

# 中国银行卡收单行业研究报告简版

2016年

智能POS相关概述	1
中国银行卡收单行业环境分析	2
中国银行卡收单行业发展现状	3
中国银行卡收单行业典型企业案例	4
中国银行卡收单行业消费者研究	5
中国银行卡收单行业发展趋势	6

# 智能POS相关概述

## 智能POS是指搭载智能平台的多功能POS机

智能POS，是指在传统POS的基础上增加了智能平台和3G通讯，支持多种支付方式，具有多种功能的POS机。它是一个基于移动互联网云服务的专业智能商业管理终端，从支付环节出发，帮助商家通过消费数据收集去了解消费者，并实现再营销的工具平台。

### 智能POS的功能








# 智能POS相关概述

## 智能POS能提高商户体验，满足精准营销等需求

传统POS是一种独立的设备，可以增加外接部件，但是无法与其他设备相关联。由于机具更新较麻烦，商户体验性不高。开放的智能POS只要联网即可进行系统更新，附加的其他服务满足商户的大部分需求，如客单的细化管理、客户的精准营销等，协助商户给消费者提供更加优质的服务。

### 传统POS与智能POS的对比

	传统POS	智能POS
 开放性	封闭的，无法与其他设备关联	开放的，与收银系统，ERP管理系统，会员系统连接，帮助商户建立数据通信
 搭载系统	嵌入式操作系统和专用的处理芯片	安卓通用型操作系统
 收款服务	单一的刷卡收款方式，其他收款方式需要增加外接设备	所有付款方式集为一体，包括闪付、扫码、第三方支付等
 附加功能	无	容纳一个商家所需要的大部分业务需求，可以收集客户数据，线上推广店铺
 商户体验	独立的收银体系，升级困难，有价格优势	机具体积小，使用方便，但是价格微高

来源：艾瑞咨询根据公开资料整理而得。

# 银行卡收单行业的发展阶段

## 中国智能POS产业处于爆发式增长时期

### 1974—1992年 POS萌芽阶段

- 1974年，我国诞生第一台POS，但由于应用环境的不成熟，未能推广。
- 1985年开始，国内各大银行独立发展收单业务，实行“一行一网、一机一卡”，自行布放受理终端，银行卡只能在本行终端上使用。

### 1993—2008年 POS全面联网

- 1993年6月“金卡工程实施”，布局全国银行卡网络，培育POS专业化服务机构，银联商务POS业务产生。
- 2002年，中国银联成立，实现了银行卡全国跨区域、跨行联网通用。
- 2003年至2008年期间，出现专业化收单服务机构，为各发卡行代理拓展商户、机具布放与维护等业务，形成直联POS模式。

### 2009—2014 传统POS高速发展

- 2008年以后，专业化服务机构与发卡行共同收单
- 国内的传统POS全国布局基本完成，伴随着芯片、卡制造以及各类平台的运营成熟，卡支付的消费方式逐渐成为主流，
- 截止至2014年，全国有效使用的POS机有712万台。

### 2014—至今 国内智能POS诞生

- 2014年3月，第一款智能POS曝光。到15年时，国内出现一批优秀的智能POS企业，智能POS行业开始高速发展。
- 2016年将会是智能POS爆发元年：2014年移动支付呈现爆发式增长，用户多样化的付款方式对POS的收款服务要求越来越高，商户也需要新款POS来帮助他们实现店铺与互联网的紧密结合。

智能POS相关概述

1

中国银行卡收单行业环境分析

2

中国银行卡收单行业发展现状

3

中国银行卡收单行业典型企业案例

4

中国银行卡收单行业消费者研究

5

中国银行卡收单行业发展趋势

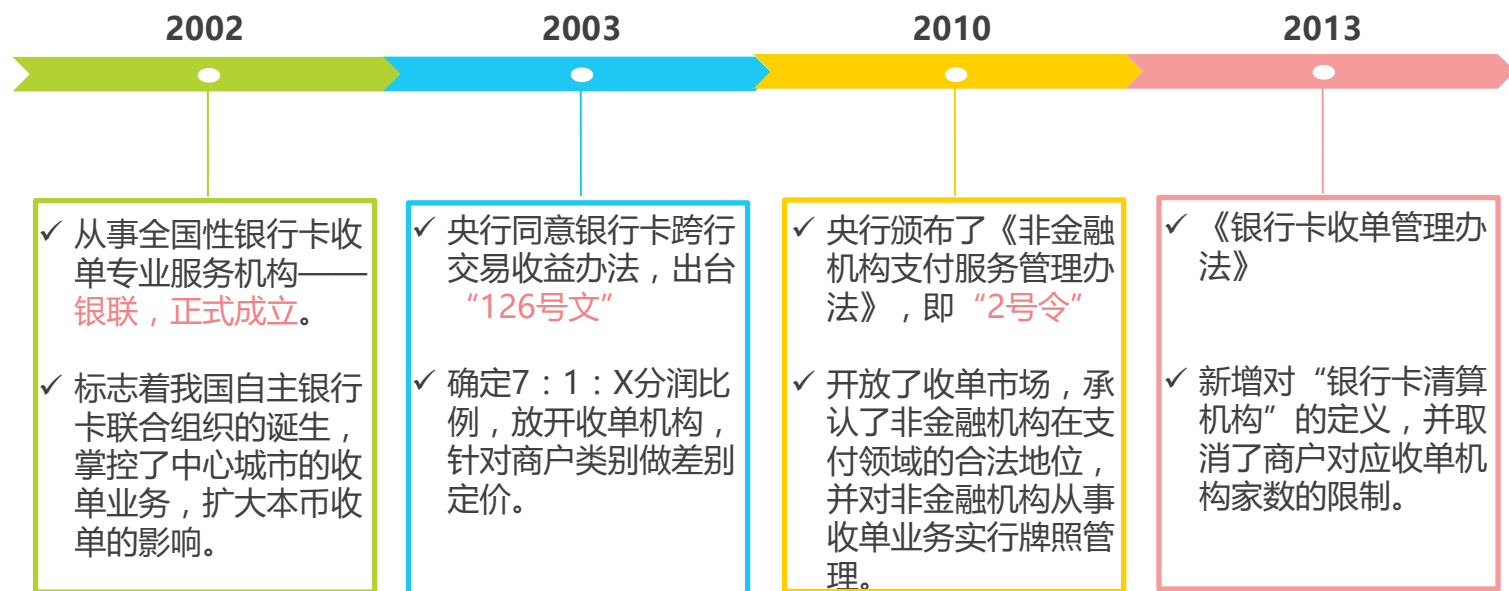
6

# 银行卡收单行业——政策环境

## 线下收单市场的规则秩序不断完善，促进行业的规范化发展

国内收单行业经过了几个阶段的发展：中国银联成立之前，由于卡交易不能实现全国性的联网通用，覆盖人群较少，影响有限。银联成立后，卡交易有所发展，但由于当时的政策背景，商业银行对收单业务并无热情，此外由于手续费过高等问题，出现银行商户主动向银联商务或区域性收单机构批量迁移的现象。“126号文”和“2号令”的出台，在一定程度上改善了行业内混乱的情况。但是我国目前收单业务仍面临着监管以及如何在移动支付的冲击下生存下来等问题。

### 2016年以前国内较为重要的收单行业大事件



来源：艾瑞咨询根据历年收单行业法规整理而得。

# 银行卡收单行业——政策环境

## 刷卡手续费下调，促进国内收单行业规模增长

### ➤ 《中国支付清算协会<关于完善银行卡刷卡手续费定价机制的通知>》

- 2015年8月10日，发改委会同人民银行、银监会、商务部与商业银行代表召开会议，提出了《中国支付清算协会<关于完善银行卡刷卡手续费定价机制有关问题意见>的征求意见函》并要求各家银行提出反馈意见，该方案已经获得国务院批复，计划于2016年9月6日开始实施。
- 通知将收单服务费由现行政府指导价改为实行市场调节价，这有助于降低总体费用水平，扩大银行卡及第三方支付的使用范围，从而促进我国收单行业的规模增长。

2015年《关于完善银行卡刷卡手续费定价机制的通知》实施前后费率变化情况

	费率类别	收费区间		不同行业
		借记卡	贷记卡	
调整前	发卡机构	0.7%		政府根据商户行业进行管控
	清算机构	0.1%		
	收单机构	0.2%		
调整后	发卡机构	不高于0.35%， 封顶不高于13元	不高于0.45%， 上不封顶	各行业收单费率将趋于一致 由市场定价
	清算机构	0.0325%		
	收单机构	与商户自主协商		

来源：艾瑞咨询根据央行下发通知整理而得。



# 智能POS行业——政策环境

## 滞纳金取消将提高消费者卡消费的积极性

### ➤ 银联要求POS终端必须具备非接功能

- 银联标识产品企业资质认证办公室发出相关通知，自2015年7月1日起，所有新申请的银联卡受理终端安全认证或银联卡受理终端应用入网认证的POS终端需具备非接IC卡功能。在此之前申请通过的银联认证POS终端，在到期续证时也会被要求应具备非接IC卡功能。
- **评价：**当下各种NFC支付的方案越来越多，对于受理终端的要求也越来越高。银联强制要求POS必须具备非接功能能在极大程度上改善了“闪付”的环境，在硬件设施完善的基础上，增强“闪付”对“二维码”的竞争力。

