政策预判

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 重点政策节选：灰色地带逐步清除



# 备付金100%集中存管短期内将令支付机构盈利压力大增

## 大型支付机构

交易缴存规模超大，占行业整体缴存规模绝大比例，但受影响较小。

## 中小型支付机构

交易缴存规模绝对值较小，占行业整体缴存规模比例较小，但利润短期内将受到较大影响。

备付金集中100%由央行专有账户存管的落地，无疑对中小支付机构会造成较大冲击。在不计入利息的前提下，将会令中小支付机构利润短期内受到较大影响，例如汇付曾在招股书披露，2017年备付金结余占整体利润收入的36.9%。但是对于对大型支付机构特别是微信和支付宝来讲，虽然从总量上，二者预计能占到85%以上，但因为早已开拓出更多种盈利方式，预计对其整体利润影响不超过10%。



# 条码支付规范令智能支付设备生产商迎来重大利好

易观分析认为，条码支付规范的推出，伴随着二维码支付限额，令智能支付终端行业迎来重大利好，将有更多场景需要智能支付终端，合规化需求将令移动支付机构采购更多智能支付终端设备，并完成传统支付终端向着智能支付终端的改造。



合规化发展



场景需求增加



终端改造



# 支付机构和银行间不得互转接口令清算牌照价值翻倍

支付机构从银行拿到支付宝和微信支付的接口曾经是行业惯例。但随着厦门民生清算中心的关停，以及一系列连带责任机构的超大额罚款，支付机构和银行间的接口互转被严厉叫停。条例的出台是监管机构正式下文对此类产品的取缔。一方面，以后支付机构和银行们再想拿到支付宝和微信支付等巨头的接口只能通过清算组织，清算牌照价值翻倍；另一方面也标志着监管机构对整个行业的梳理再次升级，标志着监管机构要从源头治理支付行业乱象。

清算组织

价值凸显。更加明确行业定位和未来发展方向。

支付行业

随意调用接口以及依靠直连银行所形成的清算秩序被彻底推翻。

# 强监管第二阶段来临 力度将持续加大 落实成为重点

强监管第一阶段实际上是央行从顶层设计上逐渐梳理整个支付清算行业的过程。当账户端和清结算方式以及线下收单方面的所有曾经的“灰色地带”被央行出台正式文件堵住后，落实将成为下一个阶段的重点，预计会有相当一部分仍然未按照央行要求整改以及整改不彻底的第三方支付机构将被央行处罚。据不完全统计，截止2018年7月31日，央行已经对第三方支付行业发出超过60次罚单，金额超过1.3亿元。

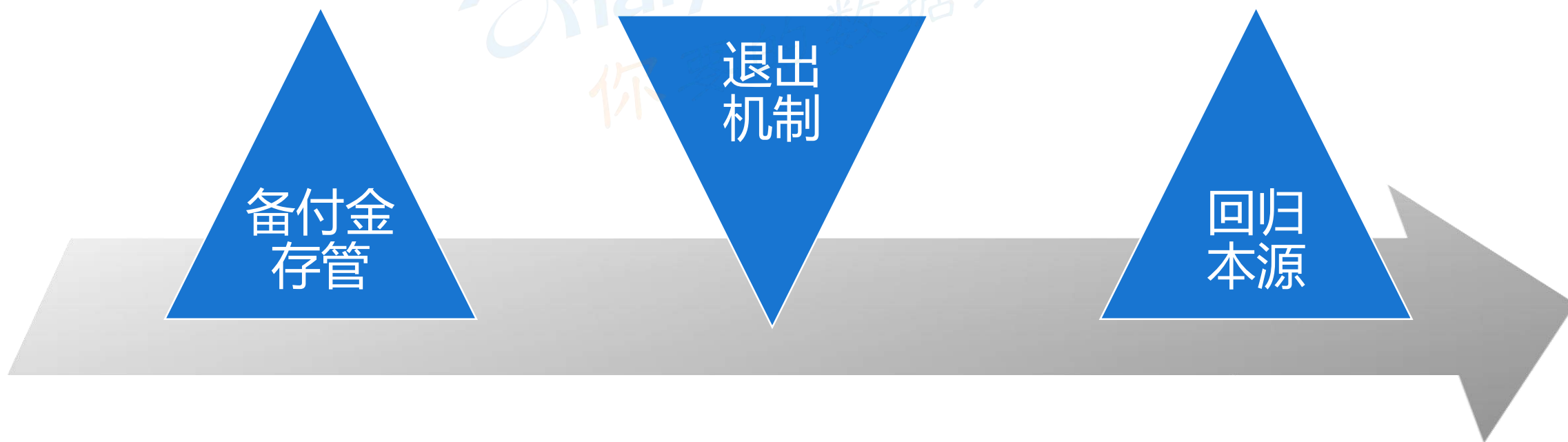
力度加大

协调性增强

重点落实

# 政策体系已经为良性退出机制实施奠定基础

监管机构在防止第三方支付机构违规挪用备付金的同时，也出台了“免息”的政策，进一步取消了第三方支付机构在备付金上所获得的收益，实际上在为央行落实第三方支付机构退出机制奠定基础。一方面，只靠备付金利息收益生存的支付机构将难以为继；另一方面，能够促进第三方支付机构更快的退出银行直连模式，回归推进小额高频支付场景建设的本源。



# 央行已经注销32张支付牌照

## 牌照注销机构名单（至2018年7月）

资和信网络支付有限公司

通联商务服务有限公司

浙江盛炬支付技术有限公司

上海付费通企业服务有限公司

易通支付有限公司

上海富友金融网络技术有限公司

彬德电子商务服务有限公司

上海华势信息科技有限公司

温州之民信息服务有限公司

海南海岛一卡通支付网络有限公司

北京润京搜索投资有限公司

上海畅购企业服务有限公司

广东益民旅游休闲服务有限公司

浙江易士企业管理服务有限公司

上海通卡投资管理有限公司

普天银通支付有限公司

西安银信商通电子支付有限公司

北京交广科技发展有限公司

北京中诚信和支付有限公司

山西兰花商务支付有限公司

哈尔滨金联信支付科技有限公司

安徽瑞祥资讯服务有限公司

长沙商联电子商务有限公司

乐富支付有限公司

湖南财信金通电子商务有限责任公司

上海千悦企业管理有限公司

长沙星联商务服务有限公司

合肥新思维商业管理有限责任公司

北京中汇金支付服务有限公司

北京国华汇银科技有限公司

安徽长润支付商务有限公司

永超源支付科技有限公司

# 如果96费改优惠到期不再延续 套码空间将消失

2年  
缓冲期

套码  
消失

费率  
升高

2016年的96费改实际上在对收单行业进行彻底变革的同时也为行业留下了2年的缓冲期。在新的费改方案中，对超市、大型仓储式卖场、水电煤气缴费等等类型的商户，以“费率水平保持总体稳定的原则”确定了优惠的费率，对非盈利性质的医疗等机构甚至实行发卡行服务费和清算费用全额减免的政策。但也为套码行为留下了操作空间，成为部分收单机构最后的套利方式。大大阻碍了收单行业的变革进程。



