

# 移动金融：求新求变 让“钱途”更美好



去年以来，在互联网金融理财和移动支付两股力量的驱动下，移动金融发展迎来井喷——越来越多的智能手机用户正在尝试用手机完成购买、理财，以及支付。有专家预测，2014年或将成为移动金融元年。借力新兴科技力量和大数据，移动金融正在求新求变，让人们“钱途”更美好。

## 引领互联网金融新潮流

有数据显示，目前习惯使用移动支付的用户已经达到了1.25亿，而这一数字仍然以几何级增长。

根据中国互联网络信息中心发布的《第30次中国互联网络发展状况统计报告》，截至2012年6月底，中国网民数量达到5.38亿，其中手机网民达到3.88亿，手机首次超越台式电脑成为第一大上网终端。智能手机已经成为人们24小时的随身装备，成为现代信息社会生活方式的最重要特征。

移动金融的服务内涵不断丰富，在金融服务和生活服务的覆盖能力上，将全面超越桌面互联网时代的网银服务。重力感应、二维码识别、手机定位等移动新技术不断融入金融业务，手机购物、NFC手机支付、O2O交易等新型服务手段不断出现，极大方便了客户，使他们随时随地享受智能的、信息化的金融服务，这是传统桌面互联网金融服务所无法企及的。移动金融已成为引领互联网金融的新潮流。

从目前来看，移动金融发展主要呈现以下明显特点：

互联网公司已经掌握移动互联网的入口。由于手机自身的特点，用户很难将精力分散给多个手机APP（即手机终端软件）。因此，手机中的超级APP将成为整个移动互联网的超级入口，移动金融也同样不能例外。以国内最强势的移动通讯软件微信为例，这款由腾讯公司出品的超级APP在国内拥有超过2亿的活跃用户，微信提供的服务也从通讯逐步扩展到支付、理财等各个领域。相比之下，商业银行尽管同样具备手机银行可供选择，但在推广和用户活跃度上具备很大难度，在未来很可能需要从微信这样的超级入口购买流量。

移动金融领域竞争将突出用户体验。以80后为代表的年轻人不仅对互联网等新技术非常熟悉，也已经逐步成长为社会中坚力量，是各家金融机构未来零售业务的争夺焦点。然而，由于商业银行所受的各项限制较多，在互联网产品的用户体验上往往赶不上奉行快速迭代原则的互联网企业，存在一定产品劣势。

随着桌面电脑转向智能手机，电子商务转向移动电子商务，技术变革每时每刻都在发生。

商业银行也要不断自我革命，过去是以网银革命实体网点，现在要以移动金融来革命传统网银。大数据、移动通信网络、云计算和社交网络等新型互联网技术成为推动移动金融发展的科技力量。

移动金融模式融合使用大数据、移动通信网络、云计算和社交网络等信息科技手段，将带来革命性的、巨大的竞争优势。其对传统银行服务模式的冲击主要体现在割断金融机构和客户之间的关系，减少客户对商业银行的黏性和依赖程度。具体体现在三个方面：第一个是支付、第二个是信用、第三个是渠道。这三个方面的变革对商业银行经营模式的影响是巨大的。

## 为消费者带来巨大便利

今年1月15日晚，微信理财通上线，模式类似余额宝，微信用户绑定银行卡后，可以直接转入的形式购买货币基金。

出于对移动终端的重视，支付宝也早已铺设了手机端软件，并且余额宝上线后手机支付宝内也加设了余额宝功能。据悉，支付宝手机端用户已达1.6亿，却似乎与微信的6亿多用户还有显著差距。

目前国内最受市场关注的互联网科技公司均悉数进入移动金融市场：百度有“百度百发”、阿里巴巴有“余额宝”、腾讯有“理财通”，均先后在旗下的移动服务平台销售基金产品。此外，其他电商、互联网公司也在密集推出互联网金融产品。今年2月，苏宁云商易付宝的余额宝理财产品“零钱宝”也已经上线，后续京东、新浪等也会陆续加盟余额宝理财争夺战。据不完全统计，市面上各种取名为“XX宝”的理财产品已有30余只，移动互联网金融的产品可以说是让人目不暇接。

在竞争的压力下，各家商业银行也纷纷推出手机银行、微信银行等。曾经，在银行排队，仅仅为缴个电费；曾经，四处寻找能上网的电脑想要尽快完成一笔转账。现在，只要开通任一金融机构的手机银行，这些都不再是问题。记者走访不少商业银行了解到，目前，很多银行开通的手机银行，已经涵盖账户查询、国内外转账汇款、定期存款、结售汇（周六、周日）、信用卡、跨行现金管理、贷款管理、养老金查询以及外汇、基金、记账式国债、理财产品、贵金属代理等投资服务。客户还可在线预约申请开通借记卡、网银和手机银行，在线申请提交后，可携带相关证件与卡/折到银行柜台开通，省去柜台填写申请表的手续。

除了互联网企业抢夺“社交金融”人口外，传统金融机构也加入了争抢大战中。今年1月中旬，平安集团开发的社交金融平台“壹钱包”在上海平安金融大厦亮相。平安集团董事长马明哲希望通过壹钱包的社交功能，将员工、客户以及他们的社交关系网纳入到一个社交生态圈来，在社交的基础之上推广平安的金融服务，从而摆脱对微信等第三方社交工具的依赖。马明哲将壹钱包定位为“移动社交金融服务平台”，他希望平安能依托金融企业的核心优势，立足于社交金融，从现实金融生活切入，将金融融入“医、食、住、行、玩”的生活场景，实现管理财富、管理健康、管理生活的三大功能。

