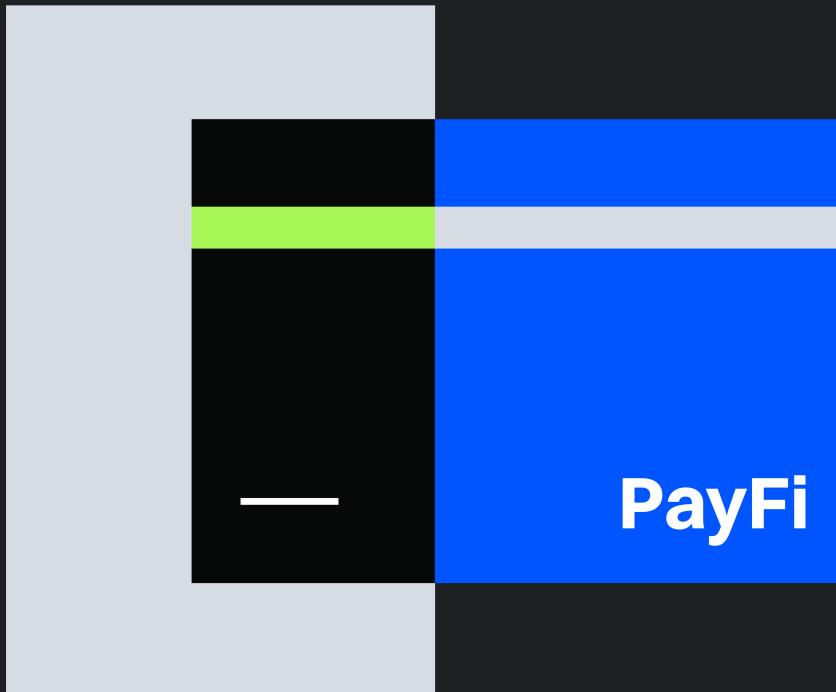


# PayFi 如何重塑 Web2–Web3 融合路径



## 摘要

- PayFi 正在演化为下一代支付金融引擎，其核心不在于加密支付形态本身，而在于以“货币时间价值”为切入点，重构支付、结算与金融服务之间的关系。
- 稳定币已逐步成为全球高频支付工具，2025 年稳定币年度交易额约 33 万亿美元，规模已超过 Visa 与 Mastercard 处理交易额的总和，支付属性显著强化。
- 跨境支付是当前 PayFi 最为成熟的应用场景，结算周期由数天压缩至分钟级，整体成本较传统体系下降一个数量级，已具备规模化落地条件。
- Web2 与 Web3 正在加速双向融合，Visa、PayPal 与 Neobank 等传统与新兴支付入口，正成为 PayFi 迈向主流支付体系和日常商业场景的重要桥梁。
- 稳定币、RWA 与 AI 正在共同塑造 PayFi 的基础形态，稳定币逐步演变为跨链、跨系统的通用结算层，RWA 将实体经济资产引入链上，实现 7×24 小时结算与流动，AI 则推动支付体系向动态风控与自动化决策升级。
- 监管进展、RWA 的实际落地能力以及 AI 应用成熟度将共同决定 2026 年的竞争格局，清晰的监管框架、可规模化的资产上链能力与 AI 驱动的动态金融能力，正在重塑 PayFi 的核心竞争壁垒。

关键词：Gate Research、链上、金融、宏观

# Gate 研究院：PayFi 如何重塑

## Web2-Web3 融合路径

<b>1. 引言：从替代到融合，Web3 的价值重构.....</b>	<b>4</b>
1.1 2026 年的行业拐点：从投机驱动到实用价值驱动的转变.....	4
1.2 Web2 与 Web3 的边界消融：不再是“颠覆”叙事，而是“融合”共生.....	4
1.3 核心论点：Crypto PayFi 作为连接两个世界的金融基础设施.....	5
<b>2. Crypto PayFi：下一代支付金融的核心引擎.....</b>	<b>6</b>
2.1 PayFi 的诞生与核心理念.....	6
2.2 PayFi 与 DeFi 的关系：互补而非竞争的演进.....	7
2.3 市场现状与关键数据.....	8
<b>3. 双向奔赴：Web2 巨头与 Web3 原生力量的融合路径.....</b>	<b>10</b>
3.1 传统金融的“Web3 化”：从实验到核心业务.....	11
3.2 Neobank 的崛起：Web2.5 作为连接大众市场的桥梁.....	14
3.3 Web3 原生协议的“现实化”：构建融合层.....	15
3.4 全球 PayFi 融合趋势：重塑支付与结算路径.....	17
<b>4. 关键驱动力：加速融合的技术与资产范式.....</b>	<b>20</b>
4.1 RWA：为 PayFi 注入万亿级实体经济价值.....	20
4.2 AI 与区块链的融合：迈向“动态 DeFi”与自主经济体.....	21
4.3 稳定币：作为全球统一结算层的基石.....	22
<b>5. 全球监管框架的演进与市场影响.....</b>	<b>24</b>
5.1 欧盟《加密资产市场监管法案》(MiCA)：树立稳定币监管的“黄金标准”.....	24
5.2 其他主要经济体的监管动态：在创新与风险之间寻求平衡.....	25
5.3 监管如何重塑 2026 年的 PayFi 市场格局与竞争策略.....	25
<b>6. 结论与未来展望.....</b>	<b>26</b>
6.1 PayFi 是 Web2 与 Web3 融合的必然产物与核心催化剂.....	26
6.2 2026-2030 年关键趋势预测：三大驱动力的阶段性演进.....	27
6.3 对企业和投资者的战略建议.....	28
6.4 PayFi 的结构性优势与关键约束：从效率红利到制度级基础设施.....	28
<b>参考资料.....</b>	<b>30</b>
<b>免责声明.....</b>	<b>32</b>

# 1. 引言：从替代到融合，Web3 的价值重构

## 1.1 2026 年的行业拐点：从投机驱动到实用价值驱动的转变

自比特币白皮书发布以来，Web3 的发展历程充满了周期性的波动与叙事更迭。早期阶段，其价值主要由投机预期驱动，市场表现为高波动性与概念炒作。然而，进入 2026 年，我们正处在一个结构性的行业拐点。这一转变的标志不再是加密资产价格的短期涨跌，而是实用价值对投机价值的系统性超越。多个因素共同促成了这一历史性的转折：首先，全球监管框架日趋成熟，以《加密资产市场监管法案》（MiCA）的全面实施为代表，为市场的合规发展提供了清晰路径，显著降低了机构投资者的准入壁垒。其次，2024 年现货比特币 ETF 的批准与成功运行，标志着加密资产作为一种合法的另类资产类别，已被传统金融体系正式接纳。最后，经过多年的技术迭代，区块链的可扩展性、安全性和用户体验已得到显著改善，为大规模应用的落地奠定了坚实基础。

在这一背景下，市场的关注点正从“下一个百倍币”转向“下一个百万用户的应用”。资本、人才与创新资源正大规模地从纯粹的金融投机协议，流向能够解决真实世界问题的应用层。这种从“空中楼阁”到“脚踏实地”的价值重构，是 Web3 走向成熟的必经之路，也为我们理解其未来演进方向提供了核心线索。

## 1.2 Web2 与 Web3 的边界消融：不再是“颠覆”叙事，而是“融合”共生

长期以来，Web3 的主流叙事之一是“颠覆”——即通过去中心化技术，彻底取代以大型科技公司为代表的 Web2 中心化平台。然而，2026 年的行业现实描绘了一幅截然不同的图景：融合与共生正在取代颠覆，成为两大生态互动的主旋律。Web2 的边界正在变得模糊，Web3 也不再是一个孤立的“平行宇宙”。

这一趋势体现在两个层面：

- Web2 巨头的主动拥抱：以 Visa、JPMorgan、PayPal 为代表的传统金融与科技巨头，不再将 Web3 视为威胁，而是将其视为提升效率、拓展业务边界的核心技术驱动。Visa 正从传统卡组织演变为一个支持多链结算的“网络之网络”；JPMorgan 通过其 JPM Coin 和 Kinexys 平台，积极探索机构级 DeFi 服务；PayPal 则已将稳定币无缝整合进其庞大的全球支付网络。这些行动表明，Web2 的领先者们正在利用其庞大的用户基础、品牌信誉和合规能力，成为 Web3 技术走向主流市场的关键“引渡人”。
- Web3 原生协议的“现实化”：与此同时，Web3 的原生协议也在积极地向现实世界延伸。它们不再满足于构建封闭的链上经济体，而是致力于解决现实世界中的金融与商业痛点，例如高成本的跨境支付、低效率的供应链金融，以及服务不足的普惠金融市场。这一过程需要它们主动对接现实世界的资产、数据与合规框架。

这种双向奔赴的融合趋势，标志着一个新范式的开启：Web3 的价值不再仅仅体现在其技术的“去中心化”纯粹性上，更体现在其与 Web2 生态结合后，所能释放出的巨大协同效应。

### 1.3 核心论点：Crypto PayFi 作为连接两个世界的金融基础设施

如果说 Web2 与 Web3 的融合是时代趋势，那么驱动这一趋势的核心引擎是什么？本文的核心论点认为，Crypto PayFi 是连接这两个世界的关键“融合层”与下一代金融基础设施。PayFi 的概念由 Solana 基金会主席 Lily Liu 提出，其核心思想是构建一个超越简单加密支付的、围绕“货币时间价值”的新金融市场。与传统支付单纯转移价值不同，PayFi 利用区块链的可编程性和即时结算特性，将支付与金融服务深度融合。在 PayFi 的世界里，每一笔支付本身就可以是一个内嵌了智能合约的金融活动，能够自动产生收益、执行复杂的逻辑。

本文之所以将 PayFi 视为融合的核心，原因在于：

1. 它是最基础、最高频的入口：支付是所有经济活动的基础。通过将法币出入金通道与高效的链上支付网络相结合，PayFi 为数以十亿计的 Web2 用户提供了一个低门槛、高效率地进入 Web3 世界的入口。

