

7.66亿张信用卡用户注意了： 信用卡透支利率取消上下限 全面“松绑”影响几何？

近日，中国人民银行发文取消了信用卡透支利率上限和下限管理，引起消费者关注。信用卡透支利率“松绑”将对你我生活有何影响？又将给信用卡行业带来哪些变化？

信用卡透支利率全面“松绑”

央行近日发布通知称，自2021年1月1日起，取消信用卡透支利率上限和下限管理。这意味着，从今年开始，信用卡透支利率可由发卡机构与持卡人自主协商确定。

至此，不少常使用信用卡“买买买”的消费者才关注到，信用卡透支利率原来还有上下限。

其实，相关改革早已开始。早年，各家银行信用卡的透支利率还都采用固定利率——日利率万分之五。2016年，央行发布通知，自2017年1月1日起，对信用卡透支利率实行上限和下限管理，上限为日利率万分之五，下限为日利

率万分之五的0.7倍，这一区间相当于年化利率12.6%至18%。

时隔4年，信用卡透支利率管理全面“松绑”，是何考虑？

“为深入推进利率市场化改革”——央行的通知只有这短短一句话解释，但背后有深意。

近年来，信用卡市场日益发展，风险管理体系逐渐完善，推进信用卡利率市场化的条件已基本成熟。加之，当前新发放和存量贷款的定价基准转换已经顺利完成，进一步推动信用卡市场的利率改革已是水到渠成。

优质客户或将获得更多优惠

利率下限放开，信用卡的透支利率会大幅下降吗？

业内人士指出，透支利率市场化定价后，银行需要根据资金成本、信贷资源、市场策略、风险偏好等进行合理定价，调整透支利率。

“目前，不少银行的信用卡透支利率都采用的是上限，也就是万分之五，一些中小银行有优惠打折，但很少有用足下限的。”招联金融首席研究员董希淼表示，下限放开并不意味着透支利率会很快跌破原来的下限。但未来信用卡透支利率将更加差异化，透支频率和金额高、信用良好的客户，或将获得更优惠的透支利率。

在他看来，放开上下限之后，预计央行仍将通过自律机制等方式，引导银行保持良好的竞争秩序，银行也不会打无底线的“价格战”。

值得注意的是，透支利率和分期费用不是一回事。

“刚用信用卡分期购买了一台电脑，政策就调整了，我是不是亏了？”北京市民王女士心存疑问。

对此，专家表示，此次调整的是信用卡透支利率，和分期手续费不同，不会对分期还款产生影响。目前信用卡免息还款期大都是五六十天，免息期后持卡人无法全额还款，才会产生利息。分期手续费则是根据分期期数收取固定比率的手续费。

此外，通知还规定，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。

一名国有大行信用卡中心人士表示，日利率万分之五看似不多，但折算成年化利率达18%，并不便宜。“按照监管要求，发卡机构要充分披露信用卡透支利率并及时更新，确保持卡人充分知悉并确认接受，有利于维护持卡人合法权益。”

持卡人应理性借贷消费

当前，我国消费金融市场参与机构众多、发展迅猛，花呗、京东白条等互联网消费金融产品持续发力，银行信用卡面临的挑战不言而喻。

央行数据显示，截至2020年三季度末，我国信用卡和借贷合一卡在用发卡数量共计7.66亿张，环比增长1.29%。银行卡授信总额为18.59万亿元，环比增长3.80%。

业内人士指出，取消信用卡透支利率上下限管理，将有利于发卡机构自主决策，为持卡人提供个性化服务，在与其他消费金融机构，尤其是互联

网金融平台竞争中增强吸引力。

“政策调整并非针对互联网消费金融产品，但确实会通过调整利率水平，对消费市场产生影响。”董希淼表示，此前花呗等互联网消费金融产品下调了部分年轻用户的信用额度，信用卡机构灵活的定价策略将有益于增强信用卡对年轻客户群体的吸引力。

不过，专家提醒，尽管发卡机构将发力拓展客群，针对部分优质客户推出优惠利率，但持卡人应充分分析自身还款能力，理性借贷消费。（据新华社）

用抢购软件抢购茅台？ 律师提醒：恐有隐私泄露风险

“天天预约、天天抢购”，最近3个月以来，在北京市金融街工作的李女士与两位同事一直在“抢”茅台。10时30分登录电商平台，预约次日10时的抢购资格，“立即预约”变为“立即抢购”后迅速点击下单，成为他们最熟悉的操作。

临近春节，白酒市场迎来了传统

的销售旺季，53度飞天茅台更是成为市场上的“尖货”。目前，京东、天猫、苏宁易购等电商平台均有发售53度飞天茅台的资格，但开抢时往往“秒光”。在“一瓶难求”的情况下，一些消费者将求购渠道转向黄牛，抢购软件、代抢服务等也悄然出现。

