

一线调查

信用卡收费猫腻多 自动分期能挤出多少“水分”

■本报记者 李 冰

“分期一时爽，还款两行泪”。一句看似玩笑的话，却道出了不少信用卡持卡人的心声。

近几年，越来越多的人习惯于超前消费，使用信用卡进行分期，以解“燃眉之急”。往往这时，不少信用卡用户也会收到银行客服的“关心”电话，被询问“某笔消费金额要不要做分期”“是否有还款压力”等等……但是，看似简便、省事的分期产品却常常被持卡人扣上“坑人”的“帽子”。

多位业内人士戏言，信用卡分期业务可以挤出不少“水分”。那么，信用卡分期在缓解用户资金压力的同时，持卡人到底是赔是赚?《证券日报》记者通过多日调查走访，从自动分期业务入手，给持卡人算了一本“账”。

消费10元即可分期 持卡人吐槽“被自动分期”

9月9日，中国银保监会消费者权益保护局发布的《关于2021年第二季度银行业消费投诉情况的通报》中，较为直观的数据是，2021年第二季度，中国银保监会及其派出机构接收并转送的银行业消费投诉中，涉及信用卡业务投诉46273件，同比增长37.2%，占投诉总量的54.8%。

《证券日报》记者连日走访调查发现，信用卡乱收费已成为消费者“吐槽”的重灾区，其中自动分期、高额年费、天价挂失费等均“榜上有名”。持卡人吐槽的“被自动分期”正成为诟病较多的领域。

日前，杨小姐(化名)反映，自己信用卡被自动分期。“某银行信用卡未经本人同意，将当期消费自动转入分期。”事后杨小姐经过与银行咨询沟通，得知此卡在账单日会自动转入分期。据杨小姐讲述，在办理信用卡时，该行办卡工作人员仅称该卡为一般信用卡，自己也并未仔细阅读相关使用条款，根本不清楚此卡在账单日会自动转入分期。转入分期后手续费自然也会接踵而至。

杨小姐反映的情况不是个例，记者多方探询发现，周边大多数持卡人对“自动分期”业务均不太了解。“我一般都是设置自动还款，并不会仔细看信用卡账单，甚至不知道自己的信

用卡是否是自动分期信用卡。”习惯使用信用卡消费的张先生对《证券日报》记者讲述。

根据某银行信用卡使用条款显示，所谓自动账单分期付款业务是指持卡人一次性申请签约绑定，以后无需每次电话(或通过其他方式)申请账单分期的业务。

随着调查的深入记者发现，通常情况下银行自动分期一般分为6期、12期、24期、36期不等。持卡人只要每期账单刷卡消费达到约定金额，便会将该笔业务自动处理成分期业务，有的银行甚至消费金额超过10元即可自动分期。

对于分期后每月所需手续费各家银行不尽相同，大多数银行6期和12期每个月所需缴纳手续费均为本金的0.7%左右。记者以此算了一笔账，例如，1万元办理6期分期业务，那么每个月需多还70元手续费。同时，大多银行鼓励持卡人办理周期较长的分期业务，即办理分期时间越长，每个月手续费费用越低，并用每个月手续费用打折来吸引持卡人办理业务。

某银行官方客服对《证券日报》记者表示：“办理自动分期业务，每个月手续费根据持卡人自身的信用情况，信用良好的用户经审核后会给与一定折扣。”例如，在分36期情况下，某银行给予记者手续费折扣仅为本金的0.29%。

较大的折扣往往会吸引一些持卡人办理业务，但记者深入了解后发现，银行给出的手续费折扣往往具有时效性，也就是说，上述折扣仅在一定时间内有效，而这往往会被持卡人忽略。

“这样容易使持卡人误解，以为自己办理的分期业务手续费一直是较低折扣，简单的分期手续费‘搬家木’却坑了不少人。”易观高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示。

另有持卡人向《证券日报》记者“吐槽”，自己曾在某笔大额消费支出后收到银行短信，提示其新增消费满足分期标准，是否办理自动分期业务。李女士表示：“对银行业务不太了解的情况下，有时只想办理一次分期业务，却变成了只要达到一定金额就会开始自动分期。”

