

无纸化操作越来越多 中间业务占比不断提升

银行服务接地气 减费让利涨人气

城一周理财观察

你相信吗?走进银行,办这样那样的业务,无纸化了;办信用卡,不管刷不刷,免年费了。快到年底,银行点起“冬天里的一把火”,新变化悄然出现在我们身边。

无纸化 省钱提效率

上银行柜台办业务,填单、签字、领取回单,一样都不能少。可是,走进招商银行实施零售柜面无纸化改造的营业厅,你会发现老观念该“翻篇”了。每个零售柜台窗口摆放着一台液晶屏,客户可通过电子填单或者口述的方式办理业务,业务信息通过液晶屏展示,客户使用手写笔直接在液晶屏上签字确认,整

个交易过程除客户要求外不产生纸质单据。

截至今年12月7日,招行在全国122个城市1155个支行网点都已实施零售柜面无纸化,占招行网点数量的98%,预计月底即可实现全国支行网点的无纸化推广。届时,招商银行将成为国内首家实现零售柜面无纸化的银行。

令人高兴的是,提倡绿色环保不再是只赚吆喝不赚钱。据统计,招行实施无纸化的投入产出比是1比25,即每投入1元的无纸化成本,可以获取25元的无纸化节省收益。2013年该行使用零售单据1.5亿张,采购费用数千万元,仅此一项,就可收回该行10年的无纸化软硬件投入。

零售柜面无纸化,让银行变

“轻”,柜面流程变快。据招行零售部门人士透露,实施零售柜面无纸化后业务效率整体提升达22%,且柜面常见差错也大幅减少。客户反映招行无纸化柜台不仅提供了更直观的业务信息显示工具,又有效地保护个人信息,特别是避免因遗失或丢弃银行回单带来的个人身份信息和个人财产隐私泄露。对此,中老年客户接受度也挺高。

0年费 让利赚吆喝

还有件好事。近日,浦发银行信用卡中心对外宣布,自2015年1月1日起,浦发信用卡旗下50多款信用卡产品将无条件终身免年费,引领国内信用卡行业进入终身0年费时代。从明年开始,除了极少数面向高端客户发行、搭载了特别高端权

益的产品外,几乎所有浦发信用卡产品均无条件终身免年费。

“年费”是国内、国外信用卡行业通行的服务费,也是银行信用卡业务收入来源之一。过去,国内商业银行一般采取“刷n笔免年费”的政策,既鼓励客户刷卡消费,也避免客户流失。对持卡人而言,“年费”虽少却一直是办卡的一块心病,忘了刷足笔数麻烦就来了,必须年年记着哪张卡还没有“达标”,否则扣费没商量。

舍小钱 降费促刷卡

彻底免除信用卡年费,持卡人免了后顾之忧,不过也意味着“睡眠卡”出现的概率上升。对此,浦发银行有自己的“算盘”。信用卡已普遍为消费者接受,在迎合个性化、多样

化消费需求,释放居民消费潜力方面具有很大潜力。先是降低服务收费标准,直接减少持卡人消费负担;再打通消费链上游,携手线上线下商户利用大数据手段、移动互联网技术等提供消费优惠,以让利促进消费提升。

伴随持卡人刷卡消费频次、金额的攀升,浦发信用卡感受到“让利”的甜头:截至11月末,浦发信用卡卡均年消费同比提升60%,活跃账户同比增长50%,2014年税前利润为去年同期的四倍,中间业务收入同比翻倍,累计营业收入同比增加82%,收入费用比进一步优化。

看看,银行舍小钱赚大钱,客户则举双手赞成。高明的营销,新点子层出不穷。

本报记者 谈璆

境外旅游快乐归来 信用卡返现获惊喜

杨女士近日从韩国旅游归来,尽享美食,购物不停,收获颇丰,连连称赞这是一次非常愉快的旅行。在这份旅游的快乐中,杨女士深感信用卡功不可没。

持有建设银行60周年行庆纪念版龙卡信用卡的杨女士,通过携程网预订了前往韩国的自由行路线,每单立减1000元,为她省下一笔。随后她在韩国用这张信用卡消费超过6000元人民币,另外得到了价值1000元的携程任我行礼品卡。

而在韩国购物时,建行的信用卡助她在韩国新罗免税店购物时连享优惠,例如在新罗免税店指定的4家门店,凭她的龙卡信用卡、护照以及在建行官网打印的指定兑换券,领取了一张各店通用的代金券;登录建行龙卡信用卡网上兑换商城,可以10积分兑换韩国新罗免税店首尔店入店礼一份。

唯一有些遗憾的是,建设银行的

5%境外消费返现活动,需刷满8笔900元才符合返现条件,杨女士并未达标。

在为信用卡还款时,杨女士登录自己的建设银行手机银行,忽然发现她有一笔进账的人民币金额,描述为“海购5%返现奖励”。杨女士猛然想起,上个月收到建行的信用卡账单时,看到过这个海购返现的活动。2015年6月30日前,使用龙卡信用卡VISA、万事达卡分别通过VISA、万事达卡组织清算网络在指定二十大精选境外线上消费,单笔交易每满100美元返现5%。而她这次韩国之行的酒店一部分在携程网预订,还有几晚的住宿则是通过AGODA(雅高达)预订,AGODA就是这二十大商户之一,同类型的还有EXPEDIA和HOTELS两个商旅网站。

