

吃喝玩乐购一“薅”到底

光大银行郑州分行信用卡品牌活动全新上线

1月15日,光大银行郑州分行举办“2018年信用卡品牌活动”新闻发布会,向社会推出全新上线的2018年光大信用卡品牌活动。据光大银行郑州分行零售业务部副总经理原媛介绍,光大银行信用卡活动全面升级后,具有时间跨度大、行业覆盖面广、优质商户众多、优惠力度大等特点,活动参与形式也由线下转移到线上,持卡用户可随时随地参与优惠活动。倪子 张俊

从线下逐步向线上转移

随着移动支付的日渐普及,越来越多的人习惯了不带钱包,只要手机在手,衣食住行统统搞定。

顺应客户消费习惯,光大银行郑州分行2018年信用卡品牌活动的亮点就是创新活动参与形式,将活动商户由线下转到线上,通过光大银行阳光惠生活APP的“优惠券GOGOGO”版块进行抢券,到商家消费时进行核销券即可,方便又快捷,避免了一些热门活动客户到店参与名额不足白跑趟的问题。

覆盖民生消费主要领域

目前,光大银行郑州分行信用卡品牌活动的门类覆盖了民生消费主要领域:其中“10元惠生活”活动范围包括观影、美食、读书、健康、洗车、洗车等;“10点Go购Go”活动可抢购知名商圈优惠券,涵盖商圈消费的方方面面,如美食、饮品、电影、海洋馆等;“百元优享”活动可享受购物、美食、加油、健康、电商等优惠;周三“狠减单”可享受美食、童装、水果、洗车等优惠。

五城联动合作商户更多

2018年,光大银行郑州分行信用卡品牌活动在郑州、洛阳、焦作、许昌、南阳5地同时开展,包括总行全国性的活动商家在内,参与活动商家达到700多户,合作商户既有全国知名的京东商城、途牛、中石油、盛大洗车等,也有区域性的知名商家华润万象城、锦艺城、熙地港、大卫城、仝吉、建业艾米等。

享受实实在在的优惠

目前,市场上各类促销活动种类繁多,有些折扣优惠甚至要考验数学功底才能算清楚。而光大银行郑州分行信用卡品牌活动优惠注重一个“实”字,通过真金白银的减单或折扣,让客户享受到实实在在的优惠。

例如,“10元惠生活”系列客户只需消费10元即可享受观影、美食、读书、健康、洗车、洗车等优惠。

10点“Go购Go”活动是活动日10点



光大银行郑州分行零售业务部副总经理原媛介绍活动内容

准时在阳光惠生活APP上抢购商圈优惠券,根据行业不同,分为25抵50或50抵100。

“周三狠减单”主要是消费满额享受不同金额的减单优惠,每到周三,各种减单。

“百元优享”是针对白金信用卡客户提供的专享优惠活动,包括购物、加油满指定金额随机立减50~100元,美食随机立减、半价优惠或两人同行一人免单,京东商城满300减100等。

行业资讯

省交行营业部举办一季度投资报告会活动

为帮助客户抓住今年一季度市场投资机会,交通银行河南省分行营业部于1月11日积极举办一季度投资报告会活动。特邀约金牌讲师针对目前市场形势与发展等多个角度进行了讲解。活动现场气氛活跃,客户热情高涨。该行针对本次活动进行了精心组织。一是抓住客户投资热情高涨机遇广泛进行宣传,扩大服务成果。二是对举办基金理财沙龙活动进行周密安排。对客户进行认真细致的筛选工作。由客户经理筛选出需求客户进行电话联系,动员客户参加活动。三是对会场进行了布置,准备了基金热销资料。在专家讲解结束过程,通过交流互动环节,使客户更明确地掌握知识点和操作要点,激发了客户的购买兴趣。全权

