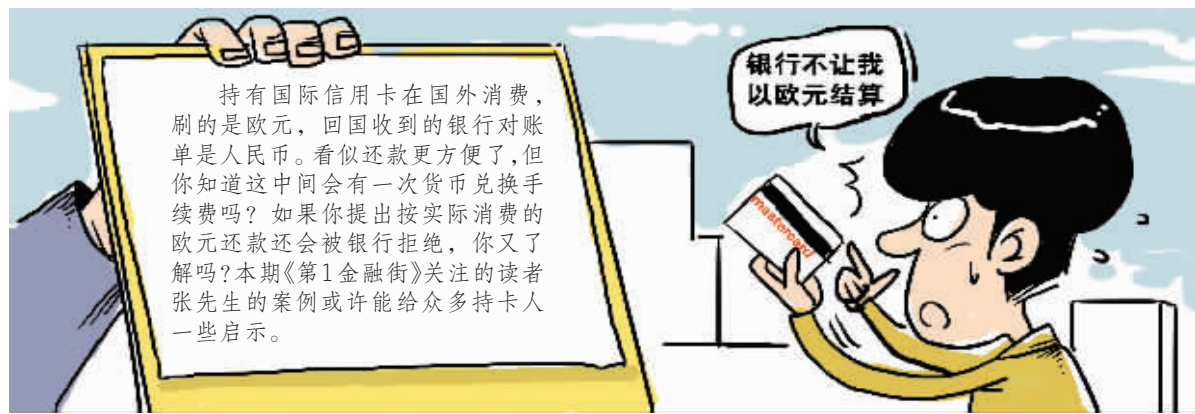


# 欧元卡境外消费为啥刷不了欧元？



漫画 俞晓翔

## 读者投诉

### 欧元信用卡为啥只能走银联结算

今年10月份，市民李先生因为要去欧洲旅游，特地办理了一张欧元信用卡。“办理之前，我和爱人一再向银行工作人员确认持有这张信用卡是否可以在欧洲直接刷欧元消费，他们说可以。”李先生告诉记者。

旅行中，李先生夫妇在意大利威尼斯一家表店看中了一款表，标价3250欧。在使用这张卡准备刷卡时，工作人员告诉他们这张卡不能走MasterCard通道刷欧元，试了三台机器都不行。无奈之下，他最终选择走银联通道刷卡支付，当时收到了“消费3250欧”的短信提示。

李先生说，这次消费让他们非常不愉快，本来想回国后就找银行问清楚为什么这张欧元卡在境外走不了MasterCard（万事达）通道，因回来后工作繁忙，就给耽搁了下来。直到上个月，他们收到了银行对账单，上面显示这次消费是人民币币单，为26737.09元。

“考虑到有一次货币转换费，而且我们身上还剩下一些欧元现钞，我就提出用欧元还款，却遭到了银行的拒绝，他们说人民币账单只能还人民币。”李先生向记者表示，沟

通中银行不仅没有解释清楚为什么这张卡在欧洲无法直接走欧元通道，还拒绝了他用欧元还款的要求，这是他使用这张信用卡的第二次不愉快体验。

## 记者调查

### 银行称人民币账单只能还人民币

现代快报记者本月初接李先生反映后，拨打发卡银行信用卡中心全国统一客服热线了解此事。然而，试了十多分钟都无法进入人工服务。之后，记者又通过该银行网点查到了该行南京信用卡中心的前台电话，多次沟通之后，工作人员才答应将记者反映的问题向总行反映。

直到上周五，记者才从该银行南京信用卡中心得到了对于此事的书面回复。其中明确提到：“如商户同时拥有带有‘银联’标识的POS机和可受理MasterCard卡的POS机，则持卡人可向商户提出具体通过哪个途径刷卡结算。”对于为何李先生在标识有MasterCard的POS机上无法走欧元通道，银行没有解释。同时，银行方面称，李先生反映的这笔消费是银联转接以人民币入账的，不涉及外币（欧元）欠款，所以只能使用人民币还款。

截至记者发稿时，银行方面表示，已经与李先生协商好解决方案，李先生仍以人民币还款，对于这中间造成的货币兑换手续费损失，银行方面将适当做出补偿。

## 特别提醒

### 许多国际信用卡会默认自动购汇

“人民币账单肯定只能用人民币还款。”一家国有大行江苏省分行卡部的一位工作人员告诉记者，大多数双币种国际信用卡都是两个账单通道，以人民币/欧元双币种信用卡为例，收到欧元账单，客户可选择用欧元直接还款或进行人民币购汇还款；如果是人民币账单，则只能用人民币还款。

