

第三方支付行业平台活跃研究

2023年12月



第三方支付市场发展概述

- 经济复苏助力第三方支付市场稳步攀升，企业支付成为第三方支付市场增长新动能，个人支付交易规模仍旧是第三方综合支付的主体
- 独立第三方支付平台的月活形成以支付宝为首，云闪付位居第二，和包名列第三的竞争格局



第三方支付行业趋势洞察

- 第三方支付平台通过轻量化触达、广覆盖、深度级场景融入消费生活点滴
- 支付领域的互联互通，打通支付服务壁垒，创造高效公平市场环境



第三方支付平台发展策略

- **支付宝**——生态筑基、放眼海外，稳坐全球最大的数字支付平台
- **云闪付**——商业银行、产业各方与中国银联共建共享的移动支付战略产品
- **和包**——以多元应用场景和精准融合运营打造数智化支付平台
- **翼支付**——合作多赢、促进普惠，支撑移动支付现代产业链链长责任
- **壹钱包**——对内协同、对外赋能的支付“坚守者”和“连接者”
- **沃钱包**——找准核心、积极拓展，提供“安心、便捷”的支付解决方案

支付平台活跃数据说明：

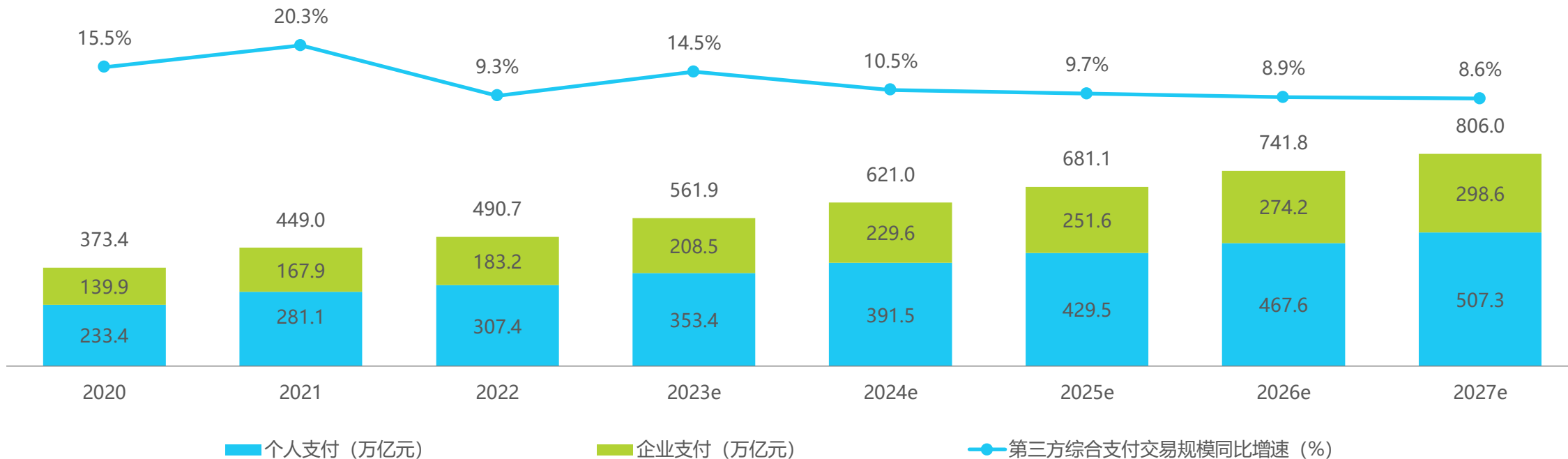
- 本次报告统计的第三方支付平台：具备独立支付APP的支付平台，包括支付宝、云闪付、和包、翼支付、壹钱包、沃钱包、度小满金融、立刷商户版、随行付Plus
- 覆盖渠道：包括APP、PC网页、小程序、内容嵌入、移动网页
- 指标：2023年8月的月独立设备数

