

信用卡被强制分期, 实际年利率18%

标榜的“0利息”只是噱头, 可向发卡行申请办理注销

“刷卡超过300元就自动转分期还款, 如果在还款到期日还清还得交分期还款手续费, 这还怎么用。”近日, 一名读者胡先生称自己办理的信用卡被“霸王”强制变成了分期还款, 只要是超过300元的消费就会自动转成分期还款功能, 就算是还清了费用还要交手续费。

据记者了解, 为了推广信用卡分期业务, 有银行推出了这类专门的分期付款信用卡, 看上去分期0利息, 可是隐藏的手续费不少, 业内人士提醒, 持卡人在办信用卡时最好了解清楚银行的条款。

■三湘华声全媒体记者 梁兴

投诉: 使用了才知是分期付款信用卡

近日, 某股份制银行持卡人胡先生向记者投诉称, 他收到某股份制银行寄来的白金信用卡, 但他购买了一个一千多元的物件后, 就收到银行发出的此信用卡分期付款的通知, 胡先生很惊讶, 怎么就被莫名其妙的分期了呢?

经过细心阅读当时办理信用卡的材料, 胡先生发现了其中有一个条款: 刷卡超过300元就自动转分期还款, 如果在还款到期日还清

还得交分期还款的手续费。“仔细看了一下, 确实是分期还款信用卡, 但当初给我办的时候说的可不是这种卡……而且并不是我申请, 是他们打电话邀约的, 而且我没填申请表。”胡先生说。

此外, 让胡先生不解的是自己以前从来没有使用过信用卡分期还款这项功能。“银行给我打电话说是办白金卡, 我并不想要分期还款的信用卡。”胡先生表示。

回复: 可以通过客服专线进行注销

记者了解到, 信用卡分期还款是指持卡人使用信用卡进行大额消费时, 由银行向商户一次性支付持卡人所购商品(或服务)的消费资金, 然后由持卡人分期向银行还款的过程。银行会根据持卡人的申请, 将消费资金分期通过持卡人信用卡账户扣收, 持卡人按每月入账金额进行偿还。

但近年来, 随着信用卡种类的增多, 不少银行将分期付款业务“镶嵌”到信用卡的功能中, 比

如发行专门的分期付款信用卡。记者将此事反映给发卡行。对此, 该股份制银行方面表示, “如果客户办理的是我行白金分期还款信用卡, 该产品主要是根据部分有大量分期还款需求和习惯的用户专门开发的金融产品, 消费汇总自动分期还款是这张信用卡的特色之一, 如果客户确实不需要白金分期还款信用卡可以致电白金卡客服专线办理注销。”

算账: 分期手续费高出基准利率近3倍

记者调查发现, 银行普遍热推分期还款服务, 这其中的费用究竟如何?

一般而言, 信用卡分期还款1年(12期)的手续费要低于每年18%的取现利率, 高于银行1年商业贷款利息。以35000元账单分期为例, 35000元账单分12期, 每期还款29166.7元。手续费为8.85%, 第一个账单日一次性收取。如果不考虑其他

因素, 可折算的名义年利率为16.34%。但是, 消费者并非一直欠银行35000元, 她的欠款每月递减29166.7元, 到最后一个月, 实际上只欠银行2900多元, 但银行早已将手续费按35000元的欠款一次性扣取了。

这样综合测算, 持卡人所要支付的真正年利率约为17.93%, 约为同期银行贷款基准利率6.15%的近3倍。

延伸阅读

“0利率、0手续费”的真相

与此同时, 部分银行信用卡中心的商城也标榜可以零利率分期购买商品。

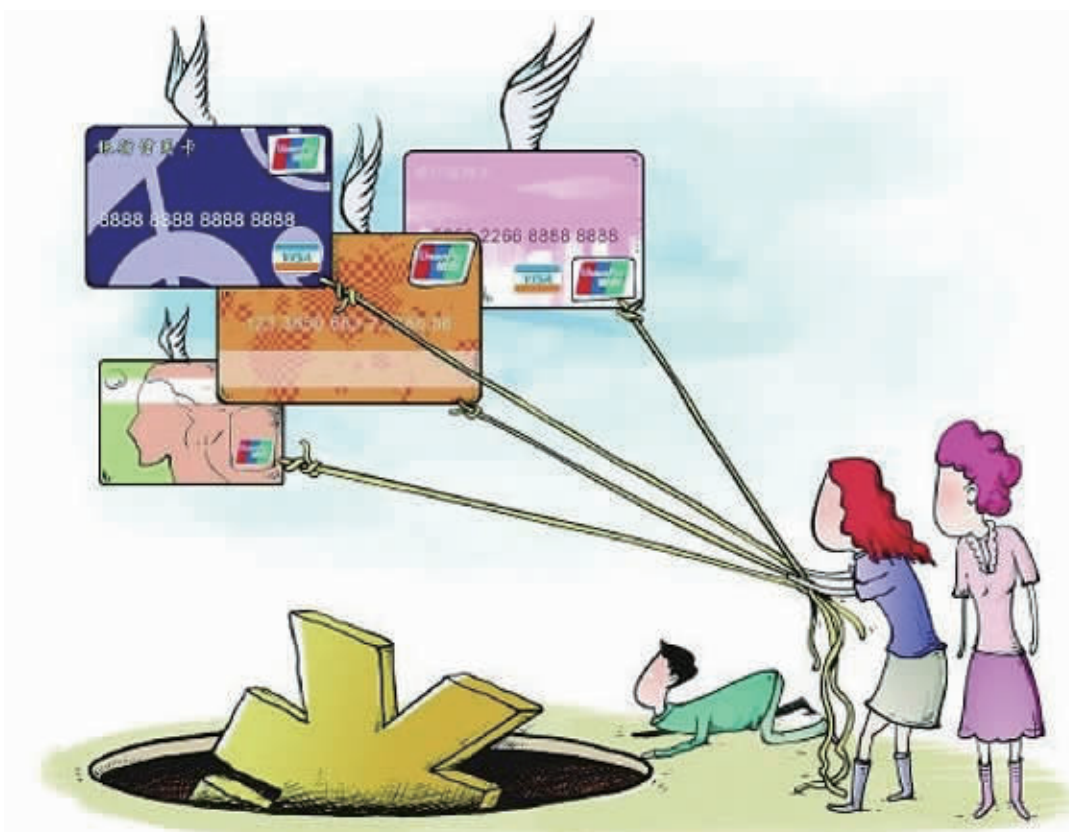
但事实上并没有想象中那么划算, 如某银行在给持卡人账单中附送的一款笔记本电脑可以通过分期购买, 每期775元, 分为6期, 总价格合计4650元。但事实上, 这款电脑在其他网络商城的售价仅4000元, 也就是说, 部分分期付款的手续费用已摊至商品售价中。

