

二维码支付重启绷紧各方神经

二维码支付业务是又一个敛财神器,谁先抢占这个市场,谁就将夺得先机。但今年3月14日,央行以“尚存安全隐患”突然叫停了这一业务。近日,邮储银行重启二维码支付的消息又让各方暂时放松的神经紧绷起来。

◆起因

邮储银行重启二维码支付 牵动各方神经

日前,有媒体报道称,邮储银行将于本月在全国范围正式推出二维码支付,广州分行目前已推出话费充值业务。不过邮储银行随后向媒体证实,二维码支付目前只在邮储银行内部试用,尚未面向客户。这也是央行在今年3月叫停二维码支付后,银行官方首次承认对于二维码支付备战情况的信息。据了解,二维码支付的原理是指将商品页面或是订单信息生成二维码,然后通过手机扫描,就能读取商品信息并生成订单进行支付。

与第三方支付机构此前推出的二维码支付不同的是,邮储银行的二维码支付更具安全性。邮储银行相关负责人表示,邮储银行的二维码支付和第三方公司运行的二维码支付有很大区别,并没有基于交易背景的消费,对于支付信息的把控也很严格,均在银行系统内进行封闭管

理。在支付环节,包括二维码的生成以及扫码的确认、支付,都必须通过邮储银行的系统,这就解决了央行暂停二维码支付最大的安全性问题。

◆回顾

央行暂停二维码支付业务 引发市场争议

去年以来,支付宝等第三方支付机构的二维码在金融消费领域迅猛发展,特别是在今年初,不少打车软件中,只需通过扫描二维码便能完成支付,给不少用户带来了便利。

但由于第三方支付机构安全性存疑,央行在今年3月14日下发紧急文件《中国人民银行支付结算司关于暂停支付宝公司线下条码(二维码)支付等业务意见的函》,暂停条码(二维码)支付等面对面支付服务。

目前二维码支付的确存在一些安全隐患。中央财经大学金融法研究所所长黄震表示,“二维码支付安全性屏障不够,网银支付一般在支付密码之外要求

客户输入短信验证码作为辅助验证,而二维码支付只需输入支付密码就能完成。如果智能手机感染病毒或木马,支付账号和支付密码极有可能被泄露,二维码信息也可能被篡改,导致收款账户和支付金额被修改。”

◆现状

三大阵营边观望边暗战

都欲抢占先机

虽然第三方支付机构在二维码市场竞争得热火朝天,但银行也不甘示弱。中信银行在去年也推出了异度支付产品,其中包含了二维码支付、NFC支付、全网跨行收单等子产品。

除了邮储银行以及中信银行外,多家银行也在悄然布局二维码支付,包括工行、农行、民生银行等多家手机银行App里已经嵌入了二维码功能。不过,由于二维码支付政策尚未明确,因此各家银行都不愿意对这些服务做过多宣传。

银联在上个月也被媒体曝出已自行布局二维码支付。据

悉,二维码支付系统已经开发完成,目前正与银行商讨合作推广事宜。据媒体报道,银联的二维码支付系统方案包括两部分,一是线上和橱窗扫码支付,二是线下扫码支付;后者则依附于银联原有的线下收单布局体系,以扫码代替刷卡环节。银联的线下二维码支付与支付宝、财付通的扫码流程正好相反,即消费者在移动端生成银行卡信息的二维码,商家进行扫码后完成资金信息传递并支付。

◆观点

专家:银行率先重启 可能性相对更高

尽管央行还未出台关于二维码支付的监管条例,到底是银行、银联还是第三方支付机构抢跑二维码支付仍存在较大不确定性。未来,监管层是通过发牌照还是通过以监管细则的形式放开二维码支付值得关注。

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇向记者表示,由于二维码支付效率更高,

不能一直暂停二维码支付,未来肯定会重新启动,启动之后也会有一些比较细的管理办法,比如对于一些安全隐患有一个比较统一的衡量标准,有了这些细则之后才可能逐渐放开二维码支付。在这三类机构中,银行最先获批的可能性相对更高一些,在大众眼中银行的支付领域安全性程度更高,这也跟银行的经营风格有关系。

中国人民大学财政金融学院副院长赵锡军则向记者表示,未来是否放开二维码支付,除了各个机构的二维码支付技术方面要过关外,还要看央行的态度,从谨慎的角度看,央行不会贸然重启二维码支付。

本报综合



农行新发售东方新兴成长混合基金上市 ——发售时间截止到8月29日

随着股市回暖,偏股型基金收益率整体走高,新发基金亦深受追捧。即日起至29日在中国农业银行发售的东方新兴成长混合基金,主要投资于新兴成长股票,旨在严格控制风险的前提下,通过积极主动的资产配置,力争获得超越业绩比较基准的投资收益。

据了解,东方新兴成长拟任基金经理呼振翼系东方基金旗下资深基金经理,拥有18年证券从业经历,且投资回报出色。Wind数据显示,截至8月13日,呼振翼自2011年12月28日管理东方增长中小盘以来任职回报达51.92%,年化回报为17.23%;自2013年1月4日管理东方精选以来任职回报为8.25%,年化回报为5.05%。

