

天下没有免费的午餐。

在你习惯于享受移动支付的便利时，他们早已悄悄盯上了你的钱包。

微信收费，一亿用户哭了。

近日，微信宣布：自今年8月1日起，微信还信用卡将收取0.1%的手续费。官方给出的理由是，支付通道手续费上涨。

数据显示，目前有13.6%的用户使用微信信用卡还款。按微信10亿的用户体量来看，意味着将有1亿多人受影响！



微信信用卡还款业务规则调整说明

信用卡还款 6天前

尊敬的微信信用卡还款用户：

感谢您选择使用微信信用卡还款！作为一款生活应用，微信信用卡还款致力于让微信用户一站式便捷管理多张信用卡，具有极速到账、账单透明、定时提醒、安全便捷等特点。

您也许不知道的是，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。近年来，随着信用卡还款业务的快速发展，通道手续费成本也在迅猛增长。为了适当平衡成本和可持续发展，我们将对业务规则做出调整：自2018年8月1日起，每笔还款按还款金额的0.1%进行收费。与此同时，为感谢您一直以来的支持，我们将陆续推出手续费随机减免等活动。

对于调整业务规则给您带来的不便，我们深表歉意。我们会不断优化产品体验，并携手银行等合作伙伴为您提供更为全面和细致的产品服务。

事实上，这已经是腾讯第二次调整信用卡还款收费标准了，2017年11月，腾讯以支付通道手续费上涨为由，设置了每人每月5000元免费额度。

嗯，很好，连理由都如出一辙。

那么，这个所谓的支付通道手续费是什么？

支付通道手续费是指，用户资金从银行体系进入微信体系内，腾讯公司需要支付给银行的通道费用。也就是说，用户从银行转到微信，或者从微信转到银行，每一笔

钱都要收费。

按照公开数据估算，腾讯为此要付出最高不超过20亿元的手续费。20亿在普通人看来很多，但是对家大业大的腾讯来说不过九牛一毛。

那么，腾讯的真实目的是什么呢？

你的钱怎么花，微信说了算

2014年以前，移动支付领域支付宝一家独大。没想到，2014年的春节，微信红包横空出世，天时地利人和，微信支付一炮而红。

可以说，微信用一个小小的红包完成了支付宝十年才实现的业绩。这一战被马化腾称为：偷袭珍珠港。

之后，为了抢占市场，微信和支付宝展开了旷日持久的补贴大战，到如今，微信支付和支付宝已经占领了移动支付90%以上的市场，形成了绝对的垄断。

而互联网时代有一条隐形的规律：垄断后就该薅用户羊毛了。

2016年3月1日，微信对提现功能开始收取手续费，打响了薅羊毛的第一枪。

此前，用户收到红包很快就会提现，资金不能留存，这可怎么办呀，也不能强迫用户不提现呀。微信就搞出来一个提现收取手续费，这样一来，用户就会把钱留在微信里，再加上支付免单、支付返现的引导，也就慢慢养成了使用微信支付的习惯。

数据也证明了这一点，腾讯发布的2016年第一季度财报显示，并未受提现收费影响，微信支付交易量反而猛增！

在提现收费尝到了甜头之后，微信再接再厉。

2017年11月，信用卡还款开始收费：每人每月5000元免费额度，超出者按0.1%收费。而到了如今，连5000元的免费额度也没有了。

如果说，之前提现收费是为了强迫用户养成使用微信支付的习惯，那么，信用卡还款收费又是为了什么呢？

如果注意看公告就会发现腾讯的用意，有一条是这么说的：黄金会员以上级别的理财通用户、每月定投理财基金超过500元的用户，仍然可以享受使用理财通自己的

免费信用卡还款待遇。根据规则，黄金会员需要每月保持10万以上的资金在理财通内。

这下明白了吧，省钱是假，培养用户使用理财通的习惯是真。

和零钱提现提现一个套路：先是给用户竖一圈围墙，然后只开一个口子，用户就被迫只能从这个口子出去，当然，你也飞出去，交手续费就行。

利用这个套路，你的钱就不再是你的钱了，怎么花由微信说了算！是不是有点不寒而栗了。

马化腾的底气

如今，中国市场的大部分支付软件，比如说支付宝、银联云闪付，无论是信用卡还款还是转账都是免费的。甚至，自2016年起各大主流商业银行都停止了转账业务收费。

而此时的腾讯却反其道而行之，在收费的道路上越行越远。

马化腾就不怕用户从此不再使用微信了吗，或者用户只使用聊天功能，一切涉及金钱的交易都不在微信进行？

腾讯之所以敢冒天下之大不韪收费，不在于他比别人多一颗脑袋，不怕骂，而在于他有足够傲气的资本！

且不说社交的垄断，微信、QQ坐拥中国10多亿用户，几乎垄断了国人的社交。

也不说移动支付的垄断，如今移动支付已是微信和支付宝双巨头垄断的局面。

单只说新流量，就够腾讯做梦都能笑醒了！在各大企业眼中，拥有海量粘性用户的腾讯，是一个香馍馍，谁都想啃一口。因此，越来越多的企业选择和腾讯合作，特别是一些初创企业利用腾讯的流量迅速地发展；再加上互联网红利消失，社交电商几乎成了行业里公认的方向，拼多多3年上市就是一个最好的样板。

更不用说，腾讯还是中国投资最积极的公司，数据显示，2017年马化腾平均每月买10家公司，这是一个庞大的腾讯帝国！

而这还仅仅只是2017年的数据而已，这几年腾讯在买买买的路上是片刻不停歇的。

这就是马化腾的底气，腾讯已经强到具备了侵害消费者权益和竞争对手利益而不必担心后果的能力，这就是网络效应（network effects）。阿里巴巴也是如此。

那么，问题就来了，最大竞争对手马化腾都不愿意再出这笔钱了，马云还会给大家白送福利多久？

可以参照的先例是，2016年3月，微信宣布提现收费。7个月后，支付宝开始跟进。

后记

互联网时代的免费，不过是借用小恩小惠，使用户形成依赖，打压竞争对手，在达到垄断之后，更轻松的赚大钱。

这是一个巨头垄断的时代，用户曾经薅过的每一根羊毛，都将十倍百倍地奉还！