

刷卡手续费调整有降有涨

餐饮行业成最大受益者

本报记者 张召旭



25日,执行了近10年的刷卡手续费开始调整,根据方案,刷卡费率总体下调幅度在23%至24%。

餐饮行业刷卡万元少交75元

根据新的规定,餐厅酒店等餐饮类刷卡收费标准由原来的2%下调为1.25%,下调幅度达37.5%,这对于餐饮行业和市民来说,都是利好消息。

振兴路一家酒店大堂经理朱女士说,现在很多顾客习惯了刷卡吃饭,现在拿着现金结账的顾客越来越少。朱女士给记者算了一笔账,刷卡手续费调整以前,酒店如果刷1万元的餐费,就要缴纳200元的手续费,调整后只需缴纳125元即可,一下子少了75元,对于酒店来说是利好消息。“这对市民来说也是好消息,原来我们不建议消费者刷卡,因为会

降低餐馆的利润,但现在刷卡手续费压力小多了。”

房企无压力车商压力倍增

在众多行业手续费下调的同时,房产和汽车的刷卡手续费率则由原来的1%增加到1.25%,最高封顶涨至80元。

城区一家房地产销售部工作人员表示:“我们的客户付款,都是给他们各个银行的账户,然后由客户把钱汇入账户中,然后把回执单给我们就可以了,这样不需要缴纳刷卡手续费。”

而城区另一家房地产商则表示,他们可以允许客户刷卡,对于动辄几十万甚至上百万元的房子来说,几十元的手续费对他们来说不算多。

“相比暴利的房地产行业,汽车利润本来就小,现在刷卡手续费又上调了,对我们来说不是件好事情。”光岳路一家汽车4S店工作人员表示,刷卡费率的上调,会让汽车4S店每年的财务费用大幅上升。

江北汽车城一家汽车4S店销售部工作人员表示,现在很多消费者买车都是刷卡支付,其中很多消费者还不是用一张卡刷,而是一下子刷好几张卡,这样一来顾客刷几张卡4S店就要重复

交几次手续费,这样一来费用就会大增。“我们也曾劝说顾客把卡里的钱转到一张卡上,然后一次性刷出来,可很多顾客嫌麻烦。”

或将加速POS机普及

26日,记者在女人街、柳园路等商圈走访时注意到,沿街门店前贴有“银联”标志的店铺并不是很多,大部分店铺没有安装POS机。安装有POS机的店铺,在接受采访时一致表示降低刷卡的手

费等于是给他们减负。

新东方尚街一年服装店店主刘女士说:“一般拒绝讲价,如果是现金支付还有活动余地,刷卡不行,现在手续费降了,可谈的余地也大一些了。相比刷卡我还是喜欢顾客直接掏钱结账,这样一来能为我省下不少钱。”

一位业内人士表示,随着费率的下降,可以刺激商家更多的安装使用POS机,交易量的上升可以弥补费率下降带来的损失,从而达到一个以量补价的效果。

《水城财金》金融理事会员单位:

| | |
|------------------------------------|----------------------------------|
| 中国工商银行 聊城分行 中国工商银行聊城分行 | 中国建设银行 聊城分行 中国建设银行聊城分行 |
| 中国农业银行 聊城分行 中国农业银行聊城分行 | 齐鲁银行 聊城分行 齐鲁银行聊城分行 |
| 中国银行 聊城分行 中国银行聊城分行 | 交通银行 聊城分行 交通银行聊城分行 |
| 新华保险 新华人寿保险股份有限公司聊城中心支公司 | (以上排名不分先后) |

厚德敏行,相伴共赢

齐鲁银行产品介绍

●齐鲁卡

1、办卡免开卡费、无年费、无小额管理费,零余额开卡,可卡折关联。

2、自动理财 活期便利 定期收益

储蓄存款利率是央行基准利率的1.1倍

举例:王小姐在齐鲁银行存款100万元,期限一年,按照齐鲁银行存款利率计算1年内利息为33000元,较按照央行基准利率计算利息多出3000元,甚至比利率下调前的利息还多出500元。

