

VISA垄断奥运支付遭质疑

尽管VISA已经在奥运会上有无处不在的趋势,然而在伦敦奥运开幕前遭到垄断的质疑,已成为这家公司近两年来的公关危机之一。

作为奥运会多年的合作伙伴,VISA在伦敦奥运会上却遭到了麻烦。

虽然VISA作为奥运会的顶级(TOP)合作伙伴,一直垄断着奥运门票的销售,但英国人对此还是感到强烈不满。近日,英国消费者保护组织认为,这是对部分英国体育爱好者的歧视,而且即使他们想通过VISA卡购买门票,也会有50%的申请被驳回,这完全是一种商业垄断行为。

根据英国电视节目《第1时间》的采访,英国消费者保护组织发言人布鲁克说:“我认为这是不公平的,奥林匹克的宗旨本来是公平竞赛,所以我们认为VISA应该公平对待每个人,奥委会应该认真考虑

这件事,使人们可以用最简单的方式购票。”对此,VISA中国未能给予正面回应。

虽然每家TOP赞助商给予奥运会的赞助金额目前还未对外公布,但有消息声称,每家获得TOP赞助的资格都要花费超过1亿美元,这些赞助商提供给伦敦奥运会的资金超过10亿美元,这也是VISA卡购买奥运会唯一信用卡的重要原因。

实际上,除了垄断门票销售,VISA卡还成为运动员及其工作人员在奥运村支付的唯一信用卡商。此外,每届奥运会也是VISA卡宣布其新业务的最有力的平台。7月24日,VISA宣布在伦敦奥运会上给运动员和试用者提供专

版手机,用于支付。VISA展示的全新支付手段将包括基于手机和芯片的支付卡,让消费者能够以更加快速、方便和安全的方式,在遍布伦敦及奥运场馆的数以千计的零售店内进行交易。

2012年伦敦奥运会期间,VISA将向其赞助的运动员和试用者提供三星限量版的奥运手机。该手机内置奥运版Visa payWave移动支付应用程序。在购物时,用户只需点击手机上的VISA标识,然后在非接触式支付终端前晃动手机即可完成支付。此外,用户还能通过该应用实时查询账户交易记录和当前余额,从而控制开支。

除此之外,VISA刚在

美国了结了一宗旷日持久的官司,也是因为垄断的原因。7月中旬,VISA与万事达卡以及美国十多家发卡行,与零售商长达7年的反垄断案,最终以和解收场。两大信用卡公司与发卡银行同意支付72.5亿美元给700多万家零售商,以解决发卡机构被指操控刷卡费用的长期诉讼,这也是美国有史以来最大宗涉及反垄断的庭外和解案件。

显然,垄断质疑一直跟随着这家发展迅速的全球电子支付公司,而随着公司不断增长,VISA也会像微软公司曾经遭遇的那样,在全球范围内,不断接受垄断的质疑,而为此付出高昂的成本,也会是其无法回避的现实。

(据《投资者报》)

财金资讯

保监会:上半年2.6万保险营销人员涉及销售误导

27日在北京召开的综合治理销售误导会议上,中国保监会副主席陈文辉称,上半年,各级保险监管机构开展寿险销售误导治理,共暗访兼业代理网点6.9万个,产品说明会3.1万场,对9.1万名营销人员和344.9万件保单进行了抽查,共发现内控缺陷2747项,存在各类销售瑕疵的保单43万件,涉及销售误导的营销人员2.6万人次。

据保监会统计,在上半年的销售误导治理中,有15

家保险机构的29家分支机构受到行政处罚,合计罚款252.5万元(人民币,下同)。40名相关责任人受到警告、罚款,合计罚款55.8万元。寿险公司也按照规定对4万余人次销售人员处以处罚,397名高管被追究责任。

陈文辉表示,下半年,保监会将加大对销售误导问题的查处力度,以现场检查为主要手段,查处和曝光一些公司、代理网点和销售人员的违规行为,推动保险行业健康发展。(中新)

农信社传真

章丘市农村信用社 小额信贷铺就瓜农致富路

目前正值西瓜大量上市时节,章丘市黄河乡杜高村村民张师傅的西瓜地迎来了大丰收,亩产达8000余斤,按照每斤0.7元的价格,张师傅今年每亩能实现5000多元的收入,10亩地西瓜纯收入就达到4万多元,张师傅高兴地对记者说:“这得多感谢农村信用社帮俺实现了致富梦!”

