内页导读
18 股市大势
行情整固后还有下半场

新民财经

内页导读
19 理念分享
希望科创板产生鲶鱼效应

本报经济部主编 | 总第34期 | 2019年3月9日 星期六 本版编辑:刘珍华 视觉设计:邵晓艳 编辑邮箱:xmjjb@xmwb.com.cn

免费“羊毛”才最贵 服务付费觅更优

首席记者 **谈璎**

免费的,往往是最贵的。从3月26起,用支付宝还信用卡超过一定额度要收费了。又一个早已习惯的“免费午餐”取消在即,老用户听到消息抱怨几声,赶紧把这个月的信用卡账单给还清了,另找其他还款渠道。若在以往,一阵讨伐总免不了,现在几乎没起大的波澜。消费者逐渐趋于成熟,是否收费很多时候不再是选择的决定因素,因为免费意味着要付出隐性成本。花小钱买到中意服务,消费观念在悄悄改变。

图 **视觉中国**

① 圈地完毕 取消贴补

“天下没有免费的午餐”,道理大家都明白。免费服务的背后总有商业目的支撑,金主跑马圈地达成既定目标,取消贴补是早晚的事。

从2019年3月26日开始,个人用户在使用支付宝客户端的“信用卡还款”功能时,支付宝将对超出免费额度的部分,收取一定比例的服务费。具体来说,每人每月仍有2000元的免费额度。2000元还款额度以内免费,超出2000元的部分,再按照0.1%收取服务费,最低按每笔0.1元收取。如果用户需要提升自己的免费额度,可以通过支付宝会员积分进行兑换。

根据支付宝的解释,收费的原因是“综合经营成本上升较快”,调整信用卡还款的服务规则以减轻部分成本压力。业内分析认为,现在支付宝在全球的用户数量正向10亿靠拢,相比于消费、理财等服务,还信用卡属于频次较低的功能,用户粘性不大。当吸引到巨大数量级的信用卡用户后,提供免费还款通道每月需倒贴大量的成本费用,“免费午餐”终结迟早要来。再说,对信用卡还款收费可以鼓励用户更多使用类信用卡的花呗。

腾讯的微信已收费在先,而且不设置免费额度。去年8月1日,微信开始对信用卡还款进行收费,每一笔收取0.1%的手续费。每笔还款超过2000元,通过腾讯要比支付宝贵2元。如果还10000元,支付宝收8元,腾讯收10元。

虽然收的钱不多,还信用卡要收“过路费”毕竟令人不舒服。由于信用卡功能和优惠各有侧重,现在每人手中一般拿了几家银行的信用卡,未必和工资卡是同一张,跨行还款在所难免。以前通过微信、支付宝等平台还款方便又免费,收费之后自然要找成本最低的通道替代。

② 痴迷“免费” 深度套牢

在商业银行占据主导地位、收费项目众多的时候,支付宝和微信通过高举免费大旗聚拢了大量用户。反客为主之后,现在的收费不过是一种正常的商业价值回归。好在信用卡卡主们很快找到了其他的免费渠道——银联的云闪付、部分银行及中小支付机构等还在坚守。

以招行的APP为例,能同时支持多家银行信用卡管理,免费、实时到账。打开招商银行APP进入转账页面,根据提示完成转账即可为信用卡还款,还可以为亲友信用卡免费还款。通过提供长期的免费服务,有助于牢牢抓住用户。

互联网免费服务渐渐远去的时代开始了。就拿网上购物来说,商家加收快递费的多了起来。靠免费赢来的用户,“薅羊毛”时很起劲,忠诚度往往不高。在电商冲击下,实体店的日子比较难熬。但是用户如果一味依赖电商,实体店纷纷倒下,做大后市场地位稳固的电商,最终还是会想尽办法把之前大把贴出去的成本收回来的,滴滴就是个例子。

而个人用户从互联网企业那里尝到一点免费甜头,付出的隐性成本却被忽视。每天早晚,市民马女士像上班打卡一样在各APP上点击拿积分、收“金币”、搜索“红包”、发链接给亲朋好友请求帮忙点赞砍价,不知不觉半个小时过去了,赚了几元钱沾沾自喜,却没想到人家钟点工的时薪已经三四十元了。“时间就是金钱”,叫外卖、上饭馆、请人打扫卫生,无非是因为自己的时间更值钱,痴迷于免费的小头却丢了大头,让人啼笑皆非。与其被各种“免费”套牢,不如花小钱买个自由。