# PART 7



## 支付机构出海的机遇与挑战

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 跨境支付服务方兴未艾

出口一直是拉动我国经济的“三驾马车”之一，伴随着跨境贸易的兴起，传统的银行间服务已经不能满足新兴平台的需求。商户端服务是最早兴起的跨境支付服务，也是中小支付机构从事跨境支付的主要目标，目前渠道方式众多且已经趋于成熟。C端服务则是巨头争夺的战场，一般采取独立申请牌照运营或并购输出服务等方式。

## 支付机构“出海”服务模式

### 商户端服务

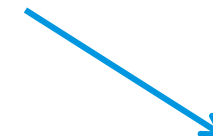


包含换汇、分账等方面的一揽子解决方案。还需要配合物流、海关清关等工作

### 用户端服务



申请当地金管牌照，独立运营。此类地区一般为国人出游热点地区或华人聚居地。



以入股或收购的方式，通过输出国内成熟移动支付相关技术和服务，帮助当地企业升级

# 商户端业务仍主要集中在货物贸易等行业

 					    .....	 		 
货物贸易	货物贸易	货物贸易	货物贸易	货物贸易	货物贸易	货物贸易	货物贸易	货物贸易
留学教育	留学教育	留学教育	留学教育	留学教育	留学教育		留学教育	
航空机票	航空机票	航空机票	航空机票	航空机票	航空机票	航空机票		
酒店住宿	酒店住宿	酒店住宿	酒店住宿	酒店住宿	酒店住宿	酒店住宿		
旅游服务	旅游服务	旅游服务	旅游服务	旅游服务				
国际展览	国际展览	国际展览						
国际会议	国际会议							
国际运输			国际运输					
软件服务	软件服务							

# 支付机构全球布局是其发展过程中的必由之路



# 支付机构“出海”面临诸多挑战

国内支付机构首先以国内出境游热点场景为切入点，开启了C端支付市场出海的序幕。支付企业出海，面临着复杂的国际监管环境，合规性问题除了与当地代理商合作的便捷方式以外，目前支付机构已经探索通过收购或自营弥补。不同国家的金融市场成熟度不同，美欧国家金融市场成熟度已经较高，国内支付机构进入要面临着巨大的竞争压力。特别是成熟市场培育出的用户使用粘性更大，也在一定程度上加大了运营难度。此外，如何在当地运营环境下防止欺诈、洗钱也是必须要考虑的问题。

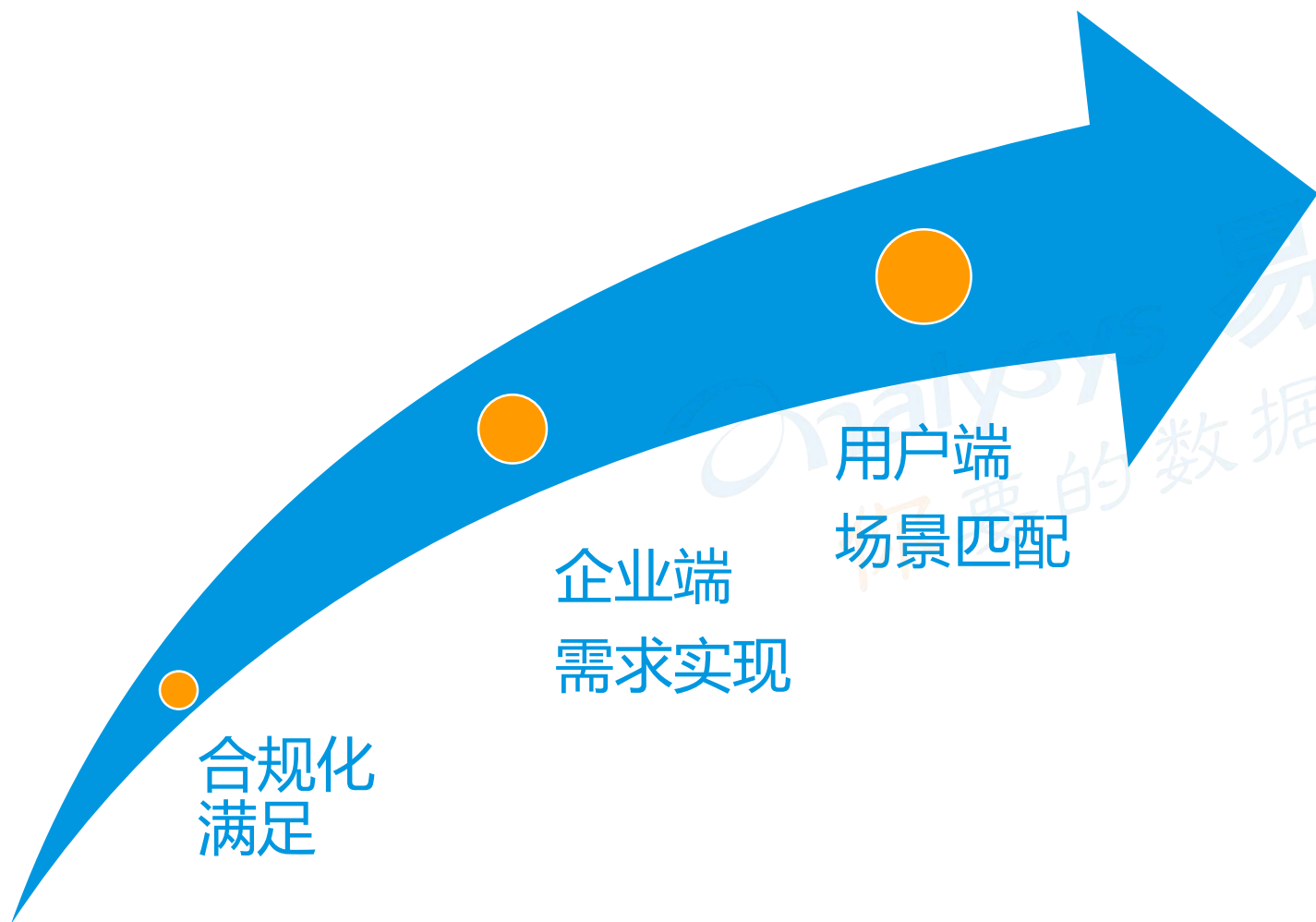
当地合规性监管环境复杂

金融市场成熟度较高，竞争激烈





# B端看清企业刚需 C端加速本地化成为关键



易观分析认为，要想弱化出海机构面临挑战，解决企业在合规等方面可能遇到的问题。专注商户端跨境支付服务的机构要灵活推出跨境支付解决方案，以走通跨境支付链条为基础，同时看清企业刚需，在分账、清关、税改等方面解决平台实际问题。用户端服务则要更多的适应当地环境，从用户运营入手，在遵守当地法律法规和商业环境的基础之上，匹配或改变用户使用习惯，和当地公司一道布局更多移动支付场景。

