

### 金融资讯

#### 华夏银行 电子银行动账交易增速迅猛

本报讯 中国金融认证中心近日发布数据显示,华夏银行2013年上半年新增网银证书客户数在全国股份制银行同业中排名第三,电子银行动账交易笔数增量居同业第一。

今年以来,该行通过改进网银界面、举办客户回馈活动等手段,引导更多的客户在网上办理业务,进一步促进了低碳经济发展。截至6月末,华夏银行公司、个人网银客户分别达到12.13万户、190.95万户,公司、个人网银客户月均交易笔数分别达到8.99笔、1.22笔,较上年增长48.35%、32.61%;公司、个人电子银行动账交易笔数分别达到654.02万笔、1398.78万笔,同比增长95.75%、88.78%;电子银行动账交易笔数替代率达到63.86%,同比增长33.29%。  
 (常显 杨梦瑶)

#### 兴业银行 新推小企业“易速贷”

本报讯 近日,兴业银行创新推出“易速贷”产品,专为满足小企业“短、频、急”的融资需求。该产品审批时限为3个工作日内,最高额度可达1000万元,小企业只要提供个人住房、工业厂房、商用房等相应资产便可提出申请。

据介绍,“易速贷”最大的特点在于简单易快速,在小企业贷款申请资料齐备的情况下,兴业银行审批时限不超3个工作日。该产品打破了传统的银行信贷评审模式,创新性地采用标准化“计分卡”方式对小企业客户的实际经营情况和风险实质状况进行评估打分,合理核定授信额度,简化贷款手续,通过银行自身标准化、工厂化的作业模式大大提高了小企业的融资效率。  
 (张建均)

#### 招商银行 志愿者全国十地接力献爱心

本报讯 (记者 王震)记者从招商银行获悉,该行携手壹基金“海洋天堂”计划,于9月在全国十个城市同步举办特别的“爱”给特别的“你”,陪伴脑瘫、自闭症等特殊儿童观影活动。作为“爱满葵园——招商银行关爱儿童全行志愿者行动”的特别企划,此次活动为500多个特殊儿童家庭策划了丰富多彩的社会融合活动。

据了解,通常特殊儿童的治疗都以机构康复教育训练为主,但单一的机构康复训练不能完全满足孩子的成长和发展需求。招商银行希望通过此次观影活动,营造一个快乐平等的环境,让这些特殊的孩子们学会如何与他人沟通、交往,启发孩子的社会性,并给予他们父母鼓励与信心;同时,通过社会公众的亲身体验,自发去传递社会融合的价值。通过壹基金的牵线搭桥,本次活动的合作方主要从海洋天堂110家特殊学校中甄选,深圳、上海、长沙、南昌、成都、南宁、苏州、天津、西安、银川等十个城市的活动将会陆续落地。

#### 光大银行 创新产品引领金融服务

本报讯 据悉,光大银行去年7月份推出一款ETC联名卡,在国内首次实现储蓄卡、信用卡与高速通行卡功能的多重合一,在带给客户愉悦消费体验的同时,银行自身的创新效益也十分突出,短短一年,在一家分行实现发卡4万多张,新增客户2.2万,新增存款14.6亿。

为实现金融服务的不断创新,光大银行于2011年底成立了“科技创新实验室”,重点承担创新概念的前期实验室验证工作。据介绍,光大银行宁波分行正在推广使用的苹果皮是光大银行科技创新实验室的孵化成果之一,该产品具备金融IC卡的电子钱包功能,通过手机在公交车上轻松刷卡,还能在商场消费,购买咖啡。另外,电子银行领域的“中石油网上充值项目”、“股权托管”等项目都是创新实验室的孵化成果。其中,专为柜台服务推出的“安心宝”产品还获得了国家设计专利认证。  
 (郑芬萱)

#### 阳光财产保险 第四届客户服务节落幕

本报讯 近日,阳光财产保险第四届客户服务节落幕。在3个月里,阳光产险围绕本届客服节“感恩、聆听、行动”主题,继续实施服务升级,推出车险客户自助“闪赔”、VIP客户专享服务、“阳光救援·畅行神州”及“阳光代驾·畅饮无忧”增值服务。

在本次客服节期间,阳光产险推出车险客户自助“闪赔”,足不出户轻松办理理赔。活动期间,阳光产险专为普及保险知识开设的“阳光微讲堂”、微博互动,粉丝参与达212万人次;“阳光俱乐部”新注册会员人数4.71万人次,累计保额38.3万元的“阳光家园”家庭财产火灾保险共赠出96份;客服节专题活动吸引30.7万名客户参与其中。  
 (潘学恒)



本报记者 张世豪

### 信息技术推动创新

从这些年来看,银行的发展最早是依赖柜台,后来慢慢发展有电话,不到柜台通过电话就可以办一些业务,然后发展到银行卡,后来发展到ATM机,发展到POS机,然后发展到网上银行,现在发展到手机银行、微信银行。国内商业银行的IT技术正经历着“跳跃式的进化”。

银行卡从磁条卡向金融IC卡迁移,不仅提高银行卡的安全性,也有利于商业银行的业务创新。目前,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行及部分股份制商业银行和城市商业银行已开始

发行金融IC卡。

再以微信为例,不足一个月的时间里,已有十余家银行相继开通了微信服务。毕竟,微信数以亿计的用户不容小觑。

较之此前的短信推送,微信有着“先天”优势。“一是信息量较大,微信可以图文并茂,可以互动;二是成本较低,因为微信的使用只与流量挂钩,又有朋友圈的功能,大家都愿意转发,具有客户相传的口碑效应;三是契合银行的需求,满足客户的需要。”业内人士表示。另一方面,微信庞大的用户数量令银行信心满满。截

