经济日报 ECONOMIC DAILY

分期消费，划算吗？

经济日报·中国经济网记者 钱箐旎

战“疫”进行时，人人皆防线，戴口罩、少出门是每个人的战“疫”责任。对更多人来说，线上消费成了宅家的选择——与此同时，分期消费广受关注，花呗、白条、分期乐……层出不穷。

新冠肺炎疫情当前，线上消费成了宅家的选择，无论是买电器还是买米面蔬菜，手机点一点就搞定。点一点的过程中，不少人都关注到了“分期”的选项。分期消费，到底划算吗？

新消费人群的崛起

事实上，分期消费并不是新生事物，随着中国新消费人群的崛起，近年来，像花呗、分期乐等已成为年轻用户聚集的头部平台。在业内人士看来，新消费有3个显著特征：一是新的消费人群，以“90后”“95后”为代表的年轻消费群体崛起，成为消费的中坚力量；二是新的消费需求，品质类消费和服务类消费占比不断提升；三是新的消费方式，信用分期消费兴起，成为这届年轻人的主流消费方式。

分期乐上23岁的用户赵文博把自己称为“八坑少女”：JK、Lolita、汉服、cosplay、汉元素……这些她入过的坑，都是“95后”中流行的圈子文化。年轻一代在为了汉服、电子产品等个性化消费“出血”的同时，也在捂紧口袋精打细算。“95后”为代表的年轻人就曾经把“心疼8块钱的邮费、15块钱的会员”推上过热搜，“钻研型消费”是他们身上鲜明的标签。

可以看到，以“90后”为代表的年轻人群伴随互联网成长、没有饥饿记忆，他们对于未来更有信心，消费意愿强，遇到收入水平跟不上消费意愿，他们天然喜欢分期消费的方式，这也让分期消费几乎成了电商平台标配。而且，分期支付与电商消费融合已成为主流趋势，2019年“双11”期间，各大电商平台纷纷推出免息优惠，借分期释放消费潜力、拉动销量增长。

不仅如此，浦发银行有关人士表示，随着人民生活水平日渐提升，为满足市场多元化的消费需求，商业银行作为国家金融的重要支柱，也需要不断适应新变化，持续提升服务美好生活的能力，成为人民实现美好生活向往的助力者，消费分期服务即成为重要工具之一。

值得注意的是，近年来消费分期也逐渐有了变化。从趋势上看，分期消费已从3C到日用百货、从大件到小件、从贵重到普通的方向发展。人们分期购物频次也大大增加，分期购物正从以前的低频偶发性消费，转向高频经常性消费，对整体消费的影响日益增加。

分期提升生活品质

尼尔森的《中国消费年轻人负债状况报告》显示，中国年轻人的信贷普及率达到86.6%。但与外界感观不同的是，这其中很多人是把信贷当作支付工具使用的，这个月买，下个月在免息期内全额还款。剔除这部分后，“实质负债”人群占比44.5%，实质债务收入比仅为12.52%，大多数年轻人把分期作为省钱的方式，分期也成为很多年轻人提升自我的重要途径。

在上述浦发银行相关人士看来，通过使用“分期消费”服务可以缓解客户的短期资金压力，降低客户的消费门槛，使金融为客户的美好生活创造价值。“通常情况下，青年客户群体是分期消费的主力军，该客群的特点是当前收入处于不断增长的上升阶段，未来发展潜力巨大；同时在这个人生阶段中，对应的消费支出处于较高水平。”

南方都市报在《95后消费分期用户成长性调查报告》显示，通过分期支付，消费者可以把自身部分未来收入变成今天可以花的钱，合理安排未来资金，被认为是一种精明的消费方式。同时，大部分用户分期行为体现出自主性、自发性，不仅仅是因为无法支付订单而不得不分期。在被问到分期消费的用途时，绝大多数人选择了用于提升生活品质和为未来投资，体现出消费升级的特征。

