

计划赶不上变化，但有些事情永远都在计划当中。

根据微信此前发布的公告显示，从今天开始，这项上亿人都在使用的功能终究是要开始收费了！

从此弃用微信又多了一个理由？

和“天下没有免费的午餐”一个道理，信用卡还款业务亦是如此。

7月1日之时，微信曾发布公告宣布，从2018年8月1日开始：

微信信用卡还款将按照每笔款项按照0.1%价格收取手续费，金额精准直小数点后2位，最低1角钱。手续费在用户进行还款操作时同还款金一同支付，就和微信钱包提现一样。将会陆续推出手续费随即减免等活动。

也就是说，这项曾经免费的业务，终将还是躲不过收费的命运。

按照公告中所说的方法，往后如果我们要在微信使用这项功能，还款1000块钱左右，就会收取1元的手续费。所谓积少成多，对许多信用卡“重度患者”而言，这一个月扣除的手续费足以够吃一顿丰盛的早餐了！

但这只是具体到每个客户来计算，倘若放到整个用户群体来看，真的是印证了那句“再小的个体，也会有巨大的力量”。

根据腾讯一季报披露数据显示，目前微信用户数已经突破10亿，达10.4亿。这10几亿人口当中，大概有13.6%的用户会使用信用卡还款功能。按照这个数据来测算，倘若是每人每月只收取1块钱的手续费，对腾讯来说，上亿的收入就信手拈来了。

足以见得，这项功能由免费变为收费，将会影响上亿用户。因此，在此消息出来之后，更是有网友调侃弃用微信又多了一个理由。

讲真，身处互联网时代，大多数用户都已经养成了免费获得资源的习惯。通过“免费”二字，总是能够轻而易举的吸引更多用户的眼球。微信在这个时候突然搞个收费功能，真的有背道而驰之感。

实际上，很多事情都是漂浮在表面上的狂欢，微信也是有苦难以言语。

微信的苦衷

世界上没有无缘故的爱与恨，更没有无缘无故的免费。

作为一款国民级的应用软件，微信要想给大家呈现最好的服务，势必要投入大量的人力物力财力。就单单说信用卡还款这一项，其实微信本身也是需要支付一定的手续费。

关于为何要收费的原因，微信也在公告中解释了，每一笔还款背后都会产生支付通道手续费，为了使广大用户享受部分免费的产品体验，腾讯财付通一直在投入成本进行手续费补贴。同时，随着信用卡还款业务的快速发展，通道手续费成本也在不断猛增。

这段话翻译成大白话的意思就是，我们每使用微信进行一次还款，就会产生一次支付通道的手续费。从本质上来看，这笔钱是应该我们自己支付的。但微信为了给我们搞免费体验嘛，所以就一直帮我们垫付了这笔钱。

可随着微信日活以及使用信用卡还款功能的人不断增多，从而也导致了腾讯对于此项的补贴越来越多。为了追求成本与发展之间的平衡，微信唯有做出改变。

但微信也并非“赶尽杀绝”，还是给广大用户留了一项福利：自2018年8月1日起，理财通铂金、黄金会员以及“爱定投计划”用户的信用卡还款手续费继续享受全面政策。

据了解，目前理财通主要分为铂金、黄金、白银和普通四个会员等级，不同等级之间，将会有不同的服务。可要想搞到黄金会员，理财值需要在10万-50万（不含50万）区间，铂金会员更是需要超过50万的资产。

简言之，还是有钱才能任性，这些都是有钱人才能享受到的免费体验。而“爱定投计划”，同样需要用户每月成功转入一定的资金，才能继续享受信用卡还款业务。

所以也有专家分析，腾讯是想借用收费把用户往理财通中引流，多次的收费举动，就是想要资金更多在自有体系内流转。

这样看来，还真的有点“醉翁之意不在酒”的意味。如意算盘打得好，但摆在用户面前的终究是要收取手续费的事实。这个时候，相信大家都不约而同的想起了支付宝。

支付宝还是免费的！

和微信支付一样，支付宝一直都有提供信用卡还款功能。与微信支付改为收费不同，支付宝目前依然支持用户免费为自己还款，只是在为他人还款之时，需要支付0.2%的手续费，最低每笔2元，最高25元。

在此次业务变为收费之后，还是引发很多争议，特别是转向支付宝怀抱的声音越来越多。

那么，微信真的就不担心用户会流向其他平台吗？在2018年第一季度的市场份额上，微信稍微落后于支付宝一步。

对此，有业内人士曾分析过“通过收费和减免激励等方式，既降低微信支付团队运营成本，又通过差异化服务、引流到理财投资服务中，让微信生态内的老用户离不开。”

不能否认的是，相对于“收费”，消费者总是趋向于免费的资源。现在免费变为收

费究竟会带来什么实质性的影响，还是需要市场检验才知道。

同时，也有网友担心支付宝往后会跟进。

但从两家这些年来的打法来看，即使支付宝真的有收费的趋势，也会拿出比微信更吸引用户的新功能来搞。

两家难以分出胜负，但对于我们用户而言，势必有更多福利等着我们，你们说是不是呢！