齐鲁卡账户里的资金不受理财功能的限制,持卡人可以随时使用卡内所有的资金。自动理财功能就像是“聚宝盆”,在不影响你使用资金的同时,让你的闲散资金获得最多的收益。系统会将你的存款高于500元的部分(100元的整数倍)转入无风险理财账户,理财账户按三个月、六个月和一年三个档次计算定期利息,取款时系统自动计算该笔取款在理财账户存放的时间,并按相应档次计付利息,利息于取款日自动转到卡上。取款按照“后进先出”的原则,动用你在理财账户存放时间最短的资金,从而保证你较多的收益。(不足

三个月的按活期计息)。

3、省内柜面通 免费办理省内跨行存取款业务。

4、齐鲁卡国际通用 伴你畅游全球

目前齐鲁卡可以在港澳地区、新加坡、韩国、泰国以及欧美等90多个国家和地区具有银联标识的ATM和POS上使用。

●齐鲁贵宾卡

在我行存款余额达到20万元,或者三个月日均存款达到10万元便可申请贵宾卡,贵宾卡具有除齐鲁卡的所有功能外,还具有:1、全国跨行、跨地区ATM取款免手续费;2、免挂失、密码重置手续费;3、终身免费短信服务;4、持卡人可以免费享受济南火车站贵宾候车室,及济南国际机场齐鲁银行贵宾室的迎宾服务、代办乘机、引导服务、免费茶点、专人送机和专用安检通道等尊贵服务。

●网上银行 开户U礼 汇款免费

目前只要您在柜台签约开通网银,即赠送价值60元的网银USB Key,并免费使用数字证书;通过网上银行办理跨行汇款,行内异地转账,投资理财等所有业务,全部免收手续费。实时查询、下载账户的余额、交易明细、对账单等信息。

●短信 轻松掌握

免费开通手机短信业务,开通后我行将

客户存、贷款账户的金额变动、账户状态变动、新产品信息、节日祝福等信息发送给您,使你轻松掌握账户信息,安全放心。

●齐鲁金万通 融资更轻松

“齐鲁金万通”是齐鲁银行践行“服务中小企业”的市场定位,本着“银企一家,诚信共赢,共同发展”的基本理念,根据广大中小企业的特性和需求推出的中小企业特色融资品牌。“齐鲁金万通”品牌下的特色业务包括循环贷、联保贷、融资链、金卖场、智慧贷、速融通等。

●多款理财产品热销中

| 平安回报系列 | 期限 | 发行时间 | 预期年化收益率 | 认购起点 |
|---------|-----|------------|---------|------|
| 82号(G款) | 70 | 2月26日至3月5日 | 4.8% | 5万元 |
| 82号(H款) | 176 | 2月26日至3月5日 | 5.2% | 5万元 |

上述产品信息仅供参考,具体信息以理财协议为准,详询4006096588或齐鲁银行各营业网点。

理财非存款,产品有风险,投资须谨慎。本理财产品是高风险投资产品,您的本金可能会因市场变动而蒙受重大损失,您应充分认识投资风险,谨慎投资。

中国工商银行聊城分行

再次进入全国二级分行经营30强

近日,工商银行总行公布了全国二级分行经营30强评比结果,工商银行聊城分行再次跻身全国二级分行经营30强行列,位居第11位。

去年以来,工行聊城分行以支持地方经济发展为己任,围绕全市经济工作重点,多方筹措资金,加大信贷投入,为聊城经济提供了强有力支持。该行以支持“一五二”基地为出发点和落脚点,加大信贷资金投入,全年共支持重点建设项目22个,涉及贷款额42亿元,同时,创新融资方式,为重点骨干企业办理表外融资业务,拓宽融资渠道,极大地支持了实体经济发展。

该行还围绕支持小微企业、个体工商户发展和居民群众置业消费,卓有成效地开展工作,2012年累计发放小企业贷款50.13亿元,个人类贷款余额达到63.4亿元,对于促进居民就业、社会和谐稳定和刺激消费发挥了重要作用。另外,该行围绕制约服务效率提升的关键问题,在优化业务处理流程,拓宽电子服务渠道,加强网点服务管理等方面进行了不懈努力,大大提高了业务办理效率,客户满意度不断提高。(龚轩)

