

消费价格战失色 理财型消费掀新风潮

火爆的双十一和刚刚过去不足半月的双十二,各大电商平台为抢占更多的消费者各出奇招,京东、1号店等纷纷发力,都打出了“史上最低”、“全网最优惠”的口号,使得今年的双十一双十二不再是淘宝一家独大,而成为了电商集体的狂欢。

经历了双十一的盲目抢货和双十二的低价风暴,网购一族们也开始偏向于更为理性的消费。电商平台惯用的优惠券折上折等形式似乎不能完全满足消费者,取而代之的是更具智慧的理财型消费新方式。其中尤以利用卡号62开头的银联信用卡在线下消费的同时赚取线上“网购基金”,新

兴理念开创了全新的消费潮流。

当折扣低价令消费者感到审美疲劳,同时双十一双十二透支消费急需为钱包止损的时刻,全新理财型消费潮流顺势而生并渐渐成为主流。银联最新推出的“周六我买单”、“周六我血拼”活动,就让消费者体验了一把“边消费边赚钱”的乐趣。据悉,即日起至2015年2月28日期间的每周六,只要在银联合作的1800家餐饮商户(济南有船歌鱼水饺、大渔铁板烧、新蒂餐厅、无限友、莉迪亚、朝天门、百岁鱼等50余个指定门店)刷卡号62开头的银联信用卡消费超百元便能直返消费总额20%的银联积分,在贵和购物中心、嘉华

购物广场刷卡号62开头的银联信用卡消费满620元可直返200个银联积分,这些积分将被储存在消费者的银联钱包账户中,可直接用于在电商平台(1号店、京东、凡客等)付款时进行抵扣,也可以在12306铁路购票网站买过年回家的火车票使用,积分就等于1元钱,转化为真金白银的“网购基金”。

线下餐饮百货消费联动线上网购消费的新兴模式,让很多消费者看到了一条“边花钱边赚钱”的崭新消费路径。尤其是当餐饮和网购成为当前市场消费的主流之时,银联适时推出的大手笔刷卡返银联积分行动正好满足了消

费者的需求。刷卡消费能赚取积分在电商平台上使用“银联在线支付”抵扣现金的模式,让用户尝到了消费也能挣钱的甜头。此举更是带动了周末餐饮百货消费的热潮,让合作餐饮和百货商户也都看到了切切实实的引流效果。不仅如此,银联更利用自身的平台优势,将线上线下商户整合联动,消费者除了线下赚取积分线上消费外,还能通过银联钱包在线获取线下商户的各类优惠券,直达线下商户中进行使用。这类将积分与优惠券统一管理,线上线下消费协同互动,是为消费群体真正实现了“最省钱”的理财消费模式。

财金资讯

招行济南分行举办全球投资策略报告会

近期国内股市回暖,股指也一路高歌冲上了3000点;境外随着美国经济复苏,美元指数也是一路走强,突破90关口。为满足中高端客户对投资的需求,招行济南分行于12月20日举办“洞悉风云,扬帆全球——全球投资策略报告会”。

招行总行首席境内外市场投资顾问、国内知名投资公司安高咨询高级金融分析师田永罡为零售高端客户奉上了一场财富投资盛宴。田永罡对境内外宏观经济进行全面解读,以美国、国内货币政策变化为主线串联起全球经济;从境外到境内,从宏观到微观,从股票到外汇,从黄金到原油面面俱到,通俗易懂、深入浅出,赢得现场客户阵阵掌声。

华夏银行济南经十路支行爱心进社区

2015年元旦前夕,华夏银行济南经十路支行积极开展“爱心进社区,冬日送温暖”便民惠民服务活动,全体员工利用周末休息时间两次来到邮电新村社区,为社区居民送上“爱心白菜”,送上冬日的祝福。

白菜是冬季的时令蔬菜,白菜寓意“百财”,“百财”纳福代表了华夏银行经十路支行员工对邮电新村社区居民最真挚的祝福。此次活动受到了社区居民的热烈欢迎,他们积极参与,领白菜的居民排起了长队。二期活动共送出“爱心白菜”一万余份,领到“爱心白菜”的居民脸上洋溢着笑容,纷纷称赞华夏银行“服务好,有爱心。”

近年来,华夏银行经十路支行坚持“服务大众,回馈社会”的宗旨,深入到周边社区,在社区内开展健康养生讲座、金融知识普及和宣传等各类公益活动,同时与社区联合组织开展内容丰富、形式多样的文化体育活动丰富社区居民生活,为社区居民生活提供各种便利服务,为构建和谐社区贡献一份力量。