## 商业银行经营模式求变

面对科技的飞速发展及日益复杂的竞争环境，商业银行继续走传统经营模式的老路已不可行，唯一可行的应对方式就是顺应信息通信技术发展趋势，对传统服务模式进行一场变革。业内人士认为，商业银行可从以下几方面入手来积极应对移动金融飞速发展的现实：

变革传统的业务模式。从业务的四分法来看，网银业务已成为现金流业务，其增速已经快速增长转变为平稳增长。移动金融已成为增长速度最快的明星业务。从“双十一”网络购物的情况也可以得到印证：传统电子商务的增速约在80%左右，而移动电子商务的增速可达500%。商业银行应从网银等现金流业务中收割利润，并将资源投入到移动金融新业务上来，将服务客户的主战场逐步从桌面电脑转向手机端上来。

## 相关链接：

## 谨慎防范手机支付风险

首先，要养成设置手机开机密码的习惯，并在手机中安装带有加密功能的软件，这样即使有人破解了开机密码，支付软件仍有密码保护；支付账户的登录密码和支付密码也最好不要相同，更不要设置容易被猜到的个人信息或与邮箱、微博一致。

其次，不越狱、不给手机乱装软件。下载支付应用客户端，必须在官方的软件商店或者软件官方网站下载，确保来源的安全。不点击不明链接，不安装不明文件。尤其是扫描二维码的时候，一定要看清楚识别出来的内容。一旦发现异常，就中止操作。

构建合理的盈利模式。商业银行应用通信技术，通过移动通信网络提供金融服务，形成低成本、高效率的新型盈利模式。新型盈利模式的特点是边际成本低，且随着客户的增多成本会更低。只有摆脱传统的过度依赖实体网点的高成本经营模式，商业银行才能有力对抗第三方支付等新型竞争者。

更加关注新型客户群体的金融需求。电子商务用户、手机族群等新型客户群体的重要性正在不断上升。2012年，电子商务交易额占中国GDP总量已达15%。手机网民人数已超过4亿，手机已经替代电脑成为人们上网的首要工具。商业银行应关注新型客户的需求特点，向这类客户提供定制化、综合化的金融服务。

构建新型渠道体系。要把银行建在社区，通过建立布局全国的网点体系，使社区银行网点成为客户“身边的银行”；要把银行建在网上，使网银成为客户通过桌面电脑获取金融服务的窗口；要把银行建在手机上，使人们随时随地通过智能手机和移动通信网络获取金融服务。商业银行也将成为“水泥银行”加“鼠标银行”加“指尖银行”的综合体。

商业银行应发挥自己的核心优势。随着第三方支付、网络小贷公司等互联网企业不断进入金融服务领域，商业银行的业务空间也在不断受到挤压。商业银行在借鉴互联网企业的经营机制灵活、技术更新快等优点的同时，也要注重发挥自身优势。商业银行已经建立起一整套比较完善的风险控制体系，拥有非常优秀的风险文化，积累了良好的商业信誉。在理财产品的创设和信用风险的控制等方面，商业银行都有着核心优势和能力。

(杨绪忠)

# 体验移动支付



中国农业银行 服务号二维码

## 农行“掌尚钱包”业务介绍

农行“掌尚钱包”业务是指中国农业银行与中国银联、中国移动联合推出的一款基于手机终端的全新业务——移动近场支付。掌尚钱包以移动SWP-SIM卡为载体，使客户足不出户，即可通过手机申请农行掌尚钱包电子现金帐户。电子现金帐户充值后，即可在带有银联“闪付QuickPass”标识的特约商户POS机上“刷手机”，通过“掌尚钱包”电子现金帐户进行小额快速支付了。

## 开户即有礼 优惠享不停

- **开户送话费：**即日起-12月31日成功申请农行掌尚钱包应用（以获得农行电子现金卡号为准），即可获赠50元话费。
- **“刷手机”送话费。**即日起-9月30日移动营业厅现场通过农行掌尚钱包“刷手机”支付成功，即可享受刷1元得10元话费，每个手机号限一次。
- **“刷手机”充话费享95折。**即日起-12月31日通过农行掌尚钱包“刷手机”充话费成功，即可享95折优惠，刷满95元享100元话费，190元享200元，以此类推最高为950元享1000元。话费即时到账

- **“刷手机”加油送油卡。**即日起-9月30日一个月内在宁波中石油网点通过农行掌尚钱包“刷手机”加油≥700元，即可获赠50元面值加油卡一张。每个客户每月最多获赠50元加油卡。次月20日前，将电话通知符合条件的客户确定领款方式。
- **“刷手机”天天影院特惠。**即日起-9月30日在指定影院“刷手机”购影票（3D以及特殊价格影片按影院规定补差），可享受15元/张优惠价。
- **“刷手机”送农行个人网银抽奖机会。**即日起至9月30日，每“刷手机”成功交易一次，即送2次抽奖机会。每个手机号限送6次抽奖机会。