零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示，银行的信用卡分期业务是银行的重要收入来源之一，在竞争



加剧和业绩压力下，分期产品的营销加剧，信用卡经常出现过度营销或违规营销情况，有些业务“误导”其实可以避免，例如在营销的过程中应尽到告知义务。

自动分期申请易取消难 监管正“出手”整治

自动分期申请易但取消却难。《证券日报》记者发现，如果持卡人想取消，就没有那么简单了。对于自动分期业务，多数银行不能通过简单方式进行取消操作，需要补齐相关费用的同时，由人工客服提交相关流程，审核通过后才能取消该项业务。

在走访中，《证券日报》记者注意到，通常使用信用卡持卡人并不会仔细阅读条款，而办理业务工作人员又未尽到详尽告知义务的前提下，持卡人往往容易“被坑”。

苏筱芮称，“大多数案例发生在金融机构提示不明确，在消费者默认一些条款，且不明晰的情况下，被动选择分期业务，这种问题较为突出。”由于“被分期”等关键信息通常“不显眼”，分期费用虽然会列示在信用卡

账单里，但持卡人容易忽略，从而引发消费纠纷。

除了金融机构方存在一定问题之外，持卡人自身也存在一定问题。第一，误办理，持卡人有时会收到银行方邀请办理分期业务电话，以分期手续费折扣为由让持卡人办理，持卡人往往不去仔细了解业务，就被折扣吸引办理业务；第二，满额自动分期，此种情况一般是申请信用卡时，有的页面可能会有办理自动分期的选项，持卡人勾选后，消费达到标准就会自动办理分期；第三，则是持卡人本身申请的就是自动分期信用卡，这一类卡片本身就具备分期功能。卡中的消费达到规定金额，即会自动进行分期。

虽然信用卡收费套路较多，但种种迹象表明，监管层正在加强整治相关乱象，加强金融消费者权益保护。记者注意到，今年以来，多家银行因侵害金融消费者权益收到监管机构罚单。例如，今年7月份，银保监会消费者权益保护局针对某银行开出了超百万元的罚单；还对一家股份行作出了通报，通报称，该行为了增加信用卡分期业务收入，默认勾选自动分期

起始金额，侵害消费者自主选择权等等，可以看出，上述监管方向均“剑指”消费者权益方面。

日前，有银行发布《信用卡暂停客户申请自动分期业务的公告》称，因我行业务调整，拟于2021年8月31日起，陆续在各渠道暂停客户申请自动分期业务。

星智金融研究院研究员黄大智对《证券日报》记者表示，近些年，监管机构对维护金融消费者权益方面已显示出趋严态势。对于消费者而言，金融机构虽有告知义务，但自身在办理信用卡或刷卡消费时，也需注意所使用信用卡品类及用卡的相关条款。

于百程表示：“信用卡投诉量的大幅上升，反映了该业务在消费者权益保护层面的诸多问题，这也正成为监管方处罚的主要领域。对于个人来说，要做好信用卡管理，需留意收费、利率、还款方式等条款，避免‘踩坑’。”

苏筱芮建议，持卡人首先需要明白，信用卡只有在免息期内全额还款才是免费的，其他收费方式需要多关注、留神；不要为了所谓的分期礼品、分期优惠而办理分期，而是要根据自身需求来办理。

持股19年的信托老股东与兰州银行“失之交臂” 两家信托公司“坐稳”拟IPO银行前十大股东

■本报记者 邢 萌

近日，兰州银行首发申请获证监会发审委审核通过，A股有望迎来今年第5家上市银行。招股书显示，兰州银行股权分散，不乏信托、券商等机构投资者，光大信托曾持有1.49%股权，但于1个多月前出清股权。

目前，从A股上市银行或排队IPO银行中，信托股东频频露脸。从上市银行来看，江苏信托为江苏银行的第一大股东，百瑞信托、中原信托为郑州银行前十大股东；从拟上市银行看，重庆信托为重庆三峡银行大股东，渤海信托为江苏海安农商行并列第三大股东。

