

操作繁琐不省时 使用太少成“鸡肋”

多家银行叫停ATM二维码存款

如今,大多数消费者都已成为手机扫码的“熟练工”。为了迎合消费者扫码付款的习惯,很多银行近年来都推出了ATM二维码存款的业务,然而最近一些银行却选择将本行ATM二维码存款业务“下架”。据了解,这项业务操作比较繁琐,用户相对较少,在存款人身份识别方面也存在一定安全隐患,因而有些银行就选择用更便捷的服务来取代这项“鸡肋”业务。



二维码存款遭遇“下架”

近日,建设银行发布公告,表示由于业务调整,自8月19日起关闭ATM二维码存款功能,之后客户仍可持该行银行卡、选择无卡无折存款服务或开通“刷脸办”服务功能办理ATM存款业务。随后,中国银行发布公告,表示8月29日起,调整ATM二维码存款服务。调整后,ATM无卡扫码存款功能将停止,客户仍可持该行银行卡办理ATM存款或前往该行营业网点办理存款业务。广发银行也发布公告,表示9月3日起,停止ATM二维码存款功能。此外,还有银行在个别地区暂停了这项服务。比如招商银行唐山分行公告表示,自8月26日起,关闭迁安支行ATM二维码存款功能。

“不受待见”主因有三

据了解,各家银行推出的ATM二

维码存款业务,操作流程都差不多,基本都是先点击ATM的“二维码存款”或者“扫码存款”按钮,当屏幕上显示出二维码后,打开手机银行扫描这个二维码,然后在手机银行中选择存款账户,再将现金放入ATM就可以了。这个操作流程虽然省去了到柜台办理存款时需要的排队、填写存款单、签名等,但和使用银行卡在ATM上存款相比,也没有怎样简便,并不能节省多少时间。而且从用户的实际体验来说,扫码存款必须配合手机银行一起使用,如果事先没有注册手机银行,就没法完成操作。如果遇到大晴天,因为反光,用手机扫描ATM屏幕上的二维码也会很困难,弄不好用户就只能举着手机干着急。

在当前手机支付极其普及的背景下,很多消费者已经很久不用现金。仍在使用现金的人群主要就是老年人,而注册了手机银行,并且能熟练使用手机

银行的老年人并不很多。对于老年人来说,往往更习惯使用银行卡在ATM上操作。而对于那些习惯使用手机银行的年轻消费群体来说,平时本来就没有多少接触现金的机会,工资发到银行卡里,银行卡挂在手机银行上,消费、转账、理财都是手机操作,ATM二维码存款业务对于他们来说几乎用不到。但对于银行来说,维护ATM的这项功能,却要耗费不少成本,费力不讨好。

此外,有业内人士指出,ATM二维码存款业务还存在不能准确识别存款人的身份,不能确认存款人与收款人关系等方面的隐患,可能会有不法分子利用这项业务来转移资金,因而也不利于对洗钱行为实施监控,用户也有遭受电信诈骗的风险。

正是出于这三点原因考虑,一些银行才停掉了这项业务,而业内预期,未来

或许还会有其他银行跟进。

ATM仍有发展空间

事实上,在当前消费者已经很少使用现金的背景下,前些年一度被各家银行非常看好,并且大量购置的ATM,近来也在逐渐减少。

央行8月份发布的《2022年第一季度支付体系运行总体情况》显示,截至今年一季度末,ATM机具有693.67万台,较上季度末减少1.11万台。全国每万人拥有ATM机具6.63台,环比下降1.17%。

但业内人士预期,ATM并不会很快从银行“退役”。银行会根据市场需求将ATM的现有功能进行调整,将那些耗费成本多而使用频率较低的业务从ATM中剔除掉,或者用更安全、更便捷的新业务代替老业务,使ATM的服务水平不断升级。

比如此次被“下架”的ATM二维码存款业务,在有的银行就被使用人脸识别技术办理的无卡无折存款业务所代替。业内人士表示,采用人脸识别的方式,可以更准确地识别存款人的身份,更好地进行客户甄别,对于反洗钱也更有利。

业内预期,在未来一段时间里,线上、线下交易,现金支付和网上支付等,还将继续共存。老年人的“数字鸿沟”问题也很难在短时间里消除,因而ATM仍将具有一定的发展空间。银行一方面需要适应数字经济的发展趋势,另一方面也要体察用户的实际需求,不断对ATM进行“改造”。

本报记者 王婷 文/摄

银保监会发布风险提示

买保险要绕开这三个“坑”

近期,有消费者反映,某些保险销售人员为提高销售业绩,在保险产品销售过程中,向消费者提供与实际不符或让人误解的信息,诱导消费者购买保险产品,存在套路营销、诱导消费、强制搭售等问题。为此,中国银保监会消费者权益保护局发布风险提示,提醒消费者购买保险产品时,注意绕开保险销售误导的三个“坑”。

