

建行“慧兜圈”破题传统银行转型

带来的账户存款余额为全省商户关联账户存款平均水平的2.3倍，非建行客户占比达85.4%

创新个案

□ 本报记者 王新蕾
本报通讯员 宋忠修

近年来，面对多元竞争，银行传统收单业务陷入功能单一、缺少精准用户信息的尴尬境地，拓展商户市场难度越来越大。数据显示，2014年全国非银行支付机构消费交易笔数为374亿笔，为银行卡消费笔数（197亿笔）的1.9倍；到2016年，这一差距扩大到4.3倍。三年间，非银行支付机构交易笔数增长4.4倍，同期银行卡消费笔数仅增长1.9倍。

从市场调查结果看，商户和消费者的关注点也在变化。商户需求主要聚焦于多获客、好结算、易管理、增收入，消费者需求主要聚焦于优惠多、易支付、好融资、能分享，他们对由谁来提供支付结算服务并不在意。

这种情况下如何拓展商户市场，实现转型？建设银行山东省分行展开探索，“慧兜圈”应运而生。

“慧兜圈”是一个集收单、特惠、分期、会员管理、大数据应用等功能于一体的生态化综合服务平台，主要目标客户为城市综合体商圈商户、社区金融主体商户以及在此类商户进行消费的年轻客户群体。

据介绍，“慧”既有“智慧”之意，又与“优惠”谐音；“兜”是让消费者将实惠放入口袋，让商户招揽客户源源不断；“圈”即对城综合体集群客户，通过集中营销形成商圈，通过点、链的整合实现商圈升级，形成建行特色的消费金融生态圈。

某知名自助餐饮企业，其在济南世茂国际广场内的单店全年营业额高达2800多万元，全国16家门店的累计营业额超过2亿元。建行工作人员走访发现，如何高效归集全国门店的营业款，实现资金的集约化管理，以及如何有效摆脱第三方团购平台约束，真正把客户掌握在自己手中，是该企业需要解决的问题。

该企业上线“慧兜圈”项目后，通过智能POS机解决了多渠道支付和全国门店线上、线下资金的归集问题，并借助“慧兜圈”的数据收集、分析功能，掌握了每一位到店客户的消费情况，为刺激二次消费提供数据支持。

“慧兜圈”的一大亮点，是将各类支付渠道整合到一起，实现聚合支付。商户通过一台POS机即可收取银行卡、微信、支付宝、优惠券等各项支付资金，通过一个账户即可清算全渠道所有资金，通过一张账单即可实现所有交易清算资金的对接。

“慧兜圈”项目的核心是新型综合服务平台，使银行成为管控客户流、信息流、资金流的牵头人，将商户、消费者和银行、第三方支付机构有效对接，避免沦为第三方支付机构的结算通道，还帮助商户实现了会员系统

管理及促销信息的精准发布，帮助消费者方便获知商家优惠信息，满足消费需求。

据介绍，“慧兜圈”项目通过线下智能POS机积累客户交易数据，通过线上微信公众号积累客户行为数据。在此基础上，建行山东省分行运用大数据技术，通过整合分析与商户共享信息与客户。这不仅为商户提供各种类型的数据统计分析服务，比如按照会员、订单、门店、支付渠道、收银员等维度进行数据分析，及时掌握客户习惯、经营情况，还能使银行通过分析客户消费行为有效找到目标客户，开展针对性营销。

目前，“慧兜圈”极大扩展了银行盈利范围，交易通过“慧兜圈”纳入建行体系后，产生资金转移全部承接到建行，产生的佣金转变为由建行与腾讯、阿里进行分成。据建行山东省分行初步统计，“慧兜圈”项目商户带来的账户存款余额为全省商户关联

账户存款平均水平的2.3倍。目前，该行“慧兜圈”用户中，非建行客户占比达85.4%，这为银行拓展他行客户、微信和支付宝客户开辟了重要通道。

“慧兜圈”这一综合收单项目，是建行山东省分行探索创新的结晶，已全行范围内推广。今年8月底，建行37家一级分行全部接入“慧兜圈”平台，截至10月底，共拓展商户14.93万户，实现收单交易额731.34亿元。

“慧兜圈”也给建行山东省分行收单业务注入新的活力。截至今年9月底，该行全量商户16.6万户，达标商户新增3.83万户，考核口径收单收入1.45亿元，均居系统前列；实现收单交易额1194亿元，居系统内第六位，比年初提升一个位次；截至10月底，共拓展“慧兜圈”商圈224个，签约“慧兜圈”商户16588户，实现收单交易811万笔，交易金额92.02亿元。