从股东排序来看，信托在参股商业银行中地位并不低。但由于上述银行大多股权分散，信托持股比例并不高，多数在5%以下。事实上，信托以自有资金投资银行股权，一是为了获得长期稳定财务回报，二是为了更好地开展业务协同。此外，历史沿革造成的被动持股也

是一大原因。

江苏信托、重庆信托 银行股权投资收益高

光大信托是兰州银行名副其实的老股东，2002年入股并于今年7月底“分手”。记者查阅天眼查App发现，兰州银行的最新股东名单中已不见光大信托的名字，“历史股东信息”一栏中记录了光大信托参退股日期：2002年8月初参股，2021年7月底退股。以此来看，持股长达19年的老股东光大信托终无缘在兰州银行上市后分一杯羹。

信托投资银行股权的案例中，江苏信托历来热度最高。

东方财富choice数据显示，江苏信托持有江苏银行8.17%股权，为第一大股东。另据相关年报，2020年，江苏信托从江苏银行手中拿到的投资收益为11.28亿元，占其当年营收25.63亿元的44%。此前，该项投资收益多年占其营收的一半以上，江苏银行一直是江苏信托的利润“永动机”。

另外一家则是重庆信托，为合肥科技农商行与正排队IPO的重庆三峡银行(持股29%)两家的大股东。

年报显示，去年合肥科技农商行、重庆三峡银行给重庆信托带来的投资收益分别为1.87亿元、1.13亿元。随着重庆三峡银行即将在A股上市，这项收益有望变得更为可观。

而重庆信托投资重庆三峡银行是出于形势所迫，并非主动投资。“2007年，万州商业银行(重庆三峡银行前身)资不抵债、濒临破产，经监管部门建议，由重庆信托牵头重组该行。”一位接近重庆信托的知情人士向《证券日报》记者表示，重庆信托通过设立12亿元规模的信托计划，剥离万州商业银行不良资产，历时百天完成重组工作，这也是首家信托公司重组银行的案例。

除了重庆三峡银行外，正在排队IPO的江苏海安农商行股东中也出现了信托身影。记者向渤海信托相关人士确认，目前渤海信托持有江苏海安农商行4.95%股权，与江苏阳光股份并列为第三大股东。招股书显示，东莞

信托为拟上市的东莞银行旗下开州泰业村镇银行的并列第二大股东。

另外，还有10余家未上市银行有信托参股，不过持股比例很小。但是，银行系信托已成行业中坚力量。如建设银行旗下的建信信托、交通银行的交银国际信托、兴业银行的兴业信托以及浦发银行的上海信托等综合实力均处于行业前列。

业务协同驱动 信托青睐银行股权

“信托投资银行股权多出于财务投资的考虑，能够获得长期稳定的现金流，使其固有资金保值增值。”某信托研究员对《证券日报》记者表示，银行与信托也能形成较好的业务协同，在获得稳健回报的同时，支持自身业务开展。

从业务协同来看，银行业务曾是信托公司发力的重要业务类型，同时银行也是主要的信托产品代销方。

资管新规之后，不符合监管要求的通道业务大幅压缩，信托资产

规模也逐渐回落。信托业协会披露的数据显示，截至2021年二季度末，单一资金信托规模为5.60万亿元，同比下降23.98%，环比下降6.21%；单一资金信托占比为27.15%，同比降低7.48个百分点，环比降低2.17个百分点。

“以通道类业务为主的单一资金信托的规模和占比经历了长时间的连续下降。”西南财经大学信托与理财研究所所长翟立宏表示，截至今年二季度末，单一资金信托的规模已不足2017年末高点时的一半，占比较2017年末(45.73%)大幅降低18.58个百分点。

另外，银行代销是外部销售信托产品的主要渠道，能够实现二者业务共赢。信托业协会在其研报中指出，江苏信托利用江苏银行的平台，开展代销业务，为其主动管理业务带来了私行资金。重庆信托利用自有资金投资的重庆三峡银行，通过代销方式参与公司信托业务资金募集，有助于加强对投资者适当性审查，并提高了募资效率。