赵文博不仅是二次元少女，还是职场里的“拼命三娘”。工作才两三年，她更担心1996年出生的自己被“00后”拍在沙滩上。她看中了一个UI设计课程，想提升自己的竞争力，可2万多元的学费让她犯了难。赵文博考虑过向家里借钱，由于心疼工薪阶层的父母，原本想要去敲妈妈房门的手放下了，最终还是选择了靠自己——她在分期乐上申请一笔24期的分期，每个月还416元。

“18岁之前你没有工作能力，但18岁之后，你要去满足个人情感或者物质需求时，尽量还是不要依靠父母。”赵文博把这样的分期消费视为一种自我投资：“我是在花钱买时间买经验。用这个钱，我可以把别人的工作经验、学习能力转化成我自己的。”财商思维的转变和财商素质的提高，有助于这一代年轻人变得更加独立和自律。上述南都调研表明，过去3年中，有八成以上的分期消费受访者表示收入有所上涨。其中，43.06%的人过去3年收入上涨了20%或以上。

分期消费不等于省钱

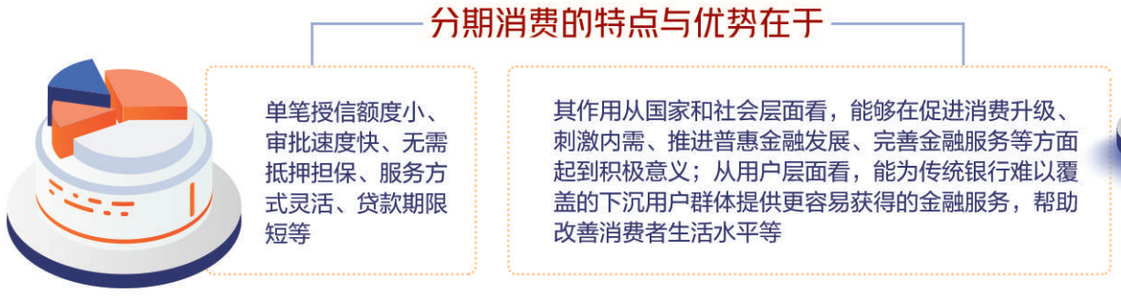
不过，分期消费能省钱吗？许多人都关注这一问题。对此，马上金融创始人兼CEO赵国庆表示：“分期消费的产生，并不是以省钱为主要目的。”他表示，分期消费的特点与优势在于单笔授信额度小、审批速度快、无需抵押担保、服务方式灵活、贷款期限短等。它的作用从国家和社会层面看，能够在促进消费升级、刺激内需、推进普惠金融发展、完善金融服务等方面起到积极意义；从用户层面看，能为传统银行难以覆盖的下沉用户群体提供更容易获得的金融服务，为消费者提供更加灵活、便捷、易得的消费方式，帮助改善消费者生活水平等。

但赵国庆强调，消费者在选择分期服务时，要清楚掌握自身各项需求和经济承受能力，做好消费预算，理性消费，不可过度借贷。与此同时，在选择信贷服务机构时，要谨慎识别是否为正规平台，以防遇到套路贷等诈骗，造成财产损失。

要注意的是，与任何高速发展的新鲜事物一样，分期消费既有主流的正向一面，也会伴随次生的负面效应，会导致一些年轻人超过自身能力的过度负债。“无自主收入的学生、未成年人，以及无固定收入、难以偿还分期贷款的人群，都不适合选择分期消费方式。”在赵国庆看来，分期消费已成为居民过度负债的诱因之一。消费观念的转变，使得超前消费被广为接受，而借钱渠道的增多，又使得超前消费变得唾手可得，这其中蕴藏的潜在信用风险不容忽视。

事实上，不少消费金融公司都针对信用风险防范展开行动，提升大数据风控技术能力和人工智能技术的应用。例如：马上金融上线了自主研发的收入偿债比模型，该模型通过机器深度学习，动态分析用户偿还短期债务的能力，进行合理适度授信。当前收入偿债比模型已成功融入马上金融的风控体系，成为业务部门做出信贷决策的一个重要变量——通过动态地时时关注分析每个用户最新的收入偿债状况，可避免他们过度负债影响自身偿付能力，从而更有效合理适度授信，为用户创造理性消费与健康消费的良好环境。