2. 它完美契合了双方的需求：对于 Web2 机构，PayFi 提供了升级其支付系统的技术方案，能够显著降低成本、提升效率（尤其在跨境支付领域）。对于 Web3 应用，PayFi 解决了其与现实世界经济循环脱节的“出圈”难题。
3. 它以稳定币为基石：稳定币作为一种价值锚定、波动性低的数字资产，是 PayFi 得以大规模应用的前提。随着全球稳定币市值在 2025 年突破 3,000 亿美元，它已成为连接加密世界与现实世界最可靠的价值桥梁。

因此，本文将不再孤立地讨论 Web3 技术，而是将 PayFi 作为核心分析对象，探讨其如何作为金融基础设施，系统性地推动 Web2 与 Web3 的深度融合。

## 2. Crypto PayFi：下一代支付金融的核心引擎

### 2.1 PayFi 的诞生与核心理念

#### 2.1.1 定义：超越加密支付，构建围绕“货币时间价值”的新金融市场

PayFi 不等同于加密支付。传统加密支付仅是使用数字资产作为交易媒介，而 PayFi（Payment Finance）是根据 Solana 基金会主席 Lily Liu 的定义，围绕“货币时间价值”构建的新金融市场——将支付与金融服务深度融合，使每笔支付都能内生地产生金融价值。

PayFi 的三个核心创新：其一，支付从“点对点转移”升级为“可编程的金融活动”，可以附加条件、触发智能合约；其二，“时间价值”被直接编码到支付流程中，资金在流动过程中就能产生收益；其三，打破支付与金融的边界，使支付网络本身成为金融市场。

本质上，PayFi 代表了对金融基础设施的范式转移——从分散的、由不同机构提供的金融服务，转向统一的、可编程的、原生数字的金融生态。

#### 2.1.2 核心机制：即时结算、可编程性与内生收益

PayFi 的三个核心机制驱动了其相比传统支付系统的竞争力：

- 即时结算：传统国际电汇需要 3-5 天，而 PayFi 在 10 分钟内完成。这消除了交易对手风险，提升了流动性效率，成本可降低至传统方式的 10% 以下。
- 可编程性：支付流程可通过智能合约进行复杂编程，实现条件支付、自动投资、多路由支付等操作。
- 内生收益：用户在进行支付时，稳定币可同时投入 DeFi 借贷协议产生收益。例如 PayPal 的 PYUSD 持有者可获得 3.7% 年化收益（具体以平台实时公布为准）。这反转了传统支付经济学——用户从“费用支付者”变为“收益获得者”，大幅提升了用户粘性和资本效率。

## 2.2 PayFi 与 DeFi 的关系：互补而非竞争的演进

在讨论 PayFi 时，一个常见的问题是：PayFi 与 DeFi 是什么关系？PayFi 是否会取代 DeFi？答案是：PayFi 与 DeFi 是互补而非竞争的关系。要理解这一点，我们需要先澄清两者的本质区别。

- DeFi 的核心是金融服务的去中心化。DeFi 的目标是通过智能合约和区块链技术，提供传统金融机构提供的各类服务——借贷、交易、衍生品等——但以去中心化、无需许可的方式。DeFi 的典型应用包括 DEX（去中心化交易所）、Aave（借贷协议）、Curve（稳定币交易）等。
- PayFi 的核心则是支付与金融的融合。PayFi 的目标是通过可编程的支付基础设施，将金融服务原生地嵌入到支付流程中。PayFi 的典型应用包括稳定币支付、跨境汇款、供应链金融等。

两者的关系可以这样理解，DeFi 是“金融市场”，PayFi 是“金融基础设施”。DeFi 提供的是各类金融产品和服务，而 PayFi 提供的是支撑这些服务的基础设施。类比传统金融，DeFi 相当于股票交易所、债券市场等，而 PayFi 相当于支付清算系统。DeFi 面向“金融参与者”，PayFi 面向“支付参与者”。DeFi 的用户主要是那些主动寻求金融服务的人。而 PayFi 的用户则包括所有进行支付的人。这意味着 PayFi 的潜在用户基数远大于 DeFi。

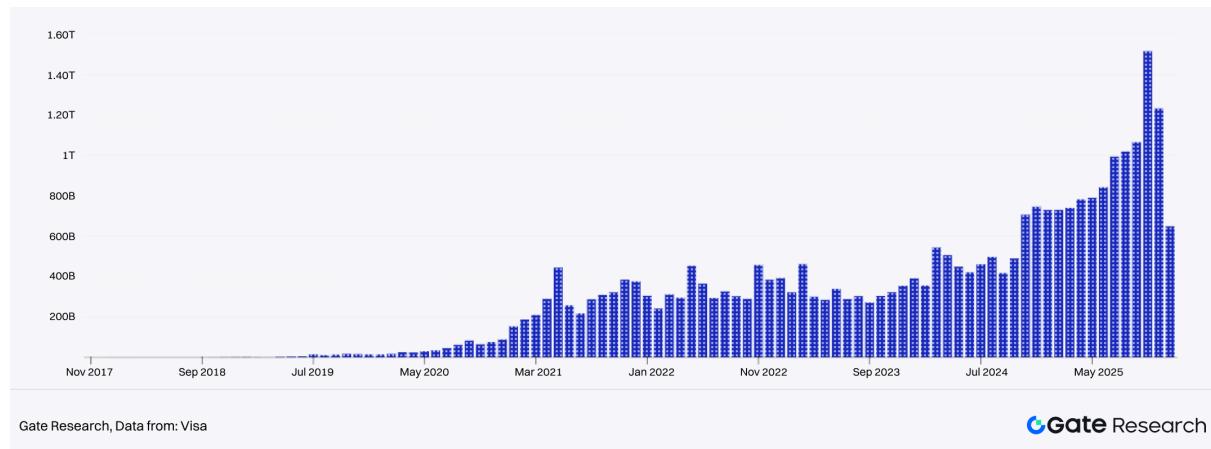
两者的融合是未来的方向。在 PayFi 的框架下，支付参与者可以无缝地接触到 DeFi 服务。例如，一个通过 PayFi 进行跨境支付的用户，可以在支付过程中自动参与 DeFi 借贷协议，获得收益。这种融合使得 DeFi 从一个相对小众的“金融爱好者”市场，扩展到了大众支付市场。从市场规模的角度看，这一融合的意义是深远的。当前 DeFi 的总锁定价值超 1,000 亿美元，而全球支付市场规模则超数万亿美元。当 PayFi 将 DeFi 的金融服务原生地嵌入到支付流程中时，DeFi 的潜在市场规模将扩大数十倍。

## 2.3 市场现状与关键数据

### 2.3.1 稳定币市场规模与交易量分析

稳定币是 PayFi 的基石。没有稳定币，PayFi 就无法实现其核心价值主张——即时、低成本、可编程的支付。因此，理解稳定币市场的现状与趋势，对于评估 PayFi 的发展潜力至关重要。根据 DefiLlama 数据，截至 2026 年 1 月 19 日，全球稳定币市值达到了 3,115 亿美元，相比 2025 年 1 月的 2,000 亿美元，增长了超过 50%。根据 Artemis 数据，2025 年全球稳定币交易总额达到 33 万亿美元，相比 2024 年增长 72%。这一数字超过了 Visa 和 Mastercard 的年交易量总和，表明稳定币已经成为全球最高频的支付工具。

图一：2025 年全球稳定币交易总额达到 33 万亿美元，相比 2024 年增长 72%



### 2.3.2 用户分布与 PayFi 的市场机遇

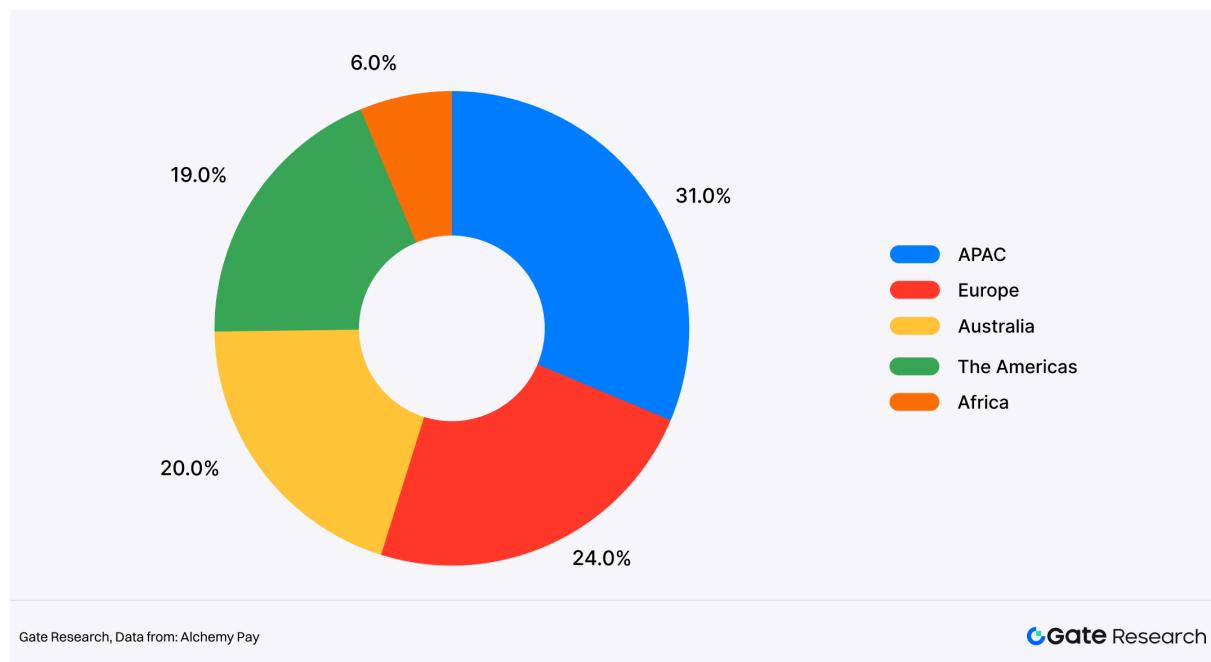
从用户地理分布结构来看，以 Alchemy Pay 这一第三方法币出入金服务商的用户数据作为参考样本，其用户主要集中于若干数字支付渗透率较高的区域。其中，亚太区域用户占比约为 31%，为其当前用户结构中占比最高的区域；其次为欧洲（约 24%）与美洲（约 19%）；澳洲市场单独统计约占 20%；非洲区域用户占比相对较低，约为 6%。