### ➤ 《中国人民银行关于信用卡业务有关事项的通知》

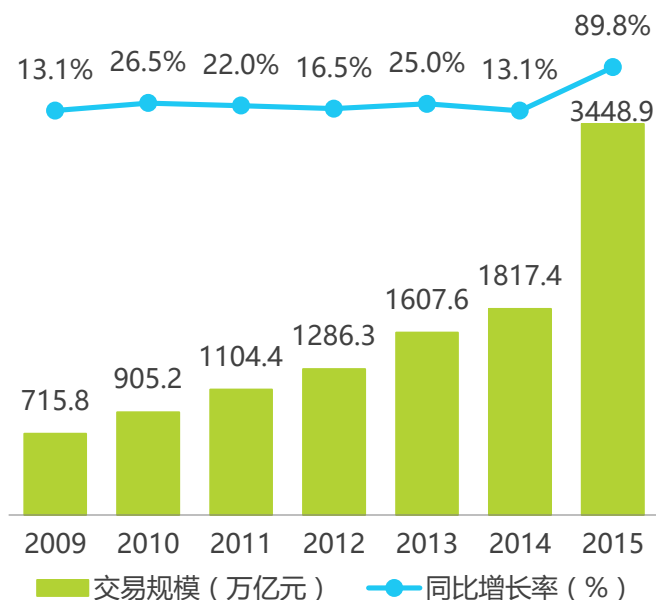
- 2016年4月15日，中国人民银行发布《中国人民银行关于信用卡业务有关事项的通知》，于2017年1月1日起正式施行，取消超限费、滞纳金等，并清晰界定现金提取、现金转账和现金充值等预借现金业务类型，规范管理相关要求。
- **评价：**《通知》主要以改进信用卡服务和保障消费者合法权益为核心，取消滞纳金等费用，提高消费者使用信用卡的积极性，激活卡消费的市场活力。使用信用卡支付时，消费者对于便捷程度要求很高，POS收款终端必然会升级以满足消费者需求。

# 银行卡收单行业——经济环境

## 移动支付规模暴增，用户支付习惯改变

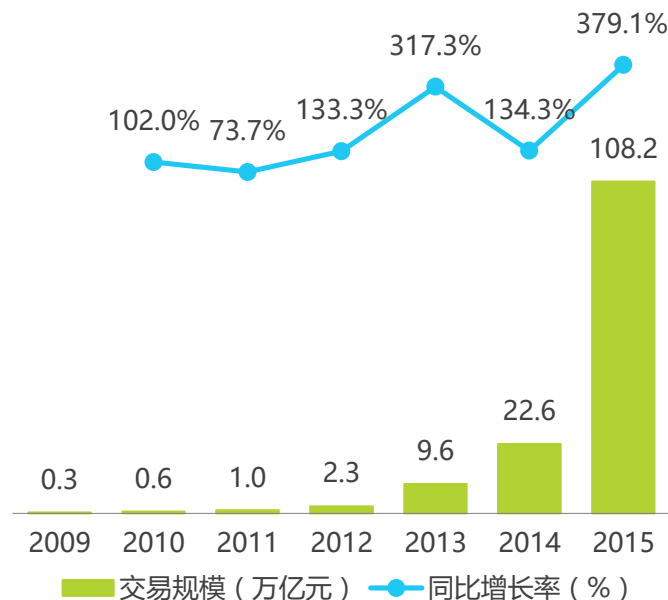
我国非现金支付交易规模持续稳定增长，2015年移动支付的交易规模暴涨，带动非现金支付的交易规模增长近一倍。移动支付的交易规模暴涨主要因为其在线下的场景极为丰富，涵盖了生活中的衣食住行各方面，国内消费者追求方便快捷的服务，习惯了在外出时只携带手机，使用扫码、NFC等方式支付。这种发展趋势对POS行业提出较高的要求，除了能满足消费者支付需求以外，如何将POS终端进行功能整合也是各个POS企业需要考虑的。

### 2009-2015年中国非现金支付规模



来源：艾瑞咨询根据央行支付体系运行总体情况报告整理而得。  
注释：非现金支付：以现金以外其他支付手段进行货款清算的交易方式，非现金支付手段包括票据、信用卡、电子结算等。

### 2009-2015年中国移动支付交易规模



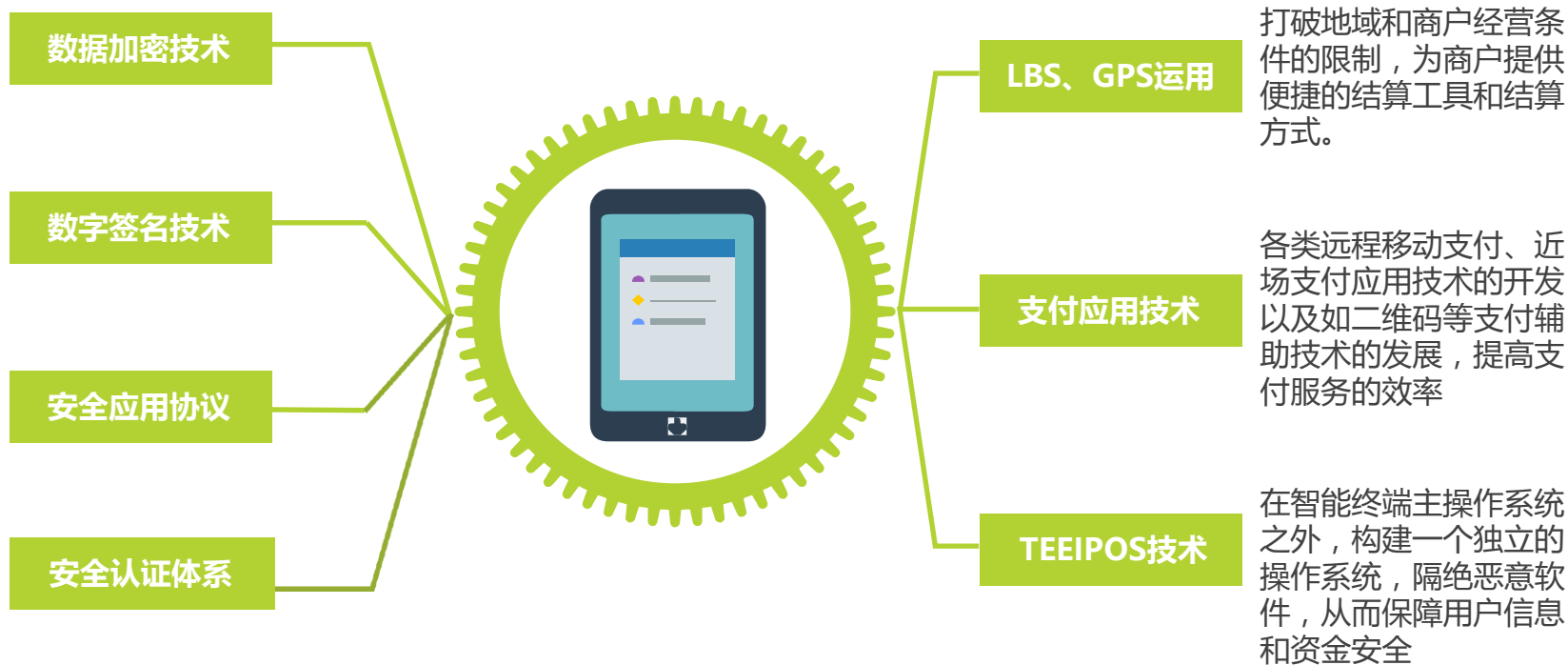
来源：艾瑞咨询根据央行支付体系运行总体情况报告整理而得。  
注释：移动支付：主要指消费者通过移动终端（多为手机）对消费的商品或服务进行支付的方式。

# 银行卡收单行业——技术环境

## POS机具技术标准趋于完善

国内POS机具的技术标准不断完善，为消费者交易过程提供了技术支持和保障。通过数据加密技术、数据签名技术、安全应用协议及安全认证体系等基础安全技术，使得支付过程中的用户信息及交易信息得到保护，确保安全。此外，基于GPS技术，POS行业开发移动POS，为持卡人提供更安全、更有效率的支付服务。

### POS的基础技术



来源：艾瑞咨询根据智能POS百科整理所得。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

# 银行卡收单行业——技术环境

## 智能POS应用大数据技术辅助商户营销

消费者在日常生活的各种活动中会产生许多数据，这些数据经过合理的分析能帮助商户端可以消费者行为，针对其消费特征和偏好制定或改善营销策略，提高用户粘性或忠诚度，开发用户潜在消费需求，从而产生巨大的利益。智能POS之所以智能，是因为它利用大数据挖掘技术以及云计算技术，给商户提供以上功能，实现商家与消费者的多种互动，例如卡券派发，会员管理等更多更加强大便捷的服务，给商户带来利润上的提升。

### 大数据技术在POS中的应用



- **战略意义：**科学的分析收集到的客户数据。
- **结果：**实现科学决策，得到更高的投资回报率。



- **主要功能：**定制后台操作系统的多种服务。
- **结果：**实现例如卡券派发，会员管理等更多更加强大便捷的服务。



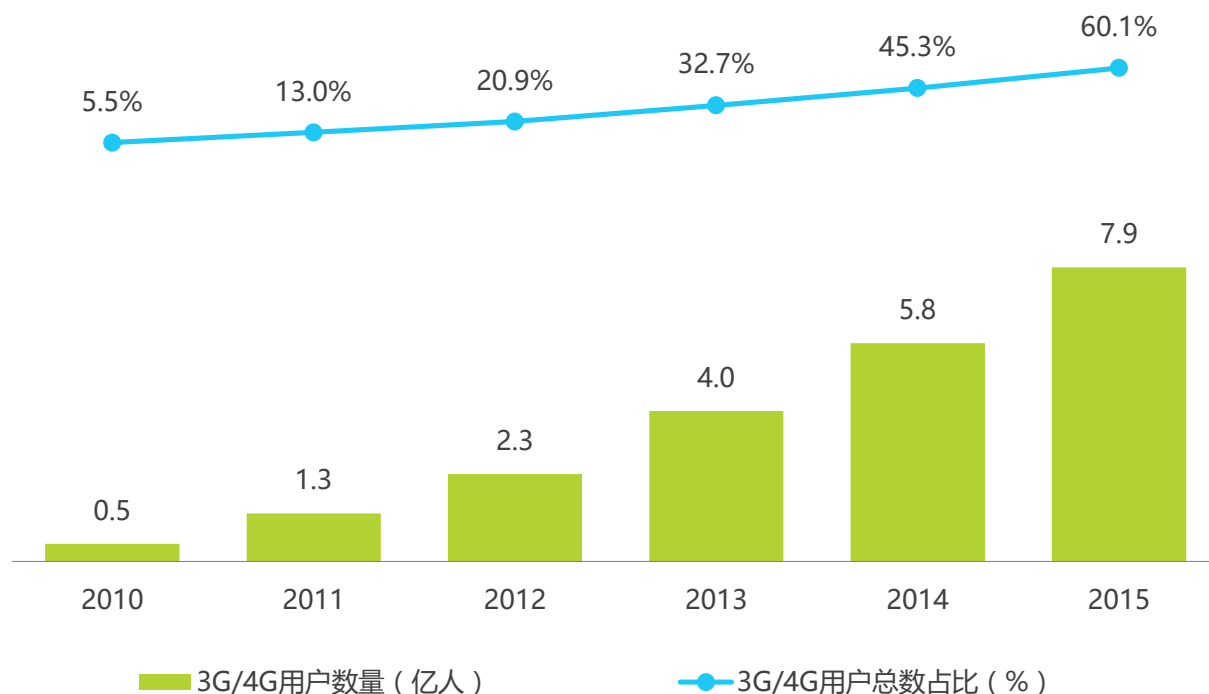
- **主要作用：**只要有宽带网络就能够访问的储存器
- **结果：**降低系统建设成本，减少数据传输环节，提高系统性能和效率，保证整个系统的高效稳定运行