记者手记

随着移动互联网时代发展，支付宝、微信占领了小额、高频的支付场景，不仅客户体验好，而且结算费率优惠，这导致银行收单交易市场被不断蚕食，难以找到增长点。

对传统银行而言，只有尽可能整合传统刷卡消费、E支付、微信、支付宝等多种支付渠道，为商户推出融合支付、客户拓展、财务管理于一体的全面金融解决方案，为消费者提供融合线上线下一体化的服务平台，才能有效拓展收单业务新的盈利增长点。

建行山东省分行以支付结算为基础，以客户拓展为核心，以数据管理为支撑，以专业运营为保障，跳出传统收单业务竞争模式，将竞争抢收单业务的主战场由价格厮杀转移到为商户、客户提供综合化增值服务上来，最终占据了市场优势，有力促进了个人消费资金承接。

预付卡良莠不齐，购买要睁大眼睛

□ 记者 王爽
通讯员 魏雪洁 报道

本报济南讯 近年来，随着信息技术发展，各类商家纷纷推出先付钱后消费的预付卡，迎合了广大市民便捷支付的需求。尤其是在餐饮、美发、美容、健身、以及超市、百货等各行各业，预付卡几乎无处不在。记者近日从人行济南分行了解到，目前预付卡行业良莠不齐，消费者在购买时一定要擦亮眼睛，不要光盯着打折优惠，还要考虑好资金安全，谨防上当受骗。

记者了解到，按发卡人不同，预付卡可划分为单用途预付卡和多用途预付卡。多用途预付卡由专营发卡机构发行，可跨地区、跨行业、跨法人使用。单用途预付卡则是由商业企业发行，只能在本企业或同一品牌连锁商业企业购买商品、服务时使用。对于多用途预付卡，由人民银行及其分支机构实施监督管理。

人行济南分行相关人士介绍，预付卡发行主体的资质合规与否在很大程度上决定了该预付卡能否安全使用。对于单用途预付卡，其发行企业需要在开展单用途卡业务之日起30日内到政府相关部门办理备案手续。对于多用途预付卡，只有获人民银行批准办理“预付卡发行与受理”的非银行支付机构才有资格发行。目前，我省（不含青岛）获准发行多用途预付卡的机构是易通金服支付有限公司、山东城联一

卡通支付有限责任公司和山东高速信联支付有限公司，他们发行的多用途预付卡有“山东一卡通”“山东城联卡”和“信联卡”等。

据了解，当前预付卡领域的风险主要有两类：一类是通过销售预付卡，恶意圈钱然后卷款跑路；另一类是利用预付卡实施合同诈骗、集资诈骗。无论哪一种情况，消费者所预付的资金追索难度都很大，很难挽回资金损失。广大消费者在购买或充值预付卡时，一定要擦亮双眼，仔细辨别预付卡发行主体的资质合规与否，最关键的是要坚持理性按需消费，切勿因为贪小便宜而掉入不法商家预先编织的“陷阱”，使自己的合法权益受到侵害。对于未经人民银行批准擅自发行多用途预付卡，属于违法经营行为，不仅不要购买，要及时向当地人民银行举报。

作为多用途预付卡业务的监管部门，人民银行高度重视多用途预付卡监管。人民银行、商务部、教育部、公安部、交通运输部、文化部、工商总局、旅游局、银监会自2017年7月至12月，在全国范围内组织开展联合整治预付卡违规经营专项行动。人民银行济南分行目前已迅速组织山东省各市建立起了省市两级协调工作机制，认真开展联合整治预付卡违规经营专项行动，进一步规范预付卡市场秩序，有效整治违法违规经营，净化市场环境，保护百姓合法权益。



警惕无证经营的所谓“多用途预付卡”。

□ 狄宪孔

商务数据应用平台效果显著 “公司一卡通” 打造代收付体系 储备百个“智慧城市”项目

招行：让城市更智慧

□ 本报记者 王新蕾

10月26日，招商银行济南分行举办了“智慧城市智慧管理”招商银行业务创新支付及商务数据应用平台交流会，旨在为客户加强云端服务，通过招商银行特色产品帮助客户不断提升企业形象，建立起符合自身特点的最佳管理模式。

同时，交流会介绍了招商银行济南分行“智慧城市”的建设工作，目前，在学校、医疗、交通等多个领域储备了百个“智慧城市”项目，已落地项目数为37个，并积极参与了山东省“企业上云”计划。

