

花样引流 手机银行玩起直播间

交行将开启直播打赏服务

近期,交通银行发布公告称,将于2019年3月5日起,在手机银行直播栏目中新增直播打赏服务。客户通过手机银行购买鼓掌、鲜花等虚拟物品,并使用虚拟物品对直播栏目的相关内容进行打赏。每个月可购买物品的累计金额上限为1000元,累计打赏物品金额上限也为1000元,尚未打赏的虚拟物品可通过手机银行在线客服提出退款申请。

北京商报记者查看交通银行手机银行App发现,“直播·视频”菜单中已推出“交银直播”“沃德理财室”“小视频”等特色板块。其中“交银直播”包括“投资进行时”“大咖有话说”“校友会生活”等栏目,主要提供投资建议、财经知识解读等内容;“沃德理财室”则是各家分行客户经理直播讲解该行的各类理财产品,并在直播中进行抢购。客户在观看直播的同时,也可以在互动区聊天评论、点赞或者打赏。

除交通银行外,中国银行、平安银行等手机银行App也上线了“直播间”功能,通过直播的形式向客户介绍银行服务、最新优惠活动以及推荐理财产品等。例如,中国银行手机银行“中银直播间”分为金融服务、跨境服务、生活服务、中行风采等内容,截至1月22日已制作了80余期节目。

加强客户黏性

近年来,随着观念的转变,人们对

随着互联网金融的快速发展,理财市场竞争加剧,为了提升客户活跃度,银行将网络直播融入手机银行App。交通银行近期宣布将于2019年3月5日起在手机银行中新增直播打赏服务。北京商报记者调查发现,中国银行、平安银行等多家银行的手机银行也都推出直播服务。业内人士指出,银行直播有助于降低营销成本、提升客户黏性,不过在直播过程中需注意措辞,不得出现诱导宣传。



理财的热情倍增,然而我国的理财用户普遍存在金融知识匮乏的现象,再加上银行理财产品众多,而一对一的沟通又大大降低了效率,都使得银行亟待寻求新模式来提升客户活跃度。

融360理财分析师刘银平指出,当前人们购买理财产品不是靠他人推荐,就是一味相信银行员工的建议,缺乏自己的判断力,而一旦出了问题又把责任全部推到银行身上。随着银行理财打破刚兑,理财子公司即将成立,投资者不能再闭着眼睛买理财,理财知识急需扩充。银行通过“直播”这一方式有利于向客户传达理财知识,提升客户的理财水平,同时营销成本也相对较低。

“直播”作为银行一条新兴的推广渠

道,能够有效建立客户认可度,极大提升客户黏性。普益标准研究员魏骥遥表示,上线“直播间”服务主要是为了新增一条渠道来实现投资者教育,为后续净值型产品的推出铺路。同时“直播间”的引入也是互联网技术与银行金融的进一步结合,能够提升客户服务体验,尤其是对于新兴事物接受能力较强的青年与中年客户。

“银行上线‘直播间’背后体现的是对零售业务资源的大力扶持。”麻袋研究院行业研究员苏筱芮认为,面对复杂的经济环境,零售业务在各大银行中的战略地位也得到相应提高。银行通过直播能够与用户直接产生交流、互动,为加强C端影响力以及零售业务的获客提升打下良好基础。

银行直播前路漫长

虽然网络直播已经渗透到各个领域,但是目前只有少数几家银行试水“银行+直播”。业内人士指出,客户定位、直播嘉宾的水准以及直播内容的选择等限制了“直播”模式的推广。

魏骥遥指出,无论是手机银行还是网上银行,整体的功能定位是为客户提供业务办理通道以及了解银行信息,并非教育性质的平台。因此,用户很难在没有特定激励条件下主动进入直播间。同时,银行的客户群体普遍年龄偏大,对新鲜事物接受能力较差,也使得银行在推广直播等新型服务模式时阻力加大。

苏筱芮认为,与传统娱乐直播相反,金融投资是严谨、逻辑性强的一个领域,但面向的C端用户又不具备专业性,如何兼顾通俗与专业,是银行需要考量的一大难点。同时,银行直播作为对外宣传的渠道,需要遵守监管规定,注意相关措辞,不得夸大产品收益率、不得出现诱导宣传等。未来推测将有更多机构加入,参考互金机构过往的一些直播形式和经验,结合自身业务特点开展直播活动。”

此外,银行也可通过邀请媒体入驻、开展线下活动等形式来提升客户黏性。例如,招商银行社区栏目里有自媒体关于信用卡、理财知识等内容的见解;北京银行手机银行金融资讯板块里有投资理财、沪深股市等信息。

