

微信提现收费, Apple Pay 上线, 三星 Pay 公测, 春节后移动支付风云突变

手机支付谁会赢

3月1日开始,你从微信零钱提现,超过1000元的部分就要支付0.1%的手续费了。乍一看这个消息,微信用户“炸了锅”,调侃腾讯“终于向用户下手了”。此消息余温尚在,苹果支付 Apple Pay 携手中国银联于2月18日凌晨正式上线,中国内地成为其第五个商用市场。2月24日中午,同样支持NFC(近距离通讯)功能的三星 Samsung Pay 也开始公测。相较之下,支付宝则稍显安静。

面对 Apple Pay 与三星 Pay,手机用户们又多了一个“烦恼”——哪个好?由于微信支付和支付宝适用于所有智能手机,目前有数亿用户都在使用它们,即便微信要提现收费,也难阻用户的“使用惯性”。相反,Apple Pay 要想打开中国内地市场并不容易,有限的用户数就是第一大门槛。根据中国互联网信息中心的数据,到2015年底,中国已有3.58亿人通过手机购物。

提现:微信收费助马云“一统江湖”

“季度净利润接近百亿的腾讯,竟然看得上手续费这点小钱。”在获知从3月1日其微信提现超过1000元的部分要付不低于0.1元/笔的手续费后,微信用户晓西这样调侃,微信此举莫非是帮主要竞争对手支付宝一统江湖?

显然,微信是有备而来的。尽管银行否认对微信提现收费,但微信方接受记者采访时坚持,“不论金额大小,银行都要向微信收取手续费。这些成本一直都由微信自己承担,随着用户量和交易量的逐步升高,成本

压力也越来越大。”而为了避免这部分成本蚕食净利润,微信才出此策略。

业内人士分析,此次提现超额部分收费不会造成微信支付功能的萎缩。不过,微信此前通过模型推演过,微信零钱中有大额现金的用户占比并不高。“这个比重我们没办法透露,但只有一些重度用户才会有数千元零钱。”微信相关人士称,即便不提现,这部分零钱也可以用来理财、充值、打车、购物、发红包等。

“从猴年春节微信红包的爆发可以判断,小额、高频的社交支付是微信的常态,现有微信用户不太可能因为0.1%的手续费就离开。”艾媒咨询 CEO 张毅认为,早在2013年12月,支付宝通过电脑转账就进入了收费时代,但依然没有其他支付工具替代支付宝的 PC 转账。

尽管有所谓的数据,但记者了解到,身边不少朋友在谈起移动支付转账时已表示,“不要微信支付了,还是支付宝吧,后者提现免费。”而部分微商亦早早地提醒客户,需要习惯使用支付宝支付了。

有业内人士调侃,本来春节的集福活动让不少人诟病支付宝,让微信支付的好感度提升,然而,后者突然宣布提现收费,貌似又将市场退回给了竞争对手。

支付:支付宝微信应用场景更多样

今年春节,支付宝“砸钱”与央视合作,企图拉动社交用户,与微信红包一较高低。显然,这一战略意图并没有实现。但其与微

信支付作为移动支付领域的“地头蛇”,还是具有超强的用户黏性。据蚂蚁金服发言人表示,支付宝目前拥有超过4亿的活跃用户,其中80%来自移动端。

跟微信支付一样,支付宝同时适用于 Android 和 iOS 系统的智能设备,对于手机、Pad 硬件和型号没有太大要求,因而还拥有庞大的潜在智能手机用户可以转化。这一点则是 Apple Pay 所不具备的。更重要的是,相比 Apple Pay,微信支付、支付宝的应用场景颇具本土优势:打车、订票、外卖以及在线购物等网络生活,均已经被其渗透,另外,用户还可以理财、支付水电煤气账单、发送红包甚至出国购物退税等。

微信方相关人士透露,微信支付目前支持200个生活缴费项目的付款。截至今年1月,微信支付线下门店接入总数超过30万家,覆盖30多个行业。而近两年支付宝和微信应用场景的“对飙”,让二者成为一些商家在线支付的“标配”。

或许说,本土支付系统已饱和,微信支付或支付宝成为“拦路虎”,大家对 Apple Pay 的需求并不太迫切。几乎所有人的手机上都有本土支付服务,Apple Pay 难以成为一个主要的支付方案。

规模:苹果三星先演好“联吴抗曹”

如果要比较微信支付、支付宝和 Apple Pay、Samsung Pay 的用户体量,无疑后两者不是对手——其使用前提是需要 iPhone 6 以上的手机或 Apple Watch,门槛不可谓不

高。即便在中国市场,符合条件的用户全部转化为 Apple Pay 用户,也仅约6000万,不是一个数量级。三星目前在中国,就更只有 Galaxy S6 edge+、Galaxy Note5 两款手机可用。

但是在战术上,苹果和三星联合中国银联/商业银行,把手机变成一张虚拟银行卡,不储存用户的任何交易数据,也不“踢掉”发卡方、卡组织、收单方这些“中间组织”,维持原有的支付链条。而支付宝、微信支付则绕开了这些“中间组织”,变成了它们的竞争者。“苹果实际上是帮助银行向支付宝、微信开战,苹果想联吴抗曹,银行想草船借箭。”乐视董事长贾跃亭在 Apple Pay 上线后这样评价。按此逻辑,三星亦如是。

不过,Apple Pay 副总裁 Jennifer Bailey 就此问题接受记者采访时霸气地回应,Apple Pay 的重点是服务苹果用户,为什么要去在意其他操作平台(的用户)?“Apple Pay 只给苹果用户最好的体验,目前这个阶段表现很好。”

考虑到中国银联的规模,中国银联/NFC 解决方案有着巨大的优势,中国银联的商户网络远远超过其他任何移动平台。当大家集中在操作系统覆盖的用户时,苹果和三星在意的是银行卡用户。

不同纬度的用户量比拼,未来谁的使用频率更高,尚不可知,苹果、三星当下只需要演好“联吴抗曹”这出戏。

(新华)

阅读数码通讯信息

感受时尚智能生活

欢迎刊登IT/通讯广告

咨询电话:0394-8599377 13839451901 13592220023