

9月,平顶山银监分局组织全市银行业机构深入开展“金融知识进万家”活动,增强公众维护自身资金和信息安全意识,提高金融安全保障能力——

维护客户资金安全就是维护银行声誉

本报讯 (记者魏新伟 通讯员李磊)为提升市民金融意识和金融素养,树立安全金融消费理念,9月1日至30日,平顶山银监分局组织辖区内近700个银行业机构网点开展以“维护客户资金安全,就是维护银行声誉”为主题的“金融知识进万家”宣传服务月活动。

“金融知识进万家”是银监会创立的金融知识宣传教育品牌,迄今已连续开展三年。今年的活动以增强公众维护自身资金和信息安全的意识和提高相关能力为宣传重点,口号为“维护客户资金安全,就是维护银行声誉”,这一主题是基于当前经济金融形势做出的必然选择。平顶山银监分局将该主题进一步细化为防范电信诈骗、识别非法集资、治理银行卡盗刷、杜绝私售“飞单”行为和和保护客户个人金融信息五个方面,我市银行业机构在上述五项内容开展宣传普及,全市近700个银行网点参与,出动宣传人员2000余人次,发放宣传材料30余万份,发送公益性短信20多万条。

防范电信诈骗

当前,各类电信诈骗层出不穷,不法分子通过钓鱼网站、诈骗短信、伪基站等骗取消费者信息及资金。消费者一定要增强风险自我防范意识,加强个人关键信息保护,安全用卡。

一是妥善保管个人信息。不要将身份证号、银行卡卡号、CVV2码、查询密码和交易密码等个人重要信息随意告知他人。若已向不明人员或网站提供网上银行密码,要立即进行密码重置。

二是通过官方渠道核实信息真伪。如接到退款、提现、积分兑换等电话或短信时,要保持警惕,不要随意点击对方发来的网址或回拨对方提供的电话号码,而要登录银行官方网站或致电官方服务热线核实。

三是确保计算机系统安全。一定要从银行官方网站下载安装网上银行、手机银行安全控件和客户端软件,并定期更新操作系统,下载安装安全控件或补丁,安装防病毒软件和防火墙软件,不要随意下载软件或打开来历不明的邮件。

四是及时掌握账户资金变动信息。定期查看网上银行办理的转账和支付等交易记录。建议开通银行卡余额变动提醒,将银行卡账户信息提示与手机绑定,通过短信、微信等形式及时掌握余额变动情况,一旦收到非本人消费的提醒可立即

致电银行客服冻结卡片。手机丢失或手机号码变更时,务必及时联系银行,将银行账户绑定的手机号码更新为新号码。

五是提升自我防范能力。不要轻信手机接收到的中奖、贷款等短信、电话和非银行官方网站上的任何信息,不要轻信冒充公、检、法、司等公务人员的不法分子以“安全账户”名义要求转账的电信诈骗。避免在公共场所或他人计算机上登录和使用网上银行,操作完毕后应及时关闭。建议对不同的电子支付方式分别设置合理的交易限额,每次交易仔細核对交易内容,确认无误后再进行操作。

识别非法集资

非法集资常见手段是承诺高额回报,编造“天上掉馅饼”“一夜成富翁”的生活;编造虚假项目或订立陷阱合同;混淆投资理财概念;装点门面,用合法的外衣或名人效应骗取信任;利用网络,通过虚拟空间实施犯罪、逃避打击;利用精神、人身强制或亲情诱骗,不断扩大受害群体等。

社会公众识别和防范非法集资应注意以下几点:正确识别非法集资活动主要看其主体资格是否合法,以及其所从事的集资活动是否获得相关部门批准;是否向社会不特定对象募集资金;是否承诺回报;是否以合法名义掩盖其非法集资的性质。

治理银行卡盗刷

最近银行卡盗刷呈井喷式多发性态势,盗刷的形式主要有两类:一是不法分子复制银行卡后使用伪卡交易;二是通过电信诈骗等形式获取持卡人相关信息后将账户资金转走。

与防范电信诈骗相似,防盗刷也应注意保护好个人账户信息,注意用卡安全,尽快将磁条卡升级为安全系数较高的金融IC卡,降低被复制风险。一旦发生非本人操作的不明消费时,应第一时间拨打银行客服热线,如确被盗刷,应立即申请冻结账户,防止二次刷卡,并报案。

杜绝私售“飞单”行为

“飞单”是指银行个别员工与社会人员内外勾结,私自销售非本行(总行)自主发行的理财产品,非本行(总行)授权和签订代销协议的私募基金等第三方机构理财产品,部分涉嫌非法集资。消费者可从五个方面防范“飞单”陷阱:

