

银行纷纷“抢滩”手机银行市场

甚至不惜赔本赚吆喝

本报6月19日讯(记者 姜宁)

“登录手机银行,摇一摇,就能搜出附近建行网点的排队情况。”19日,中国建设银行烟台分行对外宣传最新推出的手机银行服务。记者调查发现:经过最初几年的蛰伏,手机银行业务终于在今年有了快速发展。从年初开始,各家银行纷纷“抢滩”手机银行这一新兴市场,甚至不惜赔本赚吆喝。

19日上午,建行烟台分行邀媒体体验最新推出的手机银行服务。在新展示的服务项目中,除了传统的信用卡还款、充值交费业务,还有一个新鲜业务:市民能通过手机银行查询到附近建行网点的排队情况。“登录建设银行手机银行,摇一摇,就能搜出附近建行网点的排队情况,以便作出判断,去哪个营业网点最省时间。”中国建设银行烟台分行营业部营业室副主任王梓安说,建行手机银行马上还会实现网上预约叫号。

其实,手机银行市场早就被盯上了。2012年底,中国银行宣布,使用手机银行转账免收手续费。“为加快手机银行的普及率,总行为此下了血本,为全国的手机银行业务投入了1000万元。手机银行从注册到转账都是不收费的,也就是说,到目前为止,手机银行业务是赔本赚吆喝的。”中国



一位客户正在办理手机银行业务。 记者 姜宁 摄

银行烟台分行个人金融部经理郝翔宇说。

中国工商银行在新业务的开拓上也不甘落后。为推动手机银行的发展,中国工商银行实行总行、省行、市行三级拨款,大力拓

展手机银行业务。“单单烟台市行,就拿出了100万元开拓市场,各项优惠措施很多,手机银行办理业务抽奖可以换金条、话费以及各种小商品。”中国工商银行烟台分行信息技术部人员许进说。

招商银行和兴业银行也分别在4月、5月宣布,到2015年底,手机银行用户转账不收取任何手续费,就此形成了股份制商业银行和国有商业银行共争手机银行市场的局面。

●原因分析

减轻柜面压力

更为抢客户

各家银行不遗余力地抢占手机银行市场,究竟是为了什么?山东工商学院金融学博士房德东认为,主要是为了抢占未来市场的发展先机,在手机银行尚在发展的过程中扩充实力。此外,在未来的金融市场发展中,手机银行能够更好地减轻柜面压力。

“减轻柜面压力确实是第一位的考虑。中行营业厅的排队压力太大了,所以要分流一部分使用网上银行。”中行烟台分行个金部经理郝翔宇介绍。

减少柜面压力,在工行烟台分行信息技术部人员许进看来,只是一部分原因。“争取大客户才是最主要的目的,在工行烟台

分行几十万手机银行用户中,只要有1%的客户通过手机银行了解我们银行,并能将自己的部分资产交给银行打理,银行就是赚钱的。”许进坦言,如今的赔本只是权宜之计,市民通过手机银行确实能享受到优惠,但是银行也有自己的考虑。

记者 姜宁

国有银行给资金归集设“门槛”

日转账、单笔转账金额都有了上限

本报6月19日讯(记者 姜宁)

噱头十足的跨行资金归集业务,在发展了一年之后,催生了国有商业银行和股份制商业银行之间的吸储和保储之争。近日,记者发现,股份制银行推出的跨行资金归集业务,受到国有银行集体抵制:有银行暂时停办了这一业务,还有银行在每日转账金额上设卡。

“所谓跨行资金归集,就是将

客户分散在不同银行、不同账户中的资金,通过网银、手机银行等方式,归集到一个中心账户的业务。”一位股份制银行的营业部主任说。

去年下半年,招商银行推出这一业务,并以独有的噱头吸引了众人眼球。从效果来看,也非常不错。所以,在招行之后,光大银行、民生银行等多家银行也迅速跟进。跨行资金归集已成为股份

制银行在存款业务上“逆袭”四大行的最新仗仗。

但大量资金从四大国有银行流出,进到股份制银行账户中,必然遭到国有银行的反抗。近日,记者发现,为应对股份制银行的资金归集业务,工商银行宣布暂时停办这一业务,农业银行、建设银行、中国银行也在转账单笔金额和每日转账金额上设卡。以中国银行为例,资金归集业务仅对少

