

信用卡套现乱象调查：暗藏高额手续费和征信风险

■本报记者 彭妍

近年来，信用卡业务快速发展，但在使用信用卡过程中出现的问题也日益突显。

《证券日报》记者近日走访调查发现，不少中介宣称可代办信用卡并全额提现、POS机刷卡消费提现。但是，信用卡套现虽然便捷，却并不一定“便宜”，其中还暗藏资金和征信风险。

与此同时，今年以来，银保监会和多家银行出手规范信用卡业务的管理，强调信用卡使用规范。

信用卡套现背后藏风险

在信用卡业务上，多家银行近期除了频频发布公告规范持卡人资金用途，还纷纷规范调整信用卡相关业务。这些调整引发了大家对于信用卡的关注。

记者在百度搜索栏中输入关键字“信用卡套现”，检索词条达2870万条之多，除了部分信用卡套现的案例报道外，大多数是信用卡套现软件的推荐以及套现的攻略方法等。

所谓套现，就是持卡人使用信用卡在商户POS机上以虚假的交易行为刷卡消费，支付一定费用后从商户手中获取取回现金的行为。

据了解，目前市场上有多种信用卡套现方式，有利用二维码扫码给第三方支付平台获取现金的，也有通过刷POS机获取现金的，还有利用第三方支付软件对信用卡进行消费，再以现金方式返还给消费者等。此外，刷卡套现商户通常是一些规模不大的烟草店、建材公司、批发市场等，根据商户类别区分不同费率，费率一般在1.5%—3%之间。

《证券日报》记者联系了一家信用卡套现的中介公司，根据对方介绍，有人通过付给商家手续费来套现。正常是利用商家的POS机进行虚假交易，将信用卡上的金额划走，商家将扣除手续费后的余额，当场付给持卡人现金，“一般收取1.5%—3%作为手续费，以50万元为例最高需要1.5万元。”

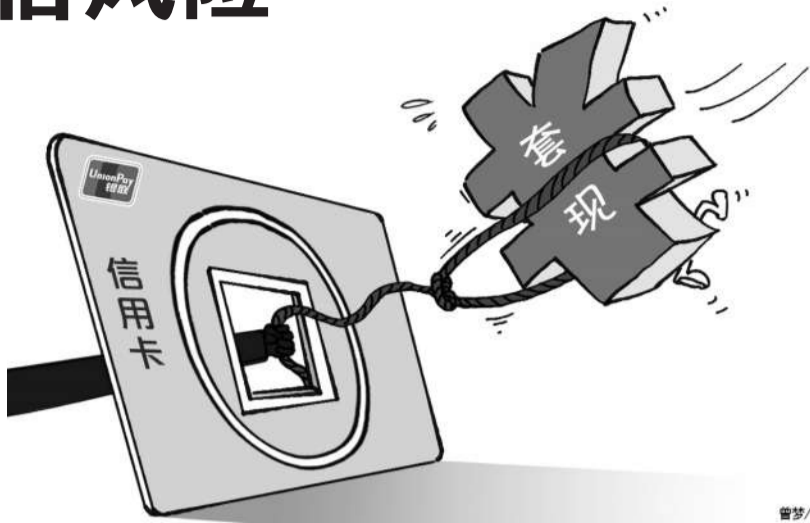
记者了解到，正常情况下，信用卡持卡人可以取现，但取现金额一般有限制，而且还需按取现金额的一定比例支付手续费，每天还要缴纳一定的利息。而以虚假消费、交易的违规方式进行套现，则可大幅超过正常取现额度，而这也令一些人嗅到了“商机”。

而事实上，对个人来说，信用卡套现虽然便捷，但并不一定“便宜”，且套现也可能影响个人征信。因此，信用卡违规套现背后隐藏的风险不容忽视。

假定持卡人欲套现30万元，按2%手续费计算，其套现一次所需支付的手续费为6000元。而若利用银行30天免息，采用“以卡养卡”的方式，套现30万元运用一年，则其大概需实施11次还款再套现，那么，仅其中一张信用卡就需要支付11次手续费，约为6.6万元，相当于套现额的22%。

