



进入年底,各行各业都开始进入到年终总结、向全年业绩发起冲刺的关键时刻,银行业也不例外。据了解,我省多家银行都计划推出一系列年终反馈活动,这其中,邮储银行湖南省分行推出的“+计划”全年感恩活动表现尤为抢眼。

近日,邮储银行湖南省分行召开了全省“+计划”第三季创富VIP客户活动视频会议。会议将2012年11月1日至2013年3月31日定为邮储银行“创富VIP季”,并正式启动邮储银行湖南省分行五周年感恩回馈“+计划”第三季的相关活动。

■记者 朱蓉 通讯员 谭婷

# 邮储银行感恩“VIP” 办卡就能享受优惠

## “+计划”来到第三季

据了解,“+计划”作为邮储银行湖南省分行的传统感恩活动已经进入了第3个年头。2010年底,湖南省分行首次启动了“+计划”活动,当年主题为“客户体验活动”。2011年底,第二季活动主题为“‘龙’情奉献送惊喜,升级畅享VIP”。“+计划”开阵以来,邮储银行湖南省分行在围绕客户服务升级,加深与重点客户之间的粘性,完善产品产业链,即丰富邮储银行金融产品种类等方面都收到了不小的实效。而今年,乘着湖南2012创富大赛在全省掀起一股创业就业新高潮的东风,湖南省分行将活动推广的重点与创富大赛相结合,全新推出了以“创富VIP”为主题的第三季感恩优惠活动。

邮储银行湖南省分行行长肖天星认为,前两年的“+计划”活动对邮储银行来说是一个很好的探索,不仅锻炼了队伍,而且累积了经验。他指出,“+计划”是完全符合省分行“科学发展,强行富民”整体战略的一项活动,并由此推进了邮储银行业务精准化的转型,对今后个人业务的发展具有重要的指导借鉴价值。

相比前两季活动,“+计划”第三季创富VIP系列活动“针对群体集中了,活动内容丰富了,档次规格提高了,自选动作增多了”,且各市州分行都能在活动的整体框架内结合自身优势资源,结合当地民众需求,制定各分行个性化的实施方案,出台相应的优惠措施和活动。可以说,第三季的活动较前两季来说更加灵活,活动的设置和设计也更加贴心,无疑将为全省范围内能够参与活动的客户提供更好的服务。

## “创富VIP”锁定五类人

邮储银行湖南省分行个人业务一部负责人介绍到,本次“+计划”创富VIP感恩回馈的主要客户群包括在邮储银行湖南省分行各网点办理“绿卡通”、“信用卡”、“理财产品”、“网银”以及“信贷”等5类业务的VIP客户。

具体说来,只要于活动期内在邮储银行湖南省分行任一网点办理下列5类业务之一,都将获得精美活动宣传品以及相关优惠。这5类业务分别是:第一,“绿卡通”卡内资产一次性增加2万元及以上;第二,成功办理并激活邮储银行信用卡;第三,一次性购买理财产品5万元(含)以上或开通贵金属交易并交易三笔(含)以上或办理国际汇款业务两笔(含)以上;第四,开通电子银行并进行一笔动账交易;第五,办理信贷业务。对办理信贷业务的客户来说,办理绿卡通、信用卡业务可以一并参与活动,这也体现出邮储银行湖南省分行鼓励中小企业及有创业志向的创业先锋们不畏资金难题,不轻易放弃创富梦想的初衷。此出发点很好地契合了邮储银行湖南省分行举全行之力举办的创富大赛的初衷,也让本次“+计划”活动背后的意义显得更加深厚。

当然,作为邮储银行湖南省分行年底的大型感恩活动,除了对已有客户实施了相关的回馈计划,也对有意加入邮储银行“VIP”大家庭的市民开展相当丰富的感恩活动。该负责人特别提到,只要在活动期间个人新增资产超过一定



11月28日,邮储银行岳阳分行的营业员在向客户介绍活动内容。通讯员 朱维 摄

数额,便能够前往网点办理VIP卡,从而享有VIP的相应活动,享受时间不等的资费优惠体验期。而这个新增资产的额度最少为10万元,便可办理VIP卡一张,并赠送该客户一个季度的VIP资费优惠体验期;一次性个人资产新增50万元(含)以上,便可赠送该客户2年的VIP资费优惠体验期。

## 钻石VIP可与明星面对面

湖南2012创富大赛在12月将迎来整场比赛的最高潮,湖南2012创富大赛十强赛及冠军PK赛等一系列重要活动都将陆续举行。此次邮储银行湖南省分行的“+计划”第三季活动也将充分与创富大赛相结合,让广大钻石VIP客户充分参与到大赛的各种活动中来。

据介绍,自11月1日起截止至创富大赛冠军PK赛举行前,邮储银行湖南省分行的钻石VIP客户将有机会出席本年度湖南2012创富大赛冠军PK赛,与知名财富专家以及伦敦奥运冠军王明娟等明星进行面对面地交流和零距离接触。

另外,钻石VIP客户只要办理“创富VIP”5项主推业务中的任意一项,便可获得价值1888元的奥运冠军王明娟签名的“冠军加油卡”以及“+计划白金医疗健康卡”各一张。凭冠军加油卡可享受加油服务,而凭健康卡则可享受省内三甲医院知名专家门诊免费预约挂号的服务。此项活动,可以说是为客户的出行和年底健康检查解除了后顾之忧,活动的设计贴心和实用程度由此可见一斑。

邮储银行湖南省分行个人业务一部负责人说,此次活动是邮储银行湖南省分行在成立5周年之际,与所有客户进行一次情感上的交流,提供给一直支持邮储银行工作的客户一些看得见、摸得着的实惠。通过活动,能够在加强与客户沟通的基础上,为客户提供更完整的金融服务,同时帮助客户实现一个自我的提升。

## 释疑解惑

### 如何才能成为VIP

“VIP”是“+计划”中当仁不让的关键词。究竟具备什么条件才能算得上是邮储银行湖南省分行的“VIP”呢?据个人业务一部的相关工作人员介绍,VIP指客户每季度的日均资产达到5万元,而钻石VIP则日均资产要求达到100万元。另外,个人金融资产指的是包括本外币个人存款、国债、基金、证券集合理财、银行理财产品、第三方存管保证金、保险、黄金及黄金保证金、集合资金信托计划等财富管理产品保有量余额之和。

