

银行收紧借记卡取现手续费优惠

有银行员工在微信朋友圈透露明年收费新标准

到异地出差、旅游或回老家探亲,很多人出于安全考虑不会携带大量现金,但拿着银行卡取现又要支付一笔手续费。北京商报记者发现,某股份制银行工作人员近期已在朋友圈宣传最新的取现收费标准。从2017年1月7日起,普通借记卡每月取现前3笔免费;ETC、丽人卡等每月取现前5笔免费;金卡及更高级别贵宾卡每月取现前8笔免费。这一政策的优惠力度比以往有所收紧,而在此之前,该行长期执行任意借记卡全球每天首笔免费的政策。那么,目前其他银行的借记卡取现手续费是如何收取的?

北京商报记者调查发现,目前多数银行执行本行取现免费、跨行取现单笔2元/笔的标准,对异地、跨境取现则在2-12元左右不等,贵宾卡可享受每月几笔免费取现的优惠。

从国有大行来看,建行、工行、中行异地本行取款收费标准相同,为每笔取款金额的0.5%收取,最高收费50元/笔。如果是ATM跨行取款,建行同城每笔4元,异地每笔按2元+取款金额的1%收取,最低4元。工行境内跨行ATM取款也为每笔4元,跨境ATM取款每笔按取现金额的1%

收取,最低14元/笔,最高112元/笔。此外,工行针对客户不同有所减免,六星级以上(含)客户暂免收“个人本行异地自助渠道取款手续费”,五星级客户取款5折。

交行普通储蓄卡同城跨行取现手续费为每笔4元,异地本行自助设备取现,按取款金额的0.5%收取,最低每笔1元,最高50元/笔,交行客服人员还提醒,自助设备包含无卡预约取现。而如果跨行异地取款,按取现金额的0.5%+4元/笔收取,最高50元/笔。

从取现手续费来看,股份制银行分类更多,并且大多会根据客户类型有所减免。如光大银行同城他行自助设备取款跨行费为每月前两笔免费,从第三笔开始每笔收取2元;异地他行自助设备取款收取异地费和跨行费,其中异地费按交易金额的0.5%收取,最低5元,最高25元。跨行费为每月前两笔免费,从第三笔开始每笔收取2元。而如果是柜台取现,又有所不同,本行异地按交易金额的0.5%收取,最高50元;本行异地柜台外币取款按当日中间价折成人民币交易金额×0.5%收取,最低5元,最高无上限。此外,财富客户、私人银行个人客户无论在柜台还是通

部分借记卡取现手续费调查

银行	同行异地
工商银行	取款金额的0.5%收取,最高50元/笔
中国银行	取款金额的0.5%,最高收费50元/笔
交通银行	取款金额的0.5%,最低1元/笔,最高50元/笔
华夏银行	“0.5%,最高50元/笔(金卡及以上客户免收异地取款手续费,以客户号减免)”
光大银行	自助设备取款免费
中信银行	柜台取款收取0.5%手续费
民生银行	异地本行自助设备取款,收费5元/笔,贵宾卡免费

过自助设备取现均免费。

中信银行客服介绍,如果是普卡,在2014年12月22日-2016年12月31日期间,每个月前两笔异地跨行取款收取0.5%手续费,第三笔开始在此基础上加收2元/笔,本地跨行每个月前两笔免费(苏州地区卡片只免第一笔),第三笔开始加收两元/笔,这两项权益累计计算,例如客户在本地跨行使用过一次免除2元的权益后,在异地的免除2元权益就会少一次,按0.5%异地手续费照常收取。如果在本行柜台渠道,普卡在本行本行机具或者柜台取款免费,异地本行机具取款收取0.5%手续费,异地柜

台取款收取0.5%,最高50元封顶。

民生银行借记卡(在境内)异地跨行自助设备取款,收费5元/笔。

目前,华夏银行收费情况为,北京地区客户异地同行ATM取现手续费按照取现金额的0.5%收取,最高50元每笔,不过,金卡及以上客户免手续费,具体以客户号减免,如果是同城跨行ATM取款手续费为2元/笔。各家银行客服人员还提醒,银行借记卡的取现手续费受网点、卡种、用户等级等多种因素影响,具体情况应以银行网点为准。

北京商报记者 崔启斌 刘双霞

(上接A1版)

浙金信托“转会”金控集团难题未解

净利承诺不及同行零头

面对这样的浙金信托,浙江东方能否为其打开一扇新的大门呢?业内人士仍不抱有乐观态度。

从增资的规模来看,樊迪指出,浙金信托是为数不多的几家注册资本仍然低于10亿元的信托公司之一,这样的资本金目前已经难以满足监管层对信托公司风险管理的要求了。9.5亿元的增资在行业内也并非大手笔,所以这一举措可能对浙金信托未来的发展影响并不是很大。廖鹤凯则认为,增资了肯定要做点事情,可以看出浙江东方有想法才会接下牌照,但浙金信托前期业务规模很小,没什么实质性业务,未来还要看选择什么领域以及规模能做多大。

在业绩没有打开局面的情况下,浙金信托想要借助浙江东方曲线上市也成为较为遥远的梦想。樊迪表示,目前监管层对信托公司上市的态度仍然比较严苛,欲上市的信托公司数量也较多,浙金信托的业绩表现在行业内并不突出,要想上市,恐怕还要排很长的队。