此外，据《证券日报》记者了解，部分套现资金还被用于购房、理财等禁止性领域，这显然加大了资金风险。

银行业内人士表示，事实上，套现行为不仅对银行是风险点，对个人也可能带来不良影响。银行系统会对刷卡数据等进行监控，出现异常情况后会进行核实，一旦确认属于套现行为就会采取措施。因此，对于持卡人而言，即



曾沙/制图

便套现后能确保及时、全额还款，银行也会采取降额或停卡处理，并将其纳入人民银行个人征信系统。

加大监管执行力度

今年以来，商业银行信用卡业务普遍出现发卡量和交易额下降的现象，甚至出现负增长。同时，信用卡不良和逾期金额也在持续攀升。

央行报告显示，今年6月末，全国各大银行信用卡逾期金额达到782.33亿元，截至到9月末，逾期金额产生的利息和违约金总金额已经超过920亿元。

近期，银保监会和多家银行出手规范信用卡业务的管理。《证券日报》记者注意到，除强调信用卡用途，银行信用卡中心也在严查“套现”等违规交易行为。

多家银行信用卡中心发布了《关于进一步明确信用卡资金用途的公告》，明确个人信用卡及信用卡资金仅限持卡

人日常真实消费使用。信用卡资金不能用于生产经营、固定资产投资、股权投资、套现、偿还债务等非消费领域，包括购房、证券投资、理财、其他权益性投资及其他禁止性领域等。若信用卡资金用于非消费领域或存在非真实性交易，则可能导致交易失败，将采取包括但不限于降额、止付、冻结、提前结清、扣回/要求返还权益和增值服务等多项风险管理措施。

此外，银行开始采用封卡、降额等手段来严控风险。近日，部分信用卡持卡人向记者“吐槽”称，近期收到了银行发出的降额通知短信，涉及银行包括国有银行和股份制银行。

与此同时，近年来，银保监会也加强了对信用卡业务监管力度。今年6月份，银保监会下发《关于开展银行业保险业市场乱象整治“回头看”工作的通知》，通知中就警示了银行信用卡业务资金用途管控不力，违规流向非消费领域。

年末私募调研热情骤升 近4000家机构合计调研逾5200次

■本报记者 王宁

临近年末，私募调研热情急速升温。据《证券日报》记者梳理，在近1个月的时间里，有3969家私募累计调研上市公司5240次，其中不乏百亿级私募，例如淡水泉、泓澄投资、星石投资、重阳投资和彤源投资等调研个股数量居前。从被调研上市公司来看，歌尔股份、海康威视、迈瑞医疗、卫宁健康和汤臣倍健等，被集中调研多达数十次。

多位私募人士告诉《证券日报》记者，私募年末调研热情升温，主要在于对明年市场表现较为乐观，在寻找符合基本面指引下的投资方向；尤其在四季度以来，不少个股股价表现与行业基本面相辅相成，估值和盈利呈现出了一致性，私募加大调研更多是为了寻找更符合基本面预期的投资机会。

多只个股被集中调研

记者根据私募排排网提供的数据梳理，在近4000家私募合计超过5200次调研中，多只个股被诸多私募集中调研，例如卫宁健康、华东医药、汤臣倍健、歌尔股份等，均被多家知名私募调研；此外，美年健康、仁川技术、华宇软件、海康威视等，其调研次数也都排名靠前。

从机构调研个股的行业分布来看，主要集中在电子、机械、医药、基础化工、电力设备及新能源、计算机、汽车等热门行业。数据显示，私募依旧青睐电子板块，近1个月有54只个股获调研。除了歌尔股份、海康威视、大华股份、大族激光等外，新洁能、立昂微、奥海科技、帝科股份、中芯国际等多只新股也都被调研。此外，医药股虽年底继续调整，但私募对其关注度仍不减，近1个月合计有35只医药股获调研，包括迈瑞医疗、美年健康、华东医药、长春高新、康泰生物等。

