读者声音

这样办信用卡令人不安

市民朱先生向本报反映：9月30日，4位银行工作人员来到我单位，称可以帮我们办理信用卡。为我服务的是一名李姓业务员，持有银行工作证和名片。他告诉我，目前有6家银行搞活动，联合办理世博纪念信用卡，他可以代表这6家银行。办全6张卡，赠送一个MP5。而且只需要填一张申请表，并在其他几张表上签个名，剩下的内容都由他来填。看他说得挺可信，我就图方便，只填写了一份申请表。

日前，我陆续收到了 4家银行的信用卡，剩下两张尚未收到。到手一看，这些卡根本不是世博纪念卡，承诺赠送的 MP5至今也没影。更为蹊跷的是，那天办理了同样业务的同事，收到的卡居然不是来自这
6家银行的。粗略数一数，大家手中的卡至少来自
10家不同的银行。显然，所谓的联合活动是假的。

既然没有联合办卡，那么，多家银行是如何为我办出信用卡的？我甚至担心，那名业务员会不会利用我的个人信息，办理更多的信用卡，然后冒用透支。

记者随访

业务员违规抱团推销

一家银行的工作人员，如何办出6家银行的信用卡？记者联系了那家银行的信用卡中心。

初步调查后，该银行信用卡中心工作人员告诉记者：这是其银行的业务员与其他银行的业务员合作抱团，你帮我、我帮你来推销信用卡。这样的推销方式，他们是明令禁止的。

据了解，各大银行信用卡业务员的推销成本都是自己承担，银行只在客户资料审核通过后，才给予业务员一定佣金。为完成银行下达的指标，也为了自身利益，业务员想方设法尽量多拉客户，并且自费购买一些礼物送给办卡人。抱团推销是信用卡业务中很常见的促销方式，这样既可以提高推销效率，又可以分摊礼品的成本。世博前在申城的地铁站内，常常可见多家银行的业务员合租摊位，推销信用卡，并且要求客户必须办全所有的卡，才能拿到赠品。

但是，这样的促销方式也会带来一些风险和隐患。如客户并非真想办卡，往往拿到卡后置之不理。而部分信用卡即便不激活，仍要收取年费。这种情况下，便会给客户带来不良诚信记录。再者，客户办了多张卡，真正激活使用的只有一两张，对于银行来说，也难以得到有效的客户。

至于朱先生担心的，即业务员是否会恶意利用客户的个人信息，该银行工作人员称，只要银行严格审核申请人资料，发生这种情况的可能性不大。

用多种手段规范信用卡营销

业内人士介绍，信用卡是一项金融产品，涉及金融安全、个人信用，因此办理过程必须十分严格，亲见客户、亲见证件、亲见签名是办理中最基本的要求。银行理应通过管理手段，杜绝业务员抱团促销，或将推销业务外包等违规现象发生。

如何保障个人信息安全？业内人士建议，客户应在身份证复印件上签名，并注明仅限某银行办卡用字样；银行则可以通过其他手段加强对营销人员的监管。比如，对客户进行回访，核实办理细节，询问是否见到业务员证件，是否该名业务员给予办理、核对签名笔迹和申请表填写笔迹是否一致、要求业务员对办理过程拍照留底等等。

市民若要办理信用卡，最保险的办法还是通过拨打申请热线、登录官网、前往营业网点办理。如果要通过业务员办理，可以现场致电银行信用卡中心，核实业务员信息；此外还应要求业务员出示有效证件。更为重要的是，市民应根据自身需要办卡，不要仅是为了小礼品而办卡，以免带来金融安全隐患。（记者毛锦伟 实习生张俊隽）