



买理财可先“尝鲜” 免费体验金成揽客新宠

近日,招商银行在理财产品营销方面推出了新策略,向客户发放“朝朝宝48888元1天体验金”,让客户能够模拟购买朝朝宝理财产品。此前,网商银行等银行也曾推出过类似的理财产品体验金活动。业内人士表示,在存款利率逐渐降低的背景下,银行及理财公司正积极寻求以优质的体验及过硬的产品实力来实现客户留存,以此提升吸引力。

理财产品营销出新招

近年来,理财产品市场竞争日益激烈,各大银行及理财公司纷纷推出创新营销策略以吸引客户。继费率竞争和降低起购门槛后,一种全新的营销方式——“免费体验金”悄然兴起。

近日,招商银行推出了“朝朝宝48888元1天体验金”活动,允许客户领取虚拟资金模拟购买朝朝宝理财产品,并享受由此

产生的虚拟收益,为客户提供了零风险的理财体验机会,成功吸引了大量关注。

事实上,招商银行并非首家推出理财产品体验金活动的银行。在此之前,网商银行等银行机构也曾相继上线类似活动。网商银行的稳利宝体验金活动,通过免费发放虚拟资金,让客户在模拟体验中充分了解产品的申购、收益发放等流程。这些活动虽然形式各异,但共同之处在于通过免费体验的方式降低客户的投资门槛,增强客户对理财产品的认知和信任。相较于传统的费率优惠和降低起购门槛等营销手段,免费体验金无疑是一种更为新颖和有效的营销方式。

让利消费者

银行及理财公司之所以推出理财产品体验金活动,背后有多重考量。

“这是为了获客和留存客户。”晋江某股份制银行工作人员陈女士说,在竞争激烈的市场环境下,通过提供免费体验金,银行可以吸引潜在客户的关注,并通过优质的体验留住他们。通过模拟体验,客户也可以更直观地了解产品的特点和优势,从而提升产品的认可度和市场份额。

对于消费者而言,这些体验金活动带来了诸多好处。首先,它们提供了零风险的理财体验机会。客户无须投入真实资金即可体验理财产品的收益波动和投资过程,这对于初次接触理财产品的客户来说尤为宝贵。其次,体验金活动为客户提供额外的收益来源。虽然体验金是虚拟的,但由此产生的收益却是真实的。通过提供优质的产品和服务体验,银行可以赢得客户的口碑和信任,从而在未来的市场竞争中占据更有利的地位。



全国首只！落地晋江农商银行

本报讯 12月20日,在人民银行福建省分行、省农信联社及各级监管部门的指导和大力支持下,晋江农商银行成功通过柜台市场发行2024年小型微型企业贷款专项金融债券。

该债券规模2亿元,期限3年,票面利率2.08%,由中信建投证券担任主承销商,兴业银行担任柜台业务开办机构,实现福建省商业银行柜台市场发行金融债券“零”突破,也成为全国首只通过商业银行柜台市场全份额发行的金融债券,标志着晋江农商银行金融支持小型微型企业融资发展迈出了新步伐。

晋江农商银行作为本期债券的发行主体,与中信建投证券、兴业银行两家承销商多次沟通柜台市场发行方案,积极对接柜台债券投资机构。本期债券在商业银行柜

台市场发行,吸引了银行、券商等多层次投资主体,中标机构10家,有效拓宽了中小金融机构投资渠道,助力债券市场多层次、高质量发展,也充分显示出投资者对晋江农商银行信用资质和发展前景的认可,本期所募集资金将依据适用法律和主管部门的批准全部用于小型微型企业贷款,为小微企业提供金融服务。

近年来,晋江农商银行认真运用人民银行各项政策、工具,着力提升小微企业金融服务力度、深度、广度。该行充分运用“金服云”“信易贷”等政务数据共享信用平台,支持小微企业发展,累计通过平台发放贷款户数近4900户、金额近90亿元,均位居全省农信首位。创新推出“园区·业主贷”“园区·工改贷”“园区·标准贷”等系列产品,支持园区标准化建设,发

放园区系列贷款近400户、金额近20亿元,与福建晋园发展集团签订《战略合作协议》,首期签约金额20亿元,为民营企业“通路”。着力解决小微企业担保难题,推出类信用类贷款产品“信e贷”,加大对守信主体支持力度,为信用状况良好的小微企业提供融资信贷服务,免除小微企业寻找抵押品和第三方担保的痛点,发放“信e贷”户数近1800户,金额近20亿元。截至11月末,小微企业户数近39000户、信贷余额近300亿元。

晋江农商银行相关负责人表示,下阶段,该行将以发行小微企业金融债券为契机,充分发挥资金、渠道、服务优势,不断优化信贷投放,全力支持晋江小微企业转型升级,以实际行动激活晋江小微企业经济高质量发展“一池春水”。



