

信用卡的那些坑,你中招了吗?

□记者 于传将

信用卡在给我们带来方便和快捷的同时,还可享消费折扣优惠,以及最长60天的免息福利。不过,羊毛出在羊身上,很多信用卡也设计了重重使用陷阱。本期我们来盘点一下信用卡的套路,防止大家薅银行的羊毛不成反被银行薅。

1. 激活坑

有时候我们随意申请了信用卡,没有激活就放置不理。需要注意的是,有些信用卡即使不激活也会产生年费,如果你不交年费,就会给自己的征信留下污点,同时欠息还一直在滚。

如果遇到信用卡未激活产生年费的情况,甚至影响到征信的话,一定要及时和银行交涉,这种无意的征信记录是可以申请撤销的。

2. 分期坑

大家都被信用卡的免息期吸引了,却不曾想银行的利润从何而来?任性刷刷刷,到了还款期,总有剁手族还不起钱的,那怎么办呢?只有账单分期了,你分期的手续费就是银行的利润。

手续费费率优惠是银行的惯用话术,但是打折的分期不是3期也不是6期,一般是12期以上才会打折,因为分期数越长,银行的利润就越高。

我们以交通银行的信用卡账单分期为例,我们将3000元分成12期,费率享受4.9折优惠后的手续费为每期10.5元。

分期金额	¥ 3000.00
分期期数	12期
分期费率	0.35%/期
每期应还金额	¥ 260.50
每期本金	¥ 250.00
每期手续费	¥ 10.50
节省手续费	¥ 133.2

那么我们总共应还的手续费是 $10.5 \times 12 = 126$ 元,这个年化利率是多少呢?

银行宣传单上是这么算的: $126/3000 \times 100\% = 4.2\%$ 。好像还不错啊,但利率真的才

4.2%吗?

银行这么计算的意思就是我们把这3000元从年头借到年尾了?可是我们每期都在还本金,到了最后一期的本金只剩下250元了,手续费还是10.5元,相当于年化利率50.4%。

以下是各行信用卡分期费率及对应的实际年利率,仅供参考:

银行	分期12月每月利率	实际年利率
工行	0.60%	13.00%
中行	0.60%	13.00%
建行	0.60%	13.00%
农行	0.60%	13.00%
交行	0.72%	15.60%
招行	0.66%	14.31%
广发	0.70%	15.16%
中信	0.73%	15.80%
平安	0.64%	13.89%
光大	0.74%	16.01%
兴业	0.75%	16.22%
浦发	0.74%	16.01%
民生	0.67%	14.52%
华夏	0.70%	15.16%

由此可见,一旦开始了账单分期,你就成了卡奴,一年到头都为银行打工了,建议大家不要进行超过自己还款能力的消费。

3. 最低还款坑

有没有比账单分期更坑的呢?分段计息算一个。



温馨提示:
1. 使用循环信用,将不享受免息期的优惠,待全部应还款缴纳完毕方可恢复;
2. 使用循环信用将产生循环利息,循环利率为日息万分之五;
3. 当期账单中产生的利息、手续费、滞纳金等费用需全额还款,不享受最低还款功能。具体详见每期账单。

这个算式大家可能不容易看懂,我来解

释一下:

8000×12 (这里是从消费日20号到还款日前一天,这12天的免息就没了,按万5来计息) $\times 0.0005 + (8000 - 800) \times 15$ (从还款日到还完日这15天,也按万5计息) $\times 0.0005 = 102$ 元。

如果没有这个算式,我们可能以为未还款部分7200元,就只是在还款日以后,按万5的贷款利息算。其实呢,还有消费日到还款日这期间的消费利息也要计算,所以大家一定要注意这个坑,这个叫分段计息。

