

“花呗”延期还款VS分期付款 哪个更值

“双11”电商狂欢节之后的剁手后遗症”来了,面对即将到来的还款期,许多消费者面临着钱包余额不足的尴尬。北京商报记者发现,蚂蚁“花呗”日前上线了延期还款功能,该功能可以将12月10日账期的部分金额推后至2019年1月10日再偿还。那么,跟“花呗”分期付款相比,延期还款功能的成本如何?是否值得消费者尝试呢?

“花呗”上线延期还款

据了解,“花呗”延期还款是指用户在每个月账单日之后还款日之前,可以通过支付少量费用将原定当月还的账单延期到下个月再还。

假设用户12月花呗账单1000元,这1000元全部延期还款,那么在1月出账时1000元需全额还款,如果在1月新入账500元,那么这500元可以继续使用延期或最低还款。需要注意的是,“花呗”延期虽然也可进行提前还款,但延期还款手续费不会退回。

“花呗”工作人员介绍称,不同的用户对于还款的需求存在着差异。一些账单金额较大、希望长周期还款来减轻压力的用户,倾向于选择账单分期,但对于小额账单且短期就能周转的用户,延期还款就能比账单分期更好地满足他们的需求。延期还款和最



低还款、账单分期一样,也是“花呗”的基础产品功能,未来面向所有的“花呗”用户开放。

延期VS分期哪个更值

北京商报记者操作后发现,“花呗”使用延期还款所需支付的费用与需要延期还款的金额相关。

根据目前的数据来看,延期还款是按照区间收费,一共有5个区间,最低手续费为2元,最高手续费为40元。例如,2000≤欠款≤5000元,收取40元手续费;100≤欠款<300元,收2元费用。

按照“花呗”提供的收费标准进行测算,将欠款延期一个月再进行偿还的费率相当于0.6%-2%之间。

而“花呗”分期付款是指在每月1日

出账后,在还款日对“花呗”已出账单申请分期付款,分期后当月已分期金额无需还款,下月开始还第一期。据了解,“花呗”分期付款分别为3期、6期、9期、12期,还款的手续费率分别为2.5%、4.5%、6.5%、8.8%,每期手续费率相当于0.7%-0.8%。

仅从单月费率来看,分期的费率明显要更有优势。不过,如果消费者仅需腾挪一个月的资金账期,那么申请延期还款会更加划算。

在苏宁金融研究院高级研究员陈嘉宁看来,用户应根据个人情况来选择“花呗”分期付款和延期还款两种方式,如果资金充裕,则选择期数少的,支付的利息当然也较少;如果手头紧张,选择期数多的,这样每次还的金额也少,还款时间长,当然利息也会相应增多。

消费量力而为最重要

年底的各种促销活动接连袭来,但年终奖却还未到手,对于不少消费者来说,如果只需要缴纳一小笔费用就可以延期还款,缓解了资金周转压力,还是非常划算的。但也有网友疑虑:“花呗”延期还款会不会对芝麻信用分造成影响?

对此,蚂蚁金服相关负责人对北京商报记者表示,只要用户从延期还款的入口进行操作就不会影响个人信用。

在融360大数据研究院分析师杨慧敏看来,“花呗”已经实现虚拟信用卡的部分功能,而这次的延期功能也是对虚拟信用卡功能的进一步拓展。其实也是相当于变相的消费贷款。主要作用是缓解客户的资金周转问题,延缓现金流压力。陈嘉宁也表示,延期还款类似信用卡分期付款,只不过分期数为1,目前的银行信用卡分期付款通常都是3、6、12期,分期数为1的情况并不常见,因此,也算一种消费金融创新。

不过,陈嘉宁也提醒到,消费金融不是万能药,只是通过金融的手段将未来的收入透支到今天,所以,长期来看,消费者还是应当根据自己的经济实力,合理规划,理性消费。

北京商报记者 崔启斌 宋亦桐/文 CFP/图

手机POS试点铺开 银联引领POS行业新变革

智能手机早已不是单纯的通讯工具,在移动支付浪潮下,智能手机变身POS机正成为现实,支付行业“终极梦想”得以实现。12月4日,中国银联联合各大商业银行及华为、小米、三星、OPPO、魅族等主流手机厂商正式启动了银联手机POS产品首批应用试点合作。今后,POS机将从一个硬件终端产品,转变成一款智能手机上的应用产品,小微商户收单更加便利。而这也是银联继小微企业卡发布后,将企业端服务向小微企业、“三农”市场下沉的又一利器。

