

每经实习记者 蔡颖 记者 黄惠敏发自北京、深圳

雷区1：

开卡办一“赠”一

如今，在各大购物广场、高校，或繁华的商业街边，随处可见信用卡销售点。有时好几家银行聚集在一起，同时同地推广信用卡。

最近，林先生正被寄来的两张信用卡弄得一头雾水。林先生某天来到某银行信用卡销售点咨询。销售人员向他简述了办卡手续后，林先生开始填写申请单，复印身份证等。正在这时，又有一家商业银行的推销员过来和林先生交谈。由于只想先办理一张卡，林先生婉言谢绝了这家商业银行的推销员。可三天后，林先生却同时收到两家银行的信用卡。回头一想，很可能是那天被谢绝的商业银行获取了他的个人信息，“热心”地帮他多办了一张信用卡。

1985年中国银行广东珠海分行最早发行信用卡，二十多年来，银行信用卡业务逐步拓展，“圈地运动”激烈展开。客户私人信息的泄露，隐私权的侵犯，也悄然成为一些商业银行“跑马圈地”过程中所带来的隐患。

记者调查了解到，某些商业银行在售卡过程中会和其他银行达成“协议”，交换客户资料，其中有一些是销售人员私自所为，为了提升自己的业绩；还有一些却是银行内部监管不严所造成的客户信息泄露。

建议：用户在办理开卡业务时，请尽可能直接到银行柜台办理信用卡申请手续，不要委托他人代办。提供个人身份证复印件时，可在复印件上注明使用用途，例如：仅供申办XX银行信用卡用。不要把你的身份证、信用卡转借给他人使用。

银行内部应加强监管，切实有效地保护消费者信息。监管部门应及时完善相关法律规定，加大对信用卡消费者的法律保护。

雷区2：

授信升级如此容易

姚女士是某外资企业的白领，前天，她接到某大行信用卡部客服打来的电话，询问信用卡是否升级，当时姚女士就婉言谢绝了。但银行依然寄来申请书，告知升级后

透支额度和信用等级将大幅提升。

和姚女士不同的是，小张却对升级信用卡尤为感兴趣。小张是一名高校学生，持有某银行一张普通级别的信用卡。为了升级信用卡，他基本上都不用现金消费，才短短两个月，他就接到该行信用卡部打来的电话，被告知已具备信用卡升级资格，并问他是否需要升级。但事实上，小张尚不具有稳定收入来源。

就一般情况而言，信用卡3个月到半年可申请提升一次额度。记者了解到，现在“金卡”、“白金卡”早已不再神秘。随着各大银行间的竞争愈发激烈，不少银行对“白金卡”用户逐渐放松了审批。

很多乐于升级信用卡的是青年用户，不少没有收入来源的学生也被列入优质用户，他们的实际经济能力真的能为超前消费“埋单”吗？

我国信用卡业务和消费习惯还处在一个培养和磨合时期，盲目劝用户提高额度，而忽视了他们实际资金来源状况，难免会造成银行坏账率提高。消费者容易因信用额度提高滋生盲目消费心理。目前“以卡养卡”行为不断蔓延，长此以往，这必将造成银行信用卡业务在资金运作上的恶性循环。

建议：用户需根据自己的实际经济情况量力而行，银行方面对用户信用卡升级审核应更趋严格合理，如果把降低门槛升级信用卡当做巩固市场、推广信用卡的“筹码”，而忽视了用户实际的经济能力，势必会增加坏账风险。

<<上一页12下一页>>

雷区3：

刷卡打折积分兑奖

据悉，银行信用卡的利润主要来源于三方面：超期还款的利息；年费和手续费；商家佣金。国际上一般把利息作为主要的收入来源，但在中国国内，信用卡利润却主要依靠银行与商家合作时收取的佣金。

在某私企工作的胡女士告诉记者，她选择使用信用卡，就是看中各家银行会不定期推出刷卡购物打折等优惠活动。

刷卡购物打折的活动，有利于银行商家双方。银行在与商家合作的过程中，扩大赚取佣金。而商家方面，利用信用卡消费打折这一由头拉动了商品的售卖。

有专家表示，这样的合作模式是建立在纯粹以推动消费为目的的基础之上，以此盲目拉动消费就像“拔苗助长”一样危险，整个社会消费机制营养不良，加上对潜在消费风险的忽视，极容易导致用户还款难现象频发、银行坏账率提升。

另外，还有相当一部分人群会因刷卡积分可兑奖而消费信用卡。

小李用的是某股份制商业银行的信用卡，信用卡时常会举行一些积分抢礼品活动。例如“仅需99个积分便可免费抢购三样礼品中的其一”，条件是消费者需要在一个月内有6笔每笔在99元以上的消费，而每消费20元人民币才能换取1个积分。

小李看中了一个三层的饭盒。她连续刷卡6次，买回一些非必需品。最后虽然抢到了礼品，但是观其得失，99个积分，相当于花费1980元，而礼品市场价估计不超过50元。

建议：信用卡用户不要被“打折消费”“优惠活动”所蒙蔽。用户在刷卡购买的商品之后选择分期付款时，需注意手续费收取。

消费者在刷卡时要理智，不要为了不必要的积分而冲动购物，天下没有免费的午餐，羊毛还是出自羊身上。

雷区4：

零头未清全额罚息

对刚刚使用信用卡的消费者来说，很多人似乎都对信用卡罚息没有深刻了解。钟先生便向记者谈起他不久前的经历。

钟先生一次在某家具城，刷信用卡买下了一套皮质沙发。寄来的账单显示总额为10007.6元。钟先生还款时只还了一万，心想剩下几块钱零头干脆跟下月的账单一起还算了。只是后来账单上出现的利息和滞纳金费用让钟先生摸不着头脑。致电银行客服时，他才知道原来不管是欠一万元，还是欠一块钱，银行都是按账单总额来计算罚息和滞纳金的。

