

亲,办张卡吧!对不起,销卡有点难

银行坦言:年底信用卡促销热是为了“抢地盘” 专家提醒:销卡后最好还销户

年末临近,银行信用卡又现促销热。不少人可能都有这样的经历:申办信用卡的时候,大多不是自愿的,是为了帮朋友完成银行指标。还有一些人,办理信用卡的目的更加简单,就是为了各式各样的赠品。

实际上,当信用卡到手之后,你很可能才发现这里面有个“陷阱”:要销卡或领奖品并不那么容易,其间设了许多槛,甚至让你麻烦不已。

■记者 刘永涛 实习生 杨盼



提醒

销卡后最好还销户

银行人士提醒,销卡和销户不一样,光销卡存在风险。销卡是指注销不用的信用卡,但客户信息仍然存在。而销户则是先删除名下所有的信用卡,然后再删除账户。如果持卡人名下有多张信用卡,可选择注销其中不用的信用卡,而若持卡人只有一张信用卡,申请销卡并过了账户结清期,账户会被注销掉。

信用卡注销后账户就已冻结,但磁条上的信息还存在,而且很容易丢失,若被一些不法分子搜集到个人信息,重新向银行提交新信用卡申请,万一银行也核准了的话,信用卡密码被重新设置激活后,就有被盗刷的危险。信用卡丢失后最稳妥的办法就是,先致电信用卡中心,申请挂失,在解挂后确定不再使用,申请注销。注销时必须明确是注销信用卡还是注销在该行的账户,注销了的卡片最好自行用剪刀剪开或者销毁。

【市民声音】办卡容易销卡碰壁

“当初办信用卡时热情极了,现在销卡却连连碰壁。”12月初,长沙市民张敏告诉记者,她想将自己手中的一张很少用的信用卡注销,于是拨打卡片背后的客户服务热线,在按语音提示反复输入身份证号、验证码后,居然都提示输入错误。

无奈之下,她只好到该银行网点办理。工作人员却告诉她,信用卡销卡只能电话办理,客服电话接通后选择人工服务。然而,尽管张敏随后顺利接通人工服务,但客服人员称,卡上还有20多元余额,不能注销。最后,张敏承诺放弃余额,这才顺利办理了销卡。

【记者调查】销卡“门槛”节节高

注销一张信用卡究竟要经过哪些程序?

记者拨打了多家商业银行的信用卡客服热线,电话接通后,从0到9的服务选项中均没有“信用卡注销”这一选项。而在接通人工服务、提出要注销信用卡后,客

【业内人士】银行“圈地”竞争激烈

销卡为什么这么难?记者采访了几家银行信用卡部负责人。

他们表示,信用卡发卡对客户的工作、收入要求较高,因此发卡群体很有限。而且,银行信用卡业务竞争很激烈,客户一旦注销一张信用卡,基本上不会回头办这家银行的信用卡。所以,他们会设置一些复杂的销卡程序,增加销卡的难度,

服务人员无一例外地先问明注销原因,后劝说不要注销。

记者在调查中还了解到,就算客户满足条件办理了销卡手续,也要等待45天才算正式完成。在此期间,如果客户不小心往账户里存钱的话,销卡就失效。

尽量挽留要求销卡的客户。

此外,银行千方百计想扩大市场占有率也是销卡难的一大因素。

长沙一家股份制银行信用卡部负责人坦言:“信用卡发卡本就不易,办卡后又有一部分人不激活,而销卡的客户原本都是投入使用的有效客户,银行当然不愿看到这部分客户流失。”

商康站长,助医药电商越走越远

11月29日,湖南医药电商行业可以铭记。

这一天,湖南医药电商行业迎来了一股新风,商康医药网国内首创的“站长模式”召开新闻发布会,揭开其神秘面纱,众多医药从业者及新闻媒体共同见证这一历史时刻。

“商康站长模式是一种新型的医药电商合作模式,它符合医改简化流通环节的价值取向,有利于医药电商行业提高效率,降低成本。”11月29日,商康医药网董事长周求华接受记者采访时表示,“商康站长模式是具有生命力的,希望它的出现能加速医药电子商务发展,为广大医药电商指明道路。”

当天,发布会现场加盟“商康站长”的情况火爆,数据显示,签订加盟协议的有16位,达成加盟意向的站长80位。

■刘玲玲 邓倩



参会领导共同触摸水晶球,宣布商康站长模式正式启动。

【机遇】顺势应运而生

“商康站长”模式的推出紧贴行业大势。

目前,我国电子商务交易额超过5万亿元,医药电商迎来了最好的时机。此外,随着新医改实施,压缩药品流通环节的费用已在政府医改主管部门达成的共识。

“商康站长模式便是在这样的背景下应运而生。”周求华分析,一方面,医药信息化正成为未来的发展趋势,谁掌握了信息化就掌握了市场主动权。

另一方面,为了适应新医改趋势及规避传统流通模式受到的冲击,商康医药网依托强大的网络平台,创新业务模式,适时推出“商康站长”模式。

“在这样的背景下,多层次经销及个人挂靠代理等医药传统流通模式将受到严峻挑战,甚至终结。”周求华认为,商康站长模式摒除了这些弊端。

【模式】不再单打独斗

商康站长模式,到底如何运作?他最大的优势又在哪儿?

周求华的思路很清晰:培养商康站长,着手布局县乡市场,深度挖潜终端资源,通过合作整合资源、减低成本,获得总体收益增长。

“形象地说,商康站长就像是商康医药网的成立在县级市场的一个分公司,由他代表商康完成县级终端市场的营销和服务。”

周求华表示,商康站长的职责范围包括地面营销、配送、药房结算、店长培训、客服服务等业务。

在这样模式下,个体从业者不再是单打独斗的局面。当个人成为商康站长后,这时的商康站长也已经不是一个自然人,他背后已经有一个最现代化的医药电商实体企业的支撑。“相应地,作为合作伙伴,商康站长也共享商康医药网的电子商务平台、商品库、呼叫中心、物流配送等配套业务系统。”周求华解释。

【未来】路会越来越宽

未来,医药电商的竞争是“最后一公里”的竞争。

“现在,最后一公里的问题难倒了很多医药电商。”周求华坦言,一些偏远县城,交通不便,加上有些订单金额少,甚至不到一千元,这不仅阻碍了公司物流的运转,也大大提高了物流成本。

商康站长模式的出现,帮助商康解决了物流瓶颈的难题,降低了经营成本,同时商康医药网还成立全洲商学院,培训合格的站长上岗,解决人才问题。

“医药电商是未来的发展趋势,依托于商康医药网强大的支撑,继承和发扬了传统药品营销模式,商康站长这条新路子肯定会越走越宽。”周求华对站长模式的未来,信心满满。

他表示,明年商康站长模式定能在全国迅速推广,“我估计到明年4、5月份,医药电商肯定冒出5、6家企业跟风这种模式。”