# PART 8



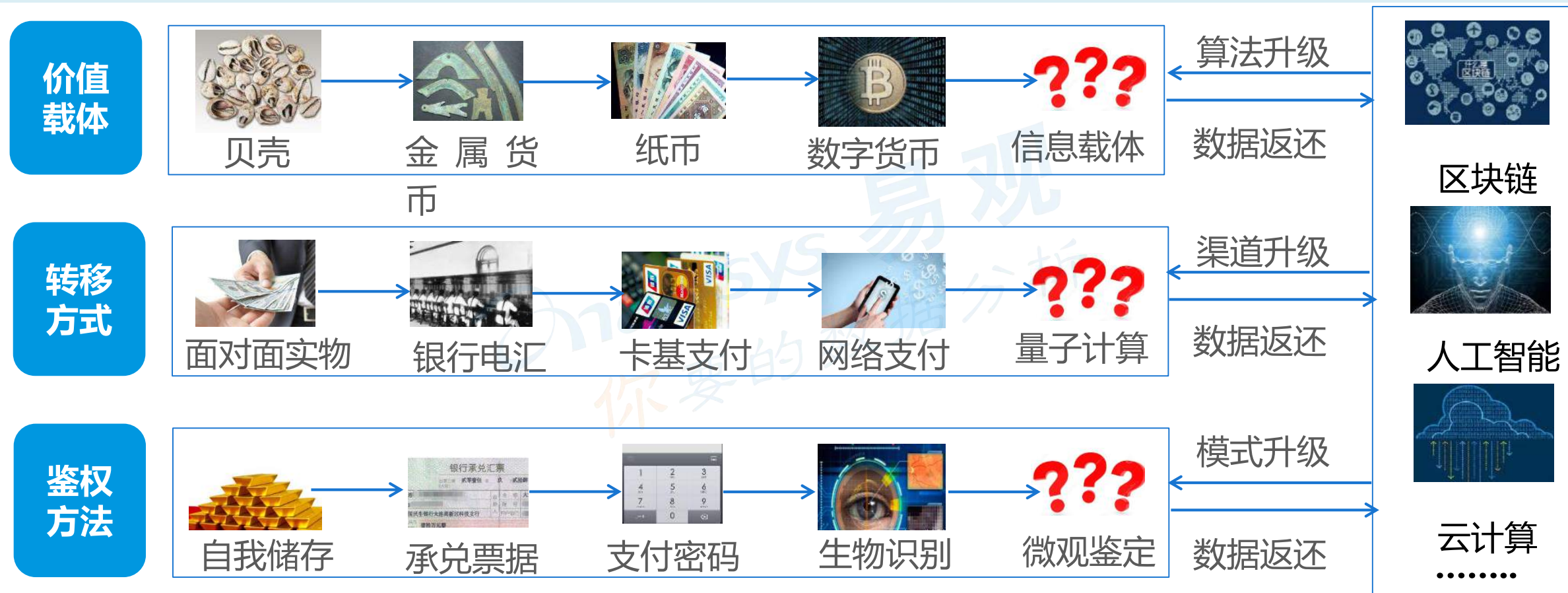
## 金融科技驱动支付行业变革

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 科技进步带动支付领域全方位持续变革

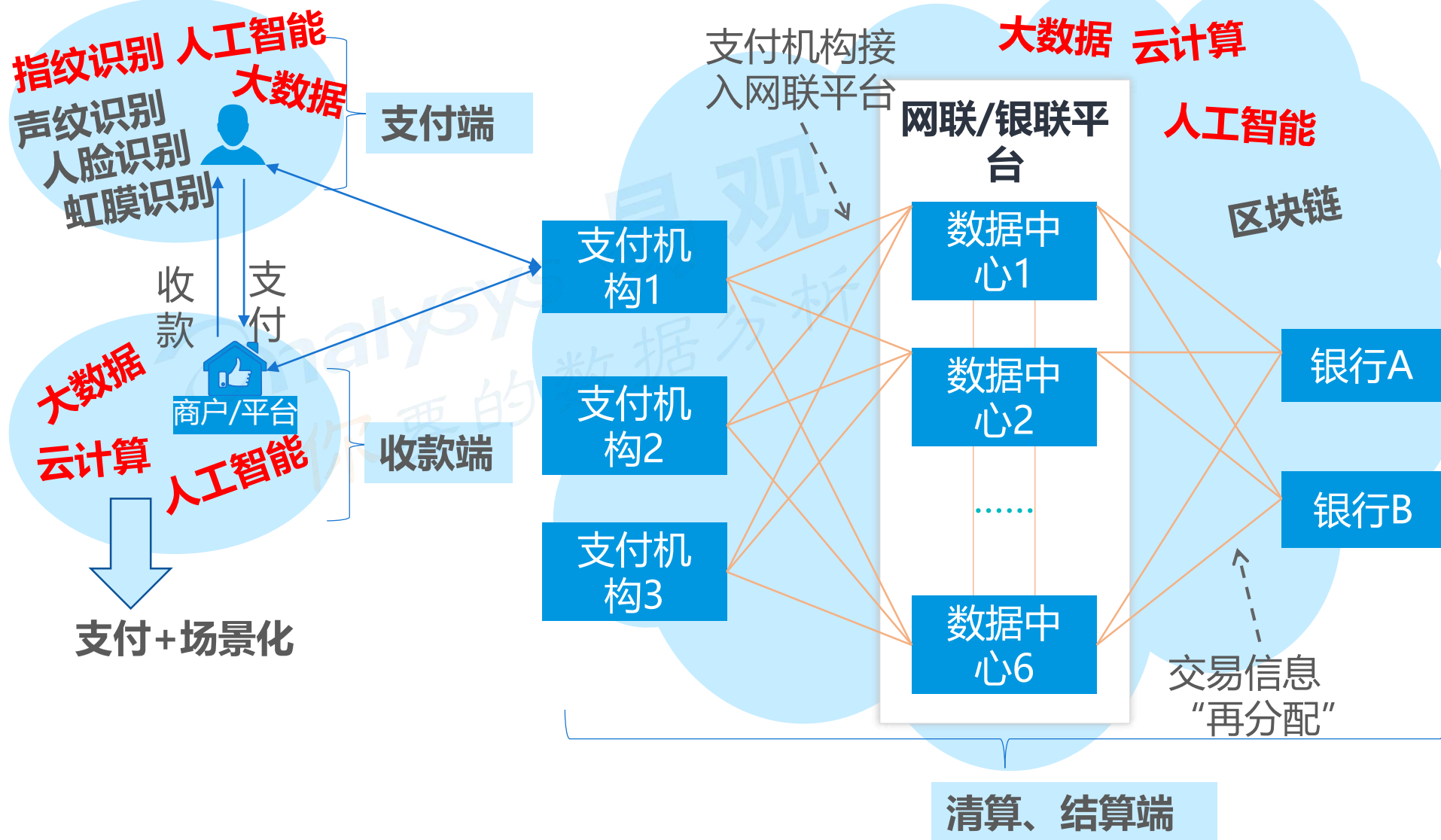
从以物易物开始，支付就随着价值的转移而诞生，支付可以看做是价值的转移过程。因此，支付从诞生开始就涉及到三个不可避免的问题：1、价值载体；2、转移方式；3、鉴权方法。也正是从支付这三个层面的发展可以看出，科技的发展带动了支付行业全方位的变革。支付方式的每一步发展都是科技进步的结果，支付也必将随着区块链，大数据等技术的不断演进而继续升级。



