

## 五大银行信用卡分期手续费差异较大

## 万元24期费用相差近300元

小到手机电脑,大到私家车……信用卡分期付款消费被人们广泛使用。各大银行和商家更是纷纷把“零利息”作为最大卖点进行宣传。“每月只需几百元,就把商品带回家,分期付款免利息哦!”正是因为几个月前看到一则这样的信用卡分期付款的广告,市民王女士选择用信用卡刷了6000元的一台笔记本电脑。按照商场销售人员的说法,如果申请12期的分期付款,一个月也就还500元。可当她接到对账单时却

傻了眼,账单上明确显示,除了当月应还款项500元以外,还额外扣除手续费几十元。“12期的信用卡分期付款要每月交消费金额一定比例的手续费”。因为每个月的手续费固定不变,算下来,12个月的收费高达四百元。

记者采访中行、农行、工行、建行、交行五大国有银行发现,信用卡分期付款虽然免息,但不等于免费,银行会根据卡主申请的分期期数收取相应的手续费。各银行规定的分期付款手续费费率也是各有高低,

分期期数越多,手续费率越高。除了交通银行信用卡分期费率按照每月0.72%收取以外,其余银行都是根据分期期数执行不同费率标准。例如建设银行3期、6期、12期、24期的每月手续费率分别为0.75%、0.70%、0.60%、0.62%。

在最低还款额方面,各家银行门槛有别,记者拨打各银行信用卡中心电话得知,以1万元分期付款为例,中国银行、工商银行、建设银行最低还款额是1000元,农业银行、交

通银行最低还款额是500元。

信用卡分期被很多市民使用,不同的银行有着不同的收费标准,那么哪家银行的收费偏低,选择哪家优惠呢。假定一笔1万元的消费,用信用卡分期付款的方式,记者通过调查多家银行的信用卡业务后发现,用3期、6期、12期、24期的还款期横向做了比较。发现1万元分24期还款,手续费能差288元。24期农业银行收费最少为1440元,建设银行为1488元,中国银行为1500元,工商银

行1560元,交通银行1728元。

选择6期,则中农工三家国有银行收费最低为360元,交通银行为432元,浦发银行为468元。12期横向比较,中农工建四家国有银行费用最低,为720元,交通银行高达864元。

从上述调查结果中不难看出,在12期以内的短期分期付款中最划算的是工商银行,半年到两年内的分期付款则农行、建行并驾齐驱,而最不划算的当属交通银行。

(本报记者)

## 信用卡分期手续费对比表

	最低还款额	3期手续费	6期手续费	12期手续费	24期手续费	收缴方式
中国银行	1000	195	360	720	1500	首期一次性支付
工商银行	1000	165	360	720	1560	首期一次性支付
农业银行	500	180	360	720	1440	分期支付
建设银行	1000	225	420	720	1488	分期支付
交通银行	500	216	432	864	1728	分期支付

(以10000元分期为例,单位:元)

## 助“小”绘就大蓝图

## —德城区农村信用社助推小微企业发展纪实

“农村信用社作为地方性金融机构,服务小微企业,同样有大作为。”德城区农村信用社理事长付小剑这样说。

小微企业被德城区农村信用社确定为目标客户,并把拓展小微企业信贷市场放在突出位置。截至目前小微企业贷款余额30亿元,较年初增长5.2亿元,增幅20.45%。

## 做小微企业“之翼”

“德城区农村信用社的无缝隙贷款优质服务,可真是贴近我们小微企业的需求啊!”德州桃源农业生态有限公司总经理颜君杰感激地说。

今年以来,德城区农村信用社为小微企业推出“无缝隙”贷款优质服务和“不抽回资金”承诺,在最短的时间内最大限度满足企业的资金需求,将贷款办理时间缩短到3天,作为帮扶小微企业的主力军,在企业经营正常但受市场环境因素影响导致资金周转困难的情况下,绝不抽回所发放

的贷款资金,帮助小微企业共同渡过难关,切实做到“无缝隙”的办贷效率。

## 助小微企业“腾飞”

“如今,馨秋种苗能发展成集节能、生态、有机、环保一体化的绿色农业生态园,多亏了农信社的资金支持啊!”德城区现代化农业科技型企业馨秋种苗科技有限公司公司总经理张超激动地说。

在德城区农村信用社信贷资金大力支持下,如今,德州馨秋种苗科技有限公司是一家集“育、研、养一体化,采、赏一条龙”的生态农业高新技术企业。

德城区农村信用社信贷人员主动走进企业,提供一站式服务,网上银行、手机银行等全方位的金融服务,实现了涉农企业资金结算、融资的高效与快捷。

## 拓小微企业“蓝海”

“多亏咱们农信社的鼎力相助,在我

们最需要资金时,是德城区农村信用社信贷人员主动走进企业,提供一站式服务!”德州新友粮饲料有限公司总经理孙晓慧言语间饱含感激之情。

德州新友粮饲料有限公司是一家从事饲料、预混料、生物制品国内外贸易于一体的综合性畜牧企业。在企业最需要资金,愁眉不展、异常焦虑之时,德城区农村信用社信贷人员贷前调查、上门服务、小微专柜、限时办结……不出几日,便为其办理了400万元额度的小微企业贷款。

