

银行卡小额免密支付额度上调

6月1日起,银联小额免密免签支付业务的单笔限额由300元上调至1000元。这就意味着,今后用银联卡支付,1000元以内无需密码和签名,只要用卡“嘀”一下即可完成。为何要在此时提升额度?额度提升后,消费者用卡安全如何保障?

小额免密免签支付,就是小额支付无须密码和消费者签名即可完成。在国际上,小额免密免签已是成熟的支付方式,在国内移动支付领域也广泛普及,是银行卡默认开通的基础功能。此前,银联小额免密免签业务的额度设定为300元。

随着消费水平不断提升,300元的额度已无法适应消费者的需要,现在无论是加油、超市购物,还是买火车票等,日常消费支付金额经常超过300元。目前,支付宝、微信等扫码支付的免密交易限额都是

1000元。
银行卡小额免密支付提高额度后,安全如何保障?中国人民大学重阳金融研究院高级研究员董希淼认为,银联小额免密免签的安全系数非常高,采用了很多先进安全技术,能有效控制风险,安全性和便捷性可以得到更好平衡。“原来银联和银行提供的移动支付产品在安全性上考虑得比较多,在便捷性上有一定的牺牲,现在提高金额后,能够更好地兼顾安全和便利。”董希淼说。

一位支付行业专家也表示,对于消费者来说,目前无论是支付宝还是微信,都有与之类似的快捷支付功能。只要风险防控措施到位,完全可以放心使用。

也有消费者提出,额度提升之后,万一银行卡丢了怎么办?记者了解到,银联联合各银行为持卡人

设置了专项赔付金,提供了72小时失卡保障服务。也就是说,1000元以内的银联卡(含“云闪付”)小额免密免签交易,因为卡片遗失或失窃,持卡人挂失前72小时内被盗刷消费金额可获得赔付,每位持卡人每年最高可累计赔付30000元。

如果消费者不愿意使用小额免密免签支付功能,也能随时关闭。记者向工行、招行等银行客服电话咨询时,客服人员告知,目前银行网点给消费者开的借记卡及信用卡,基本都是默认开启了小额免密免签与“闪付”功能,但如果消费者想要关闭该功能,可以联系开卡银行客服通过电话进行关闭,或者到银行网点办理。也就是说,要关闭这一功能,持卡人只需向银行卡的发卡行申请即可。

(陈果静)



广发银行济宁分行 开展金融知识普及宣传

为帮助金融消费者运用正当途径守护好自身的“钱袋子”,维护金融安全和稳定,广发银行济宁分行组织开展了“普及金融知识,守住‘钱袋子’”知识普及宣传活动。

济宁分行在营业部、邹城支行营业厅利用LED屏滚动播放宣传标语,宣传普及非法集资、电信诈骗等金融知识。营业厅堂工作人员通过发放金融知识宣传折页,向前来办理业务的客户用通俗易懂语言进行了金融知识讲解,并接受公众咨询,将金融知识生动、具体地呈现给客户。银行工作人员将生活中所需的人民币、征信、存贷款等基础金融知识分别进行了介绍。

(通讯员 王亚楠)



中行泗水支行 爱心助力贫困留守儿童

中国银行泗水支行一直以来都走在公益献爱心的路上,行内18名职工“一对一”结对帮扶当地困难学子,助他们完成学业。近日,泗水支行联合泗水微公益协会举行爱

心捐赠仪式,全行员工捐款捐物,在活动当天向泗水县50名留守儿童和精准扶贫建档立卡户的学生捐赠了学习用品,并鼓励孩子们好好学习,努力成才。(通讯员 任君钊)

工行邹城支行 积极开辟金融扶贫新模式

今年以来,工行邹城支行深化全量客户服务理念,聚焦金融扶贫,依靠互联网思维,利用当地特色产品优势,搭建线上线下获客、活客和粘客场景,开辟服务新模式,致力于解决农户销售难题。近日成功实现了当地金山大樱桃在融e购线上销售和线下采摘活动,并取得了良好销售业绩。

