

银行系电商的风险控制策略

网上购物中,买家最关注的是什么?是商品价格还是卖家信誉?都不是,卖家真正关注的是自己付了钱,能否顺利拿到需要的商品。作为直接关系到钱款交易的电子商务行业来说,网络安全问题是网络买家的关注重点,也是电子商务网站管理工作的重中之重!

2010年,阿里巴巴集团有约0.8%、即1107名“中国供应商”因涉嫌欺诈被终止服务,该公司CEO、COO为此引咎辞职,此事件彰显了电子商务公司打击网络欺诈的决心。中国互联网络信息中心公布,2011年上半年,中国遭遇过病毒或木马攻击的网民为2.17亿人,有过账号或密码被盗经历的网民达1.21亿人。同时,有3883万的网民半年内在网上遇到过消费欺诈!

种种数据表明,国内互联网的安全形势严峻!网络欺诈事件正呈爆发状态!

2012年6月,中国建设银行携善融商务企业商城、个人商城两大利剑杀入电子商务市场!两大网站能够为会员提供信息发布、在线交易、支付结算、分期付款、融资贷款、资金托管等综合性服务,该网站完善的电子商务功能,使之成为电子商务行业一匹矫健的黑马!

建设银行高调推出善融商务平台,其意图在于打造具有银行特色的电子商务生态圈。截止2012年12月1日,上线不足半年的善融商务企业商城已累计成交18亿元,线

上融资更是达到4亿,电子商务联合金融服务的潜力由此可见一斑。

那么,善融商务这匹电子商务“黑马”准备好迎接网络欺诈风险的考验了吗?

我们看到,在传统的反钓鱼、反洗钱等风险控制方面,建设银行已经拥有较为完善的团队和系统,然而,银行系电子商务的风险控制,其涉及的范围更广,主要应分为市场准入与退出、系统风险管理、在线交易风险管理等。

市场准入及退出,主要工作是制定网站的准入标准,对会员身份进行核实及登记;同时,通过制定网站会员管理规则,奖励诚

信行为,惩处失信行为,从而实现市场秩序的稳定,保障正常会员的利益。据了解,善融商务的卖家商户,是通过建设银行各地分行进行营销和审核,其审核标准之严格,已远超一般电子商务网站。同时,商户的企业信用及日常运营也依托建设银行,使得商户和善融商务之间形成了更加紧密的合作关系,这种紧密的合作关系,进一步降低了市场准入和退出中的各类风险。

系统风险管理,主要工作是提升网站会员的电脑系统和帐号密码安全。通过提供网银盾、动态密码、杀毒软件、木马专杀工具等服务,不断提升网站会员的系统安

全级别,防止系统风险的产生。作为全球银行中市值第二的建设银行,系统风险管理方面有着天然的优势,其推出的建行网银盾、动态口令卡、企业客户签名通、短信验证、网银病毒专杀工具等服务,已经有效地提升了善融商务网站会员的系统安全级别。

在线交易风险管理,主要是通过不断优化交易流程,减少在线交易风险;同时,提供更高效率的投诉举报通道,使会员的各类风险问题能够得到快速有效的反馈和处理;在网站会员遭遇欺诈案件时,能够为其提供更多的解决问题的方案,如纠纷调解、法律援助、欺诈案件报案等。在交易风险管理方面,善融商务正借助建设银行的品牌和服务优势,建立起高效的投诉举报管理团队,已经能够积极有效地处理各类在线交易风险。

电子商务的风险控制工作任重而道远,面对复杂的网络安全形势,建设银行善融商务平台在风险控制方面的诸多尝试,将引领银行系电子商务行业走上一条安全快速的前进车道。

未来,值得期待!

在过去的几年中,电子商务实现了高速发展,并逐渐成为经济发展的新亮点。“十二五”期间,电子商务被列入战略性新兴产业的重要组成部分,不仅要求积极发展电子商务,完善面向中小企业的电子商务服务,同时政府设立了电子商务发展专项资金,加大对发展电子商务的支持力度。在这种形式下,越来越多的银行开始涉足电商领域,银行系电商锋芒初露。

建行作为银行金融业“巨头”,也推出了自己的电子商务金融服务平台“善融商务”。很多人在讲,建行做电商,完全在烧钱。原因如下:首先,银行的供应链管理能力强,用户的网购体验差;其次,银行的电商运营专业知识和经验欠缺,无法满足电商运营的需要;再次,银行风险防范

建行做电商,优势何在?

的意识较强,在决策上需流程化操作、层层审批,没有电商行业的快捷反应速度。

为此,我们特地了解了建行善融商务的现状。据了解,截至11月底,仅仅五个月的时间,善融商务企业商城在线交易额18亿,线上融资4亿,这在业界尚无先例。善融商务正以迅猛发展之势席卷电商业。建行做电商,为什么能取得如此成效,它的优势在哪里?通过分析发现:

(1) 拥有优质的电商客户资源

在建行办理各类业务的个人客户,拥有完整的身份信息;各类企业客户,拥有

完整的经营资料、资产及信用资料。这些真实有效的个人客户和企业客户,正是电子商务最优质的客户。

(2) 拥有完善的金融服务

支付方面,建行拥有着最完善的金融服务体系,支持借记卡、信用卡、融资资金、他行账户、预付卡等多种电商资金的运转使用。融资服务方面,建行可为卖家商户提供各类贷款服务,保障其资金链的安全;建行也可为买家提供分期付款等小额贷款,以提升买家购物体验。

(3) 拥有强大的品牌效应

建行有着广泛的客户信任基础,通过线下网点、线上电子银行、在线客服服务等,建行所建立的客户服务体系,将完整诠释银行强大的品牌效应,提升客户信心。

目前而言,电子商务无疑是互联网最有价值的应用领域,而在电子商务的应用领域中,最重要、最广泛的是金融业。长期以来,银行业普遍面临着日益严重的技术与服务同质化,功能及业务种类非常相似,各个网上银行都没有自己的特色,很难形成差异化竞争优势。电子商务与金融服务的融合给了建行新的契机,建行手握庞大的客户资源,只要唤醒沉睡的传统客户,必将释放出巨大的市场潜力,进入良性发展的快车道。建行做电商是适应经济发展的必然选择。

善融商务是中国建设银行推出的以金融服务为依托的电子商务金融服务平台,为企业和个人客户提供信息发布、在线交易、分期付款、融资贷款、资金托管、房地产交易等全方位的专业服务。

电子商务 丰富实惠

服务全流程 开店乐无忧
庞大客户群 商机无限量
积分攒信用 生意更便捷

金融服务 专业贴心

企业贷款e路通 融资产销更轻松
个人购物消费贷 分期付款更灵活
支付方式多样化 实时到账更安全

营销活动 精彩纷呈

信用卡积分兑换电子券
降价竞购 优惠连连
限时抢购 惊喜不断

其它活动,敬请期待,更多详情请登录:<http://e.ccb.com>



中国建设银行
China Construction Bank
客户服务热线: 95533
网址: www.ccb.com
手机网站: m.ccb.com

善融商务

亦商亦融 买卖轻松

e.ccb.com