又如，为了帮助年轻人理性消费，乐信推出了“阳光守护者2.0”消费者保护体系，运用人工智能和大数据技术，建立起防过度消费、防金融诈骗、防信息泄露的三防工程。“当用户消费达到一定限额时，系统就会实时评估他的偿还能力；如果超出范围，就会停止为他提供服务，不管他过往的还款记录有多好。”乐信有关负责人表示。



买口罩被骗了？警惕假借疫情的诈骗行为

本报记者 陈果静

近期，假借疫情的诈骗频发。

2月8日，浙江杭州市的苏女士报警，称购买口罩被骗170余万元；2月9日，山东栖霞市一位居民在微信朋友圈发现有人售卖口罩，与对方取得联系后，通过手机银行、微信等方式转账7万余元购买口罩，但第二天发现微信被“拉黑”，卖家电话停机，这才意识到被骗并报警。

类似的诈骗手段近期多有发生。中国支付清算协会反欺诈实验室监测发现，一些不法分子采用假借疫情募捐、兜售防疫用品、冒充航空或铁路客服人员提供退改签服务、冒充医疗机构谎称异地家属感染新冠肺炎等方式实施电信网络诈骗，扰乱了抗击疫情的公共秩序，严重挑战社会法治和道德底线。

截至2月14日，全国公安机关共破获涉疫情诈骗案件3600起，抓获犯罪嫌疑人1373名，累计涉案金额6691万元。

可见，在预防病毒的同时，也需要防范这样几类诈骗行为：

一是以提供防护用品等为名实施诈骗。发布信息的渠道多为微信朋友圈等平台。不法分子谎称可以代购口罩、护目镜、消毒水等，有的还告知口罩等防护用品的价格低于市面价格。不法分子在收到钱后找各种理由拖延不发货，甚至把消费者直接“拉黑”失联。

二是以“献爱心”为名的诈骗行为。不法分子冒充慈善或民政部门，向用户发送防控疫情“献爱心”的虚假信息，或搭建虚假官方网站，利用人们的同情心骗取捐款。

三是冒充熟人、群友实施诈骗。不法分子潜入QQ群、微信群等，以防控新型冠状病毒等为由，冒充群内成员骗取钱财。

四是以“推销防疫特效药”“亲属患病”等名义实施诈骗。以拨打电话、发送短信等方式推销所谓“防疫特效药”；冒充医务人员等，谎称“您家亲人或孩子已感染新冠肺炎住院”，并要求家人向指定账户汇入“治疗费”，骗取钱财。

近期，国家反诈中心、中国支付清算协会等已经多次提示了相关诈骗行为的风险。那么，作为消费者，如何避免上当受骗呢？

保护“钱袋子”就得在疫情期间养成这样一些好习惯：

一是认准正规渠道。爱心捐助要认准正规捐赠渠道，不参加将资金转入个人账户或要求提供卡号、支付账号及密码的募捐行为。正规募捐均需民政部门登记备案，相关信息可通过“慈善中国”网站查询（网址：http://cishan.chinanpo.gov.cn）。

二是切勿轻信假“微商”。购买防疫用品应通过正规渠道购买，切勿轻信个人的兜售行为。在无法确信能够收到所购物品前，切勿将货款直接转入卖方个人账户。

三是索要两种“码”一律拒绝。一种码是银行卡号、支付账户、银行卡密码和支付密码；另外一种码是付款二维码。医疗、交通等机构的工作人员不会通过电话或短信要求提供银行卡号、支付账户、付款码等信息，更不会索要钱款。因此，一旦听到这样的要求，或者在非官方平台上看到需要填写这类信息，千万打住，此时十有八九都是诈骗。

四是保管好个人的身份和账户信息。任何时候，均应妥善保管个人身份证件、银行账户和支付账户，不向陌生人或陌生网站透露身份证件及账号、密码、手机验证码等金融信息，也不点击不明短信中的网页链接。

