



央行新规对银行信用卡业务“松绑”

明年起信用卡透支利率可打7折 取消滞纳金 免息还款期由银行自定

中国人民银行15日发布《关于信用卡业务有关事项的通知》，自2017年1月1日起，取消现行统一规定的信用卡透支利率标准，实行透支利率上限、下限区间管理，上限为现行透支利率标准日利率万分之五，下限在日利率万分之五的基础上浮30%。

综合新华社、央行官网



推进信用卡利率市场化

人民银行有关负责人表示，在信用卡产业发展初期，政府规定统一固定利率，有利于形成标准化、规范化信用卡产品和服务。但现有信用卡利率政策已不能适应社会经济发展的需要：信用卡利率定价缺乏灵活性和差异性，难以满足持卡人对循环信用服务的个性化和多样化需求；固定单一利率束缚了发卡机构信用卡资产业务的精细化发展；信用卡透支利率与存贷款利率之间未建立联动关系，信用卡对鼓励消费、扩大内需的

作用未得到充分发挥。

该负责人表示，对信用卡利率设置上限和下限，待时机成熟再全面实施市场定价，有利于发卡机构在过渡期积累定价数据和经验。各发卡机构信用卡风控能力和定价能力参差不齐，进行利率上限和下限指导，有利于避免个别发卡机构盲目打价格战。此外，在信息披露机制有待加强的情况下，设置透支利率上限有利于防止个别发卡机构不合理收取过高利息。

取消超限费和滞纳金

通知取消了关于透支消费免息还款期最长期限、最低还款额标准以及附加条件的现行规定，由发卡机构基于商业原则和持卡人需求自主确定；取消滞纳金，由发卡机构和持卡人协议约定违约金；取消超限费，并规定发卡机构不得对服务费用计收利息。

现行《银行卡业务管理办法》规定信用卡免息还款期最长为60天、首月最低还款额不得低于当月透支余额的10%。人民银行有关负责人表示，取

消上述限制旨在赋予发卡机构更多自主决策空间，由其根据自身经营策略和持卡人风险等級灵活组合免息还款期和最低还款额待遇，为持卡人提供多样化选择。

该负责人表示，“滞纳金”的概念带有较强行政强制色彩，不适宜用于平等市场主体之间的经济活动。对于持卡人违约逾期未还款的行为，发卡机构应与持卡人通过协议约定是否收取违约金，以及相关收取方式和标准。

ATM取现额度提至1万元

通知完善了预借现金业务限额制度，将预借现金业务分为现金提取、现金转账和现金充值三种类型，并对每种业务类型进行了明确界定。将持卡人通过ATM办理信用卡现金提取业务的限额，由现行每卡每日累计2000元提高至1万元。对于其他预借现金业务限额，由发卡机构根据经营策略、持卡人风险等级和限额设置需求，与持卡人通过协议自主约定。

规定现金转账、现金充值的收款账户应分别为本人银行结算账户、本人支付账户，禁止不同信用卡之间的转账，并强调了交易信息的真实性、完整性和可追溯性。

人民银行表示，通知作为完善信用卡业务监管政策的重要举措，有利于激发信用卡市场活力，促进市场充分竞争，推动信用卡服务创新升级，对鼓励消费、扩大内需和促进供给侧结构性改革具有积极作用。

● ● ● 解读

对持卡人有何影响？

信用卡选择更多 利息支出总体减少

分析认为，《通知》推进信用卡利率市场化、放开免息还款期和最低还款额待遇等方面限制、规范预借现金业务等相关政策，将进一步促进发卡机构建立多样化、差异化和个性化的信用卡产品与服务体系，为持卡人带来更多选择。

例如，持卡人可以根据个人偏好、资信状况和还款习惯等，选择符合自身需要的利率、免息还款期和最低还款额待遇等相关信用卡产品；持卡人通过ATM办理信用卡现金提取的限额提高了，可适应其临时或紧急用现需求。同时，取消超限费，并规定发卡机构对向持卡人收取的违约金和年费、取现手续费、货币兑换费等服务费用不得计收利息，减少了持卡人利息支出。

保障持卡人知情权 鼓励“盗刷险”

《通知》多方面强化持卡人权益保障机制。

一是保障持卡人知情权。要求发卡机构充分披露信用卡申请条件、收费项目及协议等内容，确保持卡人充分知悉并确认接受。

二是尊重持卡人选择权。调整信用卡利率标准时应至少提前45个自然日按照约定方式通知持卡人，持卡人有权选择销户。

三是保护持卡人资金安全。要求发卡机构妥善处理伪卡交易和账户盗用等非本人授权交易，鼓励通过商业保险合作和计提风险补偿基金等方式对持卡人损失予以合理补偿。

苏宁易购发布418首日战报 全渠道销售增幅968%，空调领跑热销榜

首日销售同比增长近10倍

4月14日18点，苏宁易购发布猫宁418首日18小时战报。同比去年418首日，今年的全渠道销售涨幅达968%，将近10倍。其中，移动端占比达到65%。手机方面，3月首销30万台的小米4S持续增长。

值得关注的是，天气转热，空调成消费热点。苏宁易购推行全免费安装，吸引了不少用户。此次418，苏宁空调备货200万台，特价爆款产品占比超过30%，首日

空调销售同比增长超过3倍，活动开始后一小时内卖出5000多台。

时值家装旺季，苏宁易购适时推出“万屋更新”计划、以旧换新服务，家电套装低至5折，全套家电最低价只要4768元。记者了解到，截至4月18日18点，首批10万台家电套装全部售罄。

此次418期间，家电、3C的新品爆款引发用户抢购狂潮。在首日的线上大战中，苏宁超市累计售出26.4万提纸品、16.5万包休闲零食、26.1万瓶美妆洗护。线下，苏宁易购2900家店推出“聚

实惠——超级团购日”，据统计，418首日线下门店的销量同比增长了692%。

扫码购、V购成引流利器

4.18期间，苏宁O2O模式的优越性得到进一步彰显。2900余家苏宁门店充分发挥线下主场作用，与线上协同发力，在线上线下双向引流、提升用户购物体验方面，发挥了重要作用。

在提升用户购物体验方面，门店推出的货物自提、金牌V购等特色服务，得到用户喜爱。此

外，苏宁门店还重点推出了O2O服务创新产品“金牌V购”，单日总预约人数突破了5万人。此外，当天在苏宁门店参与体验扫码购的用户数量，也达到了日常平均数量的4倍左右。

记者了解到，此前，苏宁易购、天猫将双方在418期间的融合概括为“三通”，即商品通、会员通和服务通。基于大数据分析推出的海尔小海狮热水器在418首日表现抢眼，截至中午12点，该产品线下成交量5656台，线上预订量达3000台。