

第三方移动支付2018年交易 规模达190.5万亿

2018年

第三方支付行业重点数据盘点

1

第三方支付行业优秀企业案例分析

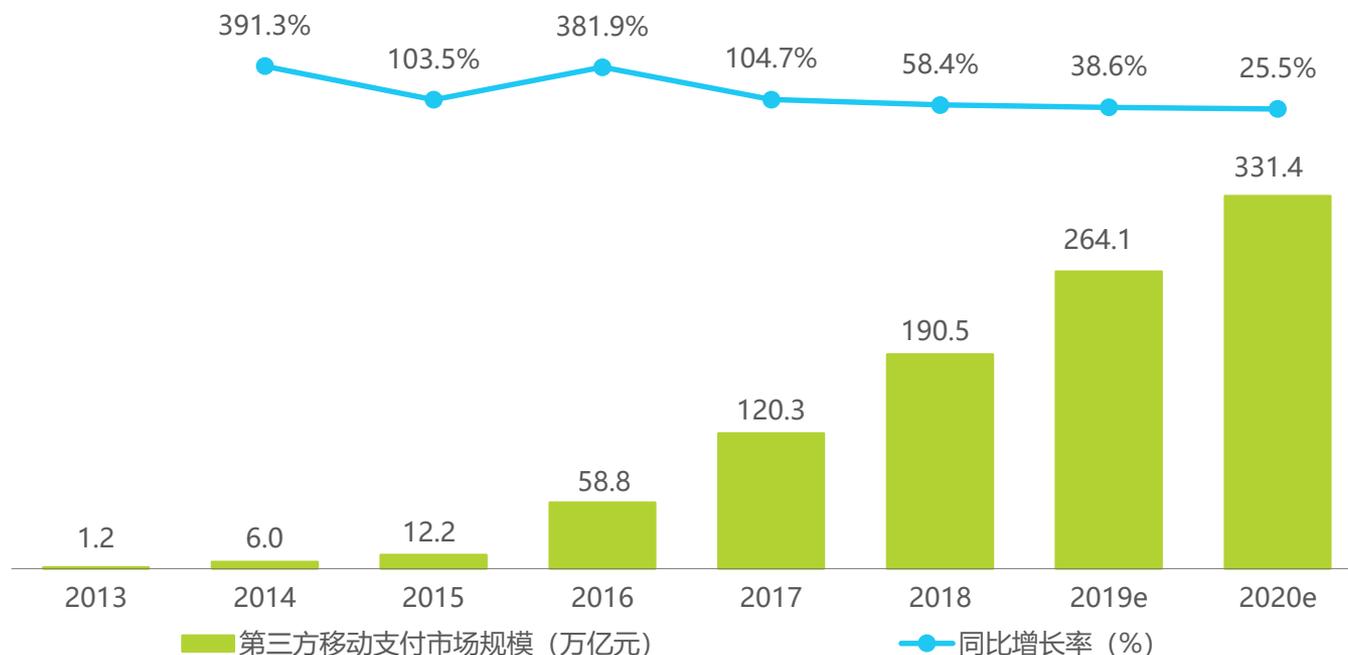
2

2018年第三方移动支付交易规模

2018年第三方移动支付交易规模达到190.5万亿元

2018年中国第三方移动支付交易规模达到190.5万亿元，同比增速为58.4%。2018年，人们在日常生活中使用移动支付的习惯已经养成，第三方移动支付渗透率达到较高水平，市场成倍增长的时代结束。加之“断直连”及备付金相关政策在2018年的相继落地，市场正式步入稳步发展阶段。在此阶段，移动金融领域的快速发展、线下支付在新场景的进一步渗透或将成为行业规模增长的主要驱动力。

2013-2020年中国第三方移动支付交易规模



注释：1.自2016年第1季度开始计入C端用户主动发起的虚拟账户转账交易规模，历史数据已做相应调整；2.统计企业中不含银行，仅指规模以上非金融机构支付企业；3.艾瑞根据最新掌握的市场情况，对历史数据进行修正。

