



微信提现下月起开始收费

目前费率为0.1%，每笔最少收0.1元

腾讯15日发布公告称,自3月1日起,微信支付对转账功能停止收取手续费,但同时对提现功能开始收取手续费。每位用户终身享受1000元免费提现额度,超出部分按银行费率收取手续费,目前费率为0.1%,每笔最少收0.1元。

这一消息立即引起了公众的广泛关注,特别是让还沉浸在春节抢红包热情的用户们深感不快,同时担心第三方支付的免费时代是否将要结束。

为什么要收费？

微信：银行两头收费产生巨额成本

“本来收点手续费也没什么,但这种非要把钱‘绑’在微信的感觉很不好。现在连银行转账都开始免费了,怎么微信还反过来收费了?”北京白领齐小姐的话,代表了诸多用户的观点。

对此,微信支付也说着自己的“苦衷”。腾讯有关负责人坦言:“用户每次通过银行账户往微信充值时,银行会收取手续费,在提现时,部分银行会再次收取费用。随着业务激增,巨额成本对我们而言都已经难以承受了。这次调整也是希望能补贴一部分成本。”

腾讯互联网金融板块相关人士表示,本来也可以让发红包的人在充值时付一定费用,但我们觉得这样客户体验比较差,于是选择了收钱的人在提现时缴手续费。

不过,微信的“好意”似乎并未能获

取公众的理解。毕竟对习惯了“免费午餐”的用户来说,收钱就不是好事。

事实上,腾讯表态并非虚言。记者从多家第三方支付机构了解到,目前通过支付宝、财付通等支付机构取现,大部分银行都不收费或收费很低;但从银行往里充值转账,肯定要给银行交易费。之所以普通消费者感受不到,是因为支付机构大多采取向商家收费的方式平衡成本。

“说白了就是‘羊毛出在了狗身上’”。一位支付机构负责人告诉记者,“微信和支付宝比,就吃亏在C端(客户端)太重,商户太轻,没有足够多的商户来撑起费用。”

业内人士普遍认为,微信此举也是“一箭双雕”,不仅意在填补成本,而且有助于微信支付的场景拓展和实现资金体内循环。

专业人士怎么看？

微信是为了把资金沉淀在自有体系内

微信“提现收费”为什么一下子触动了客户敏感的神经?

业内人士介绍,第三方支付机构“提现”是指将客户在支付机构开立的虚拟账户中的资金转入绑定的银行卡上。这对客户支付、理财、发红包等使用功能没有多大影响。目前包括微信支付、支付宝、百度钱包在内的几大支付机构中,转账、支付、红包、理财等功能均为免费。

但微信支付“收费”之举已是第二次了。去年10月微信就宣布“转账收费”,当时也引起了公众的高度关注。不少消费者认为,互联网金融时代下,转账汇款向用户收费是倒退之举。

在大打“免费牌”、不断向线上、线下支付和转账业务渗透的第三方机构面前,银行都开始“被迫”向消费者让利,招商银行、中信银行、浙商银行等近20家银行相继宣布对通过网银和手机银行转账实行免费。微信支付怎么能“倒退”呢?这次为什么微信支付取消转账收费,转而又开始提现收费呢?

微信支付的理由是,随着微信支付

用户量和交易量逐步升高,银行手续费成本压力也越来越大,微信希望通过策略调整补贴一部分巨额成本。关于巨额成本,不少银行业内人士有些“不服气”。一家股份制银行电子银行部负责人告诉记者,一般银行向微信支付、支付宝这样的机构收取的提现手续费并不高,大约在千分之一。“为了导入更多客户,获取资金沉淀,有的小银行可能会收取更低的手续费。”

“支付宝目前每一笔转账成本不到2分钱,几乎可以忽略不计。”蚂蚁金服研究院副院长李振华对记者说。

中央财经大学教授郭田勇认为,微信支付对提现功能收取手续费,其目的可能是希望资金沉淀在微信体系内,进行内部循环,尤其是今年春节期间,不少人抢红包,微信平台沉淀资金比较多。

另外,央行之前也明确指出,支付账户沉淀了大量客户资金,加大资金流动性管理压力和跨市场交易风险。专家认为,在监管趋严的背景下,微信支付此举是想通过提现收费先行做好资金沉淀的准备。

接下来有什么影响？

第三方支付的免费时代要结束？

“通过收取手续费,迫使客户资金沉淀在自己平台上,这多少会影响客户体验,这样的做法有些狭隘。”郭田勇说,“微信支付应该开发更多应用场景、用优质、创新的服务吸引消费者,而非采取手续费的方式限制客户转移资金。”

但“天下没有免费的午餐。”中国金融期货交易所研究院首席经济学家赵庆明说,任何一家企业的收费行为,必然是基于成本分摊机制,特别是一些互联网企业在推广前期有大量优惠,累计了足够的客户量和业务量后开始收费,这并不奇怪。

以微信支付为例,该服务已有线下30多个行业、30万家门店支持微信支

付,这将带来更大的用户粘性、增长空间。

中国电子商务研究中心互联网金融部助理分析师陈莉表示,一方面基于第三方支付平台之间的竞争日趋激烈,另一方面商业银行也在逐步放开收费标准,微信发展自身金融业务的压力不小,微信支付收费政策的推出也是竞争态势下的选择。“因为第三方支付平台也要承担自身成本,免费可能不会是各平台维持业务的长期手段。”

也有专家提出,第三方支付要实现“叫好又叫座”,企业需要创新服务。与其挑战消费者“免费为上”的理念,不如平台创新模式将成本逐步嫁接转移到其他业务之上,消费者将免于直接承担这些成本。

据新华社



CFP供图

新华时评

互联网微服务别搞成“雁过拔毛”

微信团队日前透露拟对微信账号提现收取手续费,这一消息迅速成为网络关注热点。在多家银行网银免费转账的背景下,“逆行”的微信难免引发公众不安与焦虑。在与民生领域深度融合创新的过程中,互联网企业要将眼光放长远,同时多一些智慧。

作为经济板块中的“鲶鱼”,互联网经济被寄予厚望。微信坐拥数亿用户,其功能早已逾越社交的范畴,成为生活中的多面手,对用户的黏性越来越强。

微信团队表示,提现交易收费并非追求营收之举,而是用于支付银行手续费。但对用户来说,费率0.1%的收费标准、每笔至少支付0.1元的门槛,令本是小额高频的提现服务变得如鲠在喉。

国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见明确提出,充分发挥互联网的高效、便捷优势,提高资源利用效率,降低服务消费成本。对用户常用服务添加新的收费项目,降低服务消费成本从何谈起呢?

风物长宜放眼量。0.1%的费率虽看上去不多,但折射出的是传统民生行业与新兴互联网业如何相互借力、实现相向而行的大问题。倘若各家囿于自己的一亩三分地,只想从“过路财神”身上揩油,最终只能迫使公众用脚投票。

一个企业发展壮大的途径有很多种,但“雁过拔毛”的战略恐怕不是长久之计、最优之计。面对充满竞争、高度自由化的互联网市场,“人无我有、人有我优”的创新精神、真心服务网民的初心不能改变。只有在服务上多花心思,而不是依靠积累的黏性、惯性鲁莽前行,这样的互联网产品和服务才能走得更远。

据新华社