

银行收费问题最近再次被推上风口浪尖，日前银监会、人民银行、发改委三部门联合发文整治银行乱收费，上周起快报热线96060也开始向市民征集银行不合理收费问题。不少市民纷纷来电提供线索，记者发现，跨行转账失败银行照收手续费成为市民投诉最多的不合理收费之一。



资料图片

案例**跨行转账失败手续费照扣**

市民张先生称：“前不久，我用网银给一个朋友跨行转账一万元，被扣除手续费35元。一天后，朋友打电话说款项并未到账，我查了一下，这笔钱又回到了我的卡中，但35元的手续费并未返还。我和朋

友核对了银行卡信息后，第二次转账成功，又被扣除了35元的手续费，我认为手续费重复收取，应该属于乱收费行为吧。”

记者调查发现，对于跨行转账失败而产生的手续费，有银行甚至还提示：“非我行原因造成的退汇，系统将无法返还手续费”。记者了解到，碰上这种事的客户并不在少数，有市民认为这一收费不合理，“凭啥转账不成功还要收费？”

这是霸王条款！”“收钱办事天经地义，可收钱没办成事，怎么也说不过去。”

调查**多数银行都如此操作**

记者昨日调查发现，跨行转账失败，手续费不退已成了行规。记者昨日以客户身份咨询了工农中建交等各大银行，发现多数银行对跨行转账收费都有近乎相同的规定。

工行一位工作人员表示，跨行转账不成功，可能是汇款人在填写收款人姓名中出现了错别字，或是收款银行信息填写错误，导致对方银行审核后入不了账，但对于汇出银行来说，客户已经占用了银行资源进行汇款，所以手续费不能退。这位工作人员还举了个例子，就像客户到邮局寄信，如果信息填错，对方没收到，那么邮费也是一样不退给客户的。

中行一位工作人员称，转账不

成功是客户个人导致的，款项被扣除后不会退还，再次核对信息汇款的话，手续费照样收取。建行一位工作人员则表示，跨行转账是要通过人行的交换系统的，汇出方会将数据通过人行交换平台发送到对方银行平台上，只有对方银行发现信息不对无法入账时，才知道汇款无法成功。

不过，建行工作人员表示，如果客户向客服进行申请，客服核实后可以考虑退还第二次的手续费。另外，使用建行的加急汇款，转账不成功的话，手续费会与汇款一同退还到原账户中。除了建行之外，交通银行开设的快速汇款服务，汇款不成功时，手续费也会一并退还。

律师**银行说法有道理，但并不一定合法**

跨行转账没成功，银行到底该不该收这笔手续费？

江苏圣典律师事务所合伙人严国亚认为，银行对中间业务收费是国际惯例，收不收费不是看结果，而是看银行是否提供了合格的服务。

“如果是客户原因导致转账失败的，银行是可以收费的。但如果是因为银行的交易系统问题、技术故障、服务存在问题导致转账不成功，则不应该收费。”

此外，还有律师表示：“按照《合同法》的相关条款，银行在转账不成功的情况下收取转账费用是不具法律效力的。在转账过程中，也有可能是银行的网络建设，或是基础设施不够完善，与客户沟通不到位，造成的不利后果不应由客户一方承担。客户转账交纳转账费用，就应该得到相应服务的价值，转账不成功时，是不应该扣除相应服务费用的。银行此举也不符合《合同法》中关于格式合同的相关规定。”

快报记者 王海燕
实习生 毕霄杰

送花也能送出创意**赚忙人的钱
首办“跑腿”公司**

说起赵瑞凯，不少南京市民对他有些印象，几年前风行南京的跑腿110就是他创办的。“也许是因为我做过很多工作，给了我一些创业想法吧。”赵瑞凯是河北人，今年才32岁，但已跑遍了大半个中国，工作经历丰富。他曾在北京工地上干过小工、收过“破烂”、在饭店里刷过盘子，还当过促销员、做过保安，2003年他在南京的一家餐饮公司当大区经理，年薪已经10多万了。

“有一次，在公交车上看到一个老人行动不便，我突然想到了代购，为老人、忙人提供代买服务。”2005年，赵瑞凯和朋友一起开了“南京321代购服务中心”。创业之初，因为没钱，要想宣传就只能靠自己，于是他们就到处跑小区散发宣传单。开业第三天，第一笔单子来了，是为一名老人买灯泡，“记得那天下很大的雨，买了灯泡给老人换好后，衣服都湿了，拿到6元服务费心里很开心。”

开业3个月后，赵瑞凯决定扩充业务，“3个月只接了七八单，一百块钱都挣不到，还要吃饭租房子。”代购中心升级后成为南京首家“跑腿”公司，“若你珍爱时间，我们代你购物；若你羞于脸面，我们代你送花；若你有点小懒，我们代你跑腿……”业务一下子多了，人手开始紧缺。“2007年上半年之前，我们一直是亏钱的，一个月忙到2000多万元业务，给员工工资就发掉3000元，我从来没领过工资。”

明天就是情人节了，如果有一位慈眉善目、身穿红袍的“月老”送花给你，你一定会惊喜吧。鲜花不再是简单的快递，而是由“神仙”配送，这个创意是河北人赵瑞凯想出来的。去年5月，他在南京创办了“花神网”，把鲜花和创意捆绑起来销售。结果一炮走红，赵瑞凯紧接着在北京、上海、深圳开出了直营店，总共投资了100多万。