来源：综合企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

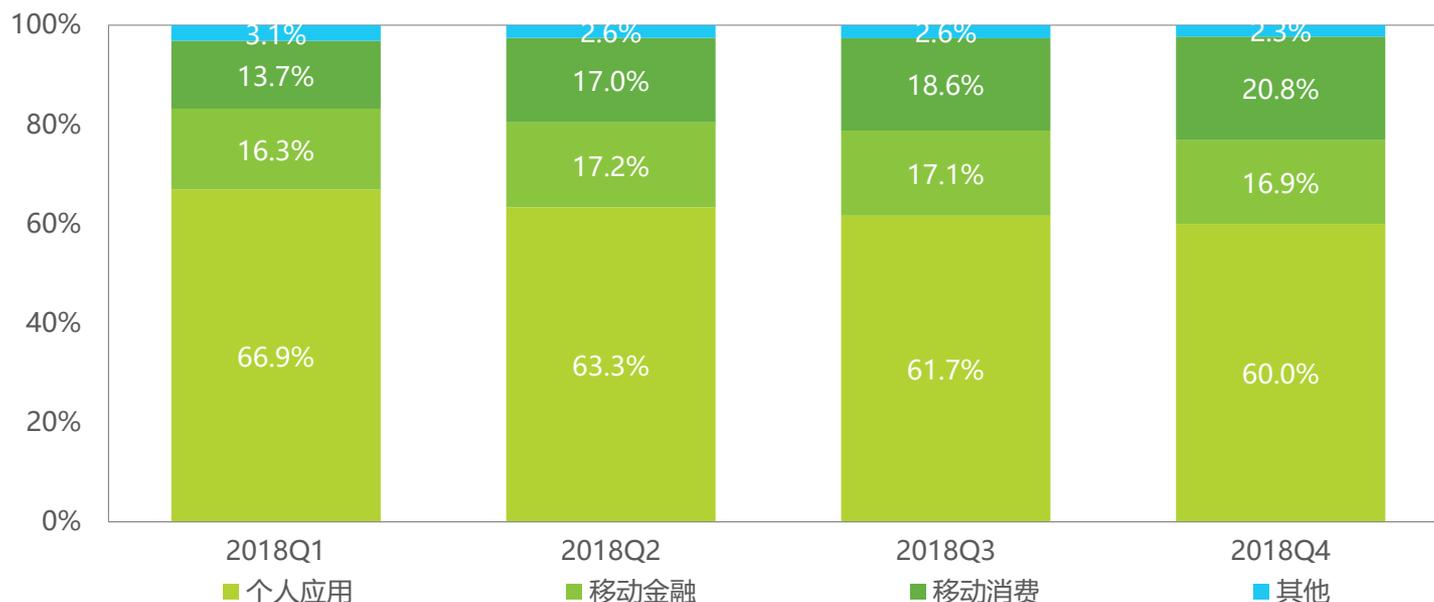
2018年第三方移动支付交易规模结构

移动消费占比提高，移动金融板块回暖

2018年，第三方移动支付交易规模结构中，移动金融占比从Q1的16.3%回升至Q4的16.9%，移动消费占比从Q1的13.7%增长至Q4的20.8%，与此相应的，个人应用板块占比从Q1的66.9%下滑至Q4的60.0%。

艾瑞分析认为，支付宝的货币基金产品“余额宝”的平台化发展策略使其申购业务量在2018年下半年出现了快速上涨，消除了2018Q1“余额宝”限流带来的影响，也推动了移动金融板块的回暖。对于移动消费板块而言，2018年各大电商平台的“双十一”、“双十二”活动使移动消费板块的占比在Q4出现了明显上涨，而线下扫码支付市场的发展则支撑了移动消费板块在2018年全年占比的稳步提升。

2018Q1-2018Q4中国第三方移动支付交易规模结构



注释：1. 自2016年第1季度开始计入C端用户主动发起的虚拟账户间转账交易规模，历史数据已做相应调整；2. 艾瑞根据最新掌握的市场情况，对历史数据进行调整；3. 移动消费包括移动电商、移动游戏、移动团购、网约车、移动航旅和二维码扫码，移动金融包括货币基金、P2P和其他口径内移动金融产品，个人应用包括信用卡还款、银行卡间转账、银行卡至虚拟账户转账、虚拟账户间转账，其他包括生活缴费、手机充值和其他口径内交易。