结合小微企业贷款“短、频、快”的特点,设立了小微企业贷款专柜,并设置专职客户经理,制定《小微企业贷款操作流程》等实施办法,优化、简化审查审批流程,提高办贷效率。同时,推行“承诺服务”、“上门服务”,定期上门对黄金客户和优质客户进行走访,宣传农信社信贷政策,全力满足小微企业客户信贷需求。

(刘玉磊 孙海敏)

## 平原联社

## 建立专门机构加强事后监督

平原县农村信用社成立事后监督中心,对全县基层信用社所办理的每一笔业务集中进行事后审查和监督,为防止基层信用社人员违规经营新增加的一道“紧箍咒”。

近几年来,县农村信用社抽调业务精干人员,组成事后监督中心,对全县8处基层社每天发生的业务单据凭证,逐笔进行事后审查监督,查资金去处及用途是否真实、凭证要素是否齐全、看业务流程是否规范合法。对审查中发现的差错,事后监督中心向报审单位业务人员发出差错通知单,令其立即整改,并随后写出整改报告。到目前为止,事后监督中心共审查业务12万多笔,纠正差错900笔,从而有效地杜绝了违规操作,提高了资金运营安全性。(高玉才 于华)

## 庆云联社

## 信贷助力合作社大发展

“瞧这长势,多喜人啊!要是没有信用社的支持,哪有我们今天这场景啊!”庆云县香飘万家农民专业合作社“带头人”李汉奎感激之情溢于言表。

该社结合辖内实际,大力推广大联保体贷款,并适时推出农户信用联盟,将同一合作社社员纳入信用联盟,逐步建立起“个人申请,集中评定,周转使用,责任连带”的支持模式,并畅通贷款筹资“绿色通道”,大大提高办贷效率。同时,该社还与妇联、团县委对接,积极向合作社社员推介妇女创业贷款、青年创业贷款、“双千帮扶”贷款等民生特色贷款,实施贷款利率优惠,降低合作社社员融资成本。(孟维胜)

## 武城联社

## “零费用”畅享电子银行服务

自2013年7月1日以来,武城农村信用社开展电子银行大型感恩回馈活动,该社通过持续开展“网上银行、手机银行交易全部免费,开办有好礼,幸运大奖等您拿”电子银行营销活动,让更多的客户享受到农村信用社优质、方便快捷、现代化的金融服务。

为了配合电子银行营销活动,武城农村信用社在所辖的各网点设置了“电子银行体验区”,邀请客户亲身体验产品服务,体验区设置了自助设备、自助服务终端、转账电话、网上银行体验机、手机银行体验机等,顾客可以在大堂经理手把手指导下,体验农信电子银行的方便、快捷和高效。(张燕 孙灵芝)

## 德州市农村信用社——

## 普及金融知识惠民生

近年来,德州市农村信用社始终坚持以“争创一流金融机构”为目标,认真组织开展公众教育活动,探索出一条“服务社会公众,提升发展境界”的科学发展之路。

## 增强金融服务 普惠社会公众

积极组织开展金融知识普及教育活动,在营业网点和人员密集区域设立宣传台,向客户普及银行卡、理财服务、自助渠道、中小企业贷款、服务三农等金融业务知识。组织宣教人员主动为金融消费者提供上门金融知识普及服务,引导培育社会公众的金融意识。

## 防范金融风险 保护公众财产

针对近年来电话诈骗、非法集资等金

融案件频发的现状,德州市农村信用社不断加强防范金融风险知识宣传力度,着力打造良好的金融环境。在营业网点内开辟活动专区,对用卡安全、ATM机使用、投资理财、非法集资、电信诈骗等存在风险的业务进行充分宣传揭示,利用电子显示屏、ATM显示屏、液晶电视等渠道配合宣传活动,切实加强内部风险控制,着力强化金融消费者风险防范意识。组织举办防范金融风险知识讲座,向农民工、学生等特定群体普及金融知识。

## 接受公众监督 维护消费者权益

在各营业网点公示省、市、县各级服务投诉受理电话,公开服务投诉的各种渠道和投诉处理流程,主动接受社会公众监督。在营销产品和服务过程中,规

范销售的各个环节,充分向客户提示产品特性、注意事项及风险点,介绍客户所拥有的主要权利和相关义务,规范公示服务收费价格标准,做到让客户明白白消费。

## 突出特色服务 深挖发展潜力

根据自身业务特色和产品特性,结合辖内网点分布、目标客户群体特点、客户个性化金融服务需求,认真设计调查问卷,开展客户需求调研,加大对具有代表性的重点区域与重点客户调研力度,充分了解客户需求,明确自身发展方向。同时,认真总结分析客户意见建议,组织业务骨干进行梳理归纳,力促新业务、新产品的研发工作,不断优化业务流程,弥补业务缺陷。(王保刚 刘希伟 李汝楠)