

银行加入红包大战 抢夺移动端市场

随着互联网金融的爆发式普及,互联网红包满天飞已成为春节必不可少的新景象。而今年不仅有微信红包,支付宝红包也加入了“全民拆包”的阵营。北京商报记者注意到,除了互联网金融行业红包活动不亦乐乎外,传统的商业银行也凭借移动端加入了这一行列。

北京商报记者发现,浦发银行信用卡成为惟一与支付宝红包合作的银行。浦发银行将在2月12日、14日两天,以独家专场合作银行的身份,通过支付宝渠道向所有消费者公开发出1000万个红包。这也使得浦发在今年的红包大战中,成为首家突破阿里、腾讯阵营屏障,成功实现支付宝和微信两大平台并用的企业。

据了解,消费者无论是否持有浦发信用卡,只需在活动当日的指定时间段内登录支付宝钱包客户端参与互动游戏,即可抢得红包。



除了浦发银行,其他银行也借助红包的“东风”加入进来,只不过模式各有不同。如即日起至4月30日,交通银行手机银行发放上万元代金券红包,面额1-10元。代金券可在手机银行电影票、话费充值、手机团购、游戏充值等手机银行增值业务中使用,

抵扣相应现金;而兴业银行的“全民拆包”活动也即将上线,目前已经完成第一轮测试;民生手机银行虽然没有直接发现金,但只要通过手机银行交易就可以获得抽奖机会。

据浦发信用卡中心相关负责人介绍,如此大手笔的介入

红包大战,是希望能够借此来拉近客户距离,也能够借势这场焦点之战来聚焦人气,壮大品牌知名度。据了解,浦发信用卡从去年二季度开始就引入刷卡消费得红包等活动,持续至今累计已向1000多万持卡人配送红包。

北京商报记者注意到,此次不少银行的春节活动都集中在了微信等互联网移动端。一位股份制银行相关人士直言,目前不少消费者已经养成了移动端使用金融服务的习惯,所以通过多渠道、以红包吸引眼球的推广方式,势必进一步带动大批客户绑定和使用相应银行卡进行各类支付。对于阿里和腾讯,打响声势浩大的红包大战旨在培养用户习惯、壮大彼此旗下的两大支付平台。而传统金融机构的介入,不仅是这些互联网支付平台的基础性支撑,也是它们处于行业上下游、业务上相互依存的合作伙伴,传统金融机构无需站队即可得益。

其实,以微信红包为代表的互联网红包大战,由于其娱乐性和实用性而迅速普及,广受市场各方效仿。临近春节,各大机构也将开始发布各自的互联网红包计

划。业内人士认为,随着春节的临近,将有更多企业和机构陆续加入到大规模的红包大战中来。

此外,据大华银行发布的《2015年新年调查》显示,超过半数的受访者会将他们的支出用于红包、餐饮、新年采购,同时在红包方面的支出大幅增加。

业内分析人士指出,“现在传统金融机构也开始引入互联网金融公司的爆品思维,爆品思维是吸引市场人气的最有效手段,银行通过红包推销可以吸引更多的市场注意力,尤其是银行红包发放无门槛的活动设置,很可能将为传统银行带来大量的新用户。未来商业银行也将更加注重移动端的推广”。银率网理财分析师毛亚斌表示,银行和互联网金融企业推广抢红包活动,能够增加其微信账号的关注用户和绑定银行卡的用户数量,这种推广方式对于互联网金融企业来讲,成本不会高于他们通过其他渠道吸引用户的成本;对于银行来讲,微信银行已经推出一周年有余,抢红包活动无疑会激励用户为微信银行绑定银行卡。

北京商报记者 闫瑾/文
贾丛丛/制图

· 资讯 ·

浦发银行发行首单PE并购贷款

北京商报讯(记者 闫瑾)浦发银行日前成功为弘毅投资发放了一笔私募股权投资基金(以下简称“PE”)并购贷款。此次PE并购贷款是浦发银行打造“PE综合金融服务供应商”的有力突破。借助于上海自贸区的金融创新政策及先行先试优势,该行与管理着500亿元资金规模的国际知名私募股权投资机构弘毅投资开展了深度的金融合作。

弘毅投资此次以15.08亿元战略入股锦江股份,浦发银行凭借着“股债贷一体化”先进的投行理念、深厚的专业素养、创新的产品设计、定制的融资方案,最终成功为弘毅投资提供了本次并购金融服务,更是首度创新了内资银行为PE提供杠杆收购的金融服务方式。

