

# 信用卡外借或有严重后果

□记者 张骞

本报讯 信用卡是银行基于个人信用而授予的消费额度,这种信用当然不能转借。因此,信用卡只能用于持卡人本人消费,而不能借予旁人,法律对此也作了明确规定。然而现实中,借用信用卡现象并不鲜见。银行人士称,信用卡外借,或造成严重后果。

工行平顶山分行银行卡中心的马娟敏告诉记者,市民李先生有一张额度为5万元的工行牡丹卡,有朋友找他借钱,他想着与其借钱还不如把信用卡借给朋友。不料,朋友刷卡后却还不上钱,经常找社会人士代还养卡。前段时间,我市警方对刷卡套现的打

击力度加大,这个朋友找不到人代还,卡也没还他,人就失联了。由于逾期严重,这张卡被工行平顶山分行银行卡中心记录在案,并催促持卡人李先生还款。

马娟敏说,逾期不但给李先生的征信造成影响,而且李先生必须承担信用卡欠下的债务,因为银行只对准持卡人。

马娟敏告诉记者,《信用卡业务管理办法》第36条规定,持卡人信用卡仅限于合法持卡人本人使用,持卡人不得出租或转借信用卡及其账户。

《中国工商银行牡丹信用卡章程》也规定,持卡人不得出租、出售或转借牡丹信用卡;因出租、出售或转借牡丹信用卡产生的

后果或损失应由持卡人自行承担。

记者发现,其他银行的信用卡章程,也要类似规定。

马娟敏提醒,有的信用卡的额度较高,在借予朋友造成逾期且被银行停卡的情况下,该信用卡所欠额度已不存在最低还款额,这时所谓的最低还款额就是这张信用卡所欠的总额度。有人以为仍然存在最低还款额,每月依然按照以前的最低还款额计算方法还款,最后虽然还完了,却造成长时间逾期,给个人征信留下不良记录。消除这个不良记录,又要等上数年,给个人金融消费带来麻烦。要想避免麻烦,一定不要出借信用卡。

## 建行“慧兜圈”让商户更方便

本报讯 “互联网+”拓宽实体商户的销售渠道,然而,实体商户在向互联网转型经营过程中遇到困惑与难点,给二次营销带来阻力。建行“慧兜圈”,一圈解决所有困惑与难点。

据了解,实体商户在向互联网转型经营过程中常遇到这样的难点,团购网站虽为商户带来客流,但引流成本高、利润被大幅压缩且消费者无法成为自己的会员。实体商户实现银联、支付宝、微信、美团、大众点评等多渠道收款,但要在收银台上摆放多台POS机或多张二维码,逐一对照太繁琐且回款周期长。另外,产品、客户营销手段单一,广告宣传投入成本高。会员体系简单,无用户全面的消费信息,无法展开二次营销。

建行“慧兜圈”,一圈解决所有困惑与难点。据介绍,该项目以智能POS机作为线下流量入口,以微信公众号作为线上流量入口,在建行支付系统基础上,搭建了开放式的商户综合收单服务平台。主要具备全支付渠道结算、多渠道合成对账、多方式营销宣传、综合分析管理、消费场景获客五项功能。借助智能POS机具全面整合刷卡消费、龙支付、云闪付、Apple Pay、微信、支付宝等多种支付渠道及支付介质,实现了全支付渠道结算受理,为商户提供高效更加便捷的服务。

(赵夏奇 张骞)

## 砥砺前行,上半年农行拼出新成绩

本报讯 8月30日,中国农行发布2017年中期业绩报告。报告显示,农行2017年上半年实现净利润1086.70亿元,同比增长3.4%;基本每股收益0.33元。上半年,农行积极服务供给侧结构性改革和“三去一降一补”五大任务,加大对“三农”和实体经济支持力度,深入推进重点领域改革,全面加强风险防范和化解,实现了各项业务的稳健发展。

业务经营稳中有进,财务指标运行平稳。截至6月末,农业银行总资产突破20万亿元大关,达到20.57万亿元,较上年末增长5.1%;存款总额和贷款总额分别达到16.10万亿元和10.41万亿元,分别较上年末增长7.1%

和7.1%。年化平均总资产回报率和加权平均净资产收益率分别达到1.08%和16.74%。核心一级资本充足率、一级资本充足率和资本充足率分别为10.58%、11.25%和13.16%。成本收入比为28.31%。不良贷款实现“双降”,不良贷款2284.31亿元,不良率2.19%,较上年末分别下降2.03个百分点和0.18个百分点。拨备覆盖率达到181.80%。

积极支持实体经济,加大融资供给。农行回归本源、突出重点,优化信贷政策和业务授权,盘活存量、调整结构,加大融资供给,实体经济贷款增加1.04万亿元,同比多增5901亿元,有力支持了实体经济发展。

