

移动支付市场爆发 商业银行改变竞争打法

近日,支付宝“奖励金”和微信“鼓励金”大战打得如火如荼。随着移动支付市场快速发展,面临挑战的商业银行开始思考如何在移动支付市场中抢占更多的有利资源,并为用户带来更好的普惠金融体验。日前,中信银行率先推出乐享金活动,鼓励用户将中信借记卡绑定支付宝、微信、Apple Pay等移动支付方式,力图通过为用户提供绑卡消费的最佳体验,实现银行服务价值的最大化。 ■ 陈丽丽 邹传科



各商业银行角逐移动支付市场

实际上,支付结算本来就是商业银行最基本的功能之一。

近年来,移动支付正在逐渐改变人们的生活习惯,许多消费者甚至已经习惯出门只带一部手机。2016年中国支付清算协会的调研结果显示,有22.8%受访者表示每天都会使用移动支付,26.7%受访者表示一周使用2-3次,表明消费者对移动支付的接受程度越来越高,科技进步带来的数字普惠金融正在变成现实。在金融科技高速发展的背景下,银行如何抓住机遇参与到这种变革之中,是各家商业银行共同的课题。

移动支付业务的竞争,不仅仅是商业银行与移动支付平台之间那么简单,各大商业银行中谁能更好地适应市场的变化,适应移动支付平台的技术变革,是市场竞争的关键。换言之,在这场大战中,各商业银行之间的竞争依旧是主战场之一。

关注“中信银行”可领取乐享金

正是看到这一点,各家商业银行移动支付的市场策略已经有所变化。中信银行在8月推出的乐享金行动,其目的不在于推动用户使用中信自己的手机银行,而是鼓励用户将中信银行借记卡在第三方支付平台上绑卡消费:当更多客户选择以中信银行卡作为移动支付的默认选择,中信银行就能够在移动支付竞争中占据有利的位置。

据中信银行相关人员介绍,中信“乐享金”活动在2017年8月12日-2017年11月30日推出,在此期间,中信银行在全国范围内对借记卡支付交易客户给予“乐享金”奖励。活动期间,用户只要首次使用中信银行借记卡绑定微信快捷支付、支付宝快捷支付或Apple Pay中的任一个渠道,就可获得10元乐享金。此外,使用中信银行借记卡在任意渠道的每日首笔消费,还可100%获赠随机乐享金。客户只要关注“中信银行”官方微信即可领取乐享金。

中信银行: 践行数字普惠金融

近日,中信银行正式推出“乐享金”活动,鼓励用户将中信银行借记卡绑定支付宝、微信支付、Apple Pay等移动支付方式,绑卡和消费均有奖励。这是今年以来中信银行践行数字普惠金融的诸多举措之一。

中信银行零售业务相关人员表示,满足客户多样化的支付结算需求是中信银行建设“最佳客户体验银行”的重要组成部分。在移动支付价值链中,交易数据清算的专业化,以及最重要的支付安全等方面的优势,使得商业银行的地位不可或缺。在这种情况下,中信银行主动适应变化和变化,一方面加快自身产品与服务的互联网化、智能化创新,另一方面加强跨界合作,共同拓展移动支付领域,推动数字普惠金融在全国范围内的落地。 ■ 邹传科

2017年银联认证企业年会召开

为促进支付产业交流与合作,顺应产业创新、融合、开拓发展趋势,加强银联技术与认证影响力和权威性,8月24日至25日,中国银联召开2017年银联认证企业年会。

会上,中国银联相关负责人分享了银联在当前市场形势下的创新支付布局,介绍了产业终端产品智能化和集成化发展趋势,以及银联在支付安全保障等领域的工作策略,向参会嘉宾表达了银联希望与产业各方在技术创新、业务拓展、产品优化、国际化等方面进一步加强合作、共赢发展的意愿。

银联标识产品企业资质认证办公室就银联卡及终端产品市场发展与认证实施情况、近一年的技术标准与认证工作动态以及下一步认证工作规划作了报告。 ■ 邹传科

泰康保险: 开启“大健康”新征程

8月22日,泰康保险集团迎来21周年庆典。董事长兼CEO陈东升表示,“从创立之初泰康就坚持走专业化、市场化、规范化‘三化’道路,做市场和监管的好学生,经历集团化改组,泰康未来要做的就是五个指头捏成一个拳头,协力打造大健康产业生态体系,全力开启新征程。”

泰康披露,在2017泰康集团元年,公司实现保险、资管、医养全面发展。保险板块,价值增速行业领先,业务结构得到持续优化,支撑起泰康保险业务长期、可持续的健康发展模式;医养板块,北上广三大旗舰社区投入运营,仙林鼓楼医院改制完成冠名泰康,“四位一体”战略闭环在东西南北中落地。 ■ 邹传科

