

在信用卡空白市场空间大幅下降的同时，各家银行也在各出奇招，继续争抢着现有的存量市场。新一轮的跑马圈地正如火如荼开展。与免年费、送积分这些常规动作不同，这一轮的争抢中发现很多银行使出了预存返现、全额取现或者是取现免手续费的优惠。然而，这些新做法也带来了一定的风险隐患和消费者投诉。

案例 自己没激活，怎么会欠费？

大概一个月前，刘小姐收到了广发行客服人员的电话，向她推销广发IQ300聪明卡，刘小姐在电话里答应了使用该项服务。广发行客服人员于是在电话里向刘询问相关个人信息。不久，刘小姐收到广发银行寄来的一张信用卡，该卡未激活。随后，广发卡工作人员上门收取刘小姐的身份证复印件，同时让刘小姐签了一份领卡确认函，并于不久后通知卡片申请已经获得审批，可以使用。

拿到卡后，一直还没有把卡投入使用的刘小姐暂时忘记了这件事情，直到20多天前，她收到有600元逾期的欠费短信。我都还没激活卡片使用，怎么就有600元的扣费呢？这明显不合理嘛！

满腹疑惑的刘小姐收到欠费短信后打给客服询问，客服当时表示若客户自己没开卡不应算欠费，答应两到三天帮我解决，但是后来便没有了下文。后来我反复投诉，广发内部连续推了好几个两天，其中一个客服甚至不肯告诉我工号。直到找到当天的值班经理，才答应我可以抹去欠费，但会有不良记录。说起这件事情，刘小姐忿忿不平。

现象一

跑马圈地:预存消费，高额返现

手机预存话费返还我们就听得多了，信用卡预存返现，你又听过没有？其实，近些年来，各家银行为了跑马圈地采用了比较多的信用卡促销手段，其中，各种各样的返还活动成为信用卡激进促销的主要手段，然而这种现象背后也隐藏行业高息揽客的乱象。

存600返960，年收益达26%

预存300元返还400元、预存600元返还960元，这并不是手机话费，而是银行信用卡返现。记者发现，最近广发银行在推销的广发聪明卡，即以此促销。申请广发聪明卡的客户，可以利用该卡特有的返现功能，即IQ300聪明预存消费高额返还，预

存300元返还420元，分12期到账，每期35元；预存600元返还960元，分24期到账，每期40元。

不过，记者详读细则，返还的现金持卡人是拿不到手的，必须全部用于消费。如果持卡人选择预存300返420(12期)，则在开通卡片的当天银行将在你的卡片内扣收300元。在扣收300元的第二个账单月起，每个账单月返还35元，分12期返还完毕，如果你在某一个账单月消费金额小于35元，则该期返还金额等于消费金额。例如，每月可享有35元返还金的持卡人若当月消费仅20元，那么剩余金额15元将不再进行返还，且不计入下期。

其实，这种返还现金的活动在更早一轮的银行信用卡跑马圈地中也经常用到。如当年招行推出的连续刷卡3个月返还3%，连续刷卡15个月，返还15%；还有民生银行(北京分行)此前也针对金卡用户推出过返还现金的活动。不过，其他银行虽然也给持卡人提供消费打折之类的优惠，但基本没有提供这么高的返点比例。

银行亏本揽市场

记者为此算了一笔账，按照预存600元返还960元计算，折算成年收益率超过26%，而目前一年定期存款利率才只有2.25%。给出如此高的返还，银行的利润从哪里来？其实这种活动，单就营销的角度来看，银行肯定是亏的，但银行推出这样的活动就是要培养一批忠诚用户，扩大市场份额，并希望自己银行的卡成为持卡人的主信用卡。资深信用卡研究专家聂俊峰指出。

这种行为也引来了业内的讨论，广发银行宣称300变420或600变960，然后分期高额返还，这难道不算变相以现金奖励争揽存款的行为吗？某银行信用卡中心相关负责人如此质疑。还有人提出，银行给出如此高的返点，除非完全不考虑利润，不然是否意味着银行把这部分吸收进来的存款投资于收益更高的项目，而这也预示着更高的风险。

聂俊峰则认为，这种促销返还现金活动算是比较正常的手段。由于信用卡存款本身是没有利息的，此外，有不少保守型的消费者仍然保留着在信用卡里预存金额再来进行消费的习惯，加上涉及的资金都是小额的，这种信用卡预存的现象应该算不上是高息揽存。

不过，中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇则表示，在国外，银行在信用卡循环利息上的收入往往占到70%到80%的水平。而在中国，目前信用卡方面的竞争已经白热化，各大银行纷纷推出刷卡免年费甚至返还现金的活动，银行在循环利息上的收入也只占到总收入的30%到40%。各大银行在信用卡方面的无序竞争，带来了更多的风险隐患。

