

信用卡取现有了更多渠道。8月24日，支付宝“借呗”板块新增信用卡取现入口一事引发热议。通过支付宝与银行的合作，用户可以直接在支付宝页面进行名下信用卡的取现操作。信息显示，当前已经有宁波银行、光大银行以及平安银行等3家信用卡支持取现，但仅有内测用户可以查看对应板块入口。

而经北京商报记者进一步了解，除了支付宝外，微信也面向用户展示了部分银行的取现入口，在信用卡还款操作页面，即可查看并进行取现。在银行App等自营渠道中，也能找到信用卡取现入口。

具体来看，微信、支付宝在自有场景中增设了信用卡取现入口，免收取现手续费，计息方式也与银行自有渠道基本一致，但具体审批工作仍由银行完成。

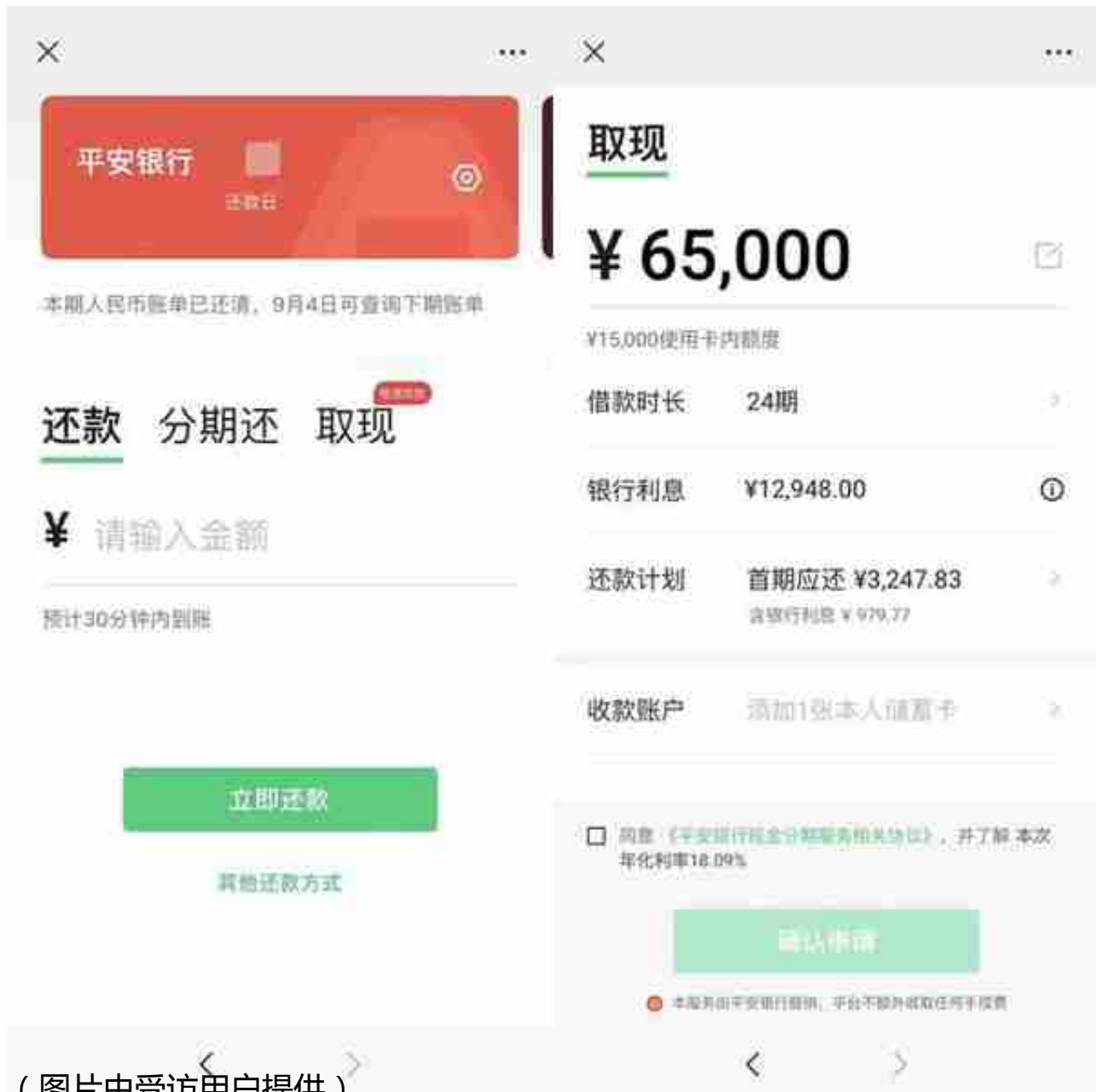
### 支付宝、微信新增信用卡取现入口

支付宝“借呗”板块，有了一点关于信用卡取现业务的新变化。用户通过支付宝App，点击“我的” - “借呗” - “更多额度”，即可体验信用卡取现功能。另外，用户在支付宝搜索界面查询“信用卡取现”，也可以找到对应入口。