商务数据应用平台为管理提效

近年来，为满足客户安全、便捷的财务管理需求，招商银行不断推出各类财务管理产品。“商务数据应用平台”主要针对员工差旅频繁的公司推出的。据招行济南分行相关负责人介绍，该平台基于信息化的管理模式和结合场景的支付数据，可提供电子化报

销、财务政策整合、精细化管理、效率管理和大数据分析，为公司差旅提供全方位、全流程化服务。

同时，该平台将报销与出差申请强制关联，便于公司政策的执行，并可基于行程、历史交易数据、住宿标准、公司补贴标准计算出所需的各项费用。据了解，作为企业也可根据时间、成本中心、部门、员工等进行多维度编制和调整预算。

交流会还以“大数据时代的商务支付解决方案”为题介绍了招商银行商务卡系列产品。据介绍，为适应大数据时代，68%的企业已使用电子发票、采购卡等数字化产品，半数以上取得了缩短报销时间、降低采购成本、提升员工满意度及加强现金流管控的效果。

针对现有支付场景、支付方式过于分散等问题，招商银行商务卡系列产品不断完善系统，目前已拥有超过16000家企业客户，年交易额超过300亿元，市场占有率超过56%。商务卡系列产品目前有2种储值模式、2种积分归属、4种账单日、4种汇率日，还有取现控制、支付控制等功能。依靠领先的在线申请系统，商务卡申请时间有效缩短。以某跨国企业集团为例，该集团在全国6个城市有12家公司，在一个月为员工在线申请到2578张商务卡。

“公司一卡通”创新支付结算模式

据介绍，招商银行于2014年推出“公司一卡通”单位结算卡品牌，并与互联网跨界合作打造代收付体系，为企业客户提供便捷的收付款管理服务。

交流会以“招行银行创新支付结算业务”为题介绍了“公司一卡通”采购卡。据介绍，该卡是招行向单位客户提供的、为满足单位客户采购需求的一种单位结算卡。持卡人可通过POS、柜台、电子商务专业版网上支付等渠道进行采购、支付结算和商务活动。

以旅游公司为例，需要代客集中办理电子机票、途中支付行程花销等，传统上采用导游垫付、公司预付与导游携带收取团费等方式，这存在资金挪用风险、财务核算繁琐、报销用途和金额不明显、支付效率等问题。“公司一卡通”采购卡能有效破解这些难题。

据介绍，该产品主要针对具有企业员工频繁携带现金用于采购或结算、支付结算方式多样、报销流程不清晰、支付结算均代表公司行为等特征的客群，能有效简化财务工作流程、减少企业备用金管理、加强企业预算控制能力、提供强大的财务监督机制、提高企业收付款管理水平等。

“智慧城市”项目落地37个

从2016年起，招商银行济南分行“智慧城市智慧管理”布局体系日渐完善：以“智慧校园”“智慧医疗”和“智慧交通”为代表的“智慧城市1.0版”成效显著；通过对“智慧社区”和“智慧校园”叠加多个应用场景，“智慧城市2.0版”对资产、负债及客群的带动作用正在显现；“智慧城市3.0版”将整合各类应用场景，打造区域乃至全国范围内的行业入口，为后续大数据的深入挖掘夯实基础，迈出了商业银行获客模式向互联网转型的关键一步。

在“智慧医疗”方面，2017年，招商银行济南分行成功中标济南市“智慧健康”工程政银项目并积极参与其中；在“智慧交通”方面，招商银行济南分行中标了齐鲁交通高速公路支付不停车项目；在“智慧校园”方面，招商银行济南分行参与设立的全国第一个高校类跨行缴费集成系统目前在某高校完成上线。

截至2017年6月末，招商银行济南分行已在校园、交通、医疗、电信、物业和产业互联网等领域构建了“智慧城市”项目体系，该行共储备“智慧城市”项目103个，其中已落地项目数为37个，达成意向或签订协议的项目为39个，正在营销的项目为27个。

平安携手清华

打造金融与医疗智库

□ 记者 王爽 报道

本报北京电 10月31日，中国平安宣布与清华大学合作在全球共同发展研究院（以下简称“全研院”）成立全球金融与经济发展研究中心、全球医疗与健康研究中心（以下简称“两个中心”），依托清华大学国际顶尖的科研实力和一流的科学家团队，以及平安集团在金融科技、医疗科技及智慧城市建设等方面的创新科技实践成果，打造金融与医疗领域的全球顶级智库，致力于推动国家现代金融产业体系的建立，提高全民整体医疗健康水平，为数字中国、智慧社会的建设提供有力支撑。