# 金融科技助推支付产业链效率提升

在支付端，指纹识别技术，甚至声纹识别、人脸识别等基于大数据基础上的人工智能识别技术被应用于支付的用户身份认证和指令识别环节。

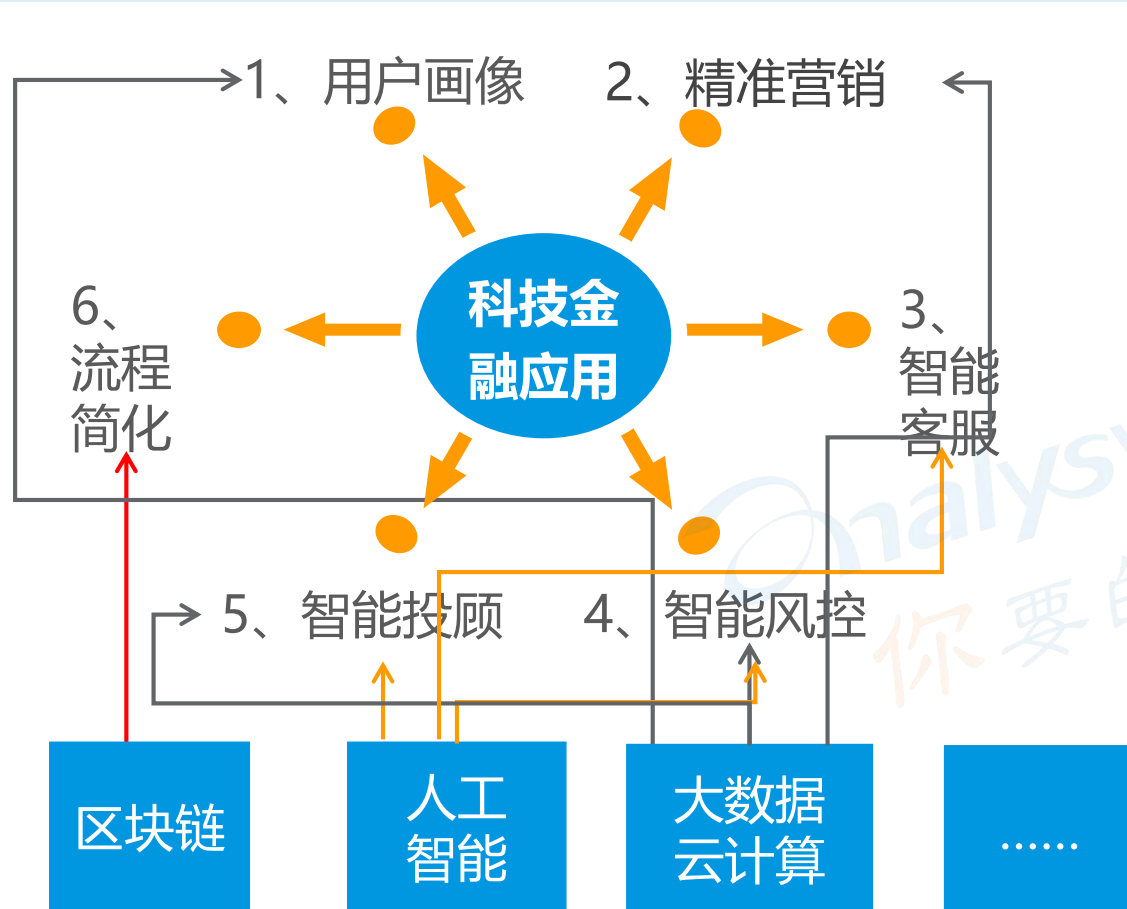
在收款端，云计算和大数据技术应用广泛促进支付与场景的深度结合。





# 金融科技助推支付产业衍生增值服务升级

支付已经成为了金融科技获取基础数据的最主要来源之一，支付独有的闭环特性也令其在大数据提炼用户画像和精准营销上拥有独有的优势。通过支付入口搭载理财、征信、保险等众多增值服务已经成为共识，支付成为金融科技最早开发的试验田之一。



## 精准营销

通过大数据精准提炼用户画像，在对客户精准分层的基础上，对不同层次用户精准营销。



## 智能服务

对客户完成7X24小时即时应答以及标准化应答，同时针对用户的投资偏好，为客户定制基于支付平台的投资规划。



## 风控管理

底层技术包括大数据和人工智能。通过大数据积累，运用机器学习等人工智能方法，精准测定用户的风险指数。



## 流程简化

区块链技术的应用降低了金融机构间的对账成本及争议解决的成本，从而显著提高了支付业务的处理速度。



# 金融科技对支付清算行业带来的机遇与挑战

- 支付行业在规范中发展，金融科技在支付清算领域应用成熟度提升

金融科技和支付业务发展的周期趋于叠加，大数据、区块链、云计算、人工智能等在技术成熟度曲线中向高点移动。

机

- 金融科技推动支付监管变革，从根本上提升监管效率和针对性

区块链的可信机制使合规成为业务的自带属性；大数据和人工智能的匹配，能够从根本上增强支付风险的实时监测。

遇

- 个人信息安全的新挑战

数据的产业化促使更多机构参与，产业链条拉长，数据使用的强度提升。支付作为信息密集型业务，业务的规模化和开放化，客观上提高了信息泄露的概率。

挑

战

- 支付行业系统风险和微观风险交织传导的新挑战

电子支付的发展，对业务系统和基础设施的依赖性增强，增加了支付体系运行的脆弱性。随着业务规模和客户数量的增加，业务系统和支付基础设施出现问题引致的风险比之前要更加广泛和不确定。

赵欢：《为我国支付产业发展增添新动能》，载《金融电子化》，2018年2月13日

# PART 9



## 代表性厂商经验分享

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 拉卡拉支付：受理端交易规模和终端规模处于领先地位



拉卡拉成立于2005年，是首批获得央行颁发《支付业务许可证》的企业之一，以“硬件+软件”的形式帮助商户整合受理银行卡、支付宝和微信等，交易规模居行业领先地位。拉卡拉多年来坚持不断创新，其受理端产品类别已全面覆盖各类细分收单场景。截至目前，拉卡拉累计已拥有1千多万商户，覆盖城市近400个。

## 拉卡拉行业地位

- 2018年上半年第三方支付公司终端扫码受理笔数行业第一
- 2018年上半年银行卡收单交易规模行业第二
- 2018年上半年第三方支付公司智能支付终端投放量行业第一
- 2018年上半年智能POS在保险、零售、酒店等行业覆盖率先

