

从拼规模转向拼利润

信用卡三大阵营打响“排名战”

随着2012年银行年报披露收官,各行的信用卡业务也随之呈现在市场面前。以2000万、1000万张发卡量作为“分水岭”,中国信用卡已经呈现出三大阵营的格局:以工、中、建、农、交和招行、广发银行为代表的第一梯队,以中信、民生银行为代表的第二梯队,以浦发、华夏为代表的第三梯队。

座次排定 发展格局浮出水面

经历2008年全球金融危机冲击下的“逆周期”大规模发卡后,中国银行业信用卡“跑马圈地”速度开始连续放缓。

从年报数据来看,各行发卡增速参差不齐,工行以7713万张继续遥遥领先,同比增长9%;招行为4484万张,同比增长13.2%,居次席;广发实现发卡2239万张,突破了2000万张大关,跻身第一梯队;浦发以879万张,同比增长43.9%,成为增长最快的银行。

第一梯队中的五大银行加上招行,广发银行的发卡量已经占到了信用卡市场总量86%的份额,留给其他银行的市场空间已经非常狭窄。

第二梯队发卡银行的发卡量在1000万张以上、2000万张以下,包括中信(1714万张)、民生(1462万张)、光大(1458万张)、平安(1100万张)和兴业(1056万张)五家中小股份制银行,几家银行发卡增速保持平稳发展的趋势。

第三梯队发卡银行的发卡量低于1000万张,主要以原区域性商业银行为主,如北京银行(139万张),以及个别较晚发卡的全国性商业银行,如浦发(879万张)和华夏(277万张)。

收入增速显著 利润风险仍为迷局

在发卡继续保持数量增长的同时,也看到一个可喜的现象,即信用卡的交易金额有了非常大的提高。工行挟7700多万张卡的威力,交易额突破了1万亿元,达到了1.3万亿元,同比增长33.4%,卡量和交易额居亚太地区首位。

从已公布年报的发卡银行来看,交易额除工行绝对数值很大外,都超过50%以上的增长速度。信用卡交易额增速显著,反映出发卡银行已经将信用卡发展重心移向了鼓励用卡方向,从粗放式管理的经验模式转向精细化管理的经营模式,信用卡业务转型已成为2012年各家银行的主要工作。

相比大多数银行对信用卡业务数据“语焉不详”



的情况,招商银行对于信用卡业务数据要“大度”得多。从招行公布的收入情况来看,随着交易额的大幅攀升,利息和非利息收入有了很大幅度的增长,2012年达到117亿元,同比增长了40%。这个数据也是目前已公布信用卡收入数据的五家银行中最多的,其他四家为:广发97.31亿元,中信59亿元,兴业40.1亿元,浦发19亿元。

市场逐步“相对饱和” 差异化转型渐落实

在过去的几年时间内,银行为了抢占市场份额,把重点都放在了信用卡的市场推广方面,但国内信用卡卡人群基数看似庞大,实际上按照信审标准,剔除大量不能办卡的群体后,真正适合发卡的群体已经很小。央行数据显示,目前的发

卡数量为3.3亿,几乎已经到了“相对饱和”的程度。

因此,基于现有信用卡客户资源,各家银行正在打造和构建各自信用卡的差异化竞争优势,并充分挖掘、鼓励使用信用卡,通过使用信用卡创造利润,用利润来“放水冲沙”稀释风险显得更为重要。

比如工行把握新型消费产业发展趋势,巩固购车分期付款业务优势,发展家电、百货、教育、旅游和文化等消费信贷业务,推动信用卡贷款业务发展;中行提出打造信用卡移动服务平台,推广手机近场支付和移动互联网应用产品,为客户提供安全快捷的移动支付解决方案和电子化自助服务;喊出“消灭信用卡”的招行则抓住移动互联网时代机遇,推出“手机钱包”,新版“掌上生活”手机客户端、移动申请终端、新媒体沟通等移动服务新体验。(和讯)

百姓理财服务热线
0531-89096315
开通时间:每周一至周五 14:00-17:00 (热线不提供个股、基金及其他理财产品的操作建议)

财金资讯

保险电销再戴紧箍咒

晚9时后不能电话卖保险

面对消费者对电销扰民投诉的大幅增加,记者日前从保监会网站了解到,保监会出台了《人身保险电话销售业务管理办法》,明确提出保险公司及保险代理机构应建立健全电话销售禁拨管理制度,禁止在公众休息时间拨打销售,明确了最短6个月的禁拨时限。