晋江农商银行在网台主题网点金牛支行举办“跨境金融新赋能 银信助您稳出海”主题银企沙龙活动。

连续五年 晋江农商银行再获评估 A 级

近日,在国家外汇管理局泉州市分局公布的2024年度外汇业务合规与审慎经营评估结果中,晋江农商银行荣获A级评价,系泉州法人银行机构唯一获评A级的银行,也是该行连续五年获评A级。

稳基固本 成效显著

长期以来,晋江农商银行始终坚持合规审慎开展外汇业务,通过建立岗位职责相互制约的管理制度,设置业务操作复核岗,保证业务办理及数据报送的准确性和及时性。同时,定期开展业务自查自纠工作,坚持每月复盘、每季自查,强化内控合规管理。自2015年底外汇业务开办以来,该行累计处理外汇业务超10万笔,国际结算量累计达44亿美元,结售汇量达34亿美元,均位居福建省农信系统前列。

自2020年推出外汇业务“线上展业”至今,晋江农商银行先后对外汇业务线

上展业模块进行了数十次优化,建成集外汇开账户及变更预约、企业名录办理及变更、收付汇展业审核、外汇业务咨询、业务办理进度查询等功能于一体的综合性线上服务平台,真正实现客户办理业务“只跑一次就好”。

今年,晋江农商银行创新推出网银外汇汇款业务,打破了一直以来外汇汇款办理时间与空间的限制,实现汇款材料提交、购付汇申请的“全程网办”,做到“让数据多跑路,让客户少跑腿”,促进贸易便利化各项举措落地见效。截至11月末,该行本年度国际结算笔数达5273笔,结售汇量达3.2亿美元,均位居全省农信系统首位。

创新产品 服务升级

为更好帮助企业争抢国际订单、打开国际市场,晋江农商银行结合自身业务特点和客户需求,在坚守合规审慎经营原则

前提下,充分发挥小法人银行优势,不断丰富完善外汇产品序列,优化配套服务。

综合企业汇率避险需求,晋江农商银行创新推出“汇保通”汇率避险产品,通过对优质外贸企业提供免保证金类专项授信额度,做到企业“零门槛”锁汇。截至目前,累计办理“汇保通”业务17笔,交易金额520万美元。同时,该行结合市场采购贸易主体差异化金融需求,与晋江市场采购贸易信息平台直联对接,顺利落地“福农·市采通”,成为晋江首家实现市场采购平台直联的银行机构,助力企业获取更多资金支持。截至目前,该行通过市场采购直联系统累计处理结汇业务741笔、金额1.2亿美元。

晋江农商银行相关负责人表示,该行将继续秉持合规审慎的经营理念,不断优化跨境金融产品,提升外汇便利化服务水平,携手晋江外贸企业行稳致远,谱写外汇金融服务崭新篇章。

民生银联京东好礼联名无界信用卡正式发布

近日,中国民生银行携手京东集团正式发布民生银联京东好礼联名无界信用卡。该联名卡紧扣当前提振内需、促进消费的政策导向,结合银联支付体系与京东平台的生态优势,满足消费者对便捷支付和高价值权益的多元化需求。

突破传统 打造“好礼”新标杆

刚刚闭幕的中央经济工作会议明确提出,要大力提振消费、提高投资效益,全方位扩大国内需求。民生银行积极响应国家政策,以“好礼回馈”为核心理念打造民生银联京东好礼联名无界信用卡,并设计了从新客户到长期用户的全周期权益体系,通过创新手段激发消费活力,助力提升居民消费能力和消费信心。

民生银行信用卡新客户通过京东平台活动页申请并成功激活该联名卡,首次消费达标即可获赠200元京东E卡。此外,作为长期回馈礼,该联名卡还具有“周周礼”“月月礼”等诸多亮点权益,拉动持续消费。

据了解,新客户每周消费达标即可获得“周周礼”——5元京东E卡;同时,每月消费达标还可获得“月月礼”——价值80元以上的专属优惠券,包括但不限于1号会员店、餐饮美食、生活服务等多品类全场景优惠。

场景融合 满足消费新需求

当下消费市场从传统的线下消费逐渐向线上线下融合转变,消费者需求也日益多元化、个性化,为了更好地满足消费者需求,民生银联京东好礼联名无界信用卡不仅享有银联白金信用卡的尊贵权益,还聚合京东平台广泛的生活消费场景,覆盖超市生鲜、手机家电、医药健康、美妆护肤、服饰家居、生活服务等众多品类,持续满足消费者对品质生活的追求。

值得注意的是,该联名卡突破以往聚焦新客户权益的模式,高度关注并回馈长期持卡客户。通过丰富的消费场景和贴心的奖励机制,为长期持卡客户提供“月月礼”等优惠权益,真正实现“开卡有礼,持卡更优”,为消费者带来实实在在的优惠,进一步增强客户黏性与客户满意度。该联名卡的发布,是金融与电商融合创新的实践,民生银行与京东将持续深化合作,进一步融合金融与消费场景,以创新产品和高价值权益赋能经济发展,为消费者带来更加多元化的消费体验。



