疫情的阴霾已经逐渐散去，随之而来，摆在银行业面前的首要之重是：如何应对疫情带来的消费需求阶段性收缩。

为此，各家银行使劲浑身解数，不重样的大搞促销活动，只为提高获客抢回市场一席之地。

活动一：信用卡“起死回生”

最近，小王接到了银行客服的电话，告知其信用卡额度已提高。可是他的信用卡早已于年前就注销了，被注销的信用卡还能提额，该不会是遇上信用卡诈骗了吧？再三确认后，小王打消了心中的疑虑，这确实是银行“正版”客服无疑了。客服称，由于小王资历极好，该行决定为其重新核发新卡并免费升级为白金卡。

被银行重新“捞回”用户库的小王经不过客服的再三“劝说”，最后同意了接受这张“起死回生”的信用卡，并在随后以“光速”收到银行核发的新卡。

活动二： 消费贷开启“拼多多”模式

为了吸引新客，南京银行推出消费贷的“拼多多”模式。“拼团”人数越多，利率越优惠。只要拼成15人以上的团，就可以享受低至年化5.58%的贷款利率。

活动三：信用卡分期费率搞“特价”

信用卡分期是银行信用卡业务的主要收入来源之一，针对此，银行也做出了让步。持卡人小芝表示，自己本月初还信用卡时发现分期费率打起了“骨折”。分期12期，原本月费率是0.73%,现在只有0.36%。不得不说，银行这次真的是下“血本”了。

银行此举意欲何为？

疫情的阴霾逐渐散开之际，各家银行纷纷开启“全体总动员”、“全员做营销”模式，推出一系列优惠活动。旨在抓住疫后消费需求反弹的机遇，抢占市场先机，赢得市场一席之地。