第三方支付市场大观

经济复苏助力第三方支付市场稳步攀升

2023年，预计第三方综合支付交易规模将以14.5%的同比增速回升，主要来自于社会经济复苏态势蕴含的消费类交易规模的增长和金融类交易规模的增长。从规模结构上，个人支付交易规模仍旧是第三方综合支付的主体，其交易规模的增速回升亦将带动企业支付交易规模共同增长。对于从业机构而言，支付业务已经从早期的追求业务规模快速增长进入到了支付业务价值多元化阶段——以基础支付为切入点，为用户和企业提供多样化的服务，挖掘更深远的业务价值已成为从业机构的核心发展目标。

2020-2027年中国第三方综合支付交易规模及结构



来源：综合专家访谈及公开资料，艾瑞研究院自主研究及绘制。

注释：①第三方综合支付交易规模包括获得中国人民银行支付业务许可的互联网支付、移动电话支付、银行卡收单等支付交易规模；②第三方跨境支付交易规模亦统计入第三方综合支付交易规模中；③个人支付中由钱包侧支付机构同步提供直连收单服务的交易规模不再重复计算。④第三方综合支付可以按照服务对象划分为个人支付和企业支付，个人支付机构凭借数字钱包良好的支付功能、多样化的衍生服务，提升用户黏性；而企业支付凭借为企业支付解决方案，使得企业端受理第三方个人支付成为可能，二者在个人端、企业受理端双向发力，共同推动第三方综合支付规模的增长。

独立第三方支付平台竞争格局

形成以支付宝为首，云闪付位居第二，和包名列第三的竞争格局

随着移动互联网的迅猛发展，支付行业正经历着前所未有的变革与创新。作为数字经济的重要组成部分，支付行业在推动经济发展、促进消费升级方面发挥着不可忽视的作用。基于早期市场进入形成的品牌影响力、电商平台的依托、广泛的服务网络等原因支付宝在移动支付领域以超9亿的月活占据了市场主导地位；其次云闪付在银联的全力支持下整合多元支付方式，月活规模位列第二；中国移动和包以超7千万的月活异军突起位居行业第三，得益于中移动金融科技公司坚持一个核心平台型产品，汇聚移动积分电商、智慧出行、党团工政务缴费、超级SIM等刚需应用的发展策略。