分段计息的意思就是,如果你还款日只还了部分款项,那么从消费日到还款日,仍按全款计息,但是还款日后,将按未还清部分计息。

4. 全额罚息

有没有比分段计息更坑的呢?全额罚息算一个。

先看一段新闻:李先生用某银行信用卡消费一万八千余元,但有69元未还清,然而10天之后,竟然产生了300余元的利息。在多次拨打银行客服电话后,李先生才知道,银行收取信用卡逾期利息的方式是以当月账单的总额来计算,而不是以未清还部分的金额来计算,这叫全额罚息。

全额罚息是信用卡的一种计息方式,是指持卡人在到期还款日未能还清全部欠款,就要对全部消费金额进行计息,也就是从消费之日起到还清全款日为止,按每日万分之五的利息计算循环利息。

不过,好在不少银行开通了容时容差的业务,能为持卡人提供1-3天的还款宽限期。

5. 取现手续费

信用卡和储蓄卡的不同之处在于,信用卡的存款不但没有利息收益,而且如果你要取现的话,还要收取手续费。

对于不小心多存进去的溢交款,不建议取现,放里面等下期还款吧。

6. 还清逾期款后销卡

万一信用卡出现了逾期,在还清逾期欠款后,千万不要一气之下就把卡注销了。因为信用卡的还款信息会被央行征信系统滚动记录24个月,也就是信用卡逾期还款产生的不良信用记录会在征信系统里保存两年。

如果用卡终止,对应的记录也不再滚动,而是长时间被保存下来。因此,信用卡发生逾期还款后,最好不要还清欠款后立即注销信用卡,而应该坚持再用卡两年以上,且保持期间的信用良好,这样就能靠滚动记录把不良记录从征信系统里消除。

近报帮你问

长期深受人民群众信赖的大银行,可以堂而皇之地卖出几十亿的“假理财”。在金融消费日益普及的今天,我们身边的金融已无处不在,和我们每个人的生活息息相关。银行理财、个人保险、证券投资等已成为我们金融生活的一部分,朝夕相伴。

然而,随着金融产品越来越花样繁多,风险也与之俱增。银行信用卡乱收费,理财产品收益缩水,存款变保险,贷款捆绑理财产品,保险理赔难退保,证券投资陷阱,基金收益变险等新闻不时见诸报端,为我们的金融生活涂抹了一层阴影。

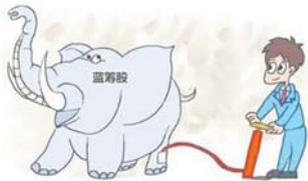
如果您在金融消费过程中遭遇过上述类似问题,或者有过其他被金融机构欺骗的经历,欢迎来电来函,我们本着为广大金融消费者服务的原则,倾听事实,还原真相,为您的金融消费保驾护航。

咨询电话:0531-85051548

QQ:3533263437

来函地址:济南市高新区舜华路2000号山东广电网络集团11楼近报融媒

机构扎堆白马蓝筹



因春节休假原因,2月份股市交易时间仅有14个交易日,而正因交易日的减少使得当月大宗交易市场的成交额出现明显缩水,环比下降了53.42%。

虽然2月整体成交规模缩水明显,但仍有不少白马蓝筹股成交金额不菲。如2017年以来涨幅几近翻倍的中国平安(601318)6笔交易就累计成交金额高达33.19亿元,特别是2月27日一天就发生了4笔合计20.52亿元的交易。从当天买卖席位看,这几笔交易均发生在机构专用席位上。

除中国平安外,2月份累计成交金额同样超过10亿元的还有青岛海尔(600690)。2月8日晚间,青岛海尔发布了股东权益变动的提示公告,公司接到股东新加坡政府投资公司通知,通过大宗交易的方式对青岛海尔进行增持。

观察2月份机构通过大宗交易进行买卖的公司,可以发现名单重合率颇高者多为白马蓝筹公司。除了前述的中国平安和青岛海尔外,美的集团(000333)月内也发生了7笔大宗交易。从买入席位看,其中有3笔被机构专用席位接盘,但如果从卖出席位看,则7笔也全部来自于机构专用席位。

