

怕透支逾期失信,怕年费高,怕养成过度消费习惯 年轻人不爱信用卡了

本报记者 陈晔

近日,#为什么年轻人不爱用信用卡了#话题登上微博热搜,引发了网友热议。在曾经人手一张信用卡的年代,刷信用卡一度成为年轻人消费的主要形式,但央行的数据显示,在过去的一年,银行信用卡数量减少了2100万张,于此同时,部分上市银行披露的信用卡贷款规模同样出现下滑。

作为昔日银行零售业务的赚钱利器,信用卡不香了吗?失宠背后的原因又是什么?

有人信用卡透支两年 还款利息三万,快赶上本金

90后小吴已经工作了几年,他告诉记者,自己大学毕业后不久,有银行到他入职的单位推销信用卡,办卡就能赠送行李箱。小吴心动了,办理了一张额度3万元的信用卡。

小吴是个摄影发烧友,虽然当时的月工资只有3000多元,因为有了信用卡,他花7000多元购买了一台相机。在尝试过第一笔透支消费后,小吴便习惯于刷卡消费。“提前算好最低还款额,几乎每个月都会透支消费。”小吴说,当时有一种“数字不是钱”的错觉。直到两年后,小吴查询银行流水,发现还款利息加起来近3万元。比如,他购买的那台入门级相机,加上后期支付的利息,总价竟相当于一台中端相机。“太不划算了,利息快赶上本金了。”虽然小吴知道透支会产生一定的利息,却没想到数额如此之高。在用年终奖还清全部欠款后,小吴注销了这张信用卡。他说:“生活从此变得简单又轻松。”

像小吴一样,掉进信用卡“透支症”的用户并不在少数。用过信用卡的人都知道,使用信用卡的过程中可能会不小心产生一些额外的费用,即便不用信用卡,也有可能糊里糊涂就欠银行一笔钱,这让很多用户不再青睐信用卡。

杭州姑娘小曹因为一年内未刷够消费次数,被银行要求缴纳几百元的信用卡年费。小曹感觉自己当了一回“大冤种”,还掉年费后,立马注销了信用卡。

有人干脆不办信用卡 少花钱或不花钱更有安全感

“没有办过信用卡,如果有比较大的支出,用花呗和白条就足够了。”24岁的何宜表示,信用卡对于他这样的00后并没有太大的吸引力,一是自己没有大额消费,二是网络平台相同功能的产品只需要“动动手指”就能开通。

前不久,何宜在网上购买了一个3000多元的相机镜头,他采用了组合支付的方式:银行卡的现金+平台额度。“我只有在现金不够时才会用平台的授信额度,组合付款很灵活,我的还款压力也不大。”在何宜看来,他平时花钱比较保守,不会买超出自己消费能力范围的东西。“担心逾期还不上钱。”他补充道。

和何宜的情况类似,不办理信用卡,宁愿少花钱或不花钱,正逐渐成为这届年轻人的消费新态度。

95后李毅只用过花呗,“信用卡一旦逾期会纳入到个人征信,影响今后贷款买房。平常偶尔用花呗,万一忘记还款就损失一点芝麻信用分。”

23岁的彤彤是一名大学生,正面临着就业的压力,“未来有太多的不确定性,提前透支很没有安全感,我体验了一个月就把花呗关闭了。”



【记者手记】

信用卡“失宠”的背后

如今,越来越多年轻人的消费观念趋于理性。在采访过程中,记者注意到,社交平台上年轻人开始分享存钱的快乐。

网友momo说:“没有用过信用卡,以前喜欢用花呗,后来发现用花呗就跟不是花自己钱一样,就不用了,戒掉这个习惯后,这三四年多多少少也攒了十几万。”

“大学毕业六年了,还没有办信用卡,花呗开过也关掉了。以前超前消费过,现在只花自己卡里的钱,然后剩余的存定期。”网友“兔兔辣么可爱”分享道。

招联首席研究员董希森认为,这一现象的背后有多重原因:一方面,信用卡市场已从过去的“跑马圈地”阶段进入存量竞争阶段,发卡量出现负增长;另一方面,受经济形势影响,信用卡用户群体的经济状况受到一定冲击;此外,信用卡新规的出台也对市场竞争秩序提出了更高要求。

2022年7月,银保监会和央行发布《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》,对银行的信用卡业务提出“审慎稳健”的监管要求,要严格规范发卡营销行为,防范伪冒欺诈办卡、过度办卡等风险;对单一客户设置发卡数量上限等等。

面对这些挑战,银行又该如何应对?

董希森建议,银行需要转变思路,从追求发卡量转向提升服务质量和用户体验。具体来看,可以从以下几个方面入手:首先,根据上市银行披露的相关信用卡业务数据,分析当前市场形势和客户需求,制定更加精准的市场营销策略;其次,针对经济下行和疫情冲击的影响,推出更加灵活多样的信用卡产品和服务,满足客户多样化的消费需求;最后,遵守信用卡新规,加强风险管理,保障信用卡业务的稳健发展。

闲鱼首家线下循环商店“上新” 除了闲置寄卖,还有跑腿、遛狗服务

本报讯“闲鱼要开实体店了?”这两天,有网友发现,闲置交易平台有了新动作:即将上新一家新门店。据闲鱼官方微信发布的最新消息,首家闲鱼循环商店将于1月28日正式开业。

闲鱼官方微信信号显示,这是与“闲鱼app同名首次落地线下的全品类二手实体店”,选址在杭州市拱墅区锦鸿街E5-3。

这间即将亮相的闲鱼循环商店长啥样呢?门店涵盖全品类闲置寄卖范围,从低价值小品类物件到高价值服饰箱包或模型手办,都可以享受“买”“卖”双向服务。

网友非常关心,在循环商店如何寄卖和买买买?据悉,消费者可以将闲置物品直接带到店里寄卖,也可以在店里进行购物。譬如,一些无法寄卖的物品,用户可以带到店里,由店方免费送出。值得一提的是,除实物商品外,用户还可以在店里“挂出”服务,比如跑腿、遛狗等。

不过,来闲鱼循环商店寄卖物品要满足一些条件:送来循环商店寄卖的物品需要确保功能完好,并做好初步清洁。寄卖流程为:先送货到店扫码寄卖,门店选品推送估价,由闲鱼app内确认估价,认可后门店清理上架销售,卖家成功售出收款到账。

闲鱼还提到,通过三步走的寄卖流程,用户无需亲自跟进买卖流程,无需和买家沟通交流,寄卖后仅需等待售出即可。比如,寄卖期(第1个月):成功售出,收款到账;清仓期(第2个月):进一步降价直到售出;清仓期还未售出:可取回或社区爱心捐赠。

在闲鱼之前,“循环商店”概念一直层出不穷。像多抓鱼、二务循环商店等品牌,都尝试过通过线上平台和线下实体场景相结合,实现闲置物品在消费者之间的快速流转和循环。对遇到过“扔掉可惜”“送人不妥”“远程交易麻烦”等烦恼的消费者来说,这可能是一个好消息。

目前,闲鱼线下循环商店还在试运营阶段,主要以社区店形式服务社区周边乃至同城用户,这一模式目前还在探索中。

本报记者 祝瑶



闲鱼线下循环商店的效果图