

本报讯（记者李彦）办卡时承诺交200元年费，每周就可免费洗车一次，如今却要求达到一定刷卡消费量才能免费洗车。持卡人对此颇为不满：银行凭什么单方面提高优惠门槛，这不是明摆着把客户圈进来了再强制消费吗？

两年前，一国有银行信用卡推销员游说胡先生办理该行车卡，称持卡人只需每年交200元年费，即可享受每周一次免费洗车服务，洗车点多达近百个，遍及武汉三镇。胡算了一笔账：一年有52周，相当于每次洗车不到4块钱，比直接掏钱洗车便宜不少，于是欣然办卡。

今年11月8日，胡突然收到银行发来的短信称：每季度刷卡消费满2000元或6笔，可享受下一季度免费洗车服务；或全年刷卡消费满2万元，可享受下一年度免费洗车服务。这让他心中有些不快。胡坦言，之前一直把这张信用卡当作纯粹的洗车卡使用，刷卡消费都是用的他行信用卡。银行如今擅自提高优惠洗车门槛，未免有强制刷卡消费之嫌。考虑再三，胡决定注销该行信用卡，今后仅用这张车卡消费，满足银行的刷卡量要求，以继续享受洗车优惠。

记者昨致电该行信用卡客服热线，工作人员称免费洗车门槛确已提高，今年起，车卡持卡人除每年照交200元年费外，还必须达到一定刷卡消费量，才能享受免费洗车服务。该行本地一信用卡人士解释，发卡之初为吸引客户办卡，未设任何刷卡消费门槛，多数持卡人除刷卡洗车外，很少进行其他消费。由于银行承担的洗车费用远远多于收缴的年费，随着持卡人增多，银行负担越来越重，只得要求持卡人提高刷卡消费量，增加信用卡利润。

对于银行擅自提高信用卡优惠门槛之举，一不愿透露姓名的同业人士称，只有持卡人的权益越来越大，忠诚度才会越来越高；反之，当权益减少时，持卡人会对银行产生厌恶感。他认为，这种低门槛圈地，再抬高门槛创收的营销手段并不可取。

湖北山河律师事务所律师向东则认为，银行当初发卡时如果通过书面协议或大范围推广等方式，承诺交200元年费可免费洗车，就不能随意变更游戏规则。否则，就是承诺不实，违背了诚信原则。他表示，持卡人若能提供银行承诺的相关证据，可向法院提起诉讼维权。

