

# 用信用卡取现利息高

## 专家:信用卡可用于刷卡消费,少取现

本报记者 丛书莹

日前,多家银行宣布调整信用卡取现政策,一方面提高了取现额度,另一方面降低了取现的手续费。专家分析,这些举措意在刺激消费者取现,但是费用虽然低了,高额的透支利息还在,建议市民最好使用刷卡消费、少用信用卡取现。



## 取现5000元 一月最高多还225元

记者了解到,目前建设银行的规定是预借现金交易金额的5%,最低2元;交通银行、中国银行、招商银行均按取现金额的1%收取,最低10元;兴业银行要求预借现金手续费为预借金额的2%,最低人民币20元/笔或2美元/笔;浦发银行则规定预借现金需要收取取现金额的3%,不低于人民币30元的手续费,此外,中信银行调整后,从12月1号开始,境内按照取现金额的2%收取,最低人民币20元每笔。

如果某行的每日取现限制为2000元,那么市民用这家信用卡一个月取现两次,每次2000元,到这个月还款时是取现手续费加起来就是120元,另外还有每天按照万分之五的利息扣除。而且,现在多家银行都已经先后将信用卡的每日取现额度标准由2000元调整到了5000元。这就意味着,取现额度提高后,信用卡持有人每天可以从

信用卡上多取3000元。但即使这些政策调整后,面对一些银行的“信用卡取现诱惑”,记者计算得出,如果从某银行取出5000元,打算30天后归还,5000×0.0005×30=75元,那么只利息就是75元,这还不算上手续费,算上手续费以取现额度2%计算的话,就是还要支付100元,这样算下来总共就要支付175元费用了。

理财专家指出,如果以为银行下调了取现手续费就可以放心大胆地用信用卡取现,那就错了。虽然目前银行下调信用卡取现手续费,但是持卡者的取现费用依然不低。各家银行信用卡取现按照日利率万分之五,换算成月利率为千分之十五,远远高于银行贷款利率。根据这样的标准,记者算了笔账:如果透支取现1万元,一年下来,利息高达近2000元。而假如信用卡取现5000元,取现的手续费加上利息,最高一个月要225元。

## 先存款入信用卡再取出 一样要收取手续费

“取自己卡里的钱,银行还扣取手续费?”一市民为了消费刷卡方便习惯将钱存进信用卡,但是这样就算从信用卡内取自己的钱也会缴纳一部分手续费。

据了解,信用卡取现主要包括溢缴款取现和透支取现两种方式,所谓“溢缴款取现”,就是持卡人之前已在卡内存了钱,然后再取出来;而透支取现则是卡内本来没钱,先借了再还。

记者发现,一些市民,在办卡送礼品、商户刷卡优惠等“诱惑”下办了信用卡,但对信用卡的收费并不清楚,以为像储蓄卡一样可以存钱取现。记者遇到过一些市民,为了担心自己忘记按时还款,而事先存了几千块钱到信用卡里。遇到

急用钱的时候,急着把钱取了出来。然而一查询才知道,取自己的钱,还被收了不少手续费。

对此,理财师介绍,信用卡的主要功能是消费,不是存取款,持卡人千万不要把信用卡当成储蓄卡来使用。不论卡内有多少现金,都不会计利息。但是提现则会收取一定比例的手续费。“即使把自己的钱存入其中也要收费,这就叫做信用卡溢缴款取现手续费。”该理财师指出。

因此,理财师建议,信用卡最好只是用于刷卡消费,因为刷卡消费都有免息期。但信用卡取现,利息加上手续费,成本较高,不如用储蓄卡取款划算。

## 招商银行远程银行中心蝉联 “中国银行业优秀客户服务中心综合示范单位奖”

由中国银行业协会组织的“第二届中国银行业优秀客户服务中心”评选结果近日在中银协官网揭晓,招商银行远程银行中心再度蝉联“综合示范单位奖”,并荣膺“价值贡献奖”(新设奖项)。

“中国银行业优秀客户服务中心”评选是业内最具权威性的评奖活动。评选由中银协牵头,各商业银行客服中心选派专家组成评审组,据悉,本次评选活动历时近6个月,中银协22家会员银行下属的32家客服中心均参加了评选。

招商银行远程银行中心成立于1999年,是国内第一家提供人工服务的电话银行,并率先推出全国统一客服热线95555。十多年来,随着招行业务的快速发展,招行远程银行中心逐步实现客户

分层服务及多点分布运营,成为一家服务于境内外近6000万零售及批发客户,年服务总量7700万人次的综合化客户联络中心,客户满意度已连续三年保持在97%以上。在2010年首届“中国银行业优秀客户服务中心”评选活动中,招行远程银行中心凭借突出的综合实力,一举夺得“综合示范单位奖”。

近两年来,随着“以客户为中心”的理念进一步深入人心,商业银行对客户服务中心变得更加重视。招行远程银行中心以变革应对变局,在技术手段和业务模式上不断创新,进一步完善了覆盖电话、网络、短信、Email、微博、传真等远程智能化方式的多媒体互动接触体系,并在国内首家推出“空中银行”,以“空地对接”的经营模式,形成营业

