

# 招商银行首推微博达人信用卡

## “链接”线上线下“双社交”

“之前还在感叹微博上各路达人晒的有个性域名的精致卡片,到底是什么神器?现在我也可以晒了。”刚刚拿到招商银行达人信用卡的吴小姐,掩藏不住内心的愉悦,激动的说道:“这张卡不仅是我的微博专属名片,我约着好友出去聚会,用这张卡还可以享受专属优惠。”

这张广受欢迎的卡片,正是日前招商银行与新浪微博联手发行的达人信用卡。在招行信用卡即将迎来发卡10周年生日之际,领先支付体验提供商与优质社交平台强强联手,打通线上线下,实现“双社交”,为广大消费者回馈了重磅的社交消费“生日大餐”。

### 专属卡面

#### “链接”个性宣言

据悉,新浪微博达人定

位于真实、活跃、有明确兴趣爱好、乐于分享、兴趣广泛等特征。目前,新浪微博真实、活跃的微博达人已达500万,主要集中于19~30岁,呈现出显著的年轻化与个性化趋势。凭借超高活跃度,500万达人用户已影响着超过3亿的微博用户。为此,达人信用卡专门针对新浪微博达人发行,在产品设计上更体现出对年轻化、个性化功能的倾斜。该卡卡面在选取了“大眼睛、达人星、@”等极具微博达人属性的元素外,特别加印了专属持卡人的微博域名,令持卡人享有独一无二的个性卡面。卡面还分为男生、女生及尊贵版,尤其吸引情侣用户的关注。

“每一张达人信用卡都有属于自己的独特性格,有个性却不张扬,晶莹剔透的

卡片更像专属的时尚配件,正符合我们这些微博达人的特性。”雷先生不仅是新浪微博的高级达人,也是达人信用卡的首批用户,对达人卡的发布,他有着自己独特的见解。

除了个性化设计,达人信用卡提供每月首笔预借现金免手续费,生日月双倍积分等权益,十分符合年轻微博达人经济实力与消费习惯。新用户首刷满三笔每笔满188元即能获赠新秀丽时尚拎包,更“拨动”了许多达人用户尝鲜的心情。

### 线上乐趣

#### “链接”线下体验

阳光洒落的周末,约上三五好友,享受一场惬意的聚会,岂是活跃的达人们愿意错过的?因此招行达人信

用卡除了在卡面设计精致以外,在与商户合作方面也花尽心思。持卡人不仅享受招行所有通用合作商户折扣,还可享受招行和微博专属的合作商户折扣。在达人欢乐日中,招行微博达人卡持卡人在线下合作商户消费均可享受5折优惠。达人专属商户已包括Costa Coffee,一茶一坐、金逸国际电影城众多知名企业,遍及地包括北京、上海、广州等一线城市外的全国各省市,涉及餐饮、商场、影院等各个消费领域,堪称历来信用卡优惠范围之最。

“我们每周都会约个时间碰面聊天,招行的达人卡有很多专属的优惠商户,所以带着这张卡特别方便。”沈小姐和周小姐都是达人信用卡的用户,他们对合作商户的优惠可谓如数家珍。“最棒的是,如果微博上我们的达

人等级提升了,信用卡也能获得相应的积分。”招行微博达人信用卡强大的优惠特权不仅体现在消费时,更重要的是将虚拟世界身份升级的快乐,转化成实际生活消费的资产,从而实现线上乐趣与线下体验的完美“链接”。此外,持卡人在进行刷卡消费时,除正常累积信用卡积分外,还能额外累积同等数量的微博达人积分。

此次,“最好的信用卡品牌”携手“最热的社交平台”全新打造线上社交网络线下社交消费的一体化更新,实现了对持卡人支付乐趣与社交分享愉悦的双向“链接”。新浪微博达人联名信用卡,无疑是招商银行信用卡在金融与互联网跨界合作商业模式上的领先实践,更是致力于改变人们生活、支付方式上的又一次创新贡献。

### 财金资讯

#### 银行理财能力排名: 农行光大招行位列三甲

根据普益财富最新发布银行理财能力排名报告,第3季度农业银行、光大银行、招商银行综合能力排名位列三甲。从排名情况来看,国有银行进步较快,股份制银行表现优秀,而城商行、农商行及农信社排名垫底,理财能力较弱。