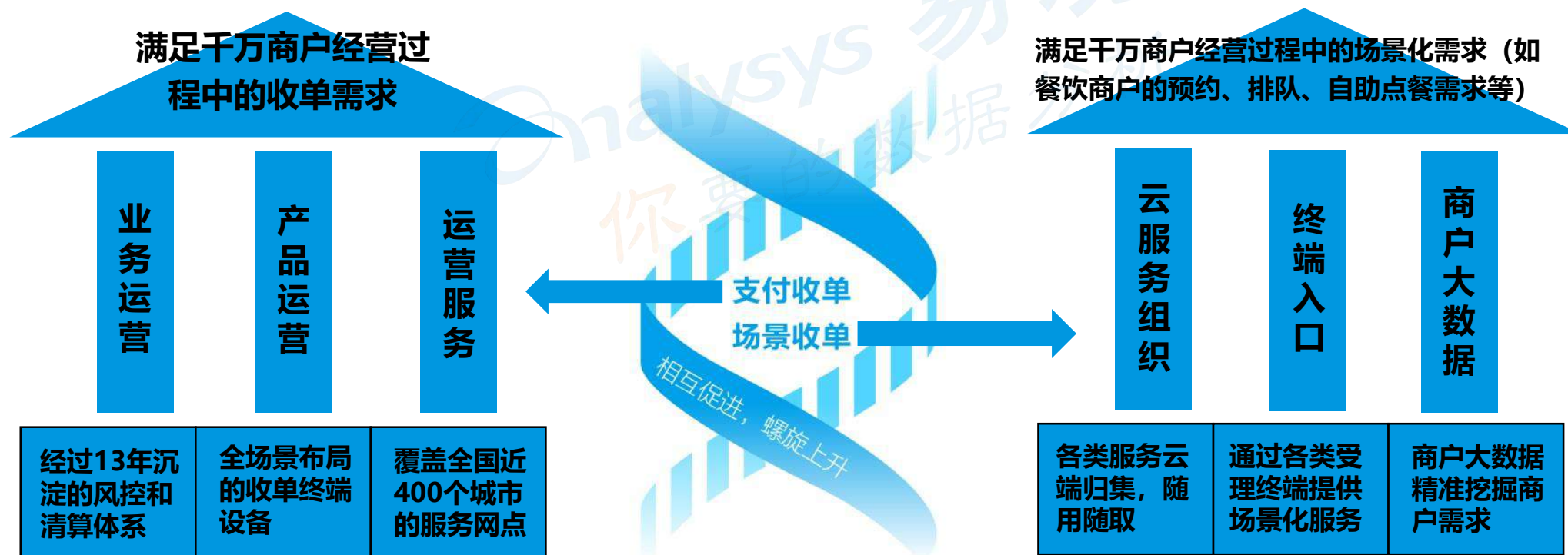
## 拉卡拉受理端产品全场景分布图



# 支付收单与场景收单双轮驱动 螺旋上升



拉卡拉依托业务运营、产品运营和运营服务，满足千万商户的收单需求。以支付收单为切入点，进一步挖掘不同商户在经营过程中的场景化服务需求，通过“拉卡拉云平台”和“商户大数据”满足不同场景需求，为商户的日常经营赋能，从而不断增强客户和拉卡拉之间的粘性。拉卡拉从支付收单向场景收单发展，场景收单反哺支付收单促其快速增长，两者相辅相成、螺旋上升。





# 随行付扎根线下场景 专注打造“最综合”线下收单机构



作为最专注于线下的收单机构，随行付持续7年专注于线下收单及服务，深耕以实体小微商户为核心的线下场景，支付服务覆盖目前市面上全产品线；随行付合作伙伴众多，在共同发展的基础之上，依托于强大的金融科技能力，不断丰富支付金融等相关服务，逐步成为线下场景最综合的收单公司。

随行付综合支付业务形态图





# 随行付综合实力凸显 为多样化发展奠定基础



作为老牌第三方线下收单机构之一，随行付在线下的下沉能力一直在行业首屈一指。对线下小微商户的广泛积累和完整的行业牌照布局，一方面令随行付合规能力凸显，满足了商户的安全性需求，另一方面也令随行付的业务扩展能力大大增强，其消费金融和供应链金融等增值服务未来有着巨大的想象空间。

## 随行付行业优势

### 支付牌照

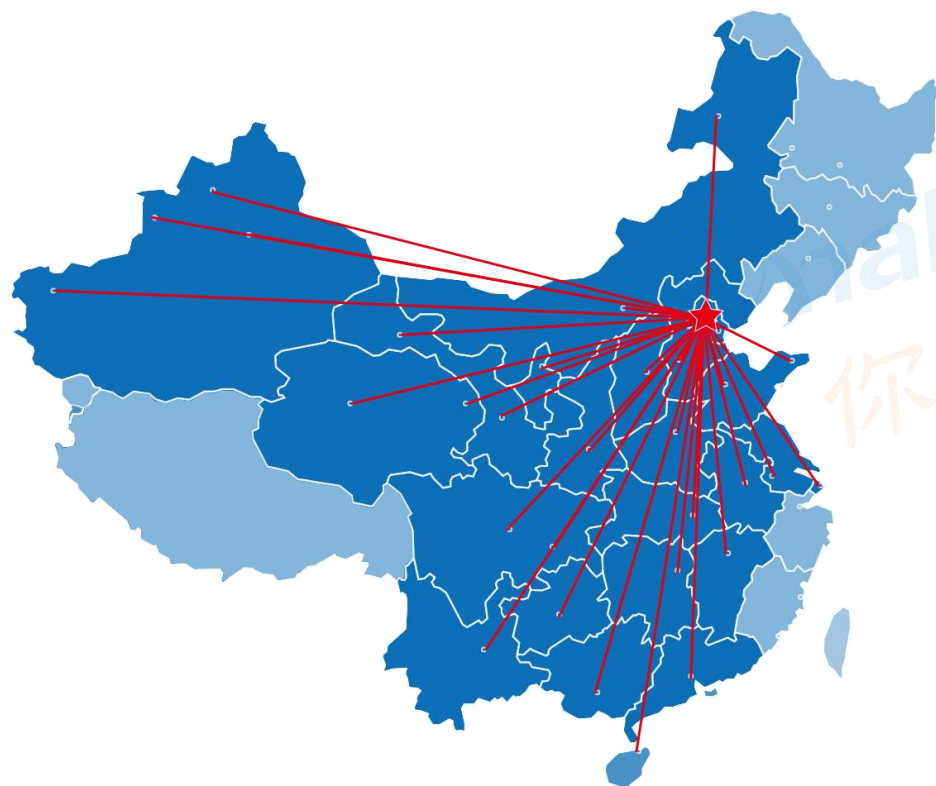
随行付拥有完整的牌照布局，第三方支付方面的包括银行卡收单、互联网支付、移动电话支付等牌照。此外，还拥有跨境人民币结算资质以及互联网小贷牌照，为业务类型多样化奠定了合规基础。

