

近日，受到互联网金融的冲击，信用卡市场也开始整改。央行新规就对一些涉及用户自身利益好处的事项做出了明确规定，如透支利率最高可以打7折、ATM取现最高每日限额由2000元提至1万元、滞纳金取消等利好消息。分析人士指出，这种积极的改变也将对消费金融公司带去不小的挑战。

一位互联网消费金融公司的运营人员表示，银行信用卡利率的市场化，加剧了竞争，但互联网金融公司定会先人一步为用户提供更加个性化、差异化的服务和产品，所以互联网金融公司仍然有着很大的竞争力和生存空间。

业内分析人士指出，对信用卡用户而言，这意味着他们将会体验到更加多样化的服务，资信状况优质的用户将能够享受到更低的利息优惠。

利率市场化进程加快

4月15日，中国人民银行发布《关于信用卡业务有关事项的通知》，旨在完善信用卡业务市场化机制，满足社会公众日益丰富的信用卡支付需求。《通知》制定了多项举措，一是对信用卡透支利率实行上下限管理，取现滞纳金改为违约金，二是放开免息还款期和最低还款额待遇等方面限制，三是优化了信用卡预借现金服务等等。

根据《通知》规定，信用卡透支利率实行上下限区间管理，将信用卡利率定价的权利交给银行，提升了发卡机构的自主性和灵活性；取消了信用卡免息还款期最长不能超过60天的限制，发卡机构可根据自身经营策略和持卡人风险等级，自行确定免息还款的期限；取消了信用卡最低还款额不能低于10%的限制，改为由发卡机构确定最低还款额的标准；取消滞纳金，改为由银行与持卡人通过协议约定收取违约金，具体的收取方式和标准由银行与持卡人协议约定。

分析师认为，由于现行信用卡相关规定过于细致和固化，新规的出台将有利于改善多家银行信用卡业务“同质化”严重的现象。各大银行还可以根据持卡人的风险等级，与持卡人协定免息还款期和最低还款额，更加灵活地组合收费标准，为持卡人提供更好的个性化和差异化服务，持卡人体验提升的同时，也将为发卡行争取到更多客户。同时，差异化的服务体验也有利于银行牢牢抓住优质客户，当持卡人感受到银行“想人之所想，予人之所需”的服务，也将会在该银行办理更多的业务。

持卡人支出减少

现行的滞纳金收费标准为最低还款额未还部分的5%，一旦发生逾期，持卡人需要承担逾期的高昂费用，且没有任何商量的余地。而新规规定，取消滞纳金改为违约金，持卡人可与银行协议约定违约金的收取标准和方式，这意味着持卡人在享受用

卡服务的同时拥有了更多的话语权，也就是与银行进行议价的自主权，改变了现有定价机制过于固化的缺陷。

分析师认为，新规的出台还将使持卡人所需承担的费用相应减少。其中，透支信用卡所需承担的利息最低降三成，透支利率上限仍为日利率万分之五，下限在日利率万分之五的基础上下浮30%；取消了超限费以及年费、取现手续费、货币兑换等服务费用的利息，减少了持卡人的利息支出，缓解了持卡人缴纳冗余费用的压力。

此外，根据《通知》，持卡人的选择也将变得更加丰富。例如，通过ATM办理信用卡现金提取的限额由2000元提高至1万元，此举可以满足持卡人临时或紧急使用现金的需求。当借记卡余额不足时，持卡人还多了一种选择。

消费金融公司比拼个性化服务

信用卡新政一出，当下火热的互联网消费金融市场是否遭遇强敌从而萎缩？据《投资者报》记者了解，互联网金融从业者并不悲观。

深卡网的CEO叶大清表示，根据央行2015年信用卡数据，2015年信用卡发卡数量共计4.32亿张，人均持卡量仅0.3张，并且居民对信用卡的接受度较低，对信用卡分期业务较谨慎。个人申请信用卡总体通过率较低、手续麻烦、银行对个人资质审核时间较长，这些表象背后隐藏的深层原因是，银行“供给侧”与用户需求不对称，传统风控技术不能很好解决广大用户的需求。

此外，在互联网消费金融公司以及相关产品问世之前，在先消费后付款的领域信用卡占据着绝对垄断的地位，所以对于信用卡的年费、超限费、滞纳金等等霸王条款，用户都是有苦说不出，即便在社交网站上群起吐槽，但依然改变不了现状。

当前，越来越多的消费者接受了淘宝购物使用花呗，京东购物使用京东白条，提供教育培训分期、购物分期等各种服务的互联网消费金融公司也如形同雨后春笋。

互联网消费金融领域的诸多创新更是涉及到各项服务中，在3C市场、校园分期、房屋装修，汽车交易、教育培训、美容医疗等多个金融消费场景中深入布局，并联合各大高校、保险基金公司、汇付天下、支付宝等多家垂直领域企业，在基于真实的交易场景中，为消费者提供更便捷的消费金融服务。

“银行信用卡的消费范围则比较广泛，几乎覆盖了线上线下的所有渠道。”一位互联网消费金融公司的运营人员指出，“但是，一些个性化服务在具体的场景中最为方便实现。因此，在互联网消费金融市场庞大的客群基数及可预期的巨大增长空间条件之下，互联网消费金融公司还将继续保持繁荣。”