

网购银行卡多数是骗局

本报讯 近日,有市民想在网上购买他人名下银行卡,险些掉入陷阱。业内人士表示,央行已发文严查银行卡买卖,对于市民来说风险更大,既面临违法还可能损失卡内资金。

前几天,急着给网店刷信誉的周女士,从网上找到了一个好办法,用其他人的银行账号从自己网店购物支付,刷好评和销量。周女士从网上找到一个出售银行卡的QQ号,对方称可以办理不需要身份证的银行卡。联系上以后,对方告诉周女士,所谓不需要身份证办银行卡,实际上就是把别人名下的银行卡卖给她,不光有银行卡,还有U盾和身份证复印件。

“卖卡的向我保证,银行卡能正常使用,一张要1000块钱,而且要先打钱才给卡。”周女士说,想到用的是别人名下的银行卡,而且还要先交钱,周女士最终没有答应。

记者从银行业内人士处了解到,这类买卖银行卡的行为属于违法行为。近



日,《中国人民银行 工业和信息化部 公安部 工商总局 银监会 国家互联网信息办公室关于开展联合整治银行卡网上非法买卖专项行动的通知》就严格查处这一行为。对于持卡人来说,不仅因为相关部门严查要避免买卖银行卡,更应当了解到买卖银行卡会让个人信息暴露在

不法分子面前。银行工作人员表示,废弃不用的银行卡应当及时销户销卡,购买他人银行卡会把个人资金毫无安全地放在别人名下,骗子得知卡内资金情况后,很可能补卡后转走资金。遇到这种情况,持卡人也难以追回,只能吃哑巴亏。(齐晚)

农行优化现金管理产品 便利客户

本报讯 近日,农业银行现金管理产品的服务渠道——“银企通”平台成功升级。本次升级提高了系统的可用性,同时还实现了与人民银行第二代支付系统无缝对接,完善了产品组合功能,提升了客户体验。

近年来,农业银行现金管理产品已形成以账户管理、收付款管理、流动性管理、投融资管理、信息服务及丰富的电子渠道六大产品线为主的完整产品体系,为境内外企业客户提供了覆盖企业资金流入、留存、流出等各个环节在内的全流程、一站式、综合性资金管理服务。

农业银行公司与投行业务部有关负责人表示,农行按照“多、快、好、省”的标准为企业提供了高质量的现金管理产品。“多”是指与客户资金链全流程匹配的丰富现金管理产品线,“快”是指对新业务需求的快速产品响应,“好”是指产品解决方案与业务需求高度契合,“省”是指服务方案的效率高、成本低。

据介绍,在产品组合方面,农业银行以流动性管理工具、资金归集和电子渠道工具“银企通”平台为核心,合理配置产品,与支付限额控制、收支对象管理、汇兑群组、对公账户透支、约定转存、票据池、信息服务等其他现金管理产品中的单项或多项实现多种组合,满足了大部分客户资金聚集、灵活支付、财富增值、风险管控的需求。

在细节优化方面,农业银行提高产品便利性和客户体验,目前已完成定时归集单独设置、归集关系预约生效、多级账簿指定关系等多项功能优化。

为帮助客户提高资金使用效率、降低资金使用成本,农业银行率先推出票据池产品,为客户提供票据查验、托管、贴现、质押、到期托收、查询统计一站式服务,后续又推出票据池融资产品并在“银企通”平台发布,受到客户好评。

截至2014年9月末,农业银行现金管理客户达33.8万户,现金管理交易量达129万亿元,同比增长21.56%。(陈爱峰 王红梅)

农行依托科技提升信用卡客户服务水平

本报讯 近年来,农业银行积极实施科技驱动战略,推进信用卡客服中心由服务保障型向价值创造型转变,2014年农业银行信用卡客服中心率先通过CCCS钻石五星认证,主要运营指标达到同业领先水平。

根据业务的发展规划,农业银行建立了客服中心科技保障机制,实施以提升整体产能为核心的客服一体化系统自主研发工程,整合了包括座席管理、外呼作业等管理系统;实施了以提升客户体