### 线下场景综合实力凸显

- 线下小微商户数量排名收单机构第一
- 线下场景综合实力排名收单机构第二
- 主流支付方式全面支持
- 整体交易规模单月破千亿元人民币

### 毛细血管式的下沉能力

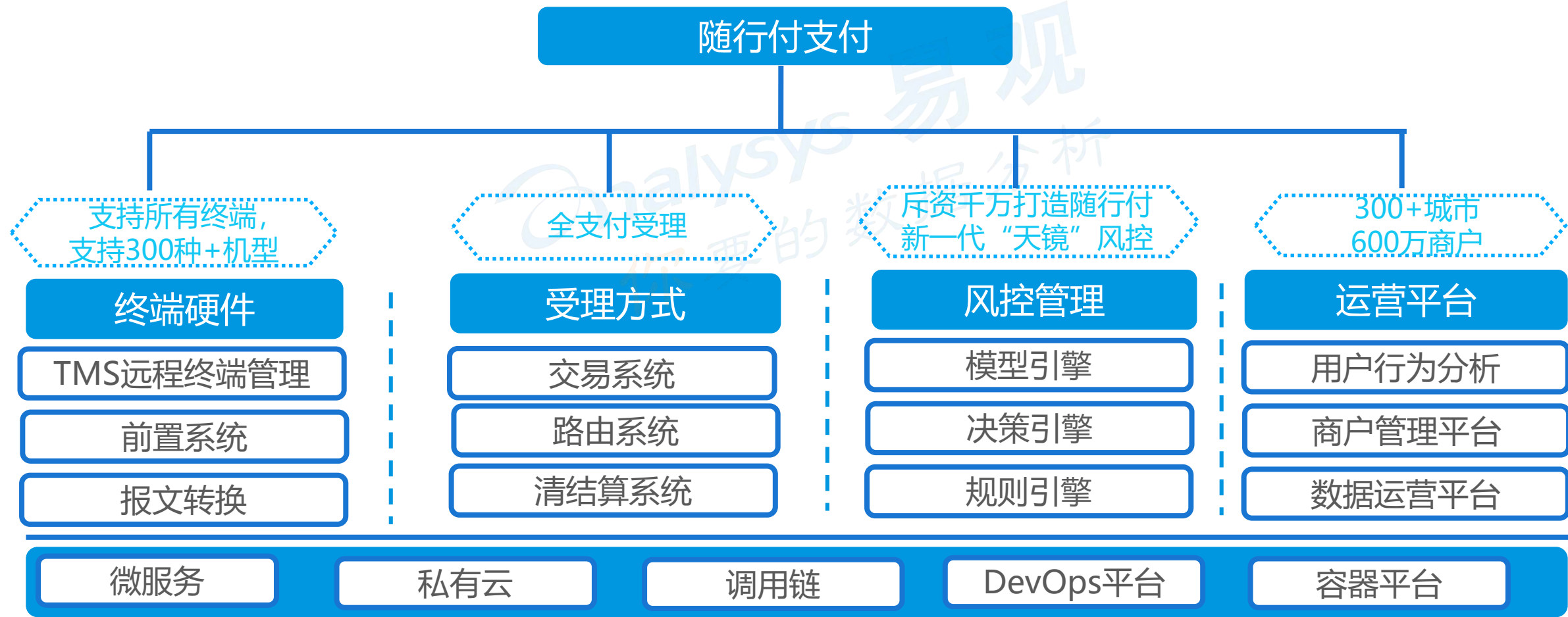
随行付拥有28家分公司，2000个地市级市的服务商，50万线下从业人员，业务覆盖全国300多个地级市以上城市，下沉至县域及偏远地区城



密布一二三线城市，下沉三四线城市  
以广州为例，核心辐射到广东省各地级市



随行付自成立之初，在安全管控机制和业务系统的总控制上不断进行优化。从2014年私有云平台建立，到2016年收单平台微服务化，再到区块链技术落地，都体现了随行付对技术研发、迭代的高标准。



# 覆盖消费全场景 快钱利用金融科技驱动B端支付创新



作为最老牌的第三方支付机构之一，快钱公司在转型的过程中，结合各类消费场景，运用互联网技术和大数据打造以支付为核心的开放式、综合化金融科技平台，赋能企业和用户，带来智能、高效、个性化的金融科技新体验。

## 2017年

2017年，非银行支付机构网络支付清算平台开始运行，快钱是网联股东之一。

## 2016年

2016年6月，快钱首批通过央行颁发的《支付业务许可证》牌照续展。

## 2011年

快钱获得央行颁发的首批《支付业务许可证》。

## 竞争优势

### 深耕保险、航旅等多个行业

快钱作为14年的老牌第三方支付厂商，提供健全的行业解决方案，并一直深耕保险、航旅、零售、电商等多个行业；

### 纵深“实体商业+互联网”

与万达达成战略控股协议后，发展再次提速，借助万达海量自有场景，快钱发展成为“实体商业+互联网”企业；

### 金融科技赋能

以大数据为驱动的金融科技服务，赋能金融机构以及不同规模的企业。

# 快钱完成对保险收单场景全覆盖 年交易量破千亿



作为快钱重点发展的领域之一，快钱已经推出保险行业支付解决方案10余年，截止2017年12月，已与快钱合作的保险公司已达60余家。年交易量千亿规模，在保险公司排名前20中，快钱覆盖率高达95%。快钱已经做到对保险行业收单场景全覆盖。

## 应用场景

### 网销 / 电销 / 网点 / 中介



## 支付场景

官网  
——网上支付

快捷支付  
线上支付

官微&APP&H5 线下网点&快递&业务员  
——移动支付

快捷支付  
移动支付

线下面对面支付 呼叫中心  
——呼叫中心支付

POS支付  
快钱刷支付  
二维码支付

银行卡CNP支付

## 实名认证

实现统一资金结算，账单统一发送，统一运营平台等财务管理功能

快钱产品

支付

实名

财务管理

# 苏宁支付发力移动支付 业务已涵盖扫码、理财等众多领域

SUNING  
苏宁金融 | 支付

苏宁支付立足于O2O领域的电子支付解决方案，业务范围涵盖B2C购物、B2B交易、扫码支付、理财、众筹、保险、消费金融、生活服务等众多领域。2017年苏宁支付总交易规模同比增长198.64%。其中跨境结算业务已对苏宁海外购164家境外商户提供结算服务，覆盖28个国家和地区。