需要指出的是，由于 Alchemy Pay 在亚太地区的业务布局、支付渠道覆盖与用户获取能力相对更为成熟，上述分布并不直接等同于整个 PayFi 行业的全球用户结构，而更适合作为观察不同区域 PayFi 渗透阶段差异的一个参考视角。

这一分布在一定程度上反映了 PayFi 在不同区域所处的发展阶段差异。数字支付使用习惯较为成熟、电子钱包与移动支付普及度较高的区域，已形成相对稳定的用户基础，使 PayFi 更容易在现有支付场景中实现对接与扩展。相对而言，在传统金融体系覆盖度较高、银行卡与银行系统占主导的区域，PayFi 更多处于补充型或特定场景渗透阶段，整体扩展节奏相对稳健。

而在金融服务覆盖存在结构性不均的区域，当前用户占比虽低，但支付需求与效率改善空间仍然存在。对于 PayFi 而言，该类市场更接近长期布局与基础设施补充逻辑，其发展路径可能呈现“低基数、渐进式扩展”的特征，而非短期规模化放量。

图二：数字支付渗透率方面，亚太地区用户占比约为31%，为当前占比最高的区域



### 2.3.3 实际应用场景中的 PayFi 渗透

支付方式的多样性和地域分化，直接反映在 PayFi 的实际应用中。

- 跨境支付是 PayFi 最先成熟的应用场景。根据 Stripe、Polygon 等平台数据，传统的国际电汇平均需要 3-5 天完成，费用为 20-50 美元，而 PayFi 的跨境支付平均完成时间为 10 分钟，费用为 0.3-0.5 美元。根据 Yahoo Finance 最新数据，全球年度汇款总额约为 9,000 亿美元，平均汇款费用超过 6%。若其中 10% 的跨境汇款转向 PayFi 等低成本方案（每笔费用约 0.3-0.5 美元），相较于当前平均 6% 以上的汇款费用结构，在手续费层面有望节省数十亿美元规模的成本。这一潜在的成本节约对于高度依赖跨境汇款的低收入人群而言，具有显著且直接的现实意义。（上述测算基于公开市场规模与费用水平的情景推算，并非单一机构的官方预测。）
- 供应链金融是 PayFi 的第二个重要应用场景。传统的供应链融资涉及多个中介，每个环节都会增加成本和延迟。通过 PayFi，整个供应链可以被“智能化”——出口商可以通过稳定币发行可编程的支付指令，当货物到达目的地港口时自动触发付款，当货物被接收方确认后自动执行尾款支付。根据行业研究，采用 PayFi 的供应链金融交易的平均完成时间从 30 天降低到 3 天，成本从 2-3% 降低到 0.5% 以下。
- 新兴市场的金融包容是 PayFi 最深远的影响。全球约有 17 亿成年人没有银行账户，主要集中在非洲、南亚和东南亚。传统金融机构进入这些市场的成本太高，而 PayFi 只需要一部智能手机和互联网连接。

## 3. 双向奔赴：Web2 巨头与 Web3 原生力量的融合路径

2026 年的支付和金融领域正在上演一场“双向奔赴”的戏码。一方面，传统金融巨头正在主动拥抱区块链和加密技术，将其从边缘实验转变为核心业务。另一方面，Web3 原生的支付协议和 Neobank 正在向大众市场扩展，不再局限于加密爱好者的小圈子。这种双向的融合，正在重塑全球支付和金融的基础设施。

## 3.1 传统金融的“Web3化”：从实验到核心业务

过去五年，传统金融机构对区块链的态度经历了从“观望”到“实验”再到“战略投资”的演进。但2026年是一个转折点——区块链支付不再是创新部门的“玩具”，而是成为了金融机构的核心竞争力。

### 3.1.1 案例分析：Visa —— 从传统支付网络到多链结算平台的演进

Visa是全球最大的支付网络，每天处理数亿笔交易。长期以来，Visa的商业模式基于一个中心化的网络——所有交易都必须通过Visa的清算系统。但从2024年开始，Visa开始了一场“去中心化”的实验。USDC结算的推出是这一转变的标志。根据Visa在2025年12月的公告，Visa已在特定国家正式推出USDC结算服务。这意味着金融机构可以通过Visa的平台直接使用稳定币（USDC）进行交易结算，而不必依赖传统的银行间清算系统。

更令人瞩目的是结算规模的增长。根据Reuters报道，Visa的稳定币结算交易量已经达到了年化运行率45亿美元。这不是一个小数字——这意味着Visa的区块链结算业务已经从“实验”阶段进入了“规模化”阶段。支付卡的加密化进一步推动了这一趋势。越来越多的消费者和商户开始使用稳定币支付卡。这些卡片允许用户直接用稳定币支付，而Visa负责将稳定币转换为法币进行结算。这种创新的商业模式使得Visa既保留了自己的清算地位，又拥抱了区块链的高效性。

多链战略是Visa的第三个创新。Visa不仅支持以太坊上的USDC结算，还在扩展到Solana、Polygon等其他主流区块链。这一多链战略的目的是确保Visa无论在哪条链上都能保持支付网络的地位。Visa的这一系列举措表明，传统支付网络正在从“中心化的清算方”演变为“多链的结算平台”。Visa不是在放弃自己的地位，而是在重新定义自己的角色——从独占的清算者变成了开放的基础设施提供商。

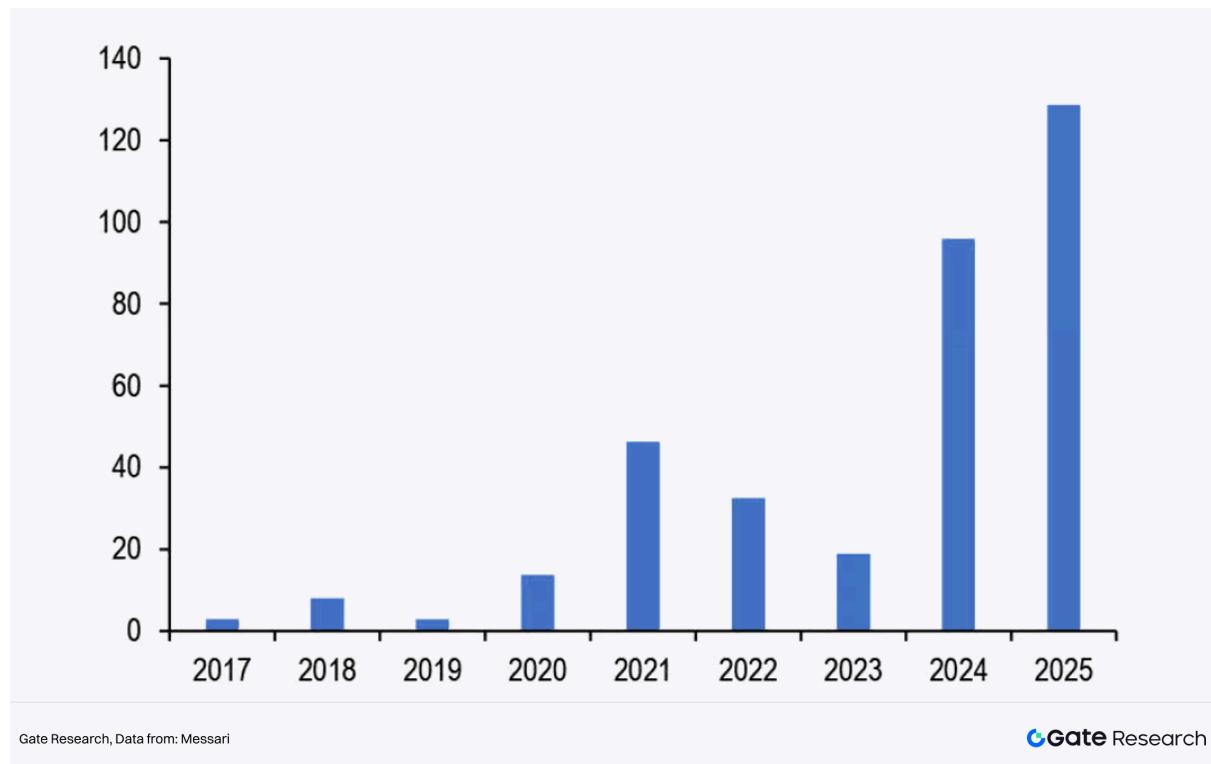
### 3.1.2 案例分析：JPMorgan —— JPM Coin 与机构级 DeFi 服务的探索

如果说 Visa 代表的是支付网络的 Web3 化，那么 JPMorgan 更像是银行体系的 Web3 化样本。作为全球体量最大的银行之一，JPMorgan 早在 2019 年便推出 JPM Coin，并长期被视为银行系稳定币或存款代币的代表。但真正的转折点出现在 2026 年——根据 Digital Asset 与 Kinexys by JPMorgan 的最新公告，JPM Coin 计划扩展至 Canton Network，标志着其角色正从单一资产发行，升级为机构级区块链金融基础设施的一部分。

在 Canton Network 上，JPM Coin 将支持发行、转账与近乎即时的赎回。相较传统银行体系中受制于多层清算与营业时间的结算流程，这一架构被设计为接近实时、24/7 运作，显著提升资金周转效率，反映的是银行资金流转模式的结构性演进，而非单纯的技术优化。围绕这一底层能力，JPMorgan 正推进其对机构版 DeFi 的探索。其方向并非直接复制无许可协议，而是在合规、权限控制与隐私保护的前提下，使机构客户更直接地接入链上结算、借贷与流动性管理等功能，从而逐步降低机构参与链上金融对加密原生平台的依赖。

