

# 手机银行交易暴增成支付新宠

## 众多银行纷纷推出手机优惠

随着网络和智能手机的普及,目前,手机银行的应用已逐渐深入人心,它亦成为各家银行竞争的重点。近日,大小银行参与,各种优惠方式推出,均显现出手机银行价格战的如火如荼、愈演愈烈。所幸的是,市民在价格战中可以有所获益。那么,市民究竟可以得到哪些实惠呢?

打开自己智能手机上的银行客户端,我们会发现,已不再只具有查询余额、转账等简单应用,绝大多数银行的手机银行除了转账汇款等传统应用外,还可以手机支付、购买理财产品等。还有的银行,为手机银行客户打造了网点排号、跨行账户管理、跨行资金归集、手机号转账、手机专属理财等独特的移动金融服务。也就是说,只需要手机在手,即可随时随地进行账户查询、转账汇款、充值缴费、网购支付、信用卡还款、购买机票电影票、购买基金及理财产品、无卡取款等。

由上可见,手机银行较柜台甚至网上银行、电话银行都要方便、快捷。此外,只需要通过网上银行或银行柜台申请开通即可。当下,“不会用手机银行你就‘OUT’了!”甚至已成为一句流行语。2012年上市银行半年报显示,当期,国内多家上市银

行的手机银行交易量均同比增长超过一倍。例如,截至6月末,中行手机银行客户数达到了3270.69万,较去年末增长91.78%,交易量暴增了461.3%,同期个人和企业网银客户数量同比增速仅为40%左右;招商银行也如此,上半年手机银行签约客户达709.03万,累计交易金额达1281.01亿元,同比增长了185%,而同期零售网银的交易金额同比仅增长了50%左右。

手机银行的另一大实惠是节省成本。据记者了解,虽然工商银行等有计划收取账户管理年费,但目前,几乎所有银行手机银行的开通和使用都不需要任何费用,且在价格战中,许多银行还推出手续费打折、购买理财产品享受高收益、消费送礼等各种优惠。

信息显示,目前,农行、中行、交行以及多数股份制银行,都对手机银行的转账汇款服务费全部免收,即使是收费的银行,费率也会较自身网银低两成左右。只是部分银行的免费服务截止日期到今年年底。

“作为载体,手机在移动性和拓展方面有很多优势,因此,手机银行的发展空间还会更广阔,尤其是在移动支付方面。”省城金融专家表



示,以目前正在兴起的二维码支付为例,二维码信息量大、不易损毁,通过手机摄像头和支付结合起来很方便,这就是手机独有的优势。

此外,在移动支付方面,手机银行和运营商、电子商务网站的合作也将更便捷、更深入。据了解,农行已与通信运营商及中国银联

合作,推出了具备银行卡应用和通信SIM卡应用“二合一”综合服务的“掌尚钱包”,为市民提供通过简单的划、刷手机操作,实现远程和现场消费、支付和资金划转等金融服务,市民出行只要带上手机,就能享受到全部金融服务,“微金融”时代已经越来越近了。(马瑛)

## 重阳节平原联社慰问“三老”

九九重阳节,浓浓敬老情。10月23日,平原县农村信用社组织全县18个乡镇的信用社主任分头对全县董光荣、李桂花等106名退休的老干部、老职工进行了走访慰问,给他们送去了面粉和食用油。在走访中,联社领导和各信用社主任除详细询问了老干部、老职工的身体、生活状况外,还向他们通报了信用社当前的各项业务发展状况,并认真听取了他们对今

后信用社发展的意见和建议。一些老干部、老职工深有感触地说:“信用社领导班子换了好几茬,但他们心中始终没有忘记俺,使俺感到投身信用社是一生的最大幸福。”同时,监事长李国永还代表县联社到龙门办事处敬老院走访慰问了敬老院的老人,给他们送去了300斤大米、面粉和食用油。敬老院的老人深深感谢信用社对他们的热情关怀。(高玉才 董业勤)

## 武城联社自助终端进村入户

“真是太方便了!不用跑那么远就可以缴纳电费了。”20号,又到了每月缴纳电费的时间,家住武城镇东阳村的村民董老汉来到村里的自助终端机旁,在工作人员的帮助下,仅用了短短几分钟就完成了电费缴纳。

今年以来,武城联社秉承“服务三农”宗旨,积极做好农村电子支付环

境建设。2012年下半年开始,武城联社积极与当地电业局对接,为辖内所有村庄开通电费代扣业务,客户不仅可以通过自助终端办理小额存取款、转账业务,更能足不出户缴纳自家电费。截至目前,武城联社共布放农民自助服务终端35台,办理“银电通”业务11046笔,金额1306万元。(柳文平)

## 禹城联社掀起四季度工作热潮

为进一步扩大业务规模,促进持续发展,禹城联社高度重视,提前谋划,把做好四季度工作作为当前一切工作的出发点和落脚点,在辖内开展了“增规模促发展”存贷款业务竞赛活动。根据各营业网点前三季度业务指导性计划完成情况,对处在不同区间的网点实行划段考核,制定科学合理的激励措

施,根据年末计划完成比例确定奖惩额度,营造全员“争市场、抢绩效”的良好氛围。同时,加大领导班子包片、部室经理包社工作力度,充分发挥管理人员和职能部室服务、协调、指导的作用,通过作风转型、重心下移带动全员关心发展、支持发展,掀起四季度工作新热潮。(王吉合 季海 吕萌)

## 平原联社举办“农信杯”演讲比赛

近日,平原县农村信用社与县委宣传部联合举办了平原县“农信杯”喜迎十八大、争创新业绩、职业道德在岗位闪光演讲比赛。本次比赛全县共有70多个单位近百名选手参加,通过初赛,有15名选手进入决赛,最后评出一等奖一名,二等奖两名,三等

