

“养卡神器”的危害你知道多少？

“

从网上买一台“养卡神器”，就能用多张信用卡互相还款，还能赚信用卡积分。近日，一种名为“养卡神器”实为个人POS机的产品，热销网络，此“神器”称刷自己的信用卡额度到个人储蓄账户，就能把钱提出来用。对此，银行工作人员提醒说，“信用卡套现”行为是不被允许的，有降低信用卡额度的风险，还可能影响信用记录。

现代快报记者 陈孔萍



安全低费率 还能赚积分

日前，市民胡先生在网上无意中看到一种“养卡神器”，卖家声称有了它就能轻松“以卡养卡”，而且只要大约0.5%的费率就可以随时用信用卡取现。真有这样的好事吗？

记者在淘宝网上搜索“养卡神器”，发现很多网店均有销售。从卖家分布来看，多为上海、浙江、广西等地，销量最好的一家近期已有32人购买。在宣传上，“积分”“封顶”“安全低费率”是其最大卖点，机器价格一般在100元到400元之间不等，刷卡费率分0.49%、0.78%、0.74%和35元封顶四种。记者以持卡人身份咨询办理时，卖家称交上个人身份证件、银行卡、手机号等信息，3

个工作日就能办完。机器到手后，可以刷任意银行卡，刷出的钱直接到个人储蓄卡账户，个人可以在刷卡后第二天直接提取。

当记者询问是否会被银行发现并视为信用卡套现时，卖家解释，这类POS机在套现的过程中可以切换商户，制造在不同商户刷卡消费的假象，以此来逃过银行的监控，蒙混过关。“因为你老是在同一个商户刷信用卡交易，很容易被银行识别出来，一旦发现你在用信用卡套现，银行可能会封你的卡。使用这种可以切换商户的POS机刷卡，银行不会发现你在套现。”

别以为银行不知道

使用过信用卡的人都知道，通过ATM机用信用卡取现，持卡人只能取出信用额度一半左右的现金，并且银行要收取1%-3%不等的手续费和每天万分之五的利息。如果逾期未还款，银行还要收取欠款循环利息。“养卡神器”当真如此厉害？不但取现便捷，利率优惠，还能逃过银行监管？

记者咨询南京一家国有商业银行信用卡部的工作人员，他介绍，其实银行对于信用卡异常交易都有一套检测机制。通过对一些交易行为

的检测和分析，可以判断出来哪些交易是异常交易，甚至存在信用卡套现嫌疑。

“信用卡套现交易一般在刷卡金额、刷卡时间、刷卡商户类型及所使用的POS机等方面存在一些共性，通过对以上特点的识别，就能够判断出哪些持卡人在使用信用卡进行套现活动。”该工作人员解释，为避免有套现倾向的客户突破现有的风控方法，因此银行对具体的检测和分析方法十分保密。

潜在危害 降额停卡甚至抹黑个人信用

尽管“养卡神器”可解决持卡人资金周转不灵等问题，但在法律界人士看来，其中暗藏多重风险。

南京某律师事务所陈律师告诉记者，对于持卡人而言，一方面，使用个人信息容易泄露，一旦套现过程出现问题，持卡人将不得不自行承担损失；另一方面，信用卡禁止非法提取现金挪作他用，一旦被银行认定为套现，个人信用将蒙上污点。如果恶意透支无法还款，即可认定为涉嫌信用卡诈骗罪，数额在1万元以上不满10万元的可被处以“五年以下有期徒刑或者拘役，并处二万元以上二十万元以下罚金”。同时《最高人民法院关于公布失信被执行人名单信息的若干规定》出台后，“信用老赖”被禁止高消费、禁止乘坐高铁、限制贷款，处罚是十分严厉的。

而对于销售“养卡神器”的卖家而言，陈律师提醒，《关于妨害信用卡管理刑事案件具体应用法律若干问题的解释》第七条规定：“违反国家规定，使用销售点终端机具(POS机)等方法，以虚构交易、虚开价格、现金退货等方式向信用卡持卡人直接支付现金，情节严重的，应当依据刑法第二百二十五的规定，以非法经营罪定罪处罚。”可能被处五年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处违法所得一倍以上五倍以下罚金。

民生银行亮相斯迈夫体育论坛

3月28日下午，由中国民生银行承办的斯迈夫体育论坛十周年(江苏)年会暨江苏体育产业大会在南京金陵会议中心举行。众多体育届代表、专家学者一致认为，本次专为体育金融搭建的论坛，为体育投融资事业理顺了思路，坚定了构建未来体育金融体系的决心和信心。

中国民生银行南京分行作为战略合作伙伴，承办了本次体育金融分论坛，并发表主旨演讲，旨在推广其体育金融新模式，搭建体育产业链金融服务新平台。该行还在会场显著位置设立了展台，开展民生银行体育普惠金融特色产品和服务的现场宣传和体验。

