



春节汇款巧盘算(1)

市民刘小姐老家远在湖南,今年春节不能回家过年了。但人回家,一份“心意钱”却是必须要准时送达父母手中的。最近几天,刘小姐准备了一笔钱想通过银行渠道汇给父母。但面对各种各样的汇款方式,刘小姐不知道应该如何选择才能保证既快捷又省费用。

记者走访省会多家银行,帮大家打探了最优惠的“运钱”方式。如果选择了合适的汇款方式,或许能帮您省下不少钱呢。

晚报记者 来从严



家在异地,如何给父母“心意钱”

别小看手续费,不同银行有差异

春节汇款“货比三家”巧省钱

本报帮忙打探省钱渠道 选对银行能省不少钱

同一银行比较 网银、电子银行比网点更省钱

在陇海路上一家银行,该行大堂经理介绍说,在汇款渠道的选择上,目前各家银行基本上都可提供网点柜台、网上银行、ATM自助转账、电话银行汇款等多种方式。“市民可以根据自己的汇款需求进行灵活选择”。

记者统计获知,总体上来看,多数银行针对网银、电话银行这样的渠道汇款,要比银行网点

汇款更优惠。比如,工商银行网银汇款限时打5折;中国银行理财版网银汇款打7.5折,贵宾版网银免费;交通银行电话银行汇款打5折,注册版手机银行免费;浦发银行的网银和手机银行汇款近期也有优惠活动,都是每笔两元。

以在工商银行同样往异地汇款5000元为例,到银行网点办理的话,需要交50元手续费,

而在2012年1月31日前利用网银汇款的话,只需交25元手续费,能省25元。另以招商银行为例,柜面汇款按汇款金额的0.5%收取。网银专业版汇款则按单笔汇款金额的0.2%收取,而且最高不超过20元。以汇款5万元为例,通过网银专业版汇款比柜面汇款的手续费要少省一大笔钱。

不同银行比较 中小银行汇款费要便宜

“尽管各家银行在汇款方式和渠道的提供上大同小异,但针对相同业务的收费标准却存在较大差异。”省会一家股份制商业银行电子渠道部人士介绍说。从记者了解到的10家银行的标准情况来看,其中较高的收费标准为汇

款额的0.5%~1%,比如工商银行、农业银行、中国银行、建设银行四大商业银行的柜面汇款均采用的是这一区段的标准,且无优惠。

而相比之下,一些中小商业银行采用的标准普遍稍低一些。以光大银行为例,2012年6月30

日前所有异地本行转账或者现金对卡汇款均免费。浦发银行尽管柜台汇款也采用的是0.5%的标准,但有一项特殊规定,即“汇出方是浦发银行的代发工资卡的话,每月第一笔汇款免费”。而民生银行同样的汇款方式采用的标准是0.3%。

汇款金额比较 比费率还要看汇款额

“汇款主要分为跨行和不跨行,省内汇款和省外汇款几种方式,选择的银行不同,收费多少也不同。”浦发银行郑州分行理财经理邱金川说。汇款金额的多少也是影响手续费的一项重要因素。

目前以异地同行柜面汇款为例,各家银行的费率标准大多是按汇款额的0.3%~1%收

费。选择哪家银行汇款,关键就是对比费率,费率较低被收取的手续费也就相应低一些。不过,这也存在例外情况。由于各家银行汇款手续费的上下限也不相同,所以,汇款金额不同的话,有可能出现费率较高反倒实际收费会比较低的情况。

比如以同样到银行网点汇款1万元为例,

民生银行按0.3%收费,实际收费30元。相比其他按1%标准(上限50元)的银行能省20元。不过,由于民生银行有最低收费5元的“门槛”,所以对于一些小额汇款来说并不合算。比如汇款200元的话,在民生银行要被收5元手续费,而在农业银行、交通银行只需交1元。