《办法》规定,保险公司开展电话销售的产品范围限于普通型人身保险产品,但连续经营电话销售业务两年以上,其间未受到金融监管机构重大行政处罚的,可以通过电话销售分红型人身保险产品。

其实,监管部门给电话

销售戴上“紧箍咒”不是首次。早在2010年11月,保监会就开始对客户明确拒绝接受电话销售的,应录入禁止拨打名单,不得再次滋扰。2012年底,在电话销售投诉高发期,保监会曾发布过一个类似规定,要求各地保监局、保险公司和保险行业协会完善电话号码屏蔽制度。此次规定跟之前相比更加细化,比如明确提出“根据不同地区、不同人群的生活习惯设置禁止拨打时间,除客户主动要求外,每日21时至次日9时不得呼出销售”,建立因禁拨管理不当对客户造成骚扰的责任追究机制等。

(财金记者 程立龙)

光大资金归集 跨行自动还信用卡更方便

近期,光大银行跨行自动还信用卡欠款服务已正式上线,客户可通过个人网银或手机银行设置,每月光大银行会自动查询客户应还款额并从他行扣款,扣款手续费全免。作为光大资金归集服务的延伸功能,此项服务简单便捷的操作与实用贴心的功能,给已突破1000万用户的光大信用卡客户提供了还款便利。

目前,在年轻人日常消费中,信用卡使用率已远超借记卡,一人持有多家银行信用卡消费的情况非常普遍。在享受着信用卡便捷消费的同时,记住不同信用卡的还款日期,跨行转账还款付出额外的手续费,也越来越关心的问题。

光大银行日前推出的跨行自动还信用卡欠款服务,恰恰可以满足使用多家银行信用卡消费的客户需求。除在网上银行进行设置,为全面满足客户的实际需求,光大银行同步推出手机银行跨行自动还信用卡功能,客户只需打开光大银行iPhone或安卓客户端,可轻松完成跨行自动还信用卡欠款设置。

随着网络金融服务需求的日益增长,光大银行始终以客户为中心,坚持创新银行建设,不断为客户提供更加创新、便捷、优质的金融产品和服务。

Bank 中国光大银行
共享阳光·创新生活

生活缴费一站通

中行济南分行实现 公用事业代收费首家全覆盖

中国银行济南分行秉承“客户至上,服务为本”的经营理念,将服务客户、服务大众融入到银行各个业务领域的创新和发展。为方便广大企事业单位及个人一站式办理全部的公用事业缴费,中国银行济南分行投入大量的人力、物力、财力,

开发了新系统,制定了新流程,成为济南市首家覆盖全部公用事业收费的商业银行。

中国银行济南分行已在银行柜台、网上银行、手机银行和自助渠道全部实现六大公用事业代收费。选择中国银行,实现轻松缴费!

中行济南分行公用事业代收费一览表

代收项目名称	合作公司	代缴渠道
电话费	移动话费	移动山东分公司 网银、手机银行、自助终端、柜台
	联通话费	联通山东分公司 网银、手机银行、自助终端、柜台
	电信话费	电信山东分公司 网银、手机银行、自助终端、柜台
电费	国网山东分公司	网银、手机银行、自助终端、柜台、委托代扣
燃气费	济华燃气有限公司	网银、手机银行、柜台
暖气费	济南热电有限公司	网银、手机银行、柜台
水费	济南水务集团	网银、手机银行、柜台
有线电视费	山东广电集团	网银、手机银行、柜台

历城农信家庭农场贷款建设新农村

针对辖内多个家庭农场相继注册成立,贷款需求旺盛的现状,历城农信联社遵循“方便快捷、让利于民、全力支持”的原则,在全市率先推出家庭农场贷款业务,为推动家庭农场这一新兴生产经营模式在历城辖内扎根生长,贡献一份力量。目前,历城农信联社首笔家庭农场贷款资金已经发放到户。

