

# 小卡片撬动大循环

## ——建行信用卡分期助力消费提质增效



在中原崛起和黄河领域高质量发展进程中，河南发展日新月异，人们生活日益富足，消费方式日趋多样。其中，分期消费备受欢迎，成为越来越多人的选择。

建行河南省分行作为根植于中原的金融主力军，持续打造信用卡消费金融生态圈，努力为客户提供多层次、多样化的分期服务，基本实现了个人和家庭对各阶段、各领域消费信贷需求的全覆盖，有效提升了居民消费意愿，有力促进了消费升级，有质带动了国内经济大循环。目前，建行河南省分行信用卡客户规模已超400万，年消费交易额近2000亿元，年消费贷款余额334亿元，为居民消费提供十足“动能”。

□东方今报·猛犸新闻记者 刘继忠 通讯员 于晓洋 焦志磊 梁静

### 缤纷分期 “分”出幸福生活

如今，汽车渐成“刚需”。许多人梦想购买新车，来一场说走就走的旅行，品味“诗和远方”。但资金却成了通往幸福生活的“拦路虎”。

建行河南省分行积极回应人民的期盼和诉求，主动创新消费金融产品和服务，成为“消费助力”的先行者。该行于2008年正式推出购车分期业务，成为中原大地首家开办信用类购车分期业务的银行。今年以来，建行河南省分行已累计投放购车分期16.5亿元，提前满足了1.54万客户的购车需求。该行以源源不断的消费信贷“活水”浇灌了万千百姓的幸福生活之花。

不仅如此，建行河南省分行在全

国率先推出汽车主题银行。目前，全省已落地19家汽车主题银行，覆盖18座城市，专注提供汽车相关的金融服务，为经销商、有车一族和潜在购车客户提供一揽子金融服务，实现网点“一站式”办理汽车分期、购买车险、车辆抵押登记等业务，进一步满足市场快速增长的信贷需求，助力消费升级。

“购车分期只是我行信用卡分期的一个缩影。目前，我行已形成购车分期、装修分期、分期通、账单分期、现金分期等分期产品体系，基本覆盖汽车、安居、百货、日常消费等民生领域，可以‘贷’动市民提前畅享幸福生活。”建行河南省分行工作人员说道。

### 平台带动 “贷”来消费热潮

“想分期，但找不到合适的平台。”“想分期，却担心分期手续费太贵。”这是多数人在选择消费分期时所面临的两大难题。

为此，建设银行在强化与平台商户线下合作的同时，巧用互联网思维，为客户提供全方位的PC端和移动终端信用卡分期服务。

2012年6月，建设银行以专业化金融服务为依托，推出电子商务金融服务平台——“善融商务”，为广大企业和个人客户提供分期平台和分期优惠，其多样化产品分类和多品类

的免息分期，吸引了万千客户“剁手”。

不仅如此，2014年1月，建设银行依托微信平台，推出“龙卡信用卡”微信订阅号，为客户提供惠购、惠选、惠吃、惠玩、惠行、惠赚等无“微”不至的信用卡特色服务。更令人心动的是在建行“龙卡信用卡”官微中，“随付贷”分期产品涵盖时尚数码、精品名酒、家具家电、旅游出行等各类日常消费，最高可享24期0手续费分期服务，为亿万客户带来更加“实惠”的美好生活。

### 场景链接 “链”动百业消费

“这顿饭我请！我有建行信用卡，可以享受满减。”90后小张和朋友聚会时，抢着买单。“我在京东、美团、支付宝上都绑定了建行信用卡，不仅支付便捷，而且每周六还可以享受满减优惠。”作为建行信用卡的忠实粉丝，小张积极向朋友讲授“薅羊毛”经验。

“购物、旅游、留学、出差，无论你有怎样的需要，无论是线下还是线上，只要涉及支付，你就会发现，信用卡是绝佳的支付工具。这便捷的背后，得益于分布在衣、食、住、行等生活各方面的消费场景。”建行河南省分行工作人员告诉记者。

通过开展“龙卡星期六”、“境外消费返现”等品牌营销活动，扩大与京东、苏宁易购、美团、饿了么等线上头部商户合作，以优惠券、直接满减等方式，带动消费经济快速增长；通过构筑汽车金融生态圈，打造“要买车 到建行”品牌效应，助力广大

市民提前拥有“诗和远方”的美好生活；通过与优质家装建材品牌厂商、区域商户开展引流互惠合作，深化“建行家装节”品牌影响，满足老百姓的大宗消费需求。

近年来，建行河南省分行不断深化信用卡消费场景布局，持续加强与衣、食、住、行、游、购、娱等热点领域头部商户合作，打造了覆盖线下商圈吃、喝、玩、乐、购等多元化场景，通过场景“链”动百业消费，有力拉动消费规模高质量增长。