2023年8月独立第三方支付平台月独立设备总数



来源：UserTracker 多平台网民行为监测数据库（全域流量板块），艾瑞研究院整理绘制

注释：本次报告统计的第三方支付平台为具备独立支付APP的支付平台，包括支付宝、云闪付、和包、翼支付、壹钱包、沃钱包、度小满金融、立刷商户版、随行付Plus

第三方支付平台多元化发力路径

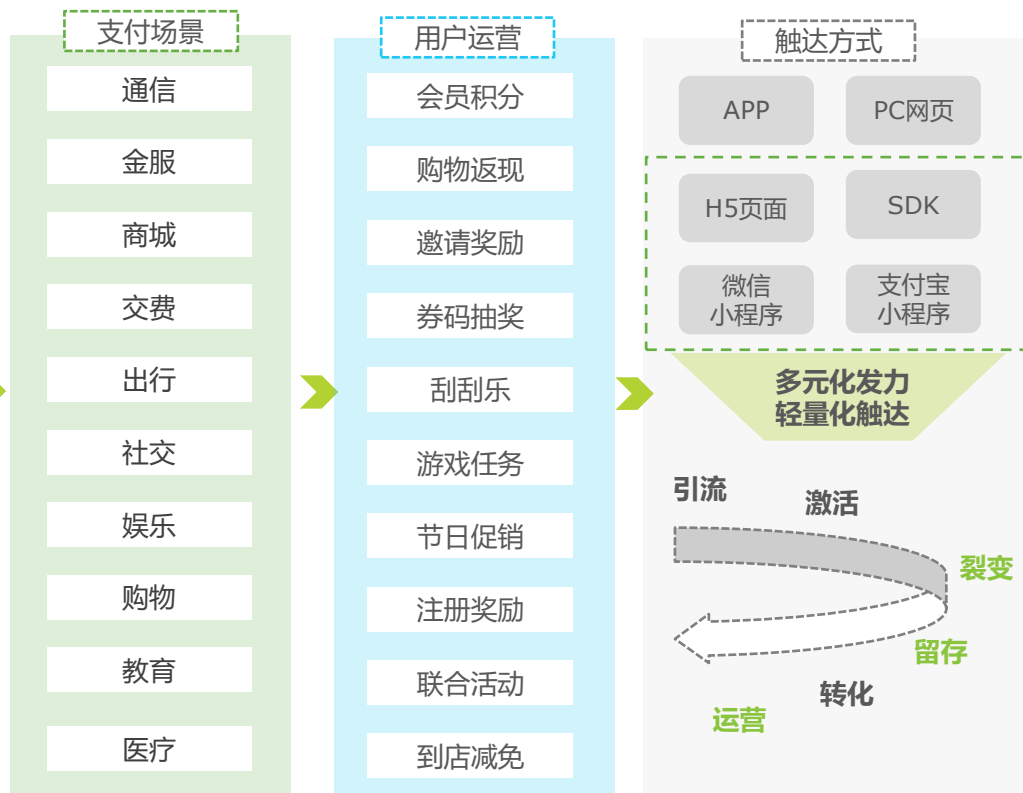
第三方支付平台通过轻量化触达、广泛式覆盖、深度级场景融入消费生活点滴

在流量红利锐减的移动互联网时代，第三方支付平台尝试多元发力，通过H5、小程序、自媒体、sdk等轻量化触点接触用户，开展价值运营和APP转化，成为后互联网时代，更多企业的选择。消费支付服务以及衍生服务如生活服务、金融服务等，在支付场景、用户运营、触达方式上发力，形成协同性合作、多元化场景、轻量化触达、功能多样性、深耕品牌影响力的趋势与特点，旨在提高第三方支付平台用户的活跃性，培养用户新的支付习惯。

第三方支付平台图谱

第三方支付平台的多元化发力路径

第三方支付平台的趋势与特点



来源：网络公开资讯，艾瑞研究院整理绘制

注释：本次报告统计的第三方支付平台-钱包侧支付机构为具备独立支付APP的支付平台，包括支付宝、云闪付、和包、翼支付、壹钱包、沃钱包、度小满金融、立刷商户版、随行付Plus

支付领域的互联互通，打通支付服务壁垒

打破支付平台对支付场景的控制，创造高效公平市场环境

在线下场景，体现为条码支付互联互通；在线上场景，则体现为各大互联网服务对不同支付方式的支持情况。在相关政策支持下，互联互通的落地已取得明显成效：打通支付服务壁垒、助力建设开放共享的数字生态，保护了消费者侧和商家的权益，进而推进了高效公平市场环境。

支付互联互通的政策支持

《强监管促发展推动金融科技行稳致远》

中国人民银行科技司司长李伟在《清华金融评论》发表署名文章，文章透露人行将通过金融科技手段积极推动条码支付互联互通、互认互扫

《金融科技 (FinTech) 发展规划 (2019-2021年)》

第十四条提出：推动条码支付互联互通，研究制定条码支付互联互通技术标准，统一条码支付编码规则、构建条码支付互联互通技术体系，打通条码支付服务壁垒，实现不同App和商户条码标识互认互扫

第六届世界互联网大会

中国人民银行副行长范一飞在金融科技分论坛上谈及支付行业时，也提到将进一步加快制定条码支付互联互通标准，统一监管规则，推动实现不同App和条码的互认互扫。

2019年7月

2019年8月

2019年10月

支付互联互通后的影响

支付互联互通之后，有利于提升服务品质、保持良好的市场秩序、更好的维护消费者的权益，从而创造公平市场环境。同时，也便于更加集中、高效地进行监管，提高整个支付行业合规程度。

对于商家来说，收银更便捷，且不用对每个支付工具进行分类对账。互联互通后，商家可以节省大量前期资金和人力成本，从而专注产品质量的提升。

消费者拥有更多选择的权利，在使用移动支付也更为快捷、方便。

支付互联互通的落地



来源：网络公开资讯，艾瑞研究院整理绘制

蚂蚁集团—支付宝



生态筑基、放眼海外，稳坐全球最大的数字支付平台

支付宝积极整合先进科技与多元业务，数度引领支付行业革命，通过打入个人生活、出行、购物、娱乐、理财等多种需求场景，创新商家营销获客、私域运营、收银支付等一系列解决方案，已成为便捷安全、智能高效、绿色环保的国民级支付工具。

