

诱导开卡暗藏风险 权益缩水福利难兑

别让信用卡透支了银行的信用

问题 1

权益缩水
兑条毛巾得靠抢

“想‘薅羊毛’真是越来越难了！”持有十余张信用卡的邓先生直言，银行越来越“抠门”。过去，凭信用卡可享受机场贵宾厅“直接送”权益，如今变成按照资产达标等级划定次数；刷信用卡消费兑换航空里程比例一降再降，这两年再也没有成功兑换过机票。“明年打算注销掉不怎么用的信用卡。”他做好了“断舍离”的打算。

白领王女士深有同感。此前，某股份制银行信用卡“买一送一”的优惠活动门槛较低，她每月刷上几笔就能参与。如今，同样的权益，不仅要求“连续两个月都得达到月消费满2000元且有一笔消费满500元”，而且还需要邀请三位好友点赞。“最气人的是，每月最后一天任务进度会清零，也就是说，哪怕有一项任务没在一个月之内完成，全都变成白忙活了。”她说，持卡人必须精打细算才能完成所有任务，为了获得这张优惠券反而增加了不必要的开销。

兑换礼品也是如此。之前，王女士每天10点登录积分商城，可以轻松兑换各类礼品。然而，近一个多月，她还是10点登录，各种礼品瞬间“秒空”，不仅库存少而且需要积分更多，“就连往常很容易兑换的毛巾都很难抢到了。”

在调查中，很多持卡人告诉记者，机场贵宾厅缩水、积分兑换贬值、消费领福利门槛提高成为普遍现象。

市民倪女士告诉记者，今年起，手中某股份制银行的信用卡，规定部分权益仅限主卡持卡人使用。过去，她能带家人进高铁和机场贵宾休息室；现在，只能自己使用。“你说休息室坐一会儿影响什么呢？”她抱怨道。

记者查询发现，11月，多家银行发布了2026年的权益调整计划：民生高端信用卡“非凡礼遇”调整，停止腾讯视频年卡兑换（含移动端年卡、超级年卡）；上海银行高端信用卡延误险理赔次数大幅度降低，由全年20次调整为4次；光大银行白金卡取消“自助餐买一赠一”权益。此前，招商银行、浦发银行等多家银行已经开始对高端信用卡产品的相关权益进行调整。

支招

计算使用场景决定取舍

银行业内人士表示，信用卡权益调整主要出于银行控制成本的考量，部分权益因为使用率过低或者维护成本过高，银行会根据市场趋势和客户需求适时调整。相比高端用户，依赖积分兑换和各类优惠活动的用户对权益下调的感受更明显。

因此，持卡人合理规划用卡策略是关键。用户要计算权益实际使用场景价值是否覆盖年费支出，如果某张卡片的权益大幅缩水且使用率低，就可以考虑减少使用或者注销。同时，建议根据真实消费需求规划信用卡开支，不要为了个别权益盲目办理。

临近年末，部分银行的信用卡又到了积分清零的时候。然而，很多持卡人发现，信用卡积分权益大幅贬值，致使消费者权益极度缩水。在某投诉平台，以“信用卡”为关键词搜索，消费者投诉量高达43万条。记者调查发现，信用卡的消费套路严重影响了消费体验。



问题 2

诱导开卡 细则风险只字不提

信用卡营销手段不当、诱导开卡及分期消费、合同条款模糊等，也让很多消费者对信用卡的信任大打折扣。

最近，倪女士接到了某银行的推销电话，称办理信用卡就能获赠某电商平台的两年会员权益，便去银行网点面签并办理了一张信用卡。等真正使用信用卡时，她发现要想获得推销人员口中的权益，必须在30天内在该平台支付3次以上、累计不低于199元，达标后还要在指定日期上午10时准时抢奖品。“推销业务和开卡时，工作人员只挑好的说，对于各类消费细则和风险提都没提，我还不如直接买会员呢。”她直言，诱导开卡的行为“很不地道”。

令很多消费者不堪其扰的，还有“病毒式”的推销。市民樊女士办理了某家股份制银行的信用卡后，该行信用卡中心的推销电话就一直没断过。她打开手机通话页面数了下，仅这一个多月就接了12通电话，每次都是推荐办理分期业务。

