

信用卡分期提前还款收费成大势所趋

免费变收费 提前还款“吃亏”

本报记者 梅丹

“限时特惠! 办理消费分期,月费率可低至0.41%。以审核结果为准。”国庆期间,刚在商场用信用卡刷了一只包的钱,吴女士就收到了该行发来的分期提醒。“国庆期间花钱比较多,我应该会考虑分期付款,等以后资金充裕了,再提前还款。”吴女士表示。分期虽然诱惑不小,但是相关费用也让人肉痛。先选择分期,再在适当的时候提前还款不失为一个不错的选择。但目前,不少银行都正在关闭信用卡分期免费提前还款的通道,未来,将有越来越多的银行加入收费队伍,消费者将又少一道“免费大餐”。

更多银行加入付费行列 分期提前还款告别免费时代

不久前,一家国有大行在其官网发布消息表示,为提升服务水平,将对信用卡“分期业务”服务项目收费进行调整,新增“分期付款提前还款违约金”服务项目,实施起始时间为今年11月27日。这意味着该行信用卡分期提前还款也将告别“免费时代”。其官网显示,调整后该行信用卡分期还款的违约金收费标准为提前还款金额的3%或者按照协议价格收取,对已全额收取分期付款手续费的业务,不收取分期付款提前还款违约金。而在调整前,该行信用卡分期手续费按照“分期收取”模式收取的,办理全额提前还款时剩余的手续费不再收取,而按照“首期收取”模式收取的,办理提前还款时则手续费不予退还。

事实上,目前大部分银行都采取了信用卡分期提前还款需支付违约金的服务。建行、中信、招行、华夏等银行均需收取一定的分期提前还款违约金。“不少银行是在首期一次性收取,一旦收取就不退回了,还有的会分期收取手续费,但是如果消费者要申请提前还款,那么就需要支付剩余的所有各期本金和手续费。”分析人士表示。

信用业务持续发力 分期业务成“业绩担当”

小小一张信用卡,其业绩却在刷新人们对它的认知。有信用卡市场资深研究人士对国内上市银行中的十二家主要发卡银行进行了统计,发现2018年上半年各发卡银行业绩增速明显加快,招行、中信、平安等增幅超过或接近50%,中信尤其以同比104%的增速位列第一。

信用卡数量的快速增长意味着信用卡业务重新纳入了快速发展的快车道,据上述分析人士分析,信用卡业务的营收主要来自于未全额还款产生

的利息收入,以及违约金、商户回佣、取现手续费、分期手续费、年费等带来的非利息收入。而随着消费金融与信用卡业务的融合越来越密切,信用卡所带动的小贷、分期业务是导致信用卡业务收入迅猛增长的原因。

“国庆期间我置换了一辆新车,用信用卡刷了8万元,办理了12期分期。”市民张先生说道,“我这个信用卡显示的费率是每期0.66%,那么我一共需要支付利息6336元。这么一算,我的还款利率也将近8%了。虽然肉痛,但可以暂时缓解下还款压力。”张先生同时表示,分期时间越短,利率越高。可见信用卡分期业务的确让银行“眼红”。

遵守契约精神 收费需征得消费者同意

“对于信用卡分期,双方约定分期后,相当于签订了合同,如果客户提前还款,相当于违反之前的约定,所以仍会收取手续费或是收取违约金。”市场分析人士表示,收取违约金表明银行对于契约合同以及消费金融的重视。

“提前还款是否需要收取手续费,各家银行有自己的规定或政策,不过目前提前还款收手续费是大多数银行的普遍做法。”浙江锦丰律师事务所律师陈体龙从消费者权益角度告诉记者,在客户选择分期还款时,银行会通过APP、短信、口头或其他方式提醒客户后续提前还款的违约金问题,若客户表示接受,则该条款就对客户产生约束力。“如果客户不接受这个条款,可以拒绝选择分期,如果接受了,后期如果选择提前还款就会面临手续费问题。”



“十一”黄金周 黄金迎来热销潮 市民购金普遍重消费轻投资

“就等着国庆节搞促销,下手买了全套的黄金饰品,价格比平时买要实惠不少。”准备在年底办婚礼的沈先生两口子,在国庆期间办了件大事,购好了全套的黄金用品。国庆黄金周,购物者的购物热情高涨,各项消费迎来井喷,黄金更是其中的热销品之一。

国庆节期间,各大黄金商家打出一系列促销“组合拳”,纷纷招揽顾客。如周大福在10月1日-4日期间,黄金每克立减30元;中国黄金在整个国庆七天,足金首克立减60元,第二克起每克立减35元。除了直接给予价格让利,还有购黄金送好礼等促销措施。目前市面上,黄金价格比较稳定,包括老凤祥、六福、周生生等在内的本地多家金店的足金价格每克在330元左右。

