

银行、支付机构狂推ETC 哪家更便捷

在政策鼓励推动下,各大机构疯狂推销ETC业务,ETC文案及广告在朋友圈、公众号各种刷屏。同时,优惠力度也层出不穷,让各路车主颇为心动。北京商报记者近日注意到,工商银行、交通银行等银行都已免费赠送ETC电子设备,还 附带”多个优惠活动。在办理流程上也有所优化,除线下网点外,多家银行也可以通过手机银行、微信小程序进行申请。而支付宝、微信等第三方支付机构也可办理ETC,且没有特定银行卡的限制。

优惠、奖励活动不断

近期,各大银行都在积极推介ETC业务,除免费为车主安装ETC外,还推出了一系列优惠活动。比如,工商银行免费获赠ETC设备;交通银行前15万名预约成功客户并正式申请成功后,在免费赠送ETC的同时还可获得20元过路费;中国银行则可获得加油返现、洗车和道路救援服务包、免费代驾等优惠奖励。

除国有银行外,股份制银行、城商行、农商行也在纷纷助推ETC业务。比如,华夏银行ETC速通卡有加油返现等增值服务,还可以在境外实现跨行ATM取款且首笔免费。江阴农商行办理ETC,绑定信用卡可享通行费8.9折优惠。

在ETC办卡方式上,此前用户需要携带本人相关证件,到银行柜台办理,效率比较低。为提高效率,多家银行推出更为灵活的线上申请方式,用户只需要在手机银行App或微信小程序上提交相关资料就可以进行申请,申请成功后,银行会邮寄ETC设备,用户可以到指定网点或者自助安装。

比如,微信扫描 工行ETC服务”小程序二维码,点击ETC申请,填写身份

部分银行ETC业务办理	
银行名称	优惠情况
工商银行	免费送设备 通行费9.5折等
中国银行	免费获赠设备、加油返现、洗车和道路救援服务等
交通银行	设备免费送、过路费9.5折、前15万名申请成功客户可获得20元过路费
建设银行	免费送obu设备、全国高速享9.5折等

证号、车牌号、车主手机号、邮寄地址、绑定银行卡等信息就可以申办;建设银行微信小程序“建行ETC智行”则还需要上传身份证、行驶证等信息。

银行、支付机构各有千秋

在这场ETC客源抢夺战中,支付宝、微信等第三方支付机构也纷纷加入战局。

北京商报记者在微信ETC助手页面看到,免费办理ETC送设备,开通车主会员享加油8.5折起优惠以及邀5人办理返99元的活动。在申请时,需要提交车主身份证、行驶证、车辆照片等信息用于审核,在上传资料并绑定微信支付后,一般1-3个工作日内完成设备定制,预计3天后快递到客户手中。

对于支付宝ETC服务,在支付宝搜索“ETC服务”小程序显示,支付宝与平安银行合作办理ETC,在活动期间完成任意一笔消费后3个工作日内,ETC服务小程序客服会联系用户返还100元红包。申请材料方面,需要支付宝、行驶证、身份证、车辆信息必须在同一人名下,并且名下车辆信息并没有办理过ETC或者曾经办理但已注销超过两个月。不过,北京商报记者注意到,该服务正处于产品优化中,新用户暂时无法办理高速ETC业务。

对比来看,支付宝、微信等支付机构线上办理方式更为便捷,而银行在费用和品牌影响力方面更具有优势。苏宁金融研究院高级研究员黄大智表示,多数银行在ETC设备上都实行了免费或赠送策略,且具有一定的通行费用优惠,对消费者吸引力度更大。再加上银行具有比支付机构更高的品牌影响力,更容易得到消费者的信赖。同时,ETC办理的业务具有典型的本地化特征,更容易和当地高速合作进行推广。

“对于支付机构而言,线上办理的方式更便捷,ETC设备可直接线下邮寄。同时,微信/支付宝的覆盖度更广,在银行卡种类和支付方式上的选择性也更多,无需特定银行的借记卡或信用卡。此外,部分支付机构直接关联ETC发票,对于消费者更便捷。”黄大智说道。

疯抢的背后

分析人士指出,各大银行、支付机构发力争夺ETC,因其背后潜在超级用户,且ETC用户都是有车一族,属于相对优质客户。

ETC业务的爆发也与国家出台的政策密切相关。近日,国家发改委、交通运输部印发《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》,明

确了ETC的建设目标,即到2019年12月底,全国ETC用户数量突破1.8亿,高速公路收费站ETC全覆盖。同时,鼓励银行业金融机构、非银行支付机构和互联网企业等服务机构紧密合作,允许ETC绑定既有银行账户和支付账户。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮认为,ETC由储值卡转变为记账卡是大势所趋,而背后的场景消费潜力值得挖掘。再加上有车一族算是一定程度上的优质客户,因此通过发展ETC业务,带动银行发卡数量、消费规模的增长是银行乐见其成的局面。