奖三名。联社选手牟俊杰演讲的《青春因岗位而精彩,职业因道德而闪光》荣获二等奖。此次演讲比赛,极大地激发了广大参赛人员的工作热情和劳动干劲,大家纷纷表示,努力干好本职工作,为全县经济和社会稳定贡献力量。(高玉才 刘振)

## 临邑联社“五措施”筑不良防线

临邑联社通过强化管理抓细节,强化督导抓效果,强化引导抓创新,强化考核抓“一把”,强化宣传抓典型“五强化”管理措施,前移新增不良管控关口,有效筑牢新增不良防线。

临邑联社发挥信贷专柜作用,每月1日-5日前要求信贷专柜打印下月到期贷款明细,并分别交客户经理、信用社“一把手”人手一份。每周例会

中,包社科长需逐项汇报上周入社督导的项目,取得进展及提出的压降措施,重点包括逾期、非应计、欠息管理及压降情况。对借款人因工程款、货款等欠款到位不及时造成欠息的,由网点“一把手”或联社分管主任与借款人的债务人进行沟通,落实借款人债权,确保借款人按时付息。实行绩效工资与非应计贷款的动态管理。(白立新)

## 德城区联社

### “双千帮扶贷款”引领致富路

自2011年以来,德城区联社针对“农村计生”家庭推出了“双千帮扶贷款”,加强与政府计生部门的协调沟通,积极实施政府规定的“五个优先”的原则,对独女户、独子户、双女户家庭,第一次使用贴息贷款的农户,有致富项目的农户,从事绿色种植、特色养殖和农副产品加工项目的农户,可在柜台随时办理贷款,并实行贷款利率优惠,原则上贷款执行利率的上

浮幅度最高不超20%,同时由政府计划生育家庭进行项目帮扶,提供贴息扶持,按照一定比例实行市、县、乡三级贴息60%,个人付息40%,确保帮扶资金在第一时间发放到计生家庭手中,解决农村计生家庭创业致富资金困难问题,帮助计生家庭快速致富奔小康。截至目前,该联社累计发放“双千帮扶贷款”金额343万元。

(刘玉磊 孙海敏)

## 禹城联社

### 举办呼叫中心系统业务培训班

为保证呼叫中心系统顺利推广应用,进一步完善电子银行业务渠道建设,近日,禹城联社举办呼叫中心系统业务培训班,联社机关人员、基层会计主管、营业柜员共计200余人参加了此次培训。

呼叫中心系统是指利用计算机和互联网技术等现代通讯技术,能够以自动或者半自动方式处理不同类型电话接入接出业务和服务的系统,包括IVR(自助语音系统)

和CSR(客服系统)。目前,呼叫中心已成为农信社除柜面、网银之外的第三大客户服务渠道,是推广各类业务的有力辅助工具。培训过程中,联社科技部工作人员向大家详细介绍了呼叫中心系统的优势和特点,并详细讲解了电话银行系统、客服系统在正常运行中应注意的问题,为促进业务发展、缓解柜台压力、提升农信形象奠定了基础。(袁华 张春涛)

## 农行德州分行

# 支持金融支付环境建设谱新篇

今年以来,农行德州分行以服务“三农”为己任,侧重乡镇以下,加大电子和自助设备布放力度,扶持农村支付环境建设取得阶段性成果。截至2012年9月末,全行在乡镇及以下地区布放ATM33台,POS机38台,转账电话(即电话POS)2483台,发放惠农卡30余万张,建立“三农”金融服务站252个,加入大小额支付系统营业机构28个。

该行严格按照《山东省银行卡助农取款业务管理暂行办法》的要求,在有效防控风险的前提下,加快银行卡助农取款服务拓展步伐,建立起足不出村可取款、足不出村能转账的便捷农村金融支付服务体系。多措并举向社会公众进行集中和日常宣传,着力提高助农取款服务的社会认知度和影响力。加强银行卡、自助银行、POS、网上银行、转账电话、电话银行等电子渠道建设。

该行加强县域支行自助设备管理,对于自助设备总量超过15台的支行设立专职自助设备管理人员,每个离行式自助银行配备1名工作人员。通过挂靠邻近网点、支行集中配钞、提高设备配钞额度等多种方式充分解决离行式自助设备的配钞问题。各项设施一步到位,自助设备全部实现远程实时监控,其他配套设施配备完善,充分应对农村地区相对恶劣的设备运行环境。

改进营销方式,扩展服务路径也成为今年农行德州分行的重头戏,紧密结合农田水利设施建设、农业科技、农业产业化等“三农”工作部署,在继续推动大型批发集贸市场、农副产品收购等资金结算量大的领域实现非现金结算的同时,积极研发推广创新型、实用型支付结算产品,加大对大

学生村官、农村青年信用示范户等群体的营销力度,有效发挥其带动作用。通过利用重点项目贷款、流动资金贷款、季节性收购、龙头企业财政贴息贷款等信贷产品支持龙头企业发展壮大,争取至2012年末同业贷款市场份额达到40%。

该行将县域商品流通龙头企业、物流中心、辖内84个专业化市场、各乡镇、村级商店进行逐户对接营销,发展成为农行银行卡特约商户。经调研全市10个县域,具有一定影响的专业化市场达84个,经营范围涉及粮食、棉花、蔬菜、瓜果、牲畜、禽蛋、服装、建材、钢材、木材、家具、装饰材料、礼品、五金、家电等各个领域,市场经济活跃,联接农民商户众多,具有重要的营销价值。特约商户的营销拓展将有力补充健全农行银行卡消费结算网络。(李建平 宫玉河)