据了解,自去年底章丘市农村信用社开展信用工程建设以来,该市信用社组织工作人员积极进村入户,不断加大信贷支农力度,坚持把小额信用贷款当作联系农

民的金融纽带,围绕“绿色经济”,重点对北部乡镇西瓜产业进行全方位的资金支持,采取一户一策、一村一品的战略,提高授信额度等有效措施,使西瓜种植真正形成了区域品牌。

截至目前,章丘市农村信用社对北部黄河乡、高官寨镇共发放西瓜专项扶持贷款4620万元,该地区西瓜种植户已发展到579户,种植面积达2700多亩,大棚1300多座,年产西瓜1105万公斤,瓜农人均纯收入达6500元,对当地农业、农民增收和新农村

历城区农村信用社 为客户解燃眉之急

“真是感谢你们把我女儿的证件给保管好了,要是这么重要的证件丢了,那可怎么办啊!”7月19日,匆匆赶来的小陈一家三口拿着失而复得的证件向历城区农村信用社工作人员表达了最诚挚的感谢。

7月19日下午,历城区农村信用社工作人员在营业大厅发现了装有学生证、身份证、高考准考证及考生志愿报名表的文件袋,当即就向负责人作了汇报。为尽快找到失主,该信用社立即调阅监控录像,确定业务接待

人员,并根据客户办理业务时留下的单据查找客户信息。同时,该信用社通过多方查找,与客户居住的村庄村委会取得了联系,发现文件袋两小时后,心急如焚的小陈一家三口行色匆匆地来到了信用社营业室。拿到失而复得的文件袋后,小陈激动地说,她是今年参加高考的学生,当天刚从学校领取了考生志愿报名表准备回家商议报考事宜,没想到在办理业务时将文件袋落在了柜台上,真是多亏了信用社的工作人员,谢谢!(禹丽芳)

润丰农村合作银行 “网银优惠清凉E夏”活动进行中

为庆祝山东省农村信用社(农村合作银行)网上银行开通1周年。近日,济南润丰农村合作银行面向广大客户推出“网银优惠,清凉E夏”网上银行优惠系列活动。

活动由网银USBKEY免费送、网银积分双倍送以及网银积分换年费三部分组成。7月31日前,凡是在润丰农村合作银行营业网点开办个人网上银行的客户,均可免费获赠USBKEY。企业客户开户送USBKEY的优惠活动将延长至8月31日。8月

31日前,客户通过网银办理转账汇款业务将按照现有积分规则双倍计算积分(个人网银用户行内转账不积分)。网银积分换年费活动则是针对企业网银用户的一项利好消息。企业网银用户可凭借网银积分(每2000积分兑换一个USBKEY一年服务费)到网上银行开立网点办理积分换年费业务。年底前,广大客户还可参加USBKEY工本费返还活动,活动详情可咨询各营业网点。(尹伟)

率先实现跨行账户统一管理 华夏银行打造“轻松网银”

央行支付结算司的数据显示,2011年全国网上支付量150亿笔,金额达695万亿元,同比增长77%和33%,在网上购物并通过网上银行支付货款成为越来越多人的选择。记者从华夏银行济南分行了解到,为给广大客户提供更加安全、便捷、高效的金融服务,华夏银行全面上线新一代网上银行,率先在行业内推出了跨行账户统一管理业务。

据华夏银行济南分行相

关负责人介绍,华夏银行新一代网上银行全面致力于“轻松网银(Easy banking)”的目标,通过易用、安全和人性的设计和丰富的产品功能带给客户全新体验。在功能上,新一代网上银行致力于为客户提供“一站式”服务,拥有账户管理、投资理财、转账汇款、跨行帐户管理等多种个性化功能,让客户足不出户就能轻松办理各项金融业务。在产品和服务的设计上,新一代网上银行围

绕客户的使用习惯和偏好进行设计,充分体现“人性化”特征。

记者在采访中发现,华夏银行新一代网上银行在业内率先实现了跨行账户统一管理。通过这项业务,客户可将本人在其他银行(需对接人民银行网上支付跨行清算系统)开立的卡、账户追加至华夏银行网银系统,这样就可以通过华夏银行网银系统全面展示自己在各家银行账户的资金情况,并可以对其他银

行的账户进行余额查询、明细查询、汇款收款等操作,方便集中统一管理自身财富,更好地进行投资理财。

就转账汇款而言,华夏银行个人网银具有强大的网上汇款功能,不但提供“7×24小时”全天候服务,实时处理跨行转账,提供账类交易的来账和出账明细查询,还依据不同转账类别提供多种收费优惠政策,目前部分交易免收手续费。

(财金记者 王小平)

免费分期,轻松购物!

