

由于很多新移民登陆加拿大之后，对于陌生的信用制度了解甚微，且不了解当地的金融体系，很多观念的错误造包括不使用信用卡、怕影响信用等等。但是，往往这样的观念影响到他们尽快建立自己的信用信息，甚至会影响到后面买车、购房贷款的方方面面。

针对加拿大的信用体系状况和一些日常的用卡知识，我们邀请到了加拿大用卡达人小米先生来详细叙述加拿大玩卡攻略。本讲座在北京时间3月21日上午进行，虽然是周末的时间，但仍吸引了上百名读者朋友积极参与。

小米，SuperRoute联合创始人，资深软件工程师。基于他在加拿大生活近20年，且熟练这一领域的一些基本规则，所以在本场讲座中为大家带来关于了解加拿大信用体系、个人消费习惯对于信用分数的影响、如何选择银行账户、享受用卡权益及获取消费汇报等以及常见的加拿大市场消费权益使用方法等内容。



图源：Unsplash

加拿大五大银行及常见卡片

在加拿大，信用卡一般分为Visa，MasterCard和American express这三种。其中最常见的是MasterCard和Visa Card，而使用面更广的是MasterCard。首先不讲这些卡的种类的区别，提到这些信用卡的档次，一般来说分为普通卡，俗称的金卡和黑卡。金卡一般就是Visa

gold或者是MasterCard中的World；而黑卡就是Visa的infinite和World Elite。但是如果作为新移民来说，一般要从普通卡开始，因为其他两种卡一般都是新移民计划中间不会包括的。

不管有没有能力申请到更好的卡，实际上在一般的过程中，小米建议第一张卡去申请一张没有年费的普通卡。因为原理是，加拿大的信用分数一般包括信用长度和交易记录，一般来说也就是第一张信用卡开卡的时间，所以说第一张信用卡在原则上是不建议大家消掉的。

在任何时候，哪怕说以后申请到了更好的卡，也不应该消掉第一张卡。因为第一张卡一旦销掉，信用记录就会极大地缩短，缩短了之后对信用分数会是一个比较大的损伤。可能有人听说过一种说法，是经常办理信用卡可能会丢失信用分数，但实际上频繁办理信用卡所丢失的分数以及带给信用记录的伤害远远低于把第一张卡注销所带来的信用伤害。

既然需要一个支票账户和一个信用卡，这时候就会从加拿大的五大银行中做出一个选择。说到具体如何选择，小米提到，针对加拿大五大银行常见支票账户的简单分析，可以作为参考。但并不是投资建议，因为目前所有分析仅限于目前的状况，如果未来发生任何改变，建议持卡人向银行客户经理去了解最新的计划。

在加拿大主流银行中，也就是加拿大的五大主要银行，从银行规模依次分类，是RBC，也就是俗称的加拿大皇家银行；BMO，也就是俗称的蒙特利尔银行；CBC，也就是帝国商业银行；TD，也就是道明银行金融集团；还有一家Scotia Bank，丰业银行。

在五大银行的使用体验中，小米提到最不建议的是Scotia Bank的服务，因为业务流程和客户服务质量问题，如果在使用中发生一些问题，在处理过程上的体验也比较糟糕。

其他四大银行各有特点，第一个是RBC的主要特点就是没有完全的免月费制度，除非在银行有贷款；或者是如果计划以后使用高级账户，可能要使用银行贷款和使用投资服务，才可能会减免月费。

第二CBC，现在最著名的就是smart account，是一种采用活动月费的账户，也就是根据使用率次数，月费最低范围在4.95-13.95加币，因此适用于交易次数不多，然后银行存款不多的人。接着说到BMO的银行账户，它带有family plan的政策，也就是说实际上有一个账户，全家都可以户，而且共享一个月费。最后，TD Bank最大的特点就是它是一个比较国际化的银行。如果经常会去美国的话，小米会建议使用TD银行，因为TD银行有一个cross bank的服务，它可以在不出加拿大的情况

下直接得到TD银行美国的账户，这个账户可以在美加两地分别取款。

在这里需要提醒的是，所有的这些区别介绍都不适用于新移民，因为四大银行针对新移民都有一个最初的半年或者一年free plan也就是免月费，不需要满足任何存款条件的开卡计划。之所以解释这些账户的区别目的在于，如果之后长期用卡的化需要考虑到过了free plan计划期限的时候，用卡的成本和习惯问题。

一般作为新移民来说，在各个银行得到的信用卡额度大概都是1000块钱左右。按照现在的物价，可能不足以使用一个月，所以可能涉及到需要用卡人中途还款，然后再继续使用信用卡。这里引出一个主要的问题就是多少信用卡的额度才足够呢？对于很多人来说，一般的常识会认为信用卡的额度越高，会越伤害信用。如果说每个月使用2000块钱，可能有一张2500块钱卡就够了，这是一个常见的说法。

