

中原银行“永续贷送壕礼”、招商信用卡国贸360购物中心50元通用代金券、海尔消费金融线上家电“0元购”、暑期出游用花呗享3期免息……近日,又一大波消费金融活动入市,让市民尽享福利。

如今,在银行、消费金融公司、电商平台、P2P平台的持续发力下,小额贷款、网上信贷、信用卡等消费金融产品发展迅速,各种消费金融活动也纷至沓来,以信用卡为主的优惠活动充斥多个消费场景,拉动超前消费。但火热背后,其风险也不容忽视。

# 消费新主张 玩转“预支付”

本报记者 苏立萌



## 数据:消费金融促消费升级

河南省统计局发布消息,1-6月份,社会消费品零售总额9358.99亿元,同比名义增长12%。在商业人士看来,消费数字大幅增长,消费金融功不可没。

消费金融,简单来说就是先消费后买单,通过贷款、信贷等方式透支远期消费能力,满足消费需求。网上信贷、分期付款、信用卡等都属于当下消费金融的范畴。

据了解,京东的互联网消费金融产品京东白条,让用户可以享受到“先消费、后付款,实时审批、随心分期”的消费体验,360金融也推出了收款消费信贷产品360借条……近年来,“白条”“借条”等消费金融搭乘移动互联网逐渐深入到多品类消费场景当中,也在逐渐改变我们的消费习惯。如在二七万达商圈指定商户用浦发信用卡享现金抵扣;在部分商户通过支付宝刷兴业银行信用卡享5折优惠;在京东商城家电用京东白条分12期付款可享免息……

“如今在商场购物都很少使用现金消费了,一般直接刷信用卡,或者用支付宝、微信绑定信用卡进行消费,大额消费还能申请信用卡分期或办理信用卡贷款,花钱借钱易如反掌。”对90后小林来说,消费金融最直观的体验就来自信用卡。而信用卡是目前线下支

付中使用较多的消费金融产品,商场也经常与银行信用卡展开合作,推出多项优惠政策,拉动消费。

有不少年轻人表示,有限的收入是消费的最大阻碍。但有了消费分期产品,消费问题迎刃而解。“上万元的产品分几个月还款,方便又划算,也没有一次付清的巨大压力。”刚刚分期购买空调的于女士说,已被消费方便、还款灵活的信用卡分期完全“俘获”。

如今线上线下购买家电、手机、家具、旅游等产品时都可选择贷款、分期,甚至网购零食、衣服也可以使用信用卡、花呗等分期付款,多家信用卡APP还针对各种价值百元、千元的小产品推出分期,不得不说,消费金融正逐渐深入到多品类的消费场景当中,改变着人们的消费习惯,超前消费已成消费主流。

## 市场:商家活动“盯上”信用卡

纵观消费金融市场,各类消费金融机构攻城略地,门槛低、手续简单、放款快的产品百花齐放。其中,微粒贷、蚂蚁花呗、京东白条等互联网消费金融表现突出,从2013年到2016年,互联网消费金融交易规模从60亿元猛增到4367.1亿元。传统银行也加速转型,贷款业务纷纷触网,推出网上申请、无抵

押、审核快的信贷产品。而在形形色色的产品中,更贴近于日常消费的信用卡则是发展主力军。

国家金融与发展实验室银行研究中心发布的《中国消费金融创新报告》显示,至2016年底,我国当前消费金融市场(不含房贷)估计接近6万亿元。其中,信用卡的规模大概是4万亿元。

“这得益于信用卡更安全、更年轻化、更场景化的消费体验。”兴业银行郑州分行信用卡综合营销中心客户经理表示,“原来信用卡只是银行卡贷记卡的一种,但是随着消费金融发展,信用卡的功能逐渐丰富,开通了信用卡贷款、分期业务,信用卡发放数量也大幅增加,仅今年上半年,兴业银行在郑州地区已发放信用卡超过10万张,信用卡交易量也年年上涨,都是用于日常消费或者大额购物。”如今,包括兴业银行、招商银行、光大银行、浦发银行在内的多家银行更是不断开拓信用卡活动,融合商场、商家、购物平台等,助力消费金融,拉动消费。

## 提醒:超前消费需理性

消费金融产品的不断涌现,让消费者尝到了超前消费的种种甜头。然而,享受便利的同时,一些风险也在暗自生长。有消费者

直言,每月的信贷、信用卡还款压力让人叫苦不迭。有银行工作人员提醒,要根据自身实际情况合理规划超前消费。

中原银行工作人员告诉记者,超前消费并不是盲目的非理性消费,在消费时应理性抉择,对超出自身资产能力的消费,应慎重考虑,以免出现无力偿还、逾期或超期还款的情况,不仅要多出利息,还可能影响到自身征信。