# 银行卡收单行业——社会环境

## 互联网化的居民生活为智能POS发展打下良好基础

2009到2015年，智能手机普及率不断增高，中国移动手机网民规模不断增长。其中，2015年中国移动网民规模达7.9亿，环比增长60.1%。再加上各个支付企业均提供手机版支付APP，通过互联网改变了人的生活习惯，移动网民的积累为智能POS行业打下良好的基础。

2010-2015年中国移动（3G/4G）用户规模及占比



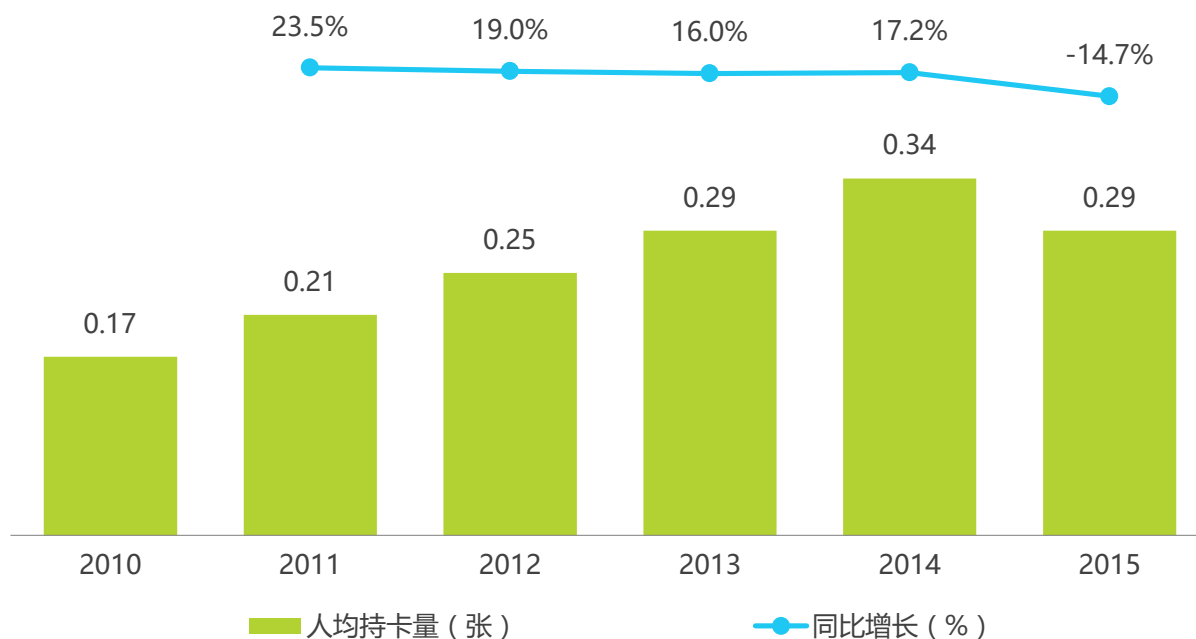
来源：艾瑞咨询根据2010年到2015年支付体系运行情况报告整理而得。

# 银行卡收单行业——社会环境

## 信用消费的发展将带动信用卡行业的发展

国内信用消费开始流行，人均信用卡持卡量逐年上涨，信用消费成为习惯；但是，随着近几年各家支付企业均推出手续费较低的消费信贷业务，降低用户对信用卡的使用黏性，并且由于支付企业推出的信用消费产品使用起来相对来讲较方便，国内人均信用卡持卡量有所下降。不过，随着90后的年轻人逐渐成为社会消费主力，势必会带动信用消费及信用卡行业进一步发展。

2010-2015年中国人均信用卡持卡量



来源：艾瑞咨询根据2010年到2015年支付体系运行情况报告整理而得。

智能POS相关概述

1

中国银行卡收单行业环境分析

2

中国银行卡收单行业发展现状

3

中国银行卡收单行业典型企业案例

4

中国银行卡收单行业消费者研究

5

中国银行卡收单行业发展趋势

6

# 银行卡收单行业产业链

## 国内已形成完善的收单格局

### 第三方专业服务机构

卡片生产商、账单  
派发机构、账款催  
收机构

增值服务提供  
商、交易处理商

机具制造商、机  
具维护商

呼叫中心、软  
件供应商、通讯运  
营商

提供专业化软硬件制造、专业化服务以及信息技术支持

服务

### 发卡机构



发行银行卡，并通过  
提供各种相关的银行  
卡服务收取一定费用

银行内网

银联网络

银行卡组织



提供信息交换、  
清算和结算统一  
授权、品牌营  
销、协助成员银  
行进行风险控制  
和反欺诈等服务

银联网络

### 收单机构



.....  
银行

第三方专业收  
单机构



负责特约商户的拓展和管理授  
权请求、账单结算等活动

持卡人

特约商户

监管机构





# 银行卡收单行业中的智能POS

## 智能POS是收单服务的提升，不改变原有产业链

智能POS主要是对收单这单个节点的升级，它不会改变现有收单产业链，而是将不同的产业链（如：第三方支付的产业链、行业应用产业链）融合起来。

### 智能POS的作用



### 拥有支付牌照的生产商



.....

### 第四方生产商



.....

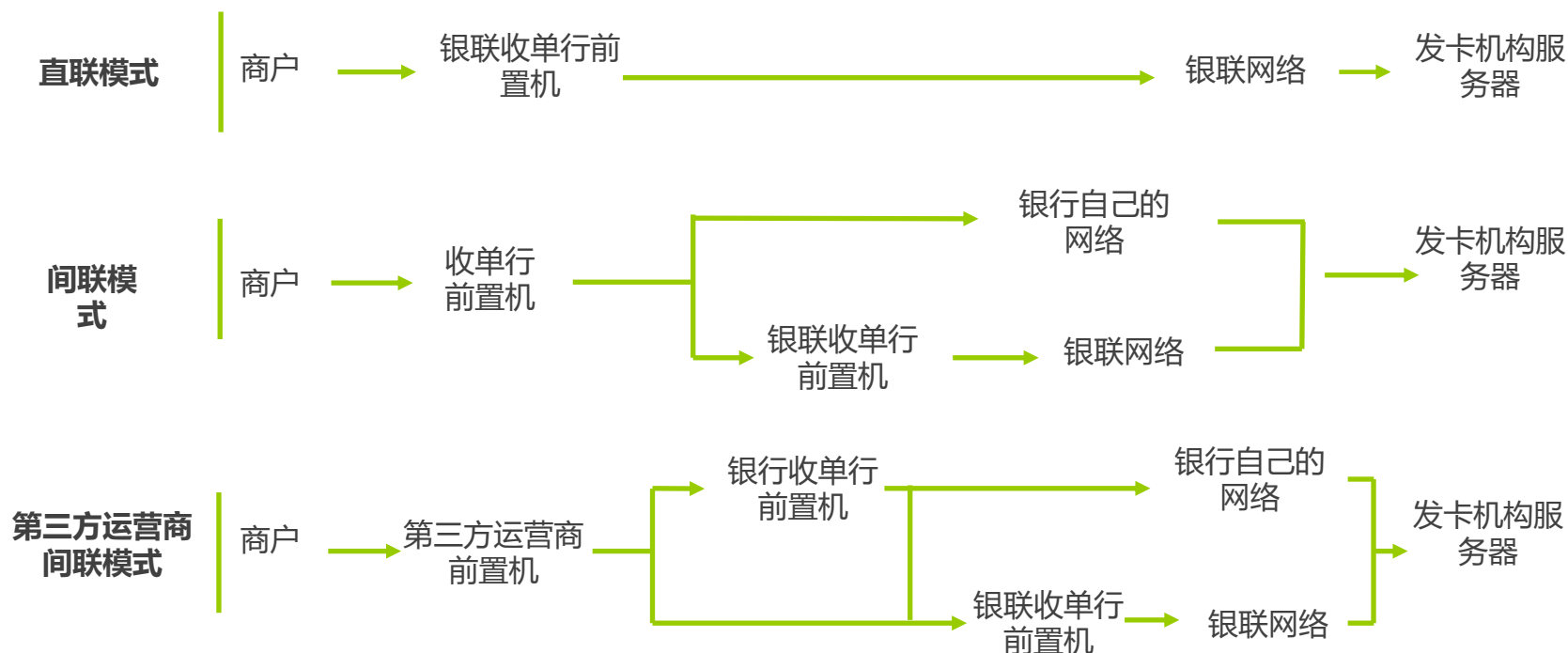
注释：企业logo排名不分前后

# 银行卡收单行业发展现状

## POS收单业务模式以第三方运营商间联模式为主

国内银行卡收单业务模式主要分为直联和间联两种模式；直联是指POS终端直接与银联系统相连接，交易信息先送至银联主机系统，由银联系统自动判断后直接送相关的发卡银行，然后信息在沿路返回；间联是指终端连接到提供机具的商业银行主机系统，当发生跨行银行消费交易时才将信息送至银联主机系统，由银联系统分选判断后再送相关的发卡银行，然后信息再沿路返回。直联模式大多存在于网上支付，线下收单多为第三方运营商间联模式

