

记者调查

ATM跨行取款哪有免费餐

部分银行ATM机跨行取款收费情况

银行名称	跨行取款手续费	免收
中国银行	2元/笔	VIP卡
工商银行	2元/笔	军人保障卡在中行、建行、邮储免费
农业银行	2元/笔	军人保障卡在中行、建行、工行、邮储免费
建设银行	2元/笔	--
交通银行	2元/笔	--
招商银行	2元/笔	--
中信银行	每月前两笔免费,从第三笔开始2元/笔	金卡
民生银行	每月前三笔免费,第四笔起2元/笔	金卡、薪资卡、银证理财卡、北京首汽卡
北京银行	2元/笔	部分卡种免费或优惠

近日,招商银行客户齐女士收到一条提醒短信:“我行将对非代发一卡通及金卡客户发生的ATM机跨行取款业务按每笔两元收费。”据了解,此前该行的跨行取款业务实行的是“每月前两笔免费”优惠活动,现如今活动结束.其实,跨行取款手续费一直是银行客户比较关心的费用.那么,目前还能在哪些银行享受到跨行取款手续费优惠呢?

除了招商银行发短信提示了客户外,记者调查了北京地区的10家主要银行,发现股份制银行跨行取款手续费的优惠要明显多于国有银行.五大国有银行中,普通客户的ATM机跨行取款手续费用都为2元/笔,中国银行对该行的VIP卡客户免收这项费用,工商银行、农业银行都针对军人保障卡给出了相应的免收政策.股份制银行中,浦发银行、深发展银行、北京银行也按照2元/笔的标准收取手

续费,调整政策后的招商银行也加入了这一行列。

不过,在调查过程中,记者发现,中信银行和民生银行依然在这一业务方面给予了一定幅度的优惠.中信银行客服人员向记者表示,ATM机跨行取款手续费用,每月前两笔免费,第三笔开始收取2元/笔的费用;民生银行则是每月前三笔免费,第四笔开始收取一定的费用。

值得一提的是,也有很多银行针对一些客户给出了免费的条款.如深发展银行发展金卡、聚财

VIP金卡客户、发展白金卡(含聚财白金卡)客户、发展钻石卡(含聚财钻石卡)、校园卡免收;代发工资账户借记卡每月前三笔免费,其后正常收费。

虽然现在还有些银行依然能提供一些优惠服务,但是已经有不少银行结束了“优惠期”,回到了正常轨道.特别是很多银行都设置了ATM机取款上限,2000-5000元不等,如果客户取款金额较大,不建议通过ATM机进行大额取款.某国有银行客户姜女士“十一”期间跨行

取现2万元,因为ATM机设置的单次取现金额不能超过2000元,所以花费了20元的手续费。

同时,值得提醒客户的是,每家商业银行在不同的城市地区可能设置了不同的收费标准,所以特别是进行大额取款,为了减少损失,最好提前咨询当地银行.此前,一些银行甚至调高了跨行取款手续费,这一调整未来不免会波及到更广泛的地区,所以希望客户多从银行网点或客服了解相应信息。

商报记者 闫瑾

理财提醒

尝鲜另类理财产品要慎重

今年的理财产品市场时兴玩“另类”,涉及红酒、白酒、普洱茶、艺术品、高端手表等非传统投资领域.然而,理财专家提醒,另类理财产品也要谨慎投资。

银率网理财产品分析师狄麟麟表示,另类投资理财产品比较常见的交易结构为:提供给投资者一个选择权,投资者可以选择提前赎回获得本金及收益(本金×较低的年化收益率×实际理财天数/365);投资者也可以选择持有到期进行实物交割,除此之外还可以获得

一个收益(本金×较高年化收益率×实际理财天数/365)。

她分析到,如果投资者选择了提前赎回,投资者获得的年化收益率优势并不明显.如果选择到期进行实物交割,投资者将会面临四个问题,即购买该理财产品之初约定的交割物价格与价值是否发生严重偏离,是否有泡沫的存在,这将影响交割物投资价值及未来的获利空间;交割物所涉及的投资市场是否有较好的发展前景,是否可以吸引大量的资金以及较大规模的投资

群体,形成一个稳定的投资市场;投资者手中的交割物升值速度;交割物升值后,是否有便捷、快速、安全的平台提供给投资者使交割物变现.建议投资者选择另类投资理财产品。

专家表示,不管是另类投资信托产品、理财产品还是私募基金产品,对于另类投资市场美好未来的描绘、升值空间及升值潜力的勾勒都是以诸多限制条件为前提的,一旦市场发展突破了限制条件,另类投资品的表现可能会出现相反的表现.前几年

市场对普洱茶的炒作就让一些投资者叫苦不迭.据相关资料显示,2006年到2007年上半年由于大量游资进入普洱茶市场进行炒作,普洱茶平均升值100%-200%,部分甚至升值超过10倍以上.但2007年下半年后,普洱茶价格近乎腰斩,身价普遍缩水30%-50%.对于已经出现泡沫的市场,另类投资品的价格如果过高背离价值,投资者应保持冷静.对于另类投资产品的合同要精心阅读,了解可能会出现

的风险,谨慎投资。

商报记者 孟凡震

东亚中国首家小微企业专营网点诞生

昨日,东亚银行(中国)有限公司(下简称“东亚中国”)宣布,其首家致力于为小微企业提供量身定制金融服务的专营支行——上海张江支行于日前获得监管机构的开业批复。

东亚中国执行董事兼行长关达昌表示:“小微企业专营支行的设立,是东亚银行在大力发展内地中小企业业务的又一重要举措.这不仅为东亚中国对服务中小企业的理念、经验和服务优势的继承,更是我们对内地政策导向、市场环境充分认知的结果.从长期来看,在风险控制前提下稳健发展中小企业业务,是东亚中国未来持续稳健发展的重要战略之一。”

