

交行加速信用卡业务服务转型

□ 本报记者 洪佳佳 通讯员 徐婕

最新行业数据显示,伴随本轮消费升级和消费转型浪潮,交行信用卡在册客户已突破6000万人,新增信用卡活户数量突破千万大关,发展水平稳居行业领军地位。

业内人士指出,消费升级的机遇是摆在所有银行面前的共同优势,而交行信用卡业务的行业领先,既得益于友好的市场环境,更是其顺势而为加速服务转型的结果。那么,交行信用卡人气高涨的秘诀究竟何在呢?

服务升级满足消费需求

紧扣新一轮消费升级从买产品到买服务,从标准化到个性化的显著特征,交行信用卡中心顺势而为,聚焦民生经济,打造产品差异化优势的同时,快速推进服务迭代。

2017年,交通银行信用卡中心对市场口碑良好的白麒麟信用卡进行升级,实现了增值服务与移动互联网的全面接轨。白麒麟信用卡被21世纪传媒和蓝莓测评等多家专业及独立机构评为2017年度最佳白金信用卡。为了满足移动互联网时代消费者高铁出行、游戏、娱

乐等多元化需求,交行积极联手行业头部企业,打造了交行中铁网络联名卡、京东白条联名信用卡、交行搜狐信用卡、交行天涯明月刀信用卡等多个热销产品。今年4月,交行又推出了一款专为年轻人量身定制的入门级白金卡——优逸白金信用卡。瞄准年轻、高收入群体对阅读亚文化的心理认同,交行以优逸白金信用卡为载体,积极开展与Kindle等知名品牌的跨界合作,产品一经推出,快速获得火爆的市场反响。

以场景化服务构建消费闭环

消费升级的另一个显著特征是大众的消费渠道不断向线上转移,支付习惯发生了深层次变革。数据显示,2018年,我国移动支付规模将达到171.5万亿元,同比增长率达到68%。

交行信用卡紧抓市场机遇,通过对标互联网企业,优先布局交行信用卡官方APP“买单吧”。一方面,采用线上线下联动方式,不断丰富、拓展产品使用场景。目前,“买单吧”APP已全面涵盖用卡服务、理财、贷款、支付等各金融场景,以及商城、餐饮、充值、生活缴费、电影五大生活场景,同步引入饿了么、易果生鲜等细分行业巨头作为外部合作伙伴,利用金融行业市场串联优势打造循环往复的场景网络,营

造一站式、多场景、多触点的体验式服务。另一方面,加速线上线下营销整合。2018年以来,交行信用卡的老牌线下营销活动“最红星期五”实现了线上同步,超市、加油最高5折秒减等移动端特惠活动,引爆了千万用户的消费热情。近期推出的“最红星期五”星巴克饮品惠购活动更是吸粉无数,持卡人在指定的星巴克门店,绑定交行信用卡进行Pay类支付,均可获得不同程度的优惠。作为交行信用卡实施全场景营销的工具,“买单吧”APP正在转型成为“去中心化”的金融平台,打造日益完整的互联网生态体系的同时,满足用户不断升级的体验式消费需求。

海南国开行创新“3+3”金融扶贫模式

本报讯(记者 洪佳佳)为了快速贯彻落实会议精神,日前,国开行海南分行联合海南省扶贫办、省卫计委、复星集团及301医院组成项目小组奔赴保亭黎族苗族自治县什玲镇、响水镇等地,实地开展乡村医生健康扶贫公益项目。

项目组考察了乡镇卫生院、村卫生室的实际情况,向村医赠送意外险保单,到因病致贫的贫困户家中走访并送上慰问金,了解他们的生产生活情况及医疗扶贫政策落实情况,301医院专家为乡村医生开展现场授课。项目组特别考察了响水镇南梗村享水谷共享农庄,是海南首例扶贫型共享农庄。

此前,国开行海南分行发挥扶贫开发综合金融协调作用,携手复星基金会与6个市县(屯昌、琼中、五指山、保亭、临高、白沙)分别签订《医疗健康精准扶贫合作协议》。根据合作协议,上海复星集团向6个市县提供短缺医疗设备和器械、开展乡村医生培训、为乡村医生购买意外险与健康险、设立转诊绿色通道;国开行海南分