### POS收单业务模式



来源：艾瑞咨询根据公开资料整理所得。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

智能POS相关概述

1

中国银行卡收单行业环境分析

2

中国银行卡收单行业发展现状

3

中国银行卡收单行业典型企业案例

4

中国银行卡收单行业消费者研究

5

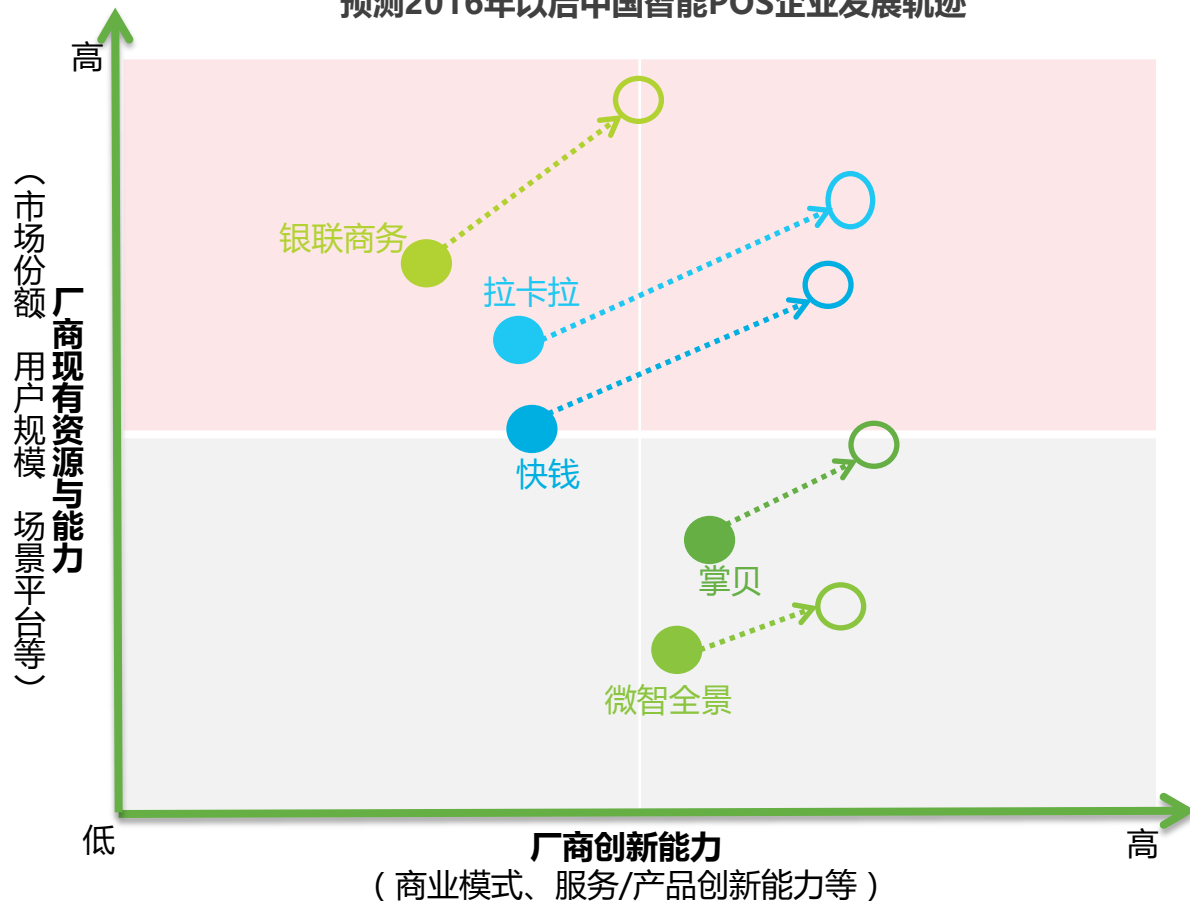
中国银行卡收单行业发展趋势

6

# 银行卡收单行业案例分析

## 智能POS企业实力矩阵

预测2016年以后中国智能POS企业发展轨迹



来源：艾瑞咨询自主研究与绘制。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

2016年  
发展现状

预测未来发展情况

➢拥有“国字号”背景的银联有着巨大的用户基础，虽然它开展智能POS业务比较晚，但是在用户数量以及场景上有远超其他企业的优势。

➢拉卡拉在中小商户之间的知名度要高于其他企业，互联网POS+的发布有助于智能POS的使用者由大企业向小商户的转变。

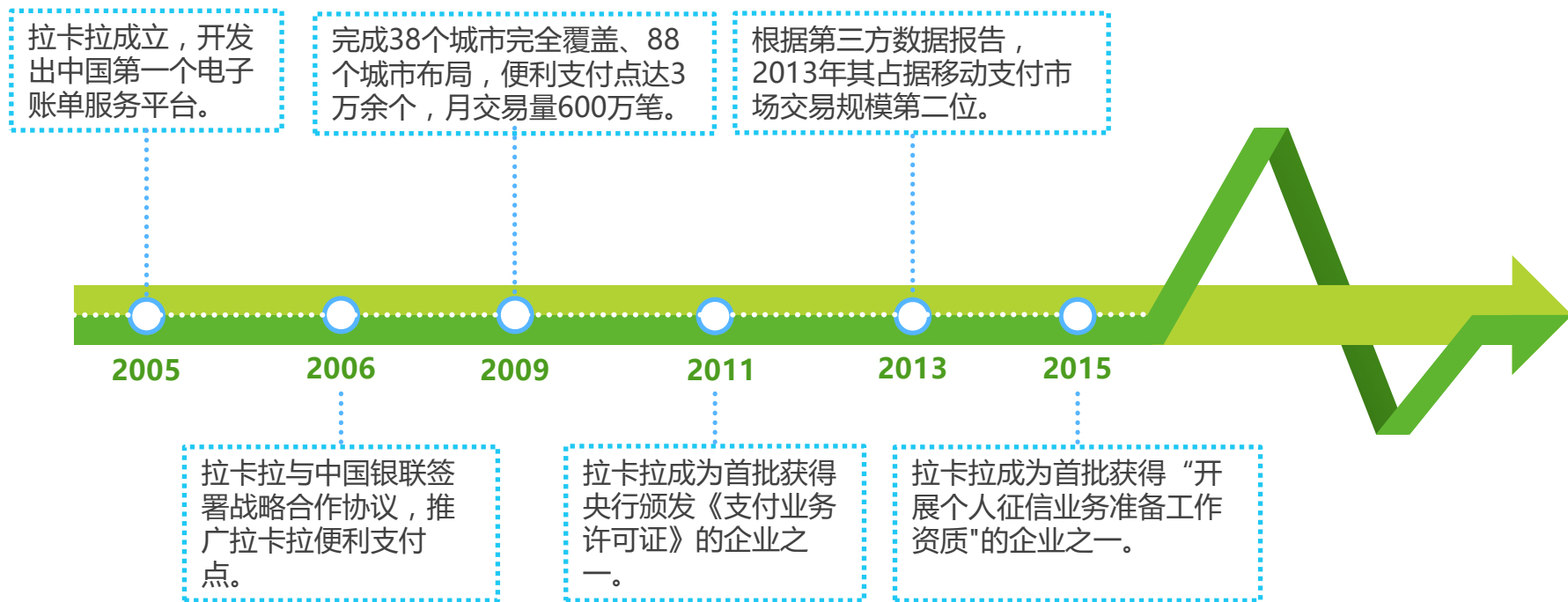
➢掌贝是国内最早开始开发智能POS的企业，从2014年正式曝光第一款POS到现在，它的创新力走在国内企业的前列。

# 银行卡收单行业案例分析——拉卡拉

## 新型的综合金融服务平台

拉卡拉是新型金融服务集团，秉承普惠、科技、创新、综合的理念，打造了底层统一，用户导向的金融服务共生系统，为个人和企业用户提供支付、征信、融资、社区金融等服务。拉卡拉成立于2005年，于2011年获得首批央行颁发的《支付业务许可证》。

### 2005-2015年拉卡拉的发展历程



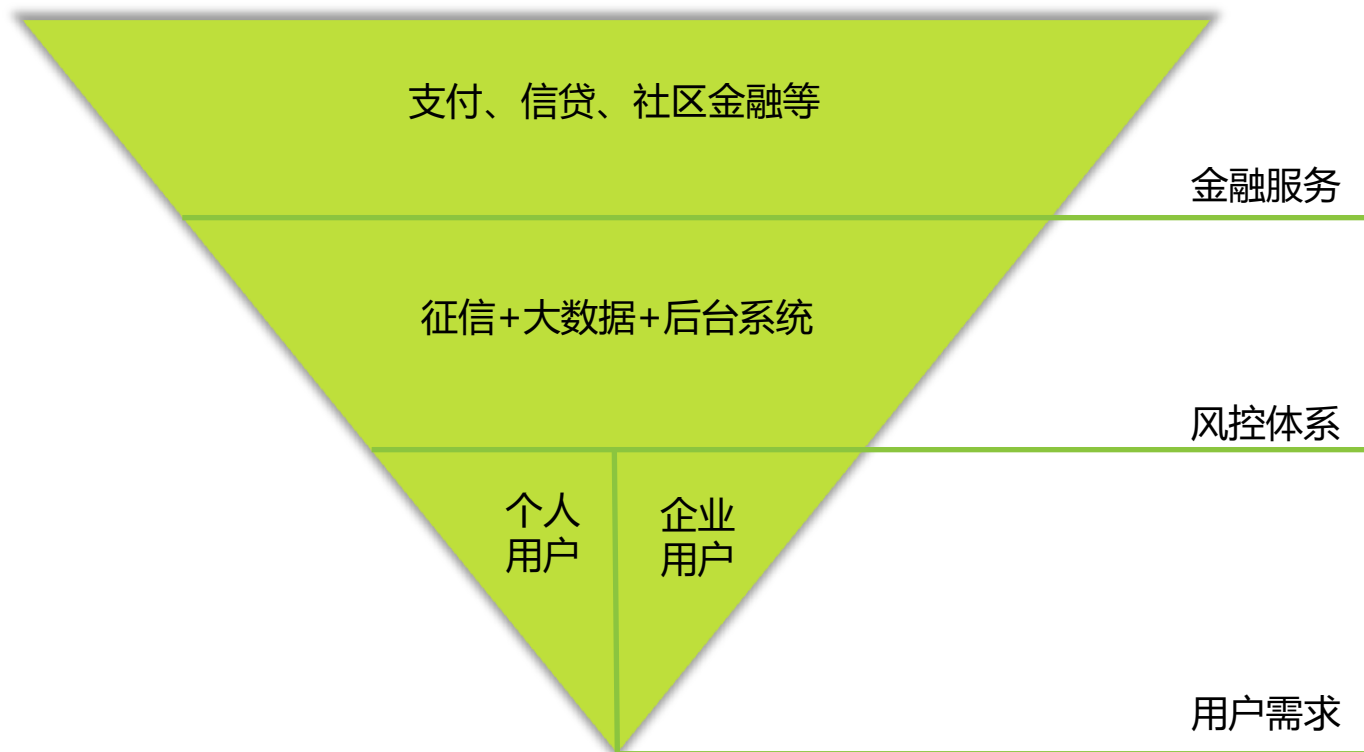
来源：拉卡拉公开资料及企业访谈。

# 银行卡收单行业案例分析——拉卡拉

## 创新与安全双轮驱动

拉卡拉在向个人用户和商户提供综合性金融服务的同时，多年积累了海量的大数据，与征信模型相结合后进一步完善平台的风控体系，保障业务能够快速的布局和发展，而用户大数据也为平台创新业务和产品提供了参考。

