

國泰金融集團「泰贈點」紅利整合計畫新聞稿 0901

國泰金融集團自 95 年 6 月 1 日推出「泰贈點」紅利整合計畫三個月以來，雖然沒有大作廣告，仍獲得了不少客戶熱烈的迴響。據國泰金控整合行銷部表示，目前已經有超過五十萬名客戶獲得贈點，再加上信用卡可通算使用紅利的客戶，共有二百六十萬的客戶可享用泰贈點的紅利回饋。

國泰金融集團結合旗下關係企業提供共同的紅利回饋，讓客戶依照個人喜好享有多樣化的優質兌換選擇，為國內第一家推出紅利整合計畫的上市金融集團。

許多國泰長期往來的客戶們，最近發現原來購買保險、基金扣款、證券下單等都能獲得紅利點數，而且還能和國泰世華信用卡的「舞動紅利」合併使用。家住新生南路的陳先生是國泰十年的保戶，之前也在銀行開了戶頭。「想不到透過國泰世華辦理基金扣款也能累積紅利！我最近也申辦了國泰的悠遊聯名卡，這樣每天上下班搭公車、捷運也可以累積點數。」陳先生興奮地說，「從不同管道都能獲得紅利，累積才會快阿！」

紅利點數的威力真的這麼強大嗎？國泰金控整合行銷部表示數據會說話：一份針對國泰人壽及國泰世華銀行客戶的問卷調查結果顯示，經提示泰贈點與其贈點比率後，有 47.6% 的客戶認為基金扣款回饋泰贈點具有吸引力，46.8% 的客戶可能因點數轉而購買國泰人壽保險，更有高達 68.4% 的客戶可能會因為泰贈點轉而購買國泰的旅行平安保險。

「泰贈點當初的目的便是要感謝客戶們長期的支持，」國泰金控李長庚策略長說，「雖然不敢說是大手筆，但確實表達了國泰集團的誠意。我們維持國泰一向穩健的風格，希望和客戶能有長期的往來。」

「送禮不是送的貴就好，重點是要能送到心坎兒裡。像我們最近推出了新的網路身份認證機制，就是要強化客戶身份認證的安全性。十一月份還將推出語音兌換，讓不習慣上網的客戶，除了網路及傳真之外，還有別的管道兌換紅利商品。」李長庚認為，不只是送送點數而已，後台的配套措施及兌換商品的超值實惠，才是紅利計畫的關鍵成功因素。