“抢到就是赚到”

一瓶500毫升的53度飞天茅台，在京东、天猫、苏宁易购等电商平台的售价为1499元。在李女士看来，这个价位还算“平价”。记者走访多家酒业实体店获悉，53度飞天茅台基本“无货”，有购买渠道的，价格也远远高于1499元。在电商平台蹲守抢购，成为很多人买到茅台的重要方式。

“抢到就是赚到，转手出去就能挣一笔。”在李女士看来，53度飞天茅台属于还能消费得起的茅台酒。“在电商平台购买不用加价，非常划算”。在抢购的前后几秒，她会紧盯着电脑屏幕上跳动的“北京时间”数字，将抢购流程精确到秒。

目前，京东、天猫、苏宁易购等多个平台均有发售53度飞天茅台的资

格。对于抢购资格、抢购时间、抢购方式，不同平台设置的规则不尽相同。在京东，抢购者需要是PLUS正式会员，30天限购2瓶。国美推出了“9.9元开通九九会员即可参与抢购飞天茅台”活动，每月限购4瓶。

截至1月11日8时，记者在京东看到，有超过200万人预约了当日的53度飞天茅台的购买资格；在苏宁易购，有超过80万人预约。

“拼的就是网速和手速，还有运气。”最近一直在准点抢茅台的李女士告诉记者，2020年12月15日，她在京东上抢到了一瓶53度飞天茅台。“秒杀的过程还没来得及回味就结束了，这瓶留着过年家里人喝。如果还能抢到，我会卖掉，现在价格非常美丽。”

抢购软件卖得火

公开资料显示，贵州茅台在临近2020年第四季度末大量放货，以增加市场供应量，稳定终端市场的价格。其中，第四季度直销渠道计划销售4160吨飞天茅台酒。其中，苏宁易购表示，在2020年12月放出50万瓶53度飞天茅台，以满足广大消费者的年底购酒需求。

虽然放货量在增加，但不少消费者表示，开通了多个会员后，还是没抢到货。记者调查发现，电商平台1499元的“好价”，吸引了更多的茅台爱好者、白酒爱好者、不喝酒的普通消费者以及“黄牛”等不同群体的抢购、囤货以及倒卖。

“如果你要买茅台，建议找黄牛，他们都有货并且熟悉规则。”河北唐山王女士告诉记者，她曾经多次通过黄牛

购买商品，“论专业程度，普通消费者远比不上黄牛和他们的‘抢手’。他们对电商平台和各个收货地区的放货量很清楚，一些‘抢手’还会用抢购软件。”

“这段时间抢茅台比较火，我们有专门的软件。”1月10日，一名黄牛给记者推荐了一款只适配京东平台53度飞天茅台的代抢脚本。他称，花费80元就能提高抢购的成功率，包安装指导，可以在一周之内抢到。另一名黄牛表示，支付代抢费用、手动预约完后，需要找他拿链接登录账号，并发回收货人姓名和手机号码报备。

业内人士指出，代抢软件针对特定业务编写程序，会模拟正常用户的操作，自动化、批量化地提交购买请求，运行速度和大规模并行能力远超人工，因而能抢购到特定商品。

使用抢购软件存在潜在风险

“不存在信息泄露的风险”“不会影响今后的购物行为”，在推销茅台抢购软件时，黄牛特别强调。同时，“黄牛”坦言对软件的运行原理并不理解，只是负责售卖软件。记者在采访中了解到，多款抢购软件在安装时没有任何隐私条款，“保护购买者隐私信息”也只是推销者的口头承诺。

业内人士指出，使用外挂软件抢购茅台存在隐私、财产安全等多种风险，如果消费者购买并使用抢购软件，对潜在的风险应该有所预期。在使用代抢服务时，一些黄牛要求购买者告知账户和密码，因此账户内的收件人地址、联系方式甚至身份证号码等隐私信息有

可能被黄牛知悉。此外，一些抢购软件可能还暗藏木马病毒。

“制售抢购软件，破坏了电商平台的交易秩序和消费者公平抢购的环境，扰乱了市场秩序，属于不正当竞争行为。”北京市中闻律师事务所合伙人赵虎律师在接受记者采访时指出，如果大批量不断发出交易请求，会给其他正常运行的网站以及运营商造成负担，这种情况也属于不正当竞争。

律师提醒，制销抢购软件并非法律监管的“真空地带”。在2017年“黑米”抢购软件案中，3名犯罪嫌疑人构成提供侵入、非法控制计算机信息系统的程序、工具罪已被判刑。（工人日报）