### 2015年拉卡拉的业务创新与安全



来源：拉卡拉公开资料及企业访谈。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

# 银行卡收单行业案例分析——拉卡拉

## 拉卡拉收单市场规模

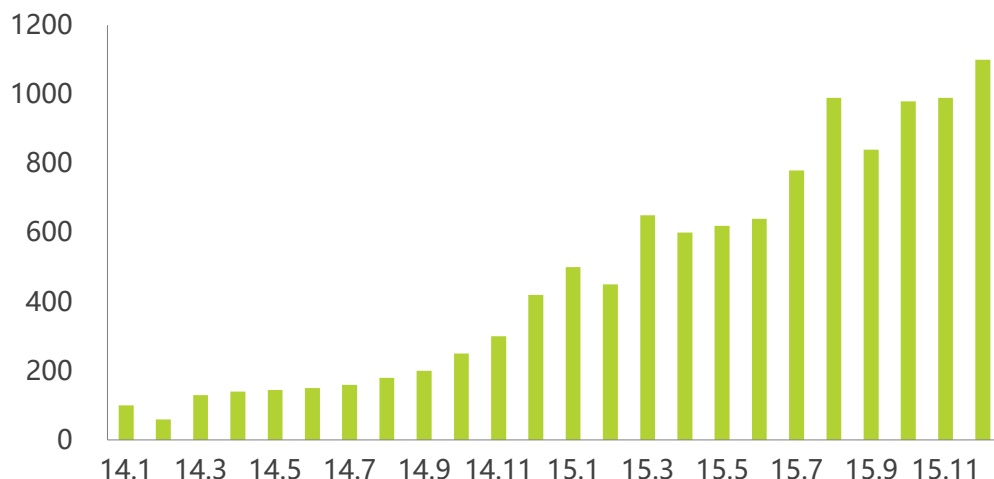
### 拉卡拉收单市场份额

截至2015年12月31日，  
拉卡拉银行卡收单规模已超过9000亿元，  
位居收单市场份额行业前三。

### 拉卡拉收单业务优势

- 1、深耕支付领域，拥有10多年线下资源和经验积累。
- 2、广泛的品牌知名度和行业影响力
- 3、金融增值业务依托拉卡拉综合金融服务平台
- 4、拥有百万级商户资源和一套完善的全国商户服务网络体系
- 5、基于考拉征信的强大收单风控系统，确保资产安全。

### 2014-2015年拉卡拉银行卡收单业务交易规模



来源：拉卡拉公开资料及企业访谈。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

**数据显示：2015年拉卡拉收单规模增速超300%**

# 银行卡收单行业案例分析——拉卡拉

## 拉卡拉互联网POS+

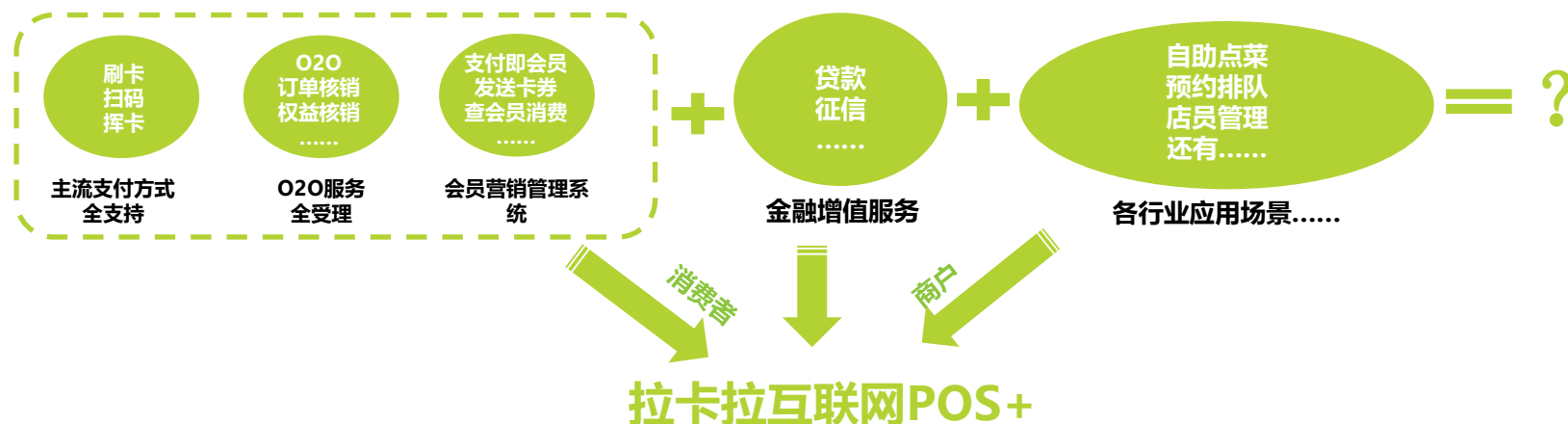
## ——拉卡拉综合性金融服务平台共生体系的又一强大入口

2015年，拉卡拉率先推出互联网POS+产品。

借助多年积累的品牌知名度以及收单行业竞争优势，拉卡拉POS+迅速成为智能POS行业领军产品。

基于拉卡拉云平台&拉卡拉综合性金融服务平台，为互联网POS+带来无限可能的应用场景：

### 拉卡拉互联网POS+的应用



拉卡拉云平台

大数据+应用管理+终端管理+开发者服务



拉卡拉开发者联盟

行业应用开发 满足各行业应用场景

### 拉卡拉综合金融服务平台

来源：拉卡拉公开资料及企业访谈。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn



# 银行卡收单行业案例分析——拉卡拉

## 拉卡拉POS+云平台

拉卡拉是业内首家打造全开放云服务平台的企业。拉卡拉云平台坚持硬件开放，收单开放，商户开放和数据开放的4项“全开放”原则，只专注于提供平台服务，为各行业商户和行业服务提供者提供交流平台。拉卡拉云平台以支付为核心，打通不同类型的服务，形成各种“服务云”。这些“服务云”将可以衍生出无限可能的行业应用场景，让智能POS从工具变为入口，满足不同行业的商户和个人用户不断变化的需求。

### 拉卡拉POS+云平台运作方式



来源：拉卡拉公开资料及企业访谈。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

# 银行卡收单行业案例分析——拉卡拉

## 强大平台资源整合能力助力未来发展

拉卡拉互联网POS+是行业领先的智能POS：支持全支付，即传统银行卡类、扫码钱包类、NFC方式；并整合会员营销系统、O2O核销、第三方应用于一体，叠加贷款理财、便民支付等增值服务，满足商户开店的全方位需求。



### 未来发展

- 继续整合内部和外部资源，打造强大的云平台
- 依托强大云平台，无限扩展行业应用场景，构建全行业层层闭环。
- 运用百万级商户资源和全国服务网络，与合作伙伴共同经营商户。
- 依托拉卡拉综合金融服务平台，全面应用于POS+，创建更多支付+场景、信贷+场景、征信+场景，金融+场景结合的增值服务模式。

来源：拉卡拉公开资料及企业访谈。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

# 银行卡收单行业案例分析——快钱

## 企业发展历程

快钱公司是国内率先实现综合化业务布局的网络金融企业，致力于以各类应用场景为基础，运用互联网与数据技术，打造出中国首个以产业为依托的网络金融平台，为消费者和企业提供一站式“金融+互联网”服务。成立至今，快钱已覆盖逾4.4亿个人用户，以及510余万商业合作伙伴，对接的金融机构超过100家。

### 2004-2015年快钱企业发展历程

- 2004年 ● 快钱成立，国内首家基于Email和手机号码的综合支付平台。
- 2005年 ● 服务覆盖全球30亿张银联和国际银行卡，支付系统安全达到Visa，MasterCard，美国运通的信息安全标准。
- 2008年 ● 2008年首家进入线下收单的第三方服务企业；  
在国内第三方支付市场首推信用卡分期付款服务，推出信用卡无卡支付服务。
- 2011年 ● 国内获得首批《支付业务许可证》的企业之一；  
快钱入选中国支付清算协会第一届理事会，成为常务理事单位
- 2014年 ● 快钱率先提出支付2.0概念，以支付为基础打造综合金融服务商；  
与万达达成战略合作，打造场景化网络金融
- 2015年 ● 与万达携手打造国内首个以产业为依托的互联网金融平台。

来源：快钱企业公开资料及企业访谈。

# 银行卡收单行业案例分析——快钱

## 企业业务现状

快钱公司运用互联网技术和大数据，将金融服务与各类消费场景紧密结合，提供丰富的支付工具、稳健的投资理财、便捷的融资信用以及集成专属的增值服务，使客户能够随时随地畅享便利、智慧的高品质互联网金融服务，致力于为个人和企业，打造移动化、智能化、综合化的一站式网络金融服务。



