

中国聚合支付行业研究报告

2019年



聚合支付

聚合支付通过技术手段将银行、第三方支付机构的多种支付服务整合于一体。常见的聚合支付产品有聚合码牌、智能POS、扫码枪、扫码盒子等。本报告主要聚焦于线下扫码聚合支付业务，不包含线上网关聚合等其他业务。

聚合支付服务商

- 当前市场上，从事聚合支付的服务商分为**收单机构**和**收单外包机构**两类。
- **收单机构**由于具备银行卡收单业务许可和网络支付业务许可，因而可以为商户提供融合多个支付渠道、资金结算和对账等综合支付解决方案。
- **收单外包机构**可以为商户提供多个支付渠道融合、收银终端销售与维护、营销导流等服务。由于收单外包机构通常不具备收单与支付等业务许可资质，因而不得从事商户资质审核、受理协议签订、资金结算、收单业务交易处理、风险监测、受理终端（网络支付接口）主密钥生成和管理、差错和争议处理等核心业务；不得以任何形式经手特约商户结算资金，从事或变相从事特约商户资金结算；不得伪造、篡改或隐匿交易信息；不得采集、留存特约商户和消费者的敏感信息。

条码支付业务

- **条码支付业务**包括付款扫码和收款扫码。
- **付款扫码**是指付款人通过移动终端识读收款人展示的条码完成支付的行为。
- **收款扫码**是指收款人通过识读付款人移动终端展示的条码完成支付的行为。



发展背景

2014年起，随着线下扫码支付的发展，以及支付产品日趋多样化且零散化，提供支付方式一体化整合服务的聚合支付迎来发展机遇。进入2016年以来，聚合支付产品快速迭新且被大范围推广，在上游支付机构激烈竞争的推动下，聚合支付规模爆发；从2017年下半年开始，聚合支付监管政策陆续出台，严查“二清”，行业发展走向健康合规。



发展现状

交易规模：2018年，聚合支付的市场交易规模为5.5万亿元，占线下扫码支付总规模的25.9%。
场景分布：2018年，餐饮场景的聚合支付交易金额占比第一，比例为47.6%；零售场景位列其次，占比39.1%。
商户渗透率：2019年聚合支付覆盖的商户数量为2307万家，商户渗透率达到46.1%。



行业和经济价值

行业价值：对于商户，聚合支付一站式接入各种电子钱包，为商户带来了更便捷的收银体验，同时基于交易数据的沉淀为商户带来更精准的营销、更数字化的运营管理以及更低门槛的贷款等增值服务；对于各电子钱包，聚合支付拉平了各电子钱包的受理范围，助力行业实现互联互通；对于收单机构，聚合收单外包商承担了收单机构线下商户拓展的部分责任，让收单服务更专业化、垂直化并且不断优化。
经济价值：聚合支付在商户与城市的加速下沉推动了支付普惠化进程；聚合支付依托交易数据的沉淀，助力各场景的线下商户实现数字化转型。