中国银保监会原党校副校长、国有重点金融机构监事会正局级监事陈伟钢：

成熟的区块链技术是解决供应链金融痛点问题的根本出路

■本报记者 张志伟 见习记者 张 博

“推动供应链金融服务实体经济是监管部门一直以来的政策导向。”中国银保监会原党校副校长、国有重点金融机构监事会正局级监事陈伟钢在“2021数字供应链金融创新论坛”表示，早在2019年7月份，银保监会就下发了《关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》，在规范开展供应链金融业务、规范创新供应链金融业务模式、完善供应链业务管理体系、加强供应链金融风险管控等方面做出了规定。

陈伟钢指出，供应链金融具有四大特点：一是依托核心企业，核心企业是供应链金融的原点，是信用的依托；二

是基于真实交易，通过整合考察供应链企业间订单流、物流、信息流、资金流等信息，来交叉印证交易的真实性，真实交易是无偿性价值创造的基础；三是服务上下游企业，服务对象是上下游链条企业，是与核心企业交易的对手方；四是“一揽子综合金融服务”，包括融资、结算、现金管理和保险等。

陈伟钢认为，要充分发挥核心企业的作用。基于自身强信用实力，给上下游链条企业增信；基于其在供应链组织协调方面的优势地位，给银行提供信息，比如推荐优质供应商和经销商及有助融资的相关交易信息；配合供应链融资承担相应责任，如在上游融资中将账款付款到约定的专户，在下游融资中合理承担担保、回购、

差额补足等责任。

“同时也要利用技术手段提升风控。”陈伟钢表示，将物联网、人工智能等新技术嵌入交易环节，运用移动感知视频、电子围栏、卫星定位、无线射频识别等技术，对物流及库存商品实施远程监测，提升智能风控水平；补强与线上贸易相匹配的线上金融能力，如在线支付、在线开票、对账核销、在线融资、在线风控等，构建完整闭环的数字交易金融服务体系。

陈伟钢强调，供应链金融服务重点在于两方面。一是加强小微民营企业金融服务。二是努力做好“三农”金融服务。

陈伟钢表示，目前供应链金融存在贸易背景真实性、合同真实性、交

割顺利性等痛点问题，需要运用区块链技术加以解决。成熟的区块链技术不仅是解决供应链金融痛点问题的根本出路，也是提高国家治理能力的重要途径。

他认为，区块链作为分布式网络、加密技术、智能合约等多种技术集成的新型数据库软件，通过数据透明、不易篡改、可追溯等特征，解决网络空间的信任和安全问题，推动互联网从传递信息向传递价值变革，重构信息产业体系。区块链在供应链金融中最重要的作用就是建立起完善的信任机制。传统的供应链金融是生产厂商在银行的帮助下，把自然资源变成实用的产品。以手机为例，一部手机在到达用户手上之前，需要手机制造商融

资购买芯片等零部件，芯片制造商需要融资购买晶圆，晶圆制造商需要融资购买硅片，硅片生产商需要融资挖矿。银行帮助生产商将供应链最上端的矿石变成手机。区块链依靠智能合约实现上述目标，成熟的区块链智能合约就是金钱，可以到银行贴现。通俗地讲，传统供应链金融是银行帮助企业将“石头”变成黄金，而区块链是把“白纸”变成黄金。

陈伟钢最后表示，未来区块链技术将在两方面发挥重要作用：一是赋能实体经济，要发挥区块链技术在深化融合应用、供应链管理、产品溯源、数据共享方面的作用；二是提升公共服务，在推动应用创新、政务服务、存证取证、智慧城市方面持续发力。

大商所理事长冉华： 高质量发展期货市场 做好“支农支小”大文章

■本报记者 王 宁

当前，如何高质量发展期货市场成为业内热议的话题。近日，大商所党委书记、理事长冉华在“第18届中国—东盟博览会”(以下简称“东博会”)上表示，期货市场服务国民经济高质量发展，首先要立足中国国情和发展阶段特征，具体包括更高水平服务国内大循环和做好“支农支小”大文章，以及坚持有效市场与有为政府相结合。

把更多精力 放在区域特色品种方面

近些年，大商所始终胸怀“两个大局”，心系“国之大者”，在证监会的坚强领导和自治区政府的推动支持下，以自身市场的高质量发展，服务广西打造面向东盟的金融开放门户，助力中国—东盟经贸发展。