来源：快钱企业公开资料及企业访谈。

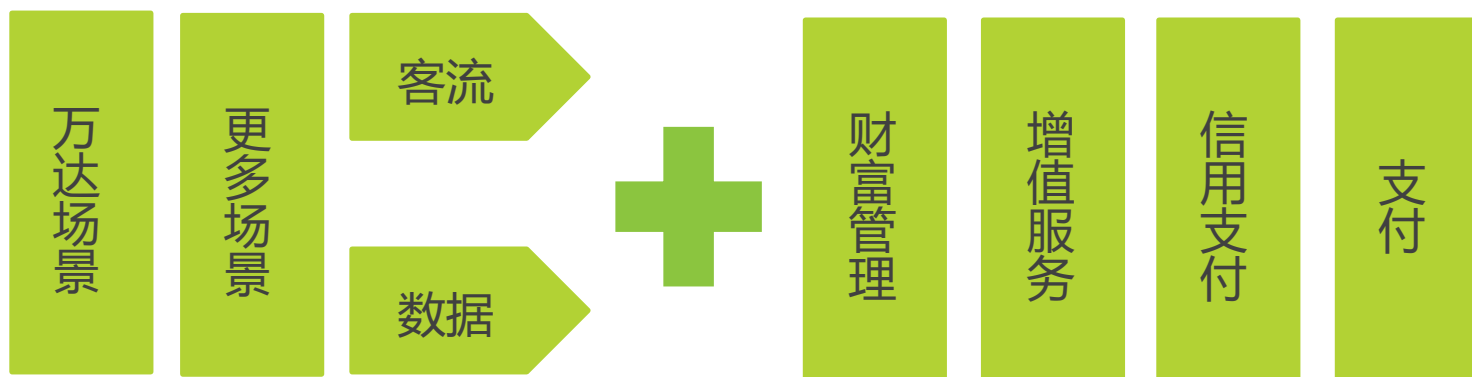
©2016.8 iResearch Inc.

[www.iresearch.com.cn](http://www.iresearch.com.cn)

# 银行卡收单行业案例分析——快钱 与万达场景结合

快钱经历12年的发展，以场景为基础，充分结合各类场景所积累的海量消费行为数据，探索出一条健康持久的网络金融业务发展模式。快钱拥有超过十二年的线上线下交易数据积累，覆盖510万商业合作伙伴、横跨20个行业、4.4亿个人用户，在与万达合作后，又获得多元化场景集群，覆盖大量以体验式消费为主的应用场景，包括商业广场、院线、酒店等，形成网络金融与场景结合的商业模式。

## 快钱的场景优势



来源：快钱企业公开资料及企业访谈。

©2016.8 iResearch Inc.

[www.iresearch.com.cn](http://www.iresearch.com.cn)

# 银行卡收单行业案例分析——快钱

## 智能POS产品：快钱超智能POS


快钱超智能POS机，是业内首家实现“全开放”的智能机，可以兼容各种支付手段。以布局消费场景为业务模式，覆盖商户范围广。与万达合作后，快钱的线下资源可以说是丰富到极致，而这也是快钱跻身网络金融的绝对优势。涵盖万达广场、购物、餐饮、娱乐、便利店和社区店等多个消费场景，并拉动辐射更多场景。利用超智能POS将网络金融服务代入线下场景入口，无缝接驳线上、线下金融资源，再与钱包等其他金融服务相应。

### 快钱超智能POS的优势



快钱超智能POS

线下场景入口  
接通线上线下金融资源

- 
- 全面支持BAT支付
  - 业内首家全开放概念
  - 提供综合化互联网金融服务
  - 长期积累的线下部署能力

智能POS相关概述

1

中国银行卡收单行业环境分析

2

中国银行卡收单行业发展现状

3

中国银行卡收单行业典型企业案例

4

中国银行卡收单行业消费者研究

5

中国银行卡收单行业发展趋势

6

# 用户分析

## 内容提要：年轻用户群体偏好新型支付方式



卡支付用户男性占比较高，并且平均年龄略微偏大



线下刷卡的用户对于卡支付的安全性有较高信任度



智能穿戴支付等新型支付方式更受年轻群体青睐

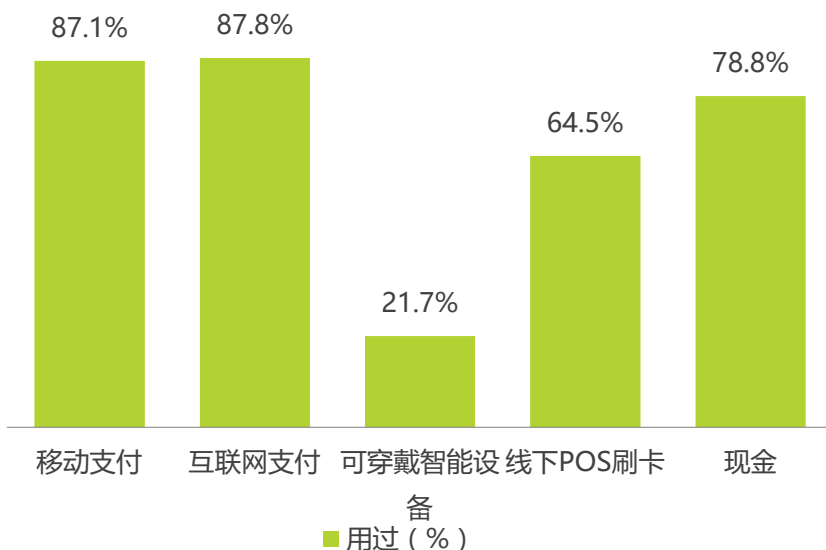


# 支付渠道分布

## 移动支付与卡支付并存，整合多种支付方式成为趋势

2015年，在互联网支付、移动支付、可穿戴支付、卡支付和现金支付中，互联网支付和移动支付是消费者最常使用的支付方式，87%以上的消费者都曾使用过这两种方式。当问及消费者倾向使用的支付方式时，62.2%的消费者选择使用移动支付，互联网支付的选择仅有32%，智能穿戴的产品目前还不够普及，因此选择智能穿戴支付的消费者仅有5.9%。艾瑞分析认为，随着移动支付的日趋成熟，卡支付与移动支付并行，整合各种支付方式成为POS收单的必然趋势。

2015年中国消费者支付渠道使用情况

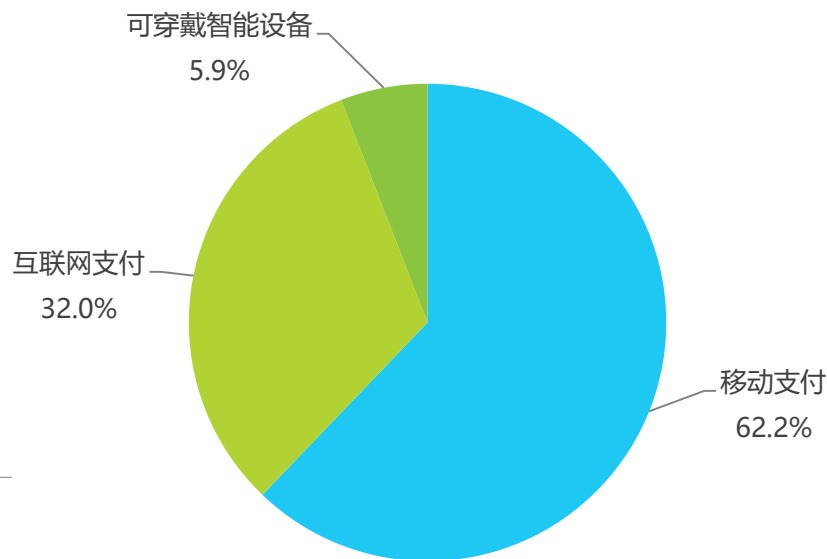


来源：N电子支付=4374，于2015年12月通过iClick社区联机调研获得。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

2015年中国消费者支付渠道选择倾向



来源：N电子支付=4374，于2015年12月通过iClick社区联机调研获得。

©2016.8 iResearch Inc.

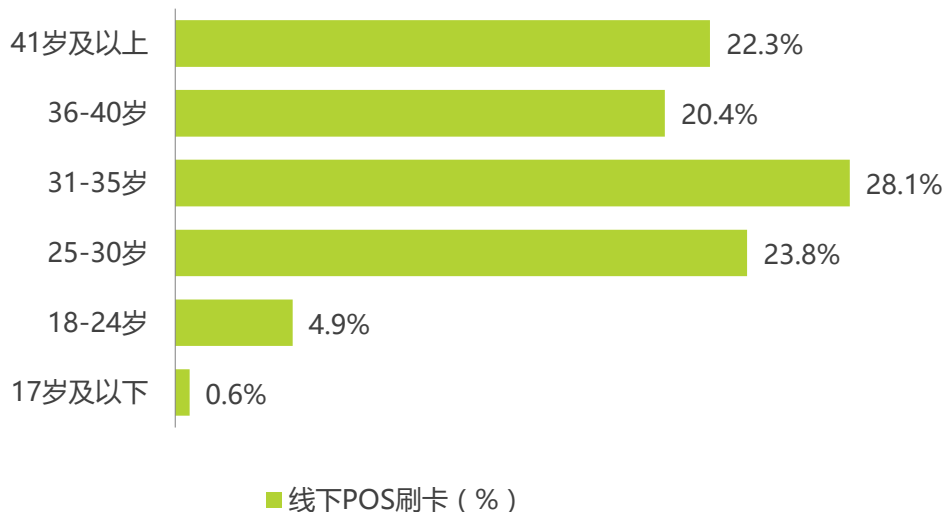
www.iresearch.com.cn

# 卡支付消费者的基本属性（1）

## 线下POS刷卡用户均匀分布在各个年龄段

据调研数据显示，男性消费者更乐于选择线下POS刷卡的方式，由于移动支付经常会出现资金消失或者莫名收到一笔资金从而导致某些争执，因此对于安全性更关注的男性会选择线下POS刷卡的方式。在年龄层面，国内通过线下刷卡方式消费的消费者年龄分布较均匀：18岁以下的消费者由于受到法律的限制，很少拥有银行卡；18-24岁多为大学生或研究生，他们在生活中习惯使用手机，并且其消费活动经常是小额消费，因此这个年龄段的人更愿意使用移动支付的方式来消费。年龄段位于31-35岁之间的消费者由于工作较长时间，对于发在工资卡的里资金早已形成自己的处理习惯，并且有极大可能因为不愿在卡与支付账户之间来回转账，形成了刷卡用户占比最多的年龄段。

2015年中国刷卡用户年龄分布

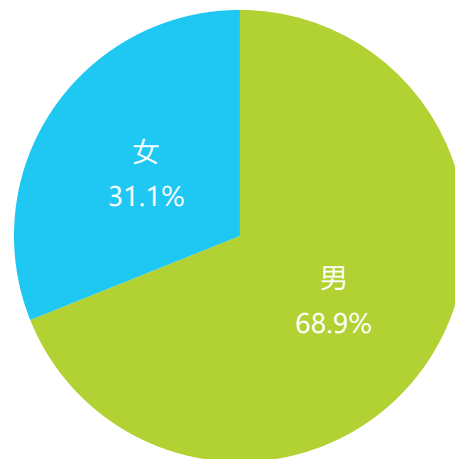


来源：N电子支付=4374，于2015年12月通过iClick社区联机调研获得。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

2015年中国使用线下POS刷卡的消费者性别分布



来源：N电子支付=4374，于2015年12月通过iClick社区联机调研获得。

©2016.8 iResearch Inc.

