

2014移动互联网支付安全调查报告发布

六成以上受访者尝试使用手机支付

本报北京12月29日讯 记者陈果静报道：随着支付手段创新的日渐普及，人们的支付习惯正在发生变化。中国银联今日发布的2014移动互联网支付安全调查报告——“放心用卡 安全支付”在线调查分析报告显示，持卡人移动支付消费习惯正逐渐形成，同时，移动支付风险也随之上升。

调查显示，六成以上受访者曾使用手机完成支付。从支付目的看，通过移动支付(包括近场和远程)购买实物商品的受访者占比达61%，相比2013年提高了16个百分点。通过移动支付进行信用卡还

款和转账的占比分别为58%和36%。

“移动支付用户快速增长的同时，移动支付终端正成为犯罪分子的重点攻击目标，风险增速也更高。”中国银联风险控制部总经理袁晓寒表示。本次调查显示，10%的受访者曾遭遇过网上交易诈骗，比2013年提高了4个百分点，其中钓鱼网站、木马病毒及虚假退款仍是主要的欺诈手段。从欺诈损失看以小额为主，遭遇过网络交易诈骗的受访者中约六成被骗金额低于500元，但有8%的人损失超过5000元。

为应对风险，安全验证方式也在不断

创新。目前，短信动态验证码安全验证方式最受青睐。由于其操作安全便捷，64%的受访者表示习惯使用短信动态验证码，相较2013年提高了26个百分点，其中近七成受访者希望每笔交易都使用动态验证码来保护自身的支付安全。此外，指纹等生物识别新型验证方式也有近一成的接受度。

袁晓寒提醒，选择支付产品与服务时要兼顾便捷性与安全性。支付过程中涉及账户资金安全的重要信息如短信动态验证码等务必要妥善保管，同时不要轻信“低价”网站以及邮件、短信、聊天工具发

来的链接，并注意保护手机等移动终端设备安全。

“放心用卡 安全支付”是中国银联自2007年开始推出的年度支付安全消费者调查。顺应支付习惯的改变，今年首次重点针对“移动互联网支付安全”设计。依托由82家支付机构共同组成的互联网金融支付安全联盟平台，此次调查收集有效问卷4.4万份，参与用户覆盖全国。其中北京、上海、广东、江苏、浙江五省市持卡人占比达53.7%，以20岁至40岁移动互联网用户为主，通过移动端参与调查者占比过半。

9月末我对外直接投资6648亿美元

本报北京12月29日讯 记者陈果静报道：国家外汇管理局发布的2014年9月末中国国际投资头寸表显示，9月末，我国对外金融资产62880亿美元，对外负债44918亿美元，对外金融净资产17962亿美元。

数据显示，在对外金融资产中，对外直接投资今年以来持续增长，由3月末的6215亿美元增加至9月末的6648亿美元，占比11%；9月末，证券投资2593亿美元，其他投资14179亿美元，储备资产39459亿美元，分别占对外金融净资产的4%、23%和63%；在对外负债中，外国来华直接投资25454亿美元，证券投资4597亿美元，其他投资14868亿美元，分别占对外负债的57%、10%和33%。

广西启动区域跨境人民币业务平台

本报讯 记者周晓骏 董政报道：日前，区域性跨境人民币业务平台(南宁)正式启动。平台建成后，广西区内47家银行机构2500个营业网点均可通过该平台办理跨境人民币支付业务。

据了解，区域性跨境人民币业务平台(南宁)是依托广西金融电子结算综合业务系统，整合各银行机构跨境人民币业务清算(结算)系统及其境外代理行资源，自主打造的以南宁为枢纽，辐射港澳、东盟和南亚国家的资金汇划“高速路”。该平台面向银行机构和客户提供全方位的跨境人民币交易渠道，集中处理跨境人民币汇出和跨境人民币汇入业务。

目前，已有中国工商银行、中国银行和中国建设银行广西区分行成为该平台的中间代理行，共连接1000多家境外代理行，境外业务覆盖港澳台地区和越南、柬埔寨、新加坡等东盟国家，广西区内47家银行机构2500个营业网点均可通过该平台办理跨境人民币支付业务。

据了解，区域性跨境人民币业务平台(南宁)已开通“人民币跨境交易”业务种类，支持跨境跨境汇出业务和跨境汇入业务。具体办理流程为：客户提交人民币汇出境外的业务申请，银行在平台选择满足客户要求的中间代理行，中间代理行最终将客户资金汇出境外，实现人民币在东盟区域乃至全球范围内的跨境结算。