但是实际上这个说法在信用体系中是不太正确的，因为在信用体系中，除了看还款记录、交易记录以外，最重要的是有一个比例叫做优质的credit rate，也就是每个月使用的信用在总信用额度的比例是多少？比如说有一张信用卡，这张信用卡的额度是2000块，每个月都使用1800-1900元的话，银行会认为持卡人不是一个特别好的使用者，因为每个月都使用掉总额度的90%-95%，对于银行来说，会认为这是一个高风险的客户。

虽然说按时还款信用积分会上涨，但是这个上涨的速度是远远低于那些优质客户。一个正常的信用账户，或者说银行认为比较良好的信用账户，实际使用的额度应该占总额度的15%-20%。这就意味着如果一个月要使用1500块钱的话，最好的额度比例应该在8000到10000万左右。作为新移民，如果使用了几个月的信用卡之后，银行会告诉你可以提额，建议不要去拒绝这种提额。

而这里提到的总额度，并不是单指每一张卡，而是以后无论持有多少张信用卡，这些卡的总额度。在使用额度占到总额度的15%-20%之间，是最利于信用积累的做法。

作为新移民来说，如果每个月没有严格这一使用比例，会不会损害信用呢？小米解释道，这个是区别对待的。首先如果是新移民计划中，在最开始不会完全按照这个规律去审核新移民的信用；第二个是有一个降低信用的方法，就是在出账日前一天先提前还钱，保证信用额度，也就是未还款的额度，大概占总额度的15%-20%，这样信用肯定会比其他人要增长的快得多，当然作为经验，新移民不用去做复杂的操作，只要正常的使用，正常的接受提额，保证额度，在半年到一年的时间就会达到一个理想的额度，之后就可以拒绝后续的提额。



图源：Freepik

常见信用卡权益

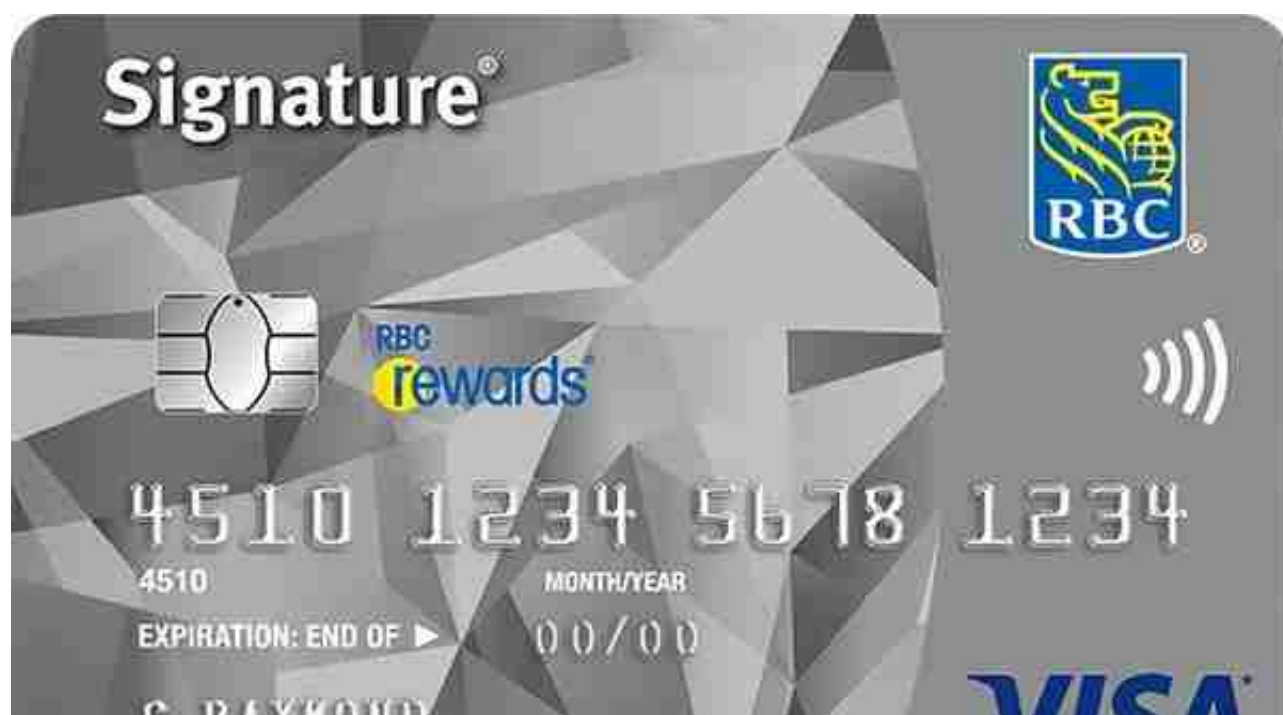
前面说的内容是关于信用体系的问题，但不是针对完整信用体系的阐述，而是说以上规则都是符合加拿大信用局规则的。

