

▲一方面,中资银行信用卡业务日渐与外资银行信用卡并驾齐驱;另一方面,外资银行信用卡业务受制于我国大陆地区开放网点的限制,规模扩张受到一定制约

▲外资银行信用卡业务主打差异化路线,主要面向中高端客户,在功能、权益的设计上也迎合中高端需求

外资信用卡 哪款适合你

本报记者 钱箬菡



瞄准一部分人

如今,信用卡消费越来越普遍,信用卡个人拥有量也越来越大,中资银行不断加大开拓力度,深耕这一市场。值得注意的是,外资银行也开始陆续推出信用卡,发力中国市场。对消费者而言,应如何认识外资银行信用卡?如何选择适合自己的信用卡?

出于个人考虑,刚入职两年的小杨准备重回校园,申请了几所美国的学校,最终确定在一所美国商学院深造。考虑到在国外消费的需求,小杨选择一家总部在美国的外资银行办理信用卡。

据了解,不同于中资银行信用卡的“大而全”,外资银行信用卡目标客户群通常较小,小杨等就是大多数外资银行锁定的目标之一。

“目前,外资银行信用卡客户类型主要是具有海外背景的客户,比如在国外长期生活、留学、就医等。这类人士不仅对外资银行较为了解,同时也有海外收支的需求。不少综合化银行甚至推出了包括信用卡业务在内的一站式银行服务,如花旗、汇丰的海外留学服务。”中国人民大学重阳金融研究院客座研究员董希淼说。

除留学人群外,董希淼表示,规模较大、资金雄厚的外资公司或国外企业在中国的子公司也是外资银行的潜在客户对象,而这类企业的员工在选择发卡行时通常对企业所属国家的银行存在一定倾向性。不仅如此,随着我国“走出去”战略的逐步推进,越来越多的国企和资质优良的民营企业也成为重点客户。“此类客户与外资银行有长期的业务往来,资金透明度较高,受到外资银行信用卡业务的青睐。”

此外,恒丰银行研究院研究员杨芮表示,出于海外资产配置考虑,国内高净值的富裕阶层的个人客户会选择外资银行作为其财富管理和资金收支的重要渠道之一,这部分群体也成为外资银行信用卡业务交叉销售的对象。

发展举步维艰

2008年,东亚银行在我国发行了第一张外资银行信用卡。随后,不少外资银行相继用发行信用卡的方式进入我国的银行零售市场。但从目前发展情况看,并不尽如人意。

“近十年来,一方面,中资银行信用卡业务突飞猛进,其在海外的支付、结算等业务不断完善,功能和优惠日渐与外资银行信用卡并驾齐驱。”杨芮表示。另一方面,外资银行信用卡业务受制于我国大陆地区开放网点的限制,信用卡业务规模的扩张受到一定程度制约。

以花旗银行为例,该行在美国地区的信用卡业务主要通过信用卡本身具有的较高利息收益率获得收益,年费收入成为其收入结构中的重要组成部分。在长期具有提前消费意识和珍惜信用记录的社会环境下,花旗银行在美国的信用卡净利息收入占比可高达79%。但在我国,这种盈利方式受到挑战。

记者了解到,在盈利模式上,信用卡业务通常有两种,一种是以利息收入为主,大中型商业银行一般在获得信用卡发卡资质后,会以发行信用卡的方式提高客户黏性;另一种是以商户回佣的模式,通过商户与银联或商业银行连接的POS机,持卡人向商户以银行卡方式结算,由商户向发卡机构支付结算手续费。“外资银行信用卡业务在当地已具备了长期的信用循环消费环境,因此多数以第一种盈利模式为主;相反,中资银行信用卡运用第二种方式获利的占比较高。”董希淼说。

他进一步补充,在收入结构上,不同于中资银行信用卡在国内通常用减免年费的方式参与竞争,外资银行信用卡通常不减免年费。而且,外资银行信用卡的年费收入是其收入结构的重要组成部分,而中资银行则不同。