问题 3

催收扰人 机器人电话频骚扰

几天前的清晨，子靖（化名）接到银行打来的电话，才发现自己信用卡账单逾期了两天。赶紧还款后，银行依旧打来了催收电话，“一听就是机器人来电”。

与个人贷款类业务相关的贷后催收环节，同样是信用卡投诉高发区。投诉平台上，有客户投诉银行第三方催收人员态度恶劣、威胁家人，甚至电话骚扰未成年人；有客户投诉接到催收电话过于密集，夜里也一直打电话，而且频繁联系客户留存的紧急联系人，还会冒充公检法人员发短信威胁。

信用卡盗刷的案例也不少。“人在家中坐，钱往卡外飞”，多位持卡人今年9月

建议

优化服务 针对客群差异定位

曾象征着消费自由的信用卡为何逐渐“失宠”？博通咨询首席分析师王蓬博认为，宏观经济环境下居民消费趋于谨慎，而且可替代信用卡的产品增加，年轻群体更倾向使用嵌入消费场景的互联网信用工具，其“先享后付”、免年费、小额

灵活的特点更契合其消费习惯。同时，信用卡存在的年费门槛、审批流程复杂、还款提醒不智能、额度管理僵化等问题，都让年轻人逐渐远离信用卡。

对此，招联首席研究员董希淼建议，银行在调整信用卡权益时应积极优化服务。“我反复说了，自己是每月定期按时还款，不需要分期。可他们还是每隔几天就打一次电话推销分期业务。”樊女士说，不间断的推销电话，严重打扰了她的生活。

“我都明确表示不用分期，但银行不依不饶诱导我办理分期，没想到国银行也会这样！”一位用户因为被诱导分期还上过当。据他回忆，某国有银行工作人员电话推销分期业务长达十多分钟，苦口婆心地劝说“加强和银行合作”，声称“办理分期比信用卡套现要合适”，恳请用户支持办理“帮忙完成业绩”。

电话中，对方反复表示只有第一期账单会产生大约60元的利息，没有任何其他费用。但是，过了4个月后，这位用户无意间登录银行App查看账单，发现有一笔36期的账单分期，利息已经有240元了。对于所产生的利息等费用，银行工作人员并未提前告知。

在社交平台上反映，遭遇境外盗刷。

“还好我看了下信用卡账单，要不然损失会更多。”市民婧婧也遇到过一次境外盗刷的情况。当时，她收到了一条195欧元的Visa信用卡预授权银行短信，并没意识到被盗刷，过了会儿查看账单才发现有一笔外币支出。婧婧赶紧给银行打电话反映情况，并冻结了卡片，银行建议去附近的ATM机取钱证明卡在本人身上，拿着回执单去报警。之后，银行再次核实情况，证实信用卡被盗刷，进行了退款。婧婧回忆说，去年出国时曾刷过信用卡，很可能当时信用卡信息被泄露。

支招

分期前算清实际成本

据报道，因不堪忍受银行信用卡中心持续的电话短信推销骚扰，上海市民胡先生一纸诉状将某银行信用卡中心告上法庭，最终获赔5000元。河南泽槿律师事务所律师主任付建提醒，消费者维权要注意保留证据，如电话记录、短信内容、通话录音等，证明银行存在频繁拨打骚扰电话的行为。如果骚扰行为对自己的精神和生活造成了较大影响，可以向法院提起诉讼，要求银行停止侵害、赔礼道歉，并赔偿相应的精神损失等。

至于信用卡免息，并不等于免手续费，而手续费的实际利率要高于名义利率。对于信用卡分期，要谨慎考虑，在选择分期前计算清楚实际成本，同时要定期查看信用卡账单，及时发现异常费用并与银行沟通解决。

支招

可启用安全锁功能

持卡人要养成安全用卡习惯，通过正规渠道办理和使用银行卡，切勿将个人资料交由他人代办，坚决不转借或出租本人名下信用卡和储蓄卡。此外，持卡人在非必要时可关闭境外支付、磁条交易、免密免签、单笔和单日高额交易功能，启用境外、夜间、异地安全锁功能。要保护好卡片信息，不使用公共WiFi进行支付，刷卡时应注意遮挡实体卡信息，不让卡片远离视线。

务，为持卡人提供息费和额度适中、特色鲜明的产品。各银行可探索客群差异化定位，并明确客户差异化准入标准，比如推出服务乡村振兴、新市民等专属信用卡，针对不同客群灵活确定信用卡透支利率。

据《北京晚报》