

太忙,白天没时间去银行办业务 好说,来“夜市银行”逛逛



银行开启夜市模式

昨天晚上6点30分,市民马先生突然想起之前在网上申请的招行信用卡还没有到网点面签激活。于是,穿好外套跑下楼,来到家门口的招商银行郑州奥兰花园支行办业务。

啥?晚上快7点还能去银行办业务,做梦的吧?别说,晚上能去银行办业务的想法如今成真了。

2月23日,作为招商银行郑东新区首家“科技+生活”3.0网点——招商银行郑州奥兰花园支行正式开业。它也是招行依托营运改造、金融科技、智能机具等手段打造的轻型智能化网点。

据招商银行郑州奥兰花园支行行长胡静介绍,提高服务质量,全方位满足客户需求,才能提高银行竞争力。为提升客户体验,招商银行3.0网点不仅在硬件设施、网点环境等方面进行了细节优化,他们更愿意成为为客户提供个性化、差异化金融服务的营业网点。

“我们开启了郑州当地的夜市银行模式,营业时间早上9点到晚上7点。客户可以通过晚上散步的时间、休闲的时间来我们网点办理业务。”胡静表示,不少上班族需要下班后办理业务,中小微企业晚上有现金业务需求,将银行服务延时的做法就是让老百姓享受更好的银行服务。目前该网点上午9点至下午5点可以办理任何业务,下午5点至晚上7点可办理非现金业务等。而且,周六、周日也正常营业。

家住附近的市民李先生对“夜市银行”的出现很肯定。他说:“虽然现在很多业务都能通过手机银行办理,但是像投资理财、购买保险等咨询类的问题还是来网点当面请教比较好。如今银行服务水平普遍提高,能将服务延伸到晚上的实属难得。我觉得招商银行郑州奥兰花园支行能将营业时间延长特别好,方便了广大市民。”

一直以来,银行对外营业时间都是“朝九晚五”。晚上7点还能正常营业的银行您见过吗?这不,招商银行在郑州推出一家“夜市银行”,开启了银行服务的“夜间模式”。

除此之外,还有不少银行瞄准“夜经济”,推出“理财夜市”等服务,不仅契合了上班族在时间点和用户体验方面的需求,收益略高也是吸引投资者的一大优势。业内人士表示,随着市场竞争愈发激烈,“夜市银行”的创新问世,不仅是对传统银行业务的覆盖,同时也对同行的服务形成倒逼,有望将省会金融服务推升到一个新的阶段。记者 倪子



夜市理财再度走俏

提起夜市,您首先想到的是什么?撸串、啤酒,还是麻辣小龙虾?其实,夜市也不只有吃吃喝喝,还有收益更高的理财产品哦。

早在2011年7月,招商银行便推出了“理财夜市”,后来中行、农行、工行、浦发、光大等银行也陆续加入。“理财夜市”,顾名思义就是一种商业银行在夜间发售的理财产品,绝大多数只能通过网上银行或手机银行等在线渠道进行购买。对于白天工作繁忙的上班族来说,因为银行理财产品的销售时间与工作时间重合,所以不少人对闲置资金不能很好地进行理财。

如今,许多银行都开起了“理财夜市”,市民在下班吃完饭后,只要通过网络银行或手机银行,便可轻松简便地购买理财产品,可以说是件吸引人的事。近日,省会郑州有银行针对市场需求相继推出适合特定人群的“理财夜市”。因其“收益高”“定时买”以及“方式新”的鲜明特点,再次受到不少投资者的追捧。夜市理财“秒杀”热潮频频出现,银行理财业务的竞争已然从白天延续到晚上。

除了时间点和用户体验比较契合上班族的需求外,收益略高也是夜市理财产品吸引投资者的一大优势。据统计,夜市推出的理财产品,收益率普遍要比同家银行的同期同类型在售理财产品高1%左右。

例如,华夏银行晚上8点至10点,推出了手机银行专属“夜利呀”理财产品。其中,增盈150天理财产品,认购金额5万元起,预期最高年化收益率4.58%;认购金额100万元的话,收益更高,达4.62%。

业内人士评价说,银行推出的夜间理财产品,有效地延伸了银行服务时间,提升了理财产品的人性化服务,满足了更多“夜猫子”上班族的上网购物习惯。不过,理财专家提醒投资者,参与理财夜市产品时,首先要搞清楚产品的风险等级和性质,不要盲目跟风购买,适合自己的产品才是正确选择。

服务才是核心竞争力

作为提供金融服务的银行,尽管林立街头的自助银行可以满足市民临时小额的现金存取需要,但具有人、机服务的营业网点还坚守着“日出而作,日落而息”朝九晚五的营业模式。

据了解,除了招商银行郑州奥兰花园支行,全国其他地市也推出过“夜市银行”,更有甚者,有的银行还借鉴24小时便利店形式,开通了通宵银行。

例如,2014年7月,攀枝花市商业银行新华街支行就开办了夜市银行,营业时间从18点到第二天8点,为市民提供24小时全天候人工金融服务。而在此之前,长春市也出现过开设24小时柜面服务的建设银行。不过因为人工银行成本高、收益少等诸多因素制约,已经寿终正寝。

对于是否有必要开设“夜市银行”,有的市民认为,现在去银行网点的客户少多了,如此延长营业时间,对银行而言,运营成本估计要增加不少。也有不少市民表示,这点新增的运营成本银行是完全可以承受的,相对于银行的收益,他们更看重因此可能带来的无形价值和长期效应。

业内人士认为,不论是传统观念还是现实生活,银行都被人们列入“准机关”单位范畴——正点上班,到点关门,排队办理,过时不候。开设“夜市”银行不难,无非是多几个人、多用点电,业界却觉得难于上青天,究其原因,不外乎投入、产出的经济分析。银行乐于打破沉默,勇敢开“夜市”,想的不是经济账,而是切实站在储户的立场和角度,完善服务,算的是民生账、感情账、品牌账,是把服务作为核心竞争力的温情之举,短期看,这可能还无法产生相应的效益。但从长远看,或将成为一个支点,以换位思考赢得未来。

相关链接

购买夜市理财产品小技巧

首先,您需要保持对银行产品信息的密切关注,提前挑选好产品。各家银行一般都会在官网的明显位置公示即将发售的理财产品信息,您可以随时浏览查询。当然,您也可以联系银行的理财经理,请他协助您搜集产品信息,并及时通知您。其次,要把握好理财发售的“黄金时间”,提前做好资金。最后,要熟悉银行提供的各种购买渠道,并选择适合自己的渠道。可以通过网上银行、手机银行、Pad银行等多种电子渠道购买夜市产品,尤其是目前日益普及的手机银行,只要一机在手,就可以随时随地购买理财产品,从而最大限度地摆脱空间与环境的限制。