



## 2014年度市民最满意信用卡评选结果出炉

当选银行:中国工商银行聊城分行 中国建设银行聊城分行 华夏银行聊城分行 交通银行聊城分行

# 本报市民最满意信用卡评选结果出炉

### 驻聊工商银行、建设银行、华夏银行、交通银行荣膺当选

本报聊城12月18日讯(记者王瑞超) 11月20日起,本报财经专刊特推出2014年度市民信用卡满意度评选活动,活动期间,驻聊银企和水城市民广泛参与,为期一个月,于12月18日,评选结果出炉。

经过为期一个月的市民投票和银企自荐,在市民最满意的信用卡综合评比中,国有银行和股份制银行分别有两家单位的信用卡荣膺本报2014年度市民最满意信用卡,国有银行中的中国工商银行聊城分行、中国建设银行聊城分行;股份制银行中华夏银行聊城分行、交通银行聊城分行获此殊荣。

“一卡两用,工行交通卡很方便!”这是市民刘女士投票的内容,而像刘女士一样持有中国工商银行牡丹交通卡并为此投票成票的不在少数,为此记者对中

国工商银行聊城分行进行采访。

据该行卡部一刘姓负责人表示,目前总行推出的信用卡卡种很多,适宜不同群体,各具特色;目前聊城地区市民使用较为普遍的是交通卡,市直财政预算单位公务卡、多币种卡、物流卡,以及新推出的健康财富卡。

据了解,广受市民称赞的工行交通卡是该行在银行界首推的卡种,因为具备一卡两用功能,既可以用来消费同时可当ETC使用,十年免年费,令无数车主用的满意。市直财政预算单位公务卡是工行量身打造的一款卡,卡面是独具聊城特色的江北水城画面,该卡适用于企业、行政事业单位人员,门槛相对较高,10年免年费,是企事业单位工作人员的首选。

“建行的洗车卡可方便了,每周都能免费洗车!”建行的龙

卡汽车卡投票支持率一直高居榜首。中国建设银行聊城分行信用卡中心的彭姓负责人表示,龙卡汽车卡除具备一般信用卡的功能外,还可提供每周洗车服务、积分加倍换油服务。

此外,建行的益贷卡也因为其分期还款和较低手续费两大典型优势被水城市民广泛认可。据彭经理介绍,益贷卡可将持卡人当期账单消费额在账单日自动分期,按约定期数每月偿还,手续费按每月0.5%缴纳,现在针对不同消费区间还有折扣;当期账单中显示自动分期交易,持卡人按账单列示还款金额进行还款。

获奖银行的代表信用卡卡种将在本报的信用卡评比专刊进行集中展示,届时市民可详细了解信用卡的特点和典型优势、择优选用,寻找到属于您的那张卡。

### 金融理事会会员单位



(排名不分前后)

## 市民信用卡使用问题集锦

### 主办方为水城卡民答疑解惑

本报记者 王瑞超

通过此次本报推出的市民最满意的信用卡评选,主办方特将水城市民所提较为集中的有关信用卡申请、办理、额度、年费等相关问题进行汇总,并一一作答,希望对市民选卡、用卡方面有所帮助。

**1 问:**怎样才能快速申请信用卡?  
**答:**如果你可以把材料直接送到银行的信用卡中心或者各省的分行那是最好。也可以那就把材料直接寄到各银行的卡中心,这样也很快。一般来说有着稳定工作的人就是工资底一点都很容易批,比如公务员、教师、医生。没有交纳三险一金的,例如个体户、小型私企的,收入再高,也是被拒绝的多。

**2 问:**刚买完房,装修房屋资金紧张,可以使用信用卡分期还款吗?  
**答:**该市民可申请信用卡专项分期额度。中国建设银行聊城分行相关负责人表示,专项分期额度是根据申请提供给信用卡持卡人独立于个人信用额度外的专项额度,持卡人可在装修建材、家具家居、家电、购车等行业,在发卡行指定分期商户处购买商品或服务时使用该专项额度。对于具体可申请的额度,发卡行会根据客户实际还款能力以及实际购买商品价格等进行权衡。

**3 问:**“我申请的额度是1万元,但最近发现不够用,可以增加额度吗?”市民杨先生问道。  
**答:**信用卡的固定额度是发卡行根据客户的实际消费水平和还款情况综合进行考核,如果每月产生账单消费情况至少是总额度的30%以上,还款又无任何问题,这样银行可能会自动上调信用卡额度。

对此,中国工商银行聊城分行卡部刘经理表示,额度问题银行将根据客户的资金情况和信用情况而调整,考核良好者额度会提升;相反,一旦出现违规操作,银行将及时展开调查,可能影响信用,进而影响信用卡额度。

因过节、旅游、出差等短期需要增加额度,可申请提高临时额度,信誉良好的话会较易审批。

**4 问:**有市民在信中提到:信用卡刷多了可以提高额度,是不是刷的越多越好?  
**答:**提高额度需要参评刷卡次数但是为提高额度盲目刷卡而沦为卡奴便得不偿失,因此主办方提醒市民刷卡要适可而止。

有了较高的信用额度并不意味着可以无节制挥霍。羊毛出在羊身上,持卡人在挖掘信用卡各类使用价值时,千万不要忘记刷卡可能会“刷出”的三大风险:信用风险、财务风险、法律风险,跳出“借钱不用还”的幻觉,克制消费冲动,适度、合法地使用信用卡。