搭建场景,多渠道获客。该行联合樱桃种植户制订了详细的销售推动方案,借助融e购商城和工银e生活搭建应用场景,提高用户获得感和体验感。在商户融e购平台制作定向优惠电子券,吸引新老客户,在工银e生活为商户申请“爱购周末”优惠活动,提高信用卡客户支付体验,联

动吸引新客户。

加大宣传,全方位活客。该行把多渠道、高频率宣传作为重点,借助“济宁工行e金融”公众号,向10万余名粉丝连续推送了4次邹城金山大樱桃宣传推文,仅一周时间,点击量就超过1.5万余次,其中90%以上为行外客户。

优质服务,全方面粘客。为更好地提升客户支付体验,该行安排专人上门,为商户进行融e购商城管理、pos机及e生活操作使用培训,使其熟练掌握应用。同时为商户精心制作e支付二维码胸牌和摆牌、e生活二维码胸牌和摆牌,在商户果园张贴各类优惠活动宣传海报,提高了客户产品覆盖率,增加了客户粘性。

(通讯员 张宁)

农行曲阜市支行 信用卡营销业绩斐然

农行曲阜市支行重视信用卡业务的发展,以客户为中心、以市场为导向,通过早计划、早部署、早行动,创新营销方式,动员全行员工采取多项措施有目标、有重点地扎实有效开展信用卡营销攻势,业绩斐然。截至5月末,该行信用卡有效客户新增3771户,其中鲁通信用卡新增1905张;信用卡分期交易额3809万元,居系统前列。

制定科学合理的考核方案,该行多次召开信用卡业务分析会、督导会,研究业务营销面临的新形势,剖析问题,自我加压,指导、解决营销过程中遇到的各种困难,积极推动业务的全面开展。加大宣传力度,该行全辖网点在显著位置摆放宣传海报、宣传折页等,加强网点大堂、柜员以及客户经理和

客户的有效联动营销,充分利用一线窗口加强网点厅堂宣传,向客户推介相关信用卡业务,以产品宣传为导线促动营销工作。做到“进门有宣传、等候有营销、咨询有解答”,抓住客户等候良机,争取成果转化,做好信用卡品牌的全员宣传工作,提升该行信用卡的品牌知名度。同时,该行成立信用卡营销小组,以区域重点市场为主阵地,以重点产品营销为抓手,走进市场、走进企业、走进商户、走进“4S”店,实现公私客户同步拓展,紧密围绕吉通信用卡、洗车专项分期、POS机等重点产品和关键指标展开针对性极强的营销工作,全面助推信用卡业务的快速发展。

(通讯员 刘文新)

兴业银行

30

好银行 助生活更美好

推荐贵宾客户赢好礼

新客

理财产品 5.35%

推荐新客好友成为兴业银行贵宾客户,您和好友都将获赠积分,兑换专属好礼。

推荐黄金、白金、黑金、钻石客户,推荐人和被推荐人分别获赠 50、200、350、1000 积分。

具体活动规则详询兴业银行各营业网点,或查询兴业银行官网和手机银行。

详询兴业银行各网点:

分行营业部: 济宁市红星中路 23 号 (水务大厦)

邹城支行: 邹城市峰山路 66 号 (贵和购物广场)

兖州支行: 兖州区龙桥北路 88 号 (华勤紫金城)

高新支行: 济宁市高新区英萃路 39 号 (香港大厦东临)

龙城美墅社区银行 (太白西路 45 号)

都市春天社区银行 (吴太闸路与供销路交汇处向西 20 米)

亿丰时代广场社区银行 (亿丰时代广场 C 座 1 层)

▲理财非存款,投资需谨慎

财富热线: 3295606/07/08

财富热线: 3381188/688

财富热线: 3237686/688

财富热线: 2716220/221

财富热线: 3295723/25

财富热线: 5667020/21

财富热线: 5665830/32

理财非存款,投资需谨慎