山西首款小微企业网络信贷产品上线

本报讯 记者刘存瑞 李哲报道：近日，山西省首款针对小微企业的互联网金融产品“浦发银行·通联宝——POS信用贷”正式上线。小微企业融资难很大程度上在于担保难、抵押难，而该款由浦发银行专门为通联支付的收单商户定制的POS信用贷产品，最大特点就在于无抵押、无担保。商户凭借其在通联支付POS机上的交易流水及通联宝月、日均余额，就可获得1000元至100万元的授信额度。

与线下银行贷款相比，该款信贷产品还具有低利率、易操作等优势。该产品要比线下银行的贷款利率低约1个百分点。其申请、审批、授信全流程均可在线上操作完成，整个过程只需10分钟。据通联支付相关负责人介绍，该产品从今年8月15日开始在山西试运行，已经帮助500多家小微企业成功申请信用贷款1.5亿元。

工行自动柜员机已逾9万台

本报讯 记者郭子源从中国工商银行获悉：目前，工行投入运营的自动柜员机数量已超9万台，其中存取款一体机约5.5万台，数量及占比均进一步提高。今年前11个月共完成交易量达85.4亿笔，金额达9.84万亿元，同比分别增长了约两成。

目前，除了办理存款、取款、转账、投资理财、医院挂号、信用卡还款、缴纳公用事业费等一系列业务，工行自动柜员机还可实现快速取款、操作倒计时提醒、手机预约取现、无折存款等新型服务，提高了自助设备操作的易用性、安全性。

本版编辑 梁睿 温宝臣
电子邮箱 jrbjr@126.com

资讯工坊

工行九江分行助力农企发展

本报讯 今年以来，中国工商银行九江分行大力探索农业企业上下游产业的链式服务新途径，积极对接服务永修柘林湖农副产品开发有限公司。工行九江分行为该公司开设一般对公账户，开通企业网上银行和代发工资等业务，并专门在公司农副产品展示中心布放转账终端、消费终端，方便公司支付。下一步，工行九江分行将根据该农企的经营模式、资金需求、产业结构、市场拓展和销售收入等经营情况，加大对企业的融资服务、产品宣传和上门服务，支持企业按照“生态农业、养生旅游”的产业发展方向做大做强。(赵斌国)

山东东营银行推出延时服务

本报讯 为突破“朝九晚五”工作时间，山东东营银行6家支行试点延时营业至晚8点30分，解决了上班族工作时间无暇办理业务的困扰。同时，东营银行还打造出“市民银行”的名片，使得服务更贴心便民。今年以来，在东营银监局引导下，东营银行主动调整客户结构，把国际业务、投资业务和小微零售业务作为业务结构突围方向，10月末该行小微客户达1475户，占该行全部对公客户的79.64%，小微企业新增户数占全部新增客户的90.73%。为了更好地提升服务，东营银行还优化业务流程，下沉机构布局，今年将在已有12家支行的基础上，再规划设立4家县域支行。(李静)

徽商行宣城分行首开社区支行

本报讯 近日，徽商银行宣城分行首家社区支行——柏庄社区支行开业，这也是银行业在宣城地区开设的第一家社区支行。与传统银行相比，社区支行定位于为周边居民提供便捷的服务。为此，柏庄社区支行争做小区居民“家门口的银行”，提供包括衣食住行、休闲娱乐在内的诸个人金融服务；在营业时间上，实行错时工作制，给“上班族”带来金融服务便利；同时，网点内特设便民服务区，提供学生临时托管、代收快递等多项服务。(秦森)

一线传真

北京银行在中关村启动首家智能银行

理财产品可一键式购买

本报记者 崔文苑

12月26日，北京银行在中关村启动首家智能银行。在现场，最让记者感兴趣的是银行时髦的智能设备提供的智慧服务。比如，北京银行智能银行提出“店中店”服务的“迷你银行”概念，设有VTM(虚拟柜员机)、互动智能理财终端、信用卡积分兑礼机等多款智能机具。在这里，客户可以自助完成传统柜台的业务，比如开卡、理财、人机互动进行资产配置等。也就是说，“迷你银行”汇集了满足客户日常需求的机具，百姓日常生活涉及到的大部分缴费业务可“一站”完成。再比如，智能银行的自助理财多媒体终端“金融超市”设备上，上方屏幕显示了丰富的银行产品，下方的操作区则最大限度保护了客户隐私。客户购买理财产品时，不必像往常在柜台办理业务一样，走繁琐的取号、咨询、填单、等候处理等程序，只需在智能银行的“金融超市”设备上浏览热销的理财产品，选中后即可一键式购买。