消费终端与行业终端产业融合

事实上,早在今年6月,银联手机POS产品就已面世。而在此次试点合作后,各大主流手机厂商将陆续上线支持银联手机POS功能的应用,届时收单用户只需通过自持手机下载指定手机POS收单App或使用手机自带钱包App,完成商户在线注册并经审核开通后,即可受理包括银联IC卡闪付、银联手机闪付和二维码支付在内的多种支付方式。

这也被视为消费终端与行业终端产业融合的时代来临。据悉,银联手机POS产品是中国银联在中国人民银行的指导下,联合各商业银行和各主流手机厂商,根据当前国内POS市场发展现状及消费终端与行业终端日趋融合的需求,率先研发的一款具备多功能收单能力的新型POS产品。作为金融业助力小微金融、服务实体经济的最新成果,该产

品以降低传统行业终端部署维护成本、提升移动POS终端普惠便民能力为目标,充分结合银联在数据与科技创新方面的优势,将POS机从一个硬件终端产品转变成一款智能手机上的应用产品,有助于提升小微商户收单服务能力,进而为收单机构、手机厂商、小微商户及相关企事业单位等走向更广阔市场和更广泛应用提供有力支撑。

据了解,经过前期与产业各方的沟通联动,银联将在本次发布会之后正式开展手机POS的落地试点工作。在银行方面,银联目前已与农行、中行、浦发和西安银行等多家银行达成了合作意向,后续各家全国性商业银行、区域性银行和第三方支付机构将上线发布各自支持手机POS功能的收单App,并进一步联合在包括公安警务、小微零售、医疗社保等丰富场景开展合作,以尽可能将银联手机POS产品覆盖扩展到全行业。

银联引领POS行业新变革

自上世纪80年代我国正式步入POS机支付时代以来,人们已经习惯用POS机进行刷卡支付。来自央行的数据显示,截至今年9月末,全国联网POS机具达到3231.25万台;全国每万人对应的POS机具数量为232.45台。

而随着智能手机、移动支付技术的日渐成熟,POS机行业也不断迭代更新,手机刷卡器、智能POS收单终端等新产品应运而生。而此次银联手机POS

则是从硬件到软件的新变革。

业内人士介绍,银联手机POS的出现标志着POS行业已经开始从传统重资产向轻资产时代迈进,这是中国银联在对移动支付市场和POS产业深度探索之后的创新应用,也是移动支付时代下POS转型升级的诠释与实践。从硬件产品到软件产品,基于TEE安全保障的手机POS,可以推动整个收单产业链降低维护成本,从而提升服务品质,同时也为中小企业节约资金流通成本。

从目前集成的支付方式以及未来拓展的方向来看,银联手机POS的全面接入将为整个支付产业带来普惠。

从手机厂商合作伙伴角度来看,银联手机POS集成银联手机闪付、银联二维码支付、银联IC卡闪付等功能,后续还将根据客户定制需求,拓展对银行卡、社保卡等的非接收单和对身份证的认证服务等功能,并进一步提供包括智能终端风险感知系统服务等在内的金融安全增强服务,帮助手机厂商为用户提供更具竞争力的创新产品。

而针对商户端,银联手机POS可与交通、社保、社区、农村等各类普惠便民场景结合,与现有商户信息系统等平台集成,并提供账务管理、数据分析等多样化综合增值服务,更好地服务小微商户。

银联小微领域拓展前景可期

近年来,银联凭借着云闪付App、银联二维码、银联手机闪付等产品已经

在移动支付寡头竞争格局下顺利扳回一城。而从近期银联的一系列“大动作”来看,在博得零售客户青睐后,银联正在向着小微支付服务领域大举进攻。

11月20日,银联联合13家商业银行推出小微企业卡,农行、中行、建行、招行、广发、民生等多家银行已试点发卡或完成发卡准备工作,还有更多银行正在或即将加入发卡阵营。以支付清算功能入手,再基于支付数据服务小微企业信贷,同时更集成了日常法律咨询、财务咨询等企业服务权益体系的小微企业卡,在当天被各家银行及媒体刷爆了朋友圈。

不到半个月,银联手机POS的正式落地更是意味着银联将在小微支付领域全面开花。

事实上,过去几年,各第三方支付对C端市场的“抢人大战”愈加激烈,而随着C端市场的逐渐成熟,B端也成为了被瞄准、待深耕的下一片蓝海。无论是此前推出的小微企业卡还是此次展开试点的手机POS,银联均以支付为切口,凭借金融科技创新赋予产业新动能,叠加融资理财、数据分析、财务管理等服务,更好地地助小微,并以此实现B端市场的更大发展空间。

据了解,下一步,银联将联合各大商业银行、各大主流手机厂商等首批应用试点合作伙伴,共同建立互利共赢的产业合作新生态,在做好国内小微服务的同时,推动银联手机POS产品进入全球发展快速通道。