

银行出击“双节”刷卡消费市场

亲,优惠活动别错过哦!

本报记者 张夫稳

中秋、国庆假期即将来临。双节假期在为市民们提供了一个十足休息时间的同时,也为不少商家与银行带来了促销的机会。大多银行纷纷抓住此次双节假期,推出了刷卡送好礼、刷卡抽奖、积分送好礼、刷卡打折等优惠活动。为此,记者进行了详细调查,专门为市民搜罗到一些银行推出的刷卡优惠活动,以便市民假期刷卡获得更多实惠。

工商银行

2013年8月25日至10月20日,凡济宁工行牡丹信用卡(贷记卡、准贷记卡)客户在全聚德烤鸭店、丰泽园大酒店,单张信用卡累计餐金刷卡消费满500元、1000元、3000

元,凭POS签购单(小票)可兑换不同精美礼品。

2013年9月1日至10月31日,凡济宁工行牡丹信用卡客户在维拉影楼单张信用卡累计刷卡消费满588元、1588元,凭POS签购单(小票)可兑换不同精美礼品,活动期间拍摄指定套系享8折优惠。

2013年9月16日至19日,凡济宁工行牡丹信用卡客户在中央百货单张信用卡刷卡消费满100元即可获赠精美礼品。

建设银行

2013年9月6日至10月14日,持建行信用卡至苏宁电器购买单件商品单笔消费满1500元(含),可办理

分期业务,享6、12期零手续费优惠。

凡使用建行信用卡(商务卡、大学生卡除外),分期付款购买三星专卖店产品满500元,享6期(6个月)“0”利息“0”手续费,12期(12个月)“0”利息2.5%超低手续费,并可享受专卖店特价机型。

鲁通龙卡汽车卡MTC和ETC电子缴费、联网高速公路通行享9.5折优惠、1%加油优惠、每周优惠洗车、免费道路救援、充值赠送OBC(数量有限)。

邮储银行

2013年9月19日至21日、10月1日至7日,邮储银行借记卡、信用

卡持卡人在济宁银座所有门店单笔刷卡消费300元以上(含300元)即可参与抽奖,100%中奖;2013年9月9日至11月11日,在银座网购物,使用邮储银行借记卡或信用卡网银支付单笔200元以上(含200元)即可参与抽奖,100%中奖。

2013年9月9日至11月11日,银座网开设“邮储银行专属特惠”专区,邮储银行借记卡、信用卡持卡人通过邮储银行个人网银购买特惠专区商品即享专属优惠价。

交通银行

每周五,使用交通银行太平洋沃德卡、交银卡完成一笔刷卡消费交易(扣除购房、购车、公益、批

发类等大额交易),单笔消费在2000元以上,即可获得1次抽奖机会,赢取价值2650元的苹果IPAD MINI(16G)。

每周五,凡使用交通银行太平洋借记卡在餐饮、百货、娱乐类活动商户处刷卡,单笔消费满人民币500元交易单据上出现中奖信息的客户,即可获得交通银行提供的价值50元的中国移动充值卡奖励。

招商银行

持招商银行一卡通、信用卡、快乐伙伴卡在德克士消费,可享受8折优惠;持招商银行一卡通、信用卡在济宁影城购买电影票,可享受5折优惠。

金乡客户喜获3000元智能手机

“没想到在信用社办业务还能中奖!”金乡爱珂达电脑经营部的王先生从金乡联社营业部会计主管手中接过一款价值3000元的HTC智能手机,连连道谢。

自7月份开始,全省农村信用社扎实开展“‘月’用‘月’有礼”活动,通过抽奖方式回馈电子银行客户,金乡联社制定了活动方案,通过在金乡门户网站发布广告,在人流密集区发放宣传折页等方式在全县范围内广泛宣传,促进了电子银行业务的发展,截至目前,金乡联社共营销个人网银15646户,企业网银452户,手机银行(短信版)6997户,手机银行(WAP版)专业版259户。

“下一步,我将继续支持咱信用社的业务,同时我还会帮信用社做宣传,让我的一些朋友、客户也都到信用社办业务,呵呵!”王先生作为7月份全省仅有的20名获奖客户之一,言谈透出由衷的高兴。



领取现场。

通过开展此次抽奖活动,在回馈客户的同时,进一步宣

传信用社电子银行产品,扩大社会影响力,在促进业务发展

的同时,收到了良好的社会效益。(苏杭 王传旭)

邹城建行:成功堵截客户资金诈骗案

2013年8月底,一年青男子进入太平路分理处营业大厅,当班大堂经理秦贤贤迎上前,询问并引导客户填单。客户随口答了一句“往北京汇款”,引起了大堂经理的警觉,客户提供的账号明明是以

“62170033”打头,可以确定非北京账户。网点人员告知客户账号与客户说明的汇入地不符并询问情况。原来是客户急用钱,因无固定收入,在邹城各银行申请均未获批准,无耐之下在互联网上查到北京一家贷