建行普惠金融“年末送福季”活动上线

本报讯 为加快推进支持小微企业融资协调工作机制相关工作,近日,建设银行推出了普惠金融“年末送福季”活动。此次活动延续“普百业 惠万企”主题,围绕贷款融资服务和综合金融服务,采用微信立减金权益形式,向小微企业送服务、送优惠,助力小微企业发展。

围绕贷款融资服务,建设银行设置“测额体验礼”“新客见面礼”“老客感恩礼”,配置50元到100元不等的微信立减金权益。同时,针对绿色信贷企业、科创型企业 and 中长期贷款企业,建设银行设置“专享礼”,额外配置100元微信立减金权益。此外,围绕开立对公账户、签约代发工资等综合金融服务,建设银行设置“开户乐享礼”“代发无忧礼”,配置100元微信立减金权益,向客户提供更优惠的开户服务和更便捷的代发工资服务。活动开展过程中,建设银行充分利用各类渠道开展广泛宣传,将普惠金融服务和优惠送到更广泛的小微企业群体当中。

工行晋江东石支行:暖心解困显真情

本报讯 当下,我们享受着网络带来的便捷与乐趣,却也时常遭遇突如其来的“小插曲”。近日,该行一名客户在抖音上的一次不经意的点击,竟引发了一场关于扣费的小风波,而这场风波的圆满解决,得益于工商银行东石支行工作人员的细心与高效。

故事的开端,源自客户在使用某视频软件时的一个失误。在众多精彩纷呈的视频中,一个不起眼的链接悄然吸引了客户

的注意。未曾多想,轻轻一点,却没想到这一行为竟悄悄触发了未知服务的扣费机制,导致客户的工行卡被扣除了200多元。面对这突如其来的扣款通知,客户心中充满了疑惑,随即前往工商银行东石支行寻求答案。

面对客户的疑问,工商银行晋江东石支行的工作人员耐心倾听、细致询问,迅速锁定了问题的关键——一笔来自某公司的

未知扣费。在确认客户并未主动购买任何相关产品后,东石支行的工作人员立即行动起来。凭借丰富的业务经验,他们迅速与该公司客服取得联系,详细说明了情况,经过一系列高效的沟通与协调,该公司同意立即将200多元的款项原路退回至客户的工行卡中。正是以这样一份责任与担当,工商银行东石支行用实际行动诠释了“以客户为中心”的服务理念。

“债务重组”不可信 提高警惕擦亮眼



近日,随着社交平台上打着“债务重组”“债务优化”旗号的不法贷款中介信息频繁出现,不少市民因此陷入高额收费陷阱和个人信息泄露的风险之中。更有甚者,被不法中介诱骗实施诈骗等犯罪行为,导致自身合法权益受到严重侵害。为此,国家金融监督管理总局金融消费者权益保护局发出重要风险提示,提醒广大市民提高警惕,认清不法贷款中介的“债务重组”陷阱。

不法贷款中介套路多 或将面临多重风险

据了解,不法贷款中介主要通过两种套路诱骗市民。

一是借新还旧,以“债务优化”“帮助解决债务问题”等名义,为贷款偿还压力较大或已逾期的消费者推荐“无抵押信用贷款”,并收取高额手续费。二是提供高息垫资,收取“砍头息”。不法中介以帮助消费者“养好征信”等名义,诱导消费者申请垫资,再申请贷款偿还垫资,在此过程中收取不菲的垫资费和服务费。

参与不法贷款中介的“债务重组”活动,市民或将面临高额息费导致的还款压力、信息安全权被侵害及违约违法等多重风险。不法中介为牟取利益,在诱导消费者“以贷还贷”或使用其提供的过桥资金时,往往收取各种名目的高额费用,导致消费者“债务重组”后的综合资金成本远高于正常银行贷款息费水平。同时,消费者在选择不法中介时,需将重要信息提供给对方,部分中介因管理不善或谋取非法利益,可能造成消费者个人信息泄露。此外,消费者若未按合同约定使用贷款,将承担违约责任,甚至可能被追究相关法律责任。

选择正规金融机构 保护个人信息安全

针对不法贷款中介的“债务重组”陷阱,国家金融监督管理总局金融消费者权益保护局提醒广大市民注意以下几点。

警惕不法贷款中介虚假宣传和诱导。充分认识违规“倒贷”的风险和危害,警惕不法中介的虚假宣传和误导,切勿盲目相信陌生来电、短信、广告传单、社交平台等渠道推送的贷款中介信息。

选择正规金融机构办理业务。建议市民合理评估自身收入水平和消费能力,通过正规金融机构、正规渠道获取金融服务。如对相关业务存在疑问,可通过金融机构官方网站公布的热线等进行咨询核实。

注意保护个人信息安全。妥善保管个人身份证件、银行卡、金融账户等,不轻易委托他人代为办理相关手续,避免个人信息泄露或被非法利用、买卖。如发现自身合法权益受到侵害,请及时保存相关证据,并向公安机关报案。

广大市民应提高警惕,增强防范意识,切勿轻信不法贷款中介的虚假宣传,保护自身合法权益不受侵害。