华辉创投投资总经理袁华明向《证券日报》记者表示，私募调研热情升温，一方面在于年内私募取得了不错的收益和管理规模提升；另一方面A股股价表现和板块基本面高度一致，加之机构投资者对明年市场偏乐观，进一步推升了需要寻找投资方向的调研需求；包括私募在内的机构调研方向往往和市场热点趋同。“短期来看，医疗、芯片半导体、消费电子，可选消费等表现突出的顺周期板块受到了更多关注。前期受疫情冲击较大，但景气度正在提升的顺周期板块具备了比较突出的机会；其次，预期明年注册制会推动市场定价体系的调整和平滑，相对受抑制的优质核心蓝筹股有望成为跨年度行情的主要

受益者。”

在诸多被调研的个股中，不少个股赢得了百亿级私募的认可，以迈瑞医疗和卫宁健康为例，月内分别获得了399家、329家私募调研，其中包括了多家百亿级私募；与此同时，汇川技术、歌尔股份、美年健康和海康威视也分别获得271家、243家、233家、219家机构调研。

数据同时显示，有29家百亿级私募共计调研206只个股，其中，淡水泉月内共计调研了24只个股，星石投资调研了18只个股，高毅资产调研了16只个股。

股票私募持仓创年内新高

乾明资管高级研究员陈雯瑾告诉《证券日报》记者，年末和年初市场会有几个月的业绩真空期，前期大涨的高景气板块成长股也出现较高溢价，私募有较高调仓需求，调研热情也会随之高涨。从调研结果来看，虽然短期内资金存在分歧，但市场中长期投资逻辑具备一致性预期：一是境外疫情蔓延激发的医疗器械和医疗服务需求；二是近两年国内高端制造业转型升级带来的增量机遇；三是四季度业绩改善的基本预期支撑。可以预期，随着外围环境趋稳，临近年底，休闲服务、航空、有色、能源等板块投资机会更明显。

同花顺iFinD数据显示，近一月A股热门调研板块主要是科技制造和生物医药，具体来看，计算机板块被调研了1368次，电子制造获得了859次调研，医疗器械获得了737次，半导体获得了642次，化学制品获得了468次。

记者获悉，私募在年末除了加大调研外，在行动上也保持了一致，截至目前，股票私募的仓位再创年内新高，百亿级私募加仓幅度最大。根据私募排排网组合大师数据显示，截止上周（11月16日—20日），股票私募整体仓位指数环比上升0.65个百分点，加仓至78.34%，并创出年内新高，较年初相比，整体仓位水平上升了10.07个百分点。其中，58.96%股票私募的仓位超过八成，27.86%股票私募的仓位介于五成至八成之间，可见重仓以上股票私募占比超过八成。

分规模来看，不同规模股票私募均处于加仓状态，其中，百亿级私募加仓幅度最大，目前整体仓位指数为83.53%，环比上升了0.88个百分点，较年初相比上升了14.51个百分点。其中，63.66%的百亿级私募仓位超过八成，32.33%的仓位介于五成至八成之间，预示着九成以上百亿级私募当前仓位过满。

重整行装 再燃激情 ——争用五年时间再造一个“苏农银行”

越是成熟的麦穗，越懂得弯腰；越是兴盛的国家，越懂得运筹帷幄；越是向上的企业，越懂得行稳致远。苏农银行是苏州农商银行的证券简称。作为苏州人民自己的银行，苏农银行和苏州这座城市一样，一直走在时代发展的前沿、走在行业改革的前端。2000年在全省农信社系统第一家开办国际业务，2004年全国第4家改制组建农商银行，2016年全国第4家A股上市农商银行……可以说，“敢闯敢试”是这家法人银行骨子里的基因，“争先率先”是这家百姓银行血脉中的底色。