“通过这些设备，将极大缓解柜面业务压力，有效提

高业务办理效率。”北京银行相关人士表示。服务智能化固然重要，但便捷度也同样不可或缺。采访中，记者了解到，北京银行智能银行业务流程各个环节体现了自主的理念。比如，当客户申请贷款时，既可现场查询和打印个人征信报告，也可线上办理北京银行“金贷宝”业务。北京银行智能银行全自助线上个人信用贷款终端，为客户提供“金贷宝”业务的全程在线服务，实现即时申请、即时审批、即时签约，10万元以内贷款可即时到账等。

据了解，此次北京银行智能银行的推出，开创了多个“首次”：首次引入个人征信自助查询机、首家研发引入远程柜员服务系统、首家推出小微预授信平台并提供远程专家在线服务、首次引入可远程在线审批的个人消费贷款平台、首家研发全线上个人贷款终端和信用卡积分现场兑礼、首家推出互动智能理财终端及自助理财多媒体终端。

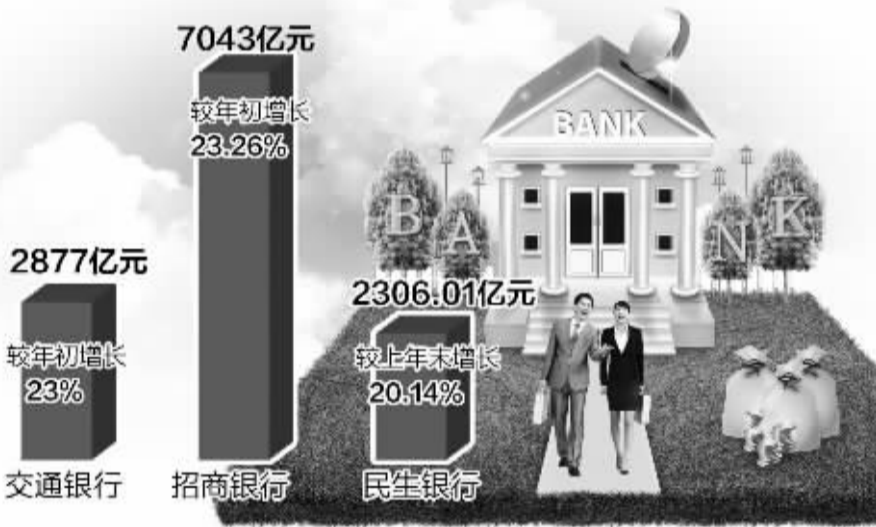
客户规模和资产迅速增长的同时，也面临同质化竞争、人才匮乏等问题

私人银行业务发展中谋转型

本报记者 钱菁旋

热点聚焦

截至今年9月末，私人银行客户资产余额



在不少银行业内人士看来，随着利率市场化进程的加快，以存贷利差收入为主的商业银行传统盈利模式将难以持续。而在这个过程中，私人银行业务有望成为商业银行业务转型的重要突破口。

自2007年首家中资银行在国内开办私人银行至今，私人银行业务已取得了突破性的进展。

截至今年9月末，浦发银行、民生银行、平安银行、交通银行等银行的私人银行客户数较上年末均实现较大幅度增长。其中，交行私人银行客户数较年初增长16.11%，管理的私人银行客户资产达2877亿元，较年初增长23%。民生银行管理的私人银行金融资产规模达2306.01亿元，比上年末增长20.14%。此外，招商银行管理的私人银行资产余额也达7043亿元，较年初增长23.26%。与此同时，我国银行业金融机构在私人银行业务方面也面临着同质化竞争严重、产品投向单一等现实困难。

开展私银业务热情高

“私人银行服务讲求专业性和私密性。”花旗银行(中国)有限公司零售银行业务总监连锦东在接受《经济日报》记者采访时表示，开展此类业务，既要根据客户需求量身定制投资理财产品，还要对客户进行全方位财富管理，包括孩子教育规划、移民计划、信托计划等服务。