强化“三农”和扶贫金融服务,业务实现新突破。截至6月末,农行县域贷款余额3.48万亿元,新增3040.01亿元,同比多增1501.39亿元。信贷投放重点突出,农田水利、现代农业、新型城镇化等重点领域增长较快,金穗快农贷试点有序推进,农户贷款余额突破万亿元。

加快业务转型,拓展多元化收入来源。掌上银行发展步伐加快,互联网平台销售能力持续提升,实现电子银行业务收入65.96亿元,同比增长22.7%。完善投行业务顶层设计,弥补制度和产品短板,收入份额稳步提升。(边纲)

## 购买理财产品,你“双录”了吗?

(上接B1版)

### 通过银行自助设备购买理财产品不必“双录”

银监会《暂行规定》也有例外的情况——消费者通过自助终端等电子设备进行自主购买的可以不必“双录”。

这个例外规定不难理解,因为凡是银行自助设备销售的理财产品,均系银行自有理财产品或代销产品,不存在所谓“飞单”。

白玉在工行建西支行的智能柜台给记者演示了自助终端购买理财产品的过程。插入银行卡、输入密码,点击购买理财产品后,记者发现,系统会自动跳出一个对话框:该产品是否属于我行客户经理推荐您购买的产品?若该产品属于客户经理向您推荐购买的,请您选择“是”,且根据监管要求,在购买产品前请您前往客户经理室进行录音录像。若该产品属于您自助购买,请您选择“否”,并认真阅读相关协议条款、风险提示及产品说明书。

白玉告诉记者,有的客户可能对某个理财产品了解得比较多,可以不必通过理财经理而自行在智能柜台选择购买。

建行购买理财产品的系统终端更直接。

在建行平顶山分行煤炭专业支行,有客户在理财专区办理业务,旁边运行着“双录”设备,但工作人员也推荐客户在智能柜台购买,因为在智能柜台操作更方便,免去一堆提醒和注意事项。记者点开理财产品页面,建行在售的各种理财产品,从预期年化收益率、产品期限到起点金额,一目了然。显然,通过自主终端购买理财产品效率更高。

### “双录”可避免纠纷

记者采访中发现,也有客户不在乎“双录”。

在中行平顶山分行建华支行,一位等候的大爷见记者问起“双录”,随口说道:“这些(理财产品)不都是银行的东西吗?”言外之意表达了对银行的充分信任。显然,这位大爷不常看新闻。

记者注意到,银监会制定《暂行规定》的目的,是为了“有效防范和治理误导销售、私售‘飞单’等市场乱象,切实维护银行业消费



昨天上午,客户在中国工商银行平顶山分行建西支行的理财产品销售专区办理业务。

本报记者 张骞 摄

者合法权益”。不过,在白玉看来,“双录”也保护了银行销售人员,“毕竟理财产品的收益是预期收益”。

也就是说,“双录”即可厘清责任,也可避免可能存在的“收益”纠纷。

银监会《暂行规定》要求,银行业金融机构应将录音录像资料至少保留到产品终止日起6个月或合同关系解除日起6个月,发生纠纷的要保留到纠纷最终解决后。这明显是为了可能的纠纷保全证据。

目前,有的银行已上马“双录”设备,有的还对设备进行检查。譬如,建行平顶山分行的“双录”设备由河南省分行统一配

备,建行平顶山分行不断对设备进行监督检查。

近年来,银行业各种新业务日新月异,导致“功能性文盲”即某一领域知识缺乏的人越来越多,记者昨天采访时,仅银行的理财产品,就让大学毕业的记者觉得自己是“白丁”。若是像那位大爷一样对银行充分信任,难免出现被误导兜售或银行私自销售的现象。事实上,很多“飞单”的出现,就是投资者对银行工作人员的高度信任造成的。

投资者的利益如何避免受损,银监会《暂行规定》,或是有效办法。

## 建行陆续推出 一大拨储蓄产品

本报讯 近年来,面对国内金融市场持续波动以及央行利率水平的持续下调,建设银行充分兼顾客户对投资低门槛、稳健、安全、流动性、便捷、较高收益等的多重需求,践行普惠金融理念,不断加快产品创新,陆续推出一大拨适合不同客户需要的储蓄存款产品。

建行针对拥有闲散资金同时又想兼顾收益的客户,推出“聚财”系列产品,客户可享活期便利、定期收益,资金任意进出,收益全年365天不打烊,最高可达活期存款的58倍;针对有定期存款需求但存期不确定的客户,推出特色储蓄产品,利率可享上浮优惠,提前支取靠档计息,收益锁定,不用担心利息全部变活期;针对有大额资金投资需求的客户,推出个人大额存单,利率上浮40%,可提前支取、质押。

在为客户提供单个储蓄存款产品的同时,建设银行还注重为专属客户群体提供包括存款、支付结算、投资理财、消费融资、非金融增值项目等一揽子专属、便捷、安全的综合金融服务项目,包括针对个人商户推出的“结算通”综合金融服务方案,针对代发工资客户推出的“薪享通”综合金融服务方案。(赵夏奇 张骞)