对于还款能力有限但信用额度较高的工薪阶层而言,过高的透支额可能会影响到生活品质,一旦不能及时还款,还要支付利息,在此提醒市民刷卡要适可而止。

### 头条相关

## “我想买车,信用卡能申请高额度吗?”

“我想买车,信用卡能申请高额度吗?”在此次信用卡评选中,市民关于信用卡的额度问题被不少市民问及。

面对市民的疑问,中国建设银行聊城分行信用卡中心的田姓负责人称,用于买车或其它专项消费,可以申请专项额度,建行大部分信用卡均能申请专项额度。

据了解,建行专项分期额度是根据申请提供给建行龙卡信用卡持卡人独立于个人信用额度外的专项额度,持卡人可在装修建材、家具家居、家电、购车等行业指定建行分期商户

处购买商品或服务时使用该专项额度。

具体可申请的额度相关部门会根据客户实际还款能力以及实际购买商品价格等进行权衡。

对于大家普遍关注的信用卡固定额度问题,工行聊城分行卡部刘经理表示,额度问题银行将根据客户的资金情况和信用情况而调整,考核良好者额度会提升;相反,一旦出现违规操作,银行将及时展开调查,可能影响信用,进而影响信用卡额度。

本报记者 王瑞超

## 莘县农商行燕店支行加强内部管理

莘县农商行燕店支行狠抓内部管理工作,细化工作方法,增强职工凝聚力和执行力,推动工作上台阶。

抓思想政治工作,促工作作风转变。该行重视职工思想政治工作,利用会议、集中学习活动时间与职工们开展谈心谈话,力所能及地帮助职工解决工作和生活上的困难,激发他们爱岗敬业的意识,营造“比学赶超”氛围。

抓制度完善创新,促管理

机制畅通。该行不断完善创新各项管理制度,进一步明晰责任、义务,使各项工作有章可依,有制可循,有责可究,促进管理机制的畅通无阻。

抓“务实精神”创立,促执行能力提升。该支行一直秉承真抓实干的理念,致力于“实干精神”创立和推广,加强职工队伍执行力建设,力争打造一支能吃苦耐劳、精业务、勇战斗队伍,用务实的精神和态度去执行每项任务。

张化勇 廖源

## 太平人寿连续五年登上“东方财富风云榜” 2014年度荣膺“最佳寿险品牌”称号

日前,由东方财富网、天天基金网主办的“2014东方财富风云榜”榜单正式揭晓,太平人寿摘得保险类评选奖项——“2014年度最佳寿险品牌”称号。此前,太平人寿已连续四年荣登该榜单,曾斩获此

榜“最具创新力保险公司”、“最佳保险公司”、“最具成长性保险公司”等多个保险领域的奖项。

据了解,“2014年度东方财富风云榜”评选于本年度10月中旬正式启动,评选覆盖财经新

闻、银行、基金、证券、保险、期货、信托、汽车、分析师等多个行业领域,得到社会各界人士的广泛参与及媒体的高度关注。主办方希望基于庞大的用户群体,结合财经专家、媒体的权威意见,

秉承公平、公正、公开的评选原则,推选出2014年中最有价值、服务最好、创新力最强、各类业务最优秀以及最具未来竞争力的金融服务提供商。

经过为期两个多月的网络投

票和专家评审,九个领域的近40个奖项各有归属。太平人寿荣膺该榜“2014年度最佳寿险品牌”称号,是专家评审团与千万网民对太平人寿充分信赖与肯定的体现。

(王瑞超 刘军波)

## 农行在平县支行多措并举提升网点核心竞争力

今年以来,农行在平县支行以营业网点软转型为契机,在提升网点核心竞争力的同时,结合各营业单位实际情况,多措并举让网点找准定位,有的放矢,使辖内各网点发挥所在区域特点与资源优势,加快网点发展提升核心竞争力。

引导客户维护,提高客户满意度。牢固树立“以客户为中心”的营

销理念,转变产品销售求量的驱动模式,注重提升客户满意度和忠诚度。同时,变被动营销为主动营销,变全员营销为协同营销,提高了网点服务客户的专业化水平。通过使用PCRM系统和CFE系统,实时完善贵宾客户档案,发现客户、邀约客户,指派服务“一条龙”,加强联动营销和协同营销,提高了营销成

效。

明确网点定位,强化综合发展。结合网点规模、客户结构、交易特点和区域经济情况,对全辖5个营业网点进行了综合分析和重新定位,确定主打金融产品,全力打造各具特色和优势的网点。实施网点改造工程,奠定硬件基础,新装修网点均按要求设置了高柜区、低

柜区、贵宾室等,实现了功能分区、服务分层、业务分流、产品分销,提升了客户体验。同时创新服务,设立“客户流量峰值”提示板,引导客户避免客流高峰,减少排队等待时间。

加强网点文化建设,增强凝聚力和战斗力。网点文化是网点软转型的“灵魂”,该行要求网点负责人

通过晨会、员工谈话等方式,点评工作,督促学习,表扬先进,鞭策后进,鼓舞士气。通过评选服务明星、营销之星,建立营销业绩龙虎榜,激发员工的服务热情和营销积极性,营造比学赶超的良好氛围,用文化的软实力提升人员的凝聚力和战斗力。

刘涉 于运祥