发展趋势

未来，多元服务能力将取代单一支付能力，成为聚合支付的核心竞争力，生态打造成为商户端的服务重点。

聚合支付行业发展背景

1

聚合支付行业发展现状

2

聚合支付的行业价值和经济价值

3

聚合支付行业未来趋势

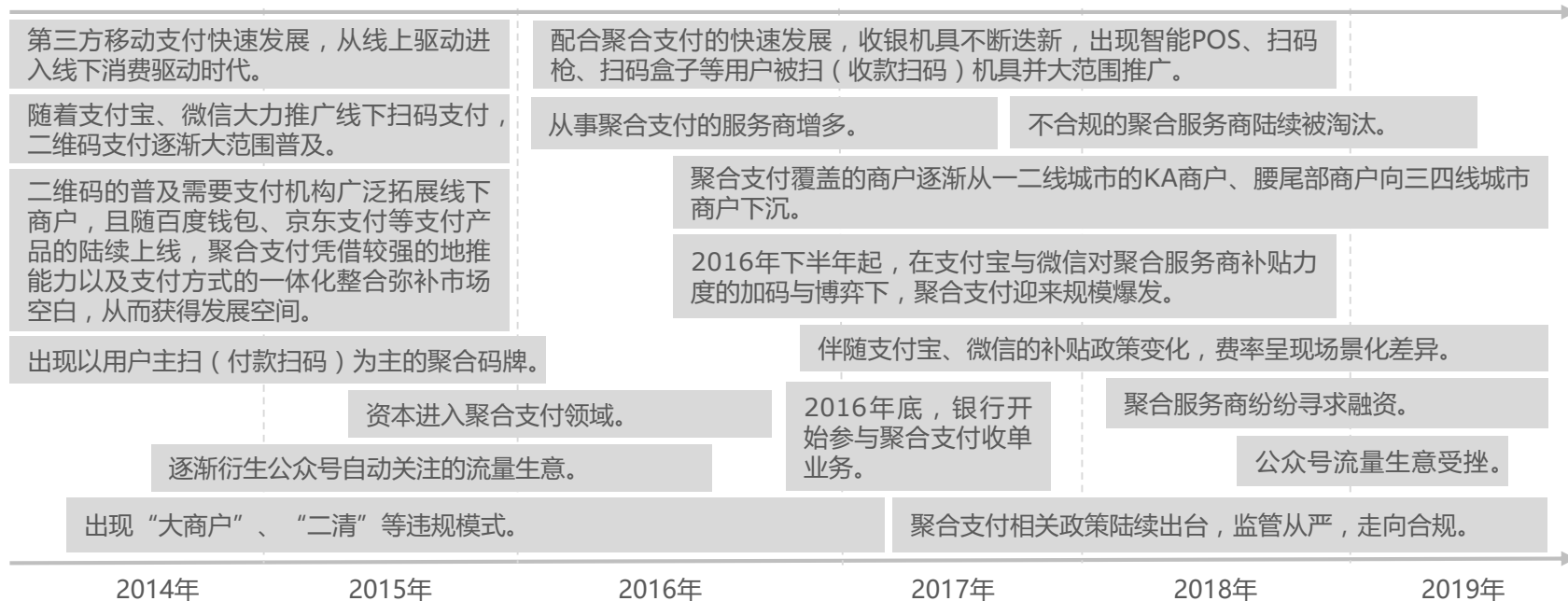
4

聚合支付发展历程

伴随扫码支付而生，2016年起逐渐迎来规模爆发

聚合支付的发展过程大体经历了三个阶段：第一阶段为2014年至2015年的起步期，随线上支付市场日趋饱和，支付机构争夺的主战场向线下转移，二维码作为线下支付的主要媒介之一开始被大范围普及，由于普及的过程需要大量人力去拓展实体商户，且随着互联网巨头陆续上线支付产品，支付方式日趋多样但零散化，提供支付方式一体化整合服务且具备地推优势的聚合支付迎来发展机遇；第二阶段为2016年至2017年的规模爆发加速期，在这一时期，聚合支付产品快速迭新且被大范围推广，收单外包机构和收单机构纷纷入局，在支付宝和微信的推动下，聚合支付规模爆发；第三阶段是2017年下半年至今的合规发展期，2017年中下旬聚合支付监管政策陆续出台，严查“二清”，行业发展走向健康合规。

聚合支付发展历程



来源：艾瑞研究院自主研究绘制。

大部分场景已实现扫码支付的互联互通

艾瑞咨询

互联互通并非聚合收单模式独有，直连收单模式下也基本实现了扫码支付的互联互通

目前线下商户主要分为头部的大型连锁商户、腰部的中等交易体量商户和尾部的小型商户三类。其中无论是头部商户的直连收单模式还是腰部商户的聚合收单模式都已经实现了扫码支付的互联互通，只有部分尾部商户采用的是支付宝、微信支付等独立分开的个人收钱码模式。不过随着聚合支付服务的不断下沉，尾部商户扫码支付的互联互通也将很快实现。

