

信用卡市场再次迎来变化。

2020年底，央行发布了《关于推进信用卡透支利率市场化改革的通知》，以放松对信用卡定价的限制。2016年，信用卡透支利率从统一定价改为间隔管理，波动幅度为12.6%-18%。四年后，中央银行完全放开了利率限制。

就利率放宽而言，影响似乎有限，但这种放宽发生在相当微妙的时间点。微小的变化足以对市场结构产生深远的影响。

绑住手脚

许多人都经历过这样的场景。一个月之内，您经常收到同一家银行的客户服务电话。祝贺您获得分期付款资格。您碰巧需要借钱，但是您觉得信用卡分期付款的利率太高。您认为，由于该银行愿意为您提供贷款，因此最好以较低的利率申请消费贷款，但是结果在几秒钟内被拒绝，表示您不满足贷款申请条件。

消费贷款被拒绝后，您可以继续接收信用卡分期付款营销电话。这时候，你很困惑。两者都属于同一家银行，并且属于同一笔贷款产品。为什么一个人热情地要求您贷款，而另一个却冷漠地拒绝并且不想做您的生意？

没有其他原因。银行消费者贷款的定价一直处于空白地带。您可能在这个地区。以主要行为为例。消费者信贷部门通常将客户列入白名单，并且始终保持谨慎。它只愿意做那些利率可以覆盖5%以内风险的客户。信用卡的门槛很低，但普惠很高，但是利率定价的管理下限较低，最低为12.6%，如果您碰巧介于5%-12%之间，那么抱歉，这家银行无法为您服务。

不要在大型企业中这样做，而在小型企业中这样做。在以前的行业结构中，此空间主要保留给股份制银行和其他中小型银行，这在一定程度上确保了行业的健康竞争。但是健康的竞争还意味着竞争不足和用户体验不足。

实际上，尽管中小型银行的消费贷款产品可以覆盖定价的6%-12%的客户群，但它们只包含在定价中。从理论上讲，总是有数十家银行提供的一种适合您的消费贷款产品，但实际上，用户无法一劳永逸。结果，大量用户无法在该利率范围内享受银行贷款服务。赚钱时，您必须接受更高利率的信用卡分期付款。

1234下一页末页共4页

