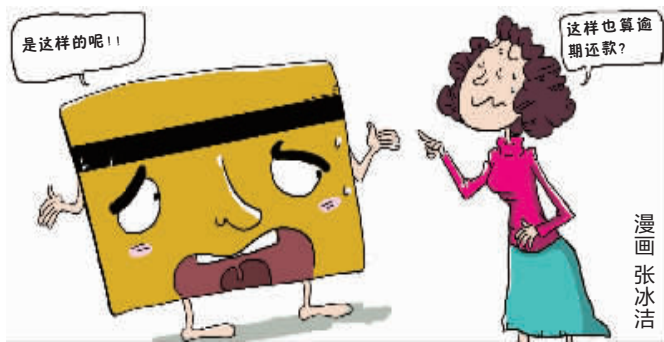


小心!信用卡捆绑还款有逾期风险

“如果信用卡当月账单金额在100元以内,就不能享受最低还款;不是在当月账单期内存入的钱,不能作为当月信用卡账单的还款。”近日,南京某银行信用卡中心工作人员给出的答复让持卡人殷小姐感到莫名其妙:“我自己的钱存进去为什么不能用作还款?”银行真有这样的规定吗?



漫画 张冰洁

读者投诉

预存款后还产生逾期还款?

“9月份我的信用卡账单应还金额是33元,卡里原来有上个月还信用卡结余的17元,足够最低还款,结果还是产生了逾期未还款记录……”上周,读者殷小姐打进金融帮办热线84783629,语气颇为激动。

原来,同在银行系统工作的殷小姐一直持有并使用着某银行信用卡,因为知道逾期的影响,每次她都按时还款。11月上旬,她收到10月对账单时发现,上面有一笔10元滞纳金和6元利息,就打电话到银行信用卡客服中心查询,被告知是9月账单逾期未还款。

“怎么可能呢?我9月只消费了33元,还8月账单时多存了17元,足够最低还款的,就没再往卡里存钱,不应该算我逾期呀。”殷小姐告诉记者,她要求银行解释,银行第一次回答是“100元以内账单不可以最低还款”,她要求提供具体条款文件,对方值班主管又说是工作人员失误,100元以下账单可以最低还款,但因为她的17元是扣完8月欠款后剩余,不是在9月账单期内存入的,不能算是她主动意愿还款,所以是逾期未还款。

“这一解释更没道理了,我存在账户里的钱就不是我的钱吗?”殷小姐说,更让她气愤的是,她自己登录个人征信系统查询发现这次账单已经产生了信用污点,“我是一名信贷员,这个对我影响会非常大,会影响我的职业生涯。”因为这个原因,殷小姐要求上述银行到人民银行消除她的这个信用污点,却遭到了拒绝。

记者调查

多数银行无最低还款额限制

据了解,信用卡最低还款额是指持卡人在到期还款日(含)前偿还全部应付款项有困难的,可按发卡行规定的最低还款额进行还款,但不能享受免息还款期待遇,最低还款额为消费金额的10%加其他各类应付款项。

“当月最低还款额都会在账单上写得很清楚,持卡人拿到的每期的对账单上面一般都是两个金额,一个是应还金额,一个是最低还款金额。其中,最低还款额是透支额的10%外加取现、分期手续费、利息等硬性还款额的总额,每期都可能不同,没有100元以上账单才能最低还款的规定。”一家大型银行南京信用卡中心的负责人告诉记者,各家银行信用卡消费和还款规定会有差别,但没听说过对于最低还款额限制账单金额的规定。

不过,记者发现,有银行对于最低还款额的底线有要求,比如一家银行信用卡的最低还款额是200元,即对于200元以下的账单,客户只能全额还款。

“银行说法”涉嫌霸王条款

“不是当月账单期存入的钱不能作为当月账单还款”,这是让殷小姐既疑惑又气愤的另一个解释。那么,其他银行是不是也有类似的规定呢?记者咨询了五家银行,均没有这个规定。

一家银行信用卡中心的负责人表示:“不排除个别银行有这个规定,因为信用卡消费本质是银行和持卡人之间的信贷关系,各银行对于还款方式会

有自己的约定。但对于这种额外条款,应该在使用指南和信用卡协议中提供,必须告知持卡人。”