从资金层面看，JPMorgan 的研究指出，数字资产市场在 2025 年已录得约 1,300 亿美元的资金净流入，并预计 2026 年在监管路径更清晰的背景下仍有扩展空间。驱动因素在于，部分链上金融工具历史上曾提供高于传统低风险资产的潜在收益，但机构关注点也正转向风险调整后回报与长期可持续性。在这一布局中，Kinexys 平台构成了关键承载层。该平台在延续传统金融级安全性与合规性的同时，正尝试将银行存款代币、代币化资产与跨机构结算流程，延伸至可组合的区块链网络与链上金融基础设施。

图三：2025 年数字资产市场资金净流入约 1,300 亿美元，并预计 2026 年在监管路径更清晰的背景下仍有扩展空间



整体而言，JPMorgan 的动作显示，大型金融机构对区块链的态度已从概念验证转向深度业务整合。这并非营销叙事，而是一场以真实资本、系统能力与机构信誉为基础的长期布局，亦是对区块链在机构金融中角色的一次现实押注。

### 3.1.3 案例分析：PayPal —— 将加密货币无缝整合至全球 P2P 支付网络

PayPal 是全球领先的数字支付平台之一，拥有数亿级用户与覆盖广泛的商户网络。长期以来，其核心商业模式以交易撮合与手续费收入为主。但近年来，PayPal 正逐步推进一条更具战略性的转型路径，即将加密资产能力系统性地纳入其支付与金融服务体系之中。其中，“Pay with Crypto” 功能是这一转型的重要体现。根据 PayPal 于 2026 年初披露的信息，该功能已正式向商户端推出，支持超过 100 种加密资产用于支付结算。用户可使用比特币、以太坊、USDC 等加密货币完成消费，而商户端则可即时收到法币或 PayPal USD (PYUSD)，无需直接承担加密资产价格波动或链上操作复杂性。

这一设计看似简单，实则直指加密支付长期面临的两大瓶颈——接受场景有限与使用门槛过高。通过 PayPal 既有的全球商户网络，加密资产得以在不改变商户结算习惯的前提下，被快速嵌入主流支付体系，为加密支付提供了规模化落地的现实路径。在支付之外，PYUSD 的扩

展构成了 PayPal 的第二条关键布局。作为 PayPal 推出的美元稳定币，PYUSD 已部署于多条区块链网络，并在 PayPal 平台内提供稳定币奖励机制，当前年化收益率约在 3.7%–4% 区间（具体以平台实时公布为准）。这使 PYUSD 不仅承担支付与结算媒介的角色，也逐步向资金停泊与账户型资产延伸。

第三个重要方向，则是 PayPal 对银行化路径的探索。公开报道显示，PayPal 正推进申请银行相关牌照，以期在监管框架内更直接地开展存款、借贷等基础金融业务。若该路径顺利落地，PayPal 将不再完全依赖传统银行作为中介，而是有望在支付、稳定币与基础银行服务之间形成更紧密的一体化结构。整体而言，PayPal 的一系列动作显示，传统支付平台正在从“支付工具”向“金融科技型综合服务商”演进。加密资产在其中并非孤立的创新点，而是被嵌入到账户体系、支付网络与潜在银行业务之中的关键组件，成为其重塑金融服务边界的重要抓手。

## 3.2 Neobank 的崛起：Web2.5 作为连接大众市场的桥梁

如果说 Visa、JPMorgan 和 PayPal 代表了传统金融的“向上演进”——从传统中心化金融走向更接近去中心化体系的路径，那么 Neobank 则可以被视为 Web3 的“向下迎合”——它将金融产品与服务直接触达更广泛的大众用户，而非仅限于高净值或机构客户。Neobank 是一类新型数字金融机构，通常由科技公司创建，通过移动应用提供金融服务，不依赖传统实体银行网络，其典型特征包括完全数字化、低成本、易用性高以及快速迭代能力。

Neobank 与 PayFi 及区块链服务的结合，已成为 2026 年的重要趋势之一。越来越多 Neobank 正在探索将稳定币支付、链上价值传输以及与 DeFi 接入相关的功能集成到自身平台，例如允许用户直接在应用内持有稳定币、进行跨境支付或访问链上资产服务。这反映出数字金融服务向更开放、更可组合的方向演进。

在金融包容性方面，Neobank 的价值尤为突出。尤其在新兴市场，传统银行渗透率较低，而智能手机普及率较高，这使得数字银行服务能够为未被充分服务的群体提供基本金融接入，并通过稳定币等工具连接全球支付网络，从而降低对本地金融中介的依赖。与此同时，Neobank 的商业模式也在演变。传统上，这些机构主要通过交易手续费或订阅费盈利，但随着服务的扩展，不少 Neobank 正在将投资、借贷、保险等综合金融产品纳入其生态，以覆盖用户的更全面金融生命周期。

监管的进展也为这一趋势提供了支持。2025 年通过的联邦稳定币监管法案《GENIUS Act》——为支付稳定币建立了联邦级监管框架，明确了发行要求与监管标准，这有助于在法律基础更清晰的环境下推动稳定币与主流金融服务的融合，但并不意味着消除所有监管要求，而是降低了长期不确定性。整体而言，Neobank 在提供更开放、数字化金融服务方面具有重要的战略意义，它在向大众扩散金融机会的同时，也不断吸收和整合 Web3 的底层价值传输能力。

### 3.3 Web3 原生协议的“现实化”：构建融合层

过去几年，Web3 更像是一个高度自治的金融实验场，资产、交易和清算都是在链上完成，逻辑完整、机制精巧。但它的参与者高度同质，大多都在一个“懂区块链、会用钱包、能承受价格波动”的小圈层内循环。

这种模式在验证技术可行性上是成功的，但在增长和普适性上，正在逐渐触顶。如果回顾 DeFi、NFT、GameFi 的发展路径，会发现一个共同点：它们的增长天花板，并不完全由技术决定，而更多受制于 To B / To C 端的现实条件，例如，用户获取成本过高、法币与加密资产长期割裂、合规与支付体验不连续等问题。根据 Gemini Global 的调查，38% 的加密潜在用户表示，使用法币购买加密货币的困难，是他们进入加密世界的主要障碍之一。

与此同时，Web2 世界的真实需求其实非常清晰，例如，跨境支付和结算效率偏低、小额/高频/自动化结算需求高、多币种/支付方式/地区合规等。可以认为，多数 Web2 人群并不关心是不是区块链，只关心三件事：是否更快、更便宜、更稳定。因此，如果 Web3 无法真正嵌入 Web2 的支付和商业流程，它的增长上限很可能被长期锁死。

在这一背景下，PayFi 扮演的并不是颠覆者，而更像是一个链接 Web3 与 Web2 的协调层。从整体架构来看，PayFi 技术栈通常可以拆解为四个层次：

1. 价值层：解决的是用什么钱的问题。这里可以是法币、稳定币，或其他被广泛接受的数字化价值单位，关键在于价值是否稳定、是否易于计价、是否能够被监管和审计。
2. 支付与清算层：负责完成转账、收款、清算和对账。与传统支付体系相比，这一层的结算路径更短、资金状态更透明，也更容易被程序直接调用。
3. 金融功能层：资金不再只是“从 A 到 B”，而是在流转过程中可以叠加更多金融能力，比如自动生息、授信或预授信、分期或延迟支付，以及风控和限额逻辑。

4. 应用层：用户直接感知到的产品形态。应用层的变化在于，开发者不需要从零搭建一整套金融系统，只需调用 PayFi 生态中已经封装好的能力即可。

对于 Web3 原生协议而言，需要思考的问题是，它们应该在哪个层级中扮演什么角色，才能真正走向现实可用。

### 3.3.1 案例分析：XRP Ledger——链上支付协议向现实商业支付落地

XRP 的最初定位就是优化传统支付系统中既慢又贵的跨境支付流程，其账本设计专注于低延迟、低成本的资金流通。与传统跨境汇款系统相比，XRPL 的共识机制能在几秒内完成交易确认，且手续费极低，这一特性使得它具备进入现实世界支付场景的基础。

但真正推动 XRP 进一步现实化的，并不仅是性能优势，而是 Ripple 在近几年有意识地将 XRP 从加密资产叙事转向企业级支付与结算基础设施的战略转变。

一方面，Ripple 不再将重心放在面向散户的交易场景，而是持续推动 XRP Ledger 与银行、支付机构及大型企业的业务系统集成，重点解决跨境结算、企业间支付和资金流动效率问题；另一方面，Ripple 主动拥抱合规框架，在主要司法辖区推进牌照申请、合规托管与企业级风控方案，使 XRP 能够以支付轨道而非投机资产的身份嵌入现实商业流程。

具体来看，2025 年 8 月，Ripple 收购稳定币支付基础设施平台 Rail，目的是提升其在稳定币支付基础设施领域的能力，为企业客户提供更全面、更合规的全球稳定币支付与结算服务，同时推动 RLUSD 和区块链支付网络在现实世界大规模商业场景中的采用。2025 年 8 月，纳斯达克上市的医药分销商 Wellgistics Health 正在基于 XRP Ledger 部署支付系统，覆盖约 6,500 家药房与制造商，以提升支付速度、降低结算成本，并扩大区块链在医疗供应链金融领域的应用。

### 3.3.2 案例分析：Solana——高性能链与现实支付基础设施对接

Solana 作为一个高吞吐量、低费用区块链，不仅主要服务于 DeFi 和 NFT 等应用，而且它在支付场景上的落地也体现得非常直接。例如，一家全球领先的加密支付处理器已支持 Solana

生态资产（包括 SOL、USDC 和 USDT）作为商户支付方式，这一集成允许用户直接用这些资产在现实世界商户购物、支付账单或兑换为法币。

此外，Solana 不仅仅在接受支付，还在连接链上与 Web2 支付生态上取得进展。部分解决方案允许用户通过当地支付方式（如印度的 UPI、巴西的 PIX）直接购买 Solana 上的 USDC，真正把法币渠道与链上支付路径连通起来，提高了超 20% 的钱包充值转化率的同时，显著减少了支付失败问题。