北京商报记者 崔启斌 吴限

资讯

招商银行推出“招行凯叔卡”

北京商报讯(记者 崔启斌 吴限)招商银行与“凯叔讲故事”日前联手打造了一款儿童专属的理财卡——招行凯叔卡。该卡的推出可以让孩子们一边听凯叔讲故事,一边学理财,从小培养财商,实现孩子的财商启蒙。

据了解,作为“儿童内容+金融”领域的跨界联合,“招行凯叔卡”对卡面设计及权益均进行了精心打造,用户可在北京地区任一招行网点进行办理。在权益上,办理“招行凯叔卡”

可以享受“凯叔年卡会员”权益,权益涵盖儿童故事、大语文内容、亲子课程、凯叔优选四大板块。

其一,包含8000+精品故事免费畅听;其二,获得大语文内容专享折扣,如2018年“凯叔讲故事”重磅打造的150首小学生必背的古诗词《凯叔·诗词来了》,原价499元,会员立减200元;其三,凯叔素质教育亲子课程等也为会员开放优惠;另外,会员还能在“凯叔优选商城”体验更多的专属福利。

云南信托RPA账务机器人上岗

北京商报讯(记者 崔启斌 宋亦桐)云南信托自主研发的“账务自动化处理机器人”日前正式上岗。

云南信托账务机器人沿袭了自主研发模式,公司信息科技部从信托财务部入手,自主打造的机器人,利用RPA(Robotic Process Automation)替代人工操作,将多项财务作业串联起来,实现自动化操作,再通过方便的账务查询服务,大量减少了财务的工作量,它能实现自动化模拟登录、查询不同界面的财务数据

(余额、流水)、进行数据抓取、保存等相关作业,同时,能24小时不间断工作,自动校验项目流水是否保存,无需人工操作,且能确保财务数据的精准。

遗失声明

现有北京富和昌瑞家具商贸有限公司于2008年10月18日交到北京红星美凯龙国际家具建材广场的质保金,金额¥12000元,收据号:0615922。原件不慎丢失,现登报声明作废。

2019年1月24日

百度春节红包正式官宣 度小满钱包迎来关键一役

一年一度的春晚红包已经正式官宣,今年的春晚大红包将来自BAT巨头之一的百度,用户通过百度App即可在春节期间参与多种形式的红包活动,此次红包活动由度小满钱包(原百度钱包)提供支付服务,用户摇到的现金红包将通过度小满钱包提现。

与以往不同,此次春晚红包的金额将是史上最高,参与形式也最多,更会从1月28日起一直持续到除夕夜,活动将发放多种形式的现金红包、任务红包、礼券、好运卡等,所有现金红包将存入百度App“我的度小满钱包”中。

据了解,此次百度春晚红包总额将超过往届,还将引入结合人工智能体验的红包互动方式。用户摇到的现金红包将通过度小满钱包完成提现,在2018年4月拆分独立品牌的度小满金融旗下“度小满钱包”将在百度春节红包活动中提供绑卡、提现等全程账户服务,春晚红包将是度小满钱包品牌独立后面临的最大一次“全民亮相”。

2019年的百度春晚红包主要分为三部分,除了春晚进行时还有4轮红包雨轮番上阵,“团圆红包”和“集好运卡”两个主题活动从1月28日小年开始。团圆红包活动期间,用户每天都可以领到

签到红包,亲友组团参与还可以在除夕夜瓜分不同档次的红包奖池,组团人数越多奖池金额越大,100人参与最高奖池金额可达1000万元。

实际上,在2019年元旦跨年之际,百度已经进行了一次高达5亿元的现金红包活动,其账户系统运行稳定,度小满钱包为百度老用户所熟知。

据了解,度小满金融内部已经做好了充分准备,运营、研发、运维、客服等活动相关部门已全员进入战备状态,保障春晚红包的顺利进行。为保障百度春晚活动支付环节平稳运行,度小满钱包使用了Nesoidb(大型金融级分布式数据库)、Deus(分布式任务托管系统)、分布式缓存系统、金融级消息系统等多个自研核心基础组件,为支付核心服务提供了横向扩容的能力,并结合百度的云技术、服务治理技术进行了全链路快速扩容,服务流量隔离和多轮全链路的压测演练,全面提升服务支持能力。

目前度小满金融的金融服务主要包括度小满理财、个人消费信贷品牌“有钱花”、度小满钱包等。经过在消费金融、资产管理、移动支付等领域快速的业务积累,度小满金融已经形成了一整套成熟的金融科技系统。