



零钱通：补缺微信支付

零钱通的出现，对于微信支付而言，是补齐了支付性活期理财产品的缺失，属于用户体验上的重要升级，功能虽小，意义却不小。

文 | 王建卿

经过一年多的灰度测试，微信于近日开始向用户公测新功能“零钱通”。

当用户把“零钱理财”升级为“零钱通”后，就可以在多种线上、线下消费场景中选择零钱通作为支付方式；而没有消费时，零钱通里的资金还可以享受所对接货币基金带来的理财收益。这

就改变了此前微信零钱账户与理财资金割裂的局面。因而，腾讯方面表示，零钱通的推出是为了更好提升微信的用户体验。

其实这并算不上什么创新，蚂蚁金服旗下的余额宝早已实现类似功能，但对于用户规模达到10亿量级的微信而言，这项应用的推出仍将带

来不小的改变。

微信版“余额宝”？

微信支付的突破源自 2015 年微信红包的创新，通过分发、争抢红包，几乎是全民被导流，微信零钱账户也随之普及。

由于之前微信钱包里的零钱没有理财收益，也不能用来购买理财通里的理财产品，从零钱提现时，额度超限后还要缴纳提现手续费，所以主动往零钱充值的行为并不常见。而在发红包、转账等支付场景下，信用卡又是“灰色”选项。与余额宝相比，微信支付劣势明显。

零钱通作为与“零钱”并列的微信支付基础服务账户，则有把零钱或者银行借记卡资金转入、转出及支付等功能。

通过“微信—钱包—零钱—零钱通”的步骤，就可以进入开通页面，用户可以将微信零钱或者银行借记卡资金转入零钱通，反向亦然，而且转入、转出都没有手续费。零钱转入成功后，资金将实时到账，且受微信账户安全体系保护。

不少分析认为，微信此举意在对抗“余额宝”，然而二者确有相似，但也不尽相同。

一般来说，微信零钱的主要来源是红包和转账，消费场景则主要是打车、吃饭，资金规模不大，属于“小额高频”理财场景。当然限额是相对充裕的，单日单笔最高 10 万元，微信零钱支付最高额度 20 万元/年。

余额宝对应的支付虽然也以小额高频场景为主，但由于进入市场较早，依托蚂蚁金服的庞大网络，在互联网金融相关的借贷业务关联广泛，在生活服务领域深耕多年，加上刚刚兴起时曾有超出 6% 的收益，用户对于余额宝的依赖程度普遍更高，存储的资金规模也更大些。

对普通用户而言，理财收益也非常值得关心。微信零钱通理财现在对接的货币基金有 4 只，即易方达易理财货币、嘉实现金添利货币、南方现

金通 E 类货币、汇添富余额宝货币，最新七日年化收益率分别为 3.074%、3.163%、3.132%、3.354%。余额宝接入基金 11 只，七日年化收益率已普遍跌破 3%。在收益方面微信零钱明显具备一些优势。

在流动性方面，双方差别不大。零钱通的转出规则是，银行卡普通转出单笔限额 5 万，不限转出笔数，普通转出到银行卡 T+1 日到账；银行卡快速转出单日限额 1 万，最快 2 小时到账。普通转出当天有收益，资金 T+1 到账，若节假日前一天 1 天转出，将延迟到节后到账，同时到账前一天还有收益。

余额宝转出到余额，单日单月均无限额，也同样支持转出到支付宝余额及绑定的本人银行卡，这两项服务不收费，但在转出到卡时，每名用户使用余额宝转出到银行卡一天最多 100 次。

快速到账则是对不同的储蓄卡有不同的额度限制，在选择银行卡后，页面会显示限额和到账时间，如最快两小时到账，单日单户额度 1 万元。普通转出到账的收益情况同微信一样。