民生银行南京分行高级助理吴新琦在接受采访时说：“2014年国家提出了发展体育产业促进体育消费金融的理念，我们感觉未来体育产业发展空间是巨大的。民生银行在做好原有产业链的同时，一直在探索新的发展方向，体育产业无疑是最好的选择。斯迈夫论坛江苏年会的召开，国家体育总局和江苏体育总局都给予了高度的重视，也为我们开拓市场提供了很多商机。”江苏省体育局局长陈刚表示：“此次论坛与民生银行携手之后，未来的合作空间很大。民生银行将会在体育金融产业及小微企业创业方面提供大量的支持。未来我们将根据此次论坛的情况，制定下一步的合作方向。”

民生银行此次在斯迈夫论坛十周年(江苏)年会上的亮相，将以服务体育产业为最终的目的，充分利用年会平台，联姻政府，携手企业，对接资本，将体育产业加快导入中国民生银行未来大健康产业金融的发展布局，立志于服务我国体育战略，服务全民健康事业，分享中国体育产业5万亿市场之盛宴。

南京银行携手江苏国悦慰问特教学校

听不见世界上的天籁之音，也说不出感人肺腑的话语，但是他们却和健康孩子一样聪明天真、活泼可爱。2015年3月27日，南京银行浦口支行携手江苏国悦资产管理有限公司来到浦口区特殊教育学校看望学校里接受特殊教育的孩子们，为孩子们送去3.5万元慈善助学金和衣物，希望孩子们通过学校学习能够自力更生、健康成长。

活动中，南京银行浦口支行总经理吴鸣明与江苏国悦资产管理有限公司董事金鑫、总裁梁峻瑜，代表南京银行和江苏国悦联合向浦口区特殊教育学校捐赠慈善助学金3.5万元和若干衣物，浦口区特殊教育学校校长范庆伟代表学生接受了捐赠。

现场，江苏国悦资产管理有限公司专门为浦口区特殊教育学校设立了“天使基金”，公司希望通过设立“天使基金”，让同学们的成长能时刻得到关注，让同学们能感受到来自社会的关爱，从而能健康成长、自强不息。

捐助活动结束后，校长范庆伟带领吴鸣明总经理和梁峻瑜总裁参观了教育设施和学习成果，参观结束时梁峻瑜总裁告诉记者，“我们的发展，离不开社会各界的支持。作为一个有社会责任感的企业，江苏国悦正用自己的实际行动，服务回报社会，并且会一起做下去。”

友邦中国CEO蔡强：中国保险业迎来“钻石期”

“

日前，友邦中国召开新闻发布会，该公司CEO蔡强介绍，继2013年提前一年完成首个5年计划目标，保持强劲增长态势之后，友邦中国去年的新业务价值达到55%。与此同时，在监管层“保险回归保障”的呼声下，去年友邦中国的保障类产品占比已经超过六成。

现代快报记者 陈孔萍

2015开启保险业最好时代

2014年，“新国十条”的发布进一步明确了商业保险在推动经济发展和补充社会保障体系中的作用；偿二代、费率市场化等新政相继出台，养老并轨、健康与养老保险税优延等政策被提上日程。在清晰的政策指导下，经济腾飞和家庭资产及负债的迅速增长，形成的潜在保障需求将得以进一步释放。蔡强以“天时、地利、人和”六字高度概括了这一前

所未有的发展良机。

数据显示，2014年我国保险业保费收入为2万亿，保险深度3.2%，保险密度不足1479元/人，如果按“新国十条”的目标，要实现保险深度达到5%，保险密度达到3500元/人的目标，2020年保险行业保费收入规模要达到5.1万亿，保费年复合增长率接近17%。国外经验也表明，国家人均GDP达到3000美元至11000美元之间，保险业发展将进入“钻石期”，这预示着未来6年保险业保费增长将步入快速增长轨道。

“然而，对保险业而言挑战的意义并不少与机遇。传统的粗放式发展已经不能满足未来的需要，转型升级之路已成必然。”蔡强表示。

产品策略仍将注重保障

站在消费者角度看，当行业陷入短期储蓄替代产品的争夺时，友邦中国在其2014年提出的“新五年计划”中，将发展重点放在人身风险保障及财务风险保障两个层面。通过细分市场研究，为消费者度身定制保障方案，专注在医疗、重疾、养老及财富增值和传承等优势领域，全面提升客户体验，这也与“新国十条”所倡导的商业保险参与完善社会保障体系，为经济发展保驾护航不谋而合。

领域，强调“回归保障之本”，引导消费者买对适合自己的保险。

日前，发布的友邦集团2014年年报数据显示，继2013年提前一年完成首个五年计划目标，保持强劲增长态势之后，2014年友邦中国的新业务价值上升了55%。蔡强对此表示：“在行业的转型当口，只有将根本的发展理念由规模为导向转为以价值为导向，坚守‘回归保障根本’的策略方向及‘保障专家’的角色定位，才能取得可持续的发展动力。”

产品策略方面，在行业陷入短期储蓄替代产品的争夺时，友邦中国在其2014年提出的“新五年计划”中，将发展重点放在人身风险保障及财务风险保障两个层面。通过细分市场研究，为消费者度身定制保障方案，专注在医疗、重疾、养老及财富增值和传承等优势领域，全面提升客户体验，这也与“新国十条”所倡导的商业保险参与完善社会保障体系，为经济发展保驾护航不谋而合。