民生银行 诠释“特色银行”金融品牌

小微金融服务领跑业内

2011年,小微企业经营面临巨大压力,融资难题进一步加剧。在此背景下,作为全球最大的小微企业金融服务供应商和中国银行业的小微企业金融服务先行者,民生银行继续推进“做小微企业的银行”的战略,通过持续创新全面提升小微企业金融服务,继续保持着小微金融服务领域的领先地位。

截至2011年末,民生银行小微企业贷款余额突破2300亿元,比年初新增700多亿元,全年累计投放超过2400亿元。目前,民生银行的小微企业客户超过45万户,其中,贷款户接近15万户。截至2011年11月底,民生银行

乐收银商户达到84582家,乐收银装机数量达到84127台,全行乐收银累计收款金额达到2154亿元。“乐收银”是民生银行专为企业提供的结算服务,这是民生银行小微金融服务全面提升的内容之一。

2011年6月27日,民生银行正式推出小微金融服务2.0提升版,可提供的产品和服务一下子丰富起来。原来只有商户融资和商户存款,现在扩展到包括商户结算、小微企业融资、小微企业结算和电子银行在内的更加丰富的产品和服务。这些小微金融服务,在继续解决小微企业融资难的同时,极大地提升

了小微企业的运营效率,有效地降低了他们的运营成本。

小微企业的生存周期短、经营风险大,能否保持小微企业贷款良好的资产质量,始终是中国银行业小微企业金融服务的最大挑战。作为中国小微企业金融服务的领头羊,民生银行一直在探索小微企业贷款的风险管理模式。2011年末,民生银行小微企业贷款的不良率只有千分之一左右。实现了从“被动”的风险管理到“主动”风险管理的转变,从而在小微企业整体经营困难的情况下保持了良好的资产质量。

进军特色行业服务蓝海

《服装行业研究报告》《水产行业研究报告》《翡翠行业研究报告》《茶产业研究报告》……这些报告并不是市场研究机构的成果,而是民生银行牵头,联合行业专家共同完成的特色行业研究报告。近年来,民生银行开始把目光瞄向服装、翡翠、水产、石材、茶叶等特色行业。民生银行全面进军特色行业金融服务蓝海,是对“特色银行”的重新诠释。

民生银行行长董文标说,与地产、能源、交通、冶金等国民经济的支柱型行业相比,特色行业的特点之一就是规模并不算小,但是金融资源供给严重不足。以水产行业为例,

光是养殖和加工两个环节,年产值就超过10000亿元,而金融对该行业的渗透率还不到40%;服装产业链的年产值在13000亿元以上,大量服装生产企业、销售商户却得不到金融支持;至于茶叶、石材等行业,更是基本上得不到银行的支持。

2011年,面对来自银行同业竞争的日益激烈和经济金融形势的日益复杂,民生银行重新审视“特色银行”战略,把原来的业务特色、客户特色和收入特色进一步扩展到行业特色,把目光转向了特色行业。董文标强调,茶叶、水产等行业,是重要的民生行业,有着

巨大的市场空间。

针对特色行业及产业集群的主体都是小微企业的特点,董文标提出要加大小微企业专业支行建设,未来3年要建设100~150家小微金融专业支行。他指出,民生银行的特色银行就是在各种各样丰富多彩的专业化支行,比如茶叶支行、石材支行、休闲布艺支行、家居支行、厨具支行等中脱颖而出。目前,民生银行特色行业金融服务进入全面推进阶段。董文标要求,从总行到分行,他们要继续做好特色行业开发,深入市场一线,深度挖掘特色行业商机。

“服务大众,情系民生”是民生银行一直秉承的经营理念。近年来,民生银行持续创新提升小额金融服务,始终保持着小微金融服务领域的领先地位。

作为中国第一家以非公有制企业入股的全国性股份制商业银行,民生银行成立以来,便以其独特而鲜明的个性——创新著称。无论是涉足服装行业、水产行业,还是翡翠、茶产业等行业,通过打造特色行业金融服务,民生银行对“特色银行”建设再次进行了重新诠释。

晚报记者 倪子