验为核心的服务系统升级换代与功能优化,抓住主要客户接触点整合推出用于安全快捷核实客户身份的动态验证码验证功能,以及用于客户账单、个性化促销信息推送的座席端短信自主发送功能和客服联动作业系统。据统计,2014年前11个月,客服中心平均通话时长缩短近20%,IVR(自助语音)使用率近70%。

同时,农业银行加快布局新兴服务渠道,构建了涵盖人工热线、IVR语音、网银、掌银、短信、微博、微信等多渠道、线

上线下一体化的信用卡客户服务网络,极大延伸了客服触点与营销半径。

此外,农业银行还加快推进全能型客服中心建设,通过在同业中率先建立全国收单商户在线服务中心,为全行80多万特约商户提供包括签约申办和机具检修等标准化服务,并通过提高业务的电子化和自动化处理水平、发展数据挖掘技术,建立信用卡商旅服务平台,有效增强了客户黏性,提升了品牌效应。(陈爱峰 王红梅)

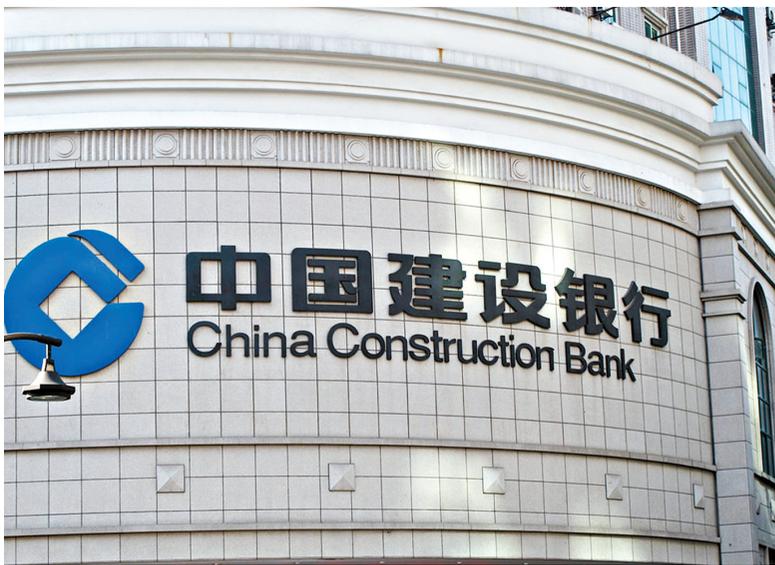
中国建设银行服务铁路施工企业60年

新中国成立以来,铁路建设规模从小到大,技术水平从弱到强,路网四通八达,客运、货运方便快捷。中国中铁股份有限公司(简称中国中铁)和中国铁建股份有限公司(简称中国铁建)作为我国两支建筑领域的领军央企,共计承建了我国90%以上的铁路项目,是我国铁路、轨道交通建设的主力军。60多年的合作历程铸就了铁路建设辉煌之路,伴随着铁路建设的步伐,建设银行用优质的产品和贴心的服务谱写了与中国中铁、中国铁建这两支筑路大军“同前行、共成长”的精彩篇章。

新中国诞生伊始,基础设施建设热火朝天,铁路系统建设更是受到国家的高度重视。随着铁道部的设立,各条铁路线路的修建工作全面展开。1954年,建设银行成立,行使国家基建财政拨款与监管职能,包括铁路建设财政资金。特殊的职能定位决定了建设银行与建筑施工企业密不可分的关系,从那时候起,建设银行与中国中铁、中国铁建分别建立了紧密的银企合作关系。为了保证国家铁路建设财政资金的合规合理使用,建行人与铁路建设者们“同吃、同住、同办公”,根据工程进度监督拨付建设资金。可以说,哪里有铁路项目,哪里就有建行人的身影,建行人和铁路建设者们既是事业上的伙伴,又是生活中的朋友。

上世纪70年代末,青藏铁路开工建设,中国中铁、中国铁建共同参与修建了这条人类历史上海拔最高的铁路,开创了高原铁路施工的神话。自项目立项开始,建设银行总行就对青藏铁路高度重视,指定西藏区分行作为主要服务机构,为青藏铁路的建设提供了有力的金融保障。青藏铁路修了27年,建设银行支持青藏铁路27年。27年来,建设银行为青藏铁路办理资金拨付186亿元,累计为中国中铁、中国铁建共计发放用于青藏铁路建设的流动资金贷款167亿元,开立出具各类工程保证金172亿元。

