

银行为何扎堆补贴微信提现

近期,多地中小银行密集推出微信零钱提现补贴。小额让利背后,是净息差收窄下银行精细化揽储的深层布局。



本报综合报道 近期,湖北、广西、湖南等多地中小银行密集开启微信零钱提现补贴手续费活动。微信零钱已成为不少居民的零用钱存放地,但提现手续费始终是资金从支付账户流向银行账户的“摩擦成本”。

事实上,不仅是提现手续费补贴,各家银行有关绑卡赠送立减金、消费满减等活动层出不穷,背后则是银行加码链接场景、获取低成本活期存款等目的体现。

专家表示,中小银行集中推出补贴活动并非单纯让利揽客,而是在行业净息差持续收窄背景下,深耕线上流量、推进精细化运营的关键布局。

补贴模式盘点

多家银行“花式”补贴方式各有不同。广西农商联合银行的储蓄卡持卡人访问“微信支付提现笔笔省”小程序,有机会随机领取1666元、6666元额度专属提现券,持卡人将微信零钱提现至广西农商联合银行储蓄卡时,可抵扣相应额度的提现服务费;在湖南农信手机银行App成功签约微信提现手续费补贴业务,次日,用户将微信零钱提现至已签约的永兴农商银行借记卡,将享受派赠的微信提现手续费补贴好礼。

“总体上看,银行这种补贴活动分3种:直接给免费提现券、提现后返还手续费、完成绑卡或保持一定余额后获得补贴额度。”南京财经大学经济学院教授李庆海表示,它的特点不在于补贴金额大,而在于场景精准。微信提现是资金从支付账户回到银行账户的关键节点,相较于过去送鸡蛋、大米,拼利率等,这类补贴更轻、更可控,也更容易衡量效果:带来多少活期资金、激活多少客户,经营账能算得明白。

补贴微信零钱提现是中小银行揽储线上化的缩影。苏商银行特约研究员薛洪言认为,相较于传统营销方式,这种补贴能够直接触达有真实资金流转需求的活跃用户,且能快速提升银行App的活跃度和绑卡率,是中小银行在激烈的零售存款竞争中争夺客户的重要手段。

深层动因解析

银行为何扎堆补贴微信提现?素喜智研高级研究员苏筱芮表示,银行密集切入微信提现手续费补贴,目的是期望将微信App中的闲置资金吸引至本行活期账户,旨在摆脱长期以来被第三方支付平台“通道化”的困境,以此撬动更多支付交易动作乃

至带动更多零售存款、财富业务的提升。

“总体看,提现补贴门槛低、见效快,能够吸引具有高频提现需求的老户,也能吸引新用户进行绑卡操作。不过,银行机构仍要关注补贴发放后的用户留存情况,力争通过优质运营与差异化服务,完成从支付通道到综合金融服务者的角色转变。”苏筱芮表示。

博通咨询金融行业首席分析师王蓬博强调,银行此举意在提升活期存款沉淀水平,通过补贴引导用户将微信零钱资金转入本行账户,增加存款规模,优化负债结构,同时提高账户活跃度,降低获客与维护成本。

在银行业整体息差承压的当下,负成本的存款成本压降对息差企稳尤为重要,因此低成本活期存款的营销与拓展被业内视为存款结构调整的重要抓手。

在王蓬博看来,相较于传统依靠实物送礼等方式揽储,补贴提现手续费依托互联网场景,直接对接用户高频需求,获客更精准,成本可量化,实现了从线下粗放获客到线上场景获客的转变。

事实上,不仅是提现手续费补贴,各家银行有关绑卡赠送立减金、消费满减等活动层出不穷,那么银行如何去衡量此类活动的投入与成效?