市场发展概述

趋势洞察

发展策略

全球用户规模
13亿+

月活
9.9亿+

支付宝长足受益于以淘宝天猫等以**阿里电商平台为代表的多元产品资源引流**，既带来了大量的活跃用户流量，也积淀了广泛的优质用户洞察



支付宝发展策略象限

阿里系产品协同
沉淀巨量用户资源



开放平台化战略
打造多元生态系统

支付宝通过开放平台将强大的支付、营销、数据能力，通过接口等形式开放给商家与服务商。由此使**商家**获得更多的**用户和收益**，**用户**获得更**丰富的体验**，**平台**提供的**服务生态**也更加**多元繁荣**，实现多方共赢

开放平台
小程序规模
400w+

吸引开发者
450w+

Blockchain
AI
Security
IoT
Cloud computing

能力

信用

风控

连接

在领先技术能力积累下，支付宝不断**完善技术基础设施**，保障支付业务**大规模高性能处理能力**；同时以**BASIC** 五项技术作为底层技术支持，延伸三大能力**探索前沿科技应用**

持续累积技术优势
构筑行业护城河



积极布局跨境支付
形成全球竞争力



支付宝持续拓展跨境支付能力，基于多年沉淀的技术和经验，推出**Alipay+全球跨境支付技术和数字营销解决方案**，帮助全球的电子钱包实现跨境支付

覆盖线下
境外国家/地区
70+

海外门店
500w+

阿里系生态
(代表性举例)



来源：UserTracker 多平台网民行为监测数据库（全域流量板块），未来智库，7点5度，支付宝官方开放平台，艾瑞研究院整理绘制

中国银联—云闪付



商业银行、产业各方与中国银联共建共享的移动支付战略产品

云闪付依托中国银联作为统一清算系统的主导者这一极大的先天优势，通过聚合银行业资源与银联广阔网络，覆盖更广阔的服务场景，搭建更开放全面的服务平台，为用户提供安全、便捷的包括二维码支付、无卡支付、转账、手机闪付、乘车码等移动支付服务和各类优惠权益。

发展概述

画像洞察

竞品分析

云闪付核心能力



- 通过一个APP，进行所有银行卡的账户管理，整合信用卡查询账单、转账等业务。打破各大银行之间的用卡屏障，让资金的快速清算、免费跨行操作、银联卡的集中管理更加便利

- 汇集各家银行的权益优惠到同一个APP，也汇集各银行及银联的促销资源，实现**范围广、力度大、持续时间长**的用户补贴，同时在线上线下**营销广告**上开疆拓土、广铺渠道

跨行卡业务
整合管理

中国银联
统一清算系统
主导优势

多方优惠权益
一站汇聚

NFC+二维码
极简支付

- 采用NFC和Token等技术实现**卡码合一**，融合NFC非接、二维码两种支付方式。允许用户侧和受理侧因场景制宜自行选择，在求快和需离线的场景下发挥**NFC闪付**的优势，在其它场景则结合**二维码支付**，追求最大程度市场覆盖率。
- 同时最大程度**简化支付流程**，用户可通过双击电源键快速唤起完成支付，实现不打开APP就支付的快捷体验



生态合作情况
(代表性举例)



中国移动—和包



以多元应用场景和精准融合运营打造数智化支付平台

和包作为中国移动互联网金融统一平台入口，依托近9亿中国移动用户，已发展成为业内领先的综合型数字化生活服务平台。和包以“三方支付+积分”新支付连接高频刚需生活场景，为用户提供一站式加油、出行、缴费、电商购物等优惠便民服务；以新金融连接优质持牌机构，为用户与广大中小微企业提供丰富多样的消费分期、融资借款等创新服务；以新科技融入国家金融基础设施建设大局，为用户和各类政企单位客户提供数字人民币硬件钱包、大数据征信等特色金融科技服务。

和包五大业务举措



“1+6+N” 产品发展体系

围绕和包1个平台型头部产品，持续深耕支付、金融、电商、超级SIM、保险、征信6大场景，以及和包信用购、和包出行、和包智慧食堂、和包号码借等N个产品，为中国移动CHB市场的9亿移动客户、千万政企客户提供服务和解决方案