一是注意查证购买产品是否为银行



10月2日,市郊农村信用合作联社湛北信用社员工来到一家服装店宣传金融知识。 陈光鹏 摄

正规产品。银行销售的产品可分为两类,一类是银行自主发行的产品,另一类是银行利用本行渠道销售的其他金融机构发行的产品,即银行代销产品。凡是银行自主发行的理财产品,均具有唯一的产品编码,消费者可依据该编码在中国理财网(http://www.chinawealth.com.cn)查询到产品信息,银行代销产品则可通过银行网点公示的代销产品清单查询。凡是无法通过中国理财网、公示代销清单查询到的产品,均非银行正规产品。

二是关注购买产品的资金是否汇入银行账户。客户在银行购买理财产品均须通过柜面或自助渠道进行认购操作,但凡被要求向个人或第三方公司账户转账或汇款的,就要提高警惕,并注意查看业务办理回执中的汇款账户明细。应避免将账号、密码等信息告知银行人员由其代操作,以防个人资金转入不明账户。

三是强化理性投资意识。“理财有风险,投资需谨慎”,坚信天上不会掉馅饼,要充分意识到购买某些社会上以高回报为目的理财产品可能面临着巨大风险。

四是仔细阅读理财产品说明书。明确了解产品是否保本,募集资金具体投向、收益、期限等。

五是看清相关理财产品合同条款。虽然这类产品在银行售卖,但实质是投资

公司的理财产品。为了迷惑投资者,这类理财产品合同上可能印有银行的标志,但合同与银行无关。因此,投资者购买此类理财产品时,一定要看清楚其合同条款,避免被欺骗。

保护客户个人金融信息

保护消费者个人金融信息安全是银行业金融机构的法定职责,也是平顶山银监分局保护消费者工作的一项重要内容。个人金融信息包括个人身份信息、个人财产信息、个人账户信息、个人信用信息、个人金融交易信息以及相关衍生信息等。平顶山银监分局要求我市银行业机构通过典型案例警示、作案方式剖析、正面宣传引导、自我保护理念培育、示范操作等方式,引导消费者加强个人金融信息保护,提升自我保护能力。

日常生活中,切勿把身份证件、银行卡等转借他人使用;切勿向他人透露个人金融信息、财产状况等基本信息,不随意在网上留下个人金融信息;尽量亲自办理金融业务,切勿委托不熟悉的人或中介机构代办;不随意丢弃刷卡单、取款凭条、信用卡对账单等,以防不法分子捡到后查看、抄录、翻译个人金融信息;提供身份证复印件办理业务时,在复印件上注明使用用途。

建立银税合作机制 支持小微企业发展 建行与国税总局签订合作框架协议

本报讯 据《金融时报》报道,日前,建设银行与国家税务总局签订《“征信互认 银税互动”合作框架协议》,双方探索建立以征信互认、信息共享为基础的银税合作机制,大力支持小微企业的发展。

根据协议,双方将按照“顶层设计、上下联动、优势互补、互利共赢”的原则,推进纳税信用和银行信用的有效对接,实现信用信息的共建共享。建行运用税务部门提供的纳税信息,向守信企业提供小额贷款、出口退税账户托管贷款等特色信贷及相关金融服务。双方建立联动创新机制,积极研究推动纳税信用信息在金融领域的增值应用,使更多守信纳税人在银税互动合作模式中受益。同时,双方将探索构建银税综合服务平台,提供网点“自助办税一体化”服务,为小微企业纳税提供更加便利的服务环境。

2005年以来,建行积极转变经营理念,将小微企业业务作为全行基

础性和战略性业务,创新建立了一整套有别于大企业,专业发展小微企业业务的体制、模式、流程与产品等,首创“信贷工厂”经营模式,打造小微企业评分卡信贷业务流程,创新推出“助保贷”“五贷一透”大数据产品等一系列同业领先的小微企业产品。2014年7月,建行为解决小微企业信用难题,依托纳税信用信息创新推出小微企业“税易贷”产品,为依法纳税、诚信经营的小微企业提供信用贷款,提高小微企业贷款的覆盖率。近三年来,建行小微企业贷款年均复合增长16.99%,累计为近23万家小微企业贷款客户提供2.5万亿元信贷资金支持,连年完成“两个不低于”的监管要求。2014年以来,建行先后获评《环球金融》“最佳小企业信贷银行”,获得《首席财务官》“最佳中小企业服务品牌奖”和“最佳小微企业金融奖”、《亚洲银行家》“2014最佳小微金融产品”等多项大奖。(李绍林)

工行发布互联网金融升级发展战略 构筑互联网金融整体架构

本报讯 (记者魏新伟 通讯员王永记)9月29日,工商银行在安徽合肥正式发布互联网金融升级发展战略,宣布构筑起了以“三平台、一中心”为主体,覆盖和贯通金融服务、电子商务、社交生活的互联网金融整体架构。