ICBC 中国工商银行 聊城分行

理财维权咨询热线 为您的财富保驾护航

近年来,随着经济水平的发展,人们的腰包鼓了,投资意识也越来越高,许多人不再把手中大把的钞票单单存在银行,而是选择了理财投资,让自己的钱“生钱”。银行理财产品、保险、基金……各种理财方式正进入越来越多市民的视野。

但由于各种各样的原因,不少市民在投资理财过程中,并没有获得预期收益,有些人甚至还损失了本金。这其中有的是因为市民缺乏理财知识,对投资渠道认识不足所致;有的则是受金融机构的误导或夸大宣传的影响而盲目投资。记者从相关部门了解到,涉及银行、保险公司和证券、基金公司的投诉已经成为投资者投诉的新热点。然而,由于很多金融理财产品比较专业,很多专业术语也非常晦涩难懂,从而增加了投资者尤其是中小投资者维权的难度。

为了帮助广大投资者维护自身的合法权益,本报“理财维权热线”长期开通。

不论是您进入了银行理财产品的“收益率陷阱”,还是因保险代理人的误导购买了不合适的保险产品,只要您拨通电话,我们都将与您携手走上维权之路。同时,如果您在理财过程中,有什么困惑或成功的经验,也欢迎您与我们联系。(本刊记者)

理财维权咨询热线:18606352659
E-mail:635755303@qq.com

新华保险“祥和万家”获“2012年度两全保险产品”殊荣

日前,由《中国保险报》、中保网和新浪财经共同主办的“2012年度保险产品评选”活动获奖产品揭晓。新华保险的开门红主打产品“祥和万家”两全保险计划以“价值高、保障全、组合灵活”的特点在众多产品中脱颖而出,获得“2012年度两全保险产品”殊荣。

作为中国保险业最具影响力的产品评选,本次年度最佳保险产品评选的标准兼顾了市场表现、客户评价、公司服务水平和社会效益等多个维度,评选过程的设置更是确保了公平、公正、公开的原则。本次评选共有168款产品参评,最终共评出了12类年度最佳保险产品。

据了解,本次获评“2012年度两全保险产品”的“祥和万家”保险保障计划是新华保险在上市一周年之际推出的一款“全能型”主打保障计划。从产品形态上看,主险“祥和万家”两全保险(分红型)采用了经典的保额分红,兼具满期生存利益和寿险保障功能。在此基础上,还附加了重大疾病、防癌、住院医疗及意外伤害等多种附加险组合,给不同保障需求的客户提供了充足的选择空间。从产品功能上看,该产品不仅能满足客户对意外风险、重大疾病、教育开支、养老储备等人生基本的保障需求,还能帮助客户进行资产规划,进而在一定程度上抵御通货膨胀造成的财务损失。从客户定位上看,“祥和万家”的适用对象十分广泛,从6岁到70岁的不同年龄层次、不同收入水平、不同保障需求的消费者都可以选择购买。

自2012年11月上市以来,成功将保障与分红均衡统一在一起的“祥和万家”不仅受到了评委的一致好评,销售业绩也一路走

高。究其原因,最根本的还是在在于此类产品成功地“号”准了市场的脉搏:对于平均年龄介于30-40岁之间的保险主力消费人群而言,2012年的他们越来越深地陷入了两难。一方面,整体经济形势的困顿和资本市场的低迷使他们的囊中日益羞涩;另一方面,生活成本、卫生医疗、子女教育、父母养老等方面的支出压力却不断走高,这使得作为家庭支柱的他们不得不在为自身寻求保险保障的同时,期待一定程度的投资理财回报。

据了解,新华保险在2013年的“开门红”期间,还为客户准备了以生命保障、健康、养老、理财为主要特色的“四大产品惠民”组合:在这四大组合中既有理财型的分红险“尊享人生两全保险”,终身保障型的分红险“祥瑞一生终身保障计划”,也有重疾养老型的“健康福享”和重疾保障型的“健康福星”。消费者可根据自身的经济能力和对不同风险保障的需求程度自行选择。

