

“睡觉”信用卡 使您信用受损

■银行争用“人情卡”跑马圈地,导致相当数量的信用卡未被激活,成为“睡卡”

■碍于情面办下的“睡卡”,未被激活也照收年费,并可能给持卡人带来信用污点

当“睡卡”遭遇年费

“我从未用过信用卡,怎么会欠银行的钱?”不久前,温州市民高女士遇到了一件麻烦事,她手里的一张信用卡还未激活,却收到了银行寄来的信用卡对账单,称她拖欠信用卡年费100元,加上逾期未缴的利息,总共是131.55元。

“如果没有使用也要被收费,感觉太亏了。”高女士认为,信用卡没有被激活,意味着自己还没有享受到银行提供的服务,银行方面就不该收取年费。再说当时客户经理推销信用卡时,并未提前告知卡未激活也要收年费。“最重要的是我的个人信用系统从此就留下欠费的不良记录了。”

信用卡不激活也收取年费吗?按照国际惯例信用卡是要收年费的,但目前的政策是未激活暂时不收取年费。办卡免首年年费,次年开始计年费。

“睡卡”多是“人情卡”

截至2006年底,我国信用卡发卡量已近5000万张。那么,这5000万张信用卡都是怎样办下来的呢?记者采访了解到,很多人手中的信用卡都是碍于面子办下的人情卡,甚至许多业务员为了增量,在办卡时



就承诺三个月后自动注销。

许多银行利用“人情卡”跑马圈地,导致信用卡大量闲置,造成大量人力、物力的浪费的同时,告知义务的缺失也会给客户带来难以挽回的金钱和信用的损失。

某银行信用卡中心业务员朱先生说,业务员每推销一张信用卡会得到最高70元的提成。2007年1月,朱先生共推销了40多张信用卡,而在这40位客

户中至少有一半客户明确表示不会开卡使用。朱先生透露,从事信用卡营销业务的人员往往私下里组成一个团队,团队成员之间互相共享客户资源,所以许多客户会同时拥有多家银行的信用卡。信用卡业务员这个职业能干三个月以上的不多,三个月基本上就把熟人关系用完了。

跑马圈地坑了谁

大量的信用卡未被激活却照收年费,已经屡屡引起质疑甚至纠纷。大量“睡卡”,一边给银行带来资源浪费,一边给客户带来各种损失。据了解,“睡卡”产生的年费,会从信用额度里自动扣除,金额不够的将以欠费形式记在账上。

目前,国内信用卡业务刚起步,但个人信用体系的全面启用给各家商业银行发行信用卡带来了底气。区区100元年费,可能成为信用记录上的污点,不仅以后申办各种贷款或信用卡时遭遇阻碍,还可能背上“不诚信”的污点。据了解,由人民银行操作的银行间不良信息查询系统正在搭建,届时在任何一个银行留下不良贷款记录的,在整个银行系统内均能查询到。

王海

业界要闻

2006年度“中国最受尊敬企业”榜单出炉

招商银行六度最受尊敬

“招商银行是中国股份制银行创新的先行者,创造了中国顾客最喜欢的信用卡品牌,落实到每一个细节。”日前,在北京举行的2006年度“中国最受尊敬企业”颁奖典礼上,评委会对招商银行如是评价。

4月8日,招商银行刚刚度过自己的20岁生日,而自2001年“中国最受尊敬企业”首创以来,招商银行已连续六年都收到了如此珍贵的礼物。2001至2006年,招商银行凭借其突出的社会责任感、创新能力、管理水平、公司形象与领导力,连续6年荣获“最受尊敬”称号,是为数不多的六届蝉联该荣誉的企业。招商银行

在积极参与公益事业方面,将“企业公民”的理念延伸至扶贫、教育、环境保护、公共卫生等众多领域。据统计,截至2006年,累计捐款捐物5800多万元,员工捐款达到1800多万元。

2007年4月,为支持我国公益事业的发展,帮助潜质优秀、生活困难的儿童点燃梦想、种下希望,招商银行在20年行庆期间又与中国儿童少年基金会开展“金葵花儿童成长”项目,并在儿童少年基金会下设立“金葵花儿童成长基金”。招商银行首投100万元,作为该基金的启动资金。联合国儿童基金会国际亲善大使、世界著名青年钢