科技创新

坚持科技创新优化客户体验，通过系统解耦、升级技术选型、精简业务流程、对业务实施小程序化改造等举措，重点业务加载时延等核心性能已跻身行业一流水平，客户服务满意度持续攀升



“积分化” 精准互动运营

开展“积分化”精准互动运营，打造积分爆款商城，和包APP移动话费支付支持“积分+现金”的混合支付方式，以积分爆品专区、签到领积分、夏日集福利活动开展分省、分区、分客群精准营销9亿移动积分客户，提升积分活跃的同时带动和包活跃规模提升

移动数智生活



1个支付底座
卡位中国移动APP支付入口



1个和包钱包
接入中国移动APP



2个核心场景
积分商城和生活缴费切入融合运营，通过探索频道、签到任务、支付享优惠、打卡领积分等联合营销带动用户活跃规模跨越式增长

互联网触点运营矩阵



和包**微信公众号**推文阅读量实现常态化**10w+**



与互联网头部基于**积分电商**场景开展联营合作



打通头部互联网平台核心场景，开展联营服务，实现**公域私域流量矩阵式运营**

生态合作情况 (代表性举例)



中国电信—翼支付

合作多赢、促进普惠，支撑移动支付现代产业链链长责任

翼支付立足支付、信贷、理财、保险四大业务板块，制定“共建数字消费新平台、共筑产业安全新底座、共建核心技术自主掌控新生态、共创业务新模式”战略主张，致力于不断创新支付生态、拓宽支付场景、融通支付权益，为用户提供“购食住行教娱医”全场景数字生活消费服务。

市场发展概述

趋势洞察

发展策略

翼支付业务能力及核心优势

联动国资央企 做深做宽开放合作



在**国资委**指导下，建立中国电信翼支付**新消费平台**。一年半内接入**中粮、华润、中旅**等并开展紧密合作

接入
央企业务场景
52家

作为**移动支付现代产业链“链长”**重要支撑单位，翼支付在建设新消费平台的基础上，拓展升级**中央企业支付结算平台**和**产业数据运营平台**建设

打造精品SPU
12.6w+



数字普惠 触达千家万户



推出“**商户金卡**”产品，打造运营商独有的“**通信+收银+获客**”一站式解决方案，**助力小微商户智慧经营**

赋能线下商户 **1000w+**

联合产业各方积极落实移动支付**便民示范工程建设**，全面打造**公交地铁、公用事业**交缴费、医疗健康等

10大 便民场景



前沿技术创新 探索支付新发展

6项
科技能力

包括提供更有科技感购物体验的**AI电商大模型**及新一代**星环平台**、泛智自适应**安全运营平台**、密流量子盾-后量子**隐私计算平台**、密图-天翼图**联邦计算平台**、御风-新一代**风控平台**

3项
产品服务

包括中国电信**权益商城**、智慧**收银解决方案**、天翼保理**供应链金融**

生态合作情况
(代表性举例)



中国平安—壹钱包



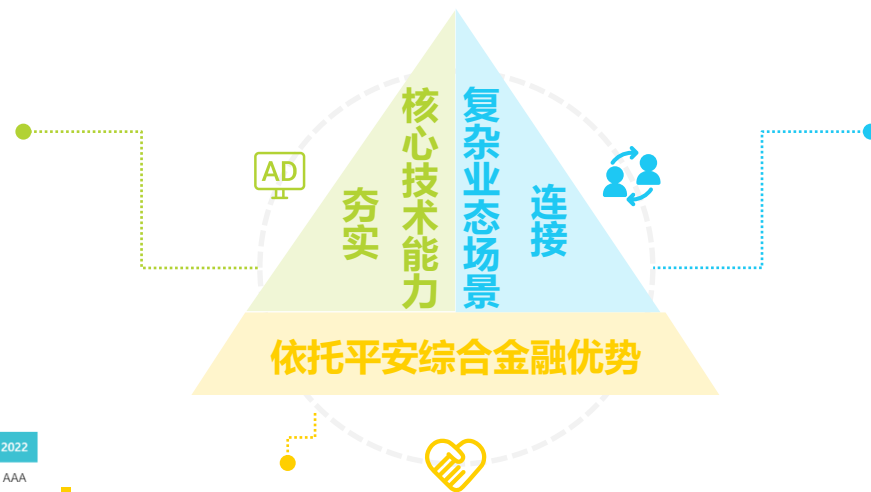
中国平安 PING AN
专业·价值

iResearch
艾瑞咨询

对内协同、对外赋能的支付“坚守者”和“连接者”

