

# 刷卡费率新规 杜绝“套码”“套现”乱象

## 取消商户行业分类定价,初步测算每年可减少商户支出74亿元

本报济南9月6日讯(记者

张頔)按照国家发展改革委、人民银行今年3月份联合发布的《关于完善银行卡刷卡手续费定价机制的通知》,银行卡刷卡手续费新规于9月6日起正式实施。新规施行后,将进一步降低商户经营成本,改善商户经营环境,杜绝“套现”“套码”等违规行为。而消费者不会受到直接影响,但能享有更好的刷卡服务环境。

记者从业内了解到,现行刷卡手续费政策是2013年出台的,银行卡收单业务的结算手续费全部由商户承担,但不同行业所实行的费率不同,比如超市、卖场的整体费率为0.38%,餐饮娱乐类整体费率则为1.25%。举例来说,消费者小李去饭店吃饭,花了100元钱,选择刷卡消费的话,那饭店就要拿出1.25元作为刷卡手续费。

由于商户类别的不同,刷卡费率从0.38—1.25%不等,于是很多商家为节省手续费,便私自变更pos机的商户类别。

例如,明明是在餐厅消费,刷卡时却显示成超市购物。在这种套码的pos机上刷卡,非但没积分,消费记录餐饮娱乐类高费率项目占比较少,也不利于提升额度。

于6日开始施行的银行卡刷卡手续费定价机制,相比此前改变不少。首先,发卡机构收取的发卡行服务费改为不区分商户类别,“套码”的怪相自然会逐渐消失。新规采用的是政府指导价、上限管理,并对借记卡、贷记卡差别计费。费率水平降低为借记卡(比如工资卡)交易不超过交易金额的0.35%,贷记卡(可以透支的信用卡)交易不超过0.45%。之所以区分借记卡、贷记卡,是要体现贷记卡交易成本和风险较高的实际情况,有利于拓展信用消费业务。

清算机构的网络服务费也不区分商户类别了,实行政府指导价、上限管理,由银行卡清算机构分别向收单、发卡机构计收。费率水平降低为不超过交易金额的0.065%,由发卡、

收单机构各承担50%。网络服务费不区分借、贷记卡,单笔交易的收费金额最高均不超过6.5元。发卡行服务费也实行单笔封顶,借记卡交易的单笔收费标准最高不超过13元,贷记卡交易不实行单笔封顶控制,这主要为了防止信用卡“套现”。

收单环节的服务费,将由现行政府指导价改为实行市场调节价,由收单机构与商户协商确定具体费率。由于这个环节竞争程度较为充分,也不会发生太大的波动。

2015年,全国共发生银行卡消费业务约290亿笔,金额约55万亿元。手续费率哪怕是做出千分之一的调整,算下来也不是一个小数。根据相关部门的初步测算,政策实施后各类商户合计每年可减少刷卡手续费支出约74亿元。

### 案例点击:

**餐饮业获利最大,手续费能少交一半**

由于现行不同商户刷卡手续费实行差别费率,调整后不

同行业商户受益程度也存在一些差别。餐饮等行业由于原来费率高,因此下降的空间也大。据相关部门测算,其商户贷记卡、借记卡交易的发卡行服务费、网络服务费合计可分别降低53%—63%。

不妨以上文中小李的例子做个前后对比,去饭店刷卡消费100元,饭店要交1.25元的手续费,其中发卡行服务费0.9元,银行卡清算机构网络服务费0.13元,收单服务费(可上下浮动10%)0.22元。按照新规定,如果刷的是借记卡,发卡行服务费不高于0.35元,网络服务费不高于0.065元,收单服务费按照原有的0.22元计算,总共0.635元,几乎是原来费用的一半。

对于其他行业来说,百货等行业商户可降低23%—39%;超市等商户通过实行优惠措施将在改革过渡期内保持费率水平总体稳定;非营利性的医疗、教育、社会福利、养老、慈善机构将实行发卡行服务费、网络服务费全额减免。