款公司,该公司要求汇入该个人账户3000元钱,随后将客户的贷款汇入客户账户。“如果你汇出3000元后,贷款公司将贷款汇给你,你有办法要回你的3000元吗”。“贷款公司将款汇入你账户,到期你不还贷款,

他们有什么办法要回贷款”?几个问题问出后,客户立马觉察自己是上当了,而且是差一点就受骗了。憎恨骗子的同时,客户庆幸资金没有损失,更为建行服务细致周到表示感谢。(秦贤贤)

金乡联社:四个到位,备战三秋

为确保“三秋”生产顺利进行,金乡联社及早动手,确保人员组织到位、基层调研到位、资金筹集到位、综合服务到位,截至目前,累计发放“三秋”生产资金贷款4000余万元,有效满足了农民购买化肥、种子、农机具等资金需求。

人员组织到位。该联社在业务工作会议上专题部署支持“三秋”生产事宜,并进行思想发动,把全力做好支持“三秋”生产做为当前的重要工作。成立了以理

事长任组长的领导小组,全面负责三秋生产支持的组织领导。认真执行联社领导包片、部门总经理包社制度,做好对所包社的工作指导。辖内基层单位均结合实际制定了具体的工作措施。

基层调研到位。为有针对性的开展工作,该联社组织辖内客户经理分16个调研小组进行了调研。在助农服务员配合下,调研人员深入村头巷尾、田间地头,对农户“三秋”生产期间农机具、种子、化肥等需求情况进行

全面摸底调查,广泛征求农户意见和建议,为做好支农贷款投放提供了准确的信息和决策依据。

资金筹集到位。为保证信贷资金及时发放到农民手中,全县农村信用社以提高门市服务质量,拓宽揽储渠道,主动上门营销等方式,不断加大资金组织力度,积极为“三秋”生产筹集资金,为秋季生产提供了资金保障。目前,金乡联社各项存款余额51.76亿元,较年初增长3.45亿元,确保了三秋

生产资金的充足。

综合服务到位。辖内营业网点结合实际,适度延长服务时间,提供延时服务,确保不误农时。发放“三秋”生产贷款按照“急事急办、特事特办”的原则,简化流程,在一定范围内给予利率优惠,开辟“绿色通道”。全面开展跟踪服务,密切关注“三秋”资金的使用情况,杜绝资金挪作他用,确保信贷资金真正用在三秋生产“刀刃上”。(王传旭)

营业厅轶事

金乡联社城区营业厅近来业务量大增,每天都是人声鼎沸,喧闹不止。我在柜台前忙着。

“你好,你这儿有零钱吗?”

“您好!有啊,您需要什么样的。”我打量着客户,是一位30岁左右的妇女,身材不高,有些微胖,肤色黝黑。

“五块,十块的。”

“有,您要多少?”

“两、三万,有吗?”语气中带着一些迟疑。可能是在其他行遇到的拒绝太多了,我心里暗想。

“一次要这么多?我的保险柜里没有这么多,要不少换点先用着,行吗?您是做什么工作的?”

“我,我家开废品收购站。”那妇女低了头,“我们干的活脏,不像你们……”后面的话,根本听不清,可能是她嗫嚅自语。

面对她的自惭形秽,我不知该怎么说,我感念我们都是对很多事无能为力的小人物,一股侠义感作祟,我很慷慨地说:“有,在大库里,我上大库里出钞箱。”说着,我退出交易画面,收拾桌上的东西,准备上大库。

“你们的取款机怎么不能取了?”营业室另一端又有我的责任范围的事了。

“好,我这就去看看。”说着,我低头寻找取款机上的机箱盖钥匙。

在我低头寻找的时候,窗口外等候的妇女高声说了一句什么,我并没在意,也不知道她说了什么。

“你到底是还有还是没有,你们这么办业务?换零钱不是你们银行该换的吗?对存钱的人慌忙的紧,换点零钱,老是推三阻四。”那位妇女将心里的不满大声宣泄出来。

我一开始一头雾水,不知道怎么回事。细想之下,可能是刚才我要起身离柜的动作,让她误会我不理她了。面对她的声色厉茬,竟有些悲悯。越是身份卑微,往往自尊心越强,越是一份敏感,一点小小的误会,如针尖麦芒一般刺痛了她。我自以为是的侠义感,她是看不到的。

我苦笑着说:“我外面的保险柜大小,没有那么多零钱,我上大库里拿去。”

事后,我不止一次回想起这件事,再次发现我的语言表达是很欠缺的。我本意上没有任何轻视顾客的念头,都是为生活奔波,哪有什么所谓的看不起。相反的,我很有些惺惺相惜,很少遇到这么坦诚、真实的人。心怀一丝善意尚且如此,那平时的言行又经常会引起什么样的误会呢?念及于此,不禁汗颜。

规范化服务,是对柜员的综合要求,要求对客户有沟通的能力,有开展营销的技巧,有基本技能,有先客户之忧而忧的体察心。金乡联社开展规范化服务以来取得了显著成绩,我不得不承认自己口头表达有些笨拙,规范化服务,路漫漫其修远兮!

(李孟鲁)