

聚焦信用卡透支利率市场化改革

# 央行解绑信用卡透支利率 消费金融支付市场有望重塑

■本报记者 李文 见习记者 余俊毅

近年来,信用卡业务已经成为银行金融零售转型的关键点之一,也是商业银行与互联网消费金融公司争夺客户的“王牌”。

根据央行的通知,从今年起,信用卡透支利率将由发卡机构与持卡人自主协商确定,取消信用卡透支利率上限和下限管理。这意味着,信用卡透支利率将实现完全市场化。

## 取消信用卡透支利率限制

近日,央行发布《中国人民银行关于推进信用卡透支利率市场化改革的通知》(以下简称《通知》)。《通知》指出,为深入推进利率市场化改革,中国人民银行决定,自2021年1月1日起,信用卡透支利率由发卡机构与持卡人自主协商确定,取消信用卡透支利率上限和下限管理(原上限为日利率的万分之五,下限为日利率万分之五的0.7倍)。

《通知》要求,发卡机构应通过本机构官方网站等渠道充分披露信用卡透支利率并及时更新,应在信用卡协议中以显著方式提示信用卡透支利率和计息方式,确保持卡人充分知悉并确认接受。披露信用卡透支利率时,应以明显方式展示年化利率,不得仅展示日利率、日还款额等。

所谓信用卡透支利率,主要是指信用卡持卡人的当期账单金额未按时全额还款、所产生逾期计息的利率,分期还款,以及持卡人使用信用卡取现时应付

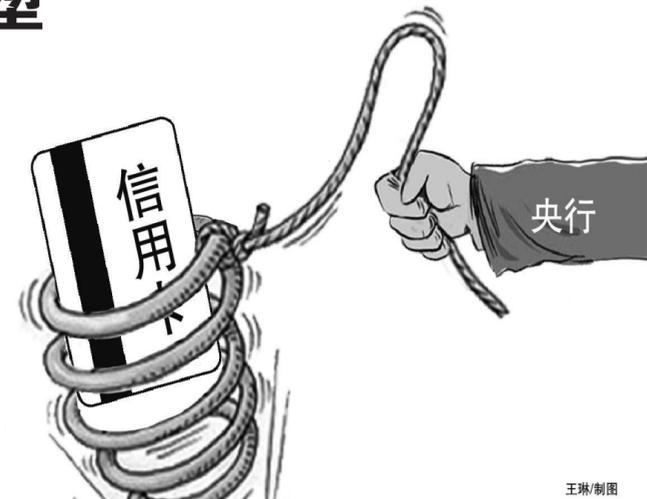
的计息利率。

记者了解到,此前信用卡利率上下限均采取央行主导的区间管理制度。央行在2016年4月15日发布《关于信用卡业务有关事项的通知》,将过去统一规定的信用卡透支利率标准(日利率的万分之五)取消,开始实行区间管理,上限为日利率万分之五、下限为日利率万分之五的0.7倍,以此测算后年化利率在18.25%至12.78%之间,一直延续至今。

信用卡资深研究人士董峰对《证券日报》记者表示,多年来,信用卡业务在与其他信用消费产品的竞争中,尽管透支利率相同,但信用卡因在政策合规、交易场景、业务流程等诸多方面缺乏竞争优势,一直处于下风。此次《通知》的发布,有望让信用卡业务重获市场主流地位。

## 提升银行差异化定价能力

消费金融专家苏筱芮对《证券日报》记者表示,深化市场报价利率改革是金融业的重要工作目标。近年来,伴随防范化解重大风险工作的不断推进,“影子银行”等问题已得到有效解决,适时放开商业银行贷款利率,一方面能提升银行管理效率,改善商业银行贷款质量;另一方面,可填补“影子银行”清理后带来的需求缺口,是在“堵偏门”之后“开正门”的具体体现。此次信用卡利率放开,是在当前经济“内循环为主、外循环赋能”的背景下,通过消费升级切入需求侧改革的一种尝试,能够有效激发消费市场的更多活力。



王琳/制图

中国人民大学助理教授王鹏在接受《证券日报》记者采访时表示,近期,央行下发信用卡透支新规,体现了利率市场化改革的方向与原则,势必会掀起银行间的信用卡利率之战。

王鹏认为,长久以来,我国的信用卡业务都是在广大商业银行办理,通过持牌机构,走法定程序进行规范化经营。今年以来,相关监管和公安部门重拳出击,对互联网金融平台的网贷、套路贷进行打击和治理。在这一过程中,原有的相对合规的消费和支出市场将成为金融机构的必争之地。