## 竞争优势

2015年

取得了跨境支付许可

2013年

获得证监会基金销售支付结算许可

2012年

取得人民银行颁发的第三方支付业务许可证



### 依托苏宁集团 独立掌控消费场景

苏宁支付能够真正掌控集团范围内的线上线下一体的新零售场景，为交易规模增长奠定基础，已覆盖5000多家苏宁门店、1000多家苏宁小店。



### 牌照齐全 合规性强

苏宁支付不但拥有人民银行办法的第三方支付业务许可，还有基金代销牌照和跨境支付牌照，为日后业务发展奠定了合规基础。



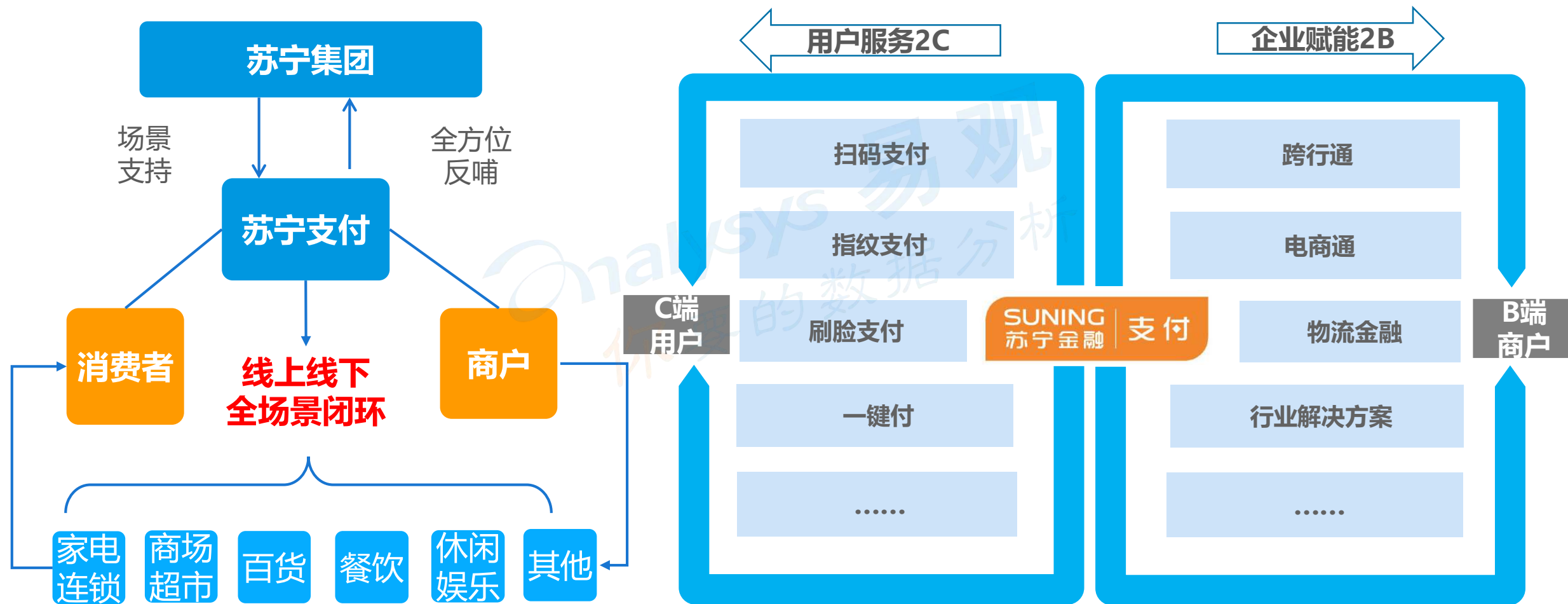
### 产品能力突出 发力移动支付

解决移动支付系统、传输协议、密码验证、指纹登录、人脸认证等多项用户体验的关键技术，与其他传统第三方支付机构迅速形成差异化。



# 苏宁支付产品覆盖多行业 C端B端均取得较快发展

苏宁支付在互联网环境下，围绕产业发展策略，配合集团O2O战略，设计研发多场景的支付产品及商户综合解决方案,已覆盖家电连锁、商场超市、百货、餐饮、休闲娱乐等行业。同时，经过多年的发展，苏宁支付在C端和B端产品方案方面取得了较快的发展。



# 引领行业变革 苏宁支付在多场景首次实现“一键付”

SUNING  
苏宁金融 | 支付

苏宁支付一键付，为商家和用户提供一个安全便捷的一键即完成扣款的解决方案，截止目前，已经为用户在流量充值，话费充值，苏宁小店，苏宁易购等场景提供服务。苏宁是国内第一家实现一键支付的第三方支付公司，也是国内第一家在亿级用户平台上使用的第三方支付公司，具有引领行业变革的意义。

一步操作

提交订单



用户

一键付

支付成功



一秒支付

智能决策

**决策机器人**会判断这次支付该如何执行，选择哪个支付方式，有没有优惠如何让用户省钱等，并以百万次/秒进行深度模型计算。

**云支付平台**每秒可以处理20万笔支付交易，支持400+银行，并提供7\*24小时服务

**智能风控**覆盖了用户的交易全流程，从设备，身份，银行卡信息，交易操作等多维度识别异常账户，还有3000+条风控规则，以及5000+专家模型保障用户交易安全。

# 联迪商用POS终端出货量全球领先 智能POS优势明显



近年来，联迪商用在智能POS终端领域不断发力，充分挖掘产品潜能，丰富产品应用。2017年，联迪商用智能POS终端销量超200万台，金融POS终端销量达到450万台，继续保持在金融POS机市场的领先地位。

## 2017年

联迪商用继续保持中国POS机市场占有率第一名，产品广泛应用于商业银行、第三方支付、知名互联网企业等行业。

## 2016年

联迪商用创新推出“智能POS终端云管理平台”，打造并形成了围绕智能POS终端产业的生态共赢链。

## 2008-2017年

联迪商用连续十年稳居中国支付终端制造商金融POS机市场占有率第一。成立至今，金融POS终端累计销量超过2000万台。

## 行业优势



### 制造优势

成功实现了研发、供应链、生产、营销、服务等多维度的全面发展；



### 科研优势

拥有福州、厦门、北京、上海、南京、深圳六大研发中心；建立起包括服务品质、设计品质、制程品质、物料品质在内的品质保障体系；



### 渠道优势

广泛应用于各大商业银行，及银联商务、通联支付、支付宝、财付通、京东、美团、拉卡拉等知名的第三方支付、互联网企业。



### 平台优势

管理着品牌智能POS终端逾400万台。

# 联迪商用支付终端形态保持多样化创新



自2012年率先推出智能POS终端，联迪商用顺应行业发展趋势，持续研发创新，智能POS终端APOS系列、智能收银终端AECR系列、扫码支付终端QM系列等产品线不断丰富，充分满足全球市场对智能POS终端的应用场景、产品形态的多元化需求。



## APOS A8智能POS终端

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，已广泛应用于商场、超市、零售、餐饮、外卖、酒店等场景。



## AECR C10智能收银终端

配备高性能处理器；Android 7.X安全支付系统；超大双屏双触控互动设计；内置高速热敏打印机，带自动切刀；通讯多样，接口一应俱全；支持银行卡、扫码等多种支付方式。



