



新闻客厅

吸金?吸睛? “花式”揽储噱头多

□本报记者 文易 见习记者 沈莉琛

临近年末,人们的钱包终于随着年终奖、年末分红的到账鼓了起来,银行“揽储大战”硝烟四起,各种关于“花式”揽储的报道也见诸媒体。



新闻事件 存款送猪肉,银行揽储出“奇招”

临近年底,年味渐浓。与此同时,日益升温的还有各大银行之间花式多样的“揽储大战”。

送米、送油、送折叠车、送购物卡、送保险甚至返现……银行的揽储手段层出不穷。年末,各家银行对“大

考”都不敢掉以轻心,总是想尽各种方法来增加存款。日前就有一家银行亮出礼品界的“奢侈品”——猪肉,作为“揽储大战”的终极利器。

据报道,12月16日,浙江省台州临海一家银行举办了一场“存款

送猪肉”的活动,打出“存款一万至少送一斤猪肉”并可参与抽奖的活动“噱头”。在银行营业厅门口,数十张用办公桌拼起来的“猪肉摊”前挤满了前来参加活动的群众,场面壮观。

由此可见,商业银行的揽储方式可谓花样百出,吸储积极性明显高涨。虽然参与的方式和奖励形式各有不同,但是五花八门的抽奖活动归根到底还是为了在年末这场“揽储大战”中尽可能做出更多业绩。

本地观察 波澜不惊,银行“揽储大战”未见硝烟

年终时节,银行仍有一定的揽储压力,但随着产品类型的转化,本地银行揽储表现方式已有所变化。

“高息揽储情况以前在银行业还是比较多的,但现在银行业的内部考核更注重实质效益和风险管控,也是银行业生存发展的内生要求。”锡城某支行城中营业部负责人表示。

记者在走访中发现,较之“送猪肉”等高调的营销方式,锡城银行的“揽储大战”显得波澜不惊。从调查情况来看,积分兑好礼依然是各家银行间比较常见的揽储方式,礼品多以日用百货、粮油食品为主。“现在银行奖励存款的优惠活动吸引力一般,还是看看再说。”对于年终“揽储大

战”的情况,在太湖新城金融街工作的白领沈莉表示,因为银行结构性存款一年期的利率都在4%以下,她不是很愿意选择储蓄,更愿意参加时限更短些的灵活理财活动。

“现在单纯靠送礼品的方式确实蛮难吸引客户的,而且容易违规。”锡城一家商业银行负责人表示,为了应对年

末“大考”,各家银行在做好“规定动作”的同时,也会开发一些新客专享理财产品、跨界套餐送服务等创新营销业务。比如,宁波银行推出新客专属一年期理财产品,中国农业银行和江苏有线联合推出“存款到农行,电视免费看”活动等,在合规操作的同时争取更多储户。

财评深一度 “花式”揽储不如“智慧”揽储

“花式”揽储虽然能在一定程度上吸收存款,但擦边球打多了,难免要越界。记者从无锡银保监局了解到,根据《商业银行法》第四十七条规定,超过央行利率上浮规定的利率标准为违规行为,任何利率之外的金钱、礼品赠送行为均为隐形利率行为。银行不得以违规手段来吸收存款、发放贷款。

“用变相加息的方式拉拢客户,这是最简单的做法,也是最粗暴的竞争手段。”业内人士认为,这样的竞争到头来会对整个行业造成损害。

据了解,今年以来,我市各大银行在优化服务、提高效能、方便群众上下下功夫:无锡交行已携手市民卡公司在无锡市布放近600台自助终端,已搭建

成社区非现金业务网络服务平台,实现了银行非现金业务自助式、社区化服务;江苏银行创新“电子社保卡”移动便民服务,只要是江苏省内实体社保卡的用户,都可以通过江苏银行直销银行领取电子社保卡,并可以在各个支持电子社保卡场景使用;工商银行无锡分行营业部积极开展“提高效率、提升服务”主题活动,通过加强网点服务管理,提升网点整体服务质量,进一步提高了客户满意度和美誉度,打造服务竞争新优势……

相比较用小恩小惠来拉拢客户,开发更能吸引顾客的理财产品,提供高质量、更人性化的服务,这种更具智慧的揽储方式显然更能赢得客户的心。

平安人寿再获两重磅奖项

最近,平安人寿接连摘得科技创新类奖项:在《经济观察报》主办的观察家金融峰会暨2018-2019年度卓越金融企业盛典上,平安人寿斩获“年度卓越创新保险公司”奖项;在第四届智能金融国际论坛暨2019金融界“领航中国”年度盛典上,平安人寿荣获“杰出保险科技公司奖”。

近年来,平安人寿积极打造智能化经营体系,持续强化客户经营导向,开启全面数据化经营转型,通过创新科技运用,推进经营、销售、服务等流程实现智能化。特别是依托“产品+”“科技+”双轮驱动战略,平安人寿致力于科技型寿险公司转型。在不久前结束的第八届对话系统技术挑战赛(DSTC8)中,平安人寿斩获“基于Schema的对话状态追踪”“端到端的问答预测任务”以及“面向多领域端到端对话系统”三项赛事桂冠。此次获得《经济观察报》及金融界颁发的两项大奖,充分体现业界对平安人寿科技转型成果的肯定。