### 消费提醒:

**信用卡手续费不设上限  
大额消费时要注意**

此前,部分投机者利用信用卡大量套现,进行投资理财赚取收益。其使用封顶机,刷几万或几十万出来,只需要给银行几十元的手续费,成本可以忽略不计。为了杜绝这种套现行为,新规将封顶优惠取消,套现成本也提升了几十倍。

按照费率新规,储蓄卡消费单笔收费标准不超过13元,但信用卡交易取消了此前的单笔收费标准。此前,若以1%的费率计算手续费,若信用卡持卡人刷100元,商户需支付1元手续费,若持卡人刷5000元,商户需支付50元手续费,若持卡人刷5000元以上,商户同样只需支付50元,享有封顶优惠。新规实施后,信用卡刷卡手续费将不再有上限,所以在大额消费时还是尽量使用储蓄卡。

## 光大银行推出出国金融“阳光菁英实践基地”项目 光大送给留学孩子的最好礼物

刚刚过去的2016年暑假,有50多名孩子参加了光大银行组织的“阳光菁英实践基地”项目,孩子的年龄从初中到大学不等,大多是未来有出国留学想法或已经决定要出国的学生,在五到十天的时间里,孩子们参与光大银行菁英实践十几个环节的学习和实践,不仅拓展了知识面,培养了沟通、团队意识、领导协作等能力,结业时还拿到了光大银行颁发的中英文双语的实践证明,真正为孩子们申请海外名校助力加分,优秀实习生还能获得银行高管导师亲笔签名的推荐信,每一个参与该实践项目的学生都收获满满。

光大银行该项目负责人介绍,光大银行开展出国金融业务已有十一年,一直致力于出

国金融全产品链和便捷创新服务平台的打造,出国产品覆盖所有的出国金融需求,电子服务平台已达到包含网上银行、手机银行、微信银行众多实现功能的3.0版本。从2014年开始,为适应留学市场的新趋势,满足留学客户社会实践的新需求,光大银行在全国范围推出了出国金融“阳光菁英实践基地”项目,打造国内首家提供系统化社会实践的金融机构,充分体现了光大银行紧盯客户需求的服务精神和回馈社会的责任感。整个实践项目依托光大银行作为国有银行、上市公司、世界500强企业的专业和规模优势,围绕国外名校录取学生的考察要求设计课程体系,有金融实务、财富规划、公益实践、体育精神、精英对

话、商业运维、生活体验七大板块,课程涵盖银行、证券、保险相关金融行业的投资、理财、资产配置等内容,理论学习与网点实践结合,全面立体的学习和体验金融行业的业务和流程,并有体育、公益、商业等课程设计,充分锻炼和培养学生的沟通、团队协作、领导、责任感等方面的能力。

光大银行济南分行在暑假结束后,还将利用周末时间,开设阳光菁英实践的日常班,初中到大学年龄段的学生均可报名,通过面试后即可参与到这个项目中来,凡是参与过该项目的学生,未来到光大银行济南分行求职,还可以优先考虑录用。



## 金融知识就在身边 华夏银行济南分行扎实推进“宣传月活动”

上周末一大早,华夏银行济南分行市南支行的员工们就来到了青年东路社区街道。在这里,赶早市的居民络绎不绝。市南支行的员工们与社区居民聊家常,帮助中老年人将东西送回家,边走边聊中讲解如何防范金融诈骗,介绍正规金融服务渠道,社区居民纷纷称赞:“没想到银行服务这么周到,将金融知识送到了我们身边。”

据悉,这是华夏银行济南分行认真落实人民银行2016年“金融知识普及月”活动,持续推进银监会2016年“金融知识进万家”宣传服务月活动,开展进社区入住户、进商圈入商户、进学校入课堂系列活动的一部分。

“我们的进社区宣教活动

组织在街区、广场、居民小区开展金融知识宣传与咨询,引导体验智能设备,深化互动交流;进市场活动在商圈区域‘摆摊设点’,发放宣传材料,讲解金融知识;进学校活动则与相关大、中、小学校‘结对子’,举办知识讲座、沙龙等,促进学生群体了解金融知识,知晓‘校园网贷’的危害。通过这些活动,为广大金融消费者,尤其是小微企业、农民、城镇低收入人群、贫困人群和残疾人、老年人等六类特殊人群,提供金融咨询服务,引导其正确运用金融知识,增强风险意识和责任意识,共创和谐金融环境。”华夏银行济南分行相关负责人告诉记者。