主动接洽客户。组织专

人对辖内家庭农场进行调查摸底,着重了解辖内家庭农场的成立情况、经营形式、生产情况及资金需求状况,做到对家庭农场这一新生事物心中有数,并制定针对性扶持政策。

贷款资金倾斜。一方面信贷资金优先向家庭农场倾斜,在同等情况下,优先满足家庭农场户贷款需求,另一方面,通过采取扩大担保范围、灵活运用担保方式

等措施,提高家庭农场贷款的单户授信额度,确保满足家庭农场的贷款需求。目前,历城联社家庭农场的单户贷款额度可达50万元。

开辟绿色通道。对于前来办理家庭农场贷款业务的农户,历城农信联社从贷款申请到发放均实行责任人制度,并实行限时服务制度,要求信用社在3天之内给予客户答复,需基层网点审批的不超过5个工作日,

需联社审批的不超过7个工作日,确保客户在最短的时间内拿到贷款资金。

利率适度下调。为最大限度减轻农户负担,历城农信联社对家庭农场贷款业务实行利率下浮政策,对于经营前景好、信用等级高的贷款客户,历城农信联社最高将给予其较辖内现行利率下浮30%的利率优惠政策,做到最大限度让利于客户。(张莉)

济阳农商行推进农村金融服务全覆盖

济阳农商银行以完善农村金融服务机制为目标,进一步增强农村地区基础服务功能。通过大力发行银行卡、自助银行改造建设、拓展特约商户、推广电子银行等工作的开展,为客户提供网上银行、手机银行、电话银行、支付宝快捷支付、自助银行、短信通等全方位金融服务,真正实现全县所有乡镇金融服务的全覆盖。

该行以“电子机具村村通,家家用上银行卡”为目标,积极布放POS机、农金通、信息机等电子机具,加快银行卡业务发展,推广非现金结算服务,成功填补农村偏远地区金融网点的服务空白,积极构建农村绿色支付通道。截至4月份,该行在辖内开通“农金通”36台,安装自助设备37台,POS机1307台,信息机80台,

电子银行用户达到21000户,实现所有乡镇全覆盖。

本着“建设精品网点,打造便民生活”的原则,以客户需求和业务拓展为出发点,高起点,高标准,严要求,该行加快自助银行的建设进度。营业部、回河、崔寨、孙耿、新市、仁风、索庙等自助银行最先建成,并投入使用,极大地增强了网点

的业务承载能力,这是便民生活、创新服务的新举措。

“用我们的服务,节约您的时间。”作为济阳县网点最多、服务范围最广、资金规模最大的综合性银行业金融机构,济阳农商银行以服务“三农”为宗旨,强化业务创新,提升硬件和软件设施,推进农村支付环境建设,区域服务水平进一步增强。(修丽萍)

平阴联社推进助农工程 构筑惠农桥梁

“农民自助终端真方便,原来去信用社取钱要走半个多小时的山路,还要排老半天队,现在到服务点就走几步路,几分钟就办好了。”平阴县玫瑰镇彭庄村村民罗某,在当地农民自助终端成功支取了2个月的养老金140元后,对信用社的“贴心”服务费不绝口。而这一幕正是平阴联社助农工程推广过程中的一个缩影。近年来,平阴联社以协理员转型工作为契机,进

一步加强银行卡助农取款业务管理,大力构建以农信社为主体的全县农村金融自助网络。

平阴联社不断完善制度规范,充分发挥制度的保障作用,按照“惠农便民、统一管理、稳步推进、风险控制”的原则先后出台了《平阴县农村信用合作联社银行卡助农取款服务点管理办法》、《信息员管理办法》等制度规范,以更加规范和高

效的农村自助服务,提高市场占有率和支农、助农服务水平,实现信用社、协理员和客户共赢的良性循环。平阴联社努力使电子机具下“千乡”。截至2013年4月,共安装ATM 20台、农民自助终端103个、POS机307台,初步形成了“网点+自助取款机+农民自助终端+POS机”四位一体的农村金融服务网络,实现了重点区域农村金融服务的“村村通”,让助农取款服务成

为信用社“助农”“便民”“惠农”的延伸柜台。平阴信用社员工还针对村民文化水平低,不会使用银行卡、不相信银行卡的现象,多次开展银行卡知识普及活动,通过员工的上门宣传、大堂经理的悉心教授,并结合村委会、政府相关部门向农民发放养老金、粮补、医疗保险的有利时机,使银行卡进入寻常百姓家,真正让银行卡的普及改变农民的生活。(熊长治)