此外记者发现, 不少银行的信用卡商城的产品价格也比网店价格高。以iPad mini 16G版价格看, 某股份制银行网上商城的价格为2160元, 还要加上高达1.95%~17.28%的分期费率, 但该产品在某大型电子商务平台的网购价格仅1998元。

温馨提醒

分期账单要按时还款

“一般来说, 信用卡有30~50天的免息期, 但使用信用卡分期付款一定要看清楚细则。此外, 不管是分期付款还是按期付款, 建议都记清楚还款日期, 避免产生更多的利息和滞纳金费用。”长沙一家银行信用卡中心的客户经理表示, 如果三次或以上没有按时还款, 将会影响个人征信记录。



微信好友间可以转账了

微信支付与支付宝钱包走得越来越近。6月23日微信在苹果应用商店上线了新版本, “我的银行卡”被改为“我的钱包”, 新增了“转账”与“零钱”功能, 这些都是支付宝钱包已有的功能。

与此同时, 新浪微博也正在测试微博支付转账功能, 正式上线后将面向所有个人用户开放。

分析人士认为, 在腾讯、支付宝和新浪等企业的打造下, 一个基于移动支付的个人金融平台正在逐步成形, 充当了快速、有效的“私人定制CFO(首席财务官)”, 对传统银行业将产生一定影响。

体验: 存取“零钱”每日最高两万

记者登录微信, 进入“我的钱包”, 点击“转账”并选择相应好友, 再按指示填写需转账的金额、微信支付密码后即可转账。而好友收到的款项可存储在“零钱”中, 也可提现至银行卡, 仅需一日即可到账。即便是未开通微信支付的用户, 依然可进行转账收款。

该转账功能目前不收费。在转账金额方面, 已绑卡开通微信支付的用户每日最高转账金额为2万元, 未绑卡开通微信支付的用户每日最高可转账金额为200元; 已绑卡开通微信支付的用户每日收款最高额为2万元, 未绑卡用户最高收款额为3000元。若收款方在1日内未予确认, 款项将会退还给支付方。

此外记者发现, 没有提现

到银行卡内的微信红包、好友转来的钱都将自动归入“零钱”一项, 用户也可以直接使用“零钱”进行打车、消费等微信支付功能。用户也可以将“零钱”中的金额提现, 提现在1日内到账, 不过需要用户填写银行卡信息。

质疑: 微信支付安全性几何

对用户来说, “这样转账安全吗”成为最关心的问题。

对此, 微信支付相关人士称, 微信支付有一整套安全体系, 无论是支付还是转账都需要验证支付密码; 如果账号被盗, 不法分子使用新的手机登录微信时也需要输入手机验证码, 即使登录成功, 也将面临支付密码和手机验证的双重保险。记者获悉, 微信还将联合保险公司推出“你敢付, 我敢赔”活动, 用户如使用微信支付造成资金被盗, 有望获得全额赔偿。

影响: 互联网金融大战再升级

有网友认为, 微信“我的钱包”功能和“支付宝钱包”格外相似, 好友间直接转账功能的实现也使得微信和支付宝业务更加重叠。

在不少业内人士看来, 微信此次更新正是为了进一步和支付宝抗衡。电商专家鲁振旺表示, 支付宝和微信各有优势, 支付宝有着淘宝、天猫的海量用户基础, 而微信则有着社交优势, 未来双方的争夺将

更加激烈。

目前来看, 作为阿里和腾讯各自手握的一张移动端王牌, 支付宝和微信都已拥有互联网理财、电商购物、信用卡还款、本地生活服务等功能。行业分析人士认为, BAT在移动支付的发力也表明各家互联网体系目前仍处于初级阶段。钱包大战的再次升级, 后期互联网金融和本地生活服务O2O领域的竞争也将更为激烈。

行业观察

互联网企业瞄准“私人定制CFO”

毫无疑问, 无论是支付宝还是微信, 正在积极介入银行的领地。

腾讯相关人士介绍, 这款产品的初衷, 就是基于朋友之间的通讯社交应用, 让好友间的资金往来有一个更轻松且安全便捷的转账产品, 最终让“我的钱包”成为一个移动支付资产管理平台。而这也是支付宝正在大力推广的事情, 目前, 支付宝钱包除了完成支付、理财、缴费等服务外, 正在打造“公交支付”、“未来医院”等服务计划。

不过现阶段来说, 是用户习惯的养成期, 重要的不是谁先做, 而是谁能抓住用户, 并提供丰富的应用场景, 谁就有可能获得用户的选择, 从而成为私人定制版的CFO(首席财务官)。

■三湘华声全媒体记者 蔡平