进入21世纪,中国的铁路建设进入



了“高铁时代”。中国中铁、中国铁建充分发挥自身的科技优势和专业施工能力,承揽承接了大量的高铁建设项目。此时,建设银行“与时俱进,服务提速,品质提升”,在提高服务效率的同时,充分考虑客户的需求,为客户提供更加丰富的金融产品。从中国第一条快速铁路——京津城际铁路,到世界上第一条投入运营的高寒地区高速铁路——哈大高铁;从中国第一条具有世界先进水平的高速铁路——京沪高铁,到世界上运营里程最长的高速铁路——京广高铁……诸多铁路项目建设过程中,建设银行向中国中铁、中国铁建提供了涵盖支付结算、信贷融资、债券承销、现金管理、财务顾问、银行卡及理财、工程造价咨询等众多领域的金融产品,让客户切身感受到了建设银行优质高效的服务。

“十二五”以来,我国城市轨道交通建设如火如荼,中国中铁、中国铁建也在这一领域大显身手,先后参与了北京、上海、

天津、广州、深圳、杭州等一大批重要城市的地铁和轨道交通建设,期间建设银行同样给予了鼎力金融服务支持。譬如,针对城市轨道交通项目资金需求量大,周转速度慢的特点,建设银行创新性地以产业基金模式为中国中铁解决融资难题。2013年3月,由建设银行子公司建信信托和中国中铁共同出资的“中铁建信产业基金公司”挂牌成立;6月,产业基金200亿元融资方案获批;9月,首支基金产品“成都地铁1号线项目”成功发行,募集资金126亿元。募集资金到位的那天,中铁成都地铁项目负责人郑总激动地说:“建设银行带来的资金真是太及时了,这下不用担心工程建设的资金周转慢了!”

弹指一挥间,跨越60年。一路走来,多少辛劳与汗水,多少成功和喜悦!继往开来,建设银行还将继续支持中国中铁、中国铁建,为我国的铁路、轨道交通建设事业贡献力量。(李绍林 王红梅)

建行债券承销业务连续四年蝉联市场第一

本报讯 笔者日前从建行获悉,2014年,建行债券承销量已达3977.89亿元,连续四年蝉联年度银行间市场债券融资工具承销量冠军。

笔者了解到,建行始终把债券承销业务视为改革和转型发展的战略性业务,近10年累计承销金额1.9万亿元,使众多企业分享到市场化机制带来的低成本融资。

建行相关负责人介绍,为更好地通过债券市场途径支持实体经济发展,建行紧跟银行间债券市场扩容创新的发展主线,不断丰富自身的承销品种,2014年已先后发行银行间市场首单计入股权的私募永续债、首单支付并购价款真正意义上的并购债、首单房地产企业中期票据及自发自还式地方政府债等多个创新产品。(李绍林 王红梅)

建行英国分行执照获批

本报讯 中国建设银行获得了英国监管机构颁发的执照,将进军英国商业银行市场。英国此举意在巩固伦敦金融城作为亚洲金融机构枢纽的地位。

这是英国不到6个月内向中资银行颁发的第二个分行执照。此前,中国资产规模最大的银行——中国工商银行在去年9月获得了银行业执照。

报道称,分行执照允许中国建设银行在英国开展机构存款、投资和资产管理业务,但不能吸收零售存款。(黎磊磊 王红梅)

建行智慧银行获深圳市金融创新一等奖

本报讯 日前,深圳市金融系统总结暨金融创新奖颁奖晚会揭晓了2014年度深圳市金融创新评选结果,建行智慧银行从70多个金融机构中脱颖而出,获得一等奖。

据了解,建行智慧银行结合了移动互联网发展趋势,应用大量国际领先创新应用,对后台系统和业务流程进行全面重塑,服务效能大幅提升,运营成本大幅下降。建行董事长王洪章曾明确要求,要在全国大中型城市进行全面移植推广智慧银行。(李绍林 王红梅)