Solana、XRP 等案例表明，Web3 原生协议正通过在价值、支付与应用层逐步嵌入真实商业流程，走向现实可用，成为现实资金流中不可或缺的一环。

## 3.4 全球 PayFi 融合趋势：重塑支付与结算路径

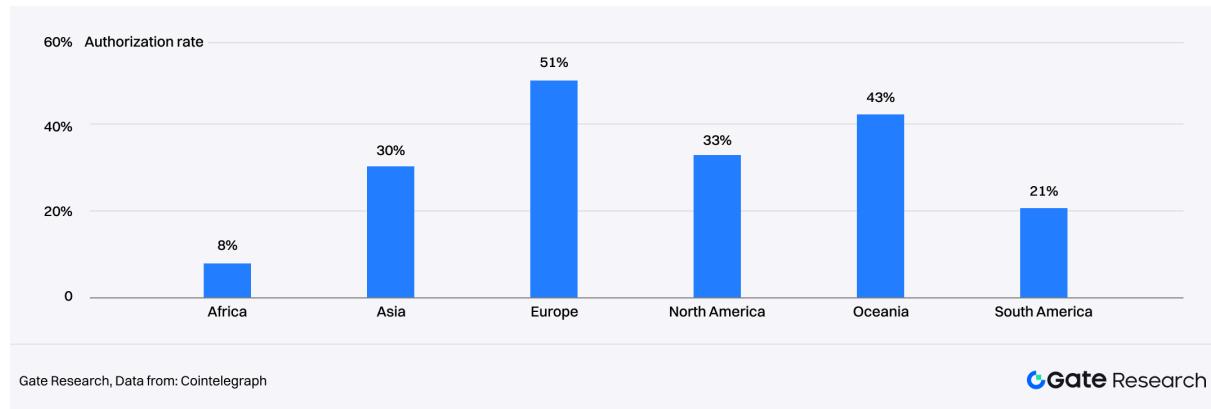
当支付和结算真正走进用户的日常行为和企业的实际流程，PayFi 已经不再是 Web3 世界里的一个功能模块，而是开始参与到真实世界的资金流转之中。本节将基于最新调查数据，从法币出入金通道的用户行为变化、主流商业场景中加密支付的实际采纳度等多个维度展开分析。

### 3.4.1 法币出入金通道的用户行为分析

不同类型的用户，在法币出入金行为上呈现出非常明显的差异。根据 Chainalysis 与 The Block Research 在 2025 年的调查，55% 的新加密用户（主要来自 Web2）并不是通过传统加密交易所完成首次购币，而是更倾向使用手机银行 App、金融科技平台等熟悉的支付入口。对这类用户而言，支付流程是否顺畅、成功率是否足够高，往往直接决定了他们能否完成注册和第一次交易。

但现实情况是，法币入金本身存在大量隐性摩擦。根据 Cointelegraph Research 和 Onramper 的报告，受用户地理位置、支付方式和通道性能差异影响，不同入口点的性能差异显著：欧洲的交易成功率最高，而非洲和南美洲的交易成功率最低。在多个主流法币→加密入金通道中，约有 50% 的交易即便在完成 KYC 之后仍然失败；而在整个支付流程中，高达 90% 的用户可能因流程复杂、失败率高或等待时间过长而中途放弃。这也成为大量 Web2 用户在第一步就流失的核心原因之一。

图四：支付授权成功率高度依赖终端用户的地理位置，其中以欧洲的交易成功率最高



一旦用户成功完成首次法币入金，其资产偏好也会迅速发生变化。无论是用于跨境支付、结算还是资金调拨，用户普遍更倾向选择价格波动更低、流动性更好、易于兑换的稳定币作为中介资产。稳定币在跨境结算场景中渗透率持续提升的数据，也从侧面印证了这一行为趋势。

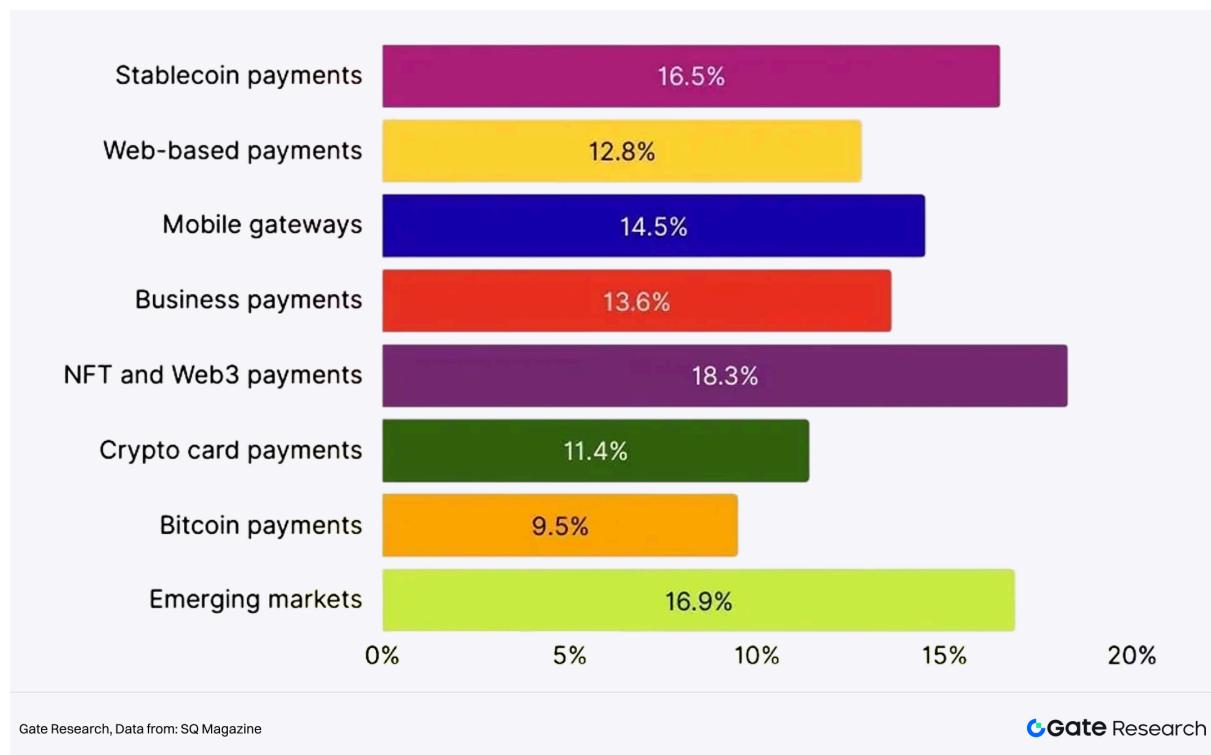
相比之下，Web3 原生用户的关注点则恰好相反。根据 PYMNTS 与 Deloitte 的调查，41% 的 Web3 原生用户最迫切的需求，并不是如何买币，而是如何快速、可靠地将加密资产兑换为法币。他们已经习惯链上操作，更关心的是资金进出是否高效、成本是否可控，以及不同通道之间的确定性。

整体而言，不同用户在法币入金体验上的差异很大，尤其是对于新进入者而言，通道效率与支付支持种类是决定性因素。

### 3.4.2 主流商业场景中的加密支付采纳度

根据 SQ Magazine 对加密支付细分领域增长的预测，在汇款和跨境电商推动下，稳定币支付将以 16.5% 的增速增长；到 2030 年，基于网络的加密支付解决方案预计将以 12.8% 的增速增长；随着移动端加密支付网关的增速将达到 14.5%；商业级加密支付如企业资金管理、结算工具预计将以 13.6% 的增速增长；NFT 与 Web3 支付整体增速达 18.3%，增长或主要集中在游戏和数字商品领域；加密卡支付例如 Visa、Mastercard 相关预计增速为 11.4%；比特币专属支付增速为 9.5%，增速低于稳定币；新兴市场的加密支付增速高达 16.9%，主要集中在非洲和东南亚。

图五：加密支付按细分领域的复合年增长率，稳定币支付将以 16.5% 的增速增长



在真实商业环境中，加密支付的落地并非发生在最理想化的金融场景，而往往出现在痛点最为集中的领域。其中，跨境电商正是结算周期长、手续费高、多币种与合规成本叠加最为集中的典型场景之一。

### 3.4.3 电商：跨境结算的现实解法

从市场规模与使用行为来看，加密支付正在电商场景中加速渗透。根据 SQ Magazine 数据，2025 年加密货币或将占全球跨境支付总额的约 3%。伴随电商渗透率同比增长 38%，目前已有约 32,000 家商户接受加密货币支付，其中零售业占加密支付交易的约 60%。在跨境交易场景中，48% 的用户将“支付速度”视为稳定币最核心的优势，这一特征与跨境电商对资金周转效率的需求高度契合。

从收入与经营结果来看，PayFi 对商家的正反馈同样清晰可见。77% 的商家认为加密支付显著降低了交易成本，稳定币可将跨境手续费压缩 30%–50%，而通过 PayPal 等渠道使用加密货币完成国际交易，手续费节省幅度甚至可达 90%。与此同时，85% 的商家表示加密支付帮助其获取了新的客户来源；在整合比特币支付后，商户报告的平均投资回报率高达 327%，整体

电商收入亦因此提升约 10.5%。这些数据共同表明，在跨境电商这一高摩擦场景中，PayFi 已不再是可选项，而正在成为提升效率与竞争力的现实工具。

综合来看，对于跨境电商卖家而言，结算周期的显著缩短、手续费结构的透明化与可控性提升，使稳定币逐渐演变为跨境贸易中的中性结算资产。在这一过程中，多数卖家关注的最多的还是资金多久到账、综合成本是否下降等这样的问题。