“三平台”包括业务领域已涵盖B2C、B2B、B2G(集团采购)的融e购电商平台;银行与企业、银行与客户、银行内部实时沟通的“融e联”即时通信平台;实现业务、客户、平台全面开放,实现整个网上业务全部直通的融e行平台。“一中心”是当天挂牌的网络融资中心。

今年9个月,工行融e购交易额已突破5000亿元,明年计划突破1万亿元。融e联用户已达200万户,明年将为数亿级存量客户和新客户提供信息沟通和客户服务。融e行升级版将打破手机银行和网上银行的分隔,实现整个网上业务的全部直通。目前工行1.65亿的手机银行客户量,2亿的网上银行客户量及450万亿的交易量已

居国内同业首位。工行目前的网络融资总规模约4500亿元,是国内最大的网络融资银行,预计网络融资中心成立后还会有更多的融资业务迁移到线上办理。

与此同时,工行依托三大平台的建设和互联网金融营销服务的新机制,实现了融资、支付、投资理财三大产品线快速发展,其中“工银e支付”客户近6700万户,“工银e客户”银行内部实时沟通的“融e联”即时通信平台,面向个人投资者的投资交易平台,今年交易量近2500亿元。

工行网络融资中心的运作模式和产品功能也已明确。工行正着手对信贷经营模式实施改革;对大企业、大项目融资和复杂的、综合化的金融服务需求,以及部分中小企业个性化、定制化的金融需求,将主要依靠专业化融资经理团队来服务;对那些贷款额度相对较小、信息对称、适合标准化的信贷服务,则运用互联网与大数据建立风险控制模型,完善产品和流程,实现线上自助操作、业务自动处理、风险精准监控。

本月起分红险费率 保险公司自定

本报讯 (记者魏新伟)继普通型、万能型人身保险费率改革实施后,作为人身保险费率市场化改革第三步的分红险费率改革落地。日前,保监会发布《关于推进分红型人身保险费率政策改革有关事项的通知》明确,10月1日起,分红型人身保险预定利率将由保险公司自行决定。

预定利率,通俗地说,就是保险公司给消费者的回报率。根据《通知》,分红险产品的定价权将交还保险公司,产品预定利率由保险公司自主确定。其中,分红险的预定利率不高于3.5%的,按有关规定报送保监会备案;预定利率高于3.5%的,则按有关规定报送保监会审批。

据了解,本次改革保险行业市场化改革的重要组成部分。对于广大消费者而言,改革将打破过去管制条件下的价格保护,激励保险公司创新产品和服务,向市场提供质优价廉的保险产品,实现产品的多样化、服务的贴心化和企业的差异化,更好地满足客户需求。

需要注意的是,分红保险产品的红利水平是不保证的,在某些年度红利可能为零。

十一期间银联卡 跨行交易超6400亿元

据新华社北京10月8日电 (记者李廷霞 刘铮)中国银联8日发布的国庆长假银联卡消费数据,今年十一期间,银联卡跨行交易总金额达到6469亿元,交易总笔数超过5亿笔,同比分别增长25.4%和19.5%。

今年中秋、国庆双节临近,不少人拼年假凑成“超长黄金周”,用卡消费数据也因此呈现出一些变化。“首先,假日消费增长有所提前,但国庆当天仍是假日消费最火爆的时点,交易金额创近年银联卡假日单日交易最高;其次,悠长假期人们旅游出行意愿更强,今年国庆节假日用卡人数同比增长41%,是整体用卡人数增幅的两倍多。”中国银联数据分析师陈汉表示。

从各行业消费数据来看,十一期间购物类消费金额最高,但旅游出行相关行业增长仍最为显著。刷卡购物金额占日常消费之首,总量突破1000亿元,同比增长30%,其中超市、大型家电和日用百货贡献较多,金额分别同比增长65%、36%和12%。

旅游出行用卡交易数据显示,十一期间公路、铁路和航空类卡消费交易金额合计较去年同期增长70%。

境外用卡方面,以日本、韩国、泰国为代表的短途出境旅游目的地最受中国游客青睐。



以赛促学展风采

近日,在全市农信社2015年度业务技能比赛中,选手进行点钞比赛。

据了解,全市10家行社的近百名选手同台竞技此次业务技能比赛。比赛设置键盘汉字录入、键盘数字录入、单指单张点钞、多指多张点钞、机器点钞五个项目。新华联社、汝州农商银行、叶县联社分获团体一、二、三名,叶县联社王丽娜、

汝州农商银行李晓晓、鲁山联社许慧慧、新华联社赵素丽、卫东农商行田芳会分获五个项目第一名。

高会娜 摄

就近服务客户

新华农信联社设立金融服务站

本报讯 (记者魏新伟 通讯员于军义 朱亚州)“有了金融服务站真方便,既能存取现金,又能转账汇款,再也不用提着现金提心吊胆到处找银行了!”10月8日,在平顶山市天成果品批发市场做水果生意的王女士说。

