

网点排队少了 网上下单多了

电子银行成服务主渠道

交易电子化替代率高

据悉,上海银行业以云计算、大数据为代表的互联网技术趋于成熟,客户对银行物理网点的依赖程度逐步下降,越来越多客户选择网络等电子渠道,电子业务占比快速提升。去年,上海辖内银行电子银行业务收入同比增长 36.45%;电子银行业务主要以网上银行为主,网银交易金额占比达 95.85%。电子银行交易笔数替代率从 56.95% 上升至 71.11%,交易金额替代率从 15.36% 上升至 27.01%。如工商银行上海市分行 2013 年电子银行交易额逾 50 万亿元,比上年增长 17%,其中电子渠道完成的业务量占总业务量的 88%。

手机银行业务猛增

随着移动通信和互联网高速发展,提供科技含量较高的移动银行产品和服务,成为上海银行业发展重点。数据显示,去年手机银行业务增速迅猛,交易笔数同比增长 287%,交易金额同比增长 425%。

近日,浦发银行首发微信汇款服务:只要有好友微信号,就能汇款。微信汇款服务将汇款信息以微信红包等形式通知收款人,收款人可通过微信消息中的收款链接实时收款至本人账户或到浦发银行网点取现。

在创新不断出现的“微时代”,金融不再仅仅停留在银行柜台。上海银行业近几年来强化电子银行业务,通过网络银行、移动支付、自助终端创新突破,不断提升银行业金融服务科技含量,互联网、电子银行已成为金融服务主渠道。

工行 40% 客户中的八成以上业务已不在网点办理。

据悉,移动支付业务发展显现特点包括:一是移动支付业务覆盖面趋宽,为市民提供更便利的服务模式。如星展中国“星乐付”手机支付服务,无需开通任何银行网银,只需插入“星乐付”刷卡器,通过专属 APP 客户端即可进行转账、查询、充值、付款等交易。广发银行上海分行手机银行服务体系新增付款计划、智能分段计息等服务,支

持贷款试算、申请、发放、额度调升等全部流程。交通银行代发工资客户可使用手机银行查询包括“基本工资、加班费、各类保险缴付”等当月收支明细,系统还将自动显示 1 年内的工资单列表。二是银行试水微信平台服务客户。如建设银行上海市分行,推出微信服务不到 3 个月时间,微信会员已突破 10 万人。三是推出网银、手机专属理财产品,提高市民对手机银行关注度。如宁波银行上海分行“E 点通”产

品,是专门在夜间和周末发售的电子渠道专属产品,通过网银和手机银行渠道购买;北京银行上海分行在自助机具上开发的手机银行预约无卡取款、生活缴费等功能为市民提供便利的理财方式。

智慧网点便捷又安全

银行服务从传统的柜台交易模式逐渐转变到网络银行、手机银行服务并行,客户感受到智能金融的高效时,上海银行业自助网点终端也在同步优化和升级,真正做到“和谐金融便民利民”。浦发银行、平安银行上海分行积极完成新型非现多媒体自助终端(VTM 虚拟柜员机)的上线,客户可以远程办理理财业务。近日,一系列推进上海“智慧城市”融合市民不同需求的金融 IC 卡得到进一步开发运用。中行、建行及浦发银行与市政府合作成功发行首批加载金融功能的居民健康卡,可将市民保健、康复等信息更新储存在个人电子档案,在医院自助设备上直接进行费用结算。 本报记者 谈瓔

奉贤农行多管齐下 小微业务稳步发展

农行上海奉贤支行多管齐下加大小微业务工作力度,小微企业业务发展取得可喜成果。今年一季度单户授信 500 万(含)以下小微企业贷款较年初增长 3920 万元,完成全年计划 206.32%。小微企业客户数较年初增加 20 户,完成全年计划 100%;单户授信 500 万(含)以下小微企业贷款、小微企业客户数增长均列农行上海分行全行第一。

农行上海奉贤支行根据奉贤民营经济活跃、小微企业客户数较多的现状,在今年年初要求每位客户经理、网点行长全年要至少营销 5 户小微企业,成功拓展 2 户小微企业。并制定了《2014 年对公客户拓展劳动竞赛方案》,对于贷款客户新增、净增、小微企业本外币贷款增量等进行了专项考核,较好地推动了各网点营销小微企业的积极性。

农行上海奉贤支行要求各网点积极与政府相关部门、各经济园区、招商办等相关部门进行接触沟通,了解信息;通过园区介绍、政府牵线搭桥等方式走进企业,向企业推荐小微产品;对于缺乏抵押资产的优质小微企业,积极引荐与有合作关系的融资担保公司合作,并开展业务。何东

航空出行有风险 学会慧选航意险

最近,一款新推出的航空意外险引起了人们的关注。100 万元航空意外伤害保额随行守护,全年乘坐飞机不限次数,只需 25 元即可实现保障。随着国内乘客航空出行的安全意识进一步提高,航意险的购买比率大幅提高。人们习惯在购买机票的同时,再顺便花几十元买一份或几份航意险,比较省事。不过航意险是一种商品,购买也是存在技巧的。

