

商业银行 服务收费新规出台

降低和调整了部分收费标准,储户将享更多实惠

《关于印发商业银行服务政府指导价政府定价目录的通知》 规定的收费标准与现行收费标准比较

	收 费 标 准	《通知》规定	现行标准
个人跨行柜台 转账汇款手续费	每笔2千元(含2千元)以下的,不超过2元 每笔2千元-5千元(含5千元)的,不超过5元 每笔5千元-1万元(含1万元)的,不超过10元 每笔1万-5万元(含5万元)的,不超过15元 每笔5万元以上的,不超过0.03%,最高限价50元	按汇款金额的一定比例收取 工行:1%,最低1元,最高50元 农行:0.5%,最低2元,最高50元 中行:1%,最低1元,最高50元 建行:1%,最低2元,最高50元	
对公跨行柜台 转账汇款手续费	每笔1万元以下(含1万元)的,不超过5元 每笔1万-10万元(含10万元)的,不超过10元 每笔10万-50万元(含50万元)的,不超过15元 每笔50万-100万元(含100万元)的,不超过20元 每笔100万元以上的,不超过0.002%,最高限价200元	1万元以下(含1万元)每笔收取5元 1万元至10万元每笔收取10元 10万元至50万元每笔收取15元 50万元至100万元每笔收取20元 100万元以上每笔按金额的0.002%收取 最高不超过200元	
个人现金汇款 手续费	每笔不超过汇款金额的0.5%,最高限价50元	按票面金额1%,最高不超过50元	
个人异地本行 柜台取现手续费	每笔不超过取现金额的0.5%,最高限价50元	按取现金额的一定比例收取 工行:1%,最低2元,最高100元 农行:1%,最低2元,最高100元 中行:1%,最低10元,最高100元 建行:1%,最低2元,最高100元	

(新华社发)

由于不少银行收取银行卡年费或小额账户管理费,一些资金较少的储户,会发现自己账户里的钱越存越少,这样的情况今后有望改变。

日前,国家发展改革委、银监会联合下发《关于印发商业银行服务政府指导价政府定价目录的通知》(以下简称《通知》),规范商业银行服务收费价目,公布了商业银行服务实行政府指导价、政府定价目录,降低和调整了部分收费标准,规定了部分免费服务项目。《通知》还要求,对于银行客户账户中没有享受免收账户管理费和年费的,商业银行应根据客户申请,为其提供一个免收账户管理费和年费的账户。《通知》将从今年8月1日起执行。

个人账户管理费有条件免收

市民张莹几年前在某国有银行网点办了一张借记卡,后来她又在其他银行办理了信用卡,此前办理的借记卡基本上闲置了。去年年底,张莹偶然查账户的余额发现,卡内原有的存款200元,如今被扣得只剩下100多元了,一打听才知道被扣了银行卡的年费。

记者采访了解到,目前储户在同一家银行开卡,不论开几张卡,不少商业银行的每张借记卡仍需要储户自交卡费5元至10元,每年交年费数元至数十元;储户借记卡内余额较少时,一些银行还要收取小额资金管理费。因此不少储户账户里的钱越来越少。

根据发展改革委、银监会日前联合下发的《通知》,银行客户账户中(不含信用卡)没有享受免收账户管理费(含小额账户管理费)和年费的,商业银行应根据客户申请,为其提供一个免收账户管理费(含小额账户管理费)和年费的账户(不含信用卡、贵宾账户)。

“也就是说,银行今后要为客户开设不收管理费的账户且由客户自行选择。”某股份制银行信贷部工作人员白磊说。

银行短信收费要先签约

银行收取的短信提醒费,也让一些储户觉得十分无奈。“银行收取短信服务费无可厚非,但能否收得更合理一些?”在某事业单位工作的赵宇鹏说,开通短信提醒可让他及时了解工资是否到账以及银行账户是否有异动,但他觉得每月3元的收费有点高,“我的账户信息一般每月变动三四次,每条短信的费用超过0.5元,大大高于通信公司的收费标准”。

采访中记者了解到,目前不少银行每

月均收取短信提醒费2元至3元。对此,《通知》提出,商业银行为银行客户提供账户变动短信提醒服务并收费的,应事先通过网点或电子渠道等与银行客户签约;未与银行客户签约的,不得收费。