锦天城律师事务所律师孙扬广认为,殷小姐反映的情况应该首先参照双方签订的信用卡协议,如果争议的部分在协议中约定不明,根据《合同法》,对于格式条款约定不明部分的解释应当作出不利于提供格式条款一方的解释,即会选择有利于殷小姐一方的解释。对于银行的第二种说法是否涉嫌霸王条款,主要看其是否违背法律强制性规定的条款,如果是则视为无效条款,银行应承担相应责任,负责为殷小姐消除这次信用污点。

特别提醒

信用卡捆绑还款有逾期风险

记者采访中,一家银行信用卡负责人表示,持卡人向信用卡中预存的钱一般是直接变成可用额度,应从下一期账单的透支额里扣除计算应还金额,但有些情况下,预存款可能无法作为还款。他举例说:“假如客户约定了特定的还款方式,比如将信用卡与某一张借记卡捆绑,每个月自动从借记卡上扣款还信用卡,则即使持卡人向卡里预存现金,系统还会从捆绑的卡里扣款,如果那张卡里没钱了,就容易出现逾期未还款。另外,对于双币种信用卡,如果客户选择人民币还款,客户再向里面存入外币,系统可能不会视为当月还款,也容易产生逾期。”因此,他提醒持卡人,用卡过程中特别要注意这些细节,遇到类似情况及时取消捆绑还款。

截至记者发稿前,银行方面人士表示,已就相关问题与殷小姐协商,如果核实证实本期账单让殷小姐产生了信用污点,将配合殷小姐去人民银行申请消除。

现代快报记者 刘果

服务在农行

简单高效的农行网银生活

“唉呀!月底了,我们的水电煤气费还没缴呢!”昨天晚上都已经躺上床了,老婆突然惊叫着把我拉起来。“急什么!我有办法。”我迅速拿出“K宝”,打开电脑,登录农行网银,通过缴费支付中的网上缴费,三下五除二就把问题解决了。

其实,每当我突然想起要缴费时,同事们都会建议我去开通自动扣功能,这样以后只要有账单,银行就会帮我扣缴了,并且发短信通知我缴了多少钱。这样每次缴多少费用自己心里就很清楚,还能督促我在使用水电煤气时多注意节约呢!

“有现金嘛?”“有,要多少?”“我要一千。”“好,给你。”“要现金嘛?我有两千,谁要?”“给我!”这是我们办公室里时常出现的对话。可别以为我们同事间会这么大方地把钱送来送去,其实,这只是我们之间流行的简单存取现金的方式而已。这,还有下一句话呢,“我马上从农行网银转账给你!”因为有了农行网银,我们办公室里好像搬来自动存取款机了!

“你不理财,财不理你”,这是每个银行理财经理挂在嘴边的一句话。可我一直觉得自己没财可理,直到一次偶然发现改变了我的看法。那是在一次放国庆七天长假前,同事将股市里的钱通过农行网银的第三方存管业务转到了银行卡上,并在农行网银上通过投资理财办理了七天通知存款。这让我有了理财的欲望,开始在农行网银上的投资理财栏目中做做活通、基金定投,让一点点的闲钱活动起来,争取积少成多。这期间,我发现农行网银上的理财产品越来越多,期限灵活,收益也相当不错。

要说我动用“K宝”次数最多的,那就是用来网上支付了。我经常坐在电脑前,把吃、穿、用的买一堆,然后插上K宝,快速支付,农行网银让我成为一个“付款超级快”的买家。

总之,简单、高效,这就是我的农行网银生活!你呢?

主持人 冯辉 王星



保险频道

保险配置让生活“不惶恐”

日前,友邦中国“新生代家庭幸福缺口调查”调查结果出炉。调查显示,过半新生代家庭对养老保障和家庭经济状况不够满意,大部分人群对于经济、养老、医疗、健康等问题普遍存在担忧。友邦保险洞悉这一社会背景,细分市场,针对不同年龄人群推出相应保险产品。

通常来说,刚刚加入职场的新人,工作的不稳定性以及薪资水平的相对较低等一系列条件,都决定了他们自身抵御经济风险能力较弱。这个阶段的保障需求偏重个人基本保障及家庭经济责任。应优先考虑意外险,健康险等保费较低的基本保障。如资金许可,可适时增加重大疾病保障。如“友邦全佑一生‘七合一’保障计划”,集身故、全残、老

年护理、癌症康复、疾病终末期、重疾分级保障、意外综合保障为一体,拥有低保费、高保障等诸多优势,为投保人提供了周全的保障。

而中年时期的保险需求则偏重子女教育储备和养老储备。针对此,友邦保险推出以保障为核心,同时兼具增值潜力的长期投资型保险产品计划“友邦安盈人生保险计划”。针对白领一族,还度身定制了“友邦乐享人生退休保险计划”,可以帮助白领实现稳健投资、安享退休生活,是一款集年金、投资、终身保障为一体的保险计划。