琴家、招商银行形象代言人朗朗出任该基金的亲善大使。行庆期间,招行以全国13个大城市的慈善音乐会巡演为平台,开始筹集善款,目前,13场音乐会共募集善款近30万元。

为扩大筹募资金渠道,招商银行还在一网通网(<http://www.cmbchina.com>)设立金葵花儿童成长基金捐款入口,在全国各网点的金葵花财富管理中心摆放募捐箱,通过多种形式宣传感召客户捐款。今后还将继续通过策划中的金葵花慈善高尔夫球赛、金葵花慈善晚宴等活动为基金募集善款。

屈庆昌

工行获得“中国最受尊敬企业”称号

日前,记者从省工行营业部获悉,4月27日下午,第六届“中国最受尊敬企业”颁奖典礼在北京大学百年讲堂隆重举行,中国工商银行第三次荣获“中国最受尊敬企业”称号。

中国工商银行从众多候选企业中脱颖而出获得如此殊荣,不但需要具备持续的盈利能力,还应主动承担相应的社会责任。据了解,企业获奖的标准包括以下五项:第一项是企业经营指标的集合,第二项是企业社会责任,第三项是创新,第四项是企业的领导力,某种程度上也是领导对社会的反映,包括企业家的形象,包括他们的品牌。第五项分成两个范围,对跨国公司来说,在中国受尊敬,除了在中国做业务之外,还靠对中国社会有多少贡献,对中国企业而言,除了在中国社会的表现以外,还看在国际社会上能否为中华民族和我们的国家赢得尊敬。

根据以上五项指标,通过社会调查和专家打分逐一筛选。工行获奖的理由是“第一家成功实现A和H股上市,不断提高社会影响和服务能力,值得肯定。”

中国工商银行第三次荣获“中国最受尊敬企业”称号,充分显示了工行在国内金融界中的重要影响力和社会各界对工商银行的高度认可。

许磊 李丰收

《保险如何更保险》

栏目征稿启事

随着人们购买保险的意识逐步增加,各个保险公司也在中原大地遍地开花。有没有办法用最少的钱来获得最多的保障呢?保险公司该如何更好宣传自己的产品?

郑州日报《保险如何更保险》栏目为您提供这样的保险平台。本栏目将以保险如何在构建和谐社会中发挥更重要的作用为话题进行探讨。树立保险品牌,宣传保险知识,架起保险沟通桥梁,引导读者正确的保险消费意识。

同时,本栏目向保险业精英人士诚邀来稿。稿件可根据保险业的自身情况并紧密结合当前的实际,着重阐述保险公司的新思路、新产品、快服务、强保障以及保险怎样让老百姓更“保险”等。

投稿热线:0371-60241111

邮箱: zzbjnrong@163.com

金融工作室

金融信息

光大银行新品迭出

近日,记者从光大银行获悉,为顺应广大市民的投资需求,该行在“五一”长假期间仍不间断地推出几款人民币理财产品。除了正在发售的阳光理财套餐计划人民币理财产品及A计划外币理财产品外,该行还推出了同升六号境外基金联接型和同赢六号阳光资产管理计划两款理财产品。

同升六号是该行成功发行的又一只同升系列人民币保本理财产品,它的本金100%安全,还可以办理质押贷款或开立存款证明,产品预期收益与四只环球精选的优质基金挂钩,非常具有投资价值。“同赢六号”是该行推出的第三只面向中高端VIP客户的新股申购(IPO)理财产品,主要投资于国内A股市场首次发行新股申购(包括网上发行和网下配售新股的申购)、可转债发行申购,同时包括货币市场基金以及银行存款等。与直接购买股票相比,本产品具有投资风险较低、中签率较高的特点,可分享新股申购的平均收益。

张慧 李景辉

梅里雪山雪崩遇难者获平安人寿快速理赔

近日,中国平安人寿江苏分公司接到了一起非同寻常的报案——云南梅里雪山雪崩遇难案。平安人寿立即开辟“绿色通道”,为罹难者提供快捷周到的理赔服务,提前赔付受害者家属21.2万元,为受害者家庭送去慰藉与关爱。

5月2日下午1点15分左右,云南梅里雪山突发严重雪崩,导致2人死亡,9人受伤。后经多方证实,遇难的两名游客为江苏南通市一对利用“五一”长假自费赴云南旅游的夫妇。丈夫胡先生因为长时间被积雪覆盖造成窒息,抢救无效死亡。妻子徐女士则于事发第二天上午在送往医院途中不幸离去。

