

通过微信可以查信用卡账单、积分和额度,可修改资料等

# 你若“微”依信用卡 我便“信”步互联网



□记者 王振华

各大银行纷纷推出微信银行,大多数微信银行里面都包含信用卡方面的服务,有些银行还推出专门的信用卡账号。微信用户关注并与信用卡绑定后,便可进行信用卡的账单查询、还款等,还可以获得一系列信用卡刷卡优惠方面的信息。

(资料图片)

像“中信银行信用卡”推出“香港海洋公园门票买一送一”“2小时航班延误 立赠1000元”“白金专享 洲际酒店周末6折”等;关注“招商银行信用卡中心”微信号里面的“招招精彩”,会出现一个选择列表,点击“优惠活动/周边查询”按钮后,系统立马发送一个消息列表,包括了招行信用卡最新优惠内容。

洛阳晚报记者体验了一下,招行有积分抢兑奥迪A6机场接送、美国海淘优惠、周边特惠商户和积分优惠等,内容非常详细,用户只需要点开自己感兴趣的优惠内容即可。

如果用户担心“附近的人”功能会泄露个人信息,可以关闭它,不会对微信银行的使用有任何影响;对于敏感度较高的信息,如对账单、信用卡还款信息及身份证号码、卡号、密码等重要私密信息,持卡人不要在微信中回应;持卡人最好将微信银行、电话银行、手机银行以及传统网点服务综合起来使用,不要因为银行业数字化的高速发展而放弃其他渠道的服务能力。

你不可不知的经济学常识①

## 爱情的帕累托最优 不求完美只愿在一起

□本刊记者 郭飞飞

在刚刚过去的情人节,情侣秀恩爱的反面就是单身求陪伴。似乎每一个跟爱情有关系的节日,都会使单身一族的忧虑与孤独加剧:什么是爱情?为什么我没有找到命中注定的那个他(她)?

听到单身一族的呐喊和呼唤,我想到了一个小故事。著名思想家柏拉图问他的老师苏格拉底什么是爱情,老师让他先到麦田里摘一个最大最黄的麦穗,只能摘一个,并且只能向前走不能回头。

最后的结果是柏拉图两手空空地走出了麦田,他说:“看到一个我觉得还不错的麦穗,我有心摘它,但是一想到只能摘一个,我就安慰自己说不定后面还有更好的,当我走出麦田的时候才意识到自己什么也没有摘。”

也许这就是爱情,我们总在追求最好的,但是经济学告诉我们,爱情和婚姻不是要找到最好的,而是在现实中选择相对完美的,即经济学中的帕累托最优。

帕累托最优基于帕累托优化,以期在没有使任何人境况变坏的前提下,使得至少一个人变得更好。一方面,帕累托最优是指没有进行帕累托改进的余地的状态;另一方面,帕累托改进是达到帕累托最优的路径和方法。

帕累托最优是公平与效率的理想状态。就好比两个人各有一定数量的梨和苹果,一个人觉得自己的梨太多了,一个人觉得自己的苹果太多了,于是两个人进行交换,当双方都比较满意各自拥有的梨和苹果的数量而不愿意再进行交换时,就达到了帕累托最优。

经济学上的最优是在闲置条件下的最好结果,比如资源有限时的利益最大化。由于条件限制,最优并不是完美得没有一点儿缺点,因而在生活中完美情人是不存在的,最完美的便是那个愿意和你走到一起且缺点最少的人。

正如苏格拉底所说:“这块麦田里肯定有一个麦穗是最大的,但你未必能碰见它,即便碰见了,也未必能做出正确的判断。因此最大的一个麦穗就是你刚刚摘下的。”

还单着的人们,如果你们是因为追求完美而被剩下了,那就送你们一句话:“花开堪折直须折,莫待无花空折枝。”否则留给你的可能就只是“当年不肯嫁春风,无端却被秋风吹”的喟叹了。



工行洛阳分行元宵佳节广泛开展客户回馈活动。图为2月13日,工行洛阳分行营业部举办“猜灯谜、品茶”等游乐活动喜迎元宵佳节的到来。

记者 宋锋辉 摄影报道

### 1 用微信“三秒查账单”

洛阳晚报记者关注了工行、中行、建行、交行、中信银行、招商银行等银行的微信银行,发现各微信银行的信用卡业务基本上涵盖了查询账单、积分、额度等各类信用卡信息,还有修改资料、快捷还款、网上支付等业务。用户需要按照提示进行身份验证,绑定信用卡账户就可以体验其所提供的服务,非常快捷,招行还有“三秒查账单”的功能。

在优惠方面,各家微信银行则呈现出“百花齐放”的态势。很多习惯使用信用卡的用户,往往会关注信用卡刷卡的优惠信息。

刷卡族为了能够得到银行推出的最新信用卡刷卡优惠,常常去银行网点拿海报,或者选择到银行官网搜寻优惠信息。而现在要想得到这些信息,使用微信银行的信用卡业务就可以。

### 2 注意使用安全

利用零碎时间在微信银行平台自助处理信用卡业务的微信用户越来越多,持卡人对安全问题也表示了担忧:万一微信号被盗,相关隐私就会泄露,银行卡的信息要是泄露了,资金也可能被盗。

业内人士提醒大家,使用微信银行,一定要多加注意。搜索微信公众账号时,会显示大量账号信息,一定要选择经过认证的账号;加关注后,

## 互联网公司支付新体系: 甩开银行,干掉现金、信用卡

□据《第一财经周刊》

一个叫作“微信红包”的玩意儿,迅速风靡各个微信群,承担了拜年的责任。

1月4日,财付通决定为微信开发这么一款小游戏时,临时组建了团队。红包产品经理刘雅娅说,腾讯每到过年都有排队抢红包的习俗,但主要是在PC上,今年出于缓解线上压力的目的才开发了微信红包。

阿里投资的新浪微博也推出了“红包”,但它更像一个营销平台,任何企业和个人都可以报名参与这一平台提供奖品,通过红包的形式向“粉丝”随机发放。

两家公司张弩之势已经形成,但绝对不仅仅是为了这一款应景的春节游戏,而是为了用户能够知晓并且选择他们的支付工具,甚至在线下的衣食住行都用他们的支付工具来支付。

“干掉现金、信用卡,我们的使命就是这个。”在杭州支付宝办公室,支付宝总裁樊治铭这样概括他们正在做的事情。他把支付宝比作“鏢局”,是为淘宝购物

押送钱财的,“但现在有了余额宝,就不仅仅是鏢局了,具体是什么我们还没想清楚”。

干掉现金看起来像是虚晃的一枪,现金是无主的,更重要的是支付宝借助余额宝这样的产品,足以动摇传统金融机构的地位。它融合了理财和消费,这是传统的金融产品不曾考虑到的一点。

如果有可能,支付宝和微信还打算发行虚拟信用卡产品。

一旦虚拟信用卡产品成功发布,将与贷款、理财和消费结合在一起。一个理想的模型是:那些原本要从余额宝池子流向银行的钱现在作为发放贷款的本金发放给消费者,这笔现金通过支付宝流向商家,商家再将这笔资金投入余额宝。不难发现,在这种模式下,资金可以仅仅在支付宝内部循环,不与银行发生任何交集,也就意味着不需要向银行支付任何费用。

历史看似即将重演,信用卡诞生以前,只有企业才有依靠信用透支的权利,信用卡诞生后,个人有了信用体系,享受了和企业一样的权利,而现在,个人通过电子钱包享受更多的互联网金融服务。