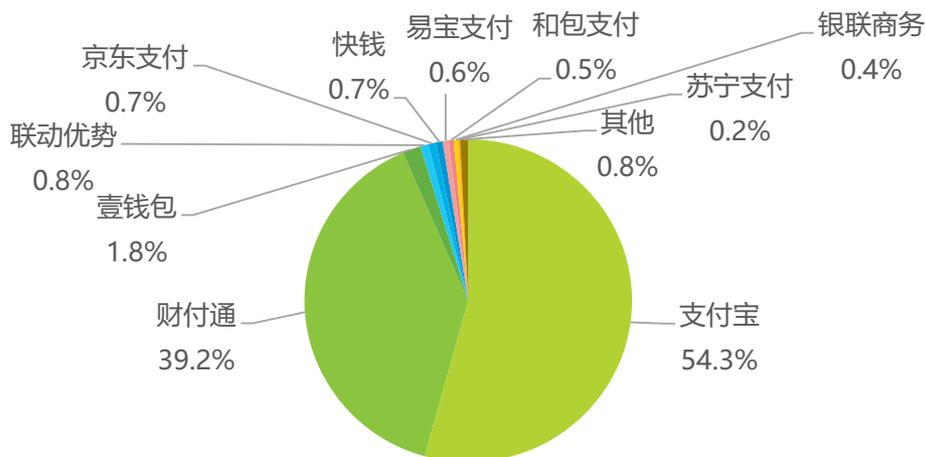
来源：综合企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

2018年第三方移动支付市场竞争格局

支付宝财付通保持垄断地位，第二梯队支付企业在各自细分领域发力

2018年全年数据显示，中国第三方移动支付市场依然保持市场份额比较集中的情况，第一梯队的支付宝、财付通分别占据了54.3%和39.2%的市场份额。根据艾瑞监测到的数据，支付宝2018下半年在移动金融及移动消费领域持续发力，交易规模市场份额取得了一定的提升，整体2018年的移动支付交易规模市场份额同比2017年保持稳中有升的势头。第二梯队的支付企业在各自的细分领域发力，其中，2018年，壹钱包用户服务业务保持增长，企业端服务业务拓展成效显著。壹钱包App两大年度营销活动“520”、“920”持续带动交易规模增长，企业端服务加速向金融、电商、航旅等行业输出，已覆盖线下中小商户数以百万计，交易规模居行业第三；联动优势受益于平台化、智能化、链化、国际化战略，推出面向行业的支付+供应链金融综合服务，促进交易规模持续增长；京东支付受益于电商平台以及金融业务的发力呈现较为明显的增长，排名第五。另外，快钱在万达场景如购物中心、院线、文化旅游等场景快速扩展；易宝支付加大营销力度，在互金、航旅领域持续发力；和包支付作为通信网络到支付网络的改造者，将数据流、信息流叠加上资金流共同连接起来，从而使连接更具价值；苏宁支付致力于O2O化发展，为C端消费者、B端商户提供便捷、安全的覆盖线上线下的全场景支付服务。

2018年中国第三方移动支付交易规模市场份额



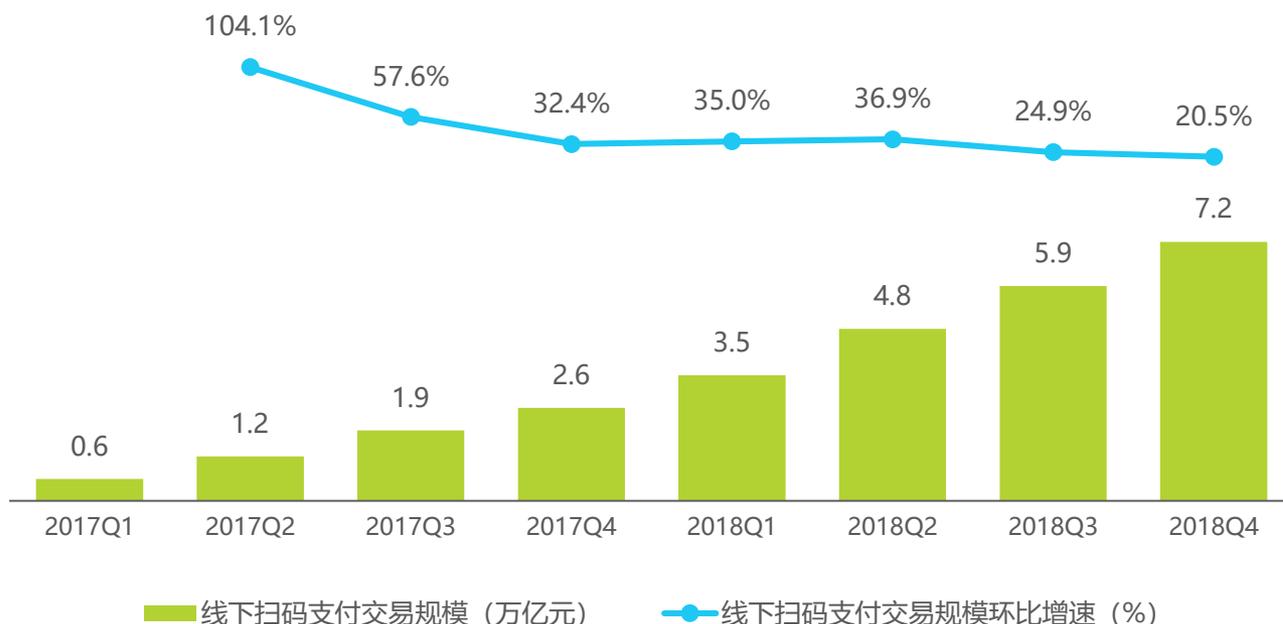
注释：1. 因目前第三方支付企业实际业务具有多元化、集团化、跨行业的特征，核算数据仅代表艾瑞针对支付交易规模这一业务维度的观点；2. 交易规模统计口径为C端用户在移动端主动发起的C2C、B2C、B2B2C单边交易规模，不包括资金归集等B2B业务；3. 交易规模核算范围为移动消费（移动电商、移动游戏、移动团购、网约车、移动航旅、二维码扫码）、移动金融（货币基金、P2P、其他口径内移动金融产品）、个人应用（信用卡还款、银行卡间转账、银行卡至虚拟账户转账、虚拟账户间转账）、其他（生活缴费、手机充值、其他口径内交易）；4. 艾瑞根据最新掌握的市场情况，对历史数据进行调整；5. 部分企业处于缄默期，经与企业协商，艾瑞在发布企业交易规模时不对其业务情况进行单独披露。
来源：综合市场公开信息、企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

