

银行金融IC卡逐步取代磁条卡

目前泰城多家银行暂免收年费和工本费

本报泰安2月17日讯(记者赵兴超 实习生 张义若)为了推广IC芯片银行卡,春节过后,泰城多家银行加大推广力度,推出免IC卡年费、工本费的优惠措施,替代容易消磁、被复制的磁条卡。

17日,记者走访中行、农行、工行、建行等多家银行网点发现,市民新办的银行卡大多都变成IC卡,磁条卡正逐步成为历史。为普及IC芯片卡,各大银行

分别推出减免工本费、办卡首年免除年费等优惠措施,吸引持卡人更换银行卡。泰城一家国有银行网点工作人员介绍,目前磁条卡仍然可以使用,市民也可以凭旧卡在相应银行办理新的银行卡,需要支付5至10元不等的换卡费。如果市民希望在换卡的同时,保留原来的银行卡号,则需先进行挂失操作,再补办新卡,这个过程大概需要一个月的时间,流程较为复杂。

17日上午,在工商银行东岳大街西段的一处网点内,前来办理银行卡的张先生告诉记者,自己对IC卡并不了解,甚至之前完全没有听说过,IC芯片卡的好处更是无从知晓。据了解,早在2011年上半年,中国人民银行在发布的《中国人民银行关于推进金融IC卡应用工作的意见》中决定,在全国范围内正式启动银行卡芯片迁移工作,“十二五”期间将全面推进金融IC卡应用。2015

年起,商业银行发行的银行卡应作为金融IC卡。记者从部分银行工作人员处了解到,为了达到2015年的目标,今年各银行对金融IC卡都已加大力度推广,完成2015年推广IC卡的时间计划。如交通银行部分新发银行卡均为IC芯片卡,暂时不收取年费和工本费。

中国农业银行泰安分行工作人员介绍,近年来银行卡消磁、被恶意复制盗刷的新闻屡见

不鲜,金融IC卡以芯片作为介质,与磁条卡相比安全性更高,卡内敏感数据难以被复制。同时,业内人士也指出,IC卡强大的功能存在着不易操作的问题,例如IC卡的圈存消费功能,一旦银行卡用户将钱存入电子钱包,这部分钱只能在特定环境下刷卡消费,而泰城能够使用该功能消费的场所并不多,持卡人在使用时要格外注意。

银行存款转入互联网金融金额受限

5万存款转理财通 10天才转完

本报记者 赵兴超

随着余额宝、定投宝、微信理财通等互联网金融理财产品的不断推陈出新,不少市民原先存在银行的钱逐渐向新兴理财方式转移。钱从银行卡转出的过程中,市民发现部分银行悄然收紧了转账额度,理财通等最低限制转账金额仅为每天5000元,银行与互联网金融之间的争夺战日益凸显。

存款转投互联网金融产品 被每日转账额度“卡脖”

“我想把银行卡里的活期存款转到互联网金融产品里,就绑定了银行卡,可怎么转起来这么麻烦呢?”从去年开始,在泰城一家酒店工作的白领刘女士,就一直关注着新兴的互联网金融产品,但最近发现从银行卡向互联网金融产品转账有了限制。

刘女士常年放在银行卡里的活期存款有5万左右,原先这笔钱投入到银行短期理财产品或者货币基金,一般年化收益率不超过6%。去年余额宝新推出时,所宣传的7天年化收益率有时候达到7%,刘女士心痒痒就投了进去。这样一发不可收拾,刘女士的钱几乎都投到了互联网金融里。随后不管是百度百发理财,还是其他的各种“宝”,每次出新产品她都会投入。

前段时间,刘女士玩手机时发现,微信推出了微信理财通产品,就想着也尝试一下。等其他方式的理财资金到期后,刘女士在微信绑定了一张银行卡开始转账。可转账时遭遇了麻烦,因为她所持有的银行卡规定每日转账有限额,每天最多转账5000元。想把银行卡里的5万元资金都转到微信理财通,至少要转10次,也就是10天时间。

“我要是转10天才把这些钱转进去,就有10天没法全额拿到收益,要损失近百块钱。”刘女士说,没办法,她只能又换了一张限额较高银行的银行卡重新绑定,把之前银行卡里的钱转进去后,再转入理财通。因为她转账的银行卡属于贵宾级别,没有收取转账费,不然还要支付50元的跨行转账费。

新兴理财通受限最严重 多家银行设转账门槛

作为新的互联网金融方式,理财通受

到的银行转账限制最大。一些使用微信理财通的市民发现,自己手里的银行卡转账限额有点低,不能满足及时投入的需要。

17日,记者登录微信理财通,按照银行卡绑定提示绑定一张银行卡,选择理财通,点击购买后,输入2万元转账金额却不能购买,提示额度受限。在查看限额一栏中记者发现,支持理财通购买的十二家银行,都设定了购买限额,最高的为建设银行和农业,单笔5万元,单日50万元,最低的为民生银行和兴业银行,单笔每日只有5000元。

其他各家银行对理财通转账金额的限制不一,其中包括民生银行、招商银行等在内的几家股份制银行,规定的转账限额较低,大多每日单笔不超过5万元。而相比之下,国有银行规定的限额就高得多了,最低的单笔5万元,基本满足持卡人需要。

理财通在转账限额界面明确表示,“交易限额为银行限制,无法调整,请谅解”。“银行的限额卡住的不仅是理财通,还卡住了我们理财的想法。”把手头3万元都投入理财通的市民张先生感觉,部分银行在此举上有点过于“小家子气”,远不如国有银行大气。