不过，当前该功能仍处于灰度测试阶段，仅有部分用户可看到开放入口并使用。同时用户需先行开通信用卡支付宝快捷支付功能后，才可使用这一功能。8月24日，北京商报记者也邀请多位用户进行了实测，其中存在有用户能够查看入口，且持有指定银行信用卡但无法正常使用该功能。

从支付宝相关页面展示的信息来看，支付宝的这一信用卡取现服务，目前仅支持接入宁波银行、光大银行以及平安银行3家机构。另外，还有华夏银行、浦发银行、中信银行等机构出现在列表中，但页面提示“尚未开放服务，敬请期待”。

一名持有平安银行信用卡的受访用户指出，其所持有的平安银行信用卡额度为9万元，支付宝提供的“单月还”和“分月还”两种取现服务下，额度和利率各有不同。其中，“单月还”最高额度35000元，年化利率为18.25%；“分月还”最高额度94600，年化利率为17.91%。



(图片由受访用户提供)

页面显示, 王瑜此笔现金分期取现申请的年化利率为18.09%, 王瑜的信用卡授信额度为30000元, 最高取现额度为65000元。对于用户取现的具体额度, 《协议》中也提到, 信用卡取现额度是指信用额度(含固定额度及临时, 不含溢缴款)的50%, 实际可取现额度会根据用户的用卡情况变化。

### 取现资金流向如何管控

事实上, 信用卡取现并非新生事物, 而是信用卡本身固有的功能之一, 本质上是由发卡机构提供的信用卡预借现金服务, 主要包括透支取现和溢缴款取现两种方式。

持卡人通过银行ATM机、银行信用卡网上银行的预借现金功能等，便可以进行取现操作。

但对于信用卡的取现功能，不少持卡用户也向北京商报记者坦言并不了解这一情况，并称只知道信用卡套现是违规操作。

博通分析金融行业资深分析师王蓬博指出，信用卡取现和信用卡套现有着本质的不同，前者是持卡人和银行直接产生债务关系，存在手续费并计息，有金额上限；后者是持卡人以消费的名义制造虚假交易，不利于金融机构管控资金流向，也容易被洗钱平台利用，存在诸多风险。

同样以平安银行为例，在其自营渠道也能找到“现金分期”和“口袋取现”的入口。在平安口袋银行App“现金分期”业务中，王瑜的额度是65000元，年化利率为18.09%。“口袋取现”额度为15000元，年化利率为18.25%，还需要额外支付2.5%的手续费。



易观分析金融行业高级分析师苏筱芮同样提到，在此模式中，支付宝、微信作为功能提供方主要起到的是展示、引流作用，授信额度及核心风控仍需由银行进行，要进一步加强对于取现资金的管控。这一过程中，第三方平台也需提示用户取现相应的利率及还款规则，且明确资金不能够用于炒房、炒股等违禁领域。

## 难以撼动助贷市场现有格局

银行信用卡与互联网流量巨头的碰撞，让信用卡取现以及信贷领域有了更多的关注度。微信、支付宝开放信用卡取现入口的消息传出后，一时之间，市场上猜测纷纷

。

综合多方信息来看，银行信用卡业务与微信、支付宝合作，为信用卡取现找到了流量入口。而在免取现手续费的情况下，第三方平台取现的资金成本较银行自有渠道有所减少，随着使用用户增加，对于第三方平台而言，也可能产生新的收入来源

。

在苏筱芮看来，微信、支付宝这一新功能实际上是为传统的信用卡取现业务拓展了线上触达渠道。对于银行合作伙伴来说，能有机会获取更多取现业务增量；对于经常使用微信、支付宝的用户来说，能够更为便捷、高效地使用取现功能；对于微信、支付宝来说，则能够进一步完善业务矩阵，提升用户体验的同时为用户活跃进行赋能。

零壹研究院院长于百程指出，微信、支付宝与银行信用卡合作取现功能，将众多信用卡产品集中展示，属于展示和导流合作。

“对于用户来说，同一类信贷产品集合在一起，需要资金周转时更加便利，也方便做对比筛选；对于银行方来说，信用卡取现增加了更多入口，有利于提升用户的活跃度和业务量；对于微信、支付宝来说，扩充了借贷产品服务的丰富度，提升了用户黏性和业务价值，也有利于平台方进一步了解用户真实需求。”于百程解释道。