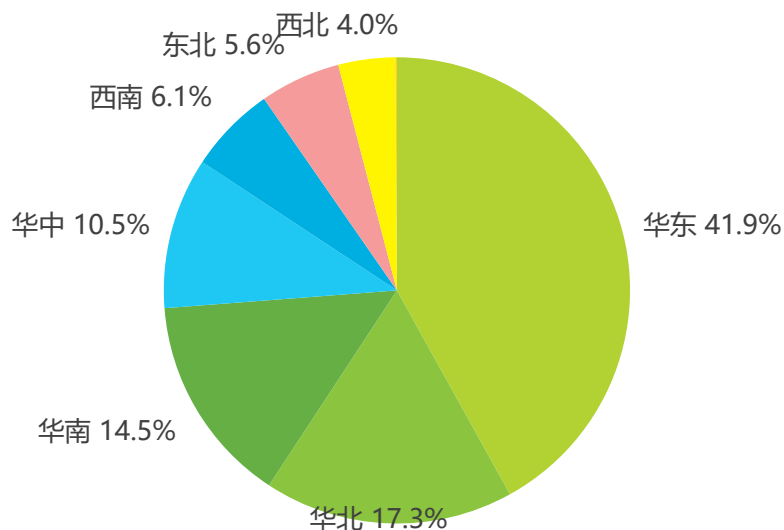
www.iresearch.com.cn

# 卡支付消费者的基本属性（2）

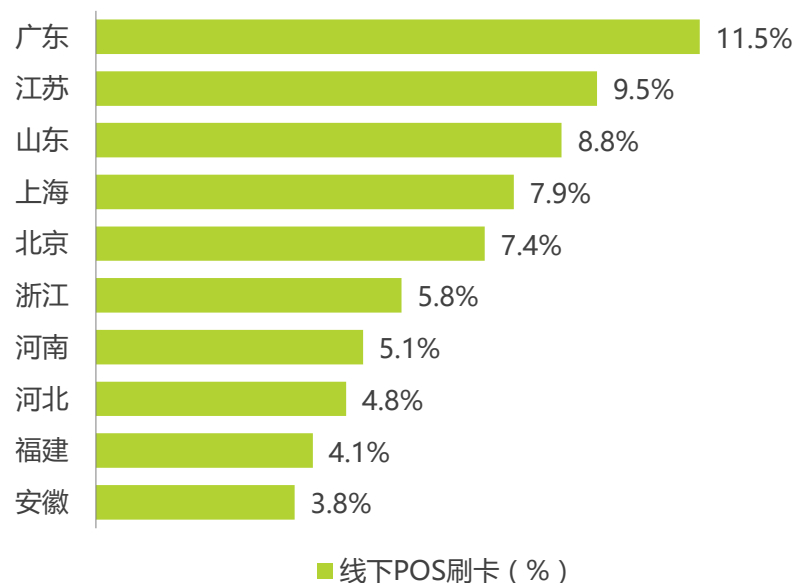
## 用户集中于华东、华北，广东、江苏、山东排前3

据调研数据显示，线下POS刷卡的用户集中分布于华东、华北，其中广东地区使用线下POS刷卡方式消费的人数最多，其次是江苏和山东，上海以及北京地区仅排在第4、5位。北京、上海两地移动支付的推广力度比较大，已经实现出门不带钱包的生活方式，刷卡用户分布最多的广州，在购物消费上比较多，很多人在采购时会通过刷卡进行大额支付。

2015年中国线下POS刷卡地域分布



2015年中国线下POS刷卡用户分布Top10



来源：N电子支付=4374，于2015年12月通过iClick社区联机调研获得。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

来源：N电子支付=4374，于2015年12月通过iClick社区联机调研获得。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