而在浙江东方的草案中,还有一个细节暴露了浙金信托短期仍然堪忧的发展前景,其中提到对浙金信托的业绩承诺及业绩补偿。具体内容为,浙江国贸对浙金信托业绩承诺的补偿期为重组实施完毕后三年,即2016-2018年,浙江国贸承诺浙金信托这三年税后净利润分别不低于5263万元、5705万元和6539万元,若浙金信托实际净利润数低于上述当年净利润承诺数,则浙江国贸应向上市公司进行补偿。

2016年、2017年的净利润目标甚至还没超过2015年浙金信托已经实现了的6401.3万元。也就是说,在5个亿的注册资本下,浙金信托都能达到的目标,增资后反而没有信心做到。廖鹤凯表示,这么大的市场,一个“小目标”还是很容易实现的,用自有资金去运作就可以做到。假设还是做单一类、事务管理类或通道类的产品,只要做大规模,做个几百上千亿规模,就能挣到几千万甚至过亿;如果做集合类或主动管理甚至在资本市场有所作为,几个项目做得好,基本就可以挣到。

从2015年其他信托公司的财报来看,排名第一的重庆信托净利润已超过40亿元,中信信托、华润信托、平安信托的净利润规模超过30亿元,净利润过亿元的公司数达到63家,浙金信托在68家公司中排行65。“从这个净利润承诺来看,浙金信托好像没有特别大的野心和动力,但具体还要看后面如何发展,是不是会继续保守下去。”受访人士说道。

北京商报记者 崔启斌 程维妙 实习记者 王晗

保险精算师押宝物流

京东金融推出“送货龟速险”

一年一度的“双11”又快到了,每逢“双11”消费高峰,快递送货量几乎是平常的3倍,由于积压的快件较多,如果快递员匹配不足,要完全“消化”这些快件起码需要一周甚至更长时间。面对严峻的形势,京东金融毅然决然地推出了“送货龟速险”。

京东配送的国内快递送货时间超过3天管赔,在其他电商平台用其他快递配送,国内送货时间超过8天管赔,赔付金额均为5元。

国金证券分析师苏宝亮保守预计,今年“双11”将创造快递史上单月业务量最高的纪录。虽然各家快递公司厉兵秣马积极备战“双11”,但现实状况依旧严峻。

乍一看,“送货龟速险”赔付的5元钱并不多,但是面对10.5亿件快递,京东金融的这份保险赌一把物

流速度,想必也是勇气可嘉,但对消费者来说,就是天上掉馅饼似的福利。一般来说,保险赔付规则和赔付金额都要根据保费收入、赔付概率等一系列因素做精算。

显然,这次保险精算师认为京东配送的国内送货时长超过3天的概率不高。今年“双11”,京东也是铆足了劲,投入了5个亿,让七大仓通宵作业,并开通了夜间上门接货服务,部分城市的配送时间延后到21点。今年以来,京东金融把消费金融服务从消费金融本身延伸到了对消费者的关注,围绕消费者展开一系列个性化服务,并拓展了更多消费权益。

2015年5月20日,京东金融正式进军保险业,“双11”期间,京东金融还将推出了价保险、第三方账户安全险、交通全面保、延长保修、无理

由退换、意外换新险等电商类保险保障服务。业内分析人士认为,过去金融服务大多是卖方主导,消费者只能选择市场上现有的产品,而现在,互联网技术和平台突破了物理时空的限制,可以服务于全国乃至全世界各个地区、不同地区生活的人,让他们可以快速地享受到标准化的服务,因此,在流量和盈利模式转型的驱使下,传统金融机构也正在探索如何将服务产品化,以消费者需求为中心去提供服务。

京东经营多年,对消费者有着深刻的理解。此次“双11”,京东金融与保险公司合作推出的“送货龟速险”目的正是抓住消费者“双11”购物体验痛点,为其提供保障、给予关怀,更重要的是,希望向市场传递提升电商物流体验、理性消费的理念。

不断优化客户服务体验

中信银行全面推进网点“6S”管理

今年以来,中信银行为进一步优化客户服务体验,推进各网点零售业务转型工作,深化业务服务流程,通过引入“6S”管理理念,推进服务价值升级。

“6S”管理是指通过整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全6个方面的管理措施,将全辖各网点标准化建设、精细化管理,实现营业区、办公区、库房三大区域的定容、定量、定位管理,提升网点整体营业环境水平,全面深入优化服务流程与工作效率。通过此项管理可以实现各网点现场人流、物流、信息流更加顺畅,有效提升自身办公效率,提升客

户服务体验。

据悉,在中信银行各网点实行“6S”管理的过程中,各家网点也根据自身营业环境特点进行网点建设。如中信银行北京奥运村支行将“6S”打造与“国文化”特色相结合,于厅堂特色区域布放形态各异、风格迥异的绿植,员工精心布置桌具并手绘国画,兼具时代气息与历史底蕴,为客户营造焕然一新的厅堂环境。一位在支行办理业务的老客户表示:“奥运村支行像是重新装修了一样,每一次来都发现这家网点新的变化,心情也跟着轻松愉悦起来。”优质的厅堂环境也吸引了不少

周边商户前来办理业务。通过打造“6S”管理,使各支行与周边客户的联系进一步加深,增强客户黏性的同时实现了用环境影响客户与自身团队的行为,达到了“人造物,物化人”的目的,也奠定中信银行优质服务品牌形象。

中信银行表示,今后将持续做好客户服务工作,不断优化服务流程、提升服务效率,将客户服务理念内化到每个银行员工的血液之中,形成具有中信银行特色的服务流程,并不断优化完善。打造有中信银行特色的网点环境,铸造有中信银行影响力的优质文明服务口碑。