据了解,消费金融产品在使用中需要定期还款,一些产品如果逾期未清偿,或许会影响征信记录。比如蚂蚁借呗和微粒贷,都会体现在央行征信报告中。个人征信记录关系到今后买房、贷款等人生大事,不过,只要按期还款,则不会给个人征信留下负面信息。因此,消费者应对使用的消费金融产品还款期限了如指掌,避免因逾期而影响个人征信。

需要注意的是,有不少消费金融产品以无需抵押、免息、免手续等噱头赚取客户关注。但消费者使用产品之后,一些陷阱也就暴露出来,比如后期加收手续费、利率增加等,最终提高了消费者的贷款、分期成本。对此,专家提醒,选择消费金融企业或平台时,一定要仔细甄别,选择正规的平台办理业务,并要仔细咨询了解分期利率、利息等信息,切忌一时疏忽落入陷阱难以自拔。

## 消费相对论 栏目记者周娟

### “消费返现”需慎选

现象:近日,不少城市出现一些以“互联网+实体店”为代表的高额“消费返现”模式,平台承诺,消费者消费后,在平台的消费额度可以全部或部分返回。商家可以在平台上打折促销、会员充值消费可以拿到丰厚返利……这种看似让商家和消费者获得双赢的模式,靠谱吗?

在实体经济不景气的当下,以“互联网+实体店”为代表的消费返现模式俨然成了一些商家寄予厚望的销售利器。其主要特征是通过互联网第三方平台介入商家和消费者的交易过程,许诺在平台的消费额度全部或部分返回,或通过现金消费送等积分等形式,诱导消费者注册会员消费和商家加盟平台回流货款。

随着电子商务的日益发展,为了促进销售,“消费返现”模式应运而生,消费者对于这种模式并不陌生,商场促销时会打出“消费满200元送200元”等口号,各银行平台的积分也都可以当钱花或者兑换物品,不少网络购物平台更是高举“消费返现”旗帜吸引消费者。适度的“消费返现”确实能够实现商家和消费者双赢,但是,面对一些承诺高额返现,甚至“消费全返”的促销手段,消费者可要睁大眼睛,仔细辨别。

中央电视台《焦点访谈》栏目前不久播出的《“消费全返”的套路》,就对全返型消费平台利用网络平台,借助电子商务、消费返利、金融互助、爱心公益、高科技生物产品等形式,进行网络传销和非法集资活动揭露和警示过。多地政府部门也早已发布预警,提醒市民“消费返现”模式有风险。

天上不可能掉馅饼,任何诱惑背后都可能存在陷阱。无论是积分返现,还是全额返现,经营者所承诺的高额返现违反基本的经济常识,没有任何一种商业模式可以支撑商家长期提供免费商品,资金运转不可长期维系,一旦资金链条断裂,对于消费者来说,最大的风险是高额购物以及所谓的返利承诺无法完全兑现。对于商家来说,最大的风险是一旦平台垮了,就要承担名誉风险及资金风险,甚至是法律风险。

**天安人寿保险股份有限公司**

天安人寿保险股份有限公司(简称“天安人寿”)成立于2000年11月,总部位于首都北京,始终秉持“客户至上”的原则,致力于为客户提供高品质的寿险综合服务。2011年,天安人寿开始进行全国性经营布局,深入把握并服务于广大居民的保险保障和理财需求,五年多来,实现了持续健康发展,取得了诸多亮眼佳绩。

**资本实力位列行业前茅。**截至2016年末,天安人寿注册资本金达145亿元,凝聚和增强了持久发展的战略定力和超稳健的资本实力。

**总资产规模超千亿元量级。**截至2016年末,天安人寿总资产规模突破1000亿元,同比增长120%以上,已成为千亿元量级发展平台。

**服务机构又好又快布局。**天安人寿启动向全国进军的发展战略后,截至2016年末,已在上海、河南、山东、河北、北京、青岛、吉林、四川、江苏、广东10个省市开设了省级分公司,服务机构已超170家;同时,公司服务的客户量突破百万量级。

**专业普惠赢得各界嘉奖。**2016年,天安人寿赢得了诸多荣誉嘉奖,获得了“2015年度中国价值成长性十佳寿险公司”“2016年重质守信——3·15满意单位”“亚洲品牌500强”“中国(行业)十大领军品牌”“2016年度最具成长性保险品牌”“2016年度中国保险渠道管理成就奖”“2016年度中国保险杰出领导力奖”“2016年度服务创新奖”“2016卓越竞争力寿险公司”“2016年度公益践行奖”等10余项荣誉;天安人寿的理赔案还入选了8月的“2016中国保险业月度影响力十大理赔案”。

