

# “养”卡时代

详见B11版

最近一段时间,关于银行跨行取款手续费上调的新闻成为大家关注的热点。

事实上,银行手续费之争由来已久,而根本原因在于各种各样应接不暇的费用。持卡收年费,存钱少了收小额账户费,电话银行收费,挂失收费……如今,就连我们跨行取一下自己账户中的钱,费用就被从卡中自动扣除了。而且一大堆不可以合并的银行卡加在一起,不仅管理起来不方便,每年还会被银行划走不少的费用。

据报道,自2003年6月新的《商业银行服务价格管理暂行办法》发布后,2003年10月以来,银行的收费项目已猛增了几十项。而此前,储户在办理银行卡开户、挂失、换卡及跨行取款等业务时都是免费的。有专家分析,根据有关规定,商业银行可以收费的项目达100多项,尚未收费的项目还有几十项。

现阶段,国人要想“养”一张普通银行卡所花的基本费用是多少呢?

以某国有商业银行借记卡为例:年费10元;工本费5元;本地跨行取款交易2元/笔;跨省市异地取现,按取款金额收1%手续费,最低1元,跨行再加收2元/笔;跨行异地存款,收0.5%手续费,最低1元,上限100元;卡挂失,10元;卡补办,5元;小额账户管理费,不足300元每季收3元等。假设持卡人一年中使用上述所有服务各1次,而跨行存取款金额以100元计,那么,该持卡人“养”卡花销约48元/年。

从过去的全部免费,到如今已是各项业务收费全面开花,持卡人已经开始步入“养”卡时代。来从严

## 导读

国际、国内金价连跌  
黄金投资是走还是留?

B10版

方便快捷又价格便宜  
网上买保险成为新宠

B13版



### 财富非常道

## 1000元背后的投资陷阱

先来看一个故事:

在某个鸡尾酒会上,张先生从口袋里掏出一张千元大钞,向所有的来宾宣布:他要在这张千元大钞进行竞拍,出价最高的人只要付给张先生他所开的价码即可获得这张千元大钞,但出价第二高的人,虽无法获得千元大钞,仍需将他所开的价码如数付给张先生。

这个别开生面的“以钱买钱”的拍卖会,立刻吸引了大家的兴趣。开始时,“100元”、“150元”、“200元”的竞价声此起彼伏,但最后只剩下王先生和林先生在那里相持不下。

当王先生喊出“950元”时,林先生似乎不假思索地脱口而出:“1050元!”结果,王先生付出“2050元”,买到那张“1000元”钞票,而林先生则平白付出了“1050元”。两人“平分秋色”,各损失的“1050元”都纳入了张先生的荷包。

这个游戏是耶鲁大学经济学家苏必克发明的,想拍卖钱的人几乎屡试不爽地从拍卖会里“赚到钱”。它是一个具体而微的“投资陷阱”,参与竞价的林先生和王先生在这个“陷阱”里越陷越深,不能自拔,最后都付出了痛苦的代价。

千元大钞就是一个明显的诱饵。开始时,大家都想以廉价而容易的方式去赢得它,就不断地互相竞价。当进行一段时间后,也就是出价相当高时,他们都已投入了相当多,只有再增加投资以期挣脱困境。当出价等于“奖金”时,竞争者开始感到焦虑、不安,发现自己的“愚蠢”,但已身不由己。当出价高过奖金时,不管自己再怎么努力都是“损失者”,不过,为了挽回面子或处罚对方,他不惜“牺牲”地再抬高价码,好让“对手损失得更惨重”。

事实上,投资道上的大小“陷阱”多少也与此类似。

在现实的投资理财过程中,很多投资者也经常会出现同样的错误。近几年,理财市场以超常规速度发展的同时,理财也正成为一种全民运动。不过,正是在这突飞猛进的发展中,很多人会发现投入了时间、投入了精力、投入了金钱,却总是不得要领。

有学者曾对参加“千元大钞拍卖游戏”的人加以分析,结果发现掉入“陷阱”的人通常有一个动机明显的经济动机——渴望赢得那张千元大钞,想赢回他的损失,想避免更多的损失。有时候,明明面对的是一个波动剧烈的市场,甚至是赚钱无望的投资,却仍旧要照样往里跳。而这是我们在进行投资理财时的大忌,更是我们需要走出的理财误区。

走出理财误区,就需要摆脱常见的思维桎梏。因为一旦思维走入误区,必将导致行动上的失败。任何投资行为都存在一定的风险,投资者只有在了解自己、了解市场的基础上做出适合自己的投资决策,才是对自己负责任的表现。任何盲目听从他人意见或“随大流”的行为,非但不能降低投资风险,反而容易给自己的投资带来更大的损失。

投资有很多“目标”,如何避免陷入这类“陷阱”,也是一门不小的学问。在此的建议是:

首先要确立你投入的极限及预先的约定:譬如投资多少钱或多少时间?其次要提醒自己继续投入的代价。最后是要保持警觉。只有在每一次投资前都问自己这几个问题,才能最大程度地避免投资失误。来从严

## 工行牡丹卡 刷出精彩来



**多刷多送 礼品连连**  
牡丹信用卡持卡人当月刷卡消费满5笔,每笔满100元(大宗类消费满1000元),即可获赠实用精美礼品一套,每月限800套。

**分期付款 折上折**  
2010年11月30日前,郑州地区牡丹信用卡分期付款手续费全面5折优惠。优惠期间,凡办理分期付款业务金额满5000元,期数满6期且手续费率不低于5折的客户,可获得50元移动充值卡一张。礼品共1000份,赠完为止。

**月月有大奖 年终更惊喜**

成功参加赠奖活动的客户,即可自动获得一次抽奖机会,每两个月抽取20名“幸运奖”,奖品为名牌自行车一辆。年终抽取5名“全年大奖”,奖品为价值4999元的单反数码相机套装一组。

**单项活动 尽享大礼**

牡丹信用卡存量积分在1万以上的客户,当月刷卡消费满3笔,每笔满1800元(大宗类消费满18000元),可获50元移动电话卡一张或等值礼品;积分在5万以上的客户,满足上述刷卡条件可获100元移动电话卡一张或等值礼品。礼品每月限500份。

凡在法定节日内刷卡并满足赠奖条件的,加赠LOCK保鲜盒一个。

●参与对象

郑州工行发行的各类牡丹信用卡:包括人民币信用卡和双币种信用卡。

●活动时间

2010年5月至2010年12月

ICBC 中国工商银行 河南省分行营业部

**注意事项:**

- 1.本次奖品采取先到先得的方式发放,为了确保您领取礼品,请先致电0371-63837537、63832708服务热线进行确认,或将本人卡号、联系方式、参加活动发至icbzhengzhou@163.com。
- 2.单项活动每人每月限参加一次,获赠条件不计入下一月份。信用卡积分以兑奖时查询为准。
- 3.大宗类消费包含购房、购车、烟草、保险、物流,批发等可认定的消费。
- 4.获奖者请自行缴纳个人所得税。
- 5.奖品领取地点:郑州市黄河路88号工行黄河路支行。
- 6.本活动最终解释权归中国工商银行河南省分行营业部所有。