

应对“丈母娘征信报告” 信用卡分期族变延期族

对于部分持卡人而言,超前消费已经是普遍现象,各家银行针对这一现象,在几年前纷纷推出了分期业务。然而,随着消费基数的增加,以及分期业务类型的限制,持卡人还不上信用卡的情况时有发生,为了解决这一棘手问题,延期还款就逐渐进入了银行视野。



本金可延期 3 个月还

分期业务是将消费金额均分成任意期数,从而摊薄每一期还款金额,减少还款压力。而与分期业务不同,延期业务可以将整体本金延期最多延长 3 个月,在还款日前,持卡人只需要支付每一期的手续费。

根据某股份制商业银行的消费延期业务相关规定,对于符合申请条件的持卡人,银行允许持卡人申请在未来约定时间内的每一期账单中延期还款部分的金额延迟一定期数偿还,即“约定消费延期”。延期还款手续费按照约定期数分摊偿还,延期还款金额要在最后 1 期一次性偿还。

不过,并非所有消费金额都可以延期,规定要求消费延期还款仅针对持卡人的信用卡透支消费交易,不能申请消费延期还款的交易包括但不限于分期付款交易当期应还本金、循环信用利息、违约金及各项费用;非一般商品消费类交易,包括但不限于预借现金交易、转账交易、预授权交易等。

费率方面,假设客户已生成账单 10000 元,申请延迟 3 期偿还,每期基准手续费率为 0.7%,则第 1 期和第 2 期偿还手续费 70 元;第 3 期偿还 10070 元,其中本金 10000 元,第 3 期手续费 70 元。在该行信用卡延期业务的宣传上,记者注意到,打出了“手续费六折,最低每日费率万分之三”的广告,按照万分之三的利率来看,基本是预借现金业务费率的一半,与分期业务手续费接近。

另一家股份制商业银行则将延期业务起名为分期还本,根据该行规定,本金依照不同期数来设定延迟偿还模式,短期数(1/2/3 期)本金延迟到最后一期全额偿还,中长期数(4/5/6 期)在延迟还款的中间期数每期(月)按照预设的低比例分摊偿还,最后一期偿还剩余全部本金。

不过该行的手续费较高,一次性收取手续费的总费率最高可达 6.8%,分期收取手续费的总费率最高可达 7.02%,提前还款

手续费按照剩余全部手续费收取。

根据记者统计,目前开展信用卡延期业务的银行并不多,某股份制商业银行信用卡中心负责人对记者表示,本金整体延迟风险较高,暂时没有开展相关业务。

年轻人最敢超前消费

《2018 中国消费信贷市场研究》显示,居民消费信贷的客户偏向于年轻群体,18 岁-29 岁的在校及刚毕业的群体最多,占比 36%;30 岁-39 岁群体占比为 30%;40 岁-49 岁群体占比为 33%;而 50 岁以上的中老年群体则很少使用消费信贷。从中不难看出,年轻人的借钱势头最强劲。

对于 70 后以及部分 80 后而言,珠宝钻石等奢侈品在年轻时往往渴望而不可得,但 90 后的消费主张已与以往大不相同,“月光女神”、“月欠族”已经不再稀奇。

然而,超前消费往往面临较大的还款压力,还不上钱,征信报告就会有污点。近

期,中国人民银行副行长陈雨露表示,“现在征信很多都用到了社会领域,我们看到很多女儿找男朋友,未来的岳母说,你得把人民银行的征信报告拿来看看。”

央行披露的 2018 年三季度银行支付体系运行报告数据显示,截至 2018 年三季度末,银行信用卡逾期半年未偿信贷总额为 880.98 亿元,占总应偿信贷总额的比例为 1.34%。

为了不影响征信,许多金融机构都推出了多种类产品满足用户需求。在去年 11 月份,花呗也推出了延期还款的业务,2018 年的消费可以拖到 2019 年再还,受到了部分年轻人的欢迎。

一名打算办理信用卡延期还款业务的持卡人告诉记者,其正在找工作中,没有收入来源,但大城市的日常消费又很高,如果办分期,担心下个月还不上,所以只能选择延期业务。

(毛宇舟)