中行携苏宁推“0利息!0手续费!”分期购物

近年来,随着我国金融服务体系的完善,信用卡的日益普及,特别是分期付款的消费模式的涌现,使消费者的消费模式也呈现出了多元化的发展。在此背景下,信用卡分期付款已经成为一种重要的消费方式。

我们在办理信用卡分期付款业务时,通常会支付一定的手续费。根据一份金融业调研数据显示,目前银行办理信用卡分期付款业务的手续费,6期手续费在2.5%左右,12期约为4.5%。以消费3000元为例,正常情况下办

理6期分期,需要缴45元左右的手续费;12期约为135元。

近期,中国银行携手苏宁电器联合推出了中行持卡人“0利息!0手续费!”信用卡分期付款业务促销活动。实现了分期消费“零费用”。为消费者免除了手续费,让消费者畅享购物!免费分期,轻松购物。即日起至2012年10月31日促销活动期间,凡中国银行信用卡持卡人在苏宁卖场单件商品消费满1000元以上(含1000元)可办理分期业务,通过中行专用POS机办理信用卡分期付款,即可

享受6期、12期减免手续费的优惠活动。真正实现了分期付款“零手续费”,让您轻松体验分期购物的快乐!

省城李先生,儿子今年考上了大学,马上就要开学了,李先生打算为儿子买一台笔记本作为礼物。由于刚刚缴纳了学费,再除去生活费,这个本来就不算宽裕的家庭一下拿不出这么多钱了。此时正值中国银行与苏宁携手推出“0利息!0手续费!”业务,正解了李先生的燃眉之急,办理了12期的分期业务,享受了不小的优惠,轻松

购买了一台笔记本,为儿子送上了一份珍贵的礼物,了却了李先生的一桩心事。

中国银行与苏宁联合推出的这次活动,让广大消费者真正尝到了实惠。活动开展短短一周以来,已办理分期500多笔,为消费者节省了大量的手续费。受到了广大客户的热切关注。“0利息!0手续费!”分期活动,为您提供便利,替您节省资金。让您免费分期,轻松享受购物的快乐!

中国银行济南分行活动咨询电话:86995435

光大“理财夜市”专属理财超百亿

随着天气越来越热,人们对于网络消费日益青睐。尤其在理财需求方面,银行的夜市理财业务备受热捧,截至目前,光大银行“理财夜市”专属高收益理财产品累计销售额度已突破100亿元,深受追捧。该业务为客户理财开辟了新渠道,同时带动了银行业务新发展。

记者日前从光大银行了解到,7月18日晚,光大银行理财夜市又推出第10期专属高收益理财产品,自4月底推出的光大银行“理财夜市”专属高收益理财产品累计销售

额度轻松突破100亿元。

据统计,光大理财夜市连续推出9期的“阳光e理财”专属高收益理财产品,每次均在几小时内被抢购一空。“1分钟1亿,2分钟1.8亿……不到两个半小时,10个亿额度的理财产品全部售罄”。光大银行电子银行负责人介绍,“开始我们也没想到,后来像这样的情况,基本每期都常见。这说明理财夜市的产品很切合客户的需求。为了满足大家的需求,我们将每期10亿额度提升到了15亿,最大限度服务好客户。”

提到银行理财,很多人都会想到“银行网点”、“排队叫号”等方式,相对传统理财渠道,上网、手机等新渠道更受欢迎。光大电子银行推出的理财夜市可免费通过光大银行门户网站、手机银行、网上银行办理,最大限度方便客户随时随地移动购买。作为移动金融的拳头产品,光大银行手机银行客户端功能强大,除了理财夜市服务办理,还提供包括账户查询、转账汇款、信用卡还款、账单分期、充值缴费、机票预订、基金投资在内的多项服务。

在某外企工作的小小姐是光大手机银行“理财夜市”的首批获益者。她告诉记者,光大银行的理财夜市太火了,尤其是逢8推出的高收益理财产品,甚至可以用“抢”来形容,经常一转眼的时间就卖没了,“刚开始经常因为应酬、娱乐等错过‘阳光e理财’,但自从手机银行理财夜市推出后,无论在哪里,我都可以通过手机银行参与了,真正做到娱乐、理财两不误。”