年关将至。概述2015年的支付江湖，以支付宝和微信支付为代表的第三方支付派系依旧在线上收单市场火力全开，同时，以“O2O”为名在线下疯狂建立消费场景；政策红利褪去后，传统的收单霸主银联并未将江山拱手让出，而是牵头云闪付和Pay等，在移动无卡支付领域大举反扑第三方支付。

场景，第三方支付平台的圈地运动

2015年，各家第三方支付平台都在强调同一个概念——场景。三季度初，支付宝发布了9.0版本，表示要做“全场景金融服务平台”。支付宝在某些地区提供了“城市服务”，为当地居民提供包含公积金查询、港澳台签注等14项便民服务；同时，继续在线下大力度推广优惠商户，甚至投入10亿元推出“全民开店”计划……归根到底目的只有一个——通过造支付场景的方式，抢占移动支付入口。

同样这么做的还有财付通，通过打车、娱乐等生活服务应用和线下商户，其两大支付载体QQ钱包和微信支付累计绑卡用户数已超过2亿，占据了15.99%的市场份额。

还有一些老牌的第三方支付，并没有前两者拥有庞大的用户群，比如，拉卡拉布局互联网金融业务场景，从征信、贷款、理财、保险、商城、投资、银行服务等业务条线导流并盘活新用户。

易观智库发布的《中国第三方移动支付市场季度监测报告2015年第三季度》显示，第三方移动支付市场总体格局继续保持稳定：支付宝以71.51%的市占率仍旧第一；财付通第二，市场份额为15.99%；拉卡拉6.01%，位列第三。

云闪付，银联的移动支付主权宣示

第三方支付平台打着“场景”旗号争夺移动支付市场时，银联自然不会岿然不动。由银联倡导的云闪付，就是银联率领着一众银行打造的无卡支付产品，以此抢夺移动支付大蛋糕。

云闪付是一项基于近场通讯（NFC）、基于主机的卡模拟方式(HCE）、可信服务管理(TSM）和支付标记(Token）等技术的移动支付品牌，可实现手机等移动设备的线下非接触支付、远程在线支付。

这项技术比二维码安全得多，银联云闪付借着和各大手机品牌的联姻，相当于带领着云闪付阵营的众多发卡行，直接以手机为支付载体，“无形”提升刷卡量。

其实除了 Pay，还有Samsung Pay、华为Pay等，都是各自手机设备基于各自操作系统提供的支持银联云闪付的服务。目前，银联云闪付阵营已有超过20家商业银行。

8.59万笔/秒，银行和第三方支付联手的壮举

912亿，这是今年阿里“双11”当天的交易额。不难想象需要多么庞大的交易笔数来支撑，今年“双11”的支付洪峰达到了8.59万笔/秒。

这背后是支付宝与200多家银行历时5个月的93轮470次压力测试。

“双11”并不只是支付宝和其他电商平台连接的第三方支付的盛宴，银行卡的交易额在这一天迎来了巨大的增量。以招商银行为例，截至“双11”当日下午5点整，招行卡的支付宝交易规模突破80亿元，远高于去年“双11”全天70亿；加上京东等电商和线下刷卡，招行信用卡和一卡通的交易量在下午2点就已经达到124亿元。

此外值得注意的是，电商系消费信贷与赊购类产品，以各自基于第三方支付交易链路的支付便捷性，一定程度上分流了银行卡快捷支付市场。蚂蚁“花呗”在“双11”开幕半小时内交易额达到45亿，占天猫半小时200亿交易额的近四成；京东“白条”在前35分钟实现交易额1亿元，超过去年“双11”全天的交易额。