



分享 创客精神

别人打碎世界而我们定义世界
想要和你分享勇敢开拓的创客精神

客服热线:95559 www.bankcomm.com



交通銀行
BANK OF COMMUNICATIONS

始于1908 您的财富管理银行

交通银行信用卡打造全新超级最红星期五 用“速度与实惠”给你更多体验

交通银行信用卡新一波“超级最红星期五”活动在10月20日正式拉开帷幕。今年的“超级最红星期五”再次刷新消费者的体验,用“速度与实惠”让消费者嗨翻天。用户不仅可享受立减50%的优惠,参与活动的项目也从超市、加油站延伸到“买单吧”APP场景“电影、手机充值、生活缴费”等多个领域,新用户更可秒速办卡、秒享优惠。

倪子 全权 杨志斌



“场景+大数据” 创互联网时代“超红” 新体验

“超级最红星期五”至今已举办十届,交通银行信用卡从未停止对新营销方式及理念的创新,除了更方便、更实惠,今年的“超红”还开拓了更多消费场景。

过往的“超红”主要集中在超市、加油这两大线下核心场景中进行,今年消费场景对人们日常生活覆盖更全面,预计全国1万余家商户共同参与。除此之外,“买单吧”APP中的餐饮、电影、网上商城、手机充值、生活缴费也统统享五折优惠。除了持续深耕刚需消费外,更是以“多元化”的场景覆盖进行提前布局,交通银行信用卡敢于创新,大胆突破自身及行业局限的魄力可见一斑。

互联网时代,大数据才是核心资源。对此,交通银行信用卡的相关人士也表示,这次活动丰富消费场景、增加“买单吧”APP平台,既是为扩大流量入口,更方便、更惠及用户,也是运用互联网的技术手段获取更为丰富的用户消费行为、用户画像大数据,建立更全面完整的用户数据库,为日后实现更精准的大数据营销,提升用户新体验进行铺垫。

时代与消费习惯都在变化,交通银行信用卡主打秒享五折、“买单吧”支付、全民场景娱乐,就是在顺应时代及行业发展趋势,打造以用户需求和体验为导向的体验时代,为用户创造互联网时代的“超红”新体验。未来,交通银行信用卡将继续运用迭代思维给用户带来更多可能与惊喜。

详细参与活动规则可登录交通银行信用卡官网或“买单吧”APP查阅。

·广告·

“科技超红” 道出信用卡营销迭代新思路

互联网迭代思维已深植交通银行信用卡基因中,无论是产品还是服务,交通银行信用卡都在不断进行创新升级。“50%优惠”是交通银行信用卡“超级最红星期五”活动一直坚持的优惠力度,往年是通过返还刷卡金的形式给到用户,而今年交通银行信用卡重新定义超红,采用活动当日“立减50%”,不用等刷卡金返还的方式,带来一个更方便、更实惠的“超级最红星期五”。与行业常规的“随机立减”“抽奖赢取”等奖励模式相比,今年的“超级最红星期五”不论是活动力度、还是便捷程度上都有很大的提升。

此外,今年的活动也全面实现了“实惠超红”到“科技超红”的升级。面对互联网发展、客户逐渐向手机移动端聚集的趋

势,交通银行信用卡充分运用互联网技术和大数据,推出“秒级服务”,将互联网、科技运用到金融领域,在实惠之上打造一个“科技超红”。今年,即便没有交通银行信用卡的客户,也可“秒速办卡,秒享优惠”,帮助用户提升时间效益,开卡的新客户福利也更多。

除了更实惠,交通银行信用卡基于对用户消费习惯的洞察,为增强用户黏性和好感度,这次的“超红”活动也让“实惠”变得更方便获得。今年消费者想要为“超红”买单不再局限于POS机刷卡。即使不带信用卡,只要带着手机都能通过“买单吧”APP支付、云闪付参加活动,享受优惠,让不少持卡人大呼“实惠再也不用等”。