王鹏进一步分析称,信用卡透支利率完全市场化后,差异化定价能力将得

到极大提升。与非金融产品相比,信用卡融资成本低,权益丰富,叠加利率优势,很可能在借贷市场里为传统金融机构扳回一局,在对抗消费金融公司产品以及花呗、借呗等互联网金融产品时挽回优势。传统的商业金融机构,完全可以通过信用卡,利用透支、提现等利率市场化方式,对这部分市场进行拓展。对于信誉较好、能及时还款的用户,银行可以给予透支优惠;对于信誉不好的用户,则可适当上浮透支利息额度,采取弹性制度。此举还将促进各大银行在信用卡业务领域的竞争,银行为了争夺更多用户,可能会进一步降低信用卡的透支利率,这对持卡人来说也是一大利好。

# 信用卡持卡人盼透支利率下调 银行暂时按兵不动

■本报记者 刘萌

透支利率实施区间管理4年后,信用卡再迎利率改革新举措。日前,央行下发《中国人民银行关于推进信用卡透支利率市场化改革的通知》(以下简称《通知》),自2021年1月1日起,信用卡透支利率由发卡机构与持卡人自主协商确定,取消信用卡透支利率上限和下限管理。

《证券日报》记者近日采访多家银行、多位持卡人和银行业专家后发现,市场各方对新政的效果判断不尽相同:银行方面暂时按兵不动,持卡人则期待透支利率下调,专家则预计信用卡业务可能发生“有底线的价格战”。

## 4年区间管理 7折利率难见踪影

近年来,信用卡透支利率执行的是透支利率上下限区间管理,即上限为日利率万分之五、下限为日利率万分之五的0.7倍。这是依据央行2016年发布的《关于信用卡业务有关事项的通知》,2017年1月1日起,取消统一规定的信用卡透支利率标准,改为上下限区间管理。彼时,央行有关负责人表示,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化定价,实施分步走、渐进式改革,有利于发卡机构在过渡期内积累定价数据和经验。

而实际上,多数银行在信用卡透支利率上并未“打折”,“7折”利率更是难见踪影,银行普遍按照上限计息。那么,4年后的此次透支利率上限和下限松绑,又会对银行和持卡人产生什么样

的影响?

“未来,信用卡透支利率将更加差异化。”招联金融首席研究员董希淼在接受《证券日报》记者采访时表示,一是银行定价差异化。不同银行会根据信贷资源、发展目标、市场策略等采取不同的透支利率,中小银行或将通过较低利率吸引客户,二是客户定价差异化。透支频率和金额高、信用良好的客户,将获得更优惠的透支利率。

“取消信用卡透支利率上限和下限管理,有助于银行提升信用卡产品竞争力。灵活的定价策略,有助于银行加大信用卡产品创新,增强信用卡对年轻客户群体的吸引力。对客户来说,以后‘讨价还价’的空间不一定大,但选择会更多。”董希淼进一步解释称。

## 市场化定价 分期走在透支前

根据各银行信用卡相关章程有关透支利息规定,所谓的信用卡透支利率,一般主要是指信用卡持卡人的当期账单金额未按时全额还款、所产生逾期计息的利率,以及持卡人使用信用卡取现时应付的计息利率。分期手续费则游离于很多规定之外,许多银行根据客户信用评级不同等执行不同的账单分期手续费,还有银行不定期推出分期免手续费活动。换句话说,分期利率实际上走上了透支利率的前面,采取了市场化定价。

对商业银行而言,信用卡业务是一块“必争之地”。特别是近年来,商业银行转型零售,信用卡业务扛起大旗,带来了丰厚的利息收入、中间收入,同时也带

来了客源。

《证券日报》记者翻阅银行财报发现,2019年,招商银行实现信用卡利息收入539.99亿元,同比增长17.44%;实现信用卡非利息收入259.89亿元,同比增长25.42%。截至2019年末,工商银行信用卡发卡量1.59亿张;信用卡透支余额6779.33亿元,比2018年末增加514.65亿元,增长8.2%。

《证券日报》记者1月11日致电多家银行了解到,目前银行尚未调整信用卡透支利率标准,仍按照原来规定执行,即如果持卡人未能按时全额还款,则以消费金额为计息本金,自该笔消费记账日起至该笔账款还清日为止为计息天数,计息利率为日息万分之五。

一家股份制银行员工对《证券日报》记者表示,从盈利角度来看,银行不会大幅下调透支利率;但从抢占用户、提高发卡量方面考量,对部分用户降低透支利率,采取不同定价和差异化服务应该是未来的发展趋势。