“ETC客群的特征十分明显,有车一族、多为中产阶级,客群价值极大,以绑定ETC支付为契机,可以迅速、有效地拓展该类客户,进行其他产品的交叉营销。”黄大智表示,对于银行而言,通过绑卡这一关键步骤,随后可以有效地拓展到信用卡、理财、保险、贷款等高价值业务。而对于支付机构,完善线下支付的场景布局是应有之意,更何况ETC支付场景兼具高频应用、客群价值高、交通支付重要场景等特点。

虽然在政策鼓励下,ETC相关的消费金融场景将得到极大的拓展,高速通行的效率也会得到相应提升,但是新老交替、售后问题也值得关注。苏筱芮指出,由于政策导向为停办储值卡,鼓励新办记账卡,因此新老交接的过程中可能产生一些衔接问题。同时,当前银行、支付机构相关售后水平参差不齐,经常有用户产生售后疑问得不到回复,或是设备问题无人修理等。建议有关部门就近期热点问题,牵头或引导银行、支付机构等编写用户使用说明,畅通沟通渠道,在大力推进ETC业务的同时,构建起高效、专业的ETC服务队伍。

北京商报记者 孟凡霞 吴限/文
宋媛媛/制表

中国银行手机银行再升级 全新发布6.0版

随着5G、移动互联、大数据、人工智能等新技术的快速发展与广泛应用,金融科技已成为各家银行蓄力发展的重点,手机银行也成为了银行打造智慧金融服务平台的重要载体。

中国银行积极拥抱科技变革,将手机银行作为战略转型的重要工程,在推出手机银行服务的十年间,坚持以客户为中心,持续加强和完善电子渠道建设,打造一站式综合服务,为手机银行赋予了更多新内涵,极大地提升了客户体验。6月5日,中国银行在北京正式发布手机银行6.0全新版,这也是顺应智能科技变革的最新成果。

这次全新推出的手机银行6.0应用云计算、大数据和人工智能等金融科技,聚焦智能决策、智能投顾、智能风控、智能客服等领域,依靠科技赋能,助力百年老店轻松起舞,扬帆起航,改变服务客户的方式。

据介绍,6.0版手机银行在个性化甄选服务、智能投资、综合金融、智能风控、交互体验等五大领域特色显著,为客户提供了更便捷、更安全的线上金融服务。

个性化甄选让服务与众不同。为满足客户的个性化需求,除了普通版本外,此次还全新推出了“甄玉版”,基于对客户行为偏好的大数据分析,为每位客户量身定制专属服务页面,并支持自主定制,实现了手机银行“千人千面”的个性化服务,将“手中的银行”变成“心中的银行”。

“AI+金融”让投资更智能。新版手机银行将人工智能和专家智慧紧密结合,为客户提供覆盖全币种、全市场的“AI+金融”智能化投资理财体验;还可以根据客户需求,打造多种专业贷款产品,为客户提供全流程在线、快速审批、操作便捷的贷款服务。

推出业内首家综合金融服务专区。在新版手机银行里,还有全新推出的业内首家、独具特色的综合金融服务专区,不仅整合中银集团产品,实现了基金、证券、保险一站式综合服务;还打造了场景生态丰富的生活服务专区,涵盖全国所有省份水、电、燃气等80余类生活缴费项目,以及本地化的专属优惠服务和交通出行服务。以北京地区为例,贴近客户衣、食、住、行、消费娱乐等多元化生活场景,全力打造了包括协和医院、301医院就医挂号服务、北京社保缴纳服务、本地交通罚款代缴、物业费缴纳、公积金查询等20大类100余项服务;还定期推出包括大眼睛票务观影立减15元抢票、火车票在线购票、爱义行12元洗车、便利蜂优惠券、滴滴5折购券等丰富的优惠活动,最大限度满足了客户日常生活服务需要。

此外,全新改版升级境外版手机银

行,服务覆盖18个国家/地区,支持9种语言,整合签证通、外币现钞预约、跨境移动支付、跨境汇款等多元化产品和服务,让客户真正实现了“一机在手、走遍全球,一机在手、共享所有”。

智能风控保障资金安全。手机银行6.0大幅升级智能风控体系,搭建事前、事中、事后全流程的智能风险防控体系,实现跨渠道、全时段实时监控和可疑交易自动拦截,保障了客户资金安全。

打造交互式体验。中国银行关注客户的互动化诉求,新版手机银行创新推出了中银直播间,聚合金融及非金融服务,实现“直播+银行”的跨界融合业务创新模式;利用智能客服机器人、声纹识别、语音识别、语义分析等人工智能技术,为客户提供随时随地自动应答服务,成为了客户的“生活助理”及“金融顾问”。