行业资讯

华夏银行郑州分行 成功举办车友音乐节活动

近日,华夏银行郑州分行联合河南广播电视台(FM90.0)举办车友山谷音乐节活动。同时,向广大车友宣导“ETC绿色出行”的社会责任理念。ETC业务是华夏银行郑州分行的重点产品、亮点工程,也是该行积极践行社会责任的重要手段。自2013年4月开办ETC业务以来,华夏银行郑州分行就不断优化业务系统,着力提升客户体验,先后推出“ETC免费办理”“高速通行费优惠”等一系列惠民政策。2015年12月,该行成为河南省首家上线ETC记账卡业务模式的银行,让客户收获了高速收费站“极速通行”的良好体验。杨长生

中信银行每股优先股 派息3.8元

中信银行公布,该行将于10月26日派发优先股“中信优1”2016年10月26日至2017年10月25日期间的股息,按照中信优1票面股息率3.80%计算,每股优先股派发现金股息人民币3.80元(含税),以中信优1发行量3.5亿股为基数,该行本次派发优先股现金股息共计人民币13.30亿元(含税)。张弘扬

工银金豆豆车主卡 加油每升直降0.15元

近日,工商银行“工银金豆豆车主卡”正式发行,将为省内2150余万机动车车主提供多种专享服务。“工银金豆豆车主卡”由工商银行河南省分行与金豆豆互联网有限责任公司联合发行,为持卡人提供消费结算、转账汇款、存取现金等基本借记卡服务,客户通过下载“小金豆”APP还可以享受加油优惠服务、车辆保险服务、车辆违章查缴服务、通讯优惠等增值服务。持卡人在河南省内中石油加油站,办理中石油金豆豆加油卡,加油每升直降0.15元,可与中石油站点内加油优惠叠加使用。倪子

重阳节给爸妈买保险少花冤枉钱 优先考虑意外保险和健康保险

“父母年龄大了,万一生病住院看病花销可不少。老年人还能买保险吗?”重阳节将至,很多人想给父母买保险。业内人士提醒,给父母买保险要了解保费和保障范围。对老人来说,首先应该考虑意外保险和健康保险,而且投保要趁早,超出年龄范围可能无法投保。郑报融媒记者 倪子

过了65岁想买保险较难

目前市场上的保险品种虽多,但大多对投保年龄有限制,普遍为55岁、60岁和65岁。寿险投保年龄一般到60岁,个别投资功能较强的万能险放宽到70岁;而医疗险的投保年龄一般到60岁,最高续保年龄不超过64岁。

过了65岁就买不到保险了吗?当然不是,也有部分保险公司针对老年人的需求,陆续推出相应的产品。比如,防癌险,承保年龄最高为75岁,个别意外险承保年龄上限甚至延至90岁。但

年缴型寿险仍有部分险种不对65岁以上的老年人开放。

为父母投保越早越划算

通常情况下,年纪越大,缴纳的保费越高。以某重疾险分析来看,如果投保年龄相差10岁,则购买同一款产品的保费有时甚至会相差20%甚至50%。很多针对老年人的保险,保费几乎等同于投保金额或只有20%的价差,甚至出现费率倒挂,即满期时所缴保费总额会超过保险金额。因此,趁早为父母投保更划算。

业内人士建议老人首先应该考虑意外保险和健康保险。意外险保费较低、保障高,65岁以下老年人购买意外险的费用与年轻人相差不多,也没过多限制条件,大多数可以保到80岁。

健康保险中比较适合老人的是住院医疗保险和重大疾病保险。目前市场上还有老人险,常见的有老人意外险、长期护理险,这类保险更针对老年人因意外造成骨折、重大手术等意外伤害,以及因疾病、意外伤害造成身体机能的损害。

交行郑州中原中路支行 开展“存款保险知识”宣传

为深入贯彻落实“存款保险制度”工作要求,普及存款保险知识相关内容,交行郑州中原中路支行深入开展宣传服务工作。一是通过门楣屏、海报机、ATM界面等,进行多渠道、大范围的宣传,扩大宣传面。二是加大厅堂客户营销和宣传力度,组织厅堂宣传微沙龙,增加受众面。三是深入社区,向群众分发存款保险知识宣传折页,并用通俗易懂的语言讲解存款保险的基本知识,让群众了解自身所享有的保障及权益。通过持续宣传服务,加深了客户对“存款保险制度”的认知度,使银行工作人员与人民群众关系更为融洽,为更好地开展各类工作打下了基础。全权