

甬城银行ETC优惠清单

银行	优惠范围	优惠标准	优惠说明	其他说明	优惠截止
工商银行	浙江省内高速	9.7折	ETC用户专享	ETC用户专享	2019年7月11日
建设银行	浙江省内高速	9.7折	ETC用户专享	ETC用户专享	2019年7月11日
农业银行	浙江省内高速	9.7折	ETC用户专享	ETC用户专享	2019年7月11日
交通银行	浙江省内高速	9.7折	ETC用户专享	ETC用户专享	2019年7月11日
邮储银行	浙江省内高速	9.7折	ETC用户专享	ETC用户专享	2019年7月11日
宁波银行	浙江省内高速	6.6折	ETC用户专享	ETC用户专享	2019年7月11日
鄞州银行	浙江省内高速	6.6折	ETC用户专享	ETC用户专享	2019年7月11日
浙江农信	浙江省内高速	6.6折	ETC用户专享	ETC用户专享	2019年7月11日
中国银行	浙江省内高速	8折	ETC用户专享	ETC用户专享	2019年7月11日

注：自7月1日起，浙江高速ETC优惠折扣已从原有的9.7折调整为9.5折。以上优惠信息为甬城部分银行截止到7月11日信息，如有出入，以银行为准。除通行费的不同幅度优惠外，各家银行还针对ETC用户推出洗车、加油、停车等优惠活动。
(崔凌琳 整理)

银行「花色优惠」，市民如何选择？

据记者了解，本月伊始，就有农行人士在朋友圈中高调喊出6.6折的通行费折扣，引得新老车主一阵趋之若鹜；一直按兵不动的宁波银行，也终于在近日对存量信用卡客户慷慨推出了6.6折的优惠大餐；刚刚于本月将8折的折扣范围由省内扩展到全国高速通行的邮储银行宁波市分行，现如今也在进一步酝酿更给力的优惠幅度……时至今日，持续了整整一月有余的ETC大战不仅未见熄火，反而打得更加激烈。

实际上，记者发现，究竟选择哪家银行的ETC还是得视车主需要而定（各家银行ETC优惠清单详见上表格）。

1. 看行车范围。就目前看，四大行的通行费折扣暂且只是限于省内高速，而邮储银行、宁波银行、鄞州银行、市区信用联社等银行的通行费折扣通用于全国高速，换句话说，经常需要出省外通行的车主，选择后者为上。

2. 看行车频次。记者统计发现，不论折扣力度有多大，银行推出的每月及优惠期内的折扣金额都是有限的，且大多数银行每车每月限额仅50元。也就是说，经常上高速跑长途，每月高速费用超过250元车主，实际上不论通行费折扣有多少，能够省下的费用其实都是一样的。如果是这样，市民不如选择优惠期限更长的银行办理。

3. 看其他福利。除了折扣，银行更是在一揽子“附加福利”中下足了功夫。记者发现，一些银行给出的ETC通行费折扣虽只有8.8折、9折，但车主享有百元油卡半价购、停车优惠、白菜价洗车权益，甚至是购物满减券、积分等多达十余项的“优惠礼包”。而这些中，很多都是银行卡的优势所在。

以通行费8折的中国银行ETC为例，假设高速通行费为100元，记者计算，该笔ETC当场扣费为95元，优惠金额5元；银行在95元基础上给予8折返现，车主再得19元优惠；另外，通过合伙人计划积分，客户再享7元优惠。算起来，车主共计优惠了31元，也就是说，银行宣传的8折折扣，实际上可以达到6.9折，额外获赠的积分，说不定还能兑换两杯星巴克呢！对于经常跑高速的车主而言，这些额外的收入亦不失为银行的“诚意”所在。

4. 看返还方式。记者还了解到，到目前为止，银行在9.5折基础之上给出的折扣金额并不是在每次通行中直接扣除，而多半以话费、油卡、或现金形式，于次月“后返”的形式给予返还。唯有农行以领取“6.6折月票”，给予车主即时抵扣的权益，当然，车主每月只限领2张月票，每票同样设置了50元上限。

5. 看客户级别。刚刚于近期正式加入宁波市ETC争夺阵营的交通银行，一次性给出绑定并已激活OBU设备的信用卡、借记卡存量客户一笔128元的“过路费”。这笔“过路费”被称为“刷卡金”或“贴金券”，只有老客户可以享受。借记卡车主每次上高速支付通行费时，系统会自动选择最为接近于当次路费的贴金券进行通行费实时抵扣，使当趟通行费折扣幅度达到最高；而信用卡客户，甚至可以一次性抵完银行给出的所有金额。

支付巨头参战，「优惠大餐」能「享用」到何时？

据市公安交警部门数据显示，截止到去年年底，全宁波汽车保有量已达到254万辆，驾驶人323万人，去年一年，全市新增汽车就有将近25万辆，新增汽车驾驶人21.3万人。有车一族多半经济条件不差，对于新用户增长乏力的银行而言，绑定银行卡ETC背后的，正是一大批有待继续挖掘的潜在优质客户。而绑定信用卡和ETC更便于银行推广信用卡。

一家股份制银行卡部负责人倒不讳言，“通过ETC业务获取的客户，后续还有可能衍生出分期付款、消费贷款，甚至是理财、贵金属等其他金融服务，我们拓展ETC用户，最终也是为了打开以银行卡为载体的交叉营销空间，ETC是刚性支付场景，且用户更换成本高，对应的是高粘性的活跃用户，为银行不同产品如存款、理财、消费贷款等的交叉营销带来很大空间。”

实际上，细心的市民或许也发现了，从ETC的结算原理看，或许也能找到银行的逻辑。“以前的ETC都只要在车上按一个电子标签，然后插上卡便能完成过路结算，但该卡由银行和速通公司联名发行，并不符合监管要求，没有结算资质，便改成了直接绑定银行卡片（信用卡或借记卡），从而形成一个支付场景”，有业内人士称。

那么，这样能持续多久？更多人或许更关心这个问题。

从当前看，各家银行的“花样优惠”少则两月，最多也就到今年年底，那么今年过后，是否ETC市场是否就回归平淡？一旦客户落定，银行会否就此收起所有优惠？对于这个疑问，银行人士各有说法。

江北一家银行卡部人员果断表示，想必不会再有了。该人士称，“政策一出，ETC成了有车一族的刚需，庞大的市场不得不为银行所动容，为了抢客户，银行是不惜代价在贴钱营销，然而，《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》也明确提出了，到2019年12月底，全国ETC用户数量突破1.8亿，高速公路收费站ETC全覆盖，高速公路不停车快捷收费率达到90%以上，这意味着，按照要求，到明年，这块‘蛋糕’已所剩无几，自然不会再有银行蜂拥着花大价钱去争抢。”不过，也有银行表示，ETC既然是银行获客的途径之一，便也是银行用于留住客户、维护客户的方式之一，即便是明年没有了现下这么大幅度的优惠，ETC也会成为银行卡的活动阵地之一，银行势必会不定期给出优惠。

事实上，就在银行线上、线下争抢得如火如荼之际，微信、支付宝、银联云闪付等支付巨头也瞄准ETC，加入战局，以APP直达用户，方便、快捷的优势，力图争得一席之地。

业内人士认为，银行无非是想用户通过自己行的卡去支付ETC费用，而支付机构说到底不过是通道，通过支付机构最终是要绑定一张银行卡的，或许在不久的将来，银行会与几大支付巨头达成合作，进一步满足获客或激活用户的诉求。