智能POS相关概述

1

中国银行卡收单行业环境分析

2

中国银行卡收单行业发展现状

3

中国银行卡收单行业典型企业案例

4

中国银行卡收单行业消费者研究

5

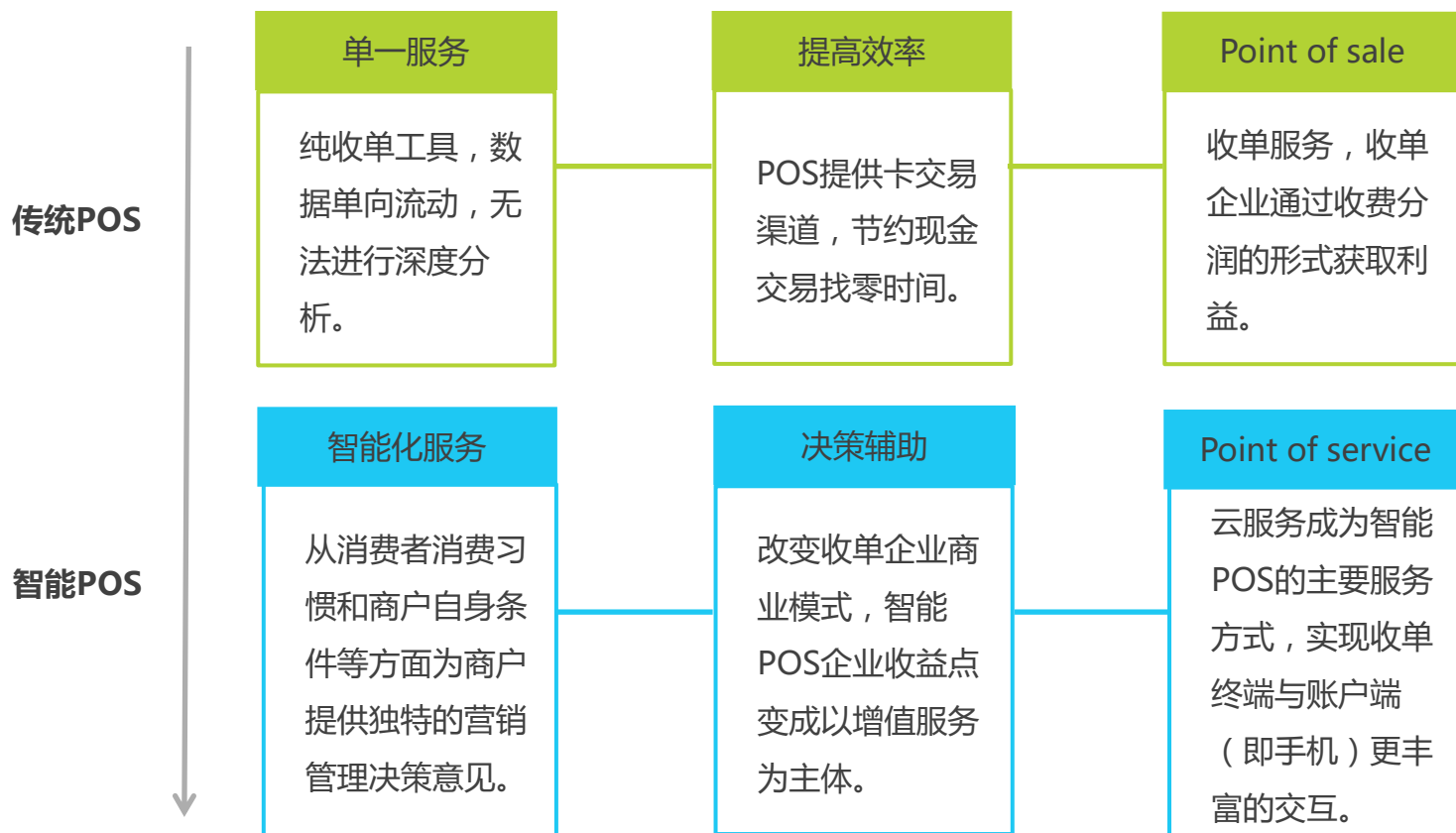
中国银行卡收单行业发展趋势

6

# 趋势一：收单业务增加智能化服务

## POS的内涵变为point of service

### 银行卡收单服务的提升



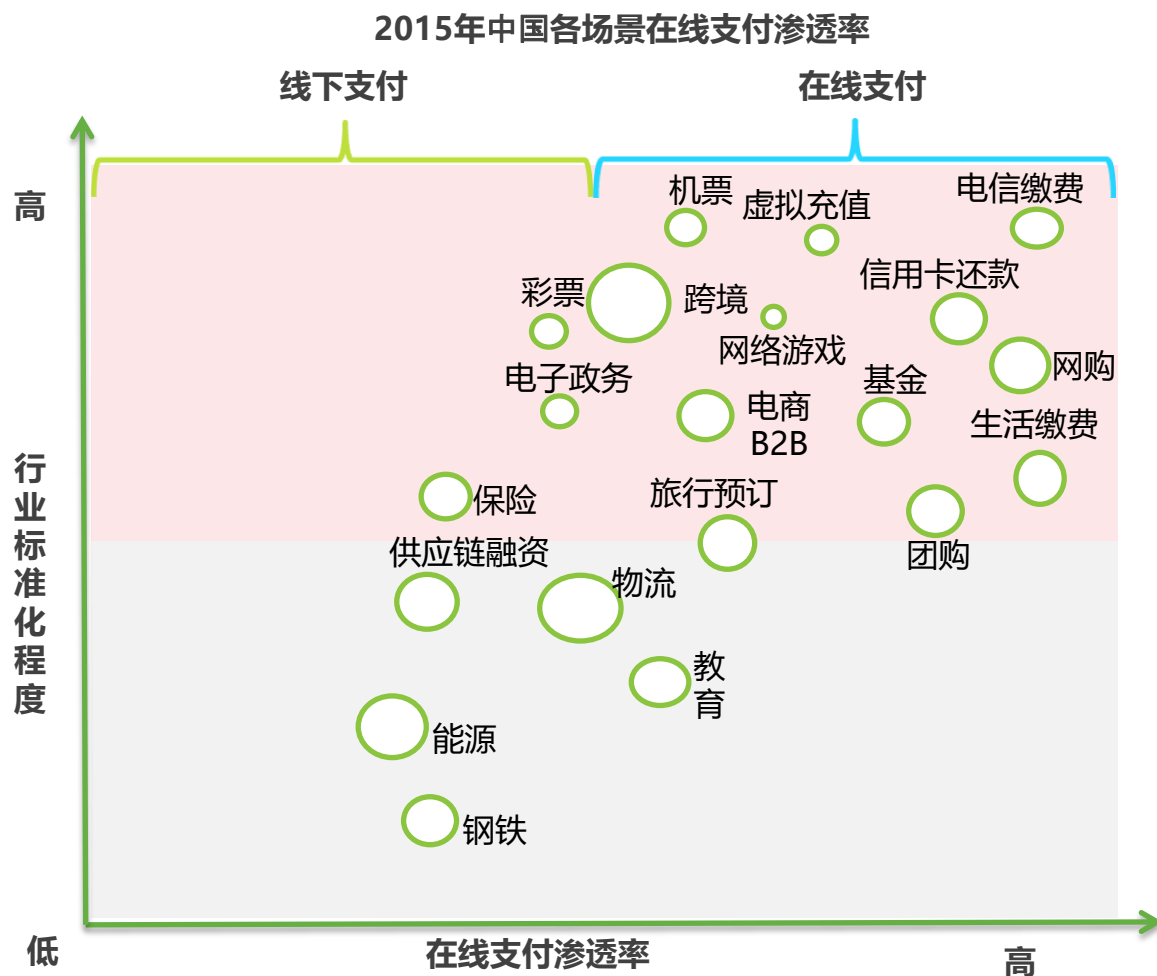
来源：艾瑞咨询自主研究。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

# 趋势二：收单业务线上线下融合加速

## 移动支付与线下收单向场景化发展，逐渐融合



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

**用户：**用户移动支付和线下支付存在较大的重合度，它们之间的界限已经模糊，尤其是针对年轻的用户，而且移动支付和线下支付具有相互促进的重要特点。因此，对于收单企业以及商户，必须实现线上线下协同发展。

**收单企业：**布局场景是未来发展的重要战略。因为支付场景和进入方式将越来越复杂，场景的支付方式种类将不断增加，消费者的选择多样化增强。掌控住场景就相当于掌控住这个场景中所有消费者的所有数据，便可以将数据进行各方面的分析及应用。

**商户：**收单时受理端与账户端（即智能手机）的交互互动更加丰富。在收单之外，通过机具提供的服务商户可以进行向消费者派发优惠等活动，来吸引更多的用客户进行消费。

# 趋势三：市场占有率增加

## 三四线城市成为主要铺设城市，由大商户向小商户发展



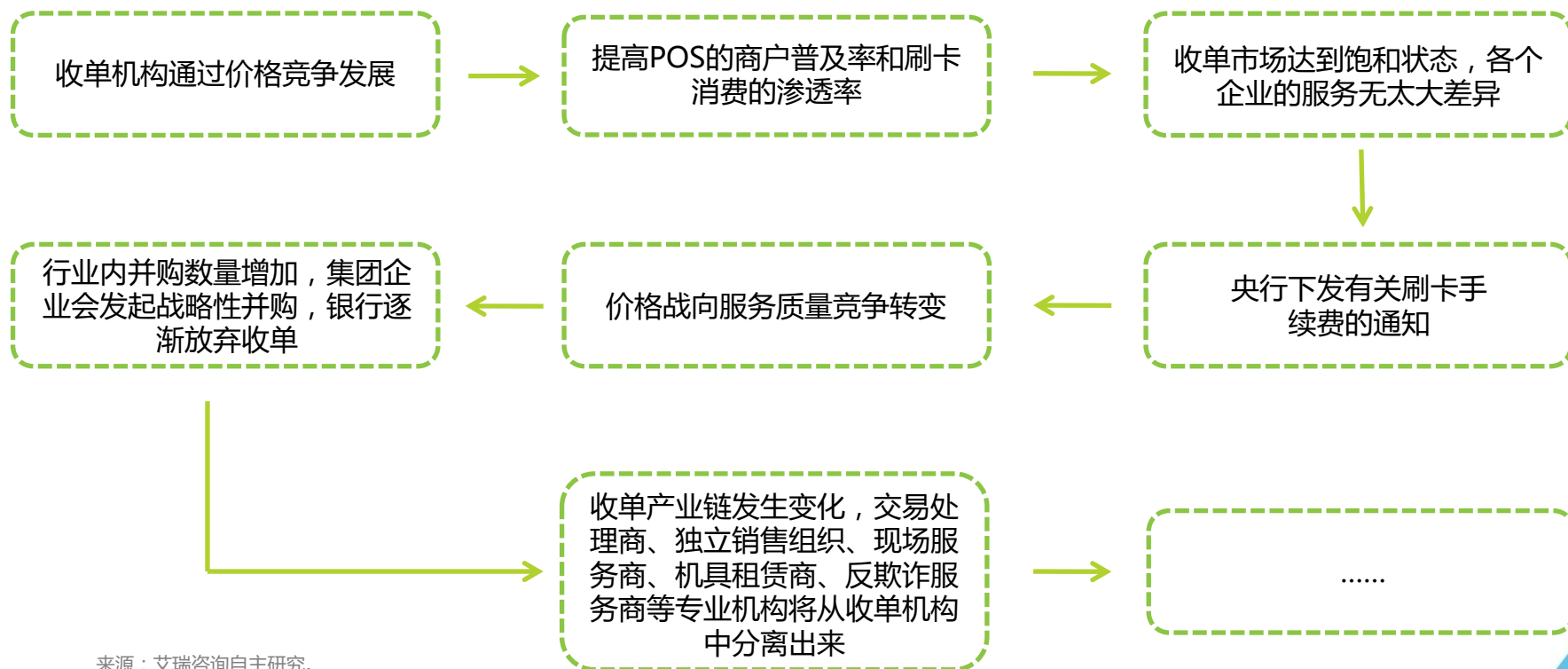
- 由于经济的发展，三四线城市的消费能力并不低于一二线大城市，智能POS企业未来在铺设一二线城市之余，会加大中小城市铺设机具的力度。此外，在智能POS行业我国走在了世界前列，海外市场也是POS企业关注的重点。
- 整合多种支付方式是基础，主推营销功能和经营分析统计的功能。此外，针对不同的商户可以提供不同的附加服务，如：会员管理、在线商城、智慧餐厅、团购管理等服务。
- POS企业基于原有的各个行业的客户，针对不同类型企业经营特点，提供全方位资金管理整体行业解决方案。随着终端技术的不断发展，其成本会越来越低，小型商户的接受程度将有所提高，发展趋势实现由大企业向小商户的转变。

# 趋势四：专业化市场竞争加剧

## 智能服务是竞争重点，行业专业化程度增强

互联网POS将整合“融合支付、行业应用、O2O营销”等功能，朝着简化收银、营销智能化、管理互联网化、增值服务多元化的方向发展。由价格竞争想着服务竞争转变，行业内专业化程度增强，交易处理商、独立销售组织、现场服务商、机具租赁商等专业人士会从收单机构中分离出来，成为独立的公司来服务与收单行业。

### 收单行业发展趋势



来源：艾瑞咨询自主研究。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn



# 概念定义

定义	概念描述
智能POS	在传统POS的基础上增加了智能平台和3G通讯，支持多种支付方式，具有多种功能的POS机。
传统POS	一种多功能终端，把它安装在信用卡的特约商户和受理网点中与计算机联成网络，就能实现电子资金自动转帐，它具有支持消费、预授权、余额查询和转帐等功能，使用起来安全、快捷、可靠。
非现金支付	以现金以外其他支付手段进行货款清算的交易方式，非现金支付手段包括票据、信用卡、电子结算等。
移动支付	即手机支付，就是允许用户使用其移动终端（通常是手机）对所消费的商品或服务进行账务支付的一种服务方式。移动支付将终端设备、互联网、应用提供商以及金融机构相融合，为用户提供货币支付、缴费等金融业务。
智能穿戴支付	可穿戴设备是应用穿戴式技术对日常穿戴进行智能化设计、开发出可以穿戴的设备的总称，如眼镜、手套、手表、服饰及鞋等。智能穿戴支付就是在智能穿戴设备中加入支付功能。

来源：艾瑞咨询研究院自助研究。

©2016.8 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

# 公司介绍/法律声明

## 公司介绍

艾瑞集团是专注于中国互联网及全球高成长领域的洞察咨询与企业服务集团，业务领域包括大数据洞察与预测、行业研究与企业咨询、投资与投后服务等。

艾瑞咨询成立于2002年，是最早涉及互联网研究的第三方机构，累计发布数千份互联网行业研究报告，为上千家企业提供定制化的研究咨询服务，成为中国互联网企业IPO首选的第三方研究机构。2015年艾瑞咨询在海外建立研究中心，研究范围扩展至全球高成长领域，建立中国与世界优秀企业的链接。

## 版权声明

本报告为艾瑞集团制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

## 免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给购买报告的客户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

## 联系我们

咨询热线 400 026 2099

集团网站 <http://www.iresearch.com.cn>

# 生活梦想 科技承载

TECH DRIVES BIGGER DREAMS



艾 瑞 咨 询