2018年线下扫码支付交易规模

保持稳步增长，占移动支付整体市场比例逐渐提高

2018年，线下扫码支付交易规模从Q1的3.5万亿增长至Q4的7.2万亿，各季度环比增速大幅高于第三方移动支付整体市场，线下扫码支付交易规模占移动支付整体交易规模比例从2017年的5.2%逐渐提高至2018年的11.2%。艾瑞认为，由于扫码支付技术相对成熟，基础设施普及率不断提高，短期内线下扫码支付的发展仍然会是移动支付规模的主要增长点。而对于行业参与者来说，在基础支付服务利润空间被进一步压缩的情况下，基于支付向商户提供信贷、营销等增值服务将成为利润的主要增长点。

2017Q1-2018Q4中国线下扫码支付交易规模



来源：综合企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

2018年第三方互联网支付概况

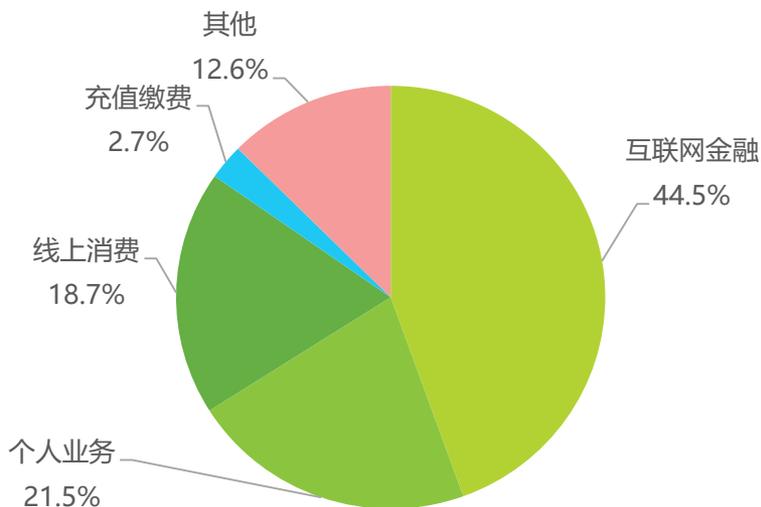
2018年中国第三方互联网支付交易规模达到29.1万亿元

2018年中国第三方互联网支付交易规模达到29.1万亿元，同比增长3.6%。

艾瑞咨询认为：2018年，随着互联网支付市场支付宝、财付通从PC端支付到移动端支付的转移，互联网支付第二梯队企业所占的市场份额较去年有所提升。第二梯队的各家支付企业正在积极发挥自身优势，走差异化发展道路，深耕细分领域，未来的互联网支付格局对各个参与者来说都充满了机会与挑战。