据了解，两个中心将成立国际专家委员会，配备国内外顶尖的科学家团队。其中，全球金融与经济发展研究中心，着眼于对全球共同发展中的全局性、战略性、前瞻性重大问题进行研究，聚焦国内金融机构改革、金融风险防范、现代金融产业体系建设等课题，跟踪全球领先的金融科技与成果，深入探讨“一带一路”的金融研究、全球金融危机和资产泡沫的研究和防范、人工智能、云技术、区块链、大数据等国际前沿科技对于全球金融的影响和趋势研究。

全球医疗与健康研究中心将聚焦人工智能医学应用研究、个人健康风险管理、医疗服务机构管理研究、卫生经济学研究以及健康大数据研究等课题，提升国内医疗理论研究的学术水平并强化研究成果转化能力，积极推动国家和企业更大程度地参与到全球健康事业发展事业之中，跟踪重大民生问题的解决，助力“健康中国”宏伟目标的实现。

此外，中国平安还将联合清华大学深入研究适合低收入人群购买的保险产品，未来计划推出新的保险产品，覆盖全国低收入人群，助力国家多层次社会保障体系的建成。

中泰证券保荐凯伦股份登陆创业板

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 10月26日，中泰证券保荐承销的江苏凯伦建材股份有限公司正式在深圳证券交易所创业板挂牌上市。凯伦股份是首家中国建筑防水行业在创业板的上市公司，本次发行价格12.50元/股，成功募集资金2.25亿元。

早在2014年12月16日，由中泰证券推荐，凯伦建材（831517）成功登陆新三板，成为中国防水行业第二家公众公司。在新三板挂牌后，凯伦建材很快启动了IPO辅导工作，由中泰证券作为保荐机构，于2015年12月向中国证监会报送了创业板IPO申报材料。在项目组专业高效的服务、投行委各部门间的密切合作和顺畅监管沟通等推动下，凯伦股份于2017年5月24日通过证监会审核，10月26日成功在深交所创业板挂牌上市，成为中国建筑防水行业第二股和首家中国建筑防水行业创业板上市公司。

据了解，凯伦股份是国家高新技术企业，中国建筑防水协会副理事长单位，中国防水产业联盟13家发起单位之一，全国房地产500强首选供应商品牌。

中国太保产险召开首届客户节发布会

□ 记者 王爽 报道

本报上海电 10月20日，中国太保产险在上海召开以“从心定义·如你所愿”为主题的首届客户节暨“太好赔”品牌发布会，标志着中国太保产险的新一代服务体系已从研发、布局阶段进入到全面应用阶段。

发布会上，中国太保产险重点发布了车险理赔服务品牌“太好赔”。从2016年7月初车险理赔服务品牌“太好赔”，到今年7月“太好赔”2.0全新推出，再到本次车险理赔服务品牌“太好赔”发布，近年来，中国太保产险积极借助科技手段挖掘客户潜在服务需求，打造全新的服务体系。

目前，“太好赔”已在中国太保产险41家分公司逾4000家机构落地生根，每天有逾2万名客户体验该项服务。今年2月，“太好赔”被评为2016中国保险年度十大服务创新项目。

发布会上，中国太保产险还向爱德基金会儿童安全基金捐赠51万元，支持其为在校儿童送去免费的防性侵、防拐卖、防校园暴力、防灾害、防意外五防课程，提高在校学生自我防范、自我保护的安全意识和能力。

即墨发力资本市场 加大直接融资力度

□ 记者 王爽 报道

本报青岛讯 记者近日从青岛市即墨区金融办了解到，今年以来，即墨区发力资本市场，加大企业上市挂牌等直接融资力度，拓宽企业融资渠道，借助资本之手，推动企业转型升级。

企业上市是加快区域经济转型升级的“助推器”，为提高直接融资比重，促进资本市场健康发展，即墨区金融办针对后备上市企业的不同情况，分类开展指导工作。该区为重点拟上市企业开辟“绿色通道”，针对企业遇到的历史沿革、土地房产手续等问题加强指导，帮助企业协调解决实际问题。今年5月11日和9月15日，青岛伟隆门业股份有限公司和青岛英派斯健康科技股份有限公司两家企业相继在深交所首发上市，累计募集资金7.44亿元，其中英派斯成为全省首家体育器材类上市公司。至此，全区上市企业数量达到4家，企业上市步伐逐步加快。

同时，即墨区金融办加强与蓝海股权交易中心合作，多次举办即墨企业挂牌专场，形成了蓝海股权交易中心的“即墨板块”。目前，该区新三板挂牌企业达到3家，区域资本市场挂牌企业突破100家，达到101家，企业分布于互联网信息技术、食品、包装、现代农业等多个领域，挂牌数量位居各区（市）首位。