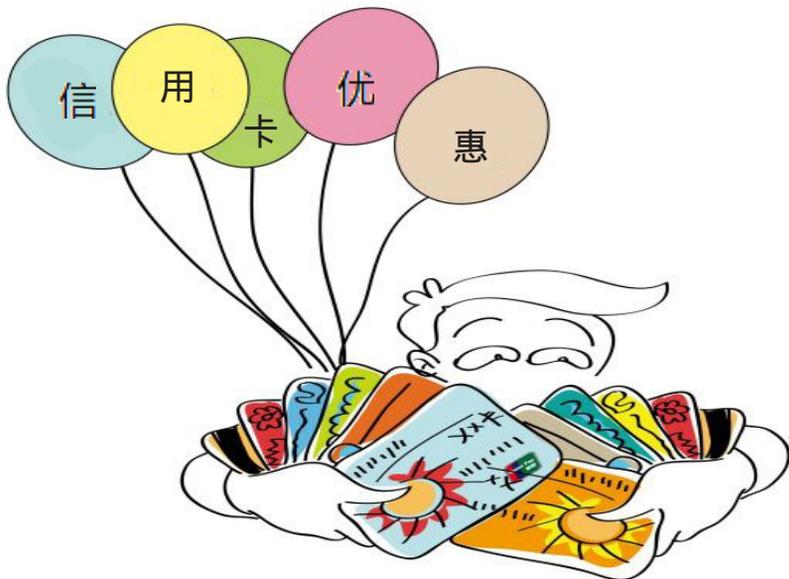


信用卡从当下时兴领域入手,细分市场吸引客户 银行拓宽“朋友圈” 上演“王者荣耀”

记者 舒姿



如今,信用卡已然渗入人们生活的方方面面。旅游、餐饮、日常购物等各个领域,都会看到信用卡的身影。不过,市民发现很多时候信用卡优惠形式比较相似,如各银行推出的观影优惠,合作影院不同,优惠力度差不多。随着同业竞争的加剧,银行如何突围抓住更多客户的心成了亟待解决的问题。这不,有的银行开始细分市场,推出某一领域的专属信用卡,力求抓住该领域客户的心。

比如年轻人喜爱的游戏领域,信用卡+游戏卡的形式就获得年轻客户的青睐。交通银行信用卡看准时机携手腾讯推出游戏+金融跨界联名信用卡——交通银行天涯明月刀联名信用卡。持卡人可享受信用卡和网游两个品牌的双重权益。交通银行永康市支行客户经理项侠虎说,该卡一大特点包括除了在网上充值消费中享有特惠外,也可跨界使用,与普通信用卡一样在合作商户刷卡、积分均不受影响,一经推出受到游戏迷的喜爱。

作为当下火爆的手游之一,王者荣耀官微宣布携手招商银行推出全新定制版王者荣耀专属信用卡之后,又宣布即将推出首张王者荣耀长城

守卫军卡面 招行王者荣耀 铠联名信用卡。这款信用卡很受游戏迷欢迎,发行量比发卡时预期还大。招商银行永康支行小微支行行长赵路说,为回馈游戏迷即日起至9月30日,招行王者荣耀联名信用卡的主卡持卡人,开卡后在王者荣耀PC官网王者信用卡栏位绑定本人身份证号及游戏账号,可参加王者玩家专属福利活动,获赠积分。

作为网购达人,那么办一张电商和银行共推的联名信用卡那肯定是

很优惠、很给力的。目前市场上中信银行等银行推出了专为淘宝达人设计的信用卡,此外市场上还有银行联合唯品会、京东等电商推出联名卡,持有这些联名卡的客户,可享受购物折扣、积分翻倍等优惠。

不论是游戏卡还是网购卡,在游戏玩家和网购群体中反响热烈,银行此举就是为了抓住游戏、网购这一年轻消费者偏好的休闲购物生活方式,继续为持卡人提供优质服务,完善信用卡体验的又一尝试。

工行 消费通 送一大波福利

额度最低600元最高10万元
 再享最低5.5折费率优惠

传统的“金九银十”销售旺季到了,中秋国庆佳节也不远了,市民是否开始筹备老同学结婚的份子钱,朋友聚会联络感情的费用,逢年过节的礼品等。眼看现金“刷刷刷”离你而去,工资卡内数字已捉襟见肘,谁来拯救我?莫愁,宇宙大行——工行消费通来也。

工行消费通是工行贷记卡持卡人在已有的信用额度内一次或多次提取一定数额的现金,并按约定期限分期偿还的小额消费融资业务。该业务有额度变现功能,可在信用额度内提取现金,满足客户留学、旅游、购物、婚庆、装修、购车等各类消费需求。该产品优势显著,手续便捷,免抵押免担保,无须提供申请材料,到账速度特别快,实时知晓申请结果,资金即时到客户同名借记卡账户内,加上费率低,期限多,得到客户的认可。

工商银行永康支行分期业务主管朱新新介绍,为回馈客户一直以来的支持,消费通9月1日至30日举办优惠活动。活动期间,客户办理工行消费通现金分期业务,可享受最低5.5折费率优惠,相当于3期促销费率1.2%,6期促销费率2.4%,9期促销费率3.6%,12期促销费率4.8%。根据活动优惠,分期1万元,日费最低只需1.3元。本次活动限时30天,在信用卡持卡人授信额度内办理,申请额度最低600元,最高可达10万元。

