

大众网·海报新闻记者 刘磊 枣庄报道

“李经理，谢谢你提醒我兑积分！这不刚带一家人去吃了肯德基，我父母和孩子都可高兴了！”“谢谢小李，你不提醒那都浪费了，我换了腾讯会员，俺孙子放假了在家能看电视了，他可高兴了！”最近，中国银行滕州北辛支行理财经理针对系统内尊享积分即将过期的客户进行一对一沟通提醒，即使酷暑炎炎，每日到网点来兑换积分的客户仍然络绎不绝。

来兑积分的客户中，有的是年轻人，他们喜爱兑换肯德基、奶茶等时尚的消费品；有的是重视身体健康保养的客户，他们偏爱兑换体检套餐；更庞大的客户群体就是年龄在60岁以上的银发客户，他们对智能手机的使用还不熟练，对手机银行的排斥心理比较强，支行理财经理就耐心做好解释，并帮助开通手机银行，提示不要对外泄露个人信息，随后耐心帮助他们将积分兑换成喜欢的服务。理财经理们的这些举动深深打动了中老年客户的心，也拉近了客户与银行的关系，为支行的长久发展奠定了客户群基础。