



工行营业网点大厅内装饰一新

导读

动员大会、竞赛活动、客户沙龙……

银行“开门红”火热进行中

昨天中午,笔者在市区光明路一股份制银行网点看到,2022年“开门红”活动的宣传海报已张贴在厅堂大门上,厅堂内也装饰一新,展示陈列出了最新的理财产品信息,一派红火景象。“为了在新一年抢占先机,我们行的‘开门红’活动从去年12月初就开始了,前期做了很多准备,希望给新年开个好头!”该网点客户经理李女士说。

“开门红”号角早早吹响

“开门红”如今已经成为银行等金融机构每年岁末年初的例行活动。所谓“开门红”是银行等金融机构在新年前后推出的一种营销活动,通常在每年的12月至次年2月进行。这期间,银行多会采取各项措施大力冲刺业务,为全年工作开好局。“开门红”营销期间产生的业绩对金融机构全年的发展有着举足轻重的影响,因此,对于“开门红”,各家银行均铆足了劲。

为抢抓岁末年初业务营销有利时机,激发员工斗志,近期我市多家银行纷纷召开动员大会、誓师大会、培训会、启动会……全力决战“开门红”。

2021年12月13日,农行平顶山分行召开2022年“春天行动”综合营销活动启动会,要求全行员工统一思想,牢固树立为客户服务理念,通过存款、贷款、中间业务、客户拓展、线上业务、清收处置六大方面服务的推进和提升,夯实稳存增存基础,加大贷款有效投放,强化服务和保障,用好的产品、合适的产品、便捷的渠道为客户提供高质量的金融服务,实现2022年全行首季业务“开门红”。

上月24日,中行平顶山分行召开2022年“开门红”启动大会,宣读了2022年开门红方案,相关业务部门明确了目标、费用配置、竞赛激励措施,各支行行长、各条线负责人上台进行表态发言,彰显决心。

上月26日晚,平顶山农信系统

举行2022年“开门红”竞赛活动启动仪式,宣读了市农信系统2022年一季度“开门红”方案及考核指标。8家县级行(社)主要负责人向市办党组递交请战书,鹰城农商银行三行一部向鹰城农商银行党委递交请战书。

除了动员会、启动会外,部分银行提前对行内所有的存量客户、中高端客户进行梳理、维护,通过邀约客户参与各类活动和沙龙来增进联系,提前为“开门红”打基础。

“客户沙龙是我们行每年‘开门红’的必备项目,今年我们通过瓷器、香道大师课等形式,定向邀约客户参加,毕竟,有人气了才能‘红’起来。”我市一股份制商业银行客户经理告诉笔者,该行在上月初就提前布局了“开门红”。

主推产品各行不尽相同

零售业务方面,“开门红”主推的金融产品,各家银行不尽相同,在多数国有大行中,往年较为火热的大额存单今年势头有所减弱,银保产品、理财子产品和基金产品反而成为主推。而对于股份行、城商行,大额存单仍占较大分量。

笔者调查发现,多家银行的存款产品利率和此前相同,并没有明显的变化,但股份行的3年期定期存款利率普遍高于国有大行,国有大行的3年期定期存款利率为3.025%至3.35%,股份行3年期定期存款最高的利率为3.55%,5年期定期存款利率最高可达4.05%。

“去年6月,市场利率定价自律委员会存款利率调整方案实施,实施后,半年及以内的短端定期存款和大量存单利率的自律上限有所上升,一年以上的长端利率自律上限有所下降。现在的存款利率并不高,存款产品对客户的吸引力不大。”一国有大行网点的客户经理周女士向笔者坦言,2021年年初的3年期定期存款年化利率还有3.85%,现在只有3.25%。

笔者也从多位银行网点工作人

员处了解到,由于一年期及上的存款产品利率下降,存款产品优势不再。因此,多家银行力推银保合作类理财产品。如农行平顶山分行推出的农银爱守护B款保险产品,交3年保10年,具有解决个人理财、子女教育、婚嫁、养老的功能。从第5年至第9年每年返还首期保费的60%,第10年返还保额,返还金默认进入万能账户现行利率4.6%实现复利生息。

针对不少企业年底要给员工发工资、发福利、春节前囤货等情况,工行平顶山分行推出普惠金融产品,为小微企业、小微企业主、个体工商户提供融资支持。该行推出的e抵快贷、税务贷、e企快贷等贷款产品,具有办理快、额度高、期限长、利率优等优势,可通过网银自主申请,在线评估、瞬时审批、随借随还。

“以前的实物礼品大多换成了电子权益,比如视频网站的会员卡、话费立减、外卖红包、指定商户立减金等。”对于“开门红”客户福利形式的变化,交行平顶山分行个金部李丹表示。通过交行手机银行完成指定任务即可抽奖,最高可中888元支付贴金券。除此之外,手机银行购买基金手续费低至一折,每周五交行买单吧APP热门餐饮抢券五折起。

临近春节,一些银行还推出了贺岁黄金,包括金币、金钞等。这类产品不仅具备黄金的投资保值属性,还兼具文化收藏属性。如邮储银行的“邮储有福·虎年贺岁金”,主打“生肖贺岁”,延续“邮金合一”及贺岁金、贺岁银双臻藏形态,将传统文化与现代设计巧妙融合,打造别具特色的生肖邮品珍藏,形式新颖、工艺精湛、寓意深远,满足客户收藏、礼赠、投资需求。

“‘开门红’期间,金融产品相对质量更好,收益更高。各家银行都会全力以赴,无论是代理保险产品、基金理财产品还是配套服务,都会比以往上一个台阶。”一位业内人士告诉笔者。

(朱梦楠文/图)

地域文化融入珠宝设计

“鹰城的骄傲” 东方神韵珠宝系列首发

[B6]

白酒勾兑和酒精勾兑 别傻傻分不清楚

[B5]

多家银行清理 “睡眠账户”

[B4]

中行2022手机银行 福利大放送

[B2]



平顶山金融圈

财经周刊联系电话

13721865800
4973516