(谭明村 吴珂)



基金课堂

巧用“现金宝”摆脱“月光”

结婚、买房、养老,还有抚养小孩的支出、医疗和旅游经费……多支存点钱如何安心!于是,有人打起了信用卡还款的主意,能不能让平时不还款时的闲钱也能增加点收益贴补?汇添富基金推出的“现金宝”账户,为都市“月光族”还款提供了一种全新的解决方案。与以往信用卡用户使用银行卡直接还款、还款资金只能待在活期存款账户休眠相比,汇添富“现金宝”率先将货币基金引入支持信用卡还款,为用户集中实现货币基金理财与信用卡还款两大服务功能。

有了汇添富“现金宝”账户,信用卡持卡人在还款日之前,用借记卡向现金宝账户充值即享有货币基金收益。在还款日到期之际,用户可按照本期所需还款金额进行等值的货币基金赎回,直接进行信用卡还款。可谓还款

理财两不误。目前,汇添富“现金宝”支持工、农、中、建、招等13家银行信用卡的免费跨行还款。WIND数据显示,截至11月6日,汇添富货币基金A最近一年收益率高达4.12%,远超银行两年定期存款基准利率(3.75%)。

使用汇添富“现金宝”账户打信用卡还款,一方面,“现金宝”不影响正常的现金支出,可以继续放心消费;另一方面,通过将每月工资定存入“现金宝”的这种“强制储蓄”方式,可以获取超额收益,切实感受“钱生钱”的赚钱乐趣。

汇添富基金 刘劲文 郭君



保险新渠道年底扎堆上线

从代理人销售,到银行保险,再到电话保险、网销保险,如今,我们不仅可以通过淘宝网的保险平台进行投保,甚至可以通过手机、电视等渠道购买保险。时至年底,多家保险公司将新的产品销售渠道推向市场。

“手机保险”成新宠

通过APP搜索,现代快报记者很快就找到了与保险相关的手机客户端,可供免费下载,如“掌上人保”、“泰康口袋保险”等。产品线几乎涉及车险、寿险等所有险种,服务范围也涵盖从投保到理赔等所有的服务项目。

“不仅可以通过客户端完成报价投保,出险后,车主还可以自助拍照,第一时间上传系统进行理赔。”记者从人保财险江苏分公司了解到,“掌上人保”上线后大大简化了报案理赔的流程。

与车险有所不同,“泰康口袋保险”提供的是意外险、健康

险、少儿险、投连险等寿险产品,并且每一款产品都能有精细翔实的产品介绍,将保险产品按照人群及需求进行精准分类。用户只需按步骤操作,专业的保险理财顾问即可提供一对一的专属服务。

外资保险青睐“电视用户”

在保险公司手机客户端不断上线的同时,数家外资保险公司开始将目光投向了电视购物频道。“我们已将一款重疾保本增值保险计划,投放江苏好享购物频道。”荷资险企海康人寿首席直效营销事业执行官吴晓磊表示,江苏一直是保险大省,江苏地区的消费者对于通过电视购物平台推介保险产品的接受度非常高,而来自南京、南通、无锡、苏州等地消费者更是主力购买人群。从目前的统计数据来看,在电视购物平台推广中,客户主动呼入电话的平均成交率可达传统电话营销渠道的10倍以上。

此外,日前中美联泰大都会

人寿也与橡果国际联手,向橡果国际的客户推广和销售短期意外伤害保险和健康保险。“我们的电话行销业务在中国的外资和合资保险公司中处于领先地位。”大都会人寿中国首席执行官贝克俊先生说,此次与橡果国际合作,也是对新的销售模式的探索。

拓展渠道或将提升业绩

据了解,随着保险业销售渠道的不断延伸,在寿险行业中,银保渠道已经在保费规模上占据了半壁江山,甚至在规模较小的保险公司,也形成了一家独大的局面。为此,险企一直在不断探索新的分销渠道。一名资深从业人员预计,手机、电视等新兴销售模式的出现,或将为寿险市场带来一针强心剂,提振保费业绩。

“受到市场大环境影响,今年保费业绩很难保住。”一家大型寿险公司江苏分公司销售主管告诉记者,预计今年业绩下滑规模在20%左右,大力发展销售渠道,也是希望能够冲刺年底业绩。

现代快报记者 谭明村