对于透支利率的“松绑”,广大持卡人则喜闻乐见。一位国企员工高先生在接受《证券日报》记者采访时表示,其持有三张信用卡,发卡单位分别为招商银行、华夏银行、广发银行,信用额度分别在6万元-10万元之间,用卡多年没有逾期还款经历,曾办理过信用卡分期,使用过信用卡取现,也曾办理过消费贷。如果未来银行能下调信用卡透支利率,其有贷款需求时将有更多选择。

家住天津的张晓(化名)对《证券日报》记者表示,自己平时使用信用卡,一般都是到期全额还款,主要是觉得透支利率太高,不划算。如果此次取消透支利率下限后,银行能适当下调利率,他可

能会尝试分期等业务。

## 新规后会有价格战 不会无底线

据悉,为保障持卡人权益,《通知》还明确,发卡机构应通过本机构官网等渠道充分披露信用卡透支利率并及时更新,应在信用卡协议中以显著方式提示信用卡透支利率和计息方式,确保持卡人充分知悉并确认接受。银行在披露信用卡透支利率时应以明显方式展示年化利率,不得仅展示日利率、日还款额等。

放开利率区间限制管理后,银行将如何动作?苏宁金融研究院高级研究员黄大智在接受《证券日报》记者采访时表示,信用卡业务和其他的消费金融业务其实是一样的,理论上讲,应该执行一样的监管原则。《通知》的发布也体现了监管层向功能监管理念的转变。长远来看,信用卡的透支利率将通过与银行内部的消费贷、消费金融公司以及互联网小贷公司等市场竞争来决定。

“信用卡透支利率市场化后,定价可能呈现‘两极化’发展趋势,一方面用高利率覆盖高风险,另一方面降低透支利率来吸引优质稀缺客户。”黄大智表示,信用卡业务与各方竞争的加剧可能会导致“价格战”,除了争夺新客户外,银行也将更加注重存量客户的运营和管理,提供更优质的服务。

董希淼则认为,尽管市场竞争将更加激烈,但不会出现无序竞争现象。放开上下限之后,预计央行仍将通过自律机制、窗口指导等方式,引导银行保持良好的竞争秩序。银行也会根据自身资金成本、风险偏好等进行合理定价,不会打无底线的“价格战”。

# 生猪期货三合约轮流跌停 专家称跌幅有水分

■本报记者 王宁

生猪期货自1月8日上市以来,已连续两个交易日大幅跳水,三个合约更是轮番跌停,现已进入26元/公斤的市场预期区间。

业内专家分析称,随着产能逐渐恢复,生猪存栏量仍将延续增加趋势。春节过后,生猪价格大概率将进入下行通道。值得注意的是,虽然生猪期货近两日看起来跌幅较大,但有很多水分,如果按照收盘价计算,1月11日生猪期货的跌幅实际很有限。

## 第二个交易日跌幅有水分

1月11日,生猪期货再现跌停行情。继LH2111合约在上市首日(1月8日)报收跌停后,LH2109、LH2201合约在第二个交易日联手上演跌停一幕。文华财经数据显示,截至1月11日收盘,LH2109、LH2201两个合约分别以跌停价26030元/吨、23790元/吨报收,跌幅均为7.99%。

中信建投期货高级研究员魏鑫向《证券日报》记者表示,近两日生猪期货LH2111、LH2109、LH2201 轮换跌停,一方面是市场参与价格回归的需要,另一方面则源于期货市场的计价制度。

“三个生猪期货合约首日开盘价较高,且在偏高价格区间产生很多成交,导致首日结算价相对较高。涨跌停板是根据前一交易日结算价设置的,并非以收盘价为依据设置,因此比较容易出现跌停的情况。”魏鑫称。

记者也发现,生猪期货LH2109合约1月11日的收盘价为26030元/吨,比1月8日的结算价28290元/吨下跌7.99%,形成跌停之势。但如果与该合约1月8日的收盘价26810元/吨相比,实际跌幅只有2.9%。

期货市场的新上市品种,在上市初期价格波动通常会比较剧烈。究其原因,主要源于上市初期,各类型参与者的参与程度不够充分和均衡,市场对信息的吸收和反映也不够充分,价格发现机制需要经过一个逐步校准的过程。魏鑫表示,随着生猪期货持续运行,其波动幅

度有望减缓。不过,由于生猪现货价格波动就很剧烈,投资者也需谨慎期货市场对其进行不同程度的炒作。

魏鑫还强调,由于生猪期货受到广泛关注,不同层次的参与者对期货价格的理解也不同,生猪期货上市初期,市场给予了较高的挂牌价和开盘价。但随着产业资金和套保资金的入场,后期货价格肯定会现大幅下行,快速向产业主流预期价格靠拢。这说明,生猪期货已具备较好的产业参与程度,具有自我价值修正的能力。