朱新新说,本次消费通优惠可以说是有史以来优惠最大,费率最低的一次活动,很适合急需现金的客户。工行消费通现金分期实现额度秒变现金,借钱不再求人。只要客户持有浙江省工行贷记卡,有多少额度,就有多少现金。

据了解,工行消费通可线上自助申请,手续超便捷,申请人只需登陆工商银行手机银行、网上银行,进入本地特色,选择消费通,页面显示最高可贷额度,录入申请信息,输入验证码,确认,现金实时到账。除了线上申请外,工行各网点均可办理。

邮储银行公布2017年中期业绩

8月29日,中国邮政储蓄银行股份有限公司(简称邮储银行,股票代码:1658.HK)公布了2017年上半年的经营情况。

市场竞争力持续提升 服务实体经济成效明显

经营发展态势稳健,市场竞争力持续提升。截至2017年6月末,邮储银行资产规模8.54万亿元,较上年末增长3.37%;存款余额7.81万亿元,较上年末增长7.14%;贷款总额3.34万亿元,较上年末增长10.95%。报告期内,邮储银行营业收入1059.73亿元,同比增长13.60%;净利润265.92亿元,同比增长14.54%。成本收入比持续下降,平均总资产回报率同比提升。同时加强精细化管理,资金定价能力明显提高,总付息负债平均付息率1.46%,较上年末下降22个BP(基点),净利息收益率2.31%、净利差2.38%,同比分别提高1个BP和4个BP。

业务结构优化调整,服务实体经济成效明显。邮储银行立足于服务

“三农”,加大农业供给侧改革金融支持力度,大力发展新型农业经营主体贷款,推进“两权”抵押贷款试点,为广大农村地区提供优质的金融服务。截至2017年6月末,邮储银行涉农贷款余额1.01万亿元,较上年末增加888.02亿元,增长9.68%。邮储银行始终坚持服务中小企业,以大数据技术为抓手,大力推动小企业金融产品创新,小企业法人贷款余额1739.31亿元。同时,邮储银行积极支持国家重大项目,持续加大对交通、电力、城市基础设施等领域的信

贷投放力度,积极布局新能源、健康医疗、高端装备制造等行业,助推国家战略布局实施和经济结构转型升级,公司贷款余额1.27万亿元,较上年末增加1891.68亿元,增长17.53%。

坚守零售银行定位,客户服务能力不断提升。邮储银行个人客户数量继续保持稳步增长势头,截至2017年6月末,个人客户数达5.39亿户。高端客户服务能力及客户价值挖掘能力进一步提升,VIP客户数达2460.18万户,较上年末增长12.10%。个人贷款余额达到1.79万亿元,较上年末增长13.26%。其中,紧抓经济增长向消费驱动转型的历史窗口期,大力发展消费金融,包括信用卡透支在内的个人消费贷款余额达1.34万亿元,较2016年末增长16.08%,占总贷款比重达40.12%。

2017年上半年,邮储银行电子银行渠道用户数和交易替代率继续快速增长,电子银行客户突破2亿户,其中,手机银行客户达1.49亿户,个人网银客户达1.67亿户,电子银行交易替代率提升至84.28%。

风险内控扎实有效 新的发展动能持续释放

转型升级态势良好,新的发展动能持续释放。报告期内,邮储银行中间业务持续快速增长。信用卡发卡量新增334.15万张,同比增长81.08%,结存量突破1500万张。在巩固线下网点优势的同时,邮储银行充分利用大数据、云计算、区块链等新技术,开展金融科技创新,推出新一代手机银行、银联二维码支付、云闪付等产品。推进“互联网+金

融+产业”模式,打造“邮享贷”“邮新贷”“邮家贷”等“邮字号”互联网消费金融产品体系。启动新一代零售信贷工厂试点,通过集中化作业、智能化审批实现了业务流程的标准化,大幅提高零售信贷业务处理效率。

风险内控扎实有效,资产质量保持优异。邮储银行始终坚持审慎经营,将风险防控摆在突出位置,毫不松懈地加强全面风险管理。持续改善信用风险管理,强化授信准入、贷款“三查”和信用风险监测预警管理,加强统一授信管理和集中度风险管控,确保资产质量可控。邮储银行流动性管理继续保持较好水平,有效拓展融资渠道,完成首次同业存单(NCD)发行,积极筹备大额存单(CD)发行,流动性覆盖率135.42%,满足监管要求。逐步完善利率风险管理,建立长期固定利率资产限额管控机制。高度重视内控合规和案件防控,及时排查风险隐患,夯实合规经营基础。截至2017年6月末,邮储银行不良贷款率为0.82%,较上年末下降0.05个百分点。

2017年是邮储银行上市后的第一年,也适逢邮储银行成立十年。成为股权多元化的上市公司是邮储银行进一步提升公司治理能力,增强综合竞争实力、迈向国际一流大型银行的关键性一步。下半年,邮储银行将深入贯彻落实全国金融工作会议精神,坚持稳中求进工作总基调,坚守大型零售银行战略定位不动摇,深化改革,加快转型,全力服务实体经济,全面加强风险防控,为广大客户提供更好的金融服务,向投资者交出一份满意的答卷。



扫码办理工行信用卡