行向6个市县捐赠资金300万元,定向用于改善提升乡村医疗卫生设施、引进村医培训师、拓展医疗帮扶渠道,推动优质医疗资源和医疗队伍延伸到贫困地区。同时,国开行海南分行联合省卫计委、省林业厅、省政府金融办向屯昌县更丰村、保亭县界村、白沙县俄朗村捐赠定点扶贫资金共计189万元。

同时,国开行海南分行与海南省卫计委签署《开发性金融合作备忘录》,为全省医疗事业发展提供长期稳定的金融支持和全方位金融服务。

下一步,国开行将继续发挥自身融资融智优势,以金融扶贫排头兵的责任担当,按照“3+3”(1个3为政府、银行、企业,另一个3为健康扶贫、就业扶贫、产业扶贫)合作模式,将“健康扶贫”与“就业扶贫”、“产业扶贫”紧密融合,协助有关方面做好健康扶贫落地工作,并尽快促成产业扶贫与就业扶贫由“谋划设计”转为“落地开花”,推动海南省扶贫工作迈上新台阶。

海南建行带来的安全感

本报讯(记者 洪佳佳 通讯员林思彤 陈钊)“还是建行好!让老百姓实实在在地感到安全!”两位老人在建行海南省分行美丽沙支行握着员工的手不停地表达谢意。

不久前,两位老人从甘肃来海南旅游,前一天就来到建行美丽沙支行在ATM上取款。不料ATM突发故障,老人的银行卡被吞且没有吐钞。由于正值节假日,网点没有营业,老人慌乱之下没有按照服务提示拨打建行客服电话咨询,而是直接拨打110报警。

“警察同志,请帮帮我们,我们的钱和卡被机器吞了,怎么按都拿不出来。”接到带着哭腔的求助电话,值班警官立即通过网点备案的联系电话找到了建行美丽沙支行负责人。

看到两位老人不安地在网点门口来回踱步,负责人赶紧上前表明身份,安抚两位老人的情绪。“今天恰巧是节假日,支行不营业。待明天一上班,我立即安排员工进行清机处理,您的钱和卡会第一时间给您,请您放心。”

“那个机器会不会突然又把卡和钱吐出来,要是被后来取款的人拿到该怎么办啊?”老人还是不放心的,继续追问。“这个您放心,我们建行是利用大数据和高科技实现网上银行、手机银行、网上支付等电子渠道交易的7×24小时全面风险监控,时刻为您的资产安全保驾护航。”经过长达1个小时的解释安抚,支行负责人又将自己的手机号、办公电话和住宅电话全部留给老人,老人这才放心下来,安心离开。

第二天上午,两位老人如约来到建行美丽沙支行,脸上已经没有焦急的神色。在收到银行卡并确认款项已退回账户后,老人不停地赞叹:“还是建行好啊,建行给我们老百姓带来的安全感是实实在在的!”

南商“普惠宝”——在线融资平台上线

本报讯(记者 洪佳佳)日前,南商“普惠宝”——在线融资平台正式上线,标志着南洋商业银行(中国)(下称南商(中国))实现了线上贷款业务零的突破,成为南商(中国)线上贷款业务新纪元的开始。

南商“普惠宝”平台是南商与合作机构共同开发并运营维护的在线融资服务平台,首期为小微企业主、个体经营者、农户提供账户管理、融资管理、档案管理、合同管理等基础服务。“普惠宝”平台以互联网技术和移动信息通讯技术为载体,以数字证书加密,通过刷脸等生物认证技术为保障,做到实名、实证、实人的统一,并依托电子签名法,

实现线上签约。

通过与核心企业建立信息共享机制,在不同的业务场景植入相适应的融资产品与服务,实现客户在线贷款申请、受理、提款申请、还款申请等业务流程的在线化。具有线上和线下相结合、授信批量化、业务零售化。实现多种场景下的线上业务运营,大幅提升客户经理投入产出比。

“普惠宝”平台以集群客户为服务对象,借助“普惠宝”平台及我行的信贷系统,通过手机客户端和电脑客户端等渠道,为不同层次、不同形式的客户集群提供全方位在线融资服务。