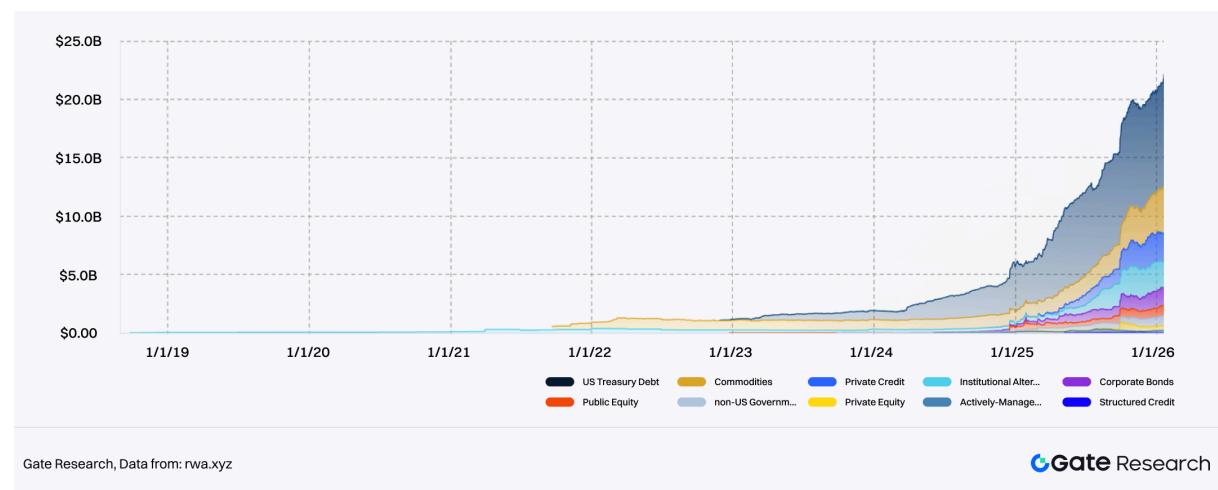
## 4. 关键驱动力：加速融合的技术与资产范式

如果说 Web2 与 Web3 的融合是一条正在加速的主干道，那么真正推动这条道路不断拓宽的，并不是某一家公司的单点突破，而是几股结构性力量的同时发力。其中，RWA (实体资产代币化)、AI 与稳定币，正在从资产端、智能端与结算端，系统性重塑 PayFi 的形态。

### 4.1 RWA：为 PayFi 注入万亿级实体经济价值

在资产端，RWA 正在成为推动 Web3 与现实经济深度融合的核心抓手，也为 PayFi 打开了万亿级资金空间。截至 2025 年底，链上 RWA 规模已从早期的概念验证阶段，增长至超过 200 亿美元量级，涵盖国债、企业债、基金份额、应收账款、不动产收益权等多种资产形态。

图六：链上 RWA 规模，截至 2025 年底已增长至超过 200 亿美元量级



从全球视角来看，RWA 潜在市场的天花板极高，多家机构测算显示，到 2026 年，RWA 上链资产规模有望达到 1,000 亿美元以上。而中长期来看，当前可被代币化的现实资产规模在数十

万亿美元级别，而真正进入链上的部分仍处于非常早期的阶段。这一增长并非来自加密原生用户，而更多来自传统金融机构、企业与高净值人群的增量需求——不改变资产本质的前提下，获得更高的结算效率、更低的跨境成本，以及更灵活的资产组合方式。

也正因如此，RWA 关注的核心问题并不只是资产如何上链，而是链上的金融与支付能力，最终能否服务真实的经济活动。对大多数机构和用户而言，参与 RWA 投资的第一步，往往不是理解区块链技术，而是一个更现实的问题：如何把法币安全、合规、高效地转化为可投资、可结算的链上资产。这正是 PayFi 在 RWA 体系中发挥关键作用的地方。

以 Ondo Finance 为例，它是目前最活跃的 RWA 项目之一，其旗舰产品 OUSG 在 2025 年已成长为全球最大的代币化国债产品之一，TVL 达到数亿美元规模。Ondo 通过链上发行 RWA 资产，并依托稳定币体系完成  $7 \times 24$  小时的 mint、赎回与结算，使投资者可以随时用稳定币进入或退出国债资产，而不再受传统金融 T+2 结算周期的限制。这种“资产在链上、资金实时流动”的模式，正是 PayFi 与 RWA 协同的典型体现。

另一个更贴近实体经济的案例来自房地产领域。Propy 是一个专注于房地产代币化与链上交易的平台，截至 2025 年 11 月，已促成超过 45 亿美元的链上房地产交易，代币化物业总值超过 12 亿美元，覆盖多个国家市场。通过将产权以 NFT 形式上链，并结合 ERC-20 代币实现资金与权益的拆分流转，Propy 将传统房地产过户时间从平均 45 天压缩至最快 24 小时，整体交易成本降低约 70%。

这些案例表明，RWA 并不是孤立存在的资产创新，而是与 PayFi 深度绑定的一种更高效、更贴近现实、能被持续使用的金融新形态。

## 4.2 AI 与区块链的融合：迈向“动态 DeFi”与自主经济体

随着现实世界资产不断被搬上链，AI 的加入也进一步让这些资产不再只是静态地存在于链上，而是开始以更聪明、更动态的方式参与金融运作。

在今天的链上环境中，AI 不仅只是一个数据分析工具，而是开始参与到策略本身的动态调整中。以借贷和做市场景为例，AI 可以持续评估系统整体风险敞口，在流动性紧张或波动率快速上升时，自动提高保证金要求、降低杠杆上限，甚至提前引导部分资金撤离高风险池子。而在行情趋稳、资金回流时，再逐步恢复效率优先的参数配置。AI 的参与使得 DeFi 正在从静态

协议进化为一种自适应金融系统，无需每一次升级都依赖治理投票，也不会等风险已经发生才被动清算，而是像一个持续学习的系统，提前做出调整。

对 PayFi 来说，这种能力尤其重要。支付与清算系统最怕的不是低收益，而是在高并发、跨市场、跨资产时出错。AI 的动态风控和路径优化，正好补上了这一块。

在 PayFi 场景中，AI Agent 正在成为一种潜在的默认参与者。未来的支付流程不一定需要用户逐笔确认，而是由 AI Agent 在授权和合规边界内，自动完成订阅支出、跨境结算、汇率选择、链路切换等操作。

2025 年以来，x402 等代理支付协议的热度上升，正体现了这一趋势。这类协议并不试图创造新的支付资产，而是为机器如何代表人完成支付提供标准化接口，使 AI Agent 能够在明确授权条件下，完成请求、结算与回执的完整闭环。支付不再只是被动触发的动作，而成为可被系统理解和执行的行为。

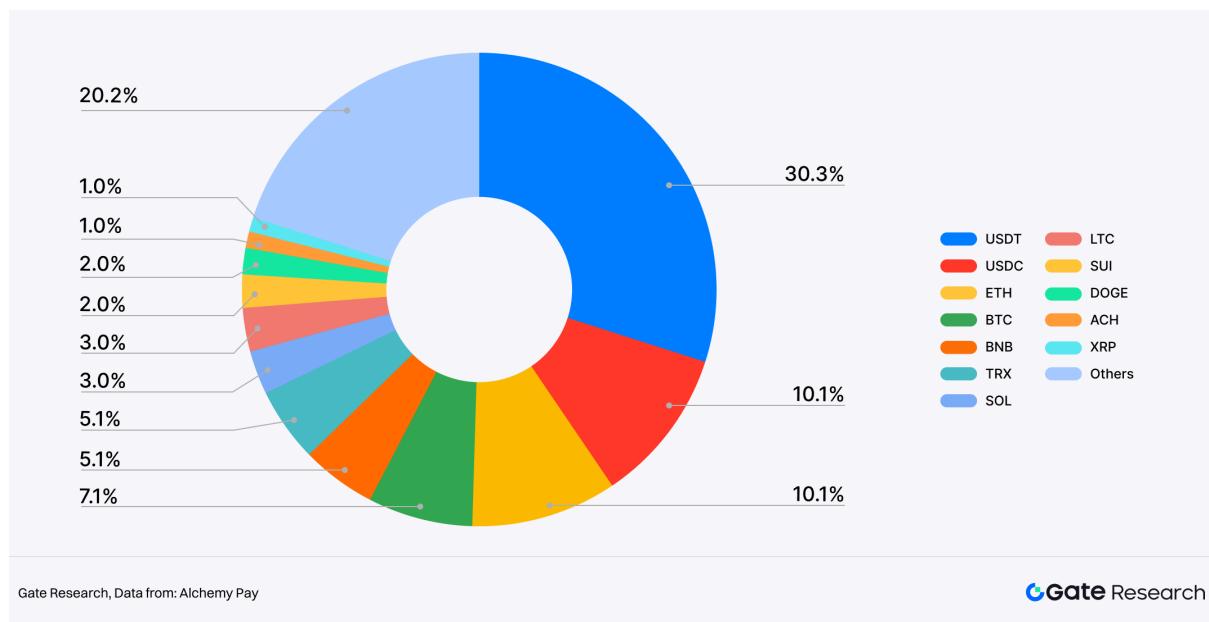
在企业级场景中，这种模式的价值尤为明显。跨国企业不再需要手动管理多国账户和复杂的清算流程，而是由 AI Agent 基于实时汇率、链上流动性和结算成本，自动选择最优支付路径并完成资金调度。PayFi 在这里逐步演化为一种真正运行在后台的金融基础设施。

### 4.3 稳定币：作为全球统一结算层的基石

RWA 把真实资产带上链，AI 让链上金融会思考，而稳定币，则让价值真正流动起来、结算得出去，这也正是 Web2 与 Web3 融合，从概念走向可持续落地的关键一步。