王蓬博认为,可以通过建立量化模型来计算单户补贴成本、引流活期存款日均余额及留存周期等,然后扣除补贴成本后计算净收益。同时,设定存款沉淀率阈值,对低于阈值的用户调整补贴策略,确保整体补贴成本可控,综合收益覆盖支出。

长期路径展望

中小银行扎堆上线微信零钱提现手续费补贴看似小幅让利,实则意味着银行业告别粗放式投放获客模式,转向低成本、场景化、精细化运营。

国家金融监督管理总局日前发布的2026年一季度银行业保险业主要监管指标显示,商业银行净息差为1.4%。梳理发现,该指标在去年连续三个季度平稳运行后,较去年四季度1.42%环比回落0.02个百分点,银行盈利空间持续承压。

薛洪言分析,市场利率持续走低,传统线下推、礼品揽储等单人获客成本动辄数百元,仍很难触达年轻线上客群。微信提现补贴由此成为性价比更高的精准获客渠道。相较于线下拓客,手续费补贴投入更低,可深度依托微信成熟流量生态,每一笔补贴都对应真实资金回流与银行卡绑

定,为银行理财、信贷等后续业务转化沉淀有效账户与用户数据。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏补充说,当前中小银行揽储竞争已跳出单纯价格战,转向依托线上场景、互联网生态稳定吸纳存款。补贴提现手续费能规避高息揽储的合规风险,依托微信高频支付场景精准挖掘用户,整体营销成本清晰可控;部分银行将补贴额度与客户活期日均存款挂钩,也能有效激励资金长期留存,兼顾合规经营与揽储实效。

薛洪言认为,提现补贴模式门槛低、可复制,未来将在全国推广,并延伸至支付宝提现补贴场景。但受营销成本与监管规则约束,无门槛全额免费模式难以持续,后续优惠将主要面向新开户、资产达标等优质客群,打造差异化权益。通过构建“高频补贴引流、中频场景转化、低频专业金融服务”的分层运营体系,充分释放中小银行深耕本土、县域市场的地缘优势。

在中长期发展路径上,薛洪言表示,中小银行要以提现补贴为引流入口,拓展转账、还款、生活缴费等民生场景,完成数字化转型。线上引流虽能弥补地域与品牌劣势,但仅靠手续费补贴无法形成持久竞争力。对银行而言,把新增流量沉淀为存量客户,线上数字化服务搭配线下本地化服务,完善用户运营,将普通客户转化为理财、信贷等高价值用户,夯实本地零售业务,要靠长期战略布局,而非短期营销噱头。

姜飞鹏进一步表示,若想实现客户资金长效沉淀,中小银行可从三方面优化运营策略:一是补贴额度与活期日均存款联动,鼓励闲置资金留存;二是培养用户使用本行卡提现、支付的消费习惯,守住居民日常资金流转入口;三是整合手机银行、理财、代发工资等综合金融服务,从单一提现通道升级为综合金融服务平台,全方位提高客户黏性。

从小额提现补贴到综合金融服务,中小银行正以“四两拨千斤”的方式重构揽储逻辑。在净息差持续收窄、传统获客成本高企的当下,场景化补贴不仅是引流手段,更是数字化转型的关键切口。但补贴终究只是“敲门砖”,如何将流量转化为存量,从支付通道升级为综合金融服务平台,才是中小银行突围的长期命题。短期让利易得,长期留存难求。唯有以补贴为入口,以服务为纽带,以数据为驱动,中小银行方能在激烈的零售竞争中站稳脚跟,真正实现从“通道”到“主场”的蜕变。

关注

启东农商银行 践行绿色金融 赋能区域高质量发展

作为扎根地方、与区域经济同频共振的金融机构,江苏启东农商银行坚定不移地将绿色发展理念融入经营血脉,以务实举措推动绿色金融提质增效,精准赋能地方产业转型升级与生态文明建设。