他提醒说，对于国际信用卡，客户在填写申请单时，要注意到上面可能会有一项“所有结欠以人民币记账和还款的功能”。如果客户勾选了，则即使持卡人在国外消费外币，也是出人民币账单。不同银行间的区别是，这种选择开通的人民币自动结算的服务，有些银行提供免除货币兑换手续费，这对于持卡人来说其实更方便，有些银行则不一定免除这中间的货币兑换手续费，他建议持卡人向发卡行了解清楚。

现代快报记者 刘果

# 双节刷卡多 可临时提高信用额度

圣诞、元旦、春节……随着年底一系列节假日临近，乐购族已经蠢蠢欲动了，开始留意各家银行信用卡优惠信息。现代快报记者从南京多家银行了解到，考虑到节假日消费力比较旺，银行可为持卡人提供“临时调高信用额度”服务，可在固定信用额度基础上调高30%-80%。

## 节假日额度最高可调高8成

11月26日，中国人民银行发布的数据显示，截至第三季度末，全国发行银行卡34亿张，其中，借记卡发卡量为30.82亿张，同比增长21.4%，同比增速加快3.8个百分点；信用卡发卡量为3.18亿张，同比增长18.8%，同比增速放缓1.5个百分点。

发卡量持续增长的背后是持续爆发的刷卡支付消费力。每逢节假

日，各商场及其他消费场所为了刺激消费都会推出一系列优惠，相关刷卡优惠也随机而动。例如，广发银行规定在今年12月31日前，凡在指定商户周五刷广发信用卡进行消费，就能享受指定商品“买一送一”或“半价”优惠。

面对这些优惠浪潮的冲击，不少持卡人往往难以控制自己的消费欲望，信用卡很容易就被刷爆。怎么办呢？据记者了解，圣诞、元旦期间，各银行都允许持卡人临时申请调高信用额度。其中，招商银行、中信银行、光大银行等部分银行会主动为记录良好的客户提升临时额度，并发短信告知客户，其他银行则需要客户自己申请调整，而且能够上调的额度还不一样，从30%-80%不等。比如，中国银行金卡客户临时额度最高可上调80%，普通卡临时额度最高可上调40%；交通银行临时额度上调幅度一般是30%；浦发银行临时额度则没有统一的标准，主

要根据持卡人的用卡情况来定。

## “血拼”别忘及时还款

广发银行信用卡中心一位人士告诉记者，相比提升固定额度来说，提高临时额度的申请手续更为简便、生效更快，同时，临时额度还可享受与固定额度同样的分期付款待遇，这对大额消费的持卡人来说同样可以减小压力。根据记者的亲身体验，持卡人凭个人信誉向银行信用卡中心主动申请信用额度时，客服人员一般会询问持卡人临时提高额度的用途，此后再进行测评，一两分钟之内就会给予答复。若申请成功，额度即时就可以提高。

不过，业内人士提醒南京消费者，信用卡临时调增信用额度后，一是要避免透支过度，二是要记得按时还款，因为并不是所有临时额度都能享受和普通额度一样的免息待遇。

现代快报记者 刘果

# 南京银行高端客户答谢会温情上演

12月16日下午，南京银行财富管理“幸福鑫梦想”2012高端客户答谢会在万达希尔顿酒店隆重举行，200多位社会各界精英人士应邀参加了盛宴。

南京银行“鑫梅花”财富管理中心一直致力于服务高端客户，关注客户的家庭成长。不但推出各类金融理财产品为客户的财富保值增值，还组织各种活动，丰富客户精神

文化生活，增进家庭感情，让家庭与财富共同成长增值。

此次活动，南京银行特别邀请到了知名心理教育专家黄茵老师做了一场长达两个小时关于“幸福”话题的演讲。同时，南京银行总行投资专家带来的投资分享和介绍，让现场客户对正确合理的理财投资方法有了进一步的了解，对“鑫梅花”“财富加”的财富管理理念有了更多的理

解和认同。

“财富加，家天下。”南京银行财富管理中心针对每一位高端客户提供个性化的资产管理方案，并提供“尊享逸家”、“健康壹家”、“乐活怡家”、“成长益家”等特色家庭服务，全方位多角度地精心呵护，让客户与家人一起享受这份尊贵。

