

信用卡不允许购买预付卡

防范预付卡被利用进行洗钱套现等违法违纪活动,下月起实施

为了更好地发挥预付卡在便利公众小额非现金支付、扩大消费方面的积极作用,防范预付卡被利用进行洗钱套现等违法违纪活动,切实保护持卡人的合法权益,按照规范发展、从严管理的思路,中国人民银行近日制定并发布《支付机构预付卡业务管理办法》,《办法》自2012年11月1日起施行。

禁止用信用卡购买

预付卡或预付卡充值

《办法》禁止使用信用卡购买预付卡和为预付卡充值。

这位负责人认为,这样可以有效防范预付卡套现和信用卡套现风险互相传递。“根据对预付卡市场的调查了解,为逃避对常规套现方式的监管和打击,用信用卡购买预付卡或充值,再通过地下交易市场套现已经成为套现新手法;尽管《办法》通过限额发行、实名购卡和限期赎回等方式增加了信用卡套现难度,但有必要从源头上切断预付卡和信用卡之间的‘以卡购卡,以卡充卡’行为。”

此外,从行业实践看,部分预付卡发卡机构已从风险防范的角度出发,自觉关闭了其售卡系统中客户使用信用卡购买预付卡的功能。

不允许预付卡广泛用于网络支付渠道

《办法》规定,预付卡不得用于网络支付渠道,但三种情形例外,一是缴纳公共事业费;二是在发卡机构拓展的实体特约商户的网络商店中使用;三是同时获准办理“互联网支付”业务的发卡机构,其发行的预付卡可向持卡人在本机构开立的实名的网络支付账户充值,但同一客户的所有网络支付账户的年累计充值金额合计不超过5000元。

这位负责人坦言,不允

许预付卡广泛用于网络支付渠道,主要是考虑现有网络商户的风险管理法规和监管体制尚未健全;网络支付账户与银行账户绑定,二者可以进行资金转移,在这种情况下,预付卡在网络商户使用将由于其匿名性而滋生套现、洗钱等问题。

为引导预付卡业务规范、健康发展,《办法》适度掌握制度设计的灵活性,对风险可控的小额便民支付给予特例安排。考虑到这类预付卡在现实中应用比较普遍,且其交易背景真实、可信、有据可查,因此,《办法》允许预付卡通过网络支付渠道缴纳公共事业费。”

来源:《人民日报》

小银行挑起收费价格战 比拼质优价低成行业趋势

记者近日采访发现,许多小银行为吸引储户,推出一系列降低收费的优惠政策,使颇受质疑的银行高收费有所松动。专家表示,此举有望形成鲶鱼效应,或将大中银行拉入降价行列。但从长期来看,银行吸引客户不能只靠价格战,提供更好的服务才是关键。

小银行多项优惠措施吸引客户

每到九月份高校开学的时候,中央财经大学的小李都会在离开山东老家时,将一万元现金藏在行李箱里,小心翼翼地带到学校,然后存进北京的银行卡。他告诉记者,“无论是汇款还是异地取款,手续费都很高,这样做可以省下几十元的手续费。”

最近小李发现,身边的一家城市商业银行,虽然营业网点少,存取款不方便,但最近推出了跨行、异地取款免费的优惠政策。“不仅免了手续费,还能在任意一家银行的自动取款机提取现金,确实省了不少事。”小李说。

记者在采访中发现,确实有不少银行在收费领域推出优惠活动,内容涉及异

地、跨行以及境外消费等。威海市商业银行天津分行的工作人员告诉记者,目前威海银行推出了多项免费措施吸引客户,比如异地取款不收手续费,在自动取款机上跨行取款不收费、网银汇款不收费等等,而且也不会扣取银行卡年费。另一家城市商业银行——

哈尔滨银行的工作人员也表示,目前哈尔滨银行对异地取款不收取手续费。华夏银行在天津的营业网点比较少,但境外刷卡免费的优惠还是吸引了不少客户前来开户。银行工作人员告诉记者,只要办理华夏银行普通的银行卡,境外刷卡消费全部免收手续费,如果境外取款,每天第一笔也是免收手续费的。

小银行吸引客户动力强、难度大

目前参与到“价格战”的,大多是中小银行,大银行在收费项目上几乎没有松动。农业银行天津红旗南路支行的工作人员告诉记者,农行系统内,异地取款需要收取1%的手续费,50元封顶。

“中小银行在降低各类手续费方面,有更强的动力。”中央财经大学中国银行业研究中心秘书长李宪锋说,“各地一些城市商业银行,客户和存款都比较少,在吸收存款、发展客户方面积极性更强,更乐于以优惠措施吸引客户。”

李宪锋还表示,中小银行敢于减免各类费用,与其基数较低也有关系。“在这

些银行开户并进行异地、跨行取款的客户并不多,免除手续费造成的财务压力也在可接受的范围之内,对经营业绩的压力不大。”

记者采访中发现,即便收费较低,这些中小银行的吸引力,仍难以超过国有银行和全国性股份制银行。在一家会计师事务所工作的王蕾向记者展示了多达十余张的银行卡。“现在各种用途的银行卡太多了。异地跨行取款的机会本来就不多,实在没必要再办一张了。”李宪锋也表示,国有大银行网点多、取款机多,使用方便。中小银行只有让出更多的利润,才有可能将客户吸引过来。