对于坐飞机次数少的乘客来说,可以选择购单次航意险产品,而对于需要经常乘坐飞机的乘客来说,显然更需要选择保障期长、保障额度更高的产品。比如信诚“E 畅行”航空意外保障产品,保险期为 1 年,价格为 25 元/份,保额为 100 万元/份,每人最高可以购买不超过 300 万元保额的保单。对经常需要乘坐飞机出行的“空中飞人”来说,选择一年期的航意险,费率更低,保障更高。 汪震

海康首款费改抗癌产品登陆天猫

作为积极试水互联网金融的保险公司,海康人寿提出“人生下半场”概念,近日携“康爱一生”终身防癌疾病保险强势进驻天猫。在网络保险销售理赔险和短期险唱主角的时代,海康另辟蹊径专注中长期保障产品。

作为海康人寿的首款费改产品,“康爱一生”终身防癌疾病保险除了能够针对恶性肿瘤提供 100% 于基本保险金额的“癌症关爱保险金”保障,还特别设置了“轻症癌症保险金”项目,为那些罹患原位癌等轻度恶性肿瘤患者提供相当于 20% 的基本保险金额的保障,帮助患者尽早医治早期癌症,获得更多生存机会。毛晓琳



上海市银行同业公会提示:珍惜个人信用,请按时还款

绍波 画

朝花伴夕阳

上海农商银行青年志愿者服务队走进社区

走近社区银行

青年被称作“朝花”,生气勃勃;老年人被比喻为“夕阳”,恬静安详。近日,上海农商银行虹口支行青年志愿者服务队来到了江湾街道沽源居委,开展“敬老爱老”社区金融服务与知识普及宣传,并举办了以敬老金融服务为重点的进社区活动。

活动中,医院专家们给居民尤其是老年人讲解了营养保健等方面的知识,并进行了现场咨询解答。之后,上海农商银行青年志愿者服务队开办了金融服务与知识普及宣传讲座。针对社区居民中上班族较多的特点,队员们着重介绍了该行的金融便利店。金融便利店提供错时延时服务,最晚营业至晚上 9 时,能充分满足居民们下班后的金融需求;老年居民投资理财时极其注重稳健性,面对这种情况,队员们重点宣传了专为 50 岁以上的客户设计的“白首相知”理财产品。队员们还就居民们感兴趣的防

范金融诈骗、人民币反假等知识进行了讲解。活动得到了社区居民们的一致好评,他们纷纷表示:希望这样浅显易懂、实用性强的金融知识宣讲活动能多搞一些。

据了解,上海农商银行坚持以青年“三进”活动为抓手,与街道、居委合作开展了一系列“金融知识进万家”、“金融知识进社区”等便民宣传服务。在宣传金融知识、产品业务的同时,上海农商银行还努力满足老年社区居民的其他非金融需求,举办了健康讲座、节日联欢、探访孤寡老人等活动,营造敬老、爱老的服务氛围,真正做到走进社区、走近居民、敬老爱老、服务大众。

上海农商银行表示,贴近社区、服务社会是青年志愿者服务队一贯的服务宗旨。今后,该行将继续发挥专业优势、体现人文情怀,将业务发展与社会公益有机结合,把便民银行的贴心服务送到老年社区居民身边。 尚依



理赔范围扩大 年龄上不封顶 “银发无忧”升级开售

近日,银发无忧老年人意外伤害保险在各个居委火热开售,理赔范围扩大,保费不变,为老年人再筑意外伤害防护墙。

银发无忧老年人意外伤害综合保障工程由上海市老龄办联合新华保险上海分公司于 2005 年起推出,每年定期销售。为了避免夏季天气炎热给老年人带来的不便,2014 年的销售期由原来的 7 月份提前至 4 月 1 日-5 月 31 日。该工程针对本市 50 岁以上的老年人群体,年龄上不封顶,填补了这一群体的商业保险空白。

经过多年实践,“银发无忧”保障内容逐年扩容,形成了囊括老年人意外伤害,旅游意外伤害,意外骨折,航空、火车、轮船意外伤害,食物中毒身故及医疗保险等多项保障。并专门设计开发了“银发无忧”老年人意外伤害住院护理保险,专设住院津贴,保障周全。今年由于《人身保险伤残评定标准(行业标准)》的启用,原有“意外伤害烧烫伤”责任并入“意外伤害残疾”保险责任中,保险金

额不变,但评定标准较之前更加细化,扩大了理赔范围,给老年人提供了更加全面的意外保障。“银发无忧”主险和附加险均为 20 元/份,保障期间 2014 年 7 月 1 日 0 时-2015 年 6 月 30 日 24 时。

来自新华保险上海分公司的数据显示,截至 2013 年末,累计投保“银发无忧”的老年人已近 500 万人次。今年的“银发无忧”工程,除新华保险上海分公司外,天安人寿和太平洋人寿也将共同参与。天安人寿负责宝山、金山、松江、青浦 4 个区的投保工作,太平洋人寿负责浦东新区的投保工作,全市其他 12 个区(县)仍由新华保险上海分公司负责。凡上海本地或长驻居民、年满 50 周岁以上或持有符合国家规定的退休证,且生活自理、无精神类疾病、无智力障碍,均可以参加本保险计划。50 至 80 周岁(含)老年人主险最高可购买 10 份,81 周岁及以上老年人主险最高可购买 3 份。 马姝娜