兴业银行: 首单个人住房抵押贷款资产证券化产品成功发行

日前,兴业银行在银行间债券市场成功发行“兴元2017年第一期个人住房抵押贷款资产支持证券”(以下简称“兴元一期”),发行规模136.66亿元。“兴元一期”是兴业首次公开发行个人住房抵押贷款资产证券化产品,其基础资产为该行个人住房抵押贷款,产品分为优先A-1档、优先A-2档和次级档,发行规模分别为51.30亿元、68.40亿元和16.96亿元。其中优先A-1档和优先A-2档的最终发行利率分别为4.80%和4.95%,以较低的市场利率水平成功发行。“兴元一期”是截至目前市场上发行规模最大的一笔住房抵押贷款资产支持证券产品。 ■ 邹传科

部分银行理财产品推荐:

建设银行:乾元众享保本型人民币理财产品2017年第69期;起购金额:5万;投资期限:254天;预期年化收益率:3.9%;风险等级:无风险;是否保本:保本;认购时间:8月30日~9月4日。

浦发银行:同享盈增利之悦享计划;起购金额:5万;投资期限:123天;预期年化收益率:5.05%;风险等级:较低风险;是否保本:非保本;认购时间:8月28日~9月4日。

(信息来源各银行官网,仅供参考)

■ 陈丽丽 邹传科/整理

平安人寿极速理赔,大爱暖心

陈先生在安徽亳州自己经营药材生意,经济条件优越,两年前购买了“平安福”保险,由于对保险的意义与功用不太了解,保险到期时不愿意再续费。“人人需要保险的保驾护航,不放弃每一个保单的续保”是平安人代督导一直以来的从业信念,他动员原代理人(已离职)与其业务主任一起做客户的思想工作。经过近

几十次的沟通,客户着实被平安的敬业精神打动,成功续缴保费。2017年客户陈先生被查出患有肿瘤疾病,立刻进入医院治疗。公司接到报案,审核陈先生符合理赔条件后,将22万元理赔金顺利送到其手中,同时豁免了后期保费11万元。当客户收到平安的极速理赔款后,激动地说不出话来。 ■ 陈丽丽 邹传科

【大行·工匠】做一个合格的银行“工匠”

——工行淮北濉溪支行行长张裕刚

做一个合格的银行“工匠”,张裕刚行长坚持在金融产品上精益求精。他认为作为一名县支行行长,必须“接地气”,让产品创新与市场需求有机结合。他认真准确把握政策导向与经济形势,以“网贷通”“税融通”助力小微企业发展,推动“美丽濉溪”建设。作为县域社会经济的主力军,濉溪支行不断深耕农村市场,走

出一条具有区域特色的支农、惠农、服农的道路。他坚持认为与民生相关的都是刚性需求,不仅做好传统业务,还积极推动新业务,加强客户在公共出行、社保、医疗等民生领域产品与需求之间的紧密性,不断提高客户的关联度。作为县支行行长,张行长坚持将工匠精神深深扎进农村市场,扎进金融乡土。 ■ 邹传科

新华保险安徽分公司:

第十七届客户服务节盛大开幕

8月28日,农历七月初七,是中国传统的七夕佳节,同时也是新华保险安徽分公司第十七届客户服务节开幕盛典。今年的客户服务节以“爱在新华 从新出发”为主题,在延续传承历届经典活动的基础上,推出更多的服务亮点。通过活动的创新突破,为更多的客户带来全新的感受。

新华保险自成立已有21年,作为全国四大上市险企,年度保费收入稳居千亿平台,资产规模突破

7000亿元,连续四年进入福布斯全球上市公司500强。累计保险业务赔付217亿元,仅安徽分公司每个月个险理赔案件1000对件,各机构也多次开展现场理赔活动,以实际案例彰显了保险的意义。

本届客服节以“爱在新华,从新出发”为主题,围绕“新服务,积情无限享”、“新生活,悦动欢乐行”、“新体验,保险全新看”的主线,开展“一个新亮点,三个最经典”系列活动,具体包括“臻爱盛宴,积情起航”、“梦中游乐场 少儿书画赛”、“真情全守护,客户大回访”、“生命在脚下,健康丝路行”等。公司通过举办理赔客户大回访活动树立“新华理赔典范”企业形象,敢赔快赔;唤醒失效客户保障,今年上半年安徽分公司已成功复效2300件,减少了客户流失,通过服务创造了价值。 ■ 邹传科