平安财神节 首日销售破百亿

中国平安财神节22日上线后,网民踊跃参与,截至当天24点,“财神节”18款主力产品的总销量突破百亿,达到114.32亿元。其中,首日推出的高收益爆款产品“一账通1号”限额2亿元,开放销售不到1天时间,已经被疯抢1.1亿元。

据悉,12月24日至26日平安直通车险开展的财神节促销返利活动,凡是参加车险报价,就可获128元车险红包,还有抽奖资格,最高能再抽888元车险红包;买车险还有机会赢汽车1年免费使用权;此外网上投保速度最快的客户还能免费得到一台iPhone 6 Plus。

财神节是中国平安面向全体网民推出业内首个“金融交易狂欢节”,平安集团旗下产险、寿险、银行、证券、陆金所等17个业务单位参与,力图为网民呈现一个“F-mall”(金融商铺)的大场景。中国平安表示,财神节是公司互联网新科技背景下的一次大胆探索,将线上平台与线下渠道优势相结合,给消费者带来收益与实惠。

财富解码 中信银行举办2015基金投资报告会

2014年12月28日,中信银行济南分行成功举办了“财富解码”2015年基金投资策略报告会。中信银行济南分行零售业务在这些年的发展,始终秉承以客户为中心的发展理念,经过多年的专业研究、销售实践和对市场的敏锐把握,逐步建立了具有分行特色的基金产品选择及销售体系,利用科学的资产配置为中信银行的客户创造了丰厚的投资回报。

在2013年下半年,市场处于“股债双熊”的恐慌阶段,尤其是债

券基金短时间内的下跌幅度远超过以往任何时期,许多投资者在当时感受到了深深的寒意。但是中信银行济南分行把握住投资机会,在兼顾风险与收益的基础上,优化客户家庭资产配置结构,对有风险偏好的客户建议购买业绩优秀的股票型和债券型基金。据不完全统计,中信银行济南分行通过2013年下半年及2014年向客户推荐并配置各类甄选股票型基金,就为济南分行的客户创造了超过4000万元的投资收益,帮助客户在市场低迷的时刻做出正

确的投资决策。

近期,A股市场的大幅反弹让股票市场再次成为投资目标,本轮市场上涨能持续多久?牛市格局是否已经确立?在本次投资报告会上由中信银行济南分行零售投研团队成员之一的基金产品经理林大千针对现在资本市场形势进行讲解和分析,通过宏观经济、技术分析、市场情绪等诸多角度,全面解析和展望了2015年市场存在的投资机会和投资热点。据了解,这是济南地区第一次由银行的投研团队、产品经理对外进行的投资

报告会,参会者了解并感受到了中信银行济南分行投研团队的专业和成熟。

随着市场利率化的加速推进,利差收窄、竞争加剧已是无法回避的现实和历史潮流。银行如何在激烈的竞争浪潮中脱颖而出?中信银行济南分行在传统金融服务的基础上,提供以客户为中心的综合化金融服务,依托中信集团多元化金融产品,通过建立具有济南分行特色的投研团队,帮助客户家庭实现管理财富,收获幸福的目标!

新华保险获“2014卓越竞争力本土保险公司”

康典董事长独家荣获“2014金融风云人物”奖

12月18日,第十二届中国企业竞争力年会在京举行,“2014年卓越竞争力金融机构评选”结果揭晓。基于近年来以寿险业务为核心、坚持战略转型的显著成就,新华保险荣获“2014卓越竞争力本土保险公司”大奖,公司董事长兼CEO康典先生独家荣获“2014金融风云人物”奖项。

主办方表示,新华保险在2014年逐渐完善十大体系、六大平台、三大能力的建设布局,连续多年的转型成果开始集中呈现。公司前三季度原保险保费收入约862亿元,

同比上升19.3%;前三季度净利润63.26亿元,同比增长60.1%,业绩、净利润等增幅超出市场预期,而且业务结果更加合理,营销渠道传统险和健康险占比大幅提高,价值转型效果显著。同时,公司抓住互联网快速发展的机遇主动作为,全面提升从销售到理赔的全过程服务。E保通有效带动营销人员作业方式变革,“掌上新华”提供在线保单自助服务,3G理赔、自动理赔等技术使新华保险理赔时效走在业界前列。未来,在保险新“国十条”的重要机遇之