有点不接地气

因为外资银行信用卡较少免收年费,对于习惯了刷卡次数或金额到一定程度可减免年费的中国消费者而言,似乎有些“不接地气”。

业内人士介绍,外资银行信用卡业务的一

个共同特点就是走差异化路线,主要面向中高端客户,因此在产品的功能、权益的设计上也是主打中高端需求,比如具有积分换里程功能,附带出行权益以及酒店权益等等。

“在我国,外资银行信用卡发卡时间不长,产品种类有限,又主要走中高端路线,因此在发卡量上无法与国内银行相比,实际的信用卡用户不多。”融360信用卡分析师孟丽倩表示,对于消费者来说,并没有必要一味追求外资银行信用卡,而是要结合自己的实际需求来选择合适的信用卡产品。

比如,外资银行信用卡在日常消费方面的优惠不多,不少优惠活动主要集中在商旅、境

外消费等方面,同时,外资银行线下网点较少,线上服务也不如国内商业银行完善。

“对于确实有海外交易和资金收付功能的消费客群,可选择年费、费率、账户管理费等收费标准适合自己的外资银行信用卡。”董希淼表示,国外大型银行能为这类客户提供全流程一站式金融服务,信用卡业务只是其中的附加产品。

还有一点值得注意,但凡在境内消费,刷卡都走银联清算通道,外资银行信用卡并不会因为发卡行在境外而受优待。反之,如果是中资银行的双币信用卡在境外消费,选择银联通道结算,还可以享受“免1%至2%不等的货币转换费”“人民币结算,无须购汇还款”等优惠。

链接

外资银行信用卡怎么挑

花旗银行、渣打银行、汇丰银行等在华外资银行都在中国内地推出了信用卡业务,相比中资银行,外资银行的信用卡类型还较少,但不同的消费者也可根据需要申请适合自己需求的信用卡。比如,汇丰中国首推的信用卡就分为三款,分别面向乐享生活一族、旅行达人及汇丰卓越理财客户,为其定制旅行、购物、美食、娱乐和休闲等领域的丰富优惠和礼遇。

不过,外资银行信用卡门槛偏高。花旗银行推出的至尊卡的目标受众就是税前月薪在30000元及以上的高端精英客群。该产品的配套服务也更丰富,包括提供持卡人各种优惠权益,更有针对客户的生活需求,为持卡人提供

国内外旅游及生活相关的咨询及预订服务。渣打银行(中国)推出的臻选系列卡和臻程系列卡的定位也是中高端商旅型、消费型客户。

值得一提的是,外资银行信用卡也有其独特优势。花旗银行表示,该行作为一个全球性的国际银行,其为持卡人提供全球化的产品方案。信用卡持卡人可以享受“花旗环球礼遇”,该平台提供了全球超过7000家商户的优惠礼遇,涵盖餐饮、购物、机票、酒店等。汇丰银行则将其优势总结为三点,即更高效的数字化信用卡体验、全球商户优惠和具有吸引力的多个城市本地商户优惠。

(文/秦倪)

国债逆回购“看上去很美”

本报记者 曹力水

投资什么金融产品可以获得高收益、低风险?相信很多有投资经验的人都会对这种问题嗤之以鼻。毕竟,在市场上,高收益伴随高风险早已成为投资的“铁律”。

不过,有投资者发现,低风险国债逆回购有点例外。近一段时间,伴随市场资金利率上行,交易所国债逆回购出现了一波“红包行情”。2017年农历年前,部分期限逆回购品种利率飙升。据东方财富Choice数据,1月25日,上交所GC001(1天期国债逆回购;交易代码:204001)利率冲高至年化收益27%。这意味着投资者投入10万元,一天就可以获得70多元的回报,收益相当可观。

难道投资“铁律”出了问题?要回答这一疑问,还要从什么是国债逆回购说起。

简单来说,国债逆回购可以理解成一种“短期抵押贷款”。逆回购方通常为普通投资者,手头有现金,需要通过出借资金获得收益;正回购方是资金需求者,通过将手中的国债抵押进行短期融资。

