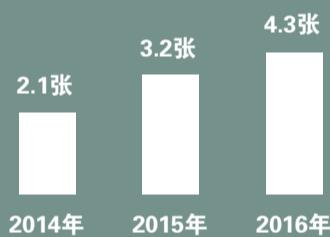


信用卡暗收费不断

信用卡已经走进千家万户，根据央行发布的《2016年第三季度支付体系运行总体情况》显示，信用卡和借贷合一卡在用发卡数量共计4.96亿张，同比增长10.41%，环比增长4.83%。全国人均持有信用卡0.33张。尤其在北京、上海、深圳等一线城市，人手两三张信用卡已经是寻常事。有了信用卡，大家都可以开心地刷卡买买买，刷卡金额最多有50多天的免息还款期。信用卡虽然好用，但其中的收费套路也不少，值得大家警惕。



▼ 活跃信用卡用户人均持卡量



不菲年费只字不提

“××先生/女士您好，我行现在针对少数优质客户有个信用卡升级的回馈活动。鉴于您的信用卡情况良好，我行推荐您将信用卡升级为白金卡，升级之后可以享受机场贵宾室、多倍积分等多项贵宾服务……”在日常生活中，信用卡持卡人经常会接到类似的电话，发卡行主动要求为客户升级成白金卡或尊贵卡，别以为这是人品大爆发，背后可能暗藏着收费陷阱。

方先生日前在网络投诉称，某股份制银行信用卡中心在今年2月致电表示，银行可以免费再为他办理一张信用卡，但需要方先生办理一张高尔夫白金信用卡。电话中针对年费部分客服人员一语带过，且未与方先生做任何主动确认动作。信用卡开通当天便扣除了1188元年费，并表示即使立刻取消此卡也不退还年费。

对此，方先生深感不满，认为银行以升级信用卡额度为名，吸引消费者办理白金信用卡。然而实际上信用额度并未提升，新卡和原有信用卡共享3万元的信用额度。所谓的升级，完全是设套挖坑让消费者办理新卡。另外，电话中在确认信用卡邮寄信息之后就再未和他做任何回应式的确认，且明显有弱化年费内容的意图。另外，银行在寄送卡片时无任何详细介绍年费费用的说明。方先生希望银行修改后续的开卡流程，针对此次问题给出满意的解决办法，退还所扣年费并办理销卡手续。

与方先生有着相似经历的人不在少数。例如，有网友反映某国有银行信用卡客服说他用卡情况良好，推荐升级成白金卡，但没提年费的事，该网友便欣然同意，结果接到短信通知扣除2000元的年费。给客服打电话说无法取消，只能积分兑换。

一位用户表示，前几天收到银行短信建议升级白金卡，短信里没有提到任何年费比普通卡高的问题，甚至一个字都没提到年费，申请之后才发现白金卡要扣1000元年费。而且注销也没用，需要将年费还清才能申请注销。

通常来讲，普卡、金卡的年费比较低，多在几十到几百元不等，且可以通过刷卡满足一定的次数或者金额获得豁免。而等级较高的白金卡等高端信用卡，年费就比较高了，通常在几百元到几千元不等，但有的银行白金卡年费无法免除，即使依靠积分免除也要在一年内消费几十万元。不过，由于白金卡拥有较好的权益和增值服务，因此总体来说，白金信用卡持卡人所能获得的服务要远高于普卡、金卡持卡人。

消费强制自动分期

你的信用卡有没有过莫名其妙地被银行强制“分期还款”？有网友吐槽说，网购时用信用卡消费100元被分了12期还款，这是怎么回事呢？银行为什么会强制自动分期呢？

北京商报记者调查发现，遭遇“自动分期”的用户不在少数。广发银行、交通银行、浦发银行等信用卡均被客户投诉过此类问题。例如，一位股份制银行客户反映，他收到账单发现好几笔消费竟然自动分期，客服答复是办卡的时候就勾填了自动分期功能，超过2000元的消费就会自动分期。对此，用户表示，“我用了十年信用卡，本人是绝对不会选择开通自动分期这样的功能的”。更有客户反映，部分银行对超过500元以上的消费就会自动分期。而500元、600元这样的消费金额完全可以一次性偿还。

北京商报记者查询发现，目前确实有银行对部分卡种一定金额以上的消费实行自动分期。例如，招商银行尊尚白金分期信用卡此前对超过300元的交易进行自动分期，不过，该行近期发布公告拟对该卡种起分金额（自动分期起始金额）规则进行调整，将尊尚白金分期信用卡自动分期功能的起分金额增加2000元选项，即每期账单中新增的一般消费汇总金额超过2000元人民币（含）时进行自动分期。

兴业银行的立享信用卡也是消费满一定金额就自动分期，可选分期起始金额根据卡片种类有所不同，例如白金卡标准版可选5000元/10000元/20000元自动分期，白金卡悠系列可选5000元/10000元自动分期，白金卡精

英版5000元自动分期。分期期数在6期或12期。

建设银行的龙卡益贷卡同样有自动分期功能，银行会于持卡人每个账单日自动按双方约定的分期期数对当期账单消费额进行分期。期限为3、6、12、24期分期计划，可由持卡人自行选择，其中12期为默认期数，基准手续费为0.5%/月。而且该行规定，持卡人账户中的溢缴款不能用于提前清偿龙卡益贷卡分期剩余本金和手续费。如持卡人需提前终止龙卡益贷卡自动分期，须致电建行客服热线申请，并一次性支付剩余未入账的所有各期本金，剩余手续费不再收取。

手续费解忧银行烦恼

在利率市场化浪潮下，银行陷入利润增长乏力的困扰，无论是信用卡年费还是分期手续费，都将成为银行业务模式转型、推动中间业务收入快速增长的抓手。

根据银联公布的2015年数据，在银行业的信用卡盈利构成中，信用卡分期手续费已经占到了整体盈利的25.8%。在城商行的数据中，信用卡分期手续费的收入占比已经超过30%。

不过，在消费者看来，银行“爱财”也应取之有道，在年费和信用卡分期时应该多向消费者进行提示，以免产生误导嫌疑。

专家提示，针对信用卡年费，持卡人可以在办理信用卡之前就向银行咨询清楚，所办卡种的年费是多少、怎么收取、免除规则是怎样的，以及不开卡是否收年费等等。如果没有特殊的需要，比如对于高额度或者高权益的追求，尽量不要办理等级比较高的信用卡，避免承担不菲的年费。

在自动分期方面，信用卡分期业务虽然可以帮我们解决资金紧张时的还款问题，但最好是主动申请分期，千万不要开通自动分期，以免产生不必要的费用。如果不想申卡后出现类似被强制分期的事件，在办卡时一定要仔细看每一项需要填写的资料，在填写资料时千万不要不小心勾选了“全额自动分期”选项，在接听客服营销电话时，也不要轻易答应开通此业务。

▼ 活跃信用卡用户人均年消费金额



▼ 活跃信用卡用户人均年消费笔数

