



理财周刊

Money Weekly

总第503期 今日4版 每周一出版
新闻热线 13260319565
主编 刘泽先

B1-B4

2013.3.4

B2 巧用信用卡省油费

油价重返“8”时代，有车族都想加油能省俩钱，有人表示，可以通过巧用各银行信用卡实现优惠加油的目的，各个银行都有专门为汽车车主准备的专属信用卡，如果能够巧加利用，确实能够有效降低加油成本。

B3 京城现首家地铁银行

考虑到行色匆匆的上班族的金融需求，经过几个月的筹备，广发银行把支行开到了地铁里，成为北京地区首家地铁银行。这就是广发银行北京动物园地铁支行。

B4 专家建言网络支付安全

网络支付为人们带来巨大的便利，但它的安全性也一直饱受关注。在日前召开的“互联网新金融——网络支付安全学术研讨会”上，多位专家针对网络支付安全问题献计献策。

透视信用卡分期付款优惠

北京商报记者 王丹/文 宋媛媛/制图

如今，信用卡分期付款已成为各家银行争抢、力推的重点业务，在激烈竞争中，它们使出了浑身解数，提高贴近性服务、推出各种优惠以吸引持卡消费者眼球。虽然不可否认，银行的这些举措值得称道，部分消费者也确实从中得到了实惠，但若冷眼旁观，“优惠”往往并非如想象中那般美好。

个别银行降低分期手续费吸引客户

一直以来，银行在收费方面都屡受诟病，而进入2013年，这种情况有所改观，新年伊始，信用卡刷卡手续费下调等措施出炉，让不少消费者感到银行似乎不再那么贪婪。不过，银行还是“精明”的，大部分银行随后都通过提高分期付款手续费等方式弥补损失。

春节前后，上海银行、民生银行等部分银行悄然上调了信用卡分期付款手续费。如民生银行信用卡分期付款调整后的手续费率分别较此前的标准每期上浮0.02%—0.07%。

值得一提的是，在信用卡分期手续费一片上涨声中，大连银行近期却降低了金字塔分期手续费，由每月1.2%调整为每月1%。同时，还推出了“2013年度申请信用卡分期或转账类业务月摊手续费分别达到600元和1200元，可享受返还年费”的优惠。

北京商报提醒：大连银行等这种做法出于市场竞争需要，与大型国有银行及股份制银行相比，地方性银行在竞争中处于劣势，手续费依然是影响持卡人抉择的最重要要素。独树一帜的做法容易被市场发现，换得持卡人的青睐。不过，地方性银行的信用卡在服务上还略显不足。

手续费可以分期支付

以往大多数银行的信用卡分期付款手续费都是提前一次性收取，而现在提供分期支付的银行不断增加。据了解，中信银行在去年末开始推出手续费分期收取方式，此前，交行、建行和农行的信用卡分期付款手续费可以分期支付。最近，兴业银行也加入了进来。

兴业银行公告称，其信用卡分期业务中的消费分期、账单分期、自动分期以及现金分期的手续费收取标准都由此前的一次性收取增设了每期收取，其消费分期



中6期、12期、18期、24期以及36期一次性收取的分期手续费为3.9%、7.8%、11.7%、15.6%和23.4%，如果分期收取的话分别为0.7%/期、0.7%/期、0.72%/期、0.72%/期和0.72%/期，相当于分期后缴纳的总手续费率为4.2%、8.4%、12.96%、17.28%及25.92%。

北京商报提醒：信用卡手续费分期支付对于消费者而言，最大的意义或许在于提前还款剩余期数的手续费可以不再扣收，但这也仅针对个别银行。尽管分期支付手续费能够在一定程度上减少持卡人的还款压力，但总费率要高于一次性支付。

网购手续费有优惠

随着网购的普及，各家银行也发力网购市场，目前，商户与银行合作推出的网购线上分期付款业务日渐增多，客户在买单时直接点击就可申请。相较于常规信用卡分期付款业务，网购线上分期付款手续费相对更省钱，如办理一笔12期1万元的线上分期付款，将比传统分期约节省近200元。

与常规分期手续费各银行同期不同费率等相同，网购分期的手续费也存在同

一商城、不同银行，手续费率有差别的情况。如在京东商城上报价5399元的一款电脑，不同银行线上分期手续费有所不同。以12期为例，招行和民生每期付款金额为474元，一年手续费为289元，手续费率为5.35%；中行每期付款金额473元，手续费率为277元，手续费率为5.13%。

此外，同一银行在不同商城线上分期付款手续费也有差别。如12期分期付款，招行在京东商城线上分期付款手续费率为5.35%，在苏宁易购手续费率为4.5%。

北京商报提醒：网购线上分期付款也有自身局限。一是不如普通分期付款广。日常客户刷卡消费，不限商户和商品，只要信用记录良好均可打电话向信用卡中心申请分期付款。二是网购线上分期付款合作的银行数量有限，客户手中如没有合作银行的信用卡就无法享受优惠。

免息免手续费多带附加条件

信用卡持卡人经常在收到邮寄账单时看到一些分期购物广告，或某家银行信用卡网站上的分期购物信息，这种邮购分期一般都标明银行实行“零利息、零手续

费”。此外，对购车、购置家具、装修等大型消费，银行与指定商户也常常推出类似的“优惠”。表面上看，在这些情况下，分期付款的成本几乎为零，持卡人捡到了大便宜，但事实上却并非如此。

还有，对于享受账单分期和商户分期的信用卡持卡人而言，商户和银行往往还会联合打出“免息”的招牌，即持卡人不需要支付分期付款的利息，只需要承担手续费。有的银行为了鼓励持卡人按时按期还款也推出了免息的举措。如农行规定，持卡人在到期还款日前全额归还账单列示的当期应还款额时，当月消费分期应还本金可享受免息期，如申请人未按时还款，农行有权按信用卡的透支利率及计息方式计收利息，并按信用卡的收费标准及收费方式计收有关费用。

北京商报提醒：信用卡分期付款业务本质上是一种消费贷款。一般来讲，信用卡分期付款手续费会高于银行消费贷款利息，但低于信用卡18%的年透支利息。天下没有免费的午餐。先说免息、不免手续费，往往是带有附加条件的。再说减免手续费的情况，则是羊毛出在羊身上，持卡人所消费之物价格往往比大多购买渠道价格高。

阶段性优惠应因人而异

1月1日—3月31日，只需成功办理分期期数为3期的账单分期且单笔分期金额满5000元，即可享受减免1期手续费的优惠，最高减免100元，每位客户每月限享受一次；2月1日—7月31日，通过自助渠道每成功办理一笔账单分期，即可获赠100招行信用卡永久积分，每位客户每月最高赠送1000积分。在部分特约商户，20或25积分相当于1元钱，1000积分相当于40—50元钱。

上述内容是近期招商银行针对信用卡分期付款推出的优惠举措。据北京商报记者了解，在各家银行发力信用卡分期付款业务的大环境下，各家银行的优惠措施层出不穷，比如扩大可分期付款的商品种类范围，增加奢侈品、理财产品等；与家装公司合作，低手续费推出家装分期付款、分期付款达到一定数额送礼品等。

北京商报提醒：这些阶段性的优惠出现在不同银行、不同时间，持卡人不好把握也不易享受到。持卡人选择分期付款的目的是减少一次性付款的压力，切不可因为这些小优惠而选择分期。