据一家金店的店员介绍,从十月开始到年底,都是传统的黄金销售旺季,这几天店里的人气远超平时,下单购买的顾客也多,“活动力度很大,这个时候买黄金,应该来说是很划算的”。按黄金每克减30元的优惠来算,假如购买10克黄金,价格直接便宜了300元。

相比黄金商家的火热销售态势,通过银行购买

黄金则是门庭冷落。据一家国有银行的大堂经理表示,国庆她值班的那几天,上门来购买黄金的人寥寥。同样的现象也出现在第三方电商平台,其代销的千足金饰品由于优惠相对较少,大部分市民更倾向于到实体店购买。

记者了解到,国庆成为黄金市场销售的小高峰,市民对黄金的需求大幅攀升,送礼、结婚等刚性需求成为实物黄金购买主力。“黄金饰品品类里,像各种生肖主题的饰品,以及中老年人和儿童佩戴的金手镯、童锁等,都很受消费者欢迎。”上述金店的店员表示。

在现货黄金投资方面,则又形成了鲜明对比。节前大幅下挫的现货黄金,节后并未迎来开门红。截至记者发稿时,国际黄金价格狂跌逾6.7美元,再度下破1200美元/盎司关口。有分析人士认为,目前黄金价格处于低位,市民消费正当其时,但投资者却常常“买涨不买跌”,金价的持续低位对投资者的吸引力较弱。现货黄金若要恢复涨势,需在突破千二关键之后,进一步突破1215美元/盎司的关键水平,才能引发更多的买盘跟进。

本报记者 林海燕

平安人寿浙江分公司 再启爱心献血周

近日,“让爱延续”中国平安爱心献血周在浙江省血液中心滨江院区再次起航。据了解,这也是中国平安人寿浙江分公司联合浙江省血液中心连续第十次开展爱心献血周活动。在启动仪式现场,来自中国平安人寿浙江分公司、中国平安普惠浙江分公司、中国平安财富浙江分公司的近200位员工,纷纷挽起袖管献血,拉开了今年爱心献血周的序幕。

国庆黄金周期间,“让爱延续”平安爱心献血周在杭城16个献血点同时展开。为感谢每一个温暖这座城市的市民,中国平安人寿浙江分公司特别定制了爱心献血周十周年活动特别纪念好礼“爱的抱抱”和限量版T恤。

平安的爱心志愿者将在16个献血点等候大家,为所有参与献血的爱心人士送上温暖的拥抱和爱心献血周十周年特别关爱好礼一份;参加过平安爱心献血周历年活动且今年持续参加的爱心人士,还将特别获赠爱心献血周十周年专属纪念T恤一件。公司期望通过这种方式,让爱心传递下去,让更多人关注公益事业,参与到无偿献血中来。 梁贝贝

差异化服务实体经济 兴业银行助推高质量发展

数据显示,截至2018年6月末,兴业银行各项贷款较年初增长10.03%,超出资产增速7.75个百分点,贷款增速居同类型上市银行首位,贷款重点投向绿色金融、战略新兴产业、先进制造业、零售信贷、民生消费等重点领域,服务实体经济能力进一步增强,为我国实体经济迈向高质量发展提供有力支撑。

30年来,兴业银行始终牢记“为金融改革探索路子、为经济建设多作贡献”初心和使命,坚守服务实体经济主航道,与中国经济同频共振、相伴成长,持续深化经营转型,以自身高质量发展推动实体经济高质量发展。2018年上半年累计退出产能过剩行业客户136户,压缩风险敞口40.63亿元,盘活信贷资源支持优质龙头企业发展。

作为国内绿色金融先行者,10多年来兴业银行立足我国绿色产业和实体经济绿色转型升级需求,持续创新,形成了涵盖绿色信贷、绿色信托、绿色租赁、绿色基金、绿色投资等在内的集团化绿色金融产品服务体系,拓宽了绿色产业和企业的融资渠道。 蔡丽芳

宁波银行杭州分行开展 “网络安全宣传周”活动

为响应国家网络安全宣传周活动,日前,宁波银行杭州分行开展“共建网络安全 共享网络金融”为主题的宣传活动,提升社会网络安全意识和防护技能。

为达到良好的宣传效果,该行通过内网员工屏保、网点LED和多媒体电视播放、厅堂阵地宣传等多种途径和形式开展系列活动,并于9月19日走进浙江工业大学开展现场宣传活动。活动现场,工作人员摆放鲜明主题画报四幅,发放《网络安全一路随行宣传手册》1000余册,网络诈骗工艺伞200余份,向1000多名校园师生积极宣传网络安全知识,耐心仔细地解答师生提出的困惑问题,取得了较好的成效。 金江婷