扫码支付互联互通



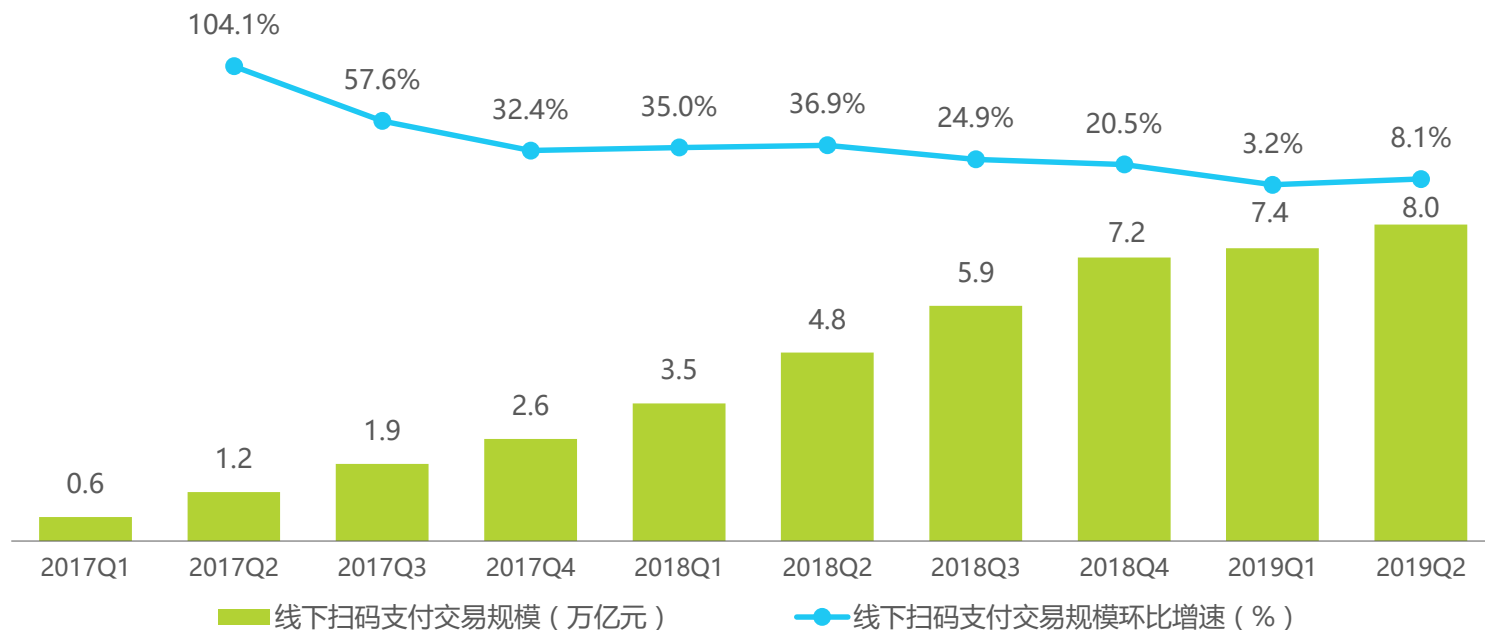
来源：艾瑞研究院自主研究绘制。

线下扫码支付交易规模

线下扫码支付规模的爆发将聚合支付市场推到了风口

我国线下扫码支付交易规模从2017Q1的0.6万亿元增长到了2019Q2的8.0万亿元，短短两年半的时间增长超过了12倍。线下扫码支付市场的用户侧需求相对同质化，线下扫码支付入口以支付宝、微信支付、银联云闪付等账户侧机构为主，但商户侧的复杂性使得账户侧机构不得不依靠聚合支付服务商进行线下商户的拓展和维护。因此伴随着线下扫码支付规模的爆发，聚合支付市场被推到了风口。

2017Q1-2019Q2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。

直连模式与聚合模式对比

线下商户的复杂性使得线下扫码支付市场分化出直连和聚合两种模式

直连与聚合模式对比图

线下商户的复杂性：

地域分布广

行业跨度大

支付需求差异性高

因为线下商户的复杂性，线下扫码支付市场分化出了直连和聚合两种商户服务模式

直连模式

直连模式指的是商户与支付宝、微信支付、银联云闪付等第三方支付机构进行直接对接的模式

聚合模式

聚合模式指的是商户通过聚合支付服务商与支付宝、微信支付、银联云闪付等第三方支付机构进行对接

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_21021