壹钱包将“One Ping An”生态下的综合能力和资源予以整合，以支付为基础，支持提供理财、购物、生活、航旅等多样化金融和消费场景，为用户打造安全、高效、便捷的金融理财与消费支付体验。

壹钱包战略架构



- 风控端：**壹钱包自主研发并持续升级风控系统，最新智能风控系统“玄武3.0”能够实现欺诈风险的秒级识别，将客户资金损失率控制在十亿分之一级别。
- 数据端：**2023年3月正式对外发布大数据一体化平台“瀚海”，从完善数据治理体系的角度，打通组织壁垒、重构产品逻辑、全面升级技术，提升服务体验

- 壹钱包将商城平台、数字营销、企业福利、积分运营、客户忠诚度管理等能力集中整合，结合沉淀的数据模型，积极连接金融、生活航旅、购物商城等各个复杂业态场景。
- 金融场景：**引入理财产品及全线上消费信贷服务，提供活期T+0、定期理财、活期管家、“壹快借”等**多样化金融服务**
- 生活航旅：**涵盖话费充值、信用卡还款、转账、生活缴费、加油卡、订酒店、购电影票、机票、火车票等**近二十项服务内容**
- 购物商城：**合作电商平台汇聚**超过12000个品牌**，总入驻商家数**超1000家**，热销单品**超70万**

2023	2022	Logo	Name	Country	2023	2022	2023	2022
1	1		Ping An		\$32,250M	\$42,933M	AAA-	AAA
2	2		Allianz		\$21,053M	\$23,136M	AA+	AAA-
3	3		China Life Insurance		\$17,103M	\$22,882M	AAA	AAA
4	4		AXA		\$15,899M	\$17,217M	AA+	AA+
5	5		CPIC		\$15,164M	\$15,769M	AA+	AAA-

- 2023年平安被Brand Finance列为全球保险品牌第一位，**集团品牌实力**为壹钱包带来附加的品牌信赖
- 平安集团在保险、银行、医疗、投资、汽车、智慧城市等**各领域深厚积累**赋能壹钱包支付业务能力

生态合作情况
(代表性举例)



陆金所LU.com

中国联通—沃钱包

找准核心、积极拓展，提供“安心、便捷”的支付解决方案

沃钱包以沃支付账户为核心，融合支付、生活服务、政务服务、金融信息服务等多个场景与行业构建开放性平台，持续开展金融科技创新，积极拓展支付服务领域，打造多样化的产品服务体系。

市场发展概述

趋势洞察

发展策略

沃支付产品格局

综合性民生支付应用 与金融信息服务

深度融合中国联通APP，打造**联通支付日**。用户不仅能享受消费打折，还能轻松理财，累积信用，享受消费信贷、保险等金融信息服务。

积极拓展支付服务领域，推出**助农商城**，打造全链条农产品电商平台。

2023年累计带动农产品销售
1.2亿元+

个人

企业

沃账户

统一支付平台和集团金融一级接入平台

一体化支付金融解决方案

同主流金融机构建立起全面合作关系，签约商户覆盖线上线下，形成大小企业提供资金流转管理、移动收银、金融信贷等业务的

一站式企业客户服务平台



生态合作情况
(代表性举例)



BUSINESS
COOPERATION

业务合作

官 网



微信公众号



新 浪 微 博



企 业 微 信



联系我们

-  400 - 026 - 2099
-  ask@iresearch.com.cn
-  www.idigital.com.cn
www.iresearch.com.cn

LEGAL STATEMENT

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞数智旗下品牌艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。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，部分文字和数据采集于公开信息，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，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

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。

THANKS

艾瑞数智致力成为领先的数智化全栈能力提供商