银行竞争仍要比拼服务

专家指出,一些大中城市的银行市场,已经由过去的五大国有银行占主体,发展成现在的二十家以上银行共同存在,且呈现同质化竞争不断加剧的局面。未来,收费“价格战”只是一个方面,更激烈的竞争是比拼优质服务。

中央财经大学民生经济研究中心主任李永壮认为,利率市场化开启后,很多中小银行都将存款利息上浮到顶,并继续降低费用作为竞争的主要手段。但对于很多人来讲,这些举措仍不足以打动他们将存款从大银行搬到小银行。中小银行要继续增强吸引力,仍要立足当地,推出更多、更

好的服务。记者了解到,一些地区的城市商业银行开始扎根社区,旨在为当地居民提供更方便的服务。在黑龙江等地,有的社区银行甚至将服务时间延长至晚上八点,网点内设置儿童活动区,并为社区居民提供洗衣、健身服务等。

李永壮还表示,虽然目前国有商业银行和股份制银行尚未跟进“价格战”,但降低收费肯定是大势所趋。这一方面会给广大储户带来更多的实惠,另一方面也促使银行加强内部管理,降低成本,促进银行业整体质量的提升。

来源:《经济参考报》



农行举办职工运动会

10月13日上午,农行东营分行在职业学院体育场举行了第六届职工运动会。本届运动会规模、参赛人数均创新高。来自全行的九支代表队在本次运动会上,既表现出该行员工众志成城的向心力和凝聚力,又向社会展示了农业银行奋发向上的精神面貌和良好形象。本刊记者 郝文杰 本刊通讯员 张光濂 摄影报道

有为青年身患重疾 保险公司赔付30万

本刊记者 郝文杰

2011年6月14日,对别人而言可能是再普通不过的一天了,然而对于年轻有为的王先生一家来说却是永远挥之不去的阴霾,就在这一天王先生被诊断为胃癌……

现年36岁的王先生已经是东营市一家工贸公司的法人了,拥有别人羡慕的富裕生活、美满家庭,当问起他的创业史及与平安的渊源,他滔滔不绝:年仅17岁就因家境贫寒被迫早早地踏入社会开始了早出晚归养家糊口的艰难生活。他当过民工、摆过地摊、端过盘子……被骗过、被嘲笑过……但是他没有自暴自弃,没有怨天尤人,他深知只有加倍勤奋,只有

加倍努力才能改变现状。自小在商场中摸爬滚打,看惯了人情世故、世间冷暖,他经历过身边的朋友在面临天灾、人祸时的猝不及防与窘迫,他懂得未雨绸缪的重要性,也就是在这个时候他接触到了平安,认识到了寿险的意义与功用。

王先生的生意越做越大,经济条件越来越宽裕的时候,王先生主动找到了公司的业务员,在业务员的帮助下他进行了人生的规划。2009年7月2日;他为自己购买了智盈人生保额20万,智盈重疾保额10万;富贵人生保额18万,鑫盛保额20万,鑫盛重疾保额20万,住院日额5

份,同时为自己的女儿投保了世纪赢家保额5万,赢家重疾保额4万。

王先生不是那个最不幸的,非常幸运的是他为自己储备了平安。当王先生接到公司赔付301350元的理赔决定电话时,感动地只是说“谢谢你,谢谢平安保险,平安保险给了我希望”,客户的认可就是对平安保险人辛苦工作最好的回馈。据悉,这也是东营寿险市场迄今为止最大的重疾赔案。

面对无时无刻不在、无处不在的风险,试问您做好准备了吗?您的保障是不是足以应对未知的挑战呢?保险人与您一起迎接风雨……

编者的话

生老病死,是每个人都无法逃避的生活规律。虽然逃脱不掉,但我们一直在关注健康,见谅。一旦发生重大疾病,它不仅折磨着患者的精神和肉体,高昂的治疗费用以及中断的收入更是让患者家庭雪上加霜。据统计,有近48.9%的老百姓就是因为经济原因,在患病后选择了“等待”而非“治疗”。

东营市保险行业协会会长、平安人寿保险东营中心支总经理温玉明感慨道:“买保险就是买保障,

一个家庭,一年只需拿出少量的收入就能获得不低保额的重疾保障。这份保险能够在灾难来临时,为一个人、一个家庭撑起一片天空。”

疾病和意外,都是我们生活中必须计算的成本。保险就是积善行,思利他,未雨绸缪的明智选择。中国保险监督管理委员会于2012年5月2日发布《中国保监会关于合理购买人身保险产品的公告》,倡导消费者按照自身要求购买保险,首先考虑保障,建议将意外保

险保额定为年收入的10-20倍,重大疾病保额定为年收入的5-10倍。

事故中的王先生提前为自己准备了足够的重大疾病保险金,在疾病来袭的时候,为自己和家庭撑起一片遮风挡雨的保护伞。我们在共同祝福他早日康复的同时,也应检视一下我们及我们的亲人是否也有一份保障。保险不能创造财富,但却可以让我们的财富和幸福之路更长远。