平安人寿“智慧客服”体验周启动

1月15日,“平安人寿智慧客服体验周暨媒体开放日”在上海外滩智享门店正式举行,平安人寿董事长兼CEO丁当首次详解了支撑“智慧客服”实现所有保险业务在线办理的四大核心能力。接下来一个月,平安人寿全国范围内的55家门店都将迎来以分公司总经理担任店长的服务体验周,邀请客户全方位体验“智慧客服”。一位成功办理完贷款的客户说:“没想到贷款这样的业务竟能在短短10分钟实现远程线上办理,免除了客户奔波门店的麻烦,便捷程度超出预期。”随着平安集团“金融+科技”双轮驱动战略的推出,将科技赋予平安的核心金融业务,进行流程改造、成本管控、服务优化的探索已全面推进,成效初显。王赛男

河南富德生命人寿客户服务活动即将启动

2018年,富德生命人寿河南分公司将继续从心出发,推出以“初心不忘,生命相伴”为主题的年度客户服务活动方案,感恩回馈相亲相爱的富德家人。2018年,河南分公司客户服务活动将围绕艺术赏鉴、亲子教育、家庭互动等专题,分阶段开展“富蕴蓬勃,雅歌芳华”VIP艺术季、“童心同行,明德广智”第十二届客户服务节、“生命相随,聚堂满馨”健康关爱季三大系列客户服务活动。通过高端艺术赏鉴、亲子互动、健康关爱等活动使大家体味到生命本真的喜悦与感动。富德生命人寿河南分公司2018年度客户服务活动将持续优化升级,从创“新”服务到创“心”服务,展现公司优质的服务理念和专业的服务品质,为广大客户的健康美好生活增光添彩。李夙

诺亚财富郑州客户答谢会圆满举行

期待为客户创造更多价值



经历4次市场调整和经济周期起伏,2017年中国财富管理市场发生了深刻变化,更强的监管、更理性的市场以及更健康的行业正向我们奔来。2018年1月12日,诺亚财富郑州分公司举行2018年投资策略会暨客户年会。诺亚财富中区副总裁、郑州分公司总经理刘华,诺亚财富正行CEO赵义,诺亚财富首席研究官夏春等与客户汇聚一堂,总结2017,畅想2018。倪子 杨长生

协助客户配置资产规模达到4700亿元

刘华说,目前,诺亚协助客户配置资产规模达到4700亿元,服务全球高净值华人17万,在投资理财、资产管理、家族财富管理、互联网金融、保险经纪、海外服务等领域都取得了斐然成绩。

面对2018年中国宏观经济形势,刘华指出,诺亚研究总结为“新时代、新机会、新挑战”。诺亚财富将继续秉承正

直诚实、专业主义、勇于创新的团队精神,为全球富有爱的高净值华人、家族及有社会责任感的机构管理财富,与客户、员工、股东一起实现高尚、富有、快乐的人生梦想。

据悉,本次年会还准备了丰富的晚宴,活动现场设置了惊喜不断的抽奖环节和精彩纷呈的走秀表演。

从单一产品到组合主动管理转变

当天,活动以主会场加分会场、三场并行的创新形式举行。在分会中,诺亚财富产品营销中心常务副总经理曾德明发布了《2018年PE投资策略》;歌斐资产公募FOF基金董事总经理钟凯锋发布了《2018二级市场投资策略》;诺亚财富中区营销总监李盾则以《财富规划与传承》为题,与在场客户进行了观点分享。

钟凯锋说,随着诺亚财富旗下的资产管理平台——歌斐资产的壮大和发展,诺亚财富已经成功从财富管理公司转型为拥有资产管理能力的综合金融服务平台,产品端也实现了从单一产品到组合主动管理的转变。未来,歌斐资产将在金融与科技创造出的新蓝海中

捕获极具爆发性成长的公司进行财务投资。

作为行业标杆,诺亚财富不仅在理财规划行业引领向前,更以高度的社会责任感参与到社会公益事业中去。2014年起,诺亚财富与阿拉善SEE公益机构共同推动“一亿课梭梭”计划,3年来持续捐赠梭梭、在阿拉善荒漠地区建设“诺亚心之林”的同时,每年还带领爱心人士亲赴阿拉善,通过徒步筹款、春植探访等形式,号召更多人关心我们的生存环境,用行动支持环保,共同践行“凝聚企业家精神,留住碧水蓝天”的承诺,让西北大漠重现充满生命的砂质绿野。