



春天万物复苏,商家打折活动也开始陆续推出,不少人又免不了用信用卡“血拼一把”。您了解信用卡取现、提款、积分的规定吗?如不清楚,则有可能让实惠变负担。

常用信用卡先了解点常识

溢缴款取现会收手续费,积分积分要注意有效期

本报记者 赵兴超

提前还款搭上手续费

泰城市民李女士在几个月前,用信用卡买了一台10000元的数码相机,因为数额较大,一时无法全额还款。随后,她向银行申请账单分期12期还款,计算下来,每期还款833.33元,其中每期手续费62.3元。6个月后,当她准备把剩余的钱全部还上。此时,她发现仍要还剩余6期的手续费373.8元,还要外加30元的提前还款手续费。

据了解,信用卡账单分期后,决定提前还款时,如果是按月缴纳,需要把剩余月份的手续费都补齐;如果是一次性缴付手续费,也不会因为提前还款而将手续费返还。也就是说,在客户申请分期付款完成后,无论如何,这些手续费都必须承担。另外,一些银行还要加收提前还款手续费。

办理账单分期之前,市民应将提前还款等事宜咨询清楚,避免申请期限不合理,多缴手续费。

信用卡不等于储蓄卡

不少刚办信用卡的人都会往信用卡里面存钱,因为这样,刷卡



信用卡分期付款,成为不少市民的消费首选。

消费也会获得积分。但这时候银行就在偷着乐了,因为损失的是持卡人。

泰城市民张先生在年前申请了一张信用卡,往里面存了2000元。可当他在ATM机上取了1000元后,发现竟然扣了10元钱。去银行咨询后才发现,他当时存的2000元不但没有利息,而且取现必须掏手续费。

记者调查发现,目前各家银行取现收费标准各不相同,有的银行收取1%,最少要收10元;有的银行

收取2.5%,最少要收50元。

业内人士表示,往信用卡里存钱,“进去”了,就没那么容易“出来”了,这种无私奉献的“蠢事”还是少干为好。

信用卡取现要收利息

有些人认为信用卡取现和刷卡消费是一样的,都可以享受免息期待遇,但在实际中,这其实是一个误区。

泰城市民杨女士2月30日用

信用卡取了10000元急用。前几天,她在网上登录还款时,竟然发现要多还330元。这330元是怎么回事?后来打电话给银行客服才知道,取现利息从取现日当天起算,到缴款前一天止,按日息万分之五计收,另外还要加收3%的取现手续费。以此计算,为10000元×0.05%×6天+10000元×3%=330元。

目前各银行都规定,信用卡取现要付利息,不享受免息期待遇,大多数信用卡都是按每天万分之五的利息算,折算成年息超过18%。另外,大多信用卡取现还要缴纳高额取现手续费,只有少数信用卡免除手续费。

密码和签名缺一不可

关于信用卡的安全,可是大家讨论最多的。目前以签名作为信用卡的消费凭证是国际行业的主流,而在国内却是相反,密码比签名更安全。

按照国际惯例,对于信用卡,使用签名、核对签名的责任在商家;而使用密码、保管密码的责任则在持卡人。在国内没有多少人去验证签名,除了信用卡被盗刷的

事,处理起来和国外还是有很大差距的。因此,更为保险的还是采用密码+签名的形式。

业内人士提醒,国外的经验不能照搬到国内,市民最好老老实实使用秘密+签名的传统模式。

积分年底被清零

很多人用信用卡刷卡消费,最大的诱惑就是积分可以换礼物,但就在为了某个礼物而努力刷卡攒积分时,却有可能悲催地发现积分却被清零了。因为很多银行的信用卡积分都是定有效期的,一般两年期限较多。

除了这些,越来越多的持卡人反映,自己积分的价值越来越低,而且积分也越来越难获得,目前大部分银行就把购房、购车等大额消费排除在积分范围之外。在信用卡积分兑换礼物方面,以相比来说最划算的部分银行为例,消费400元获得的积分也只能兑换价值1元的物品,而一些相对“小气”的银行,则需要消费1000多元,才能兑换价值1元的物品。

目前来说,信用卡积分越来越像“鸡肋”,提前弄清积分有效期,才能“食之有味”。

建设银行·善融商务

——亦商亦融,买卖轻松

善融商务
e.ccb.com

亦商亦融 买卖轻松

中国建设银行
China Construction Bank

善融商务
e.ccb.com

善融商务(e.ccb.com)是建设银行推出的以专业化金融服务为依托的电子商务金融服务平台,融资金流、信息流和物流为一体,分为企业商城、个人商城、房e通三大服务板块,集商品批发、零售、房屋交易等为一体,为客户提供信息发布、在线交易、支付结算、分期付款、融资贷款、资金托管、房地产交易等全方位的专业服务。

个人商城(buy.ccb.com)相当于建行的“淘宝网”(淘宝商城),提供企业对个人的交易服务,为优质企业客户网上销售,个人客户网上购买而构建的全方位消费服务平台。

企业商城(mall.ccb.com)相当于建行的“阿里巴巴”,主要提供企业对企业的交易服务,也可企业对个人销售,以批发为主,兼有零售。为企业构建从商机搜索、在线洽谈、交易到物流配送的一站式服务平台。



对企业的好处

——“大树底下好乘凉”

- (1)为供应商(卖方企业)提供产品展示平台,拓展网上销售渠道,依托建行品牌价值和庞大客户群体,增加商机,拓展盈利机会。
- (2)入驻平台的供应商均通过建行严格的资质审核,为采购商(买方企业)提供了优质进货渠道,撮合买卖双方交易,并由建行托管交易资金,充当双方信用中介,确保交易安全。
- (3)为企业提供融资新渠道,能够让银行更了解企业运作,便于准确评估企业风险等级,提供融资贷款。