小小卡片，一端连着百姓美好生活，一端连着建行责任和担当。建行河南省分行始终以服务广大客户美好生活为出发点和立足点，多措并举搭建信用卡分期场景，多方位构建信用卡消费生态，多角度完善信用卡消费服务，不断为活跃消费市场、激发消费潜力、促进国内经济大循环赋能增效。②

### ■银行快讯

#### 工行郑州南阳路支行 强化合规意识 扎实把控案防工作

工商银行郑州南阳路支行始终将业务发展与内控案防工作紧密结合，通过掌握员工思想行为动态，强化内控管理执行力度，积极构建和谐健康的经营环境等措施，为本行各项业务健康发展提供坚实保障。

为把控内控案防工作新动向，该行督促各级管理人员认真履行内控案防职责，重点把控突出问题，并根据市场环境变化，有效识别潜在风险，在业务流程操作过程中不放过每个风险环节，把推进业务发展和加强内控案防有机结合起来。该行加大对重点部门、重点业务、重点环节、重点岗位和重要人员的排查力度，实施重点防范，不断提升内控案防能力和水平。

与此同时，该行还强化合规文化建设，营造廉洁从业的活动氛围，让员工在合规文化氛围中，树立正确的世界观、人生观、价值观，在工作上廉洁从业，在生活上不参与社会非法活动，真正让员工依法合规经营理念进一步深化，为各项业务健康发展奠定坚实的思想基础。② 李欣

#### 工行郑州商都路支行票据直贴业务发展迅速

今年以来，工商银行郑州商都路支行坚持以客户需求为切入点，加大票据融资业务推进力度，取得显著成效。截至8月末，该行累计办理贴现直贴业务超17亿元，全市工行系统排名前列。

该行一是深挖存量需求，锁定营销目标，对存量优质客户进行对接，对

有业务需求的客户做到“勤走访，善维护”。二是细分市场挖票源，满足各种客户需求，该行在抓重点、攻难点的同时，不放松对小量票源客户的关注，做到抓大放小，客户新增快速提升。三是督促辖内各业务部门及网点认真学习“工银e贴”产品特性及操作流程，

以“工银e贴”产品为抓手，增强客户黏度。四是强化风险防范，依法合规经营，始终将风险控制作为票据业务发展的出发点，积极防范票据业务风险，使该行票据业务沿着依法合规、稳健经营的方向发展，保证票据资产质量安全。② 李欣

#### 中信银行与京东数科签署战略合作协议

9月8日，中信银行与京东数字科技集团(简称“京东数科”)总对总战略合作协议签约仪式在京举行。双方将建立长期、稳定的金融科技生态合作关系，围绕个人客户和企业客户的需求，在消费金融、供应链金融、科技金融、电子银行、交易银行、投资银行等领域开展广泛而深入的合作。

中信银行行长方合英，副行长杨毓，总监吕天贵、刘红华，以及京东数科CEO陈生强，副总裁许凌、杨辉、李波等一行出席当日的签约仪式。

中信银行行长方合英表示，此次与京东数科的战略合作，中信银行将充分发挥中信集团金融全牌照和资源协同的优势，与京东数科共同促进

金融业全领域、多层面的新产品、新模式开发和落地。同时，借助京东数科在金融科技和数字营销方面的先进经验，搭建数据分析云平台 and 金融人工智能体系，不断优化基于大数据的实时风控技术，完善业务运营和决策机制，助力金融业数字化转型，积极服务实体经济。②

#### 服务实体经济 中信银行亮相服贸会上展厅

9月4日，2020年中国国际服务贸易交易会金融服务专题展在京隆重开幕。中信银行作为服贸会金融服务专题展参展商代表之一，通过“云上展厅”以线上形式亮相本届展会，通过数字平台提供智能匹配、供需对接、意向订单、电子签约等方面服务，向国内公众和境外客户展现各类特色产品与优质的金融服务，展示中信银行践行企业担当、立足新格局、助力双循环、以金融活水赋能实

体经济的切实举措与成果。

在本届服贸会上，一批对外开放新政策首次发布，跨境服务贸易也成为展会关注的焦点。中信银行以“下手早、创新快、产品全”等特点推出的跨境电商一体化服务在业内占据较大市场份额。今年与国内主要跨境电商头部企业的平台服务已于6月上旬实现重大版本升级，为中小外贸企业进一步提供“结算+融资+交易”的全线上服务体验。同时，中信银行今

年年初推出了为大型跨国交易网站下游商户提供收款便利的产品“信银致汇”，为国内电商客户提供一站式“开户、提现、结汇、融资”等服务，具备“安全、极致、普惠”的显著优势。此外，中信银行还上线了“一般贸易集中收汇”产品，该产品首创电商平台一般贸易出口商户自动收汇方案，解决目前该类客群面临的“收汇难、时效慢、风险大、费率高”等难题，弥补国内相关领域的空白。②