



本报6月20日《没办信用卡 却收到透支对账单》的报道引起诸多关注。李女士给朋友“顶办卡任务”而申请信用卡的经历引起不少读者的共鸣。“钱包里一大半都是“人情卡”，都是为了帮亲友完成大量的信用卡办理任务。”这样的经历已经非常普遍。银行为何如此圈占信用卡市场？记者带您探访信用卡办理“背后的故事”。

信用卡缘何疯狂“跑马圈地”？ 业务员自揭行业“潜规则”

本报记者 李彦慧

6月20日上午10:20,威海市区骄阳正烈,温度已经让人难以长时间停留室外。某银行的信用卡推广业务员王伟(化名),仍背着沉甸甸的一包礼品在“扫街”。穿行于各条街道,走进沿路的各个写字楼、公司、店铺推销信用卡业务,这被王伟形象地称为“扫街”、“扫楼”。

1. 两个月完不成任务就下岗

“大热天谁想这么辛苦,可任务压着呢,今天还没开张,不‘多扫快跑’怎么交代。”王伟坦言,做信用卡业务员必须有“足够强大的抗压能力”。不仅“吃苦受累”,还要承受巨大的压力。“我们一天就能走平常人一周的路。每天最多有半个小时的早会时间是在办公室,其他都是‘室外作业’。”王伟说,因为“扫楼”、“摆摊”是工作常态,他常自称是西装革履的城市农民工。

除了能吃苦,业务员任务量的压力经常让他们喘不过气来。王伟透露,目前他所在的信用卡中心的任

务量是每个业务员每个月110张。当月有60张信用卡申请合格才能拿到底薪,满110张才能拿到全额奖金。

“每天都办出6、7张卡才行。第二天早上开早会,工作量都得列出来。”王伟说,如果连续每天办一两张卡,主任就会找这位员工谈话了。如果连续两个月完不成任务,业务员就面临下岗。

因为这样的压力,信用卡业务员的人员流动很快。和王伟同批入行的同事,在半年时间内就走了一半。“死得很快,但活下来的一般都有一定的抗压能力,能够征战‘沙场’了。”

2. 为业绩经常自掏腰包送礼品

“很多时候都是靠砸礼品‘敲开门’的。”王伟有点无奈地说,办卡送礼已经是获取客户的“潜规则”。

为了提高业绩,业务员都要自掏腰包送礼品。“完不成任务就要扣底薪,自己掏钱送点小礼品,少赚总比好过不赚”。王伟称,礼品还是推开业务网的好工具。

王伟曾经在烟台做过一段时间的业务员。在他看来,威海市场比较新,竞争相对要小一些。他透露,在其他信用卡饱和度比较大城市,银行之间的竞争非常激烈,信用卡业务员的礼品“砸”得非常厉害。“威海这边多是送套小餐具,而在烟台,十几块钱的保温水杯、旅行包等等都很常见。”

3. 信用卡申请存在很多漏洞

记者跟随王伟及其同事在写字楼、街面推广了近5个小时。在为申请人办理信用卡时,业务员对信用卡使用规则、办理程序的介绍都很简单。申请人的工资填写也很随意,办公电话等信息,都可找“替身”来客串。

王伟称,一旦被总部审核出来填写的资料有虚假,业务员就要面临“欺诈”的风险,会被扣除100元以上的工资。但业务员们一般会嘱托申请人提前和“替身”商量好了,加之工资等信息很容易“作弊”,“一般没有什么问题。”

王伟告诉记者,现在办理信用卡的门槛很低。在业务员下去推广时,“年满18周岁、有工作,这就能办卡。”

他同样承认,信用卡

申请过程中存在很多漏洞。如果业务员不是真正想推广业务,很容易利用这个身份来获取申请人资料或者进行非法透支。王伟所在的银行目前已经使用专用机器录用信息,业务员和申请人必须一对一、面对面才能办理手续。而目前不少银行仍仅仅靠填写纸质资料来申请,如果业务员别有用心,申请人的资料 and 手机号码完全可以被更改,想要泄露申请人的资料也很容易。

对于《没办信用卡 却收到透支对账单》中报道的李女士遇到的“被消费”的经历,王伟坦承这样的情况之前也发生过。“有业务员通过办理信用卡大额透支,不过银行也很容易就能追查出来。”

办卡送好礼,任务重,帮帮忙吧!



