

信用卡持卡人与银行，本就是互惠互利，相互依存的关系，但利字当前，难免也有面和心不合的时候。有信用卡的人不妨来看看，那些年，银行忽悠过我们的事儿，比如卡片升级、免息贷款、取现免手续费等等，你上个几个套？

## 一、几个忽悠的例子

### 1、提升信用卡等级，实为首年年费

这种事一般发生在节假日或年底，小融就曾亲身经历。银行打来电话，声称小融用卡良好，银行为表答谢，提供信用卡卡片升级服务，可把手中的普卡升级为金卡，还详细讲解了金卡的各项权益。乍一听挺好，但是仔细了解后发现，升级后金卡的首年年费200元，是任何条件下都不给免除的！

### 2、提供免息信用贷款，实为现金分期

有信用卡的卡友，谁没接到过几个电话/短信，温柔耐心的提醒你，银行可以提供几万到几十万的信用贷款，而且是免息的哦。

不少现金周转困难的卡友还以为天上掉馅饼了，实际上呢，这是银行信用卡的一个分期业务，叫现金分期。

银行忽悠卡友是免息，但是他没告诉你，免息不免手续费的，手续费根据分期数按期收取，并且，手续费的实际年化高达百分之十几，堪称“高利贷”。

### 3、取现免收手续费，实则利息惊人

信用卡取现，可以帮助我们解决一时的现金难题，银行也大打广告：免收手续费！听起来挺美好的一件事，实际上呢？信用卡取现是要收取利息的，按照每日万分之五，自取现之日起开始计算，一直到全部欠款还清为止。

这里注意一个坑，如有取现，信用卡账单里显示的利息往往不是全部利息，因为没算上给账单日到你还款这段时间的利息，所以你要多还几十元，不然，你就会被认定为取现欠款还没还清！

.....

## 二、揭秘忽悠三部曲

## 1、开门见山

小融最近就接到了好几个银行信用卡中心的来电，其中某银行是这样的：业务员在给小融推销卡片升级服务时，语速非常快，以至于小融差点就忽略了他最后一句：那么我就给您开通这项服务了，可以吗？

如果此时你没有清晰听到这句话，或者明确告诉他：不办。恭喜你，你的业务已经办理成功。

## 2、以利动人

如果你跟小融一样，没有忽略这句话，转而了解更多业务细节，业务员会对你各种“忽悠”这项业务的好处，直到你心动。

很多人折在这步上，因为业务员不会告诉你的是：为了得到这些好处，你需要付出的是什么？当然，如果小融不是从事这个职业，也不会有这样的觉悟。

## 3、防不胜防

如果你跟小融一样，挺过了第二步，那么第三步你一定要留意了。如小融的卡片升级服务业务，小融一再表示要考虑考虑（注意这里没有明确说NO），纠缠了三五分钟后，小融已经准备要挂机了。业务员最后用很快的语速复述了一遍业务内容后，以一句“那么我就为您开通这项业务了”结尾。

小融心头一跳，马上大喊：不办，我不办理这项业务！才堪堪躲过此劫。

## 三、融360观点

1、对银行来说，提高服务质量、提升业务水平应为业务重点。如果推荐业务是真正为持卡人着想，持卡人又怎么会不愿意办理呢？

2、对卡友来说，接到银行业务来电时，务必问清楚业务条件，不需要的业务要明确说不！

热门文章推荐：

八张最适合取现的信用卡！信用卡现金分期5万

选哪家银行？年报独家分析：2016这几家银行信用卡最好申请 信用卡激活后

这8件事不可不知

中信魔力卡申请入口