

12月2日消息 昨日，半岛网发布新闻《信用卡办卡赠礼拟叫停 青岛不少银行都在送》引起了市民的关注，不少信用卡达人承认在礼品的诱惑下，自己来者不拒，导致手中的睡眠卡越来越多。一旦办卡不送礼，自己的办卡热情势必降低。面对基本饱和的市场需求和收惯了礼的目标客户，有任务压身的信用卡业务员显得有些无奈，坦言即便自掏腰包也要将送礼进行到底。

办卡送礼催生信用卡达人

招行的、交行的、兴业的、民生的市民郑女士把自己的信用卡摆在桌子上说道，这张是起初为了周转生活费办的，一直在用；那张是朋友让帮忙完成业务量办的；这几张是业务员上门陌生拜访推销的，感觉礼品还不错办的，不过一直没用

记者调查发现，像郑女士这样手里有七八张信用卡的达人真不少，但多数信用卡都处在睡眠状态。睡眠卡多是人情卡和任务卡，当然更离不开各种小礼物的诱惑。市民王女士告诉记者，闲暇的时候花几分钟，既能做个顺水人情又能帮人家完成工作，还有小礼物可以收，何乐不为呀，反正不想用的卡不激活不用就行了。

但当问及如果不送礼品还会不会办这么多睡眠卡时，王女士犹豫了一下表示，一定不会来者不拒了。

为业绩业务员自掏腰包送礼品

有前辈的经验摆着呢，人家都送你不送，谁还在你这办信用卡啊！对于银监会拟叫停办卡送礼的消息信用卡直销业务员小刘不以为然。小刘告诉记者，办卡送礼从自己入行起就这样，对于习惯了办卡送礼的客户群，不送礼势必会造成客户的抵触。

小刘告诉记者，现在符合办卡要求的市民基本都已申请了信用卡，剩下的多是不符要求的，为了完成任务只能在已是信用卡客户的顾客群中再开发市场。很多时候都要靠礼品吸引客户，求着别人办卡，有人怕麻烦，我们只好说帮个忙不用开卡就行。

即便是自己掏腰包也要送礼。小刘表示，业务员每个月都要完成一定的任务，若完不成连底薪都得扣，大家拿的都是绩效工资，完成了最低业务量才有提成，所以只好自己掏点钱送点小礼品，少赚总好过不赚。

银行：不提倡用礼品当诱饵

市民手里有那么多睡眠卡，业务员未完成业务量只能凭小礼品刺激销售，难道信用卡的市场已经饱和？对此，交通银行青岛分行的于主任认为，信用卡市场仍有很大的发展空间，并未饱和。把信用卡市场比作农地，若精耕细作，还会发挥更大的潜力，目前信用卡市场竞争比较激烈，所以要做好市场细分，针对不同的客户开办不同功能的特色信用卡。

于主任告诉记者，信用卡的销售渠道主要有两种，一种是总分支，即银行网点内的销售；一种是专业公司，比如信用卡销售中心及其直销团队，以个人居多。办卡送礼其实是一种恶性竞争，有违常规的销售方式，但不乏有业务员为了完成任务采取这样的销售方式，再者，发卡赠礼一般是银行信用卡开始跑马圈地时利用的手段，长期以往，市民就习惯了没礼品就不买单。