“从当前市场环境来看,经济企稳回升,股市孕育新一轮投资机会。”呼振翼分析表示,从宏观来看,政策维稳意图明显,流动性相对宽松,而随着经济数据反弹,未来企业盈利改善可期。再者,经历了近几年漫长而痛苦的去库存后,很多上游行业目前已出现供需缺口,经济存在一轮补库存的动力,这也为整个经济的短期复苏奠定了基础。另外,地产政策预期的改善,小企业融资成本的下降都会给经济注入新的动力。整体而言,经济一旦企稳,转型仍然是未来发展的必由之路,新兴成长行业面临新一轮发展机遇,市场机会将逐步显现。

“事实上,从2012年底以来,行情精彩纷呈,如2012年底

至2013年2月份的金融、地产板块,2013年2月份以来的TMT、医药、环保等,股市并不缺乏人气,而新兴成长在2013年至今持续表现亮眼。”呼振翼认为,尽管市场经历了两轮赚钱行情,但当前市场却处于历史低位,整体而言机会大于风险。预计未来以结构性行情为主,成长、周期、消费轮番表现,但成长是永恒的主题,盈利的高速增长改善的行业和公司仍然是市场追捧

点。因此,我们需要从在各个发展前景光明的子行业中寻找那些处于稳定而高速增长之中的行业或者产业龙头,或是未来能成为龙头的隐形冠军。



平安人寿获批代销基金资格 为客户提供更多金融服务

中国平安 PING AN 保险·银行·投资

日前,平安人寿正式接到《关于核准平安人寿保险股份有限公司证券投资基金管理销售业务资格的批复》,成为业内第三家获得该业务资格的保险公司。该业务资格的获得,意味着未来客户将有可能通过平安寿险的代理人购买到所需要的基金产品,享受到更全面的综合金融服务。同时,此举也将为平安人寿带来新的营收增长点,并加速推动传统寿险代理人向综合金融个人客户服务的转型。

客户可享受更全面的综合金融服务

联合发出《保险机构销售证券投资基金管理暂行规定》,将保险公司、保险经纪公司和保险代理公司明确为新的基金销售主体。

在基金销售资格申请中,平安人寿充分借助平安集团综合金融的优势,确定平安银行作为基金业务监管银行,平安银行第三方基金销售系统(金橙管家)作为基金销售系统。平安人寿于今年6月初向监管机关提交资格申请,并于7月通过现场检查,顺利获得基金销售业务资格批复。

该业务资格获批后,客户将能够通过平安人寿的平台办理相关基金业务,充分享受到更全面的综合金融服务带来的简单便利。

促进代理人向综合金融客户经理转型

代销基金业务的开展受到业务队伍的欢迎,这意味着代理人能通过代销基金业务获得更丰富的佣金。传统的寿险代理人不仅将为客户提供更多元化的产品,丰富客户金融消费体验,同时也为自身带来收入,这也符合单一代理人向综合金融理财型人才转型的大趋势,而且大幅提升保险公司增员吸引力。

据平安人寿相关负责人介绍,获得证券投资基金管理业务资格后,下一步将持续加强公司在代销基金业务管理经验、推动及风控方面的能力,同时积极推动相关人员在代销基金业务上的资质认证和专业技

能提升,一如既往的为广大客户提供“简单便捷、友善安心”的服务。

推动基金市场的发展

平安人寿加入到基金销售机构的行列,对基金行业的发展也将起到积极的促进作用。据介绍,平安人寿拥有完善的治理架构和国际化、专业化的管理团队,不断推动管理变革和科技创新,在销售、精算、产品、品牌、培训、后援及IT等众多领域长期维持优势地位,为公司和客户创造了持续增长的价值。从规模保费来衡量,平安人寿是目前国内第二大寿险公司,在全国共设有35家分公司,拥有2700多个营业网点,60万余名寿险代理人,业务范围渗透至全国大部分市县甚至城镇。

网友吐槽

理财经理陪跳广场舞 揽千万元大客户

据媒体报道,每晚8时,北京东直门来福士广场的广场舞队伍中,有个年轻的小伙子格外显眼。他的整场表演非常娴熟,每个角色都能“无缝切入”,他便是某银行的理财经理小季。如今舞蹈队里1/4的队员都是他的客户,存款已经达到上千万!网友对这怎么看呢?

①等你回望:千万不要鄙视广场舞大妈,她们拿的退休金可能比你的工资都高!

②尾巴翘翘:大妈们都比较感性,帅小伙一忽悠就上钩了。

③壹本正井:天下没有白吃的午餐……虽说目的性比较明确,露骨,但手段还是蛮辛苦的。

④小樱的秘密:得大妈们得天下呀!走,都去跳广场舞去!

⑤雪球:目标精准、手法有效,服了!

“钱先生”1元团购 理财引质疑

打破银行理财产品5万元起购的门槛,最低1元以团购形式销售多家银行理财产品的“钱先生”团购理财网引起业界关注。这家声称100%保证资金安全的网站却未能得到银行认可,各家银行纷纷发布声明撇清与“钱先生”之间的关系。那么网友怎么看?

①快乐王小喵:他们这个平台相当于团购,是代购银行理财产品销售的新模式,但是操作是否规范、风险如何还需关注,起投金额虽小,但不能因小失大呀!

②lady121:这样的理财方式甚是荒谬,理财平台存在资金安全问题,投资者将资金划至该网站虚拟账户后,根本就无法跟踪、确认资金去向,这就存在很大的风险。

③tubor:打过电话问为啥你们能买呢?客服换了好几个,最后支支吾吾说回头给我回复。我又问你们跟银行有啥特殊关系吗?回答没有,纯粹是民间网站。我问万一你们卷款跑路怎么办?最终也没给我一个放心的答复。