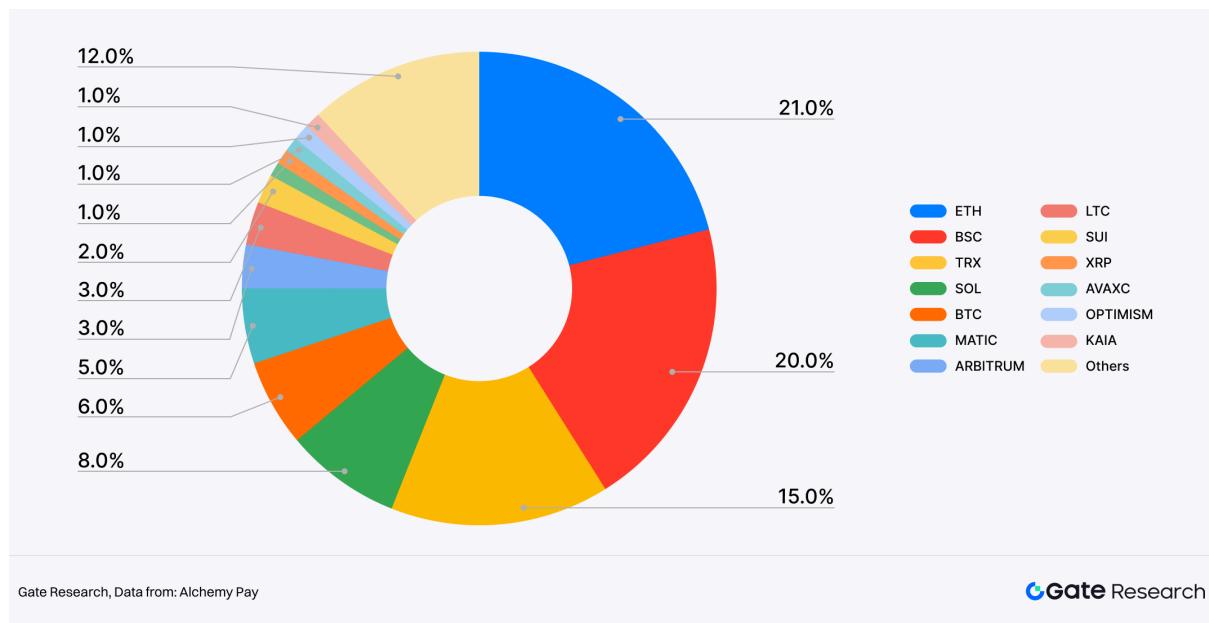
事实上，在 PayFi 体系中，稳定币并不只是某一种资产类别，而更像是一种跨越公链、应用与国家边界的通用结算语言。从使用结构上看，稳定币已经明显从链上交易媒介向主流支付工具转变。以 Alchemy Pay 的法币出入金数据为例，用户最常使用的资产中，USDT 占比高达 30%，显著高于 BTC 的 7% 与 ETH 的 10%；USDC 占比约 10%，与 ETH 持平。这一结构非常直观地反映了真实用户的选择逻辑，即在支付和资金流转场景中，价格稳定、到账确定性高，远比长期价值叙事更重要。

图七：法币出入金占比中，USDT 占比高达 30%，显著高于 USDC、BTC 与 ETH



数据也侧面印证了，大多数进入 PayFi 系统的用户，并不是为了押注资产涨跌，而是为了完成一件非常具体的事情——转账、结算、收款、换汇。在这些场景下，稳定币天然更接近“数字现金”，而非投资品。这也是为什么在实际出入金环节，稳定币的使用频率持续高于比特币。更重要的是，稳定币的优势并不只体现在资产层，而是体现在网络层的适配能力上。从 Alchemy Pay 所处理的多链交易结构这一具体业务样本来看，稳定币已经深度嵌入多条主流公链：Ethereum 占比 21%，BSC 20%，TRON 15%，Solana 8% 以及 BTC 约 6%，指向稳定币并没有被锁死在单一链上，而是成为贯穿多链生态的流动性纽带。

图八：多链交易额占比中，Ethereum 以 21% 位居首位



这种多链分布，同样对于 PayFi 而言至关重要，因为现实世界的支付网络从来不是单一系统：银行、电商、支付机构、清算通道高度碎片化。稳定币的价值，恰恰在于它能够在不同链、不同应用之间自由迁移，为上层应用提供一个统一的计价与结算基础。对商户和用户而言，他们并不需要理解背后是哪条链在运作，只需要知道资金可以快速到账、成本可控。

在这一过程中，稳定币的角色也在悄然发生变化。过去，它更多服务于加密交易所内部的交易撮合；而现在，它开始直接进入电商、跨境支付、订阅服务、企业结算等真实商业场景。这种演化路径，也解释了为什么稳定币往往是 Web2 用户进入 Web3 的第一站。相比波动剧烈的加密资产，稳定币的认知门槛更低，使用体验更接近传统电子支付。用户通过熟悉的银行卡或支付 App 进入系统，拿到的并不是一个高风险资产，而是一种可以立刻使用的数字化资金。可以说，没有稳定币，PayFi 只能停留在概念层；而有了稳定币，支付与金融的融合，才第一次具备了现实可用的底座。

## 5. 全球监管框架的演进与市场影响

与早期 Web3 以去中心化优先为主的路径不同，当前 PayFi 的发展逻辑正在发生明显转变：是否能够被监管体系理解、接纳并纳入现有金融框架，正日益成为决定其商业可行性与竞争格局的关键因素。

### 5.1 欧盟《加密资产市场监管法案》（MiCA）：树立稳定币监管的“黄金标准”

欧盟推出的《加密资产市场监管法案》（MiCA），常被认为是目前全球最完整、也最明确的加密资产监管框架之一。它的重点并不是打压加密行业，而是告诉市场：什么可以做、怎么做、做到什么程度算合规。MiCA 的核心并不在于限制创新，而在于为加密资产进入主流金融体系提供清晰、可预期的规则边界，换句话说就是告诉市场：什么可以做、怎么做、做到什么程度算合规。

在稳定币监管方面，MiCA 明确区分了不同类型的加密资产，对与法币挂钩的稳定币提出了更高的合规要求，包括有清晰的储备、透明的披露、可审计的结构，并且不能对金融系统造成潜在冲击。这一做法在客观上抬高了稳定币进入欧盟市场的门槛，但也为合规稳定币在跨境支付、商业结算等场景中的使用扫清了制度障碍。

对 PayFi 来说，这一点非常关键。因为，一旦稳定币被纳入明确的监管框架，银行、商户和企业就更敢用，也更愿意把它接入自己的系统，而 MiCA 做的事情，就是帮 PayFi 把“能不能用”转化为“怎么用得更好”。

## 5.2 其他主要经济体的监管动态：在创新与风险之间寻求平衡

与欧盟的统一立法路径不同，其他主要经济体在加密资产监管上呈现出明显的分散化特征。目前，市场正在探索一种银行式监管的路径，即将稳定币发行方和支付型加密基础设施，逐步纳入现有金融监管体系之中，包括储备管理、反洗钱、消费者保护等要求。这种做法虽然在短期内增加了合规成本，但长期来看，有助于降低系统性风险，并推动 PayFi 与传统金融体系的深度融合。

与此同时，一些国际金融中心采取了更为灵活的监管策略。亚洲普遍采用“合规先行 + 监管沙盒”的模式，在明确基本合规底线的前提下，允许企业在受控环境中测试跨境支付、稳定币结算和企业级 PayFi 应用。这类监管创新的共同特点是：不急于给出终极答案，而是通过试点机制，在真实商业场景中观察风险与收益的平衡点。

对 PayFi 项目而言，这些司法辖区正在成为连接 Web3 与 Web2 的关键跳板，其监管态度本身已构成一种重要的竞争优势。

## 5.3 监管如何重塑 2026 年的 PayFi 市场格局与竞争策略

展望 2026 年，监管将不再只是“是否合规”的二元问题，而会深度影响 PayFi 市场的结构与竞争方式。首先，合规能力本身将成为核心壁垒之一。能够同时满足多地区监管要求、对接本地支付网络并提供稳定结算体验的 PayFi 基础设施，将更容易获得机构客户与大规模商户的青睐。

其次，市场竞争将从技术性能转向“合规 + 整合能力”的综合比拼。低费用和高性能仍然重要，但不再是唯一决定因素。谁能更高效地嵌入银行系统、企业财务流程和本地支付生态，谁就更可能在下一阶段占据主导地位。

最后，监管的清晰化也将推动 PayFi 行业的分层与专业化。一部分参与者将专注于底层清算与合规支付轨道，成为类似金融基础设施的角色；另一部分则围绕特定场景和地区，构建差异化的应用与服务。整体而言，监管并未扼杀 PayFi 的发展空间，反而正在为其从边缘创新走向主流金融提供制度性支撑。

## 6. 结论与未来展望

### 6.1 PayFi 是 Web2 与 Web3 融合的必然产物与核心催化剂

PayFi 并非对传统支付体系的简单替代，而是在稳定币、区块链结算与合规框架逐步成熟的背景下，Web2 支付体系与 Web3 金融能力自然融合的结果。

对传统金融机构来说，区块链不再只是实验工具，而是解决结算慢、成本高、跨境复杂等长期痛点的现实方案；对 Web3 而言，只有嵌入真实的支付和资金流，链上金融才有持续增长的空间。

Visa 采用 USDC 结算、多链扩展，说明传统卡组织并没有被去中心化取代，JPMorgan 将银行存款、清算与机构级 DeFi 放到同一套链上基础设施中，本质是在用 PayFi 重构银行内部与跨机构的资金流；PayPal 则选择了一条更贴近大众用户的路径，让加密资产和稳定币在不改变商户和用户习惯的前提下，直接进入全球支付网络。

与此同时，Web3 原生协议也在主动去加密化，从强调链上性能和技术参数，转向服务真实商业支付与结算需求，例如 XRP Ledger 持续嵌入银行与企业跨境结算体系，Solana 则通过与本地支付渠道和商户网络对接，将高性能链直接延伸至现实消费与资金流场景。在 RWA、AI 与稳定币的共同推动下，资产上链、资金以稳定币形式实时流转，支付与金融正在自然合并为同一条价值通道。

在监管路径逐步清晰、稳定币成为事实结算层的背景下，PayFi 已不再只是连接 Web2 与 Web3 的过渡方案，而正演变为推动两者深度融合的核心催化剂，其发展逻辑更接近基础设施升级，而非单点式的金融创新。

## 6.2 2026-2030 年关键趋势预测：三大驱动力的阶段性演进

根据主流市场研究机构（包括 ARK Invest、McKinsey、Citibank 等）近年发布的研究与公开数据判断，RWA、AI 与稳定币将在 2026-2030 年间共同推动 PayFi 进入规模化落地阶段。

在资产端，多数研究共识认为 RWA 代币化市场将从当前的百亿至千亿级规模，逐步迈向万亿级扩张。McKinsey 预计到 2030 年，主要资产类别的代币化规模在基准情景下约为 2 万亿美元，而 ARK Invest 等机构在更乐观情景中给出了更高的上限判断。合规程度高、现金流清晰的资产（如国债、基金份额、私募信贷）预计将率先实现规模化应用，RWA 也将逐步从“链上实验”转变为可被主流金融体系接受的抵押与配置资产。

