

## 附件3 第三方支付平台几种盈利模式

从1998年，Paypal在美国加州圣荷西市设立总部。到2005年支付宝在中国的横空出世。第三方支付平台在中国开始迅速崛起。从2008年到2009年，第三方支付平台呈现爆发式增长。为了使第三方支付市场能够健康有序成长，中国人民银行于2010出台了《非金融机构支付服务管理办法》，将第三方支付平台正式纳入监管体系。并于2011年5月，颁布了首批26张第三方支付牌照。截至目前，央行共计颁布了270张第三方支付牌照。

第三方支付平台有如下几种盈利模式

### 1.手续费

即第三方支付向用户收取手续费与向银行支付的手续费之差。无论是线上的支付宝还是线下的拉卡拉，手续费都是其传统的盈利模式之一。其中针对个人的主要有转账（至银行卡），提现，缴费，短信安全提示以及外币支付等等。针对企业的主要有安放POS机，为企业提供查询、对账、追收及退款等清算交易相关的服务手续费。手续费的区间一般在0.08%-1.25%之间。但是，这种盈利方式技术含量较低，边际利润也较低，第三方支付平台只能通过增大交易流量来增加收入。

### 2.广告费

第三方支付平台拥有的互联网平台以及移动客户端，都会收取各种商户的广告费用。

### 3.沉淀资金的利息收入

这里的沉淀资金也就是，《支付机构客户备付金管理办法》中所称的备付金—是指支付机构为办理客户委托的支付业务而实际收到的预收货币代付资金。其中风险准备金比例不得低于其银行账户利息所得10%，这也就意味着第三方支付机构最多可以获得90%的利息收入。在以活期存款形式的客户备付金满足日常支付业务的需要后，其他客户备付金可以“以活期存款、单位定期存款、单位通知存款、协定存款或经中国人民银行批准的其他形式”存放，但“期限不得超过3个月”。这意味着，部分客户备付金可转成为期3个月的单位定期存款。支付宝的相关工作人员表示，这部分收入占支付宝平台收入的5%。但是，如果拥有预付卡牌照的第三方支付平台将能够更好的实现资金沉淀，那么沉淀的资金可以占到当年发卡额的

百分之七十到八十。按照 4%-5%的协议存款率，和 0.78%的手续费来估算，这部分的利润还是很可观的。

#### 4.服务费

这里所指的服务费是指第三方支付平台为其客户提出支付解决方案，提供支付系统以及各种增值服务。这也应该是第三方支付平台最核心的盈利模式。前三种盈利模式在不同的第三方支付平台之间具有同质性，无法将不同的平台区分开来，不能体现平台的竞争优势。因而，第三方支付平台企业必须通过为客户提供安全、便捷、高效、成本较低的支付解决方案来提升其产品溢价，吸引更多客户，获得企业核心竞争力。

### 第三方支付盈利模式