银行代销保险存乱象:炒作“停售”贩卖焦虑

去年 11 月,银保监会官网发布《以案说险:侵害保险消费者合法权益典型案例剖析》,列举了 6 类典型案例,其中半数案例与销售从业人员误导消费者、违规销售保险产品有关。

临近“3·15”,记者走访多家银行网点发现,银保渠道存在多种销售乱象,例如对于保险产品的关键信息介绍明显不足、炒作停售、代客户抄写风险提示。

对满期给付年限告知不充分

记者在走访过程中发现,有部分银行理财经理对于所代销保险产品的缴费期限和满期时间的描述不准确。

在某银行网点,记者以投资者身份咨询了保险产品。理财经理告诉记者:“有一款保险产品复利计息,折算下来年化收益率大概 4.2%,连交三年。您可以根据自己的收入水平计划每年交多少。”

不过,记者查阅保险合同才发现这是一款“交三保十”的产品,但上述理财经理仅表示自己“忘记介绍了”。

目前商业银行代销的期交产品中,交三年保六年、交三年保十年、交五年保十五年的产品均十分常见。换句话说,期限是保险产品的要素信息之一,也是投资者决定购买前应该充分了解的信息。

而记者走访银行网点中发现,有多家银行理财经理在介绍完产品期交方式以及年化预期收益率后,对产品的缴费期间、满期时间、退保损失等关键信息进行模糊处理。

银保监会近日通报的 2018 年保险消费



投诉情况显示,人身险方面,销售纠纷问题仍然较为突出,占人身保险公司投诉总量的 42.63%。投诉主要反映夸大保险责任或收益、未明确告知保险期限和不按期交费后果、未充分告知解约损失和满期给付年限、虚假宣传等问题。

炒作“停售”玩饥饿营销

不少银行员工通过自媒体平台发布销售信息时,存在严重误导行为,包括使用“秒杀”、“全国疯抢”、“限时限量”等用语搞饥饿营销,以及发布“保本保息”、“复利滚存”等信息,试图混淆保险产品和其他固定收益类理财产品,曲解政策或产品条款。还

有银行员工在记者咨询保险产品时宣传“即将停售”,贩卖焦虑。

近日,家住北京市朝阳区的杜女士向记者表示,自己春节前在朋友圈看到银行工作人员宣传某类保险产品“即将停售”、“保本保收益”等,信以为真,购买了此类产品。结果春节过后这位银行员工又发朋友圈宣传了类似产品,细问之后得知,这款产品正是春节前其购买的那一款。

对此,上述银行员工给杜女士的解释是:“这款产品是应广大客户的要求重新推出。”

根据《人身保险销售误导行为认定指引》,办理保险销售业务的人员不得对与保

险业务相关的法律、法规、政策作虚假宣传;不得有以保险产品即将停售为由进行宣传销售,实际并未停售等欺骗行为。此外,即使保险公司决定在部分区域停止使用保险条款和保险费率,根据《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法》规定,保险公司也不得以停止使用保险条款和保险费率进行宣传和销售误导。

杜女士对记者表示:“我无法判定‘停售’是不是编造的不实消息,不过‘停售’的宣传确实促成了我的投保,感觉自己被误导了。”

除此之外,还有其他违规行为出现在销售流程中。

根据相关规定,商业银行应当向客户提供并提示其阅读相关销售文件,以请客户抄写风险提示等方式充分揭示代销产品的风险,销售文件应当由客户逐一签字确认。不过,近期记者在某股份制银行购买保险产品时却遇到“风险提示”等内容已经抄写完毕的情况,仅剩签名一项需要自己填写。对此,理财经理的解释是“比较节省时间”。

另外,在全国各地,“双录”走过场甚至没有“双录”的情况时有发生。近日,中国银保监会宜春监管分局 2019 年第 1 号行政处罚信息公开表显示,江西奉新农村商业银行股份有限公司因未对部分代销保险业务实施“双录”,被罚款人民币 20 万元。除仔细阅读产品销售文件、抄写风险提示并签字确认外,积极配合“双录”是投保人有效维护自身合法权益的重要途径。

(刘萌)