分析认为,2017年的A股市场“二八”分化甚至“一九”分化明显,价值流已经逐渐成为市场的主流,类似贵州茅台(600519)、万科A(000002)、海康威视(002415)等大白马股不仅受到国内机构的增持,甚至也受到海外资金的青睐。如观察2017年以来的沪深港通活跃股中,这几个个股也均赫然位居前列。

于传将

中国平安蝉联Brand Finance全球第一保险品牌



Brand Finance“2018全球最具价值保险品牌100强”排行榜前10名。

□记者 于传将

日前,国际知名品牌咨询公司Brand Finance发布“2018全球最具价值保险品牌100强”排行榜,中国平安连续两年荣登榜首,蝉联全球第一保险品牌,品牌价值由2017年的163.24亿美元升至2018年的261.55亿美元,大幅跃升60%。

据悉,Brand Finance此次评选主要从三个维度评估品牌价值,包括品牌投资、品牌资产及品牌表现,中国平安在这三个维度均表现优异。

2017年中国平安确立“金融+科技”双驱动战略,以五大核心技术(生物识别、大数据、人工

智能、区块链和云计算)为基础,旗下多家公司推出多项科技创新服务,从客户、用户的健康、出行、理财三大生活场景出发,用“科技创新”和“服务速度”,为用户提供智能化服务和极致化体验。例如,平安产险全球业内首推“510城市极速现场查勘”及“一键包办”服务,全国地市级以上城市的平安客户,如日间发生需现场查勘的交通事故,可在5-10分钟内享受理赔全流程包办的体验;平安人寿推出“AI客服”服务,智能识别客户及需求,在线办理理赔申请、保单信息确认和受益人变更等保险服务,有效解决传统寿险业务上认证慢、理赔慢等痛点。2017年,中国平安的NPS(客户净推荐值)较2014年推出时提升了28个百分点,达到36%。

得益于服务品质的提升和创新科技的应用,中国平安多年来保持着快速、健康的发展。过去15年,中国平安的总资产、总营收、净利润保持近30%复合增长率;市值和品牌居全球保险集团第一位,体现了资本市场对其战略和业务价值的广泛认可。

近年来,中国平安积极响应中央精准扶贫号召,积极回馈社会,建设国家。在成立30周年之际,中国平安启动了总投入为100亿元的“三村工程”扶贫战略,面向“村官、村医、村教”三个方向,实施产业扶贫、健康扶贫、教育扶贫,助力中国新时代美好生活的实现和

美丽乡村的建设。

主办机构认为,在全球经济压力下,保险板块的竞争非常激烈,必须通过创新推动企业发展,中国平安的成功就是最好的证明。尽管面对着充满挑战的外部环境,但中国作为平安所处的核心市场,较其他领先品牌所处的美国和西欧市场更具活力。同时,中国平安在核心业务增长、交叉销售等方面取得了极大的成功。此外,中国平安对品牌发展和策略制定高度重视,是中国金融机构当中首家应用净推荐值(NPS)模型跟踪客户回馈和品牌忠诚度的公司。Brand Finance首席执行官David Haigh表示,“今年平安庆祝成立30周年,不断增长的市场份额和卓越的财务业绩,足证其稳健及雄厚的实力。”

中国平安表示,30年的发展得益于中国经济的高速发展和改革开放的时代机遇,离不开社会、股东、客户的大力支持。在成立30周年之际,中国平安将围绕“三十,更懂你”,以“懂感恩、助未来”为核心主题展开多项回馈社会和客户的活动,并积极推进“三村工程”扶贫建设,为乡村振兴贡献力量。在智能科技时代,平安将在“金融+科技”战略指引下,持续加强金融科技、医疗科技等方面的创新,积极参与智慧城市建设,更好地履行社会责任,助力国民生活更美好。