凡为过去，皆为序章。今年下半年，苏农银行顺利完成换届。站在新的起点，所有的回忆都将被珍藏，所有的积淀都将化作前行的动力。在新一届掌舵者心目中，翻越一座高峰必然充满挑战，但只有在更高坐标中谋划未来，在更强定力中决胜未来，在更大格局中成就未来，才能让这家企业在潮起潮涌的市场竞争中，愈加历久弥新、愈加充满魅力。

要力争用五年时间再造一个“苏农银行”，打造走在行业前列的标杆银行，社会倍加认可的价值银行和员工更多获得的幸福银行，要在全国有影响、全省有地位、助力苏州城乡一体化和长三角一体化有建树，简洁、清晰、有力的“三个银行”“三个有”，概括了苏农银行新时期的发展愿景和战略构想，既包含了企业对自身发展的期许、对行业身份的定位，更是对地方

经济发展的坚定承诺。 树立“使命意识” 定位“服务本土” 在更高坐标中谋划未来

让“苏农”实至名归。吴江是苏农银行的“根据地”“发源地”“大本营”，更名苏州农商银行，寄托着省联社、苏州市和吴江区对做大做强苏州地方金融的殷切期望。翻牌不久的苏农银行，距离成为真正名副其实的“苏州农商银行”，还有很长一段路要走。更名后的苏农银行，既要当好吴江人民自己的银行，服务吴江经济社会发展，更要提高站位，主动融入苏州城市发展，立志成为苏州人民自己的银行，服务苏州城乡一体化乃至长三角一体化。

让“市场”再焕生机。今年以来，面对百年未遇的新冠肺炎疫情冲击，苏农银行积极贯彻执行“苏惠十条”“吴江惠企十八条”，全面落实“六稳”“六保”任务，助力复工复产，前三季度包括银票敞口在内，全行新增信贷投放85亿元，特别是普惠型农户及普惠型小微企业贷款增速达到40%，比同期各项贷款增速高出28个百分点，在全省60家农商银行中排名第4位，在苏州大市5家农商银行中排名第1位。

让“民企”信赖回归。苏州是全国制造业第一城，吴江是全省民营经济“领头羊”。作为地方法人银行，支农支小、服务本土，是苏农银行的历史使命，目前全行贷款中，中小微等实

体经济贷款占比约70%，制造业贷款占比约40%，在全市各银行机构中遥遥领先。当前苏农银行正在制订中小企业培育回归计划，积极发挥金融杠杆作用，与广大企业客户并肩作战，共同抗击疫情冲击，以实际行动与企业同呼吸、共命运中谋发展先机、打开发展空间、寻求更大突破。

树立“底线意识” 加固“苏农底板” 在更强定力中决胜未来

习近平总书记指出：“木桶有短板就装不满水，但木桶底板有洞就装不了水。我们既要善于补短板，更要注意加固底板，防范和化解各种重大风险，就是加固底板。”对于银行来说，前台就是木桶的桶壁，决定了业务发展的高度；中后是木桶的桶底，决定了发展的根基；后台是木桶外侧的桶箍，决定发展的黏合度和向心力。

前台全面握好“方向盘”。苏农银行的前台营销部门和全行各网点，客户服务意识和服务能力一直很强。近年来零售银行转型成果日益显现，过去两年内，零售贷款占比已经“翻两番”，在服务中小企业方面，地方法人银行人熟地熟，决策链条短的优势充分发挥，在资金业务领域，形成了同业、票据、资管、投行等较为完善的产品和服务体系，具备与公司、零售业务联动和协同作战的能力。 中台全力当好“顶梁柱”。着眼未来稳健

可持续发展，苏农银行需要更加强大的中台合作为支撑。今年下半年，苏农银行重新组建信贷管理部，整合现场检查部和风险管理部的部分职能，重点围绕大额贷款占比控制、行业集中度管理等工作，信贷业务过程跟踪管理和信贷管理水平日渐提升。