□快报记者 项凤华 文/摄

赵瑞凯意识到必须找一些集团大客户才能确保不亏。他厚着脸皮一家家拜访客户，慢慢地把南京各个保险公司、洗衣店、蛋糕房的配送业务拿到手，“仅保险公司这一块，一天就有七百多单了，能帮我养活60多名员工。”2007年底，赵瑞凯的“跑腿”公司扭亏为盈。“去年业务做到了200多万，利润在3-5个点。”赵瑞凯认为他与快递有个本质区别，那就是即时性，“比如南京主城区范围内，我们确保两小时内送到；郊区保证3小时内送到。”

**创意出心得
“神仙”送花模式走红**

赵瑞凯说，跑腿公司代送花的业务做多了，给了他一个新的启发，“现在花店送花很没意思，送花、签字就结束了，如果我请‘神仙’来送花肯定能吸引眼球，送花员可以装扮成月老送花给恋人；如果公司开业、周年庆，就扮财神去送花；老人过生日，扮成寿星去……”赵瑞凯的想法得到了市场的认可，客户们一个个激动地在网上留言，“卡通好可爱，包得很精美。一看到有个穿月老衣服的人，还以为干什么呢。原来是送花过来的，太惊喜了！”“昨天老爸过生日，就尝试着让他们的寿星给老爸送了一个花篮，老爸乐得一夜没合嘴，一定要上来赞一个！”

赵瑞凯说，去年底，他在中山南路上租了个临街的店面，年租金8万。请了6个花艺师，20多个配送员，他的鲜花实体店有了。“把鲜花与创意捆绑起来，增

加了鲜花的附加值，客人无论在网上或线下买

花，只要订购送花业务，我们就发挥跑腿优势，让客人在看到美丽鲜花的时候，还能感受到送花人的真心实意。”

明天将迎来“花神网”创办以来的第一个情人节，赵瑞凯说，单是2月14日这天的配送业务量已达到500件，“一周前，鲜花的进价就涨了。虽然我们比传统花店多了新颖的配送方式，但并没有额外收取服务费。比如卖一束玫瑰100元，除开房租、人工等成本，利润仅在20%左右。”

**创业点评
坚持比什么都重要**

“我已经把自己的创业思路和模式都讲了出来，肯定会有人跟着模仿。不怕被模仿、竞争，因为我还会不断创新。”赵瑞凯说，记得当年，他在办跑腿公司后，

南京一下子冒出30多家模仿的，但是不出半年，又大多关掉了。很多人比我们聪明，很多人比我们幸运，为什么我们成功了？原因很简单，“创业之初的艰难，我们已经熬过去了，前两年，我们遭遇的挫折、困难难以想象，但是凭着‘永不放弃’的精神坚持了下来。现在，我们在市场上已经有了一定的知名度和信誉度，这正是一些模仿者所欠缺的。”赵瑞凯认为，有时候死扛下去就会有机会。

**天天出彩**

体彩 22 选 5 (12036 期)

中奖号码：02 03 08 10 11
奖级 中奖注数 每注奖金
一等奖 32 注 17557 元

体彩排列 3 (12036 期)

中奖号码：0 3 4
奖级 中奖注数 每注奖金
排列3直选 6314注 1000元
排列3组选3 0注 320元
排列3组选6 11308注 160元

体彩排列 5 (12036 期)

中奖号码：0 3 4 0 2
奖级 中奖注数 每注奖金
排列5直选 13 注 100000 元

福彩 3D 游戏 (2012036 期)

中奖号码：2 8 7
奖级 江苏中奖注数 每注奖金
单选 1154 注 1000 元
组选 3 0 注 320 元
组选 6 4509 注 160 元

江苏快3玩法 2012年2月12日

销售额：15588232元
中奖注数：194519注
中奖金额：9563186元

体彩 7 位数 (12021 期)

中奖号码：4972155
奖级 中奖注数 每注奖金
特等奖 0 注 0 元

福彩 15 选 5 (2012036 期)

中奖号码：5 7 12 14 15
奖级 中奖注数 每注奖金
特别奖 0 注 0 元
一等奖 112 注 3619 元

福彩 双色球 (2012016 期)

红球号码：2 5 12 17 22 25
蓝球号码：8
奖级 中奖注数 每注奖金
一等奖 16 注 5793774 元

足彩“4场进球”(12014期)

中奖结果：32201230
奖级 中奖注数 每注奖金
一等奖 8 注 71283 元

足彩“6场半胜负”(12014期)

中奖结果：330033331033
奖级 中奖注数 每注奖金
一等奖 0 注 0 元

足彩“胜负游戏”(12014期)

中奖结果：30330303313130
奖级 中奖注数 每注奖金
一等奖 15 注 724597 元

体彩鸡毛信

大乐透开出 3 注头奖

上周六晚，体彩大乐透第12015期开奖，全国共开出一等奖3注，每注奖金704万元，分别被山东、福建、重庆彩民中得。今晚，超级大乐透奖池仍居于2.75亿元高位，敬请关注！

(苏彩)