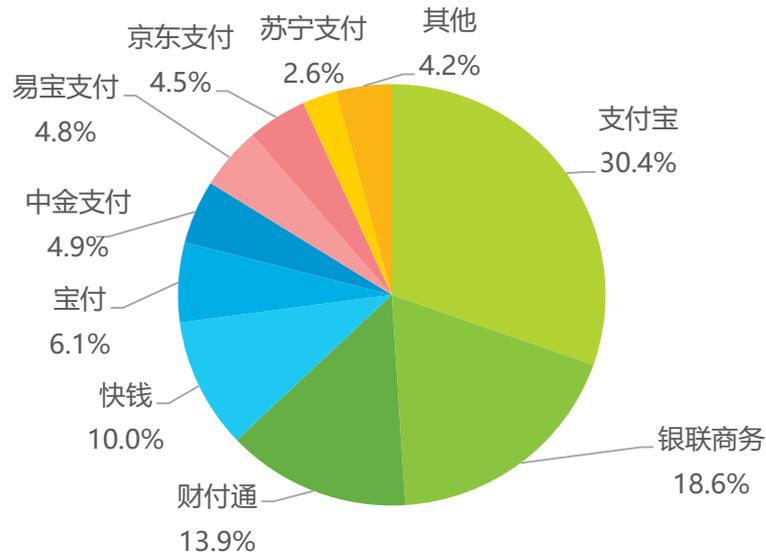
2018年中国第三方互联网支付交易规模

结构



2018年中国第三方互联网支付交易规模

市场份额



注释：1.互联网支付是指客户通过台式电脑、便携式电脑等设备，依托互联网发起支付指令，实现货币资金转移的行为；2.统计企业中不含银行；3.艾瑞根据最新掌握的市场情况，对历史数据进行修正。

来源：综合企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

注释：1.互联网支付是指客户通过台式电脑、便携式电脑等设备，依托互联网发起支付指令，实现货币资金转移的行为；2.艾瑞根据最新掌握的市场情况，对历史数据进行修正。

来源：综合企业及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

第三方支付行业重点数据盘点

1

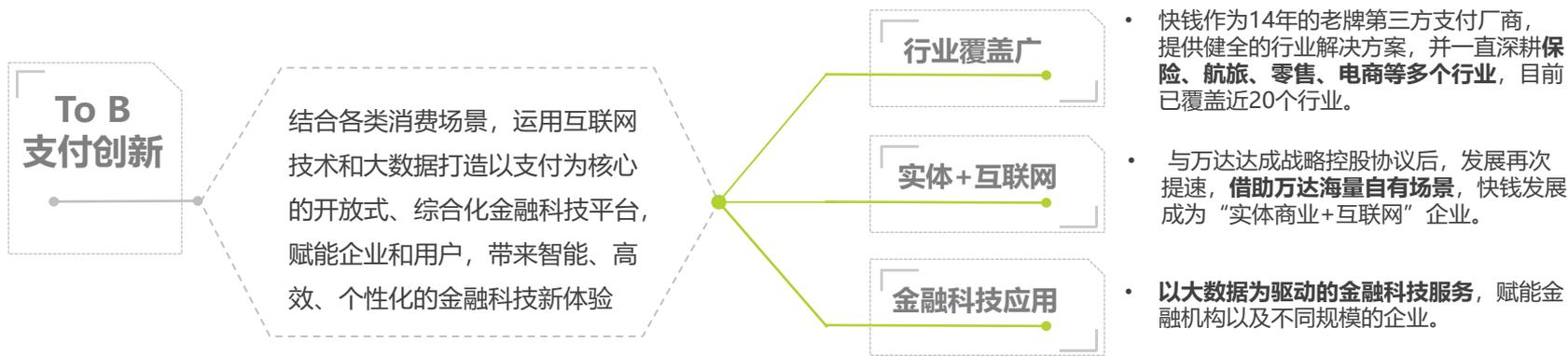
第三方支付行业优秀企业案例分析

2

快钱金融科技覆盖全场景，驱动To B支付创新

快钱是国内首批获得支付牌照的第三方支付机构之一，同时也是中国支付清算协会的常务理事单位、网联股东之一。其聚焦于保险、航旅、零售等各类消费场景，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，为B端企业提供定制化综合支付专业服务，为用户提供支付工具，致力于提供智能、高效、个性化的金融科技新体验。

快钱B端定制化综合支付服务及竞争优势



以保险行业为例：



快钱定制化综合支付服务方案：

- 覆盖电销、线下门店直销、网销、经纪公司/代理公司多个支付场景
- 支持PC端、移动端、呼叫中心、线下面对面等线上及线下支付渠道
- 金融科技应用，实现财务管理功能

