

信用卡分期还款划算吗?

□记者 张骞 实习生 汤吉红

本报讯 很多人都说钱不好赚,连银行都哭穷,努力寻找利润增长点。本报曾报道,受商业贷款风险和住房信贷被控制的影响,各银行都将目光聚焦在个人消费类融资业务上,不约而同推出个人信用纯线上贷款,如工行“融e借”、农行“网捷贷”、建行“快贷”等。后来,各大银行又盯上了信用卡分期业务。那么,接受分期,对客户来说划算吗?

市民张先生是某国有银行白金信用卡客户,屡屡接到信用卡

心客服来电,小姑娘很有礼貌地推荐账单分期业务。张先生虽然不堪其扰,但理解这是对方的工作任务,就做了3万元的账单分期。然而,在消停了一段时间后,客服又来电话:我看到您这期的账单是……可将其中的……做成分期。

当然,对客户来说,账单是否做分期,不能靠同情心,关键要根据自己的财务状况。信用卡分期费率是否划算,必须算一笔细账。

李先生有一张某国有银行发行的信用卡,该银行曾推出信用卡分期还款优惠活动,基准费率最低

的为12期(即1年),0.6%,活动期间打8折,0.48%。

如果李先生办理5万元的账单分期,那么,他需要付出的手续费为5万元 \times 0.48% \times 12=2880元。

那么,如果李先生在该银行贷款5万元,利息是多少呢?贷款的种类很多,该银行刚好推出一款纯线上信用贷款,与信用卡的性质类似,那么两者谁划算?该银行推出的纯线上信用贷款年利率为5.6%,最长1年。如果李先生刚好贷款5万元,且以1年为期限,他需要支付的利息是5万元 \times 5.6%=2800元。

两相比较,费用似乎差不多。但两者的差别在于,信用卡分期相当于本息等额还款,每月为1期,如果逾期,还有可能记入个人征信。而该银行的信用贷款的还款方式非常灵活,借款之后可随时还款,如果借款为1年,1年内不用与银行发生任何资金交易,本息可在1年到期后一次结清,可最大化地利用资金。两相比较,高低立判。

值得一提的是,0.48%的信用卡分期费率仅局限于该银行的活动期间,活动结束后立刻恢复至0.6%。而且,0.48%的分期费率是记者查阅到的信用卡分期的最低

费率。某商业银行的1年期分期费率为0.58%,5万元分1年的费用高达3480元。

另外,上述国有银行的纯线上信用贷款5.6%的年利率并不是最低的,有家国有银行的相应贷款产品年利率低至4.35%,5万元用1年的费用才2175元,再加上还款的灵活性,比信用卡账单分期划算多了。能做5万元信用卡分期的人,一般都是银行的优质客户,那么与其做信用卡分期,还不如做这种线上贷款。记者只是从费用角度给大家做个分析,如何选择,还是根据个人情况而定。

邮储银行卫东区支行举办“浪漫七夕 插花品香”活动

本报讯 8月20日,邮储银行平顶山市卫东区支行举办了“浪漫七夕 插花品香”主题活动。本次活动以“插花品香”为主题,“优雅、美丽、自然、健康”等时尚元素贯穿其中,吸引了数十位女性客户参加。

据悉,本次活动特邀著名花艺老师亲临现场讲解插花技巧,向客户宣传现代女性不仅要美丽优雅会生活,更要有睿智的头脑,懂得家庭资产配置。现场,花艺师、客户以及银行工作人员三两结合,灵活搭配,完成形态优美的插花作品,现场气氛轻松活跃,客户享受着繁忙工作之余难得的悠闲时光。

此次活动不仅让客户与员工在工作之余学习插花技能,美化生活环境,提升生活品质,更是大大增进了客户与邮储银行之间的感情,有效地加深了客户对邮储银行优质服务的印象,进一步密切了双方关系。

(王瑞 张骞)



洛阳银行和平顶山公交总公司签约仪式现场

洛阳银行平顶山分行可充值公交IC卡了

□记者 张秀玲/文 张鹏/图

本报讯 8月18日上午,在洛阳银行平顶山分行会议室,该行与市公交总公司公交充值代理签约仪式举行。即日起,洛阳银行平顶山分行营业部、开源路支行及园林路支行均可充值公交IC卡。

据市公交总公司党委副书记孟敏介绍,2008年9月公交IC卡系统投入运行以来,平顶山公共交通总公司建设了公交信息化平台、智能调度、车载实时监控、掌上公交等多个系统,在加强企业内部管理的同时也为广大市民提供了更加优质高效的出行服务。目前,我市公交日均刷卡量已突破15万人次,占公交总出行量的65%。为扩大充值服务渠道,更好地为持卡用户提供便捷的充值服务,平顶山公共交通总公司与洛阳银行平顶山分行携手组建充值代理网点,实现市民在洛阳银行平顶山分行各网点均可办理公交IC卡充值业务。

