

银行调高信用卡分期费率

商报讯 (记者 闫瑾)

当越来越多的客户采取信用卡分期付款之时,银行却开始调整分期手续费费率了,信用卡客户分期支付成本被迫增加。究竟哪些银行已调高信用卡分期付款费率?

日前,民生银行在其官网发布的通知显示,该行将于3月1日起调整账单分期及自由分期手续费费率。调整后的费率分别由此前的3期0.80%/期、6期0.63%/期、9期0.65%/期、12期0.60%/期、18期0.63%/期、24期0.66%/期调整为现在的3期0.82%/期、6期0.70%/期、9期0.67%/期、12期0.67%/期、18期0.67%/期、24期0.7%/期,较此前的标准每期上浮0.02%-0.07%。

就整体上调费率的原因,记者先后咨询了民生银行信用卡中心客服人员及相关负责人。“调高费率就如同在某些时间段内对

三家银行部分分期付款业务手续费调整表

银行名称	3期		6期		9期		12期		调整日期
	调整前	调整后	调整前	调整后	调整前	调整后	调整前	调整后	
民生银行	0.80%	0.82%	0.65%	0.70%	0.65%	0.67%	0.60%	0.67%	2012.3.1
兴业银行	0.70%	0.80%	0.65%	未变	-	-	0.65%	未变	2011.2.16
光大银行	0.67%	未变	0.50%	0.58%	0.56%	未变	0.50%	0.58%	2011.3.1

费率进行折扣优惠一样,属于正常的调整,没有可以给客户的任何解释。”该行信用卡中心客服人员如此表示。

民生银行信用卡中心相关负责人也对记者表示,此次调整是因经营需要做出正常调整,没有特殊的背景,调整后是增加了持卡人对分期付款手续费的支出,但调整后的分期付款手续费率相较于同业其他行并不算高,处于中等偏下的水平。

事实上,民生银行并非第一家“吃螃蟹者”。记者查阅相关资料发现,去年兴业银行、交通银行、光

大银行及浦发银行也在不同的时间点,对信用卡分期手续费做出过相应调整。早在前年,招商银行、工商银行就调整过相应的分期业务手续费,同时这些调整都是上调或者增加分期期数。

某第三方理财机构银行业相关分析师直言,国内的商业银行属于垄断行业,同质化严重、竞争力薄弱、客户的可选择性小,所以收费涨或落都是银行自己说了算,如今申请自由分期或者账单分期的客户越来越多,银行自然“嗅”到了这块“肥肉”,如何更多地盈利就是其目标。一股份制银

行信用卡中心客服人员也向记者证实,去年开始,申请分期付款业务的客户就大幅增加,该行内部数据显示这类业务的手续费收入增幅在50%以上。

对于选择分期付款方式购买大件商品的信用卡客户来说,费率的一再走高可能会让消费者“吃不消”。如一客户在民生银行办理2万元的账单分期,分6期归还,手续费收取方式为分期收取,那么每期应还本金不变,应还手续费将由此前的每期130元(分期总金额×每期手续费费率)增加至140元,那么6期手续费则需要多缴60元。

市场看点

年轻人成消费金融主力人群

消费金融公司试点两年多以来,越来越多的消费者开始接受分期付款消费。捷信消费金融公司2012年双节期间贷款发放总额同比有270%的增长。

捷信公司通过进一步分析认为,中国对消费金融类需求的群体在年龄、收入、性别、婚姻状况、对产品偏好方面呈现出明显的特征。调查显示,18至30岁的年轻人是消费的主力人群,占捷信公司客户的80%,其中20至24岁客户

占至50%左右。这表明不同年龄阶段的消费者在消费方式与观念上存在着一定的差异,年轻人更愿意尝试并接受消费金融类的消费模式。85%的客户为受雇状态,拥有稳定的收入,并且超过60%的客户受雇于私营企业。70%-80%的客户月收入介于1000-3000元。

此外,近80%的消费者为单身,说明可免于过大家庭压力的单身消费者一般更具购买欲望,更擅

长于用明天的钱筹划今天的生活。超过80%的客户为男性,这表示了男性一般更愿通过承担一定的贷款压力来改善并提高生活质量。大部分客户青睐贷款为期一年的电子产品,其他的产品类别一般为两年,以分散个人理财压力并享受提前消费的生活方式。

捷信公司总裁史国奇表示,“中国市场对这种新型消费模式已逐步认可,中国消费金融行业这一新

兴产业发展前景广阔”。据他透露,捷信公司将进一步加强区域市场的渗透与扩张,让中低收入水平的消费者可通过消费金融这一方式,提前购买所需产品。

捷信公司是国内第一批也是唯一一家由银监会批准的全外资非银行类消费金融公司,该公司为大多数有固定收入的普通消费者提供60分钟内店内获得分期付款的服务。

商报记者 孟凡震

· 资讯 ·

农行首家海外子银行开业

中国农业银行(英国)有限公司于2月9日在伦敦开业,英国子行是农业银行在欧美地区设立的首家经营性机构,也是该行第一家海外子银行。它的成立将为农业银行拓展欧洲市场、打造24小时全球资金营运平台、建立多币种跨国清算网络提供重要支撑。

农行人士称,英国子行成立后,将主要从事批发银行业务,包括公司存款、银团贷款、双边贷款、贸易融资、国际结算、外汇清算、外汇交易等。未来,英国子行将依托母行客户、资金和网络优势,为“走出去”的中资企业、与中国贸易往来密切的外资企业、英国本地工商企业提供金融服务。

