

在微信、支付宝还信用卡收费后，京东、百度也加入信用卡还款“收费大军”。下月起，京东金融还信用卡1万元部分收费0.15%，今日（8月5日）起已开始试调整；而从8月29日起，百度旗下度小满还信用卡每笔都将额外收取实际还款金额的0.1%作为手续费。

京东、百度加入信用卡还款“收费大军”

在微信、支付宝还信用卡收费后，京东、百度也要跟进了。

记者注意到，京东金融APP“还信用卡”选项里，今日（8月5日）起，最新调整了信用卡还款服务规则。据京东金融规则调整通知：

1、2019年8月5日~8月31日期间，同一用户，特别指出，是同一手机号、身份证号、京东账号、银行卡号、终端设备等与用户身份相关的信息均可能被认定为同一用户。在使用京东金融提供的“信用卡还款”服务还款时，最高还款额度暂时调整为1万元，且免收服务费。

2、2019年9月1日起，同一用户每月最高可享1万元的免费还款额度，超出免费还款额度后，超出的部分将收取一定比例服务费，单笔服务费小于0.1元的，按照0.1元收取。收费标准：当月还款金额：0 - 10000元（含）收费标准：免费；当月还款金额：10000元（不含）以上收费标准：还款金额超出部分 * 0.15%。

也就是说，单个人用户每个自然月仍可享受10000元的基础免费还款额度，超出1万元的这部分额度将0.15%的比例收取服务费。

京东金融在公告中表示，该项还款服务规则调整的原因是，“为向您提供更优质的服务体验，拟进行的服务改造升级”。

巧的是，就在京东金融公告的前一天，百度旗下“度小满”金融也公告，从8月29日0时起，每笔信用卡还款将额外收取实际还款金额的0.1%作为手续费，每笔手续费不足0.1元的，按0.1元收取。

近年来，随着移动支付、金融科技、助贷风控模型等的成熟，手握面向C端用户的资源场景流量和技术优势的互联网巨头金融板块业务也顺势起飞。相比蚂蚁金服、腾讯金融，京东金融、百度度小满作为后起之秀，近两年也获得了高速增长。

去年10月，在京东金融成立五周年之际，京东金融CEO陈生强在内部透露的数据是，京东金融去年前三季度已实现盈利；在客户覆盖上，京东金融已累计服务涵盖城市和农村的4亿个人用户、800万线上线下小微企业、700多家各类金融机构、12

000家创业创新公司。

去年11月1日，2018百度世界大会·度小满智能金融论坛上，度小满金融CEO朱光透露，度小满已与50多家银行和消费金融公司合作，累计放款超2500亿元，利息收入累计超50亿元。今年5月，度小满（重庆）科技有限公司出资4.5亿元、持股30%入主哈银消费金融公司、成为仅次于哈尔滨银行的第二大股东。

互金巨头还信用卡不再免费

至此，在还信用卡服务商，微信、支付宝、京东金融、百度旗下度小满均已告别过去的完全免费时代。

今年3月26日起，通过支付宝给信用卡还款将收取服务费，还款额度2000元以内依然免费、超出2000元的部分按照0.1%收取服务费。为了降低收费影响还提供了另外三种方式：用支付宝消费积攒会员积分兑换更多免费还款额度；亲友有免费额度，可以请他们帮忙还，免费；选择通过银行网银、银行APP等渠道免费还款。

早在2017年12月1日起，微信支付就开始每位用户每个自然月累计信用卡还款额超出5000元的部分按0.1%进行收费（最低0.1元），不超过5000元的部分仍然免费。2018年8月开始，微信支付将5000元的信用卡还款免费额度正式取消；当年8月1日起，用户通过微信支付来还信用卡，也按照每笔款项的0.1%价格收取手续费，金额精确至小数点后2位，最低1角钱；手续费在用户进行还款操作时，与还款金额一并支付。

相对比来看，支付宝、京东支付都设置了一个免费还款额度，京东金融当前最高免费还款额度1万元及以内免收服务费；支付宝是2000元及以内免手续费。这里也可以看出两个产品的用户人群的差异来，一个推测是，支付宝用户更加小额高频分散，京东金融用户偏向于大额用户。

记者了解到，目前免费的信用卡还款渠道主要是两个：首先是各家银行和银行信用卡的APP，只要你下载该行的APP，绑定同行的借记卡，或他行借记卡（部分银行信用卡仅允许绑定最多一张他行储蓄卡），还可以设置自动还款；第二个是银联云闪付APP，也可以免费还信用卡。

这几大原因或“终结”免费时代

记者此前也有报道分析，综合业内分析来看，支付通道费成本高企、巨头规模效应已成、想用户资金留在自有体系内流转等原因，或将终结代还信用卡工具免费时代：

首先是通道费成本高企。2016年初，微信首次宣布对提现收费，彼时，腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾公开表示，微信承担了第三方支付工具的作用，银行快捷支付到第三方支付有十分之一的成本，一个月约3个亿的手续费，需要微信团队承担。随着用户数增长，庞大用户基数背后所带来的补贴通道费成本压力不小。

其次是“断直连”背景和备付金集中存管情况下，第三方支付的资金转移链条变得透明完整，风险可控度大大提高的同时，以支付宝、微信为代表的网络支付巨头与清算机构的合作链路发生了改变，第三方机构对沉淀资金的支配和收益权也相继消失，在银行手续费一分不少的情况下，这笔费用只能由用户自担。杭州某支付科技公司技术负责人向记者佐证了这一情况，“本来类似于微信、支付宝等第三方代还信用卡平台，由于体量足够大，在与银行签订协议时相对强势、议价能力很强，一般代扣按单笔算价格在几毛钱甚至更低，但是现在随着第三方支付监管政策的变化，比如原来的支付通道里可以有大量备付金留存，现在这个优势没有了，各家的代扣交易成本都在增加。”

其三是互金巨头平台业务差异化特色渐成，用户支付习惯已经养成、需求刚性，之前信用卡代免费有获取增量用户考虑，但现在信用卡代还市场已经很成熟了，个人用户的规模积累已经完成，格局已定。

其四是，支付巨头规模效应已成，且他们大多布局财富管理、消费金融等综合金融服务，比如微信支付通过微信钱包还信用卡就是免费的，这有利于把用户资金留在自有体系内流转，“比如微信钱包提现需手续费，但是购买平台内理财免费，这就可以给平台内的理财产品引流；而支付宝代还信用卡部分付费，但是还花呗这种类型信用卡产品免费，可以导流。”此前，华南某资深支付行业人士曾向记者分析，这有利于增加用户黏性，并在此基础上，拓展其它的消费信贷、金融科技等多场景服务业务。