来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

快钱金融科技覆盖保险收单全场景

快钱从2008年开始涉入保险行业，切入保险公司与用户间的保单付款需求市场，覆盖网络销售、电话消费、线下门店直销、中介销售四个保险支付场景，提供统一的收银台服务。其支付方式涵盖PC端、移动端、呼叫中心、线下面对面支付中的快捷支付、扫码支付、钱包支付、POS刷卡等多种支付方式。目前，快钱在保险行业的年交易量已达到千亿规模，客户覆盖率达到95%，市场份额保持领先。

快钱保险行业收单服务覆盖场景、支付渠道及产品

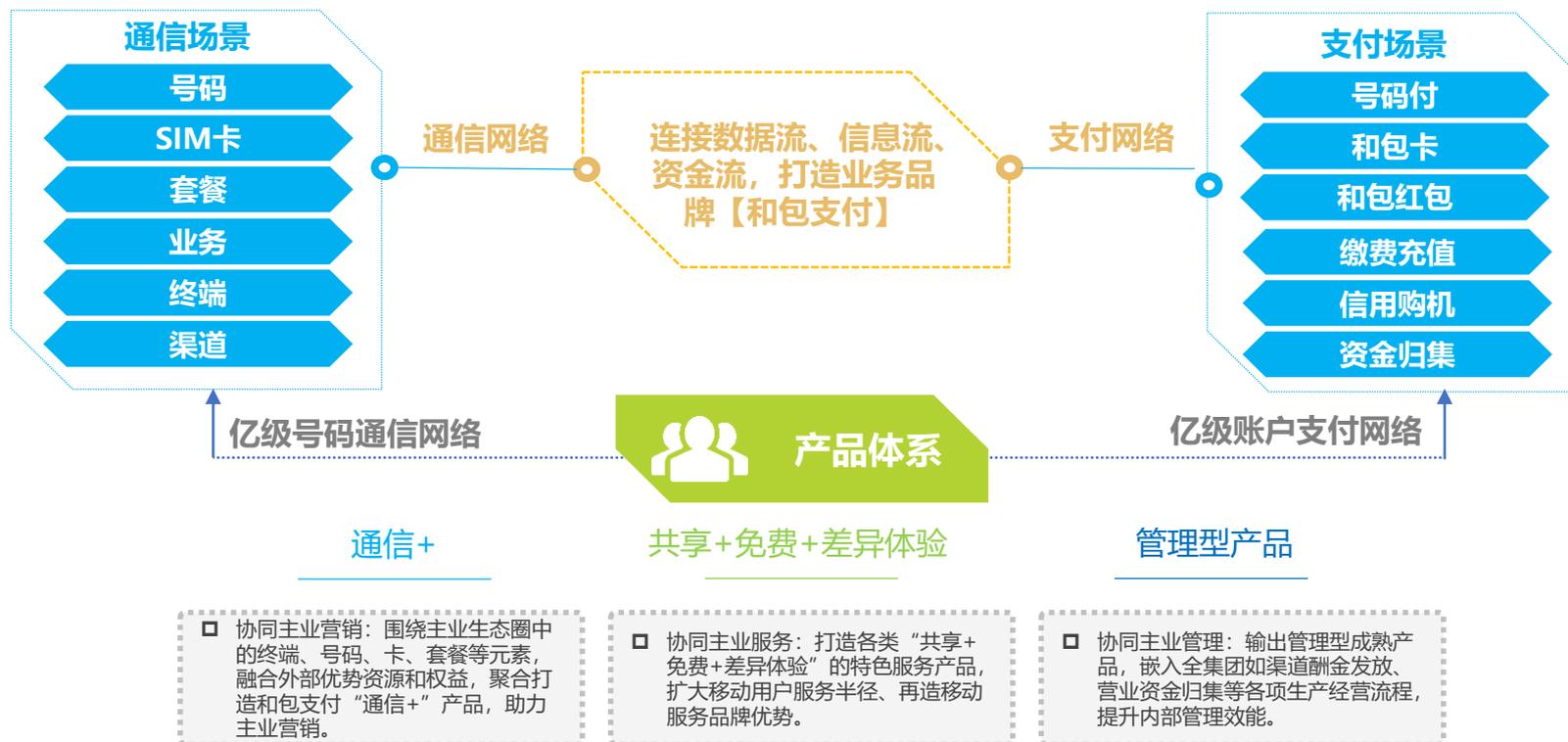


来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

依托通信网络打造支付网络，协同主业营销、服务及管理

在移动互联网时代，和包支付作为通信网络到支付网络的改造者，将数据流、信息流叠加上资金流共同连接起来，从而使连接更具价值。因此，中移电商以和包支付为业务品牌，不断发掘自身发展潜力，积极进行移动支付、互联网营销和互联网金融三大领域的布局，最终助力主业营销、服务及管理，提升了移动服务品牌优势及内部管理效能。