数几家银行开放,而且每日转账金额不超过5万元。

国有银行为什么采用设门槛的方式来应对,而不是效仿?一家国有商业银行工作人员说,国有银行的吸储压力没有股份制银行大,单靠日常存取款,业务量就已经很大了,“我们一直看不上资金归集这种野路子。”此外,股份制银行在资金归集业务办理时,能给客户更多优惠,“我们比不上。”

加快金融发展,服务地方经济

中国光大银行烟台龙口支行开业

本报6月19日讯(记者 李媛媛 通讯员 徐中华)

19日上午,中国光大银行烟台龙口支行隆重开业,这是中国光大银行烟台分行开设的第10家分支机构,也是继招远、蓬莱、莱州之后设立的第4家县域支行。至此,烟台市4个人选全国综合实力百强县均有光大银行网点设立。

龙口市地处环渤海经济圈和山东黄金海岸经济带一圈一带的

交汇点,区位优势,物产丰实,是全国综合实力百强县、中国食品百强县、中国优秀旅游城市、全国绿色小康市、国家级可持续发展试验区,也是全国唯一的低海拔大型海滨煤炭基地,拥有中国沿海最大的对非出口贸易口岸——龙口港。良好的经济环境为各类金融机构的发展奠定了坚实的基础。

中国光大银行成立于1992年,是一家全国性国有控股股份制商

业银行,目前已在国内拥有一级分行36家,二级分行41家,营业网点达725家。烟台分行成立于1993年,是光大银行最早成立的分支机构之一。

作为直属总行管理的一级分行,近年来烟台分行在总行的正确领导下,在烟台市委、市政府的关心支持下,注重把自身的发展纳入当地经济建设大环境中去思考,加强和政府、企业、同业的广

泛联系。始终将优质文明服务建设放在重要位置,通过开展“阳光服务精益管理”和“阳光服务效率提升计划”活动,有效提高了光大银行员工的素质,成为金融系统内省级优质文明单位,赢得了烟台地区各界的普遍赞誉。

中国光大银行烟台分行有关负责人介绍,在龙口开设网点是光大银行支持龙口经济建设和促进龙口经济发展的重要战略部署,也是烟

台分行进一步延伸服务网络,扩大辐射范围,强化服务功能的一项战略举措。龙口市在山东省内人选的全国综合经济百强县中排名第一,光大银行选择此时进军龙口金融市场,就是要抓住龙口新的经济增长机遇,秉承光大银行阳光服务的理念,以光大人“敢为天下先”的勇气,发挥光大银行多元经营、特色产品、优质服务优势,支持龙口经济社会的进一步发展。

芝罘工商公布前5个月

汽车行业整治情况

查处9件霸王条款

挽回损失29万元

本报6月19日讯(记者 秦雪丽 通讯员 张立尧 李峰)

日前,芝罘工商公布今年前5个月汽车行业不平等合同格式条款专项整治情况,共查处汽车行业不平等合同格式条款违法案件9件,帮助消费者挽回经济损失28.7万元。

约谈“4S店”122次

整治前期,工商人员通过摸清辖区内汽车销售及维修企业的数量,合同使用等基本情况,准确地建立汽车销售及维修服务主体数据库。同时,采取行政约谈、行政建议、格式条款合同备案等方式开展指导,共约谈汽车“4S店”122个次,出具行政建议书118份,下达责令改正通知书95份。

想从根上解决霸王条款问题,还得从“根”上解决问题。前5个月工商人员积极推广免费的合同示范文本,涵盖汽车销售、汽车维修、商品房、家庭装修等各个领域,并帮助企业完善合同文本,使企业明白合同中哪些是不合理的,该如何改进。截至目前,共推广使用示范文本3180份。

建立企业电子档案

汽车行业一直是霸王条款的重灾区,为更好地掌握汽车销售行业的信息。工商人员通过日常巡查、部门信息交换、社会信息反馈等途径,对每家汽车销售经营者的信用信息进行采集归纳,建立汽车销售、维修企业一户一档案。

据了解,档案内容包含企业名称、实地照片、主体资质、信用评价等级、历年消费投诉概况、广告发布情况等信息内容,建立了可查可控的动态汽车销售及维修服务企业电子档案库。一旦发现问题,方便及时查询。