光大云缴费服务项目逾7000项

近日从光大银行获悉,作为中国最大的开放缴费平台,目前光大云缴费服务项目总数已突破7000项大关,达到7004项,较年初增加2963项,云缴费服务规模实现持续高速增长。

今年以来,光大银行将总行“云缴费事业中心”升格为“云生活事业部”,依托集团和银行E-SBU财富生态圈战略,全力构建起“金融+生活+服务”的普惠便民生态系统。在基础公共便民缴费层面,光大云缴费坚持“一张蓝图绘到底”发展策略,电力缴费服务已覆盖全国,用水缴费覆盖72%的地级市,燃气缴费覆盖57%地级市,有线电视缴费覆盖27个省、市、自治区,供暖缴费实现北方供暖区全覆盖。在政府公共收费服务层面,光大云缴费大力推进非税、社保等政府服务项目的拓展力度,成功与中央及众多地方政府收缴单位达成协议,全面拓展财政非税代收、社保代收、交通罚没代收等政府公共代收服务。在细分行业建设方面,云缴费医疗项目在5家医院运行,可实现在线挂号、诊间缴费、出院结算等便民服务,还与50多家医院达成合作意愿,教育云缴费已形成规模化推广,共有超过1000个教育项目顺利上线。

“修复失牙 口福行动”正在进行中 种植牙补贴大礼包等你来拿

种植牙是医学界公认的缺牙理想修复方式,被誉为“人类的第三副牙”。

近日,在全国35城拥有超130家口腔连锁机构的美维口腔医疗集团积极参与由北京电视台举办的“修复失牙 口福行动”万人大型公益活动,并联合无锡维乐口腔及No-bel、ITI、Camlog、Dentium等五大国际种植牙厂家,在无锡开展“种植牙补贴发放”惠民工程,并在公司内部制定《修复失牙口福行动(无锡)种植牙专项医疗补贴管理办法》,以充分发挥专项救助、资源联合、技术保障各项制度作用,切实提高牙齿缺失百姓的医疗保障受益水平。本次种植牙援助保障范围更广、更加惠民利民,在补贴额度、常规补贴、质保服务方面礼包升级,还有名额共享特权。更多补牙、拔牙政策优惠,请咨询无锡维乐口腔五爱路店、惠山万达店。

体现大行担当 活动精彩纷呈 工行无锡分行携手江大举办“校马”

日前,江南大学运动场人头攒动,一年一度的江南大学校园马拉松再次开跑。据悉,这是工商银行无锡分行再度支持“江南校马”这一品牌活动,以此打造全国高校最具影响力的“校马”赛事。

据了解,“江南校马”已连续举办5届。整个赛事采用单圈环绕校园的跑步路线,起终点设在该校体育中心,单圈距离3.5公里。整个赛事分“美丽江南”和“至善江南”两个板块。其中,“美丽江南”板块包括个人组、双人组和三人组,赛程为3.5公里;“至善江南”板块分为7公里

和14公里两个竞赛组别。活动现场,随着江南大学与工行无锡分行领导共同鸣枪,5000多名参赛选手如潮水般涌上赛道。赛道上,有情侣牵手奔跑,也有全家上阵,还有满头白发的老者。无论是往届“奖牌选手”,还是“校马小白”,都为超越对手展现着速度与激情。

作为此次“江南校马”的独家赞助单位,工行无锡分行为保障活动成功举办做了精心的准备:工行咨询区的互联网金融粉丝节活动精彩纷呈,工作人员全程热情服务,同学们纷纷拿出手机体验

“一元购”“扫码立减”等活动,现场办理银行卡异常火爆;运动嘉年华的“江南射手王”“足球飞镖”谁是江南MVP——现场投篮大赛”等游戏项目,吸引不少同学参加,让同学们大显运动天赋;“梦想摸高墙”留下了同学们的愿望与梦想。此外,还特别为当天过生日的跑手准备了意外惊喜,让小寿星们在全场千人合唱的“生日快乐歌”中过一个特别温馨的生日。

工行无锡分行有关负责人介绍,自2004年江南大学搬迁至大学城校区至

今,工行江大支行就是该校校区唯一的金融机构,为该校3万多名师生提供各类金融服务。此次支持江南大学校园马拉松活动,就是为了体现“金融服务进校园”的大行担当,努力营造安全的校园金融环境。同时,针对大学生群体的消费特点、消费习惯和消费能力,工行无锡分行不断推出正规、便捷、高效的校园金融服务,全方位满足大学生的金融消费需求,引导并培养大学生树立健康的消费理念和信用观念。

(周省蒙 丁力)





幸福的滋味

爱心佳肴制作短视频大赛

期待您的参与,赢现金大奖



报名时间: 2019.12.22-2020.1.2

主办方: 交通银行无锡分行

承办方: 无锡日报报业集团财经融媒中心






融媒体报道全程支持