业内人士表示,虽然银行短信提醒费在收费标准和方式上没有改变,但至少储户在选择是否开通这项服务上,有了更大的主动权。

广大储户将受益

此外,针对个人跨行柜台转账汇款手

续费、个人异地本行柜台取现手续费,单笔上限被规定为50元。

记者咨询多家银行了解到,目前多数国有银行执行的是按照转账金额的0.5%至1%收取手续费,封顶50元;一些股份制商业银行基本没超过通知规定的50元上限。

银行业内人士表示,从目前的手续费收取情况来看,单笔50元的上限规定乍看起来作用不大,但从深层次来看,此前属于市场调节价的个人跨行柜台转账汇款,在两部委的通知中被纳入政府指导价,这意味着,在该项目上银行不再能突

破规定擅自定价。

“此次银监会和发改委利用外部监管力量的作用,推动银行收费更趋合理化、规范化。短期来看,银行的业务收入可能受到一定的影响,但长期看将会促进银行业服务水平的提升。”河南科技大学经济学院院长刘溢海表示,从《通知》提到的内容来看,储户肯定会受益,不仅仅是交费越来越少了,更主要的是,银行方面由于收费的减少,将不得不通过提供更高质量的服务来吸引客户。

本报记者 戚中华

冷静+创新 走出品牌致富路



司马杰(左)正在和员工沟通

【创富主角】

司马杰,42岁,从1993年开始在关林商贸城一带经营服装生意。从零售到批发,再到独立开办工厂,自行设计女裤款式并加工成产品,多年来司马杰冷静应对市场变化并大胆创新,走出一条品牌致富路。

【创富过程】

■几多艰辛不气馁

“我家在关林一带居住,高中毕业后,我就选择在关林商贸城内摆摊。司马杰说,1993年时,他在关林商贸城内经营各类服装,每天天不亮就要扛着架子和几块木板,到市场内支起摊叫卖商品,一直到天黑才收摊回家。1997年,司马杰在关林市场内租了一间不足10平方米的铁皮房,专门从事女裤零售、批发生意。

“诚信经营是最重要的,回头客多了,店内自然不缺生意。”司马杰说,店内购进的一批货,他都要仔细检查,发现有瑕疵的产品,尽量退还给厂家,实在不能退的,也不卖给顾客。一年多后,司马杰的女裤店生意大有好转。

不过,好景不长,与司马杰合作的服装加工企业发现他的店铺生意不错后,在司马杰的店铺旁边开了一家门店。由于这家店销的是厂家直供产品,价格优势明显,司马杰的店铺营业额开始逐渐下降。

眼看着自家店铺的生意难以维持下去,司马杰并没有灰心,而是尝试再次转型。

■自主设计、生产、销售女裤

“如果我自己生产、自己销售,就能赢得主动权。”司马杰说,2001年,他在洛龙区开设了一家小型制衣厂,依托已有的女裤零售店,开始自主设计、生产、销售女裤。

司马杰说,产品质量好是一方面,品牌效应也非常重要。服装厂开业后,他立即注册了商标,并在本市的各县(市)区诚招加盟店销售女裤产品。

随着工厂供货量增加,司马杰认为,应该打造更多品牌推出不同风格的女裤系列产品,随后又推出了两个女裤品牌。到2005年时,司马杰的服装厂生产的女裤,在洛阳地区的年销量已超过10万条。目前,服装厂已在北京、河北、山西、辽宁等地设立50余家省级代理商。

■开发女装产品,试水网店直销

尽管这些年来司马杰经营的服装加工厂生意不错,但是他始终关注市场发展的微妙变化。司马杰说,很多女性消费者购买女裤,是为了搭配上衣。经过多方考察,司马杰在服装厂内成立女装设计、营销部门,开始向市场推广广式上衣产品。

“近两年来,电子商务对人们生活的影响越来越大,公司的业务也因此受到影响。”司马杰说,去年3月,公司在天猫商城上开设了一家网店,专门直销自家的产品。虽然目前网店还处于保本经营状态,但他有信心通过两年培育让网店成功盈利。

【创富点评】

■经营女装,选择供货企业很重要

洛阳商业联合会副秘书长王鹏:随着服装市场竞争日益激烈,一些服装生产企业开始不再依赖做代理商进行销售,而采取自营门店直销或网上开设旗舰店销售产品的方式占领市场。想经营女装类产品的创业者,可以考虑从一些目前品牌知名度不是很高,但产品品质好、有发展潜力的供货企业拿货。同时,创业者要多挑选一些供货企业,避免因某一家生产企业停止供货,导致自家店无法继续经营的局面出现。