具体来说,2012年第3季度,理财能力综合排名前10位的银行依次是农业银行、光大银行、招商银行、中信银行、华夏银行、平安银行、民生银行、工商银行、中国银行以及南京银行。(和讯)

# 中国平安三季度业绩逆势增长

### 三大业务保持稳健发展

中国平安保险(集团)股份有限公司2012年第三季度,面对复杂的经济形势和市场环境,平安坚持稳健经营理念,迎难而上,积极应对,以“一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务”的综合金融模式为目标,确保各项业务稳健、可持续和稳健的发展,公司经营业绩实现逆势增长。公司前三季度实现净利润人民币160.85亿元,同比增长10.8%。

### 整体业绩逆势增长

截至2012年9月30日,平安总资产为人民币26,906.01亿元,较年初增长16.1%。在复杂、艰难的经营环境下,公司前三季度实现净利润人民币160.85亿元,同比增长10.8%。

### 保险业务保持平稳健康发展

截至2012年9月30日止九个月期间,平安寿险业务保持平稳发展,前三季度累计实现

保费人民币1,576.68亿元。其中个人寿险业务实现了保费人民币1,387.09亿元,同比增长9.8%;另一方面,平安产险依托专业化运营和领先的服务水平,促进业务稳健增长,前三季度实现保费收入人民币798.87亿元,同比增长20.0%,市场份额较去年底提升0.4个百分点至17.8%。除此之外,企业年金业务持续保持稳健增长,投资管理资产规模和受托管理资产规模指标位于市场前列。

### 银行业务稳健增长

#### 两行整合过渡平稳

根据报告,随着“平安银行股份有限公司”正式揭牌,平安银行步入一个新的发展阶段。前三季度,平安的银行业务为集团贡献利润人民币62.46亿元,总资产近人民币1.6万亿元;存款总额达人民币9,989.97亿元,较2011年末增长9.9%;信用卡业务继续快速增长,前三季度新发卡超过300万张,累计激活卡量达到1,048万张;同业业务在理财产品、外汇、贵金属等方面积极创新、提升服务,有力地支持了银行中间业务收入的增长。

### 信托私人财富管理业务快速增长 证券投资业务位居前列

平安信托四季度蝉联“中国优秀信托公司”奖,私人财富管理业务保持高速增长。截至第三季度末,信托高净值客户数已超过1.7万,较2011年末增长99.6%;信托资产管理规模达人民币2,916.16亿元,较2011年末增长18.0%。虽然受国内外宏观经济环境影响,股票一级市场发行较去年同期明显放缓,而债券发行活跃为活跃。平安证券前三季度成功完成16个股票项目和91个债券项目主导发行,累计承销家数均在市场排名前三。

公司未来将高度关注经济及市场趋势,采取较为审慎、稳健的发展策略,继续按照既定的战略和计划,依托综合金融的优势,保持保险、银行、投资等各项业务合理增长,继续优化业务结构,积极探索新的利润增长点,不断强化集团核心竞争力,为未来长期持续增长奠定更好的基础,为广大股东、客户创造更大的价值。

### 关于中国平安

中国平安作为中国第一家股份制保险企业,至今已发展成为融保险、银行、教育等金融业务为一体的综合金融集团。集团拥有49万名寿险销售人员,178,186名正式雇员,并拥有超过7,400万的客户。截至2012年9月30日,集团总资产达人民币96,808.01亿元。

中国平安在2012年《福布斯》“全球上市公司2000强”中名列第100位;名列美国《财富》杂志“全球领先企业500强”第242位,并蝉联中国内地外国企业第一;除此之外,在英国WPP集团旗下Marquard Brown公布的“全球品牌100强”中,名列第78位。

# 直面机遇共谋发展 平安与您共成长

中国平安致力于打造国际领先的综合金融航母,必将引发中国金融业的一场革命。为了给立志投身于金融业的有志之士提供开创更大个人事业的舞台,实现平安“综合金融、国际领先”的远大抱负,中国平安正式启动综合金融客户经理培养计划,诚招保险代理人,期待您的加盟,实现个人价值与公司价值共同成长。

借助综合金融平台打造金融行业新领军人物

## 直面机遇共谋发展 平安与您共成长

平安人寿2013年综合金融客户经理培养计划正式启动