目前，国内银行对发展私人银行业务的热情较高。一位业内人士认为，这主要有两方面原因：一是伴随中国经济的快速发展，富裕人群的数量在不断增加，由此带来的个人理财需求也开始增强，这为开展私人银行业务提供了基础；二是从银行角度来看，私人银行可以通过专业化的资产管理服务、多元化的顾问咨询、个性化的融资服务积极开拓新的业务增长点，可进一步提升银行的中间业务收入，优化银行的客户和收入结构。

虽然面临这样的机遇，但从当前的实

际看，开展私人银行业务的大多为大中型银行，尤其是国有大型银行和股份制商业银行，难见城市商业银行身影。

这是不是意味着城商行对私人银行业务不感兴趣？“实际上，城商行也希望参与其中。私人银行业务的整体收益水平较高，而且相关客户的关联资源丰富，这对城商行非常有吸引力。”一位城商行业务人员表示，但是，由于牌照限制和专业人才缺乏，诸如财产信托、海外投资、ETF等业务城商行都无法展开，这就限制了城商行私人银行业务的开展。

发展瓶颈有待突破

“从总体上看，我国发展私人银行业务方面也面临着一些问题，其中机制不完善和专业人才匮乏亟待解决。”浦发银行有关负责人表示，机制方面，主要体现在国内私人银行业务发展模式还在探索中。专业人才方面，私人银行的财富顾问、投资顾问两支专业队伍的建设是私人银行业务发展的重要基础。私人银行需要跨市场、跨行业的专业人才队伍，而目前这类人才非常稀缺，需要逐步培养，并建立灵活的人才引进机制，以保障私人银行业务的可持续发展。

不仅如此，中资银行在发展上还需面对来自外资银行的强大竞争。连锦东表示，一些外资银行在全球服务网络上有明显优势，可以为私人客户提供覆盖全球的全方位立体式的金融服务。同时，外资银行拥有丰富的私人银行业务经验，对私人银行客户的吸引力更大。

如何突破私人银行发展中的瓶颈？“首要的是通过自身的精耕细作，挖掘业务特色，针对客户需求开展有效的金融服务。虽然目前多数私人银行获取客户的渠道还是通过零售银行业务，但是成熟的私人银行模式并不是以客户数量论英雄，而是发挥自身特长，帮助客户做好资产管理。”浦发银行有关负责人表示，同时私人银行也要做好客户的保密性管理，如果仍沿用和零售客户一样的保密等级来对待私人银行客户，不树立起高度的保密意识，难以获得客户的真正信任。

此外，业内人士建议，可选择一些私人银行就新业务进行先期试点，推动私人银行跨境资产管理水平的提升。还可以考虑在试点私人银行设置专属账户来开展新业务，这样既能使试点银行在投资额度和投资范围上拥有更大的发挥余地，同时通过专属账户，为监管机构提供有效的监管抓手。

中国银行业监督管理委员会六安监管分局公告

下列银行业金融机构经中国银行业监督管理委员会六安监管分局批准开业，现予以公告。

中国建设银行股份有限公司六安解放路支行
金融机构编码：B0004S334150019
营业地址：六安市解放路与大别山路交叉处浙东商贸城C区44-46号商铺一、二层
批准日期：2014年12月26日
金融许可证流水号：00392784
邮政编码：237000
联系电话：0564-3211903

江西上饶农行：破解小微企业融资抵押困局

上饶市农行在当地银监部门的引导和推动下，创新抵押担保模式，化解小微企业融资抵押困局。上饶市农行陆续推出了林权抵押贷款、存货质押贷款、动产质押贷款、国内保理业务以及农副产品收购贷款等新业务品种。并针对不同客户经营实际，以不同的抵押方式对应不同客户需求，建立项目储备库，成立专营团队，优化业务流程，积极支持园区小微企业和农业专业户发展。

(文/罗素华、刘小华)

江西玉山县联社：助力小微轴承企业发展

上饶银监分局在区域经济发展调研中了解到，作为江西省最重要的轴承产业基地之一，玉山县的轴承产业资金供血不足、企业经营困难。为此，上饶银监分局积极指导玉山县信用联社落实“支小扶微”的要求，在授信、资金安排向轴承小微企业倾斜，创新抵押方式，简化审批流程，支持25家轴承小微企业摆脱困境，带动了6000多个就业岗位，产品已出口美国、欧洲、东南亚等60多个国家和地区，走上了良性发展轨道。

(文/李群)