## 天安人寿河南分公司郑州本部2017年5月~6月业绩优秀营销员

5月		6月		
<b>第一名</b> ◆ 市区 ◆ 曾凡洪 不要等待机会,而要创造机会!	<b>第一名</b> ◆ 市区 ◆ 薄爱琴 每个人都有潜在的能量,只是很容易被习惯所掩盖,被时间所迷离,被惰性所消磨。	<b>第二名</b> ◆ 市区 ◆ 申新梅 为客户提供优质服务,是我终身的追求!	<b>第三名</b> ◆ 市区 ◆ 范水民 人生如逆旅,我亦是行人!	<b>第四名</b> ◆ 市区 ◆ 赵彦 努力到无能为力,拼搏到感动自己!
<b>第二名</b> ◆ 市区 ◆ 赵彦 努力到无能为力,拼搏到感动自己!	<b>第五名</b> ◆ 市区 ◆ 王妮妮 如果失去了顽强的意志,困难就会给你戴上枷锁!	<b>第六名</b> ◆ 荥阳 ◆ 李建仓 诚信做人,专业做事!	<b>第七名</b> ◆ 市区 ◆ 曾凡洪 不要等待机会,而要创造机会!	<b>第八名</b> ◆ 荥阳 ◆ 袁保利 放大格局,放飞梦想!

## 金融·理财

**光大银行信用卡 “半价享美食”活动开启**

本报讯(记者 张慧)记者日前获悉,即日起至9月30日,每周四至周六在指定门店刷光大信用卡可参加“半价享美食”活动。

据了解,此次光大银行信用卡地区活动涵盖多家餐饮商户,给消费者带来更丰富的选择。其中,呷哺呷哺火锅满100元以上立减50元,好利来面包甜点满40元以上立减20元,韩鲜坊自助餐买一送一,煌上煌满50元以上立减25元,川婆婆酸菜鱼、萧记烩面、上贤居可享满200元以内半价优惠。

**中原银行 举办银企交流会**

本报讯(记者 王震)为有效降低中小企业的融资成本,近日,中原银行曼哈顿支行秉承“深耕中原,服务小微”的服务理念,携手群象岛企业家俱乐部举办银企交流会。

据悉,该会共邀请20余家郑州本土企业家参会。会上双方就企业融资问题展开热烈讨论,企业代表纷纷表达了本企业在金融服务方面的需求,中原银行相关负责人也针对中原银行的金融产品和服务理念作了详细介绍,并在企业贷款、企业代发、综合理财规划等问题上进行了重点讲解。此次交流会,中原银行的特色服务和融资产品给与会企业留下了深刻印象,多家企业表达了进一步合作的意向。

**招商银行 “千鹰展翼”计划助力企业发展**

本报讯(记者 王震)近日,由招商银行总行主办、郑州分行承办的“千鹰展翼”——“千鹰展翼”品牌推介会在郑举行,该推介会是招商银行促进科技与金融融合、助推我省高新技术产业发展的一项重要举措。

会上,招商银行相关负责人从“千鹰展翼”计划基本情况、服务内容以及2017年“千鹰展翼”创新服务三个方面详细介绍了“千鹰展翼”品牌服务体系以及“千鹰展翼”计划特色债权融资产品。据悉,今年的招商银行“千鹰展翼”计划将继续助力创新创业企业展翅腾飞。

招商银行郑州分行行长助理袁森表示,“千鹰展翼——创新型成长企业培育计划”是招商银行主动服务于“大众创业、万众创新”的具体举措,该服务计划推出后,郑州分行累计服务本土“千鹰展翼”客户557家,为“千鹰展翼”入库企业累计投放贷款超过100亿元。今后招商银行将一如既往地与客户和社会各界一起,为河南经济转型、产业升级做出贡献。

**中国体育彩票 国家公益彩票**

**体彩郑西分中心 召开竞彩网点座谈会**

“小联赛期间,如何提高网点竞彩销量?”“多推荐、多宣传、多引导、常坚持,这几个小窍门或许对你有帮助。”近日,体彩郑州西区分中心组织市区20名网点业主在该分中心进行竞彩游戏交流座谈会,就网点在小联赛期间的销量情况展开分析,并对网点销售现状及存在问题进行探讨。

会上,体彩郑州西区分中心相关负责人对本次会议目的及需要解决的问题进行了阐述,随后参会网点业主各抒己见,针对会议中提出的问题共同探讨解决。

期间,郑西分中心竞猜游戏项目主管杨容权传达了分中心的整体工作部署,要求切实以网点实际情况出发,按照网点和彩民的需求进行有效营销活动;并要求网点提升自我宣传意识,加强竞彩知识学习,提高中奖率。

在如何提升销量问题上,与会人员还分享了自己区域内网点提升销量的小窍门,并对各网点提出了多推荐、多宣传、多引导、常坚持的原则,不但让网点养成了好的销售习惯,也让网点更加勤奋努力。其他各网点业主纷纷表示回去后一定好好宣传、引导,争取尽快改善现状。

通过本次座谈会,大家共同探讨,发现问题,解决问题,分享经验,共谋发展,为今后更好地开展销售工作打下坚实基础。

张弛