包商银行理财能力冲进前十

北京商报讯(记者 闫瑾)普益财富和西南财大信托与理财研究所联合发布的2014年四季度《普益标准银行理财能力排行报告》显示,在全国区域性银行排名中,包商银行在发行能力榜单排名第五、在收益能力榜单排名第十、在风险控制能力排名中排名第11、在理财能力综合排名中位列第十。从2014年新浪理财产品每周排行榜来看,包商银行产品依靠较高的收益率、亲民的购买起点,最多时能在理财排行榜前十名中占据四个名额。并且包商银行在2014年还推出了“包商星期三”品牌,为客户提供了更优质的理财服务。

工行芯片卡去年消费额增逾七成

北京商报讯(记者 孟凡霞)去年工商银行持续加大芯片银行卡的发卡力度,截至去年底,工行已发行各类芯片卡近2.3亿张,较上年末增加了1亿张,增幅77%;去年全年客户持工行芯片卡实现的消费额超过了3.14万亿元,较上年增加1.29万亿元,增幅达70%。

工行相关负责人表示,从去年上半年开始,工行已全面停止了磁条借记卡的发放,存量磁条卡仍可继续使用。持有磁条借记卡的客户如需换领芯片卡,可凭本人有效身份证件和借记卡到指定营业网点办理申请手续。为了最大程度方便客户,工行还优化了借记卡换卡不换号服务,目前已有近九成的借记卡支持办理换卡不换号业务。

着力提高创意理念

光大银行获“年度最佳科技创新银行”称号

近日,中国光大银行在“2014中国金融机构金牌榜颁奖典礼”上荣获“年度最佳科技创新银行”称号。这正是对该行创新工作的一种肯定。

当前,我国经济发展已进入新常态,自主创新将逐渐成为经济转型升级的重要推动力。在长期同质化竞争格局下,创新已成为现阶段国内银行业打造差异化竞争优势的重要途径。

近年来,光大银行不断优化创新体制,着力提高对创意理念的价值判断和发掘能力、对创新过程的

价值整合和统筹能力、对创新成果的价值实现和应用能力。在公司金融、零售金融、金融市场、互联网金融等重点业务领域全面推进产品和服务创新。

机制建设方面。光大银行在创意激发、成果转化、效果评估、考核激励、资源配置、创新人才培养、创新文化建设等重点环节,以及创新管理的组织、流程等方面进行持续优化和健全,着力加强“金点子”和“创新沙龙”等创意激发机制和“创新实验室”孵化机制的建设。

创新应用方面。光大银行密切跟进移动互联网、大数据、云计算、社交媒体、人机交互等领域的技术进步成果和行业应用趋势,积极开展银行业务应用创新,进一步提高自主研发能力,充分发挥信息科技引领作用。2014年,光大银行陆续推出“增利易”、“单位结算卡”、“京津冀一体化通关”、“量化对冲组合理财产品”、“小微E贷通”、“普惠金融云缴费”、“房屋资金交易网上托管”等在业内颇具影响力的创新成果,产生了良好的经济和社会效益。

买健康生活 享安心饮食

中行推出长城沱沱生态信用卡

在这个全球气候变暖、空气污染严重、食品安全无法保证的生活环境下,我们如何能够购买到既健康又富含丰富营养且满足上班族消费水平的有机食品呢?中国银行与沱沱工社合作,为倡导健康生活的您量身打造了一款联名信用卡——长城沱沱生态信用卡。

沱沱工社是一家主营蔬菜、杂粮、干鲜果品等绿色有机食品的销售电商,在北京、上海等地投建上千亩有机农场,自行生产并保障有机食品的品质及安全。中国银行与其合作发行的长城沱沱生态信用卡旨在将“价格打折、健康不打折”的生活理念变为现实。

小赵是一名外企白领,平时工作比较繁忙,只能利用周末去大型超市购买日常食品。但是,在超市购买货物需要逛很多地方,而且在结账时还要经受如地铁早晚高峰期间排队过安检般的结账长龙,使得小赵不胜其烦。同事在知道小赵的“超市恐惧症”后,告诉他可到中国银行办理一张长城沱沱生态信用卡,该卡不但可以在沱沱网站购买新鲜、绿色无污染的有机食品,同时还可以享受专属信用卡带来的更多优惠及折扣。

来到中行,在了解小赵的诉求后,大堂经理告诉小赵,长城沱沱生态信用卡可终身享受沱沱工社9.5折

(最高折扣)的优惠,还可以在首次绑定该联名卡时获赠消费满300元立减100元的优惠,同时每年亦可获得价值38元的果蔬提货券一张及价值50元的沱沱工社农场采摘体验券一张。

另外,持卡人还可以参加中行“带你去环游 玩转五大洲”的“减、免、享”优惠活动以及“最嗨中行卡,优惠享不停”的涵盖吃、喝、玩、乐多种商户的优惠活动等。

小赵满心欢喜地办理了一张长城沱沱生态信用卡,并将好消息分享给了更多朋友——健康生活、安心饮食,中行长城沱沱生态信用卡带您享受全新的生活理念。