据介绍,华夏银行济南分行注重充分发挥银行厅堂“公

众教育服务区”宣传作用,设立金融知识宣传专架,张贴宣传海报,配备厅堂金融知识宣传员加强厅堂咨询服务,充分利用客户办理业务的等待间隙,将“宣传月活动”穿插进厅堂服务中。

此外,华夏银行济南分行还走出厅堂来到百姓身边,在9月份的首个周末,华夏银行济南高新支行、卧龙路支行和辖属烟台分行、聊城分行的金融知识宣传队就走进社区、学校开展金融防诈骗宣教;济宁分行营业部联合幼儿园“小小银行家”财商课程第三期也如期开展,小朋友们参观银行大厅,了解纸币的来源,识别不同券别的人民币,在快乐中学习金融知识。

(财金记者 王小平)

## 发力移动互联网 光大信用卡打造“阳光惠生活”

如今,移动互联网已深刻改变了人们的生活和消费习惯,移动时代对金融移动服务也提出了更高的要求。光大银行信用卡业务顺应趋势,发力移动互联网,打造手机App——“阳光惠生活”,通过搭建移动互联平台,构筑精细化、差异化、人性化的移动生活,在场景化的卡位之争中迈出了关键性的一步。

阳光惠生活App“服务”页面包括五大版块:办卡服务、账户服务、缤纷优惠、特色服务以及设置。五大版块涉及到新卡申请、账单查询、优惠活动、云缴费、电子账单、E退税等多方面的功能。从网上商城、光大10元惠、手机充值、生活缴费(云缴费)到多款积分游戏、境外旅行一卡搞定,搭建出完整成熟的消费场景架构。同时,搭载Apple Pay、Samsung Pay、HCE云闪付等移动支付方式,让客户支付更加方便快捷。

银行通过统计客户反馈数据,光大信用卡APP不断优

化升级,目前,经过几次迭代更新,“阳光惠生活”已经成为广受用户喜爱的银行移动应用产品。

同时,“阳光惠生活”还为客户提供个性化的服务,其中专门设置了“我的”版块,以实现账单快捷浏览、我的码券、安全设置、我的订单、我的积分、二维码名片、推荐注册、自定义功能等针对个人用户的差异化定制。此外,依靠大数据技术的强效风控能力,“阳光惠生活”不但可以线上申请办卡,而且能够前后台快速响应,提升发卡速度。此外,针对用户的个性化、定制化需求,客户还可选择DIY卡片申请,自行设计卡面。

新版“阳光惠生活”从细微之处着手,为客户搭建人性化的移动生活。例如根据用户定位,展示不同地区的活动内容;可以自定义设置快捷功能等等。



## 太平人寿邀请世界记忆大师 传授神奇记忆法

日前,太平人寿山东分公司举办的“三天两夜‘忆’起嗨”活动成功收官。据悉,本次活动特别邀约了世界记忆大师袁文魁、周强等,整个活动“有料、有货”,受到了活动参与者的一致肯定。

活动持续了近三天时间,既有适合上学族的“攻破中小学生课本知识点”、“最强大脑英文字母密码讲解”、“英文语法记忆”等讲座,也有适合上班族的“思维导图记忆”、“数据类信息高度记忆”等讲座。活动现场一位家长表示:“孩子听的津津有味,我也受益不小。我个人觉得无论学习还是

工作,记忆力好肯定是事半功倍。”

据活动相关负责人介绍,今年,太平人寿规划邀请周强团队在全省十六地市举办34场“最强大脑”讲座活动,为广大客户讲授神奇的记忆方法。目前已经成功开展20场。

据了解,2015年,太平人寿首次推出“最强大脑”讲座活动,在客服节期间,全省两万多名客户参与了活动。今年,太平人寿山东分公司再次推出“最强大脑”活动,本次活动在2015年的基础上,从内容、形式等方面进行了升级优化。

(财金记者 季静静)