通讯员 方小蓓  
现代快报记者 刘果

## 服务在农行

### 农行网银 一路有你陪伴

“海内存知己，天涯若比邻”，网络正深刻改变着我们的生活，从计算机到手机，信息技术的革新拉近了人与人的距离，世界变成了小小的地球村。

我生于上世纪70年代，2000年大学毕业后应聘到一家新成立的公司做会计。做账、转账、跑银行几乎是每天的必修课，偏偏公司又在地段偏僻的经济开发区，去一趟银行来回就要一个多小时，还时常碰到排队等半天、打款不及时或者资料没带齐白跑一趟的情况，干着急不说还常常被领导埋怨。有时，我会想：假如在办公室就能完成日常资金划转该多好呀！

2002年，伴随农行正式推出网上银行，我的这个设想变成了现实。

在农行大堂经理的协助下，我成功说服老板，让公司成为农行企业网银的首批尝鲜者。一个全新的会计生活来了：给职工发工资、支付合作方货款、资金划转只要登录农行企业网银，插上K宝，动动鼠标，轻松点击，几分钟就搞定。

如今，我工作已二十个年头，公司也从当初不足十人发展到今天近100人的规模，今年是农业银行网上银

行推出十周年，账户管理、集团理财、票据业务、外币业务，全面满足了我们公司业务发展的需求。

在提高资金运营效率、节约运营成本的同时，最近新上线的理财产品销售也是一项可以好好利用的功能，它能让单位账户上的“闲置资金”物尽其用，最有效地实现资金收益最大化，在企业财富的不断增值中发挥着重要的作用。每到理财产品发售日，我只需“稳坐钓鱼台”，轻点鼠标，登录企业网银，选择“投资理财”下“理财产品认购”或“理财产品申购”，就完成了理财产品的购买。产品到期后本息自动计算，特别是“天天滚利”产品，每天下班前购买，上班后赎回，“人闲钱不闲”，休息之间就为公司赚取了远高于活期利息的收益，老板连连夸奖我“算盘打得精”。

十年，我从青涩青年成长为公司的中坚力量；十年，农行网银历经一次次华丽变身，已经慢慢融入了我的工作和生活，成为我事业道路上的有力帮手。

主持人：冯辉 王星



## 爱心接力棒

### 无锡国寿财险赠书进社区

近日，中国人寿财险无锡市中心支公司为无锡市崇安区江海街道顺和里社区30多位居民送去了保险书籍。这是中国人寿财险无锡市中心支公司深入社区为居民提供保险服务的又一次实实在在的举动。

随着社会的进步，经济的腾飞，风险意识的增强，保险作为一个风险保障产品，早已走入了寻常百姓家庭，为千万家庭、亿万百姓撑起了遮风挡雨的保护伞。然而，很多居民在购买保险产品时比较迷惑，不知道什么样的保险产品更适合自己的。为了帮助更多客户选择保险产品，挑选合适的保险产品，中

国人寿财险无锡市中心支公司甄选了30套由江苏保监局牵头，江苏省消费者协会、江苏省保险行业协会、江苏省保险学会联合编写的《什么样的保险适合我》保险知识普及丛书赠送给社区居民。

据悉，该套丛书按照年龄、职业、收入等情况，根据不同人群，设计了较为完整的保险保障，文字通俗易懂，图文并茂，生动有趣，简洁实用。在本次赠书仪式上，中国人寿财险无锡市中心支公司的领导和工作人员还现场接受了社区居民的保险咨询。

通讯员 孙桂余 吕帅  
现代快报记者 谭明村

## 创新排头兵

### 江苏太保试点 “家财险植入神行太保”

日前，太保寿险江苏分公司举行“家财险植入神行太保”试点启动仪式。据了解，此前“神行太保”移动终端正式上线，销售人员通过该移动终端即可完成咨询、销售、服务。

此次试点后，江苏太保的营销人员将不再单一为客户提供寿险产品的咨询和服务，客户可以同时享受寿险、财产险、家庭理财等综合金融服务。

在启动仪式上，太保产险总公司副总经理宋建国、

寿险总公司副总经理杨晓灵等领导悉数出席，并指出，此次植入的“全能卫士”家财险在“神行太保”移动终端试点，是产、寿险公司在落实集团“以客户为导向”战略转型目标的重要举措，是产、寿险公司在“一个太平洋保险”的统一平台下为客户提供综合保险保障方案的首次实践，将极大地提升客户体验，并给广大业务员带来方便与支持。

通讯员 赵晓  
现代快报记者 谭明村