Visa新任命中国区总经理

日前,Visa宣布任命廖光宇为中国区总经理,负责Visa在中国内地的品牌建设、业务运营以及公司的战略发展。据了解,廖光宇在电子商务和新兴业务方面拥有丰富的经验,在加入Visa之前,曾担任eBay全球副总裁,主管亚太地区跨境贸易业务,并同时担任eBay大中华区首席执行官。

廖光宇曾在中国各地工作,对内地市场,尤其是金融行业有着深刻的了解。Visa北亚地区区域总经理柯如龙表示,廖光宇将为Visa带来丰富的经验。他在互联网支付业务方面的专业经验,将帮助Visa更快速地实施布局中国电子商务市场战略,从而赢得竞争优势。

汇丰委任伦敦离岸人民币业务负责人

日前,汇丰委任Paul Gooding为其伦敦人民币业务负责人,积极参与并促进伦敦建设离岸人民币中心的进程,同时,与汇丰在香港的离岸人民币业务形成互补。此举进一步体现了汇丰对人民币国际化的支持及在离岸人民币市场的领先地位。

今年1月16日,英国财政部和香港金融管理局宣布成立一个由私营机构代表组成的合作小组,进一步推动香港与伦敦在离岸人民币业务发展方面的合作。合作小组将重点推动香港和伦敦在支付结算系统、促进人民币市场流动性以及人民币计价金融产品开发等多方面的联系,以提高两个市场的协同效应。

浦发首推合同能源管理保理融资

近日,记者从浦发银行了解到,该行在绿色信贷业务方面再推创新之举——在国内银行业中率先推出合同能源保理融资业务,并成功为上海某知名央企下属新能源公司实施的合同能源管理项目提供融资,帮助企业提前实现销售收入和盈利。

2010年,浦发银行就面向全行推出创新型合同能源管理未来收益权质押融资和合同能源管理IFC损失分担融资产品。2011年,进一步整合旗下绿色金融和贸易金融产品,成功创新开发了合同能源管理保理融资业务。

招行客服单日来电创28万通纪录

今年铁道部首次推出12306网站售票服务,旅客免去了彻夜排队买票的痛苦。招商银行是第一家进驻铁道部互联网售票系统支付平台的银行,春运期间招行95555单日来电总量最高突破28万通,较2011年日均来电增长近六成,创单日来电量的历史新高。

去年12月13日,全国铁路特快列车(T字头)实现互联网售票,当日网银客服接受客户来电2.86万通,较往常增长近五成。此外,由于网络购票的人数众多,招行的网银业务量迅速激增。春运以来,通过招行卡在铁道部网站支付的单日交易笔数最高突破20万笔,单日支付金额最高突破4000万元。

北京银行获银联卡推广大奖

日前,北京银行凭借在银联卡发行与推广方面的优异表现,荣获由中国银联颁发的“2011年银联卡最佳推广奖”与“2011年度北京地区银联标准卡推广突出贡献奖”。2011年北京银行新增银联标准借记卡86万张,开发社保金融IC卡,发行名士卡、新报联名卡、西安公积金认同卡及北京佑安医院、北京市政路桥、中医院等专属借记卡;新增银联标准信用卡32万张,跨行活动信用卡卡均交易笔数连续20个月排名全国第一,发行6款信用卡产品,获得中国银联高度认可。

商报记者 闫瑾/整理

星展集团去年实现净利150亿元

日前,星展集团控股有限公司发布年报显示,去年该集团实现净利润30.4亿新元(折合人民币约150.70亿元),较上一年度上升15%。盈利首次突破30亿新元大关,创下历史新高。

对于盈利的原因,该集团解释道,主要受惠于业务增长与客户交易收入

增加,推动总收入创新高至76.3亿新元(折合人民币约380.74亿元)。星展凭着专注执行策略、审慎风险管理和稳健的资产负债状况,在充满挑战的环境下仍能在区内把握机遇。股东资本回报率由去年的10.2%上升至11.0%。

同时,报告还显示,该

集团去年全年净利息收入上升12%,达纪录高位的48.3亿新元(折合人民币约241.018亿元)。贷款增长28%,由此前的430亿新元(折合人民币约2145.71元)上升至1950亿新元(折合人民币约9730.54亿元)。增长主要是受区内企业贷款带动,增幅的一半

来自贸易融资。净息差下跌7个基点至1.77%,因新加坡利率仍然偏软以及香港的存款成本上升所致。

资产质量也进一步加强,不良贷款比率由2010年底的1.9%下降至1.3%。拨备覆盖率达126%,如计及抵押品则达165%。

商报记者 闫瑾

工行北分向科技型小企业放贷270亿元

记者日前从工商银行北京市分行获悉,2011年以来,该行结合北京市“十二五”规划提出的着力发展新一代信息技术、新材料、新能源等新兴产业的指导方针,将支持科技企业、发展科技金融业务作

为全行转型发展的战略目标。2011年该行共支持科技型小企业330余户,累计发放贷款270多亿元,涉及通讯、电子器件、计算机、生物医药等高科技领域。

工行北分相关负责人表示,在2011年信贷规模

趋紧的形势下,该行为包括科技企业在内的中小企业客户预留150亿元信贷规模,随时审批、随时发放、优先调剂,最大程度保障科技企业的融资需求。为更好地支持中关村“一区十园”建设,该行在

北京市科技企业最为集中的海淀园成立了3家中小企业金融中心,重点支持区域内科技企业,3家中心2011年累计投放科技企业贷款25.3亿元,涉及117家企业。

商报记者 孟凡震