4. “跑马圈地”背后的利益链条

王伟透露,与借记卡相比,银行发行的信用卡收入来源更多,盈利空间也更大。目前各银行信用卡收入主要来源于年费、透支利息和刷卡交易商户交纳的手续费、分期付款手续费等。

以年费一项为例,目前各银行的借记卡最高年费为10元,甚至一些银行的借记卡至今仍是“零年费”。而信用卡根据卡种不同,年费少则几十元,多达上百元。

“现在很多银行的信用卡都推出了‘刷卡多少次免年费’的一些措施,其实这中间也有利润率的计算。”王伟说,鼓励客户持卡消费,银行则能从签约商家那里获得更多的返佣收入。在持卡人使用信用卡消费时,银行通常能从商家得到1%—2%的收益。“可想而知,信用卡如果大量覆

盖,这一收益的累积产生的利润有多诱人。”

利润自然是引领着银行下大力气“跑马圈地”的指挥棒。王伟称,以他所在银行为例,总行给各地的办事处下达任务额,再从办事处、部门、小组,到达业务员层层下发任务,各个银行在占领市场上都各显神通。

对于业务员来说,发卡任务及要求虽然看似残酷,但这行提成也是很大的。奖金的幅度和所办理的卡数也是成正比的,当月办理的信用卡量越多,每张卡的提成也随之浮动。王伟称,每张信用卡的提成大约在15元—70元之间。一个业务员如果完成110张卡的任务,当月收入扣除购买礼品的成本、税收、保险,大约能拿到近7000元的工资。

5. 信用卡业务员多为大专学历

信用卡办理过程中存在诸多漏洞,业务人员的入职门槛如何?记者在多家银行调查发现,信用卡业务人员的应聘要求多为大专以上学历,有营销工作经验者优先。

在一家银行的信用卡推广人员招聘简章上,记者看到了这样的信息:

这是一份送钱包的营销类工作,亦即通过家访方式,把信用卡这一电子钱包送给工作、收入、居住三稳定的广大受众,并以此解其日常生活中的不时之

需和燃眉之急。可以说,这是营销类业务中唯一一份不仅无需客户掏钱,反而专给客户送钱的推广工作!

而对于职位要求,银行只是规定:大专以上学历,35岁以下,且有销售经验者优先。

“入职门槛比较低。”王伟称,自己应聘时的要求也只需大专以上学历,面试时对营销经验的考察比较多。他告诉记者,银行多会对新入职人员进行一段时间的培训,但对营销技巧的要求要比行业规范方面侧重更多。

“人情卡”、“礼品卡”很是疯狂

威悦是一位工作两年的贸易公司白领。她向记者展示了钱包里的四张信用卡。“只有第一张是自己办的,其它都是给朋友‘顶的任务’”。威悦大学时读的是金融专业,毕业后不少同学进了银行工作,其中几个进了信用卡部门。威悦戏称自己是这些同学的“人情卡”推销处,不仅自己包揽了多个银行的信用卡,她还承担了向她的亲戚朋友推销的任务。她告诉记者,为了办更多的卡,她还帮忙联系其他的亲戚朋友只去申请办理信用卡,而不激活使用。“有的银行,只要申请成功,休眠卡也算办卡任务,所以有同学到月底完不成任务的时候,就会找我来发动人情。”

不少读者在办理“人情卡”时,对所办信用卡的手续、使用并不清楚。“不知道怎么用,朋友的亲戚在银行工作,我把资料都发给她了就没再管。”市民王晶称,朋友帮她办的信用卡她还从来没用过,甚至不知道信用卡还需要年费。

除了人情,受礼品诱惑也是市民办理信用卡的一大原因。信用卡推广业务员王伟向记者透露,他曾经遇到一位一次申请了6家银行信用卡“办卡达人”。组团办卡就是为了获得获得联合赠送的电饭锅。

威海人均1.5张信用卡 办理风险不容低估

据环翠公安分局经侦大队民警介绍,威海目前人口约282万,已发行信用卡就424万,人均1.5张,全市POS机商户4000余家,发放的POS机达6980台。使用信用卡在POS机上套现实质上是变相利用了信用卡的融资功能,POS商户变成了逃避监管的地下融资平台,扰乱金融秩序的同时,也增加了发卡银行坏账风险和易引发相关社会问题,为伪卡冒用、洗钱等犯罪提供了便利。

信用卡办理的风险也不容低估。多家银行在信用卡发放、POS机安装等业务的办理上,是以任务的形式摊派给银行职工,完成任务的多少往往与本银行职工奖金发放、职务升迁挂钩。导致银行部门的职工为更多地完成任务,只顾着到处拉客户,并没有严格审查是否符合发放条件,致使发放信用卡的各种审查程序形同虚设。部分银行职工甚至为了完成任务违规操作,使得由银行业务衍生的金融犯罪越来越多。同时,许多市民在交由他人办理信用卡时,过度轻信他人,致使自己的有效证件被不法分子利用,使自己的利益受到侵害的同时,也给不法分子提供了可乘之机。