

财眼

长期不在线下用 白领银行卡突然被“锁”

有银行称,长期未在线下取款、工资一到账就转走、使用次数少等都可能被“锁”卡



银行卡突然“被锁了”

今年初,广州白领董小姐在线上购物付款时,突然发现自己的银行卡“被锁了”,无法付款,“我尝试转账,结果几块钱都转不出去。”无奈之下,董小姐只好到网点去了解情况。“一到网点,工作人员先让我填了一堆单子,包括承诺不参与诈骗活动。”董小姐告诉记者,工作人员对她解释账户被锁的原因是“不良的用卡习惯+长期未在线下使用”,并且“解除锁定后,账户依旧会被限额”。董小姐表示,临走时银行工作人员还提示她,要保持良好的用卡习惯,不要工资一到就转走,同时多在线下取款。

一个月后,董小姐发现,她的银行卡提示被“风控”了。“这次很快就给我解开了,但是风控的原因是‘使用次数少,银行无法判断是不是本人’,”董小姐对此很不解,“这个账户我一直在用啊。”

“最近确实不少账户额度突然受限,有可能是客户在转账时触发风险模型,系统检测到银行卡状态异常,就会自动锁上。”采访中,有银行工作人员作出上述解释,并提到如果想进一步查询风险状态和额度,可以带上身份证和银行卡到柜台查询。该工作人员表示,“每个客户的情况是不一样的,有的被限额客户只有一两千元的额度。”

广州确有银行非柜面交易限额五千

记者发现,在银行卡的使用过程中,不少网友和董小姐有着同样的遭遇,“前几天办了一张银行的一类卡,要买个6000多元的东西,结果提现时发现超过了每日的付款金额,真是

无语了,实在不理解用自己的钱为什么还有这么多限制。”有微博用户忍不住吐槽。

对此,某国有行广东地区风控部门的相关负责人向记者表示,去年开始,银行陆续对部分客户的非柜面交易进行了限额,主要是为了预防电信诈骗,保障客户账户的资金安全。

所谓非柜面渠道,指的是不在银行柜台办理的业务,包括网上银行、手机银行、网上快捷支付、销售终端POS机、ATM和包括支付宝、微信等在内的第三方支付等。

上述负责人进一步表示,银行通过风险模型对各类账户情况进行监测,系统会根据客户银行账户的资金、交易行为等多方面进行综合评判,被系统判断为高风险的账户将会进行直接管控;一旦发现可疑账户,系统会发送给开户网点进行人工甄别从而进行管控。同时,针对新涉案账户的风险特征,银行也会不断调整风险监测模型及监测标准,从而出现最近像董小姐这样的市民账户新增被管控情况。

■新快报记者 范昊怡 杨依泓 张晓茵

“越来越难了”。

“为了开卡我都跑了两次银行了。”在广州天河区工作的叶小姐对记者表示,自己入职时公司要求开立一张广州地区的银行卡,银行除了提供常规的身份证、手机号码等,还需要她提供盖章的工作证明和社保缴存记录,“太麻烦了”。

在走访中,记者发现目前有部分银行对开立一类账户做出限制,“需要在广州缴纳6个月以上的社保才能开一类卡。”另一家股份制银行客户经理则对记者表示,该行开立一类账户目前只需要提供工作证明和身份证等证件,“还需要你填表核实开立这张卡是用作什么用途。”

上述几家国有银行和股份制银行均对记者表示,目前都对新开一类卡规定了交易限额,具体在2000元至10000元不等。“一般一开始就是限制5000元,几个月后根据你的用卡情况和留存情况进行调整,你也可以拿着你的社保记录等证明到柜台预约额度提高。”有银行经理这样说。

“个人认为,银行设置交易限额的目的有二:其一是当前洗钱诈骗事件频发,银行降低限额来规避用户风险;其二是当前银行依然重视存款积累,对跨行划转的资金通过限额的方式来减少存款流出。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林表示,如果用户手续齐全,作为信用企业的银行应该给予支付,银行自己的限额规定不能作为限制用户汇款的理由。“银行私自对账户进行判定,再加上汇款限制,这会破坏用户的金融服务体验。”

在走访中,不少银行都表示,对非柜面交易有额度限制,目前对一类卡无明确限额,主要是根据用户的用卡情况和留存情况调整。不过,一国有行广州某网点工作人员对记者透露,该行目前对一类卡非柜面交易金额限制为5000元,“如果是买理财或者大额转账是没有限制的,客户也可以去柜台进行转出”。

有银行开一类卡需缴满6个月社保

除了账户被限额外,不少广州市民发现,现在要开一张银行卡也是

广州发布全国首部国际消费中心城市建设专项规划

新快报讯 记者陆妍思 通讯员穗商务宣报道 2月28日-3月1日,以“开放共融,共建高质量全球消费品平台”为主题的全球消费者大会(中国·南沙)暨国际消费中心城市广州发展论坛(下称“全球消费者大会”)在广州南沙举行。大会期间,发布了全国首部国际消费中心城市建设专项规划——《广州市培育建设国际消费中心城市发展规划》(下称《发展规划》)。