银行为防范风险 又保住活期存款

14日,余额宝二期产品,定投宝的再次发力,让互联网理财产品又多出了两只与银行抢夺资金和市场的产品。业内人士分析,今后银行活期存款将面临更多流失,还会出台更多措施保住资金。

对于设定严格的转账限额一事,银行向客户解释的大多是关系到资金安全。东岳大街一家国有银行理财师王女士告诉记者,设定限额保障资金安全不仅是银行出于自身考虑,更多的还是考虑到互联网理财过程中的种种风险和病毒防范。相比



于管理严格几乎没有漏洞的银行系统,互联网理财在操作过程中容易遭遇木马、被盗等风险,如果每天操作额度过大,有可能导致客户损失账户上的全部资金。相对于余额宝等有安全支付体系的成熟产品,微信理财通作为新兴产品还有待加强,这也是考虑到客户资金安全。

也有业内人士表示,银行设定理财通等产品的转账限额,主要是为了保住自己的活期存款。目前,有理财意识的年轻人大多考虑把活期存款、备用金等存入互联网金融产品中。活期存款只有0.35%的利率,多数互联网理财产品7天年化收益率能达到6.5%以上,但凡有理财意识的人都不会让钱躺在活期存款账户里睡觉。

“双节”理财季 产品真不少

本报泰安2月17日讯(记者赵兴超)刚刚过去的“元宵节”“情人节”双节,不仅商家们赚得盆满钵满,互联网巨头、银行也看准了好机会,纷纷推出针对双节的理财产品,国有银行也参与其中。

节日一直是金融企业较为看重的节点,今年“元宵节”“情人节”双节恰好有一天,一些互联网巨头和银行主动出击,推出各自的双节理财产品,预期年化收益率在5%以上到6%之间,收益率吸引了不少投资者的关注。余额宝推出的“余额宝用户专享权益2期”的产品,预期收益率为7%,提前7天接受预约,14日当天开售一抢而空。腾讯推出定投宝,也在14日发行。

不仅是互联网金融企业发力双节,针对双节各银行也没有闲着。包括建设银行、广发银行、光大银行等多家银行,都推出了双节专属理财产品。与以往有些不同,此次建设银行参与发行节日理财产品,更加强了对理财产品客户的争夺战。建设银行发行的“乾元一团团圆(元宵节节高)”产品,预期年化收益率5.5%,期限为36天,认购起点为10万元。华夏银行一款元宵节专属理财产品,期限92天,预期收益率也在6%左右。

“以前觉得到节假日节点发售的理财产品,噱头大于收益。这次的产品,感觉收益还是不错的。”市民孙女士就在元宵节期间买入了10万元建设银行的元宵节理财产品,预计到期后会有542元的收益。

业内人士分析,面对互联网金融的冲击,银行也需要通过多种形式的理财产品,保住现有客户避免资金流出,吸引新客户资金流入。以往噱头大于实质内容的理财宣传,今后将向更加“实惠”的方向发展。

央行规范银行卡发卡收单

要求各商业银行不得盲目追求发卡规模

面对银行卡业务中“规模战”、“费率战”等的恶性竞争,中国人民银行(央行)近日向各家商业银行、中国银联和支付机构下发通知,从加强实名制审核以规范银行卡发卡业务,银行卡风险管理,严格银行卡收单业务管理以及监督管理四方面入手,加强对银行卡业务的监督管理。

在这份名为《中国人民银行关于加强银行卡业务管理的通知》(银发[2014]5号)(下称《通知》)中,央行明确要求各家商业银行不得盲目追求发卡规模,在收单业务方面,重申对于从事资金借

贷、理财服务等投融资经营活动的特约商户,收单机构不得为其开通信用卡受理功能。

对于此番出手规范银行卡业务的目的,央行明确表示,“有部分发卡银行,收单机构对银行卡业务相关管理制度落实到位,存在放松发卡审核,违规代办银行卡、交易信息不合规,受理终端管理混乱等问题”。

“通知上个月发下来的,内容上基本都是对目前(银行)卡业务中存在的问题进一步强调,里面明令禁止不能开展的业务范围没有太大变化。不过在近期爆

出信用卡预授权套现漏洞的背景下,也体现了监管部门对收单不规范的担忧,以及强调授权支付安全等问题的意图。”一国有大行信用卡业务相关人士表示。

在备受关注的银行卡收单方面,在央行去年7月下发的《银行卡收单业务管理办法》基础上,《通知》要求,必须确保交易信息的真实性、准确性和完整性,落实本地化管理要求,规范银行卡受理终端(网络支付接口)的使用,严控收单外包业务风险以及严控收单外包业务风险。

所谓银行卡收单业务,是指银行和非金融支付机构等收单机构通过受理终端为特约商户提供的受理银行卡并完成相关资金结算的服务。一国有大行的信用卡业务相关人士透露,银行卡收单业务的利润主要来源于结算手续费。根据行业不同,费率分别为0.5%-4%不等。手续费分成一般遵循7:2:1的比例,“7”归发卡行所有,“2”归收单方所有,“1”则为银联所有。

在上述通知中,央行再度要求收单机构,严格执行实体特约商户收单业务本地化管理要求,

不得在未设立分支机构的省(区、市)开展实体特约商户收单业务,应确保收单机构分支机构切实承担本地商户拓展与审核、日常维护、风险核查、商户巡检、档案管理、外包业务等管理责任。

业内人士指出,第三方机构的收单业务,无论线上还是线下收单,主要还是得靠收单、做大规模,在银行与商户之间吃点差来赚钱。而这种为规模扩张层层代理的模式为预授权套现风险埋下了隐患。

据东方早报