“国债逆回购的风险很低,比余额宝、零钱宝这类货币基金更加安全。”苏宁金融研究院研究员石大龙表示。在资金安全性方面,国债拥有极高的安全系数,作为抵押物,国债价格充分覆盖借款金额,因此国债逆回购的风险整体上相当于国债的风险。

投资于国债逆回购,还可以摆脱市场价格波动的风险。“与股票交易不同,国债逆回购在初始交易时,收益的大小即已确定,抵押债券价格的涨跌、市场利率的波动均与逆回购的收益无关。”石大龙说。

值得注意的是,整体上,国债逆回

购收益率与市场资金的供求关系紧密,供给出现缺口,国债逆回购收益率就会上升,偶尔也会大幅度波动。

记者查阅历史数据发现,在多数时间里,国债逆回购收益率多在2%至3%之间徘徊,只有到了月末、季末才可能上扬。那些动辄超过10%、20%的收益率基本只存在于1天至3天期品种中,而28天期限以上的国债逆回购年化收益并不高。以28天期为例,2015年初至今,收益率最高的一次出现在2016年12月19日,为5.8950%。

业内专家认为,其实,国债逆回购是高收益投资品种这一说法并不准确。因为国债逆回购在超短期内也许能获得高收益,但中长期来看,国债逆回购的收益并不高。

“根据经验,国债逆回购的收益一般会介于定期存款和银行理财之间,超过10%的情况很少。加上投资者所耗费的精力,以及资金的机会成本,并不适合当成一项专门的投资来做,通常都是股民在有仓位剩余时买一点,赚些利息。”银河证券北京金融街营业部理财经理告诉记者。

同时,也有资深投资者坦言,国债逆回购只是流动性管理的工具,适合资金闲置时作为闲钱投资,不能作为资产增值的主要方式。

国金证券分析师提醒投资者,投资国债逆回购资金占用时间比较长,短期内对资金有重要用途的投资者尤其需要注意。比如投资者当天购买1天期国债逆回购,本息第二天返还到账户上,这笔资金可以继续投资但不能取出,要等到第三天才能转出到银行卡。如果赶上周末还要顺延,且不计利息,投资者需要打好提前量。

收藏热点

内画鼻烟壶 壶里乾坤大

双木

有人以“内有乾坤”一词来形容内画艺术,内画鼻烟壶更是中国传统民间艺术中的璀璨明珠,其收藏价值也颇为可观。

内画鼻烟壶指使用特殊画笔伸入小巧的鼻烟壶中,在内壁进行书写绘画,令其可从外观进行观赏,是中国民间艺术与书画艺术相结合的工艺。据说,清朝乾隆时期有一位能书善画的文人无意中发,竹签在鼻烟壶内壁划过的划痕十分清晰,于是刻意在上面画出梅、竹等图案。朋友看了十分喜爱,纷纷拿出自己的鼻烟壶请他在内壁作画。内画鼻烟壶从此而来。

内画鼻烟壶之所以受到收藏家的青睐,主要在于其艺术含量。内画鼻烟壶集中国绘画、书法、雕刻、镶嵌以及玉石、瓷器、料器、漆料、珠琅、金属等雕刻工艺于一体,千姿百态、争奇斗艳。

从上世纪80年代初,鼻烟壶收藏正式在国内形成收藏门类,及至上世纪90年代中期达到一个收藏高峰。近年来,各拍卖公司纷纷开设专场,单件拍品动辄拍出上百万元的价格。有业内人士表示,内画鼻烟壶很早就吸引了大批海外藏家的关注,鼻烟壶内画艺术墙内开花墙外香,出自中国艺术家之手的内画艺术品在国际市场上的售价往往是国内的3倍至5倍,差距巨大。