《发展规划》纵向响应国家对培育建设国际消费中心城市的战略部署,承接商务部的建设要求;横向衔接战略规划、空间规划、“十四五”规划等规划的技术内容,立足广州实际情况和特色优势,结合广州市发展消费的优势与短板,提出具有广州特色的消费体系与消费空间布局,形成具有建设国际消费中心城市示范价值的“广州探索”。

2021年7月,广州与4个直辖市并列,率先获准开展国际消费中心城市培育建设。继2021年广州消费和外贸总额双双突破万亿元大关后,2022年广州社会消费品零售总额同比增长1.7%,增速居全国一线城市前列,展现了较强的发展韧性和消费动能。2022年,国务院赋予南沙重大战略地位、重磅支持政策,培育建设再添新动力。全省、全市正全力以赴把南沙建设成为世界水准、中国气派、湾区特色、岭南风韵的城市发展标杆,以南沙为牵引全面深化改革开放。

广州市商务局负责人表示,广州将从三个方面用好广州建设国际消费中心城市的独特优势,一是锚定“国际”重要方向,构建国际化消费新格局,做优天河路——珠江新城等5个世界级地标商圈、打造2个具有世界影响力的岭南特色商圈、培育4个枢纽型国际知名商圈。二是紧扣“消费”核心功能,打造产业、流量、服务三大特色消费体系。推动汽车、时尚、美妆、皮具等制造业加快向国际化转型,推动“交通+会展+文旅+消费”融合发展,推动小店、名店、首店、连锁店、快闪店、免税店等“六店”经济发展。三是立足“中心”关键定位,打造消费核心引擎。紧贴南沙这个面向世界的重大战略性平台,深化与湾区城市的合作,强化资源共建共享,构建湾区产业联动新格局,让广州成为全球消费市场的前沿带、全球消费要素的集聚地、全球消费发展的风向标。

相关统计数据显示,当前,广州消费市场加速恢复,春节假期接待旅客数、营收额分别增长27.6%、25%,1月份白云机场旅客吞吐量增长36.3%。

特别报道

促万亿旅游消费,重振消费信心

随着防疫措施调整为“乙类乙管”,以及出入境政策的进一步优化,国内旅游市场复苏迎来崭新局面。近日,携程集团“中国旅游振兴A计划”正式启动。

携程集团副总裁王韦介绍,“中国旅游振兴A计划”的启动得到了包括北京、上海、江苏、浙江等全国30多个省市自治区、百余家文旅部门支持。共同提振万亿消费,大家面对今年的发展趋势信心十足。

据了解,携程集团“中国旅游振兴A计划”的核心主要围绕“三重战略”。目标通过建设10个文旅产业孵化中心,“重构产业生态”;通过千名当地向导打造千种目的地“重逢”体验,“重塑品牌价值”;通过四季营销促进万亿旅游消费“重振消费信心”。助力行业疫后振兴,创造文旅经济发展高峰。

携程数据显示,2023年以来(1.1-

2.24),广东省整体旅游预订量同比去年同期增长63%,同比2019年同期实现反超。各业务线中,广东省机票预订量同比增长42%,同比2019年实现反超;酒店预订量同比增长107%,同比2019年增长超五成;度假产品预订量同比增长183%。此外,2月以来与1月环比广东省旅游订单量近乎持平,节后淡季与春节期间旅游热度近乎同等。

旅游复苏进程启动以来,广东省先后打造“消费惠民盛宴”“假日旅游盛宴”等多项计划推进复苏进程。在消费惠民方面,广东各地打出惠民利民组合拳,释放文旅消费潜力,携程与深圳、佛山、珠海横琴等地均联手发放惠民消费券,结合平台商促活动共同提振消费信心。在假日旅游盛宴方面,广东省积极开展新春旅游休闲宣传推广,促进供需两旺,强

劲复苏,携程与深圳宝安区推出“宝安有宝地,新春乐悠游”灵感旅行指南,为目的地休闲宣传推广提供助力。

同时,携程集团的“超级目的地”战略通过定向升级目的地文旅产品质量,打造目的地差异化标签,实现目的地文旅品效销全方位提升。比如广州,是“超级目的地”战略的第一站,过去一年,携程推出多元主题活动,立足广州文旅特色助推品牌声量扩圈。通过构建内容生态,引爆广州文旅品牌;通过行业大咖发声、精品线路打造,提升高消费人群占比;通过营销造节促进流量转化,激活广州文旅消费市场。“广州旅游超级目的地”项目整体曝光量超4.3亿,活动期内促进广州当地消费超1亿元。

此外,近期携程还与广东省文旅部门在乡村旅游振兴、大湾区文旅共融共



多个行业协会代表发出承诺,以高质量服务打造广州世界级旅游目的地。

建、文化旅游品牌推广等内容共同探讨未来的合作方向,比如数据赋能广东省主题性和阶段性活动,为营销决策提供科学参考及依据;依托携程集团“乡村振兴战略”,在广东落地携程度假农庄,提升广东乡村旅游接待能力,实现乡村住宿产业升级;基于携程集团整合营销优势,通过广东文旅官方星球号、文化旅游推介会等方面,实现文旅品牌全面推广布局。