

珍惜你的第一次 申办个人信用卡

初开卡,有好礼

辛遥 画



◆ 朱绩崧

大城市有稳定工作、不愁吃喝的人,要申领信用卡,并充分利用这样的个人金融

利器。这是我一直主张的。今天就说说第一次办卡是多么重要。

新办卡有奖励

1

前几个月,交通银行推出了一项活动:推荐亲友办卡,直接反馈刷卡金到推荐人的交行信用卡账户里。身边正好有六位朋友,知道我在境外常常刷交行信用卡,很有办一张的意思。我说:“别烦了,开个群,共图大业吧!”于是,一个叫“攻略交行大本营”的微信群里,我拉了他们进来。我的策略很简单:你们六个都去官网点开相关链接办,推荐人一栏,填上我的手机号码,等交行把承诺的1000元刷卡金打入我账户,我就拿出999.96元现金,通过招商银行金葵花借记卡的网银转给你们每人166.66元,我获利

0.04元——实在除不尽,而你们在这166.66元之外,还有交行许诺的给新客户的一笔刷卡金,一举两得。

如意算盘打得很好,但六个人都申请完了,那1000元却迟迟不来。打电话问交行客服,原来六人中的老钟,不是“新客户”——他在半年内,注销过单位统一办的一张交行信用卡。那就没辙了,只得另觅一人充数,才如数获得刷卡金,得以“分赃”。

老钟很气愤:银行为啥非要新客户?到底啥叫新客户?我就跟他解释:信用卡新客户就是从未持有这家银行信用卡的客户,或者,对有些银行

来说,是注销所有该行信用卡且超过一定时间(多为半年)的客户。没办法,“新客户”是考核业绩的指标。我一个人,有9张交通银行信用卡,每张人民币额度5万元,但不等于一个月里,交行允许我刷45万元。因为所有的卡是共享一个额度,东航联名卡刷了1万元,不申请临时提高额度的话,沃尔玛联名卡就只能再刷最多4万元了。所以,老客户,发再多卡给他,额度也就那么点,身份证号码始终是一个,能有什么获利空间吗?当然是要挖掘新客户喽。而且,每家银行的信用卡中心都对新客户趋之若鹜,但对多数潜在的新客户而言,不喜欢同时持有多家银行的信用卡,有了招商的,说不定就不高兴办交行了。从这个意义上讲,新客户资源是很稀缺的呢。

弄清“迎新”赠礼

2

老钟啊,想起他来,就觉得很惨:“新客户”资格居然是因为公司统一办卡而失去的。统一办卡,说白了,就是搞定了公司的上层。我想起我这辈子的第一张信用卡,就是单位入职时办的,劳资科说这张是要发工资用的,不办的话,后果自负,那岂能不办。等后来了解了信用卡,才知道,那

是准贷记卡,当时如果不办,直接用借记卡也能照领工资不误。所以,再有领导跟你说:“小朱啊,帮帮忙,朋友介绍的,办一张吧。”你要考虑清楚,一办,将来没法参加银行的“迎新”活动,损失可能是几百块——不给领导面子,可能损失更多。

记得银监会去年出过规定,不得

用送礼等低级手段吸引客户申领信用卡。但上有政策,下有对策,除了“宇宙超级无敌”的工商银行,每家都在用各种花招吸引“新客户”。中信银行差一口土豪之气:推荐一个新客户,送且只送刷卡金50元。其他银行,一般送航空里程和积分,也有送拉卡拉刷卡器之类实物的。反正,如果你确定自己是“新客户”,那办卡就要谨慎些了,除非急着要拿到卡,否则就先搞清楚:有啥“迎新”赠礼?有啥“推荐”返利?拉几个朋友一起,能不能双重得益?

确认落袋为安

3

最后,别以为是“新客户”办了卡,银行许诺的权益就能坐享其成。特别是送积分、航空里程、刷卡金之类的,一定要去查看自己的账户,确认落袋为安。

遥想三年前的夏天,我申领了中信银行的运通金卡,拿到卡后就激活开始使用了。没多久,有一天,收到中信银行上海分行的电话,叫我快点激活这张卡。我说我已经激活了呀,都在用了呢!客服就哦了一声,说没事了,那就用去吧。我总觉得有点不对,在他挂断之前,问了一句:是不是新

客户有礼物送呢?对方支支吾吾了几秒钟,终于说出:是有50元消费卡送的,但要去华东医院对面的中信银行领取。我就去了,那家支行在二楼,超级大,陈设如会堂,却只在门口摆了一张桌子,坐着个职员。领卡就在他这里,带着信用卡和身份证,签字即可。如果我不追问,这50元的卡也就不是我的了。

即便是三年后今天,信用卡业务的不少活儿还都是后台手工操作(这方面,我最爱的中国银行若居第二,谁都不敢称第一),总有失误,说不定

轮到你这里,许诺的积分就忘了呢?这里再说一桩我的奇遇:招商银行信用卡的积分向来费而不惠,我早有必除之而后快的意图。终于,我路过常熟路支行时,申办了东航联名卡,以后消费积分直接转航空里程。那时招行东航联名卡是有新客户送1500积分的活动,我不是新客户,按条款东方万里行是不会送我什么了。搞笑的是,下卡后没多久,我连续收到招行三条短信,说因为办了东航联名卡,送我1500里程。再查东方万里行账户,新增了三个1500里程——至少要刷有积分消费81000元才能得到啊!

