

钱放在银行,消费靠刷卡 信用消费的美好时代来了吗?

调查

联名信用卡带动商场销售?

记者近日在沃尔玛超市新街口店看到,二楼的超市出口处有一家银行的联名信用卡办卡处,工作人员不时向路过的顾客介绍使用该卡购物的优惠活动。“这张联名信用卡是银行和沃尔玛进行合作,消费者在规定期限内首次刷卡消费的话,享有刷100返200刷卡金的优惠。”办卡的工作人员说,沃尔玛联名卡是从2006年9月开始的,双倍积分、现金回馈1%折扣的特色,一直是吸引消费者的一个原因。另一位业务员告诉记者,每天有15到20个人在这个网点办卡,每个月发卡数量在六七百张。据他了解,沃尔玛联名卡开卡率在90%以上,参加沃尔玛刷100送200刷卡金活动的占开卡数的70%左右。

同在新街口商圈的某商场也推出了自己的联名信用卡,它与两家大型国有银行进行合作。“一般是重点节假日开展活动,比如五一、十一,

商场和银行均承担一部分费用。”商场工作人员告诉记者,其中一家银行在今年五一期间就推出了优惠活动,消费者购买指定的某款化妆品就能享受满500元减200元的优惠。事实上,两家银行很少在商场推出优惠活动,即使有活动,也是针对某一单项产品。因此,商场工作人员向记者反映,联名信用卡的效果并不好,对销售的带动作用不明显。在这名工作人员看来,联名信用卡想要发挥作用的话,不仅银行和商场双方都要重视,而且要经常开展活动。与这两家大型国有银行相比,其他银行的活动则比较多,涉及行业更能吸引消费者。招商银行推出的周三五折美食日的活动,参与的南京餐饮商户就有50多家。记者走访新街口多家餐饮店了解到,不少店铺都有刷某银行信用卡即可享受折扣的优惠活动,在活动日持卡消费的人数是平时的几倍。

谁是分期付款的主力?

5月23日,记者来到位于新街口的苏宁商贸超级店。“当有无首付无手续费无利息的三零分期付款时,分期付款的人就多起来。”4楼平板电脑区的销售人员说,基本上介绍一下消费者就会选择分期付款。

苏宁工作人员表示,苏宁一直以来和多家银行都有良好的合作,也鼓励消费者分期付款,以降低消费压力。在五一、十一等重大消费节点时期,苏宁会联合多家银行推出6期以及12期分期付款活动,为消费者提供零利息、零手续费、零首付的消费特权。考虑到当前消费者的消费习惯,苏宁今年开始尝试延长三零分期的活动时间,比如五一大促结束后,和招商银行合作的三零分期并没有立刻结束,而是延长到6月30日,进行三零分期常态化的尝试。每逢苏宁推出三零分期的时候,消费者选择分期付款的人数会大幅提升。选择分期付款的客户集中在年轻人这一群体,选购的商品多是手机、电脑、数码产品,平均消费在

3000元到4000元之间。

分期付款的一个重要领域便是汽车消费市场“目前贷款买车的比例是25%到35%,每月有100到150人贷款买车,比以前增加了不少。”东风悦达起亚4S店相关负责人说,价格在15万至24万之间的家用轿车很受消费者青睐。近些年贷款买车的人数不断上升,汽车厂商很注重免息政策,例如本月起亚K3S办理分期有分期补贴,本月购买免利息。东风日产某4S店的销售副总告诉记者,目前30至40岁之间的私营业主是贷款买车的主力,占到贷款买车人数的70%左右,选择的汽车都是在15万到20万之间。在这家4S店,近几年贷款买车人数每年增长15%到20%。“有房有车”是不少年轻人的奋斗目标,汽车厂商对于贷款买车消费市场很重视,不断推出针对年轻人,特别是适婚人群的优惠政策。在他看来,这既圆了年轻人的购车梦,也推动了南京汽车市场的消费。

声音

电商看好信用消费“白条战”打起来

今年2月份,京东商城试水面向个人消费贷款的“京东白条”业务。据了解,通过这款产品,消费者在京东消费时可以选择延期付款或者分期付款。“白条用户”最高可获得15000元的信用额度。购买商品之后,既可以选择最长30天延期付款,也可以选择最长24个月的分期付款。分期付款每月的手续费为0.5%,对于到期未还款的用户,违约金按照每天万分之三的标准收取。京东金融消费业务公关部相关负责人告诉记者,经过信用模型的评估,目前京东会员中拥有京东白条资格的用户约有300万人。此外,金牌会员和钻石会员中拥有白条资格的用户已经占到了一半。“从使用京东白条情况来看,激活这一资质的用户重复使用率比较高。”这名负责人说,根据用户获得京东白条资格的前后数据对比发现,消费者在拥有京东白条资格后购买商品的频次增加了,

客单价也有所提高。总体而言,京东推出的打白条金融业务对销售有一定的提升作用。至于具体的数据,这名负责人并未向记者透露。

凡是在淘宝网开通信用卡支付的店铺,消费者在消费金额及信用卡付款金额均大于600元时,就可以使用信用卡分期付款。银行会一次性扣除交易金额,随后消费者只需按期还款给银行即可,与普通的信用卡分期一致。记者在支付宝个人帮助中心的页面看到,已有11家银行支持信用卡分期业务,其他银行也在逐步开放中。据了解,支付宝信用卡分期付款开始于2012年8月,当时只有5家银行信用卡支持这一活动。而天猫商城也与商户联合推出了无需信用卡的天猫分期购,即先拥有物品再慢慢还钱,并且享受三期零首付零手续费。但目前天猫分期购还处在公测阶段,仅部分天猫用户可购买支持分期购的商品。

面对低迷的消费市场,各商家使出浑身解数,与银行合作推出联名信用卡优惠、贷款买车零利息、线上信用消费“打白条”……但记者近日调查发现,在一些消费领域里却收效不大,如百货类消费。特别是分期付款的业务,只是一小部分群体在办理。央行日前发布的《2013年支付体系运行总体情况》显示,截至2013年末,全国信用卡累计发卡3.91亿张,较上年末增长18.03%。信用卡卡均授信额度1.17万元,授信使用率达40.29%,较上年末增加7.63个百分点。目前对于银行业来说,希望通过增加刷卡量和小额消费贷款,来增加其中间业务收入,但由于银行自身投入资源有限和优惠期限短,导致信用卡大量使用率低。某家银行信用卡部负责人告诉记者,为了提高信用消费刷卡量,银行一方面增加授信额度,另一方面增加信用卡优惠商家的数目,但面对庞大发卡量,争夺非常激烈。

现代快报记者 王立航 蔡旺

新闻链接

银行卡交易金额每年逐步增加

中国银联发布的最新数据显示,今年“五一”期间(5月1日至5月3日),银联卡跨行交易总额突破2200亿元,交易笔数达到1.8亿笔,分别同比增长10%和18%。节庆促销及旅游出行则成为拉动假日消费的主要增长点。5月1日当天交易笔数达到6725万笔,为近年来各节假日交易笔数的峰值,增长主要来自于居民衣食住行等日常类消费(而非大额及批发交易等)和ATM取现、查询等,更能体现出老百姓个人的用卡消费活跃度。央行日前发布的《2013年支付体系运行总体情况》显示,2013年全国银行卡卡均消费金额为7554元,笔均消费金额为2454元,同比分别增长28.16%和6.14%。