至今年第二季末,微信及WeChat的合并月活跃账户同比增长176.8%至2.358亿。从2011年1月正式推出至今,也不过是两年多的时间,却成为亚洲地区最大用户群体的移动即时通讯软件。

科技是第一生产力。新的移动通信技术特别是一些短程通信技术,传统的如红外、蓝牙,新兴的如RFID、NFC等都可能涉及到移动银行业务前端的变革。新技术带来的是风险,也是机会。未来移动银行业务必然逐渐采用这些新的技术以解决诸如安全、准确、效率等问题。

### 移动金融引领潮流

今年5月份,国泰君安董事长万建华在清华大学五道口金融学院金融论坛上指出,当代金融业已进入数字化金融时代,在金融业的30年变革中,信息技术已是除了市场化改革之外的另一基本动力,推动金融实现综合化、全能化,并冲击着现有分业经营、分业监管的格局。

IT让金融无所不在,以前是银行在哪,客户到哪儿,如今客户到哪儿,银行的服务就到哪儿,未来金融服务更多的在手机上,客户走到哪儿,银行就在他口袋里,就在他的手里。据中国互联网信息中心统计,2012年我国手机网民数量为4.2亿,年增长率达18.1%。随着智能手机等终端设备的普及、无线网络升级等,手机已成为第一大上网终端。

名副其实的“掌上银行”,更因其方便实用,也有人称之为“指尖上的银行”。

各家银行在手机银行的增值服务上也是八仙过海各显神通。例如,招商银行手机银行在现有转账、缴费、支付等功能外,又推出金融资讯、专享理财产品、信用卡还款等多项免费增值金融服务。光大银行推出瑶瑶缴费,客户能享受不受时间、地点限制的“轻松缴费之旅”。

### 银行业面临挑战

随着智能手机及第三代移动通信技术(3G网络)的普及,在银行、电信运营商、第三方支付公司、APP(第三方应用程序)商等的共同推动下,移动金融继续爆发式增长是业界共识。

在第三方支付及APP公司创新极为活跃,银行同业竞争不断激烈情况下,银行须真正将“以客户为中心”的理念转变为切实的行动,要从卖产品向服务客户转变。在充分尊重客户流动性基础上,以良好的服务和客户体验感动客户或培养客户习惯,以这种人性因素留住客户。建立人性化关系才是维护客户基础的核心,以情定价取代服务成本定价才是真正的收益源泉。因此,具有领先战略意识的优秀银行,不应再固守自身像“字典”一样没有生机的官方网站,不再局限于开发将传统业务简单网络化的本行专属手机银行,让客户基于不同服务需求在各家银行间选择“排队”,遭受煎熬。

据调查,70%以上的客户对手机银行安全性表示担忧,居各种问题之首。因此,严把安全关是打造手机银行核心竞争力的关键。要在出台相关法律法规和提高个人安全意识的同时,加大投入,充分利用技术进步,在软硬件方面同时入手,研究更便捷、安全的服务支持技术。

## 典当行 融资淘宝两相宜

本报记者 王震



#### 老行当焕发新活力

“现代的典当行与旧社会的当铺已经有了本质的不同。”河南省典当行业协会副会长、河南银丰担保有限公司总经理冯俊敏告诉记者,相较传统意义上的典当行,现代“当铺”的对象不再局限于个人为主,而是把经营重心悄悄转向了中小企业,兼顾个人;当品也不再是靠金银首饰、钟表、家电“老三样”撑门面,取而代之的是房产、有价证券、汽车“新三样”,动产与不动产兼收并蓄。

河南郑州市绿城典当行一位负责人表示,随着典当行业的不断规范,典当行业也正在从边缘化走向正统,为银行等专业机构“拾遗补缺”。据了解,截至目前全国典当行大概有3000多家,河南大概有200家,其中郑州市有近50家,今年又有一批典当行获准开张。在宽松的融资政策下,典当行将迎来一个“春暖花开”的季节。

#### 中小企业融资新骑兵

“真没想到,能这么快办好抵押贷款,从提出申请到办妥贷款,仅用了三天时间。”郑州市某民营企业老板林某用汽车做抵押,顺利地到银丰典当行办妥了一笔典当贷款,获得企业发展急需的“救命钱”。

记者在郑州市多家典当行了解到,像林某这样急需资金周转,向典当行寻求帮助的中小企业和市民比比皆是。郑州天荣典当行负责人李学伟告诉记者,典当行过去是救穷,而现在是救急,客户主要是中小企业。典当行凭借自身借贷灵活、手续简便等特点,受到中小企业的青睐。

正所谓“急事告贷,典当最快”。据郑州市银兴典当行一位工作人员介绍,相对银行对信用度、借款用途的层层审查,典当行不对借款人的信用度有任何要求,只要质押物品的二次流通价超过借款金额就可以。此外,典当贷款不受贷款额度限

制,更不设贷款起点。

#### 典当行淘宝成新时尚

“我逛典当行就和逛商场一样,如果细淘的话,还可以淘到自己喜欢的物品,且多数都很便宜。”一位在郑州天荣典当行正在挑选珠宝的郭女士表示,在这里淘宝是“新时尚”。

李学伟告诉记者,典当行中出售的绝当品,由于经过专业鉴定,所以这些绝当品不但拥有甚至比二手市场还低的价格,而且还具备过硬的质量。据介绍,所谓绝当品,就是抵押在典当行里到期未赎回的物品,典当行对这些物品有处置权。

不过,银兴典当行的一位工作人员建议淘宝者在购买绝当品时还应谨慎。很多绝当品都是“仅此一件”,如果看中的绝当品有些瑕疵,购买者也没有任何选择的余地。而且,绝当品都不会有售后服务。