这个惊喜让杨女士乐坏了,可算是弥补了她没能参加5%境外消费返现活动的遗憾。

钱家珩

上海农商银行推出“互联网专属”理财产品

助更多百姓搭上手机理财“快车”

城@网络金融

随着智能手机和4G网络的普及推广,移动理财越来越受到人们的追捧。在快节奏的生活中,利用碎片化的时间,通过手机银行、微信银行进行理财成为了当下最时尚的理财方式。

许多企业和软件开发商也都纷纷推出各类理财应用软件,市场上出现了各类所谓“高收益”的理财产品,但对于资金的风险却总让人要打问号。消费者无疑最担心两件事:一是理财产品本身的收益风险,二是移动设备上的操作风险。上海农商银行的移动理财让消费者打消了这些顾虑,既享受便捷的移动金融服务,又可规避资金风险。

上海农商银行“鑫享事成”互联网专属理财产品就可以在网上银行、手机银行、微信银行和电话银行全渠道申购,客

户购买理财产品能享受到比储蓄更高的利息,同时购买起来还非常方便。自2014年9月该产品推出以来,仅仅三个多月的时间,已募集到近40亿元资金,购买人数超过2万人。根据上海农商银行提供的数据显示,通过微信渠道购买理财大有取代网银的势头,客户只需首次去柜台办理理财签约,之后打开微信绑定银行卡,不受时间、地域、设备等限制就可进行理财,用户体验大幅提升。上海农商银行微信银行数据全程加密,确保账户的安全。即使手机丢失,他人也必须输入密码之后才能进行交易,充分保障了微信交易的安全。

未来,上海农商银行还将拓展更多移动金融服务,陆续推出各项移动支付、近场支付、直销银行产品,打造“普惠金融”的服务理念,让老百姓都能搭上财富增值的快车。

尚依



设计师与利是封

——老凤祥的品牌故事



老凤祥证券代码
600612.SH 900905.SH

又到新年,是给亲友们孩子们发压岁包“利是封”的时候了,老凤祥新出的羊年“利是封”已成为市场收集热点。

憨态可掬的“福鼠呈祥”,牛角尖尖的“牛气冲天”,转头吃草的“金羊开泰”……在市面上,有这样一套与众不同的金色利是封。这套装利是封以卡通剪纸为造型,每年新春作为促销品限量发行赠送,深得顾客和利是封迷们的喜爱。此外,利是封每年发行一枚,集齐一套需要12年,极其珍贵。

这,就是老凤祥自2008年起发行的生肖利是封。上周,笔者找到了利是封的设计者、老凤祥青年设计师陈灵珺,听她讲述利是封的故事。

剪纸风格 金色呈祥

在老凤祥名师创意设计中心,清秀的陈灵珺坐在设计桌前。这位年轻的一级设计师,从业几年来已获得20多个奖项。她说,利是封是由中国工艺美术大师张心一提出的设想,而在色彩方面,老凤祥股份有限公司董事长石力华先生提出,应用老凤祥传统的金色,区别于其他的利是封。

设计的重任,落到了陈灵珺身上。她找了许多生肖剪纸图案,几经修改,使线条更加简洁现代、时尚美观。每只动物身上,都有一枚铜钱,根据流行的口彩放在不同位置,“比如马年就驼在马背上,寓意‘马上有钱’。”每一枚利是封上都有四字俗语,蕴含着对新一年的美好祝福。

陈灵珺说,这套装利是封让许多顾客很喜欢,每年新春都供不应求,连她自己的亲戚朋友也都问她来讨,“大家都觉得金色的利是封即吉利、又招财,非常特别。”



利是封迷 争相收藏

利是封还得到了收藏迷的青睐。今年初,本报曾报道过一位包老伯寻找兔年利是封的故事。包老伯是收藏协会会员,是一位利是封的收藏迷,从2008年起收藏老凤祥十二生肖利是封,惟独缺了一枚“兔年”封。他辗转找到老凤祥,惊动门店、市场部、印刷厂等上上下下数十人,最终如愿找到了利是封。

后来,包老伯将收集成册的利是封复印了好几套,又复印了当时本报的报道,特地再次来到老凤祥,向工作人员道谢。

羊年新品 送您烺头

老凤祥市场部副经理卢晶说,老凤祥一向注重生肖文化和企业文化的融合,曾经与集邮公司合作发行金色生肖首日封,还曾发行过金卡,抢购人潮排成了长龙。

在即将到来的羊年,老凤祥也将推出不少具有特色的促销新品,包括生肖“羊”系列礼品、创意纪念品。比如足金路路通,3D硬金工艺绘制的绵羊栩栩如生,谐音“送烺头”。此外,还有“我心飞翔”铂金婚庆首饰系列、REMIX“动静”系列、高端翡翠珠宝精品系列、“凤”之系列原创黄金首饰精品系列都将在南京东路总店、福佑路旗舰店、南京东路名品楼等门店销售。

(辛亥)

本栏目由“老凤祥”倾情呈现本期顾问：
上海老凤祥有限公司首席发言人 王恩生