



扫二维码关注无锡头条、快报无锡微博，
参加活动将有机会获得丰厚奖品。

ETC争夺战, 银行和支付机构各有哪些优点

近期国家出台的相关政策规定, 让ETC成了2019年银行营销的热点, 社交媒体关于办理ETC的广告有刷屏之势, 除了设备免费之外, 还有打折、积分、送各类生活优惠等促销手段。除银行外, 支付宝、微信、银联也加入了ETC客户争夺战, 纷纷推出线上办理ETC功能, 并提供各类优惠。

交通运输部的新政, 无疑为推广ETC按下了加速键。根据业界的说法, ETC客群的特征十分明显——有车一族、多为中等收入人群, 客群价值极大, 以绑定ETC支付为契机, 可以迅速、有效地拓展该类客户, 进行其他产品的交叉营销。

对于银行而言, 通过绑卡这一关键步骤, 随后可以有效地拓展到信用卡、理财、保险、贷款等高

价值业务。同时还能获得B端机构用户, 比如各地的交通部门。ETC通过银行卡收费, 相当于交通部门将一部分钱存在了银行, 从中衍生的金融服务也将成为银行的重要业务。

对支付机构而言, 完善线下支付的场景布局是应有之意, 更何况ETC支付场景兼具高频应用、客群价值高、交通支付重要场景等特点。

业内人士表示, 银行的优点, 一是多数银行在ETC设备上都实行了免费或赠送策略, 且具有一定的通行费用优惠, 对消费者吸引力更大。二是银行具有比支付机构更高的品牌影响力, 更容易得到消费者的信赖。三是ETC办理的业务具有典型的本地化特征, 更容易和当地高速公路管理单位合作进行推广。对于支付宝、微信等支付机

构来讲, 首先, 线上办理的方式更便捷, ETC设备可直接线下邮寄。其次, 微信、支付宝的覆盖度更广, 在银行卡种类和支付方式上的选择性也更多, 无需特定银行的银行卡或信用卡。第三, 支付机构场景更丰富, ETC支付有显著的小额、高频特点, 高度场景化的微信、支付宝更易被消费者接受。此外, 部分支付机构直接关联ETC发票, 对于消费者更便捷。

目前来看, 支付机构和银行都具有比较显著的优势, 银行在费用和品牌影响力方面具有优势, 微信、支付宝等机构在办理便捷性和支付方式等消费体验上更胜一筹, 各具优势的几方想要胜出, 就看谁能在价格、消费体验、推广上更能得到消费者的认可。

陈松

奋进新时代 服务“心”体验 国联人寿第四届客户嘉年华盛大开幕

7月5日, 国联人寿第四届客户嘉年华拉开帷幕。本届客户嘉年华基于公司“以价值发展为导向”的战略规划, 坚持以“客户为中心”的服务理念, 以“产品+服务”为指引, 以“奋进新时代 服务‘心’体验”为主题, 开展“国联家庭健康季”“国联关爱季”“国联服务季”系列主题活动。

与往届客户嘉年华一脉相承, 2019年客户嘉年华通过线上、线下互动的形式开展, 既往“国联健康学院”“国联财富学院”以及“点亮微心愿”公益活动再度上线, 并为客户呈上一系列独具创意的少儿亲子活动。在此基础上, 国联人寿推出了一系列服务升级举措, 开展“享服务 乐体验”国联服务体验日活动, 通过精彩纷呈的活动、贴心的服务给客户带来全新的体验。

7月-9月, 国联人寿各机构围绕健康生活理念, 开展国联教育学院、国联财富学院、国联教育学院等客户回馈活动, 邀请知名专家开展健康、财富传承、亲子教育等讲座, 为客户提供24小时家庭电话医生、基因检测等健康管理服务。“国联爱心行, 点亮微心愿”是

国联人寿公益品牌活动, 自活动开展以来, 国联人寿已为760名困境儿童实现了微小心愿, 获得了社会媒体、爱心客户及公益组织的一致好评, 并在“第十三届中国保险创新大奖”评选中荣获“2018中国保险爱心企业榜十强”的称号。9月-10月, 各机构将继续开展点亮微心愿活动, 同时积极参与江苏省希望工程“童享阳光”公益项目, 号召员工、客户及社会公众一起帮助“困境儿童”群体, 实现最纯真的梦想和期许!