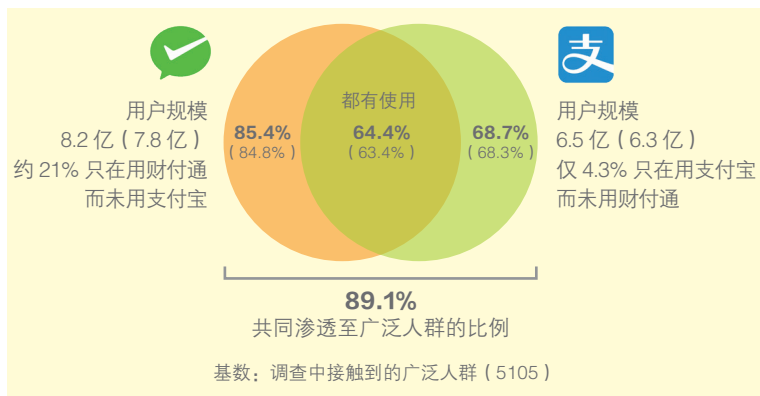
从支付到财富管理

零钱通发布公测消息前夕，腾讯发布的 2018 年第三季度财报显示，微信月活数已达 10.83 亿，同比增长 10.5%，主要受益于小程序及微信支付使用的场景不断增加。与之相应，微信移动支付业务日均交易量同比增长逾 50%，线下日均商业支付交易量同比增长 200%。

此前易观第二季度的报告就显示，支付宝和腾讯金融在国内第三方移动支付的市场份额分别为 53.62% 和 38.18%，双寡头格局已成。而几年之前，余额宝就已经实现了消费应用与理财增值同步的功能，腾讯宣布打通货币基金和微信旗下的消费应用场景也就顺理成章。

作为一款支付工具，具有支付功能的活期理财产品非常重要。第三方支付工具定位于小额高

尽管零钱通算不上什么创新，但对于用户规模达到 10 亿量级的微信而言，这项应用的推出仍将带来不小的改变。



> 资料来源：益索普

零钱通这一款具有支付功能的活期理财产品，通过打通可支付、活期、可接受的利息这三关，给了人们把钱放进去的理由。

频支付场景，虽然是小额，但由于高频，积少成多，合计的资金总额并不小。

在余额宝出现之前，活期资金基本没有利息，这就意味着，用户要么必须把一部分资金白白放在支付工具的零钱账户上，以备不时之需，要么通过信用卡或其他方式进行支付，然后再一次性还清账单。通常人们会选择后者，也就不会把太多钱放在支付工具的零钱账户里。里面既然没钱，这个支付工具也就显得可有可无了。

微信零钱之前也卡在了这一环。零钱通这一款具有支付功能的活期理财产品通过打通可支付、活期、可接受的利息这三关，给了人们把钱放进去的理由。三者正向循环、互相促进，就能很大程度上加强微信零钱黏性，吸引到更多的用户。

所以说，零钱通的出现，对于微信支付而言，是补齐了支付性活期理财产品的缺失，属于用户体验上的重要升级，功能虽小，意义却不小。

对用户而言，无论是零钱通，还是余额宝，都不是一款独立的产品，而是两个超级支付生态里的一环。二者并非直接竞争关系，而是主要通过强化各自支付工具的用户体验间接发挥效果。

也就是说，无论是零钱通还是余额宝，其最大的特征都在于提升支付工具本身的体验和用户粘性，再反过来促进产品本身竞争力的提升。因此，本质上，零钱通的推出，真正的影响在于整个第三方支付市场。

还有一个影响因素可能来自备付金交存的变动。今年7月，央行发布《关于支付机构客户备付金全部集中交存有关事宜的通知》，将于2019年1月14日实现备付金的100%集中交存，相关利息收入将降至0。这意味着用户的零钱不再贡献备付金利息收入，推广零钱理财也正逢其时。

在腾讯三季报中，有一句颇有深意的话：“凭借我们的大型支付平台及核心技术，我们将金融科技服务扩展至财富管理、小微贷款及保险领域。”因此，对比余额宝和蚂蚁财富，不难推测，微信上线零钱通以及今后的金融板块走向，大体上会与前者相近。

作为腾讯旗下官方理财平台的财富通，截至三季末资产保有量超过5000亿元，总用户数达1亿以上。但与余额宝5亿用户和近2万亿元的规模相比，尚有不小差距。

不久前腾讯理财通、腾讯金融科技智库发布的《国人零钱报告》称，社交红包以62.4%的高占比成为国人零钱最主要的来源；国人闲置零钱的规模高达1.5万亿。换言之，单是零钱理财的市场就高达1.5万亿元。

目前，零钱通还不能用来购买理财通旗下的理财产品，且零钱通资产也暂不计入理财通总资产，仅被作为高流动性的“消费资金”对待。但理财通应该只是第一步。

短期看，微信上线零钱通之后，用户积累会是最主要的目标。但不妨大胆预测，未来腾讯借助零钱通发展资产管理业务将会是大概率事件。□

(作者系资深业内人士)