据洛阳银行平顶山分行行长李小伟介绍,洛阳银行是一家坚持“服务地方、服务市民”跨区域经营的城市商业银行。2013年11月19日,洛阳银行平顶山分行正式成立,目前在平顶山地区形成了市区三家营业网点、汝州一家营业网点的物理布局,资产规模25亿元,各项存款合计20亿元。此次签约代理公交充值业务的网点有三家,分别是分行营业部、开源路支行及园林路支行。

当天,得到消息的数位市民即来到洛阳银行平顶山分行营业部柜台前充值公交IC卡,他们表示这样很方便、快捷。★

工行五年累计向小微企业放贷7万亿元 主动为小微企业减免费用近250亿元

本报讯 工行积极发挥国有大行支持小微企业发展的主力军作用,五年来已累计向小微企业发放贷款7万亿元,截至今年6月末,小微企业贷款余额达2.13万亿元。同时,工行通过主动减免小微企业服务费用,五年来累计为小微企业节约支出近250亿元。

据了解,工行组建成立普惠金融事业部,统筹推进小微金融、精准扶贫和“三农”金融服务,小微信贷业务从尽职调查到完成审

批的时间不超过7个工作日。它根据小微企业融资需求“短、频、急”的特点,创新推出了一系列线上线下相结合的融资产品。譬如,纯线上融资产品“网贷通”以“随时借、随时还”的秒贷功能惠及9万户小微企业。今年新推出的网上小额贷款服务,通过内部数据挖掘分析和外部数据交叉验证相结合,为小微企业客户精准画像,根据客户资信状况以纯信用方式给予贷款支持,仅半年时

间已累计为近800户小微企业发放贷款3亿元,无一笔不良贷款。

工行还为困扰小微企业的“痛点”问题提供解决方案,针对小微企业连续用款需求推出“续贷”产品,小微客户只要生产经营正常、信用状况良好,即可以原贷款相同条件连续使用贷款资金,缓解了小微客户的“倒贷”困扰。针对小微企业扩大再生产的中长期融资需求,工行推出标准厂房按揭贷款、经营型物业贷款等产

品,期限长达5至10年,贷款余额近200亿元。

另外,工行创新推出“企业通”,为小微企业提供涵盖商事登记、账户开立、结算融资等在内的“一站式”综合服务。“企业通”避免了由于客户不熟悉注册流程而出现的各类问题,不仅节省了中介代理费用,还提高了注册效率。截至目前,通过工商银行“企业通”平台新设立的小微企业超过646万家。(王水记 张骞)

工行首发“神偷奶爸3小黄人”信用卡 专为年轻人打造

本报讯 8月15日,工商银行与环球影业合作首发“神偷奶爸3小黄人”主题信用卡。作为专为年轻人打造的信用卡时尚产品,该卡除了由萌宠小黄人作为卡面形象以外,还提供了费用减免、还款容时容差等一系列贴心的金融权益。

据介绍,“神偷奶爸3小黄人”信用卡是工银信用卡产品首次跨界电影产业,将金融产品与火爆的影视文化相结合的一次积

极探索。据了解,“神偷奶爸3小黄人”信用卡为持卡人提供了丰富和贴心的金融权益。比如在有效期内免收年费、免外汇兑换手续费、赠送优酷或爱奇艺VIP会员,提供3天还款宽限期容时服务和10元的最低还款宽限差宽容差服务。

同时,持卡人还可享受工行免费赠送的高额账户安全险服务,以及信用卡积分直接抵现消费、爱购全球境外消费、海淘最高

21%返现、爱购周末商户低至5折、爱购扫码满减优惠等一系列优惠活动,更好地满足个性化的消费需求。

此外,8月18日,工行首发“工银中欧校友信用卡”。这款信用卡是为中欧商学院广大校友及在校师生量身定做的,不仅可以作为信用卡使用,还兼顾中欧师生、校友回校的“通行证”功能。显然,这是一张高端信用卡。如果平顶山的商界才俊到中欧学

院提升的话,就有机会获得这张信用卡。

“工银中欧校友信用卡”还为持卡人提供了多重超值礼遇与权益,如开卡即享年费优惠政策,提供账户安全险及航空意外险、旅行不便险、机场贵宾厅、境外免费WiFi等差旅出行服务。持卡人在境内外消费可以参加工商银行“爱购周末”“爱购全球”等促销活动,获得消费优惠与现金返现。

(王水记 张骞)