五是一旦发现上当受骗，或者身边有假借疫情进行诈骗的行为或者线索，第一时间向所在地公安机关报案，不仅有可能挽回自身损失，也能避免他人上当受骗。

财发现

多家银行上线抗击疫情专项理财产品

本报记者 陆 敏

近日，多家银行上线抗击疫情专项理财产品，不少产品认购门槛低至1元。经济日报记者了解发现，不少理财产品的发行方为理财子公司。业内专家分析认为，此举有助引导理财资金输血抗“疫”企业，助力抗击新冠肺炎疫情的阻击战。

农业银行推出“致敬·军人”“致敬·医师”和“加油湖北”3期抗击疫情主题的专项理财产品，分别针对全国军人客群、全国医护客群和湖北地区客群定向销售。如2月13日开放认购的“金钥匙·安心得利·灵珑”2020年第28期封闭净值型人民币理财产品（加油湖北专享），期限130天，业绩基准3.6%，销售起点金额为1万元。

中国银行在2月5日推出“白衣天使专属”抗击疫情主题的专项理财产品，“中银平稳理财计划智荟系列208228期”面向中国银行持有长城杏林卡客户发售，它是中国银行发行的首张职业卡，即面向医院医务工作者及医疗卫生部门管理人员发行。起售金额1万元，产品期限142天，业绩比较基准为4.05%。

通常，认购理财产品需要缴纳相应费用，如销售手续费、固定管理费和托管费等，实际收益会因此相应略微“打折”。而上述产品均取消了相关费用。据银行经理介绍，费用减免后，相当于购买1万元份额的该产品，对比其他类型产品可以免除50元左右的手续费及管理费。

除了大型银行，有部分股份制银行也公开表示，已开始开发抗“疫”主题产品。

记者仔细研究了已有产品的说明书，与其他理财产品相比，“战疫”主题产品在资金端能在一定程度上给予客户利率优惠，在资产端尽力减轻疫情防控企业负担降低利率，真正属于“不赚钱赚吆喝”的产品。

如果您近期有购买理财的计划，不妨关注一下。

财学堂

“积存金”为何受青睐

本报记者 郭子源

近期，受外部环境影响，黄金价格震荡上行。众所周知，作为传统的避险资产，黄金可以有效分散风险、抵御通货膨胀，是家庭资产配置中的“压舱石”。

那么，在抗击疫情的特殊时期，如果想足不出户投资黄金怎么办？有何途径？经济日报记者发现，已有多家商业银行加大了“积存金”业务的推介力度，不少投资者也对此表示出兴趣。其中，部分银行还特别出台了优惠政策，例如，中国工商银行表示，从即日起至2020年3月31日期间，每月定投划款时免收0.5%的积存手续费。

究竟什么是“积存金”？它有何特点？需要注意哪些投资事项？多位业内人士介绍，所谓“积存金”，是商业银行推出的一款黄金产品，即通过建立黄金积存账户来投资黄金，顾名思义“积存金”。

具体来看，银行在与客户签订积存金协议后，为客户开立积存金账户，记录客户在一定时期内存入的黄金重量；相应地，在银行规定的业务办理时间内，客户可采取定投或主动积存的方式，从银行买入黄金存入积存金账户，使用该积存金进行兑换、赎回、转让及质押等。

积存金业务具有五大特点：一是门槛低，1克或300元即可起投；二是定投易，每日、每周、每月可定投，根据情况自由选择，日积月累有效降低投资风险；三是保管易，黄金就放在银行卡里，免除来回搬金条的烦恼；四是提金易，既可以兑换银行的贵金属实物品种，也可以卖出变现，或用于办理质押贷款、资产证明；五是购买易，目前通过银行柜台、手机银行、网上银行等渠道均可开通积存金业务，还可办理主动积存、定期积存协议签订以及产品查询等。

那么，如果想投资“积存金”，该如何操作呢？以工行手机银行为例，登录后，第一步，选择“投资理财”；第二步，点击“贵金属”；第三步，点击“积存金”；第四步，选择“主动积存”或“定期积存”办理业务。此外，积存金的积存、赎回服务时间为上海黄金交易所交易日的9时10分至22时30分，兑换服务时间则为每天的9时10分至15时。

最后，业内人士提醒，因各种突发因素影响，黄金价格可能发生波动，投资者应充分考虑由此产生的一切风险和损失。