接到报案后,中国平安人寿江苏分公司即刻立案受理,收集相关理赔材料。公司决定在符合相关程序规定的前提下,开通快速理赔“绿色通道”,对此案特事特办。经查,遇难者徐女士曾于1998年投保平安长寿保险,保额1万元,同时附加住院安心;2001年投保投连险,保额20.2万元。5月9日,平安人寿做出提前赔付徐女士21.2万元的决定。10日,平安人寿江苏分公司理赔人员迅速赶往遇难者家中,当家属从理赔人员手中接过鲜花和理赔款时,对平安的快速理赔和慰问表示由衷感谢。

王玲

合众人寿“金长红B”万能险即将上市

记者近日从合众人寿获悉,该公司即将推出其首款银保万能产品“金长红B”。据介绍,“金长红B”万能产品是在综合考虑目前投资市场环境变化,经多方调研,吸收国内外同业在设计、推广万能寿险产品经验的基础上,为满足客户不断变化的保险需求而推出的新型万能险产品。“金长红B”在产品形态方面不同于以往销售的万能产品,除有较高的利率保证,初始费用低,全额返还之外,结算利率还不低于最低保证利率。此外,“金长红B”还为客户提供了高达两倍账户价值的意外保障。以30周岁客户为例,如果购买“金长红B”产品,一次性交纳保费10万元,第一年年末价值就可望达到100235元,第五年年末可达到116383元,第十年年末可达到138291元(仅以中等结算利率来看)。

合众人寿有关人士表示,作为一家新型寿险公司,合众人寿力图为社会提供更好的产品、更好的服务,以满足合作渠道和广大客户的各方面理财需求。据悉,这款“保本强、增值快”的“金长红B”将在合众人寿全国各分支机构所在地的合作银行和邮政储蓄柜面陆续上市。客户可以拨打合众人寿全国客户服务热线95515或到银行(邮局)柜面咨询以了解更多详情。

马丽 王津

先进短信平台联动星级客户服务 中信信用卡再出新举措

一直以优质服务为业界所称道的中信信用卡,近期又有新动作——在国内率先推出了首创的短信互动平台,实现了短信平台与呼叫中心的联动,这意味着持卡者在办卡审批、使用消费及查询还款等各阶段都能享受到完善而细致的短信互动服务,使消费者全面掌握卡片动态,保障用卡安全。

据了解,目前中信信用卡短信服务系统上已成功建立起包括批量短信、上行短信、一次性短信、客服模拟短信、经常性短信五大部分在内的互动平台,可为持卡人提供便捷高效的互动服务。其中,上行短信服务渠道更是由中信信用卡中心在业内开创先河,提供实时互动短信服务。通过短信服务,持卡人不仅能随时掌握信用卡审批进度、刷卡消费、还款提示、信用卡额度提升等大量细节信息,而且还能通过发短信享受自助开卡、查询账单与查询余额三大特色服务。此外,持卡人拨打客服电话时,还可根据不同内容需求,实时收到客服发送的短信,从而对咨询的业务有了更清晰的了解。正因为日渐完善而周到的短信服务,中信信用卡深受持卡人好评,成为此服务领域中的业界领头羊。以中信银行为代表的中资银行不断提高客户服务水平,在将来与外资银行的竞争中这必将是关键因素。

李之聪 张宇

郑商行甘为中小企业保驾护航

访郑州市商业银行小企业贷款业务发展现状

本报记者 张慧 通讯员 陈中基 吴华

当众多银行对小企业贷款跃跃欲试时,郑州市商业银行已在小企业贷款初具规模的基础上,开始琢磨小企业贷款业务的“特色经营”。2006年11月13日该行成立小企业信贷部,建立全省首家专职负责小企业贷款机构,截止2007年3月底,郑州市商业银行小企业贷款规模已经达到12亿元,较年初增加4亿元,不良贷款率为0,贷款收息率99.94%。而今年该行准备在取得小企业贷款规模快速增长的同时,从全行70多家网点中筛选出15家临近市场的支行专门拓展小企业贷款业务,进行小企业贷款业务特色建设。郑州商行是如何实践他们的小企业贷款特色之路的?本报记者带着这样的问题采访了郑州市商业银行副行长乔均安。

记者:郑商行为何将业务发展重点放在开展小企业信贷工作上?贵行是如何实践的?建立了什么样的业务体系?