后台全程打好“组合拳”。银行后台部门掌握着“人财物”的资源配置权，要切实为前中台保驾护航。在决策实施中，苏农银行提倡民主化管理，重大决策、关系到员工切身利益的决策事项，行不行都由大家说了算。在团队建设，推进干部能上能下机制的常态化，形成奋发有为、建功立业的良好氛围。在人员配备中，实施“归乡工程”，推进客户经理和柜面人员属地化、本地化，促进员工家庭和谐，提升获得感和幸福感，更有利于地方法人银行“人熟地熟”优势的充分发挥。

树立“领先意识” 提升“苏农价值” 在更大格局中成就未来

长期以来，苏州市主要经济社会发展指标稳居全国大中城市前列，有“中国最强地级市”之称。苏农银行应当秉承同样的发展情怀，争当行业“风向标”，争做发展“领头雁”。

始终与百姓民生同气相求。从市民百姓经济生活中捕捉更多的金融需求，围绕居民消费、教育、居住、医疗、交通等场景，构建丰富多元的

险资前三季股票投资收益1361亿元 收益率大幅跑赢债券与地产投资

■本报记者 苏向泉

今年以来A股震荡上行，险资股票投资也取得不错的收益。《证券日报》记者从相关渠道获得的数据显示，今年前三季度，险资股票投资收益达1360.64亿元，收益率达8.16%，收益率大幅跑赢险资对银行存款（2.79%）、债券（3.17%）、投资性房地产（1.41%）等大类投资。

除了股票投资之外，险资还通过证券投资基金加码A股市场。从记者获得的数据来看，今年前三季度，险资对股票与证券投资基金这两大类资产的投资收益合计为2225亿元，占险资投资收益的28.4%，但险资对这两大类资产的配置比例仅为12.93%，即险资用逾一成资产获得了近三成的投资收益，今年权益投资对险资投资收益的提振作用可见一斑。

中国银保监会资金部主任袁庆成日前表示，截至三季度末，险资（通过股票、证券投资基金等方式）投资A股占总市值的3.44%。在保险资产规模不断增长的背景下，权益投资为保险机构拓展长期风险管理和保障功能的产品，维护保险消费者合法权益提供了有力支撑。

权益投资对险资 投资收益提振作用明显

随着保费规模的持续增长，保险资金规模进一步壮大。据银保监会披露的数据显示，今年三季度末，保险公司资金运用余额为207061.86亿元，较年初增长11.76%。

总体来看，20.7万亿元险资中，银行存款和债券合计占比仍接近五成，是险资重点配置对象。具体来看，截至三季度末，险资配置银行存款25796.20亿元，占资金运用余额的比例为12.46%；债券75765.69亿元，占比36.59%；证券投资基金9951.73亿元，占比4.81%；股票16810.25亿元，占比8.12%。

由于险资对固收类资产配置比重较大，因此，今年以来债券市场波动加大，银行存款利率持续走低等因素对险资投资收益产生较大负面影响。而险资对股票及证券投资基金配置比重虽不大，但对投资收益拉动效应明显。

记者获得的数据显示，今年前三季度，保险公司资金运用收益共计7823.46亿元，资金运用平均收益率3.92%。其中，股票与证券投资基金的投资收益率均超8%，远超其他大类资产配置收益率。

前三季度，险资对股票、证券投资基金的投资收益分别为1360.64亿元、864.57亿元，合计为2225亿元，合计占险资投资收益28.4%。而前三季度险资对这两项的配置比例仅为12.93%，由此可见，权益投资对险资整体投资收益的提振作用明显。

