

充话费、领外卖优惠券、特价抢视频会员……

银行APP,年轻人新式“薅羊毛”神器

当一些人的银行APP还在手机角落里“吃灰”时,一些有经验的用户早将银行APP当成了“省钱神器”,并薅到了银行的“羊毛”。

充话费、领外卖优惠券、特价抢视频会员……当代年轻人发掘出银行APP的各种用法,巧妙借助银行从基础金融服务转型“金融+生活”服务平台的契机,让银行提供的各类服务为生活成本“减负”。



年轻人热衷在银行APP“薅羊毛”

“总结银行APP日常‘羊毛’,每天投入不到3分钟,一年能有500元+。”“今天的快乐是XX银行给的!”“我不允许有人不知道XX银行的活动!”在某社交平台上,不少人分享了有关银行的“薅羊毛”攻略。这些银行提供的活动覆盖线上线下“衣、食、住、行、娱”等各类民生消费场景,且具有“返现、抽奖、票券、立减”等银行特色优惠福利,对用户颇有吸引力。

对于银行APP“薅羊毛”颇有心得的“95后”市民孔女士,手机里就有不少银行的APP,既有国有大行,也有股份制银行的。工行储蓄卡“月月刷”活动、建行生活APP领券、广发银行发现精彩APP抢“9.9元喝两杯咖啡”……孔女士给记者展示了最近她参加的银行活动,都是不需要花很多时间就可以享受到的优惠,“像工行这个‘月月刷’活动,只需要微信支付时选择工行储蓄卡支付即可,都不需要办信用卡,满相应笔数就能获得立减金。反正微信支付都在用,换个支付选项而已,很方便。”

涉足本地生活,银行各有“打法”

近几年,银行APP由基础金融服务转向“金融+生活”服务平台,既是银行数字化转型发展的需要,也是为了契合用户的线上消费需求。其中,各家银行通过旗下APP推出各类优惠,既给消费者省了钱,也给平台带来了用户活跃度,可谓是实现了“双赢”。

各类优惠活动只是银行打造“金融+生活”服务平台的第一步。为了进一步吸引用户,各家银行也积极涉足本地生活服务,让金融更“接地气”。而在选择何种渠道推进本地金融服务时,各家银行的“打法”略有差别。

据了解,有部分银行会在原来手机银行APP的基础上,新开发主打本地生活服务的银行APP,主攻衣食住行游等板块,为掌握的商户提供开放平台,为消费者提供本地生活服务。如,建设银行在2021年推出了一款深耕本地、服务城乡的一站式生活服务平台——“建行生活”APP,覆盖餐饮、商超、百货、电影、演出、洗车、家装等多样化商户品类。

正如孔女士感受的那样,相较以往以信用卡为优惠主体不同,现在的银行优惠活动的范围更广,储蓄卡用户、微信和支付宝等第三方用户都能参加,且优惠使用渠道更广,很契合年轻群体使用习惯。

B站是年轻人十分喜欢的平台。近期,中国银行为手机银行用户提供了B站大会员优惠活动:1元购月卡、43元购季卡、150元购年卡,优惠三选一。该活动每天零点开抢,活动名额有限。这一活动吸引了不少年轻用户,在小红书平台上,就有不少人分享了自己1元抢到B站大会员月卡的内容,并且还给出了具体的操作攻略。

工行“清凉一夏”消费季领微信立减金、招行掌上生活积分换视频会员、在12306APP购票云闪付使用邮储银行借记卡支付满60元减15元……不难发现,越来越多的银行,正通过搭建使用场景,将优惠活动打造成固定品牌,吸引年轻人打开APP。

记者下载“建行生活”APP并进行了体验,点击首页的“开学有好礼、美好焕新季”的活动界面,就出现了有关美食、商场购物等相关优惠活动,一般以购券享受优惠的方式为主。同时,该APP将本地商户进行了分类,用户点击进入相关板块可以看到附近的店铺和优惠。另外,该APP还专门设置了好券中心,一些优惠力度颇大的优惠券会在每天10点放出,涉及外卖、商超等满减,十分抢手。

工行的“工银e生活”APP、兴业银行“兴业生活”APP、广发银行的“发现精彩”APP等,也是银行为本地生活打造的专属APP。

不过,也有银行选择将所有服务集于一体,在现有的手机银行APP等移动端设置本地生活服务类频道致力于打造一站式金融平台。例如2021年,邮储银行就关闭了该行搭建的泛生活服务平台“邮储生活”APP,并将服务迁移至手机银行APP。

记者 杨芳/文 吴畅/制图

建行台州路桥支行——

金融助力,让乐享生活不等“贷”

“这么快到账了,真是太及时了!利率低,额度高,手续还简单,给建行速度点赞!”近日,成功申办30万元“建易贷”的张先生对建行台州路桥支行网点的客户经理竖起了大拇指。

张先生是一名“90后”,前不久他购置了婚房,积蓄也所剩无几。收房后,张先生面临装修资金不足问题。正当一筹莫展之际,他看到了建行客户经理的一条朋友圈:“‘建易贷’重磅升级,贷款额度最高100万元,手机银行线上签约支用,1次授信用3年……”对比自身情况后,张先生立马与平时沟通的建行工作人员取得联系,第二天来到了建行网点并成功办理。

据了解,“建易贷”产品是建设银行以信用方式向符合条件的个人借款人(优质单位客户,新办理建行房贷客户)发放的用于消费的贷款产品,包括家居装修、婚庆旅游、购车、教育培训等大宗消费品消费支出,满足大家的各项日常消费支出。具有无需抵押、手续简便、审批快速、额度较高、利率较低、随借随还、方便快捷等特点。

“我来办贷款。”前几天,建行台州大道支行迎来了老朋友王女士。因为女儿近期要结婚,她想为女儿添置一辆新车,但一时间拿不出这么多流动资金,便想到了建行的“建易贷”。原来,早在4个月前,该支行来到王女士所在企业上门“送贷”,当天便成功办理了近20笔“建易贷”,总额度超1000万元。当时,王女士忘带了身份证无法贷款,但与该支行工作人员互加了微信。

据了解,截至8月20日,建行台州路桥支行个人消费贷款(含快贷、建易贷)余额2.7亿元,其中“建易贷”余额1.4亿元,年净增额达1.2亿元。

今后,建行台州路桥支行将加大对消费领域的信贷支持,用“建易贷”点燃消费“新引擎”,扩大优质金融服务供给,以建行力量服务民生消费,为助力人民群众的美好生活注入源源不断的金融活水。

通讯员 王旭莹



看电影,学反诈

近日,交通银行台州路桥支行组织客户观看《孤注一掷》,将反诈知识带进影厅,宣传反诈知识。活动中,该行员工向前来观影的客户发放宣传折页,讲解电信诈骗知识,并提醒客户要谨慎保护个人隐私、财产安全,守好钱袋子,避免“孤注一掷”情节在现实中上演。

通讯员 吴秋雨 摄