网点、电子银行、远程银行三方协同的立体化服务体系,实现对客户“一对一”的服务、营销及管理,成为招行客户服务、客户关系管理及客户价值挖掘的重要渠道。在本次评审中,95555的高接通率、高客户满意度,及“空中银行”、“交叉销售”、“远程获客”、“价值创造”四大亮点,赢得了来自各家银行专家的一致肯定。

据相关人士介绍,今年以来,招行远程银行中心加大小微企业支持力度,着力发展“空中贷款”业务,国内首推贷款申请咨询专线95555-8,扩展电话、短信、网络、微博等渠道,为小微企业提供“足不出户,就能贷款”的便捷通道,受到小微企业主客户的普遍推崇。

祝秀杰

## 关爱校园,传递平安



近日,青岛产险潍坊中支在临朐市政府、教育局的支持下,成功为辛寨小学的孩子们上了一节生动的安全知识普及课,正式拉开了“校园安全保卫战”的序幕。

通过邀请当地交警的实际讲演,并结合总公司安全作业本的内容为孩子们普及日常安全展示,为了更好地让孩子们理解安全的重要性,形象生动地讲述了校园安全知识,活动结束后,平安给全校学生每人赠送了两本安全作业本,并建议他们将其中一本送给自己最好校外的朋友,将平安传递给更多的人。

## 平安产险第九届客服节 ——安全进社区

青岛产险潍坊中支借第九届客服节之际,在潍坊多个精品小区开展了“安全进社区”活动,乘着浓浓秋意,平安产险为社区群众送去一份温暖的关怀。

活动中,平安工作人员为社区群众细心讲解安全知识,并将精心准备的安全知识手册以及暖手宝等礼品分发给大家。尽管天气已经非常凉爽,社区活动的居民不像夏天那样多,但平安人的热情依然招来许多居民咨询和关注。

通过此项活动的开展,平安产险为秋天的社区送去一抹温暖,真正把安全、关怀送到市民手中,心中,到场市民增进了对平安产险的认识,有效的拉近了与平安产险的距离,对产险的产品有了进一步的了解。



## 产险客服节: 捐赠平安艺术教室



行有道,爱无限,10月19日青岛产险潍坊中支支教爱延续活动邀请平安产险客户和市公司爱心团队一起前往临朐县辛寨大峪小学,看望这里的孩子们,我们给每个孩子发放了平安作业本、学习用品、桌椅、书籍等物品,还特别捐赠了一间“平安艺术教室”,平安的爱心志愿者们把教室粉刷一新,进行了精美的布置,教室分为三个区域,摆有电子琴和各式器乐的音乐园地,摆有景物台、画板的美术园地,还有拜有各种体育器材的体育园地。在捐赠仪式后,张清江总和辛寨政府领导举行了“平安艺术教室”揭牌仪式,同时我们的志愿者们还带领孩子们进行了互动,教孩子们打击乐器,唱儿歌。运营总张清江还跟孩子们进行了乒乓球比赛,活动在欢声笑语中圆满结束。

此次活动,得到了辛寨镇政府、教委、学校的高度重视,扩大了平安的公益形象,赢得了客户和社会的广泛赞誉。

## 潍坊万人自驾游 走进黄花溪

10月20日,青岛产险潍坊中支第九届客服节“我的保险我做主——万人自驾游”活动火热开展,中支各渠道积极响应,从提升客户体验感受出发,邀请了20余个优客户家庭参加本次活动。

活动当日,受邀客户从城市的四面八方赶来,带着即将启程的美丽心情聚集到一起。本次自驾游将去享有齐鲁第一幽谷之称的青州黄花溪胜地。进入黄花溪以后,沿途的鸟语花香沁人心脾,如诗如画的风景夺人眼球,在亲近自然的同时让客户和家人得到了很好的放松。中午大家在景区享受了一顿美餐后返回。

通过此次自驾游,给客户留下了深刻的印象,拉近了彼此的距离,增强了客户对我司的忠诚度。



## 产险客服节:

## 平安产险世界无车日 邀请VIP客户观影

为丰富客服节活动内容,近日,经过精心安排与组织,潍坊产险特在潍坊银座万达影院开展优质客户影院观影活动,宣讲世界无车日,组织平安VIP客户新片上映抢鲜看,平安服务入人心。

受邀的平安客户们凭兑换券换票入场,在获得上映新片电影票时,每一位优质客户还获得了绍兴平安客户服务部准备的精美礼品:电影放映前,还将播放平安VIP宣传片,介绍平安VIP客服活动及相关内容,使全场客户进一步了解平安客户服务的活动与内容。

自本届客服节开展以来,潍坊产险已开展多项客户服务节活动增进客户交流,稳定业务合作,本次万达影城观影活动更是又一次让平安客户享受了平安实实在在的贴心服务。