冉华表示，期货市场服务国民经济高质量发展，要以更高水平服务国内大循环。期货市场对于稳定产业、提升产业链现代化水平和服务国内大循环、国内国际双循环具有积极作用；针对我国区域经济发展差异大的问题，期货交易所所在开发挖掘大产品的同时，应把更多精力放在区域特色产品的研发上市方面，如木材、干辣椒、茶油等中小宗品种，要通过期现结合模式，发挥期货基础性功能，打通区域经济微循环，促进地方主导产业的稳定与发展，从而助力国内大循环。

冉华认为，要做好“支农支小”大文章。中小农户多、中小微企业多是中国国情，这些主体难以直接对接大宗商品期货市场，应发挥期货公司、保险公司、龙头企业的作用，通过“保险+期货”、场外期权、基差贸易等方式，把小而散的风险管理需求集合起来，通过专业化服务和操作，转移到期货市场，实现中国特色的期货“支农支小”服务。

此外，还要坚持有效市场与有为政府相结合。既要敬畏市场，发挥市场在资源配置中的决定性作用，又要发挥有为政府作用，加强期现联动监管，交易所要主动抑制期货市场过热交易，防止价格大起大落，特别是站稳人民和实体立场，防范资本无序扩张和野蛮生长，实施有效的投资者保护，更好服务大宗商品保供稳价大局。

今年8月份，国务院发布《关于推进自由贸易试验区贸易投资便利化改革创新的若干措施》提出，以国际化程度较高的已上市成熟品种为载体，加快引入境外交易者，建设以人民币计价、结算的国际大宗商品期货市场。

冉华表示，坚持开放合作是应对全球挑战的必然选择，大商所将加快对外开放，促进国际定价中心建设，服务国内国际双循环。

促进 中国与东盟的深度融合

中国与东盟山水相依、经济相连、利益相融，去年东盟已超过欧盟，成为中国第一大贸易伙伴。冉华认为，中国与东盟的产业基础有力地支持了大商所与马来西亚衍生品交易所、新加坡交易所等金融机构和产业企业的密切合作，接下来，大商所将加快研究推动与东盟地区交易所的合约互挂，在东盟地区设立交割库等业务，鼓励和引导东盟投资者利用中国期货市场管理风险，促进中国与东盟两个市场的深度融合和商品要素的有序流动。

冉华表示，期现结合是期货服务实体的应有之义，能够为产业和区域经济发展注入强大活力，增强经济发展韧性。今年7月份，广西发布推动期现货市场联动发展的实施方案，体现了自治区政府的创新思维和前瞻视野。广西是“一带一路”和西部陆海新通道建设的重要节点，在诸多大宗商品方面有着深厚的资源优势与气候优势，同时也是大商所纤维板、液化石油气和生猪的交割区域，期现结合发展的潜力巨大。

冉华透露，下一步，大商所将继续聚焦广西优势品种，在新品种开发、期货交割库设立、场外市场建设等方面同广西各界加强合作，支持广西企业、金融机构开展期现结合业务，助力广西形成多层次大宗商品期现联动市场、打造面向东盟的区域性大宗商品贸易中心，提升地方定价影响力，推动当地产业转型升级及物流金融联盟建设。

据了解，东盟地区是我国棕榈油等商品的进口来源地，大商所曾先后与大马交易所、新加坡交易所签署合作备忘录，并连续同马来西亚衍生品交易所合作举办了15届国际油脂油料大会，在参与大商所特定品种交易的境外客户中有近30%来自东盟国家。广西作为面向东盟金融开放的门户，多个主导产业与大商所相关期货品种紧密相关，2020年大商所与广西自治区政府签署了战略合作协议，共同推进广西建设面向东盟的金融开放门户重大战略。

本届东博会和论坛期间，还举行了大商所“中国—东盟大宗商品期现结合服务基地”揭牌仪式，大商所还举办了“广西东盟油脂油料期现服务产业分论坛”，并为中粮油脂(钦州)、北港油脂、得力木业等三家在广西新设立的大商所产融培育基地授牌。