国联人寿积极拥抱科技浪潮, 将各类新技术全面融合在保单服务关键环节, 不断优化服务流程, 提升服务效率, 争取内外部客户更高的满意度。11月-12月, 公司将开展服务季系列活动, 推广公司特色服务举措, 邀请客户体验微信保单服务, 参与客户体验调研。同时, 机构开展客户体验座谈会, 倾听客户心声, 寻求服务提升改善点, 持续提升客户服务感受。



光大银行无锡分行10周年行庆专属活动来袭

10元购50元 苏宁广场通用券

活动对象: 上月消费交易金额达588元的无锡光大信用卡客户

活动内容: 达标客户逢周五、周六、周日通过阳光惠生活App“优生活”栏目, 10元购买50元苏宁购物中心通用券, 每个活动日限购一次权益, 达标客户活动期间共可享二次权益。

注: 具体可适用门店详询商场6楼服务中心, 周一至周日均可到商场6楼服务中心进行核销, 每位客户每次最多可核销两张。每周限450张, 名额有限, 先到先得。



光大信用卡&苏宁支付 尽享3重惊喜

1. 苏宁支付周三、周五20减10: 7月10日至9月30日期间每周三、周五使用苏宁支付绑定光大银行信用卡至无锡苏宁小店消费满20元立减10元优惠, 每位客户每周优惠1次, 每周限前365名, 名额有限, 先到先得。

2. 周一至周五上午8点开始, 单笔消费满10元立减5元, 每活动日限前10000名客户, 每位客户每周限优惠一次。

3. 苏宁支付随机立减最高50元, 在苏宁支付绑定光大信用卡进行支付, 可享受随机立减优惠, 最高优惠50元/笔, 每天名额10000个。

*同一易付宝账号、同一银行卡号、同一手机号、同一证件号、同一终端等情况均视为同一客户。



50购100 光大口碑代金券带你吃遍茂业天地

活动时间: 2019年7月5日至7月31日, 每活动日10:00至24:00

活动内容: 活动期间每周五、六、日, 用户使用支付宝账户绑定光大银行信用卡, 通过口碑手机客户端或支付宝-口碑页面购买茂业天地优惠券, 可享受50元购100

元优惠。活动期间同一用户每天限享1次优惠, 同一用户每月最多可享受2次优惠。

每活动日限前600张, 名额有限, 先到先得。

注: 用户购券后, 需本人亲自到线下活动商圈, 展示商品码核

销。活动商圈不接受商品码截图核销。同一支付宝账户、身份证、手机号、手机设备、银行卡, 符合以上任一条件, 均视为同一用户。



江苏银行“综合理财能力” 连续13个季度居城商行首位

日前, 普益标准最新发布了《全国415家银行理财能力排行榜》(2019年1季度)。报告显示, 江苏银行在“综合理财能力”“风控能力”“信息披露规范性”三项排名中, 继续位居全国城商行第一名, 彰显了出色的理财能力。

普益财富的此次排名报告中, 江苏银行在“综合理财能力”排名上, 是连续13个季度排城商行首位。同时, 江苏银行在“发行能力”“理财产品丰富性”等项目排名中, 也位居全国城商行前列。

近年来, 江苏银行秉承“客户至上, 创造价值”的服务理念, 成功打造了独具特色的理财业务体系, 获得了客户的广泛认可。2017年荣获中国银行业协会“最佳综合

理财能力奖”“最佳城商行奖”“最佳合规奖”“最佳转型奖”“最佳创新奖”5项大奖, 综合理财能力进入全国前10位, 排名城商行第一。

此外, 江苏银行还在全国率先创设并发行了“融梦想益家人”公益理财产品, 客户每购买1万元的“融梦想益家人”公益理财产品, 江苏银行同步捐助1元用于资助孤寡老人、困难家庭、贫困学子等社会弱势群体或绿色环保等各项公益事业。截至2018年末, 该行已累计发行公益理财产品457款, 募集理财资金1261亿元。



交通银行无锡梁溪支行 开展“空中理财室”直播活动

今年以来, 交通银行无锡梁溪支行理财经理充分利用移动工作平台直播功能, 开展了多场理财直播活动。为了让直播现场氛围更加自然、火热, 该支行一改以往单主播的模式, 引入双主播甚至三位理财经理当主播的形式, 通过对话生动形象地介绍产品。直播过程中, 观众通过弹幕留言、打赏、点赞等方式, 与主播们交流, 直播气氛热烈, 取得了较好的宣传效果。

通过直播将宣传从线下搬到线上, 突破了地域限制, 以新潮的方式和客户一起分享讨论最新时事, 适时插入交行产品介绍, 不仅

拉近了和客户的距离, 也让客户感受到交行产品魅力。例如最新一期ETC专题, 交行主播特别给关心ETC活动的客户作了答疑; 在广场舞活动宣传主题中, 主播们详细介绍2019年广场舞比赛规则及专项产品, 这些活动均得到客户朋友们的一致好评。

接下来, 无锡交行理财团队还将针对不同种类信用卡做几期专题活动, 欢迎感兴趣的市民朋友前往观看。

