

今日潍坊

关注



29日,市民杨女士向本报反映,她28日通过ATM机给女儿汇款,24小时后还未到账,以为ATM机坏了,便用纸板将机器封住以此提醒市民。后经了解,原来ATM机当天因网络故障,导致四笔汇款未能及时到账,目前机器已恢复正常。

汇款千元未到账 市民封住ATM机

银行称因网络故障致汇款延时

文/片 本报记者 李小凯 见习记者 李晓东

汇款不到账封住ATM机

28日上午,市民杨女士通过中国银行ATM机为上大学的女儿汇了1000元的生活费,往常5分钟就可以到账,而这次却过了一天仍没到账。杨女士致电中国银行客服95566未得到合理解释,便用纸板将ATM机封住并写上了“坏了停

用”四个字。

29日下午,记者来到潍坊公路客运总站售票厅,杨女士告诉记者,她不想让别人也碰上自己的情况,所以用纸板封住了机器。

据了解,杨女士28日上午10点37分左右,通过这台ATM机给在

威海上学的女儿小孟汇了1000元生活费。“每个月都是这么汇的,一般5分钟女儿就会收到,并且会发短信告诉我钱已收到”,而这次,杨女士却没有收到女儿的短信。当天中午,杨女士便给女儿打电话确认钱是否到账,小孟告诉她并没有收到银行的短信通知。下午1点多,小孟又去ATM机确认卡内余额,依旧没有收到汇款。

致电客服10余次仍未有进展

28日下午,得知给女儿的汇款迟迟未到账后,杨女士便拨打了中国银行95566客服电话进行询问,将自己的情况反映后,客服人员解释说汇款一般为24小时内到账,让杨女士耐心等待。

29日上午10点40分,杨女士接到女儿电话称钱还是没到账,但

是一位自称中国银行潍坊分行工作人员联系过她,确认了杨女士所汇1000元在银行,要求小孟致电95566回复相关信息,核实后就会汇出滞留款项,但并未解释汇款滞留的原因。

着急用钱的小孟赶紧拨打客服电话,被告知核实业务须由汇

款人进行回馈。于是,杨女士再次拨打95566进行确认,前后折腾一个多小时,先后拨打10余次服务热线,事情仍没有进展。更让杨女士着急的是,女儿小孟在按要求打完电话后,得到的答复却是,“查不到这笔款项,要想得到确认,则要传真ATM的凭条到北京信用卡中心,等经过2-3个工作日核实后再做答复”。

除此之外,中行相关部门已经准备调取车站ATM机的流水账进行核对,对账后马上将相关款项汇出。

下午6点,记者分别接到了杨女士和中国银行潍坊分行的电话,被告知经流水账查询之后,延迟的1000元汇款已经打入小孟的银行卡,被杨女士封住的ATM机也恢复了正常使用。

网络异常致汇款延迟

29日下午4点,记者来到中国银行潍坊分行,二楼个人金融部的一位工作人员在查询汇款信息后说,系统查不到该账户有款项信息,要想确认就必须到相关的ATM机调取流水账。

随后,ATM运营部的展姓负

责人告诉记者,出现这种情况是属于ATM机的网络问题,导致信息传输出现故障,ATM机完成了交易,而银行系统却收不到ATM传送的交易信息,造成汇款延误。现在已经派工作人员协商此事,并对杨女士当面做出解释。

交了订金,进货时被告知要涨价

代理商不干了,供货商称会继续履行合同

本报5月29日讯(记者 张浩)

原本以为代理了一个很有商机的产品,却没想到因为供货、调价等一系列问题与企业出现了分歧。29日,来自泰安、济宁、广东、河北、内蒙古等多个地区的无叶风扇代理商来到潍坊泰格尔电器有限公司讨说法。对于代理商的要求,企业称会完全按合同执行,双方若协商达不成一致的话可走法律程序。

来自泰安东平县的代理商牛勇告诉记者,今年4月份,他通过网络了解到潍坊的这家企业正在给无叶风扇招代理商。考虑到这是一

个很有商机的产品,在实地考察后,牛勇交了7600元订金,订购了3个不同型号一共300台无叶风扇。

合同里规定企业在前期免费赠送10台样机,作为代理商宣传和介绍使用。牛勇拿着样机回到泰安后就开始做宣传准备,先后在当地五个乡镇上找了代理商,并签了代理合同。就在牛勇想好好干一番的时候,问题产生了。

“我想要进货,却被告知要涨价。”牛勇说,合同上规定每台产品的价格是120元,他跟自己的代理商价格也谈妥了,在收到一次货之

后,突然被告知要涨价,每台的涨幅在30到50不等。“这样下来,根本没有利润可言。联系企业的时候,企业的回复是要按照涨后的价格,不然不给发货。”牛勇说。

“有的不给发货,有的说要涨价,更有甚者,一个地区出现了两个‘独家代理’。”来自济宁的伊庆龙告诉记者,3月23号,经考察后他跟公司一位王姓负责人签了合同,交了11500元的订金,并且成为济宁地区的市级总代理。

让他料想不到的是,他在济宁市场上又发现了一家同一企业同

种产品的代理商。

29日下午,记者跟代理商们来到位于潍坊市鸢飞路铁路桥南的潍坊泰格尔电器有限公司,见到了企业的负责人吴光敏。

对于代理商们的疑问和要求,吴光敏表示,他们会严格按照合同执行。吴光敏说,该公司前期的招商工作主要由一王姓经理负责,这些代理商的合同也多由他经手,而且他给代理商许下了众多空口承诺,给公司造成了众多困扰,王姓经理已在5月8日被公司辞退。

对于一个地区出现两个“独家

代理”的事情,企业回应说,在王姓经理被辞退之后,他们发现招商过程中出现了一些漏洞,了解到济宁的情况后,他们跟另一代理商联系,双方解除了合同。

对于涨价问题,吴光敏说,因为企业的配套商成本方面提价,他们也跟代理商协商过这个事,因没有达成一致,所以他们现在仍是按合同上约定的价格执行。

吴光敏说,他们会严格按照合同执行。如果代理商同意继续履行合同,他们将继续合作。如果代理商愿意走法律程序,他们也愿意接受。