乔均安:今年郑州市商业银行将紧紧围绕“服务城市居民、服务地方经济、服务中小企业”市场定位,把2007年作为“小额贷款营销年,绩效改革文化年,引资引制合作年”的发展方向,力争五年内,成为本地区中小企业市场最具竞争力的银行,全省城商行、城信社综合实力最强的银行,综合指标排名跨入全国城商行30强。这其中,我们把发展好小企业贷款业务作为我行转型的关键,这是结合市场经济发展趋势和我行自身条件作出的科学决策。我们认为,站在巨人的背后,永远显现不出自己的身影。因此甘于做小,善于

做小,才是我们最终的选择,我们的目标是创新河南城商行小企业贷款特色之路,力求让郑商行做到全省小企业贷款标杆位置。2006年,郑商行率先在河南省金融系统成立了小企业信贷部,负责小企业贷款的战略规划、业务指导、产品开发和系统管理,并建立了小企业贷款绿色通道,完善了小企业信贷制度和操作流程,先后制订了《小企业贷款管理办法》、《小企业贷款贷前调查指导方法》、《小企业贷款授权管理办法》、《小企业和个人客户经理管理办法》、《小企业生产经营性贷款实施细则》等,并把小企业贷款从公司贷款中分离出来,建立了一整套适应小企业风险特征的信用评级体系和风险管理体系,实现了小企业贷款全流程化管理。在小企业贷款审批上,我行改变了以往审贷委有7-13人组成,到会人数达到三分之二以上方可召开审贷会,通常一次审贷会要1-2个月时间,大大拉长了贷款审批时间,现在我们成立了专门的小企业审贷委,分A、B两角,A角由小企业部总经理或副总经理参加,B角由小企业部审核人员参加,有3名

审贷委成员,只要有一名A角,就可以召开审贷会,随时召开,较好地满足了小企业贷款“短、频、快”的业务需求。

记者:在发展小企业贷款业务实践中,银行需要注意哪些问题?

乔均安:开展小企业贷款,要摆脱以往对大企业考察的模式,更多地关注与现金流相关的东西,比如:现金归行率、纳税凭证、银行对账单、水电费、交通费、租赁收支等都会被考虑进去,在贷款利率浮动方面,一般会在基准利率向上上浮10%-60%,但也会根据客户在我的业务状况,让客户从存款余额、基本账户、信用情况、二次申请等方面享受一定的贷款利率优惠。下一步,郑州市商业银行将对支行小企业贷款业务实行分账管理,对小企业贷款进行独立核算,单独考核,加大对小企业贷款的业务的奖励,在相同贷款数额情况下,小企业贷款业务的奖励和收益还将大大高于大企业贷款,同时,也对小企业贷款引入尽职免责考核指标,允许开展小企业贷款的支行有低于2%比例的不良

贷款率,对小企业贷款调查和管理过程中完全尽职的客户经理,可能免除责任追究。

记者:郑商行的小企业贷款营销策略是什么?

乔均安:小企业贷款一定要零售业务批量营销,这样可以降低每笔业务的成本,目前,郑州市商业银行已经跟很多中介机构有联系,如企业协会,市场管理方,行业协会,工商联等,这些机构下面都有很多中小企业,与他们进行合作,不仅会给你带来丰富的客户资源,而且对我行控制风险也起了一定积极作用。

记者:能否概述一下郑商行小企业贷款业务未来走向?

乔均安:郑州市商业银行的小企业贷款要走特色道路,在郑州乃至全国树立“商行制造”小企业贷款品牌。今年郑州市商业银行将会对被精心挑选出来的15家支行,建立小企业贷款服务特色支行,总行单独下达业务指标,并遵照“高收益对冲高风险”原则,建立新考核体系,业务权限将全面授权给支行行长,支行行长在业务权限内将简化程序,实现小企业贷款1-3个工作日完成审批,若是超越支行权限的贷款,通过总行建立的小企业贷款绿色通道,实行小企业贷款业务快速快出。2007年郑州市商业银行要实现小企业贷款新增15亿,余额达到21亿元。到2010年我行小企业贷款余额将突破120亿元,累计发放小企业贷款将突破250亿元。将会有成千上万的小企业因得到郑州市商业银行贷款支持而发展壮大。