和包支付从通信网络到支付网络的模式分析



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

六大核心能力助力主业差异化竞争

和包支付深耕通信网络多年，不仅拥有主业生态圈中号码、卡、渠道等多种元素，还积累了丰富的信用记录等数据，并扩展出通信、金服、出行、缴费、社交六大领域。依托其高水平的支付清算平台搭建、风控等技术能力，最终发展出大数据、支付清算、银行接入、风险控制、安全管控及平台支撑六大能力。六大核心能力又反哺其六大领域的业务发展，使得和包支付走出差异化竞争路线。

和包支付六大核心能力



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

C端、B端业务并重，立足场景快速发展

苏宁支付集成全国300余家银行合作渠道，为用户提供7*24小时快速到账服务。C端业务满足个人用户在苏宁八个产业集团的全场景线上、线下支付需求，并提供消费金融、供应链金融、基金投资、便民生活等应用功能，外部联合收单机构重点覆盖公交、地铁、停车、高速等出行领域以及无人售卖、餐饮、品牌零售商铺等商业场景。B端业务充分利用苏宁生态圈资源拓展上下游商户，聚焦电商、金融、物流等重点行业，为行业全链条提供综合金融解决方案。

苏宁支付C端与B端业务并重，立足场景差异化发展

1 C端：智慧零售支付服务商

指纹登录、人脸认证、一键付等多项关键技术，打造极致用户体验；千人千面营销策略，智能匹配优惠方式，为用户节省每一分钱。

2 B端：行业综合支付解决方案提供商

以支付为基础，通过综合账户体系为商户一站式解决结算对账、订单管理、担保交易、佣金分润等问题，满足商户个性化服务需求；同步提供供应链融资、投资理财、银行开户等配套金融服务产品。



C端与B端业务并重，立足场景差异化发展



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

自有场景拓展能力及科研技术能力构成两大核心竞争力

一方面，苏宁生态圈内具有亿万级用户的消费场景，且该体系资源支持下能渗透到公共出行等垂直类场景中，从而带来较大的流量，支持C端业务快速发展；另一方面，依托于苏宁集团内强大的科研技术能力，苏宁支付可实现良好的产品体验及产品的快速开发、迭代，保证了产品的优质体验及创新速度。

苏宁支付自有场景拓展能力及科研技术能力



自有场景快速发展带动C端业务快速发展

- 支付领域面向C端的业务中，庞大的会员基础、流量入口是发展的关键；
- 苏宁生态圈八大产业拥有亿万级用户的消费场景，且线上线下场景仍在快速发展，以线下门店为例，预计到2019年各类型门店至少突破2万+；
- 外部场景在苏宁整体庞大的资源支持下，垂直类场景（如公共出行）势必也会有所建树。



强大科研技术能力保证了产品创新与优质体验

- 依托于苏宁金融IT、苏宁金融研究院、苏宁美国硅谷研究院等研发能力与智库支撑，苏宁支付可以快速的把握支付业务发展动向，实现产品的快速开发、迭代，目前苏宁支付并发处理能力达300000TPS；
- 通过组合运用多种生物识别技术，提升安全级别与用户体验，开户时间缩短到5分钟，实名认证时间缩短至秒级；
- 依托苏宁生态大数据优势，打造了全业务流程的职能实时风控系统，上线“明镜”欺诈交易侦查系统、“晓身”防盗账户模型，智能按键处理系统、风险标签特征系统等，实现多维立体全覆盖。