## 大概率将进入下行通道

截至1月11日收盘,生猪期货LH2109主力合约的价格已跌至26030元/吨。如果折算成公斤价格看,当前生猪期货的价格已进入26元/公斤的市场预期合理区间。

魏鑫分析认为:“该价格基本反映了市场对2021年生猪供应恢复导致价格下行的预期。决定生猪价格的关键因素,一方面在于生猪供应恢复的具体程度;

另一方面在于不同供应条件对生猪价格的实际影响。而这两方面都具有较高的不确定性。”

魏鑫预计,经过上市前两日的单边下跌后,生猪期货即将进入预期中的“肉搏”阶段,未来行情不会像前两个交易日那样顺畅。

对价格起关键作用的市场供给仍然呈现增长趋势。农业农村部发布的数据显示,2020年11月能繁母猪存栏量环比增长4.3%,增幅较前一个月扩大;生猪存栏量环比增长3.8%。

“2019年,在养殖业高利润的驱使下,各养殖单位积极恢复生产,生猪产能趋势性增加。”光大期货生猪研究员孔海兰向记者介绍称,市场对2021年9月份的生猪价格预估在25元/公斤左右,即25000元/吨。生猪期货2109主力合约的上市基准价为30680元/吨,远远高于市场预期,因此在上市首日出现大幅下跌,比较符合基本面的实际情况。随着日后产能的逐渐恢复,生猪存栏量将延续增加趋势,预计春节过后,生猪价格大概率会进入下行通道。

# 银行理财产品费率调查: 投资者“雾里看花”

■本报记者 彭妍

理财产品背后暗藏的管理费暴利现象,已成为市场关注的焦点。

自资管新规颁布以来,银行加速资管业务转型,在银行理财产品收益率大幅回落的同时,银行盈利模式也由原来的产品利差模式向管理费模式转变。其中,很多银行净值型理财产品的各项费率在逐渐走低。

《证券日报》记者在调查中发现,大多数投资者在选择银行理财产品时,往往只关注预期收益率的高低,而忽视了银行对相关理财产品各项费率的规定。近期,有少数投资者向记者吐槽称:“银行利用霸王条款,赚取超额业绩报酬这部分收益。”

## 低费率成优惠手段

《证券日报》记者了解到,在资管新规颁布前,银行理财盈利模式主要以资金池与预期收益型运作支持下的利差模式为主。资管新规及其配套细则出台后,净值化、破刚兑的监管要求将摧毁资金池运作的根基,银行理财利差模式随之向管理费模式转变。在管理费模式下,银行向客户开展净值理财的营销,获取的资金依照产品设计的投资范围和资金来源投向固收、权益、混合等多样化资产,银行对创设的产品实施单独管理、单独建设、单独核算,对产品底层资产实施风险控制,并每日进行估值核算,再将产品运作结果向投资者披露。

目前银行净值型理财产品收取的费用主要包括:固定管理费、托管费、销售费、认购费、申赎费、浮动管理费以及其他费用(例如交易费、审计费、信息披露费等),其中固定管理费、托管费和销售费一般为固定费率,通常按照每个规定估值日理财产品净资产的一定比例(年化),每日计提、定期支付。

《证券日报》记者比较了多家银行的理财产品后发现,银行对理财产品的收费基本分为固定管理费、销售费、托管费、浮动管理费,但不同银行收费的项目名称和费率则有区别。即使是同一家银行,不同类型的产品费率收取标准也可能不同。记者查阅多家银行理财产品说明书后发现,目前净值型理财产品平均固定管理费费率在0.05%-0.25%之间,年销售费率在0.15%-0.45%之间,年托管费率在0.02%-0.03%之间。

在手续费方面,部分银行表示,在资管新规以后,产品的费率一直是按最低标准收取的。也有银行针对主要费率采取一定的优惠让利措施。

以一款开放式净值型银行理财产品为例,根据目前尚处于存续期的产品公开资料显示,该产品手续费由固定管理费、超额业绩报酬、销售费、托管费组成。其中,年销售费率为0.3%,为了让利投资者,在2021年3月31日之前销售费率优惠为0.15%(年);固定管理费和托管费均不变,分别为0.2%(年)和0.02%(年)。银行将0.15个百分点的收益让给投资者后,三项费用合计不足1%。