在智能端，根据 Grand View Research 等机构预测，AI 在金融领域的市场规模到 2030 年有望达到约 411.6 亿美元，并成为支付与结算体系中的关键技术能力。AI 将广泛参与支付路径优化、风险识别与合规管理，并逐步支持具备一定自主执行能力的 AI Agent，在预设规则与风险边界内完成资产调度与交易执行，推动 PayFi 网络向自动化、智能化演进。在结算端，

Citibank 等机构的研究普遍认为，稳定币将在未来数年内加速向支付与清算基础设施演化。

其 2030 年流通规模预测区间约为 1.9 万亿至 4 万亿美元，增长动能主要来自跨境支付、线上商业结算与新兴市场应用场景。随着使用频率提升，稳定币的支付属性有望逐步强化，并在部分新兴市场呈现类“第二货币”的使用特征，成为跨网络、跨资产的重要结算媒介。

在三大驱动力协同作用下，多家市场研究机构预计 Web3 支付市场将在未来五年持续扩张，并在全球支付体系中占据具有实质意义的位置。到 2030 年，PayFi 将不再是边缘创新，而是 Web2 与 Web3 融合进程中的关键金融基础设施之一。

## 6.3 对企业和投资者的战略建议

基于前述趋势判断，PayFi 不应被简单视为一种新增支付方式，而是一次可能重塑支付、结算与资产流动逻辑的基础设施升级。对涉及支付与资金结算的企业而言，尤其是跨境电商、金融科技公司与跨国企业，核心在于尽早评估并试点基于稳定币的结算方案，以降低跨境成本、提升资金周转效率，并为后续业务创新预留技术空间。

在具体路径上，企业更应关注 PayFi 作为“融合层”所能解决的现实业务痛点，而非单纯追逐区块链技术本身。相较于自建底层网络，与成熟的 PayFi 基础设施服务商合作、将稳定币能力快速整合进既有系统，往往具备更高的效率与确定性。进一步来看，未来竞争优势可能更多体现在 RWA 与 AI 通过 PayFi 网络实现协同的能力：资产持有方可探索代币化以提升资产流动性与融资弹性，而技术公司则可围绕链上资产管理与优化，开发新的智能化服务模式。

对投资者而言，在 Web2 与 Web3 融合的早期阶段，结构性机会更可能集中于基础设施与平台层，而非单一应用层创新。重点关注方向包括：具备合规与规模化能力的 PayFi 支付与结算基础设施、专注高质量资产上链与流动性管理的 RWA 平台，以及为链上经济活动提供工具与运行环境的 AI Agent 平台。同时，随着 RWA 发展，传统金融资产的流动性与可组合性有望被重新定价，值得持续关注那些积极推进代币化与技术升级的传统金融机构。整体而言，PayFi 所代表的融合进程具有明显的长期属性，其发展路径将伴随技术成熟度、市场接受度与监管环境的反复演进，投资决策更应聚焦长期价值与结构性护城河，而非短期市场波动。

## 6.4 PayFi 的结构性优势与关键约束：从效率红利到制度级基础设施

综合前文分析，PayFi 的核心价值并不来自单一技术突破，而是多重效率红利的叠加效应：更快的结算速度、更低的跨境成本，以及资金在支付过程中的再利用能力，使支付从“成本中心”转变为“资本效率工具”。这一结构性优势，使 PayFi 在全球贸易、跨境电商与新兴市场金融服务中具备长期替代潜力，也为金融普惠提供了现实可行的技术路径。

然而，这种效率优势能否转化为长期、稳定的基础设施地位，取决于三项关键约束条件。首先，监管协调程度将直接决定 PayFi 的全球扩展上限。在不同司法辖区对稳定币与跨境支付仍存

在显著分歧的情况下，PayFi 的规模化发展更可能呈现区域性推进，而非一次性全球铺开。其次，系统性风险管理将成为不可回避的核心议题。随着稳定币逐步承担结算与清算职能，其信用稳固性、储备透明度以及与 DeFi 风险的隔离机制，将直接影响 PayFi 网络的可信度与金融稳定性。最后，底层技术的扩展性与用户理解成本，仍将限制 PayFi 在短期内完全复制传统支付网络的覆盖广度。

因此，PayFi 的演进路径更接近于“基础设施渐进升级”，而非颠覆式替代。其成功不在于是否全面取代传统支付体系，而在于能否在合规、安全与效率之间取得动态平衡，并在关键场景中持续证明其相对优势。一旦这一平衡被建立，PayFi 将不只是支付创新，而可能成为下一代全球结算体系的重要组成部分。

# 参考资料

1. ESMA,  
<https://www.esma.europa.eu/esmas-activities/digital-finance-and-innovation/markets-crypto-assets-regulation-mica>
2. Visa,  
<https://usa.visa.com/about-visa/newsroom/press-releases.releaseId.21951.html>
3. JPMorgan,  
<https://www.jpmorgan.com/insights/payments/blockchain-digital-assets/introducing-kinexys>
4. PayPal, <https://www.paypal.com/us/digital-wallet/manage-money/crypto/pyusd>
5. Bloomberg,  
<https://www.bloomberg.com/news/articles/2026-01-08/stablecoin-transactions-rise-to-record-33-trillion-in-2025>
6. The Block,  
<https://www.theblock.co/data/decentralized-finance/total-value-locked-tvl>
7. Visa, <https://visaonchainanalytics.com/transactions>
8. Stripe, <https://stripe.com/resources/more/stablecoins-vs-traditional-payments>
9. Yahoo Finance,  
<https://finance.yahoo.com/news/stablecoins-shake-900-billion-remittance-113000383.html?guccounter=1>
10. United Nations,  
<https://policy.desa.un.org/publications/world-economic-situation-and-prospects-november-2025-briefing-no-196>
11. Visa,  
<https://www.blockchain-council.org/cryptocurrency/visa-usdc-settlement-united-states/>

12. Visa,

<https://corporate.visa.com/content/dam/VCOM/corporate/services/documents/visa-ten-payment-priorities-shaping-2026.pdf>

13. Visa,

<https://www.pymnts.com/visa/2026/visa-says-stablecoin-linked-payments-cards-drive-demand-for-settlement-platform/>

14. Messari,

<https://messari.io/report/in-the-stables-jpmorgan-takes-jpm-coin-beyond-walled-gardens>

15. The Block,

<https://www.theblock.co/post/385670/jpmorgan-crypto-inflows-2026-record-130-billion-2025>

16. Yahoo Finance,

<https://finance.yahoo.com/news/paypal-stripe-other-fintech-giants-080456699.html>

17. Tearsheet,

<https://tearsheet.co/blockchain-crypto/how-paypal-is-bridging-crypto-and-commerce-through-payments/>

18. Yahoo Finance,

<https://finance.yahoo.com/news/xrp-rwa-tokenization-surged-2-155100226.html>

19. CoinDesk,

<https://www.coindesk.com/zh/business/2025/08/16/xrp-ledger-used-by-nasdaq-listed-pharma-distributor-to-power-payment-system-for-pharmacies>

20. SQ Magazine,

<https://sqmagazine.co.uk/cryptocurrency-payment-adoption-by-merchants-statistics>

21. SQ Magazine, <https://sqmagazine.co.uk/crypto-payments-industry-statistics>

22. Cointelegraph,  
<https://cointelegraph.com/research/crypto-transaction-success-rate-hinges-on-user-location-report>

23. TransFi,  
<https://www.transfi.com/ph/blog/how-solana-dapps-are-using-transfi-to-onboard-users-with-usdc-via-local-payment-methods>

24. Prnewswire,  
<https://www.prnewswire.com/news-releases/bitpay-brings-real-world-utility-to-the-solana-network-with-support-for-sol-and-stablecoins-302526655.html>

25. rwa.xyz, <https://app.rwa.xyz/>

26. The Block,  
<https://www.theblock.co/post/386588/tokenization-outlook-ark-invest>

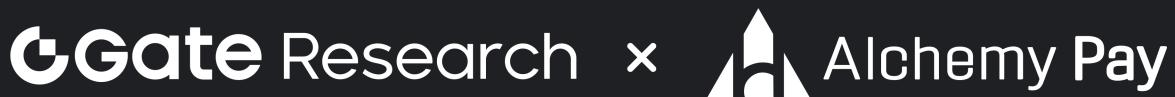
27. McKinsey,  
<https://www.fool.com/investing/2026/01/08/4-industries-real-world-asset-tokenization-could-t/>

## 免责声明

加密资产价格波动剧烈，存在重大亏损风险。您应自行进行独立研究，并在作出任何投资决定前寻求独立的专业意见。本内容仅供一般信息参考，不构成任何要约、招揽或建议，亦不构成投资、财务、法律或税务意见；Gate 不对任何收益或结果作出保证。

本内容可能包含或引用第三方信息或观点，仅为便利提供，Gate 不对其准确性、完整性或时效性承担责任。Gate 亦可能限制或禁止受限制地区用户使用全部或部分服务，详情请参阅用户协议：<https://www.gate.com/zh/legal/user-agreement>。

如您认为本内容存在侵权或权利争议，请联系：research@gate.me。



---

本报告由 Gate 研究院与 Alchemy Pay 联合撰写完成。



Gate 研究院

---

是一个全面的区块链与加密货币研究平台，致力于为读者提供深度内容，包括技术分析、热点洞察、市场回顾、行业研究、趋势预测以及宏观经济政策分析。我们的目标是打造一站式解决方案，帮助用户全面理解快速发展的区块链与加密货币生态。



Alchemy Pay

Alchemy Pay

---

成立于 2017 年，是一个为企业、开发人员和终端用户将加密货币与传统法定货币无缝连接起来的支付网关。Alchemy Pay 的产品包括 On & Off-Ramp、Web3 Digital Bank、NFT Checkout 和新推出的 RWA 平台，在 173 个国家和地区支持法币支付。