王女士所说的金融服务站,是新华区农村信用合作联社依托天成果品批发市场,在市场管理办公室附近设立的“天成金融服务站”,可为农信社客户提供存款、小额贷款(每卡每日9000元)、农信社

系统内转账(每卡每日5万元)、口头挂失、账户查询、活互转、存折补登、密码修改等金融服务,基本满足客户的金融需求。该服务站是新华联社的第一个金融服务站,于9月25日正式开业运行,仅5天时间,就为客户办理业务281笔,金额346万元,受到市场商户的欢迎。

今年以来,新华联社进一步强化服务三农、服务小微企业市场定位,多次组织员工走进商场超市、专业市场、村镇社区,了解客户需求,征求客户建议,积极

研发信贷产品,优化网点布局,扩大自助机具布放范围,设立专门金融服务站,提升服务质量。该联社已开发出商贷通、公贷通、企贷通、消费通、工薪通、税费贷、农商赢等信贷品牌。目前,该联社正在深入开展第四届小微企业金融服务宣传月活动,同时积极筹建服务站。



农行信用卡分期手续费有优惠

活动时间:10月1日至12月31日

本报讯 (记者魏新伟 通讯员边钢)农行日前推出信用卡消费分期优惠活动,自10月1日至12月31日对农行信用卡(商务卡、准贷记卡除外)主卡持卡人予以分期手续费优惠。

活动期间,农行信用卡主卡持卡人在消费入账后,账单日前一天,通过短信、网银、微信、客服自助语音办理人民币消费分期,即可享受3.6、12、24期每期分期手续费分别8.5、8.75、7折优惠。原先各档分期

费率均为0.6%,优惠后3期费率为0.51%,6期费率为0.48%,12期费率为0.45%,24期费率仅0.42%。外币消费分期优惠力度更大:3、6期0手续费,12期手续费6折优惠。

账单分期也有优惠。需要注意的是,申请账单分期要在账单日后,到期还款日前两天申请,可通过短信、网银、微信、客服自助语音办理人民币消费分期,即可享受3.6、12、24期每期分期手续费分别8.5、8.75、7折优惠。原先各档分期

六张保单保障基本需求

人一生面临不同的财务需求和风险,而在各种金融工具中,保险可以起到风险化解和财务保障的作用。综合分析来看,人生至少需要六张不同的保单。

第一张:意外险保单。意外险是伴随终身的一张最基础的保单。意外险提供生命与安全的保障,功能是身故给付、残疾给付。尤其是在经济能力还相对有限的年轻时段,一份意外险将大大减少财务负担。意外险是目前各家保险的基础业务之一,也是每个人的必备险种。

第二张:重疾医疗保险。医学统计显示,相当多的都市人处于亚健康状态,大病发病率越来越高,发病年龄越来越低。如今各种医疗费用持续高涨,尤其是大病医疗费用更是普通家庭难以负担的,尽管许多人的社保中都有医保,但其额度远远不能覆盖大病医疗所需,因而需要配置一张重疾医疗保险来加以弥补。

第三张:养老保险。在能赚钱的年龄考虑养老是必要的,也是不可回避的。在资金允许的情况下,应考虑买一份养老保险。养老保险既兼具保障与理财功能,又可以抵御一部分通货膨胀的影响。养老保险应当尽早购买,买得越早,获得的优惠越大。

第四张:保障财富的保单。贷款买房、买车,都市里的“富翁”越来

越多,背着贷款的日子过得有滋有味,也有压力:万一自己出了问题,谁来还那几十万甚至上百万的银行贷款?为了把这一风险转移出去,应该增加一张寿险保单。只要人还活着,还健康,就代表着财富源源不断被创造出来,保障了人本身就是保障了他的财富。此外,寿险保单还有避债和避税的功能,人即便不在了,保险金也可以不受债务纠纷以及收税的困扰,从而实现财富的顺利传承。

第五张:子女教育金保单。教育花费是家庭支出的重要组成部分,尤其是近年来子女教育支出在家庭支出中的比重越来越大,教育费用也越来越昂贵。给孩子准备一份完善的教育保障,大额的子女教育储备金就后顾无忧了。建议家长在家庭经济状况允许的条件下,及早为孩子购买教育险,并兼顾保障需求,做到未雨绸缪。

第六张:财产增值保单。如果消费者手上有充足的闲散资金,借助保险产品实现资产的保值增值可为一大选择。目前,保险市场上的财产增值保单主要是带有利益分配的险种,可以参与保险公司投资盈利的利润分配,包括常见的分红保险、万能保险等,红利或者利息的派分可以使投入的保险费保持和通货膨胀一样的增速,实现保值和增值的功能。

(本报记者 魏新伟 整理)