本报记者 王蕾 特约记者 张俊望 通讯员 高维维 文/图

经本报连续报道,“深巷”中的佃庄大米为更多市民所认知和认可——

佃庄大米今年将扩大种植面积

本报讯(记者 石磊璞)今年1月15日,本报以“佃庄大米”,叫好容易“叫座”难)为题,对洛阳佃庄大米成功复种后遭遇的销售困难进行了报道,引起读者广泛关注。在春节销售季中,佃庄大米的销售情况明显好转,大部分存米已销出,知名度进一步提高。

文章见报后,不少读者给本报打来电话,对白万峰种植佃庄大米的情况进行进一步了解和表达购买的愿望;以推介本地特色名优农副产品“牡丹花都”年货展销会也在第一时间将佃庄大米纳入活动。

春节前,白万峰的电话异常忙碌,不断有市民和企业驱车前往佃庄,上门购

买大米。白万峰说,如今,仓库里剩下不到1万公斤的大米,他已经不再发愁销路,因为“只要吃过我的米,就一定会再来”。

还有一些企业想与白万峰合作经营佃庄大米,但受目前产量限制无法实现。“今年,我打算再扩种五十亩水稻。”白万

峰说,他打算从省农科院引进富硒大米新品种进行种植,以进一步提高大米品质,并在种植过程中利用水稻田养殖青蛙和麻鸭。

跟踪报道



根据洛阳水质完成工艺调整 好来历石磨老浆锅熬豆腐恢复供应

好来历石磨老浆锅熬豆腐是好来历·洛阳优质生活必需品保障平台引进的河南省非物质文化遗产项目洧川豆腐制作工艺,向市民餐桌推出的重要的放心、安全食品之一,春节前进行了试生产和少量市场投放。

市民反馈普遍认为没有任何添加剂的好来历石磨老浆锅熬豆腐豆香自然、后味醇香,但略显松散,大块煎炒时有碎烂的不足。

好东西当然要有好品质,一点瑕疵都不能有,这是我们好来历人追求的最高目标!河南省非物质文化遗产项目洧川豆腐制作手艺传承人贾海泉师傅,祖辈

以磨豆腐为生,不仅经验丰富,还对水质与豆制品质量的关系很精通。他认为市民提出的现象是洛阳地下深井水水质较硬造成的,需要用物理渗透法调整磨豆腐用水的钙镁离子含量,就是俗话说的“让水软一些”。贾师傅介绍,豆浆中有油脂,水中的钙镁离子一旦遇上油脂就会产生“浮渣现象”,这就是年前的好来历豆腐不够筋道绵柔的原因。

根据贾师傅的建议,好来历生产基地立即组织设备采购,终于在元宵节当天完成了物理渗透法软化水设备的安装调试。经过几天的试生产,洧川豆腐原产地洧川市民前来评判,好来历石磨老浆锅

熬豆腐已经达到原产地质量水平并且在食品安全保障手段上更胜一筹。物理渗透法软化水工艺,不是化学反应,是用类似筛子那样的工具,在常温下把水中的钙镁化合物过滤出来,桶装水、饮用水企业均在使用,对人体有益无害。

好来历石磨老浆锅熬豆腐今日起恢复供应,请市民在好来历加盟销售网点采购。因产量十分有限,如遇购买困难,请咨询好来历24小时服务热线,洛阳日报报业集团“市民一线通”:0379-66778866。

特别说明 从今日起,王府井超市生鲜区正式开始销售好来历石磨老浆锅熬豆腐,欢迎选购! (邮文)

好来历和田大枣 新出“满堂红”装

每提1公斤,售价68元

为了适应市民对好来历和田大枣的日常化购买,好来历自今日起推出新疆和田大枣系列“满堂红”装。

“满堂红”装为出自和田大枣核心产区新疆建设兵团农十三师47团陈朝霞枣园(和田地区墨玉县)无污染的和田大枣(特级、一级、二级、三级混合,其中特级、一级、二级合计不低于60%),以大、中、小齐聚一堂的形式,为市民送去我们的新春祝福:满堂红,满园春!

好来历和田大枣为原生态果品,未经清洗、糖水浸泡、烘干等任何形式的加工,

其自然天成的维生素A、维生素C、维生素P、B族维生素和黄酮类物质环磷酸腺苷、环磷酸鸟苷等营养成分,对人体健康十分有益,对准妈妈补充营养及胎儿生长发育也都有很大的帮助。

特别提醒 好来历和田大枣“满堂红”装:

1.每提1公斤克,特级、一级、二级、三级混合,其中特级、一级、二级合计不低于60%。

2.每提68元,全市包邮,包括洛阳市(市)的县区域。(邮文)