尤其引人注意的是，今年前三季度，险资对银行存款的配置额度为2.58万亿元，投资收益仅为769.83亿

元；而对股票与证券投资基金的配置额度为2.68万亿元（投资收益为2225亿元），配置额度与银行存款相差不多，但投资收益是银行存款的近3倍。

值得一提的是，在固收类投资收益波动较小的情况下，险资今年全年平均投资收益率能否追平去年（4.9%），仍取决于其四季度权益投资策略。

险资权益投资 仍有很大的空间

尽管今年险资股票投资获得了相对不错的收益，但险资仍对股票等权益资产配置较为谨慎，对权益市场的波动也颇为敏感。在险企人士看来，险资权益投资占比较低是保险资金属性所决定的。据记者梳理，截至今年三季度末，有近四成的险企权益投资上限已可突破30%，但目前绝大多数险企未用完权益投资额度。

一家大型险企股权投资总裁对《证券日报》记者表示，险资进入二级市场的阻碍主要是资金偏好及负债端久期匹配问题，而非非监管限制投资额度。险资之所以没有大规模投权益类资产，主要是因为险资对当期回报要求比较强。这要求险企具有很强的风险控制能力和投资能力。

中国保险资产管理业协会副会长贺竹君也认为，保险资金运用要成为整个保险业解决好两个问题：一是老百姓投保的钱要实现稳定的收益，二是要控制风险，从稳收益的角度形成长期相对稳健、获取收益的能力。不过，当前，保险资金的配置难度有所加大，在利率长期下行的情况下，个别公司、个别产品出现一些利差损也是有可能的。目前，固收产品收益下行，险企需要加大权益类资产的配置，但这也导致风险偏好上升，承受的市场波动加大。

因此，如何管理好产品组合的稳定性与收益性，是险资面临的一大难。贺竹君表示，在比较复杂的市场环境下，要对险资配置结构进行良好的组合，充分发挥风险的分散效应，底层配置要覆盖负债端的成本，再通过权益投资等方式来追求更高的收益。大类资产配置要求保险资管机构对大类资产风险和收益的变化做出战略性的判断，现在情况更加复杂，相应的要求也更高，保险资管机构必须具备多元投资的能力以及多元资产风险管理的能力。“保险资管行业要拿出自己的看家本领，做好大类资产配置，进一步提升多资产、多品种投资能力和风险管理的水平，努力去获取长期、稳健的投资回报。”

就目前的险资权益资产配置策略，中国保险资产管理业协会执行副会长兼秘书长曹德云近期表示，从中长期看，市场利率不断下行，保险资金需要加大权益资产配置以提升投资收益；近期出台的一系列政策，也旨在引导保险资金加大权益资产配置。

本版主编 袁元 责编 于南 制作 朱玉霞 E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

场景金融生态，为居民提供“无处不在、无微不至”的优质金融服务。组织开展“中国银行文明规范服务五星级营业网点及十佳示范单位”创建活动，打造标杆网点，提升柜面服务，推进网点转型。对苏北、镇江、宣城、咸宁地区的异地支行，明确主攻零售与普惠业务，集中精力，满足单户1000万元以下的客户融资需求。

始终与实体经济同舟共济。坚持与企业同生共荣，真正把服务中小企业打造成发展的优势、特色和强项。充分应城市发展和企业发展需要，为2017年以来苏州城郊的17家新设支行，安装对公业务的“翅膀”，实现由“零售支行”向“全能网点”转变，更好地参与市场竞争，更好地服务地方经济发展。

始终与区域战略同频共振。紧紧围绕城乡一体化和长三角一体化，与地方发展战略同频共振，与区域建设高度耦合，推进改革创新、加快动能培育、突出共享共建，提升对区域经济发展的贡献度、支撑度和引领力。

没有比人更高的山，没有比脚更长的路。站上新起点、踏上新征程，苏农银行唯有拿出“勇立潮头当先锋”的冲劲、“不破楼兰终不还”的韧劲，“千磨万击还坚劲”的实劲，重燃激情去奋斗，重整行装再出发，方能承载更闪耀更绚烂的辉煌。

（苏州农商银行党委书记、董事长 徐晓军） (CIS)