东亚中国是内地外资法人银行中拥有最强大网络的公司之一.东亚中国的总部设于上海,目前在内地已设立100个网点,包括22家分行和77家支行,遍布上海、深圳、厦门、广州等近30个城市.目前,东亚中国是广东省内异地支行数量最多的外资银行.东亚中国并在内地设有12家24小时自助银行中心及逾420台自助柜员机,遍布内地主要城市.东亚中国提供全面的个人银行和企业银行服务,亦可为内地居民和企业提供境外投资服务。

东亚中国上海张江支行将以提供融资服务为主,重点关注和支持小微企业、特别是张江地区的

小微科技型企业的孵化和发展.作为一家专营支行,上海张江支行对单户授信总额人民币500万元以下(含)的小微企业贷款余额占其各项贷款余额的比例将达到80%或以上;而该支行的小微企业贷款户数占所有授信户数的比例也将会达到80%或以上。

资料显示,东亚中国的母公司东亚银行是香港最大的独立本地银行,于2011年6月30日的综合资产总额达5989亿港元(770亿美元).东亚银行于香港

联合交易所上市,为恒生指数成份股之一,网络为全港最大之一。

在海外地区,东亚银行在北美、英国和东南亚等地设有据点;同时,透过总部设于纽约市的附属银行——美国东亚银行之分行网络,以及集团设于洛杉矶和纽约两地的分行,东亚银行竭力为北美州的客户提供服务.现时,集团在全球,包括香港及大中华其他地区,共设有逾210个网点,并聘用超过1.2万名员工。



· 动态 ·

建设银行 调低网银盾转账限额

近日,建设银行调整了该行网银盾转账限额,由此前的单笔不超过50万元,日累计转账额不超过100万元,下调为单笔不超过5万元,日累计不超过10万元。

该行客服人员介绍道,其实也不是单纯意义上的下调,如果网银盾客户开通“短信验证功能”,日累计转账额度可以调高至500万元以下,不过单笔限额依旧为5万元.简言之,“短信验证功能”就是持有网上银行U盾的客户进行转账时,除了需要输入U盾密码,还需要通过短信发送验证码进行转账.值得一提的是,该项业务开通需要客户自己登录网上银行进行操作,短信验证功能不需要缴纳任何费用。

记者根据客服人员介绍的操作方式,从建设银行官方网站登录到自己的网上银行页面,点击“安全中心”、“短信服务”后选择“短信验证服务”中“开通”,按照系统提示操作即可,开通成功后即可进行日累计超过10万元的交易。

招行信用卡 推出“周三5折美食日”活动

日前,招行信用卡联合北京、上海、广州、深圳、成都、南京、杭州、天津、武汉、西安等全国30多个城市的哈根达斯、必胜客以及各地餐饮业翘楚,推出“周三5折美食日”活动.即日起最长持续至2012年2月29日,活动期间的每周三,在活动商户持招行信用卡消费即可享受指定菜品5折优惠。

招行致力打造餐饮营销平台,此次招行信用卡的5折美食活动范围之广、优惠力度之大都是前所未有的.招行信用卡相关负责人表示,该行信用卡中心通过分析持卡人的消费数据,甄选出各地较受当地居民欢迎的优质餐饮商户,提供持卡人专享优惠折扣,为持卡人节省开支,轻松乐享品质生活。

中行北京地区 国际贸易结算量超千亿美元

11月28日,随着一笔汇出汇款业务的顺利完成,2011年中国银行在北京地区的国际贸易结算量突破了千亿美元大关,成为北京地区首家年国际贸易结算量超千亿美元的商业银行。

据统计,2009年北京地区外管口径的国际贸易结算量为2693亿美元,2010年为3733亿美元,2011年截至9月末为3394亿美元,两年内市场增速约为67%,而该行两年内增速约为115%,远远超出市场增长率。

目前,中国银行北京地区95%的网点均可办理外汇账户开立、汇出汇款、对公即期结售汇、跨境人民币结算等结算类业务.该行通过提高网点业务服务能力和相关产品的推广活动,便利了客户享受贸易金融服务,促进了国际结算量的提升。

汇丰中国 协助中国企业考察拉美环境

中国和拉美之间的经贸合作日趋紧密.为了进一步促进中拉间的商贸交流,支持更多中国企业“走出去”,汇丰银行(中国)有限公司(以下简称“汇丰中国”)协助安排中国企业赴巴西进行考察,了解当地的商业和投资环境、市场需求,并寻求与巴西及拉美企业合作拓展业务的机会。

据了解,汇丰中国不仅安排汇丰在巴西具有丰富企业银行服务经验的人员为考察团成员讲解项目融资、并购、外汇和贸易融资等金融服务在巴西的运作情况,还将邀请当地的国际会计师事务所和咨询公司等为考察团提供巴西及拉美市场的法律、税务、政策和文化等方面的第一手资讯以及巴西即将主办的奥运会和世界杯所带来的潜在商机。

北京银行 推高端贵宾卡“名士卡”

北京银行近日正式推出高端贵宾卡——名士卡,将金融资产200万元以上的财富客户和文化创意产业的高端人群作为其重点目标客户群.这是北京银行推进零售业务战略转型,细分客户并开展差异化服务策略的又一重要举措.发布会上,北京银行与金至尊珠宝公司签署了战略合作协议,旨在为“名士卡”客户提供珠宝定制和折扣优惠等专属增值服务.“名士卡”具备强大的金融功能,并将为高端客户提供“风、雅、颂”三大系列增值服务。

商报记者 闫瑾/整理