## APOS A9智能POS终端

7寸高清大屏，全触控安全体验。全面满足商场超市、零售、团购外卖、餐饮连锁、会员营销等收银及智能化增值服务需求。



## QM800分体式扫码支付终端

通过中国银联动态二维码生成设备测试、qPBOC认证。适用于饭店、品牌店、休闲吧等需要进行移动收银的场所，让收银不受地点限制。



## APOS A7智能POS终端

一体化集成磁条卡、IC卡、热敏打印、1D/2D条码扫描、4G通讯、Wi-Fi、蓝牙等功能模块，全面支持银行卡、NFC、声波、扫码等多支付方式。



## P960 智能PDA POS终端

5寸触屏设计，专业扫码模块，扫描快速精准。可满足物流速递、移动医疗、药品追溯、警务执法等行业的应用场景。



# PART 10



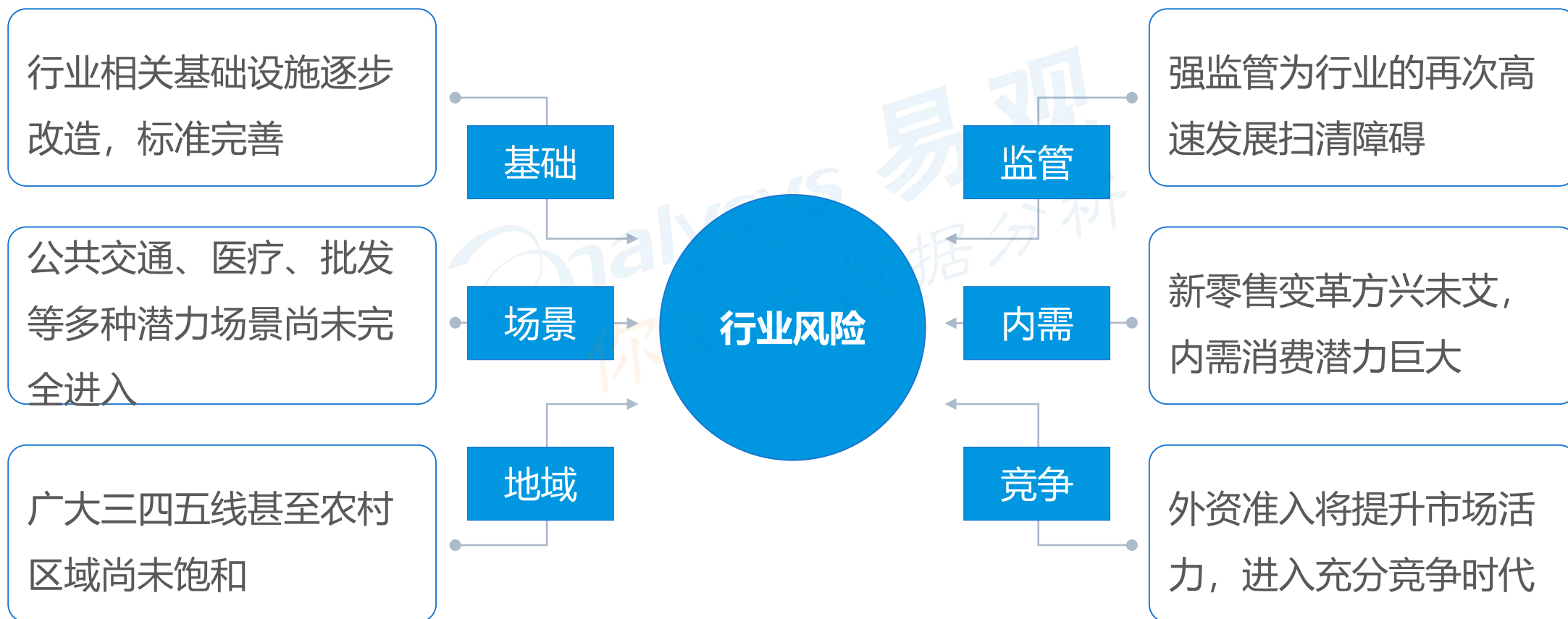
## 行业未来发展趋势预测

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)



# 第三方支付行业仍将保持高速增长



# 国内支付市场格局将保持稳定

## 快速发展无序竞争时代终结



经过监管机构近两年对行业从备付金到清算再到线下银行卡收单行业乱象的整治和梳理，第三方支付行业快速发展无序竞争时代将终结。

## 短期内护城河仍难以突破



不管是蚂蚁金服还是腾讯金融等行业巨头还是拉卡拉、连连支付等深耕行业多年的支付机构，在多年的探索中均建立起了自家独有的优势。包括资金、技术、体系、风控、人脉等方方面面，短期内格局很难改变。



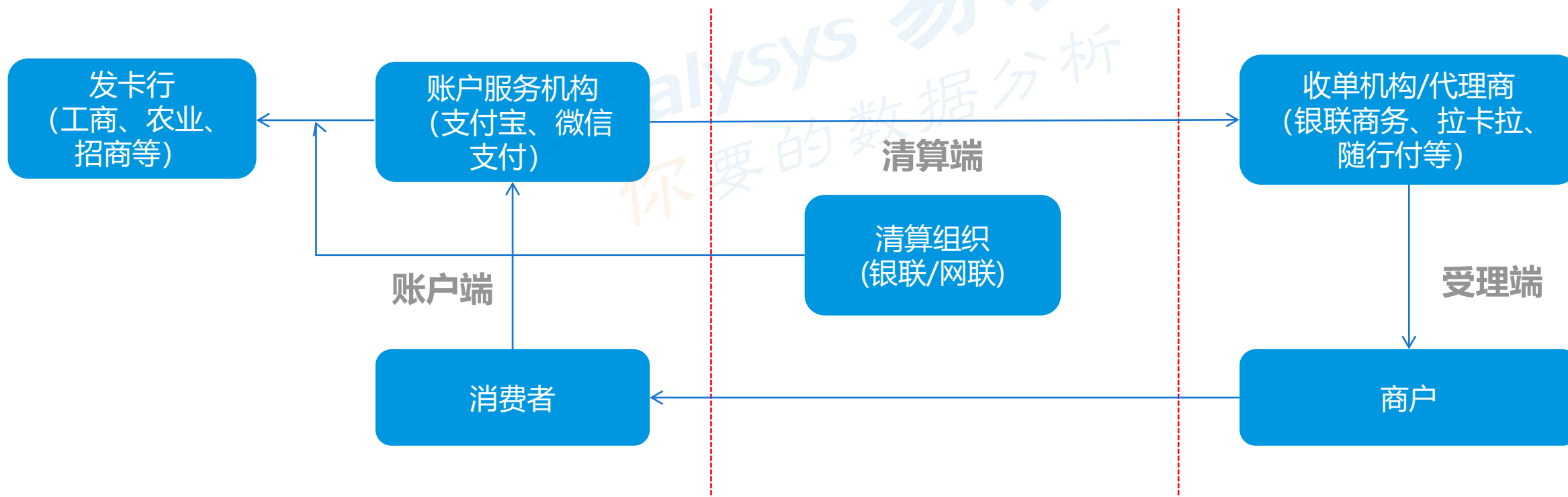
# 第三方支付机构面临转型升级的巨大压力

对传统第三方支付机构来讲，随着强监管逐一击破行业存在多年的灰色地带，必须直面费率降低同时备付金利息收入取消而对利润带来的冲击。经营重点要从传统的依靠大规模拓展用户数量赚取利润逐步转变到根据行业特点深度挖掘客户需求，优化场景服务，提高服务水平上，做到由量到质的转变。



# 产业链重新分工将逐步完成

易观分析认为，第三方支付行业的产业链目前正在重构，由传统收单机构经过清算组织对接发卡行的产业链，延长为微信支付和支付宝依托场景等方面的巨大优势，通过占领消费者心智使自己演变为账户端，受理端由传统的第三方收单机构和以聚合支付们为代表的代理商构成，发卡行更加隐藏在幕后，依托清算组织为账户服务机构服务。



# 数据驱动精益成长

- 易观方舟
- 易观千帆
- 易观万像
- 易观标签云



易观方舟试用



易观千帆试用



易观订阅号