接下来切入到大家比较关心的问题，得到了信用卡，我们如何薅羊毛？加拿大信用卡分为几大类，第一种是cash back，顾名思义，通过消费就能得到某些返还，得到直接的现金返还，当然不是说直接返回现金，而是返回一些credit到账户上，可以少还钱，或者说积攒下来下使用。

第二种叫做积分卡，积分卡也是国内常见的，比如航空积分卡，酒店积分卡，这些返现比例肯定是比cash back高的，因为这个比较通用；另一个呢，就是可能只能得到特定的航空公司或者特定的积分联盟的积分。然后第三种卡，就是所谓的低利率卡，这种卡没有什么回报，但是利率比较低，比如说如果逾期不还款，或者还最低还款之后，可能普通信用卡是22.9%-29.9%这样的年利率，但是这种卡可能只有7.9%-9.9%这样的利率，当然相信华人很少去使用这种低利率卡。

在如何获取cash back或者积分之前，小米首先给大家讲解了加拿大不同卡种的区别，也就是普通卡和黑卡为例，他们之间除了返现比例，积分比例之外最重要的区别是保险政策，这些信用卡里面有很多使用的保险制度。

以RBC的产品为例，小米为大家解读了这些保险制度。在针对新移民的卡种里，RBC Cash Back Mastercard和RBC Rewards+ Visa都是免年费的信用卡，虽然是一个低端卡，但是也有很多的实用政策。



图源：RBC

接着小米还介绍了关于一些信用卡包含租车保险的问题，通过Signature RBC Rewards Visa的一些条款举例说明。

这样的卡在租车的时候不用单独购买保险。在加拿大难免会出现租车的情况，这时候面临两种保险的选择。第一种就是自己名下没有车，没有保险公司。这时候必须购买租车保险；另一种是自己名下有车，有车辆保险，那么可以使用原有的车辆保险，也可以另外购买租车保险，这里面是有区别的，如果使用原车辆保险，就是自己的车辆保险，第一要看保险公司是否支持，大部分是支持的；第二个是如果有事故发生，会在自己的保险记录中体现，之后保费会涨。

但是如果使用租车行提供的保险，那么就不会在个人的保险记录上留下这个记录。但是如果有租车保险功能的信用卡，那么就意味着有第三条路可以选择，就是说既不购买租车行的保险，也不使用自己原本的车辆保险，而可以使用信用卡提供的租车保险，这样既节省下来了额外购买租车保险的费用，又避免了因为出事故在自己的车辆保险上增加事故记录的风险。

关于信用卡的提额问题，小米建议如果正常使用信用卡，且额度在5000元以上，就可以名正言顺的要求银行来升级称为金卡或者黑卡。这类卡一般需要年费，但是也有可以免年费的方式，例如申请银行的高级账户，存款达到5000-6000元或者具体的要求就可以免年费。



图源：Freepik

加拿大的价格匹配问题 (Price Match)

在加拿大存在两种情况的价格匹配问题 (Price Match)。第一自己跟自己的price match,例如在沃尔玛购买某种商品,在购买之后14天内发现降价了,这时候可以提供原先的收据直接提出要求,还可以退还差价。因为一般商品具有14提案的包退包换期,如果拒绝退还差价那么就可以选择退货重新购买,这对于商家来说得不偿失,所以直接进行price match退还差价更容易些。

另一个比较重要的是,不是只可以在同一个商店进行price match,在不同的商户之间也有price match规则。例如本地一家大型家居商场rona,它的政策就是如果相同品牌、相同型号的商品,在其他商场发现比他家价格更便宜,那么他们承诺可以price match一样的价格,并且最终给出一个折扣要比对方售价再便宜10%。这个政策如何使用呢?

也比较简单,第一种如果正好有其他家的海报,就把这个海报拿到售货员那,去告诉他其他家比你家便宜,而且是一模一样的型号。只要看到这个图,可以马上做一个审批。第二个是在网上购物,也是一样类似rona这样的网站,通过online customer service,告诉他们你找到了更便宜的网站链接,等他们核实之后,很快就会做出一个回复,告知具体的差价多少。然后再进行下单,把订单号提供给他们。一般来说购买会按原价收钱,但是在收到货之后14天内没有退换货,他们会把那

个price match的差价退还。

这种政策适用于很多情况，第一种情况，举例说明，比如说home depot一款洗衣机正在打折，但是你家门口没有，你也不愿意跑到home depot或者home depot可能售罄了，你就可以拿home depot的这个价格来给rona看，获得了price match之后再下单，然后rona给你送货。

虽然price match并不是每一个商家都有，但是加拿大大部分商家都有。最简单的方法就是打开商家的官网，到后面去找price match或者pricing policy。