严守准入标准,筑牢风险防线

该行坚持制度先行,依据《绿色金融支持项目目录(试行)》等最新标准,优化绿色信贷认定体系,确保资金投向“真正绿色”。在准入环节,该行将环保信用作为硬约束,以江苏省企业环保信用评级结果为核心依据。对环保信用评级为“绿色”或“蓝色”的企业给予优先支持,而对“红色”及“黑色”企业严格执行信贷“一票否决制”,从源头防范环境风险。同时,该行在授信审批流程中深度嵌入ESG(环境、社会和公司治理)理念,将环境与社会风险评估贯穿于尽职调查、审批、贷后管理全流程,确保每一笔绿色信贷都经得起检验。

创新产品服务,破解融资瓶颈

面对绿色产业的多元化融资需求,该行在传统“环保贷”“光伏贷”基础上,积极创新服务模式。一方面,探索碳排放权、排污权、合同能源管理未来收益权等新型环境权益质押融资,并推动“光伏贷”等产品专项支持分布式光伏、海上风电等清洁能源项目;另一方面,该行紧跟数字化趋势,探索建设企业碳账户与碳核算系统,动态追踪融资项目的碳减排成效,为未来开发“碳挂钩贷款”等差异化定价产品、激励企业减排储备了技术能力。

深化数字赋能,提升服务精度

该行紧扣“双碳”目标,强化科技支撑。主动将绿色贷款认定标准与《绿色金融支持项目目录(试行)》等最新政策接轨,并严格按照国内国际规范完成环境信息披露。通过建设数字化管理工具,动态追踪融资项目的碳减排路径,初步实现了对绿色金融“量、质、效”的多维度刻画,

提升了绿色金融管理的科学性与前瞻性。

精准对接需求,凸显服务成效

启东农商银行的绿色金融实践,最终落脚于服务实体经济的真实成效。通过组建专项服务小组、定制综合化方案,开辟绿色审批通道,该行将金融“活水”精准注入多个关键领域,形成了具有代表性的“启东实践”:一是助力传统产业“绿色焕新”,该行成功为本地化纤龙头企业——江苏永银化纤有限公司发放4400万元绿色技改贷款,专项支持其生产线绿色升级。技改完成后,企业单位产品能耗下降30%、废水排放减少40%,实现了经济效益与环境效益的双提升。二是支撑清洁能源“标杆打造”,为助力能源结构优化,该行为大唐吕四港发电有限公司的2×100万千瓦清洁煤电扩建项目提供3亿元信贷支持。资金专项用于应用碳捕集、利用与封存(CCU)等先进低碳技术,有力推动了传统电力向清洁、高效、低碳转型。三是赋能低碳技术“扬帆出海”,针对江苏华滋能源工程有限公司参与国际碳捕提项目、研发超低温二氧化碳储运技术的需求,该行通过提升授信额度与给予利率优惠,支持其清洁能源装备产能扩建。此举不仅帮助企业抢占了国际市场先机,也实现了产业升级与碳减排的双赢目标。

构建共生生态,凝聚绿色共识

绿色金融的健康发展离不开良好的产业生态。为此,该行主动“走出去”,通过常态化银企对接、专题走访等方式,深入了解绿色产业的个性化需求。同时,积极“搭平台”,联合政府部门、行业协会举办绿色金融论坛、项目对接会等,促进信息共享与资源整合。同时,强化宣传引导,在主流财经媒体、自有传播平台等多渠道,系统报道绿色金融的创新实践与典型案例,讲好绿色发展的“金融故事”,有效提升了绿色金融的社会认知度与影响力,凝聚了区域绿色转型的广泛共识。(通讯员 高鹏、彭玲玲)

动态

淮安农商银行 开展职工家属助廉主题活动

近期,江苏淮安农商银行举办“粽香情浓 清风相伴”职工家属主题活动,邀请新任中层管理人员、业务骨干家属参与,纪委副书记参加活动。

活动现场温馨热闹、其乐融融。工作人员提前备好粽叶、糯米、馅料等食材。大家分工协作、互帮互助,折粽叶、填糯米、缠棉线,手法娴熟,配合默契。欢声笑语间,一个个饱满精致的粽子陆续成型。现场同步开展“最特别粽子”趣味评比,各家创意十足、各展巧思,现场欢声笑语不断。活动结束后,家属们带走亲手制作的粽子,留存专属温情。

