信用卡市场正在教育分期领域深耕。

据多处渠道获悉,招商银行、广发银行,正在专门申请一款针对于教育分期领域的信用卡。

"2019年8月份左右,就有听说招行、广发已经提出了申请,不过直到目前为止仍没有通过人行审批,还在走流程。"一位银行界人士李伟强称。

据媒体报道,数家教育机构近期先后遭遇了资金链断裂等危机,影响了分期业务的正常运转,甚至引发了广大用户投诉,以致于从业者不再看好这一场景。

而在这个时间点,招行、广发却选择以信用卡形式进军教育分期领域,究竟意欲为何?而他们的玩法,又会和此前有什么不同?

针对优质课程

事实上,银行业信用卡面向的客群较为优质。此次的产品设计或延续此思路。

一位知情人士称,招行、广发正在申请的这款教育分期信用卡,极有可能仅仅针对于大额线下教育分期。

"如果仅仅针对的是额度万元左右的线上教育场景,没有必要专门开发一款信用卡。毕竟招行普通卡额度都可过万,金卡额度甚至在1万元-5万元之间,完全可以覆盖线上教育分期的费用。"一位业内人士说道。

广发银行给用户的信用卡额度甚至更高。

李伟强表示,这款信用卡所针对的具体教育场景,要么类似于大学里的MBA课程,要么是头部教育机构提供的优质课程。

以头部学校的MBA课程为例,课程总价在30万-40万元。

而早在2016年,复旦大学就针对于MBA课程,和中国银行、建设银行等银行合作,设计出教育分期信用卡。

虽然这些信用卡都是针对MBA所提供的金融服务,但银行与银行之间,存在模式上的区别。

消金界咨询后发现,建设银行针对于MBA课程所开发的教育分期信用卡,在领取了 MBA课程的专属额度后,可当作普通信用卡使用。

"我们会把学费直接打给大学MBA机构,用户在还款日,把MBA分期后的学费和其他信用卡费用一起还掉即可。"建设银行负责MBA学费贷申请的工作人员表示。

相比之下,中国银行MBA信用卡则更加"专一",信用额度只能用于MBA课程缴费,费率在2.4%左右。

但银行的MBA信用卡也有相似性。

比如所有信用卡开卡审核时,都需要提供工资流水、收入证明和学生证,以证明收入是可覆盖MBA贷款月供的。有的银行还需要申请者提供房产证明。

获取头部客户

"招行、广发所申请的教育分期信用卡,通过和头部大学、教育机构合作获取优质客户,后续运营得当的话,可进一步从中盈利。"李伟强说道。

毕竟能负担的起MBA教育课程的用户,其收入、还款能力是可以得到保证的,对于银行来说,无疑是优质客户。

而与复旦大学等头部教育机构合作,对银行来说,降低了教育机构跑路的可能性; 对头部教育机构来说,参与合作分期产品,则降低了用户的消费门槛。

而且,在经济承压期,正是白领金领进修学习的好时期。周围报班充电者不在少数。

然而,这个看上去是一次符合各方利益的商业行为,监管却迟迟未按下批准按钮。

有业内人士猜测,部分原因在于这一产品的额度过大。

要知道,普通的消费信贷产品,20万元就可以算做大额度。而动辄40万元左右的MBA贷款,监管审核时无疑会更加谨慎。

"尽管银行人士表示,信用卡里针对于教育分期的额度,会直接打给教育机构,但难免有人会对如此大额的利益蛋糕动心,采取非正规手段将这笔钱套现出来。"李伟强表示。

入场好时机

2019年11月,北京市市场监督管理局官网发布《关于加强预付式消费市场管理的意见(征求意见稿)》等7份文件公开征求意见的公告。

针对教育贷的规定是,培训机构不能引导消费者使用分期信贷方式支付大额消费,这里"大额消费"应指1万元以上的课程项目。

也就是说,培训机构不能主动向用户推荐消费分期产品。

"招行、广发的教育分期信用卡则另辟蹊径,并非由分期机构主动推荐,更可能和中国银行、建设银行的信用卡线上推广模式一样,经教育机构官网露出,让用户主动选择。"李伟强表示。

虽然一般机构很难开展此类业务,但招行与广发根据市场变化迎合需求、重视风险下创新产品的思路值得借鉴。

你看好这类信用卡产品吗?