③ 免费的尽头是付费

在网上书店买正版电子书、花钱成为视频网站的会员,中青年消费人群开始习惯为网上的文化娱乐享受埋单,为正版和更优服务付费的观念渐渐深入人心。据中国国家版权局的调查,2017年互联网内容中收费型内容几乎占到一半。

现在看电视的人少了,看视频网站的多了。会员制是付费服务的试金石。腾讯、优酷、爱奇艺是目前市场份额排名前三的视频网站,遥遥领先于其他视频。最早推出会员功能是为了跳开广告,网站上免费和收费共存,各取所需。宅男刘先生同时拥有这三家视频网站的会员,没有冗长广告碍眼,坐拥各家丰富片源,他觉得钱花得挺值。去年“双十一”,他抢购到腾讯视频促销的买一送一,用198元的会员包年价可以看两年,相当于只花两张电影票的价格看剧观影一整年。学生人群中动漫迷众多,兼具科普性质的日本动漫《工作细胞》刷屏后,“00后”学生小周请爸爸用支付宝给零花钱,马上去B站买了会员观看。

一比较,收费的会员优势凸显:跳过广告、抢先看热播片及独播剧集、享受更好的画质和音效、能观看独家综艺以及体育赛事等。每集节省了片头片尾广告数分钟时间,边看边发评论乐在其中。有些本来选免费的,试看两集觉得意犹未尽,花点钱买心头好,顺手加入会员行列。“内容为王”时代到来后,三家视频网站的会员数不断提升,会员服务收入占比有超过广告收入的势头。

免费还是收费,对于服务的提供商以及用户来讲,最优答案也许并不唯一。市场,短期看是投票机,长期看是称重机。免费的尽头是收费,最终决定是否有消费者愿意为之付费的价值,是具有竞争力的服务。

财经风向标

“减速增质”蕴含布局机遇

首席记者 **谈璎**

国内生产总值增长6%-6.5%,城镇新增就业1100万人以上,居民消费价格涨幅3%左右,农村贫困人口减少1000万以上……正在召开的“两会”上,投资者关心的今年经济社会发展主要预期目标一一呈现。宏观政策方面,继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策。就业被公认为是民生之本、财富之源。减税降费则是今年积极财政政策的头等大事。

积极的财政政策加力提效。2019年国务院政府工作报告中提到,今年赤字率拟按2.8%安排,比去年预算高0.2个百分点,财政赤字2.76万亿元。适度提高赤字率,综合考虑了财政收支、专项债券发行等因素,也考虑为应对今后可能出现的风险留出政策空间。

稳健的货币政策松紧适度。广义货币M2和社会融资规模增速要与国内生产总值名义增速相匹配,以更好满足经济运行保持在合理区间的需要。在实际执行中,既要把好货币供给总闸门,不搞“大水漫灌”,又要灵活运用多种货币政策工具,疏通货币政策传导渠道,保持流动性合理充裕,有效缓解实体经济特别是民营和小微企业融资难融资贵问题,防范化解金融风险。

就业优先政策全面发力。今年首次将就业优先政策置于宏观政策层面,提出稳增长首要是为保就业。既保障城镇劳动力就业,也为农业富余劳动力转移就业留出空间。总理说了,只要就业稳、收入增,我们就更有底气。

工银国际宏观研究报告分析认为,政府工作报告表明,未来一段时间中国宏观政策将沿循“两降两升”的总体思路。

就“两降”而言,一是增速目标下调。这一举措既表现出对内外风险要素和潜在机遇的客观认识,也为促改革、防风险预留了灵活充裕的政策空间。二是宏观调控重心下沉。2019年,中国宏观调控将更加重视微观活力、更加重视民生福利、更加重视政策实效,三者的叠加共振有望推动新一轮改革开放的稳步深化。

就“两升”而言,一是政策效力的提升。财政政策的加力提效,配合货币金融政策的多重优化,将在保障“稳增长”的同时,强化对经济转型升级的引导作用。二是微观红利的上升。伴随微观环境和激励机制的改善,新经济、消费升级和国企混改有望各自产生独具魅力的发展红利,并为多类型市场主体所共享。预计2019年中国经济增速将在合理区间内平稳运行,大概率落于区间上轨,增长韧性有望超预期,“减速增质”过程中所蕴含的结构性机遇值得提前布局、长期深耕。

方向既明,信心坚定,踏实前行。