总结起来一句话:办信用卡,一定要珍惜你的第一次。用柏阿姨的话说,“长江大堤,一定要严防死守”。

玩转年末假期 精选中转路线

临近年末,“休假”两个字被提得很多。有的人想着到国外过圣诞,有的人盘算把还没来得及的带薪年假和元旦小长假连在一起,来一个“悠长假期”,还有的人想去温暖的海岛避寒,或者去飘雪的北国过一把真正的冰天雪地瘾……玩“转”年末假期,不妨考虑一下“转”

价机票也有数量限制,如果你买不到,就应该选择尽量直的线路。同样拿东航举例,因为昆明在上海与曼谷之间,且云南省作为中国西南门户,离东南亚是相对最近的,所以上海-昆明-曼谷的中转票价也非常低,往返只要1159元(其中国际段往返只要99元),而直飞的话,上海往返曼谷的最高经济舱票价大概在6000元左右。旅行时间方面,中转比直飞多两三小时,以时间换金钱,也是值得的。

去更远的欧洲和北美也一样,中转总比直飞可以省下不少钱。以年末至明年年初的时间段为例,上海至巴黎直飞航线中,最便宜东航航班,票价要5290元,但如果游客选择芬兰航空,从赫尔辛基中转,票价只需4280元。同样,北美航线中,上海至纽约直飞最低价为12770元,但中转航班最低只需6280元,价格只有前者的一半。

中转,精选一条中转出行路线,不仅可以把更少的钱用在路途上、把更多的钱花在目的地,说不定还会给旅程增加更多的乐趣和收获。

全程选一家航空公司

笔者至今去过三次云南,由于经验的积累,一次比一次玩得开心且省钱。第一次,买了上海往返丽江的机票,机票特别贵,去程倒是真的直飞,返程还是要到昆明经停(后来打听到,由于丽江机场属高原机场,飞机必须轻载油以保证安全,所以要到昆明机场加油);其间又从丽江乘火车到大理玩了两天,再坐火车回丽江,火车票倒是不贵,但坐火车赶来赶去特别费时间。

第二次,决定全程坐飞机,包括上海到腾冲、腾冲到版纳、版纳到昆明、昆明到上海,四段航程涉及三家航空公司,虽然每段航程都从网上订的最低价的机票,但加起来费用也不低。

第三次,就是今年11月下旬,经高人指点,笔者买了东航的云南环飞套票,整个路线是上海-昆明-腾冲-丽江-昆明-上海,一共5段航程,东航说明其中的腾冲-丽江航段为赠票(买4段送1段),结果往返只要1100元(不含税,以下除特别说明都是不含税价格),算起来只相当于这5程全价票的1.8折,既节省费用又节省体力。

总之,就飞机中转而言,买同一家航空公司的机票是最划算的。不过,需要提醒读者的是,这种套票一般只能通过航空公司的客服热线和官方网站才能购买,而且需要提前一些时间预订。

不直飞尽量选较直路线

如果从A地到B地,选择到C地中转,这个C地越靠近A、B两地的直线连线越好,因为这样一来,不仅全程时间比较少,而且费用也会相应降低,因为绕远路甚至走回头路,里程越长,航空公司就会有更多的燃油成本,票价水平就越高。

比如从上海到曼谷度假,当然你可以选择廉价航空如春秋航空的直飞特价票,但特

用政策中转站旅游购物

怎么比较直飞和中转票价和时间哪个更适合自己呢?办法有两个,一个是委托旅行社设计路线,但旅行社给出的票价可能比较低,但行程可能比较累;另一个是自己上网查询,现在像携程旅行网这样的大型票代网站,只要输入出发地和目的地,按一下查询就能给出所有直飞、一站中转、两站中转的票价和时间。

另外,选择中转不一定全为了省钱,还可以趁机观光旅游,多玩一两个地方,或者可以趁机“血拼”。现在很多城市为了吸引中转游客,都推出了一定时间的过境免签优惠政策,如俄罗斯就规定,中国游客乘坐俄航,经莫斯科等城市中转赴欧洲,可在俄享受72小时过境免签。目前,已有不少国内游客利用这一政策,顺道玩了莫斯科和圣彼得堡。

携程的机票专家还透露,购买上海赴美航线的游客,有不少都会选择在香港或首尔中转,利用候机的时间进城“血拼”。以上海到洛杉矶航线为例,游客如果在上海乘坐7:30的早航班赴港,再衔接23:55的晚航班赴美,期间共有13小时40分的中转时间,足够去尖沙咀、铜锣湾、东涌等地逛街购物。费用方面,经香港转机赴美,淡季时往返含税价最低只需5000元,而同期,从上海出发的直飞航班,最低也要8800元左右。

不过,需要特别提醒的是,选择中转但不在中转地观光或购物的游客,一定要注意航班的衔接时间,一般以2-4小时为宜,如果只留1小时,可能会来不及转机。有在中转地观光需求的游客,务必先问清楚,中转城市是否有过境免签政策,如果不能免签,则必须提前办理相关签证。通过代理购买中转机票时,最好选择同一家航空公司的衔接航班,否则,前一个航班发生晚点,导致后一个航班无法赶上,就很可能要重新购买机票,造成额外支出。赵祯