陷阱一

隐瞒、混淆产品信息

也就是故意隐瞒保险产品属性,将具有相近保险责任的产品进行混淆,或混淆保险产品和其他理财产品,侵害消费者的知情权。比如以银行理财产品、银行存款、证券投资基金份额等其他金融产品的名义宣传销售保险产品;或者使用保险产品的分红率、结算利率等比率性指标,与银行存款利率、国债利率等其他金融产品收益率进行简单对比,给消费者造成误导。

陷阱二

暗藏搭售

在保险产品销售过程中,个别销售人员为提高销售业绩,以折扣优惠、公司规定、核保政策为由,变相误导消费者盲目投保高保额产品。也有部分网页、APP操作页面,以默认勾选、强制勾选等方式

捆绑搭售,强制要求消费者购买非必要的产品或服务,侵害了消费者自主选择权。

陷阱三

夸大保险责任或承诺保证收益

在保险产品营销过程中,个别销售人员介绍保险责任时断章取义、避重就轻,夸大保险责任范围,弱化保险责任免除等关键信息。比如向投保人口头承诺“什么都能赔”,故意曲解保障范围误导消费者,给消费者理赔埋下隐患;或在销售分红险、投资连结险、万能险等人身保险新型产品时,存在只强调“高收益”而不展示不利信息、承诺保证收益等虚假宣传行为。

为此,中国银保监会消保局提示保险消费者:在购买保险产品时,一定要用好用以下三招儿,谨防销售误导风险。

第一招

不盲目跟风

确认保险合同内容后再投保

保险合同是投保人与保险公司订立的约定保险权利义务关系的协议。保险产品所提供的保障范围以合同条款中的保险责任为准,消费者要根据自身保险需求,认真了解拟购买保险产品的承保机构、保障范围、除外责任、保费、保险金赔偿或给付条件等,选择

最适合自己需求、风险承受能力和经济实力的保险产品。此外,在投保时,无论是线下投保或是线上投保,缴费前一定要仔细核对投保险种,在了解合同重要条款后再投保。

第二招

不随意委托

注意保护个人信息安全

消费者在选择和购买保险产品时,不要随意委托他人办理投保,不要随意签字授权,注意保管好重要证件、账号密码、验证码、人脸识别等个人信息,线上、线下投保务必做到本人确认,谨慎对待签字、授权、付费等重要环节,确保自己了解所签署或授权的协议内容。

第三招

不轻信“代理退保”“代理维权”

选择合法合理途径维权

如您对保险产品或服务有异议,或在购买保险过程中存在纠纷等,要注意保留相应证据,及时向保险公司投诉,或向行业调解组织申请调解,必要时还可以根据合同约定,申请仲裁或向法院起诉。通过正常渠道用法律武器维护自身权益,不轻信“代理维权”“代理退保”等虚假承诺,不参与违背合同约定、提供虚假信息、编造事实的不法行为。

本报记者 王婷

本市金融机构投放 交通物流纾困保畅资金 超80亿元

今年以来,人民银行天津分行积极发挥结构性货币政策工具的精准滴灌和撬动引导作用,推动天津市金融机构持续加大对受疫情影响的交通物流企业及经营者的信贷投放,助力市场主体纾困发展。从今年5月到日前,指导金融机构为全市3020户交通物流企业及经营者发放贷款82.33亿元,加权平均利率低至4.48%,其中7.5亿元获得人民银行总行首批交通物流专项再贷款政策资金,全国排名前列。

天津金博诚物流有限公司从事货运道路运输业务,受近期疫情影响,企业经营运输成本上升,有较大资金周转压力。邮储银行天津分行了解情况后,在交通物流专项再贷款政策框架下利用专项信贷额度,于企业申请当天即为其发放贷款200万元,年利率4.20%,较政策出台前下降75个基点,在此基础上结合财政贴息政策,进一步将企业融资成本降至3.20%,有效缓解企业融资慢、融资贵的问题。企业负责人表示:“从下载客户端、线上提交申请,到审批通过,所有步骤不到20分钟就全部完成了,贷款利息也有了很大优惠,解决了我们货运企业的燃眉之急。”

人民银行总行出台交通物流再贷款政策以来,人民银行天津分行会同天津市交通运输委等部门搭建联合工作机制,先后召开部署推动会、政策解读会,强化传导落实;梳理并创设交通物流企业白名单,组织金融机构逐户开展对接;建立月度、季度监督监测制度,引导金融机构积极研发专项产品,设立专项额度,开辟绿色通道,加大信贷投放;梳理印发专项产品手册,帮助市场主体了解金融产品对接银行机构。通过一系列举措推动政策落地落实,切实助力交通物流行业纾困解难,以保障交通物流畅通为抓手,促进地方经济高质量发展。

本报记者 王婷