民俗体验环节结束后,全体人员参观建馆史馆,重温该行深耕本土、服务地方、坚守合规的发展历程。展馆许愿树前,家属们认真写下廉洁寄语与家庭祝福,一一悬挂枝头,以一纸寄语许下清廉承诺,让廉洁理念扎根家庭。

该行现场向每位家属赠送《习近平关于注重家庭家教家风建设论述摘编》与手工粽,引导家属当好“廉内助”,常吹廉洁“枕边风”,守住家庭防腐第一道关口。此次活动将传统民俗、党史教育与家风廉洁教育有机融合,旨在拉近单位与职工家庭之间的距离,通过亲情的力量涵养清风正气。(通讯员 尹羽)

兴化农商银行 开展资金业务条线专业后备人才培养

近期,江苏兴化农商银行资金业务条线专业后备人才培养班顺利开班。本次培训以“债券市场基础知识与资金业务风险管理”为主题,旨在为有意加入金融市场部的后备人才培养系统化的学习平台,夯实专业根基,培育风控意识,为该行金融市场业务的稳健发展储备核心力量。

开班仪式上,总行领导作动员讲话。他强调,金融市场业务具有资金量大、专业度高、风险变化快的特点。搭建这个学习小组,就是想给大家创造一个系统学习、互相交流、实战练兵的平台。同时,要扎实做好后备人才培养工作,不断完善人才培养和岗位流转机制,为全行资金业务稳步发展打好人才基础。

培训环节,部门领导围绕债券市场基础知识展开系统讲授,内容涵盖市场框架、交易品种分类、发行与交易机制等核心模块,帮助学员构建完整的金融市场知识框架。在风险管理专题中,讲师结合近年市场典型案例,深入剖析了市场风险、流动性风险、信用风险的管理要点与应对策略,引导学员树立“风险前置”的管理理念。

参训学员表示,本次培训内容充实、贴近实际,让他们对债券市场和资金业务有了更加立体和系统的认知,进一步坚定了进入金融市场条线的信心和决心。(通讯员 韦海文)

南通农商银行崇川开发区支行 与中桥社区开展主题共建活动



为深化党建共建,践行金融为民理念,近期,江苏南通农商银行崇川开发区支行应邀参加江苏省南通市崇川区观音山街道中桥社区党员大会,并共同开展“以爱为邻·共筑美好”亲邻集市主题活动。该行将普惠金融与便民服务送至居民家门口,切实推动金融服务下沉,深化党建共建实效。

在社区党员大会上,该行工作人员与社区党员代表围坐交流,围绕党建共建、社区治理、金融服务等话题展开座谈,聆听居民金融需求,共商常态化合作机制,为扎实推进“党建+社区服务”注入新动力。

随后的亲邻集市中,该行工作人员搭建起服务展台,聚焦群众关心的金融热点,用通俗易懂的语言,讲解防范电信诈骗、识别非法集资、鉴别假币等安全知识,并详细介绍社保卡升级、数字人民币推广、个人征信保护等惠民政策。针对老年人金融防范意识弱、手机操作不熟练等问题,工作人员开展“一对一”暖心辅导。活动现场,一位高龄奶奶曾因频繁收到陌生返利短信而心生疑虑,工作人员耐心拆解“刷单返利”骗局,叮嘱她“不点陌生链接、不信陌生转账、不透露个人信息”,帮助她彻底识破骗局,守住养老钱。此外,工作人员还手把手指导多位老人使用手机银行查询、转账、缴费,细致讲解安全操作要点,助力老年群体跨越“数字鸿沟”,安心享受便捷的线上金融服务。

此次活动是南通农商银行崇川开发区支行深化党建共建、践行普惠金融理念的切实举措。(通讯员 周晓蓉)

Table with multiple columns containing financial notices and advertisements, including bank names like 江苏长江农村商业银行 and various financial services.