烟壶虽小,但方寸之间,别有天地。内画壶制作工艺考究,一件完美的内画壶需经选料、制坯(壶)、壶内书画、装渍

四项工艺流程。其工时少则几周,多则数月,因此价值不菲。内画鼻烟壶的材料多为水晶、玻璃或玛瑙、琥珀等材料。

随着内画鼻烟壶技艺的发展,诞生了冀、京、鲁、粤等内画流派。首先是京派内画鼻烟壶,作品具有很强的“文人味”,内涵深远,意境无穷,笔力严谨,画风苍劲有力。其次是鲁派内画鼻烟壶,作品粗犷豪迈,风格泼辣。再次是河北的冀派内画鼻烟壶,这一流派内画源自京派内画,不仅有以国画色为主的国画类型画种,而且还有国画色和油画色结合的表现手法等。粤派则以艳丽的色彩和装饰风格著称。

百余年来,虽然鼻烟早已淡出历史舞台,但鼻烟壶却因其具有很高的欣赏和收藏价值,成为历代收藏家手中的珍品,依旧在爱物者的掌中,摩挲出清雅逸香的梦。那么,收藏内画鼻烟壶应怎样避免“走弯路”?

有业内人士认为,老的鼻烟壶,年代越久远,价值越高。可主要从鼻烟壶的纹饰精美度、材质、工艺技法及名家制作等方面综合考虑,成系列地收藏。从目前的市场走向看,依然是趋于选择精品。有经济实力的藏家,可以选择精品路线,入手大师级的作品。对于普通藏家,首先,看鼻烟壶造型是否合理,材质是否珍稀;其次,看壶体天生的纹饰、色彩和作者绘制的图案是否和谐;再次,内画作品是否具有原创性,只有原创性的作品,其艺术价值才得以充分体现。

陶教授来了

★ 课堂

【流动性陷阱是什么】

流动性陷阱是指当一定时期的利率水平降低到不能再低时,人们就会产生利率上升而债券价格下降的预期,货币需求弹性就会变得无限大,即无论增加多少货币,都会被人们储存起来。而市场参与者对利率调整不再作出反应,导致货币政策失效。

【结构性通货膨胀】

这是经济学家鲍莫尔在1967年提出的概念,指在没有需求和成本推动的情况下,由于经济结构变动,导致一般价格水平持续上涨,比如猪肉、楼市等价格的上涨。值得警惕的是,这种结构性通胀得不到抑制就会变成成本推动型通胀,进而造成全面通胀。

【人口红利 VS 劳动生产率】

人口红利,是指一个国家的劳动年龄人口占总人口比重较大,依赖型人口比率较低,经济通过劳动密集型产业快速长期增

长。如果某一时期劳动人口占国内总人口比重持续下降,人口红利必将消失。因此提高劳动生产率才是经济增长的不断动力。

★ 茶座

【断脚求生】

山间小路上,老虎踏进了猎人设置的索套之中,眼见猎人一步一步逼近,老虎一怒之下奋力挣断了被套住的脚掌,忍痛离开这危险地带。断脚固然痛苦,如果因此保全了性命,则是明智的选择。公司把业绩不佳的事业部门关闭、银行把不良资产

出售,都是“断脚求生”,必须当机立断。

【月饼证券化】

厂商印100元月饼券,65元卖给经销商,经销商80元卖给消费者A,A将票送B,B以40元卖黄牛,厂商最后以50元向黄牛收购。没生产任何月饼,厂商赚15元,经销商赚15元,A花80元送人情,B赚40元,黄牛赚10元。厂商只生产月饼票就行了。这就是月饼证券化。

【“买不走”的质量】

顾客去吃面,点了两碗一碗打包。老板说“打包太早会糊掉,砸了招牌。给您另

做一碗,保证您一吃完好提走”。临走还建议来店吃,因为面的质量是买不走的。这“买不走”的质量,是完善的服务和信誉。许多商家并不缺商品质量,缺的恰恰就是服务质量。

【增值服务的“魅力”】

一家卖高档男士商务装的服装店推出这样的会员服务:每个月免费为客户干洗本店购买的衣服。客户把衣服拿回来干洗时,都要看看这家店的新款服装,看久了,买得也就多了。启示:用一个小小的增值服务,轻松锁定客户。(文/王琳整理)