下,已完成“寿险+健康+养老”全产业链布局的新华保险势必迎来新的发展契机。

新华保险董事长兼CEO康典先生独家荣获“2014金融风云人物”奖。主办方认为,他“临危受命,四年来带领公司实现‘A+H’同步上市,大力推动价值转型,跻身行业前三甲。应对大数据及移动互联网时代的挑战,作为公司的掌门人将公司数字化战略的诸多项目不断推进,为新华保险打造面对未来的全新能力体系,使得新华在提升客户体验、大数据和

移动互联网等方面挑战时,更具应变能力!求变创新,做一个迎接金融浪潮跌宕起伏的启航者”。

据了解,中国企业竞争力年会由中国社会科学院与《中国经营报》联合举办。卓越竞争力评选从2009年开展,到今年已是第六届,评选依托中国社会科学院的企业竞争力分析模型项目,从净资产、净利润、净资产利润率、总资产贡献率等指标入手,将经济学研究数据及模型引入到对银行业、保险业、信托业三大金融机构竞争力评测中。

三家社区支行同日开业

华夏银行济南分行打造“家门口的银行”

12月28日,华夏银行济南分行绿地新城、大观园、文化东路社区支行同日开业。与传统的支行网点相比,华夏银行济南分行社区支行可以提供更多非金融的便民服务,以一种更亲民的全新方式,打造社区居民“家门口的银行”。

华夏银行济南分行个人业务部总经理于静表示,华夏银行济南分行设立的社区支行,在网点建设、人员配备、营销定位上立足社区,融入社区,将满足周边社区居

民的基本金融需求,在功能上与分行、支行网点互为补充,形成小区1公里半径范围内的便利式金融服务网络。

据了解,华夏银行济南分行的社区支行实行错时上下班制,营业时间从正常网点早9点到晚5点延长到晚上7点,为“上班族”办理业务提供方便。开业当天,记者在网点现场看到有客户在柜台办理业务,也有客户在服务人员引导下体验自助发卡和手机银行,还有几位老街坊与

理财经理一起在休息区谈理财,拉家常,其乐融融。

据悉,目前市民可在华夏银行济南分行社区支行办理非现金的柜台业务,包括开卡、开具存单、开具存款证明、购买理财产品等业务;还可以借助各类自助设备开立华夏卡、24小时存取款、自助缴费和转账。为方便老年客户,网点还有服务人员现场协助客户使用自助设备,帮助客户学习使用网上银行和手机银行。

光大银行打造“私人定制”网络理财模式

光大银行全新推出的“私人定制”网络理财服务,获得客户广泛好评。截至12月中旬,“私人定制”理财销售额已突破260亿元。

随着互联网金融的迅猛发展,人们的理财方式日新月异。为迎合日趋多元化的财富管理需求,光大银行全力打造的“私人定制”网络理财服务,主打定制化、个性化,是光大银行面向多类型客户提供的尊享版理财服务。

结合客户个人的资产状况、投资偏好,光大银行以更审慎的投资

态度,更专业的投资手段,为客户量身定制理财产品,推出定制专属网页,一对一理财经理服务。定制化的理财专属网页仅开放给客户本人,客户凭唯一专属购买码即可随时购买私人理财产品,从而保证了客户所享服务的专属化和私密性。

通过“私人定制”网络理财服务,客户购买理财产品不再受时间、空间的限制,在家中、办公室甚至国外都可以随时操作,节省了前往网点办理业务的大量精力,助力客户真正达到高效管理个人资产、

轻松实现财富升级、完美享受尊贵服务的目的。

“我把我的专属页面保存在收藏夹里,需要的时候直接打开,在任何一个能上网的地方就能买理财了,出国也能买,不用再专门跑网点,大大节省了时间,很方便!”一位多次通过“私人定制”购买理财产品的客户如此评价她的购物体验。

光大银行电子银行部总经理杨兵兵表示,为满足更多客户的个性化需求,除推出私人定制理财模式外,光大银行还根据社区银行客户、

企业代发客户等团体客户的需求,推出精准定制理财销售模式,为不同特点、不同需求的客户提供专业化、个性化、品质化的理财服务,提升客户体验,打造“网络里的大光银行”。



光大银行提示您关注济南分行微信公众平台,关注方法:打开微信,点击“发现”,选择“扫一扫”,扫描成功后点击关注,即可添加。

光大银行 中国光大银行 共享阳光·创新生活