根据普益标准数据监测显示,自资管新规出台后,银行理财(含子公司)各项费率整体呈现下行态势。截至2020年三季度末,银行理财平均固定管理费费率较资管新规刚出台时下降0.16%,至0.21%;平均销售费率较资管新规刚出台时下降0.06%,至0.20%;平均托管费率较资管新规刚出台时下降0.02%,至0.02%。其他费率较资管新规刚出台时平均下降0.43%,至0.03%。

值得注意的是,各类型银行净值型产品浮动管理费均较高。浮动管理费,也称超额业绩报酬,是净值型产品的重要收费项目之一。目前来看,各类型机构对净值型产品浮动管理费收取的比例在50%-95%之间。

以一家国有大行的一款产品为例,产品说明书显示,若产品在存续期内的累计年化收益率超过业绩比较基准,产品管理人将按照超出部分的95%收取超额业绩报酬。该行还强调,银行有权根

据市场情况调整上述各项费用费率,超额业绩报酬收取方式及比例。

业内人士指出,资管新规允许金融机构和委托人在合同中约定收取合理的业绩报酬,业绩报酬计入管理费。这对机构能够形成激励,鼓励机构创造高于业绩比较基准的收益。届时,客户也能享受机构创造的超额收益带来的分成。

此外,银行理财子公司携低费率入局。与非理财子公司净值型产品相比,从各项费率来看,银行理财子公司产品的固定管理费费率更低。2020年三季度,银行理财子公司的平均固定管理费率为0.19%,非理财子公司为0.21%;银行理财子公司平均其他费率为0.17%,高于非理财子公司的0.03%;平均销售费和平均托管费方面,理财子公司分别为0.21%和0.02%,非理财子公司分别为0.20%和0.02%。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示,银行理财(含子公司)各项费率整体呈现下行态势,主要有三方面原因:一是宏观环境层面,近年来资金面呈现宽松态势,带动理财收益下行,对费率造成一定挤压;二是市场竞争层面,伴随银行理财子公司的陆续成立,资管新规的影响不断加深,理财市场供给侧竞争不断加剧;三是产品发行层面,伴随理财产品向净值化转型,净值产品的发行量、存续规模持续上升,规模效应也会在一定程度上带动费率下行。

## 该谁享有超额收益?

在走访中《证券日报》记者发现,投资者关注的最终落脚点往往是银行理财产品的预期收益率,却往往忽略银行对各项费率的规定。其实,在关注投资收益率的同时,各项费率的高低也直接影响理财产品的实际收益水平。

据记者了解,投资者购买浮动收益型理财产品后,即使预期理财产品的费率基本分为固定管理费、销售费、托管费、浮动管理费,但不同银行收费的项目名称和费率则有区别。即使是同一家银行,不同类型的产品费率收取标准也可能不同。记者查阅多家银行理财产品说明书后发现,目前净值型理财产品平均固定管理费费率在0.05%-0.25%之间,年销售费率在0.15%-0.45%之间,年托管费率在0.02%-0.03%之间。

在一家股份制银行网点,当记者咨询产品相关费用时,工作人员表示,理财产品说明书中标注的相关费用,只要投资者购买了就要收取,实现的收益要看市场情况,市场好的话收益相对不错,市场不好的话收益也有没达预期的。对于理财收益率超过预期收益率的那部分收益,理财经理却只字不提。

然而,记者在部分理财产品的兑付公告中却发现,多数产品都出现实际收益率高于预期最高收益率的情况。

“其实大量理财产品的实际收益率都高于预期收益率,但银行通常不会主动告知客户,只有在客户询问时才会进行回应。”一位银行业内人士向记者透露,“这部分浮动管理费多数情况下是隐身在存在的,超额收益归银行,其实是银行利用‘霸王条款’赚取中间收入”。

此外,《证券日报》记者向多位银行理财产品的投资者询问后了解到,多数投资者并不知道各项费率的存在,另有部分投资者虽然认同相关费率的合理性,但不清楚购买的产品实际取得的投资收益,也不知道自己为理财产品缴纳了多少手续费,更别提“被没收”的投资收益究竟是如何计算的。

一位投资者对记者表示,“在刚性兑付的潜规则下,银行要求锁定超额收益,其实是可以理解的。但在理财产品打破刚兑后,收益就无法保证了,实际投资收益超过预期收益的部分,用于投资的全部资金均来自投资者,而与银行无关,这部分收益也应该由投资者享有。”

业内人士提醒称,目前银行销售的理财产品都有详细的产品说明书,收益测算方面,通常所公布的预期年化收益率是已扣除产品相关费率的实际收益,投资者在购买理财产品前,应该先看清上述说明,避免重复交费。