全额罚息，是国内银行普遍实行的一种信用卡罚息制度，即信用卡只要有1分钱未还，就要对全部消费款项从消费发生日起收取每日万分之五的利息。虽然这一计息方式被视为“霸王条款”而遭到持卡人的普遍诟病，但是目前仍被大多数银行所采用。中国工商银行从2009年2月22日起在全国率先取消信用卡全额罚息制度，只对客户未还款余额部分计算利息。但是其他银行暂未跟进。

另外，银行提醒还款的方式单一，也可能造成持卡人因疏忽而被动“罚”息。现在，银行普遍采取邮寄对账单的方式提醒客户到期还款，但对于经常出差异地的客户而言，邮寄账单并不是一种有效的提醒方式。

建议：消费者在使用没有取消全额罚息制度的银行信用卡时，千万不能忽视未还余额，宁可多还也不要留有“未还清余款”。另外，不要超出额度消费，否则会被收取“超限费用”。

银行提醒客户还款的方式可以多元化。而持卡用户应注意弄清银行细则，尽量避免延误还款。

结语

信用卡是现代消费社会的一大发明，瞄准了人们的提前消费能力以及潜力。先把钱借给你，让你尽情消费，到还款的时候，就不那么轻松了。对个人来讲，实在有必要就具体情况判断和选择，避开信用卡的各种雷区，做一个聪明理智的卡主。

<<上一页12下一页>>

雷区3：

刷卡打折积分兑奖

据悉，银行信用卡的利润主要来源于三方面：超期还款的利息；年费和手续费；商家佣金。国际上一般把利息作为主要的收入来源，但在中国国内，信用卡利润却主要依靠银行与商家合作时收取的佣金。

在某私企工作的胡女士告诉记者，她选择使用信用卡，就是看中各家银行会不定期推出刷卡购物打折等优惠活动。

刷卡购物打折的活动，有利于银行商家双方。银行在与商家合作的过程中，扩大赚取佣金。而商家方面，利用信用卡消费打折这一由头拉动了商品的售卖。

有专家表示，这样的合作模式是建立在纯粹以推动消费为目的的基础之上，以此盲目拉动消费就像“拔苗助长”一样危险，整个社会消费机制营养不良，加上对潜在消费风险的忽视，极易导致用户还款难现象频发、银行坏账率提升。

另外，还有相当一部分人群会因刷卡积分可兑奖而消费信用卡。

小李用的是某股份制商业银行的信用卡，信用卡时常会举行一些积分抢礼品活动。例如“仅需99个积分便可免费抢购三样礼品中的其一”，条件是消费者需要在一个月内有6笔每笔在99元以上的消费，而每消费20元人民币才能换取1个积分。

小李看中了一个三层的饭盒。她连续刷卡6次，买回一些非必需品。最后虽然抢到了礼品，但是观其得失，99个积分，相当于花费1980元，而礼品市场价估计不超过50元。

建议：信用卡用户不要被“打折消费”“优惠活动”所蒙蔽。用户在刷卡购买的商品之后选择分期付款时，需注意手续费收取。

消费者在刷卡时要理智，不要为了不必要的积分而冲动购物，天下没有免费的午餐，羊毛还是出自羊身上。

雷区4：

零头未清全额罚息

对刚刚使用信用卡的消费者来说，很多人似乎都对信用卡罚息没有深刻了解。钟先生便向记者谈起他不久前的经历。

钟先生一次在某家具城，刷信用卡买下了一套皮质沙发。寄来的账单显示总额为10007.6元。钟先生还款时只还了一万，心想剩下几块钱零头干脆跟下月的账单一起还算了。只是后来账单上出现的利息和滞纳金费用让钟先生摸不着头脑。致电银行客服时，他才知道原来不管是欠一万元，还是欠一块钱，银行都是按账单总额来计算罚息和滞纳金的。

全额罚息，是国内银行普遍实行的一种信用卡罚息制度，即信用卡只要有1分钱未还，就要对全部消费款项从消费发生日起收取每日万分之五的利息。虽然这一计息方式被视为“霸王条款”而遭到持卡人的普遍诟病，但是目前仍被大多数银行所采用。中国工商银行从2009年2月22日起在全国率先取消信用卡全额罚息制度，只对客户未还款余额部分计算利息。但是其他银行暂未跟进。

另外，银行提醒还款的方式单一，也可能造成持卡人因疏忽而被动“罚”息。现在，银行普遍采取邮寄对账单的方式提醒客户到期还款，但对于经常出差异地的客户而言，邮寄账单并不是一种有效的提醒方式。

建议：消费者在使用没有取消全额罚息制度的银行信用卡时，千万不能忽视未还余额，宁可多还也不要留有“未还清余款”。另外，不要超出额度消费，否则会被收

取“超限费用”。

银行提醒客户还款的方式可以多元化。而持卡用户应注意弄清银行细则，尽量避免延误还款。

结语

信用卡是现代消费社会的一大发明，瞄准了人们的提前消费能力以及潜力。先把钱借给你，让你尽情消费，到还款的时候，就不那么轻松了。对个人来讲，实在有必要就具体情况判断和选择，避开信用卡的各种雷区，做一个聪明理智的卡主。

<<上一页12下一页>>