宝付跨境支付解决方案覆盖跨境支付全流程、全场景，并为行业提供定制化解决方案

宝付跨境支付解决方案包括全币种跨境收付款、报关报检、全场景支付等服务，并为跨境电商、酒店住宿等行业提供一站式解决方案，全面解决商家需求。

宝付支付跨境支付解决方案

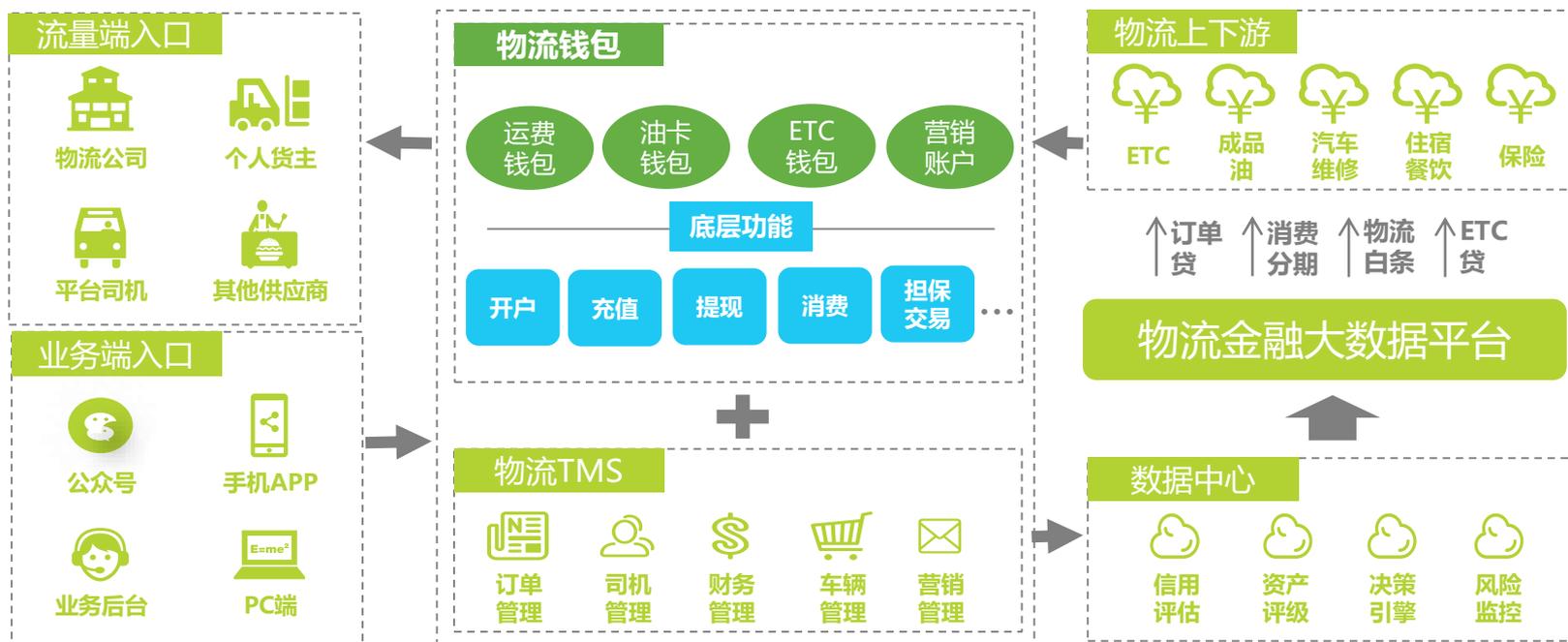


来源：艾瑞咨询研究及绘制。

宝付创新产品：深度挖掘无车承运平台需求，打通加油站、高速ETC等重要消费场景，打造物流智慧管家产品体系

宝付支付产品中心紧跟物流行业无车承运平台模式发展趋势，根据行业需求搭建物流钱包体系。即以钱包为载体，打通加油站、高速ETC等重要物流消费场景，实现行业上下游数据整合，为物流上下游供应链提供合适的支付及金融服务，形成完整的物流智慧管家产品生态圈。该模式也将逐步复制到其他行业。

宝付支付创新产品示意图



关于艾瑞

在艾瑞 我们相信数据的力量，专注驱动大数据洞察为企业赋能。

在艾瑞 我们提供专业的数据、信息和咨询服务，让您更容易、更快捷的洞察市场、预见未来。

在艾瑞 我们重视人才培养，Keep Learning，坚信只有专业的团队，才能更好的为您服务。

在艾瑞 我们专注创新和变革，打破行业边界，探索更多可能。

在艾瑞 我们秉承汇聚智慧、成就价值理念为您赋能。

● 我们是艾瑞，我们致敬匠心 始终坚信“工匠精神，持之以恒”，致力于成为您专属的商业决策智囊。



扫描二维码
读懂全行业

海量的数据 专业的报告



400-026-2099



ask@iresearch.com.cn

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，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，本报告只提供给用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。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS

