

# 工商银行信用卡国内率先突破一亿张大关

据悉,截至2014年12月17日,工商银行信用卡在全国首破一亿张大关,稳居亚太第一、全球前三信用卡大行。

中国工商银行自1989年10月15日发行第一张牡丹卡以来,实现了跨越式发展:2006年在国内率先突破1000万张,2009年率先突破5000万张,2013年率先突破8000万张,2014年工银信用卡整体规模已突破1亿张,在中国每发行的四张信用卡中就有一张是工商银行的信用卡。目前,工银信用卡年消费额达18830亿元,是2002年牡丹卡中心成立之初的84倍;贷款余额更是激增到3662亿元,比2002年翻了263倍。

中国工商银行信用卡不仅规模绝对领跑国内同业,而且在

产品创新、客户体验、服务口碑等多个方面获得了市场和用户的高度认可。目前工行信用卡客户数达6697万户,信用卡启用率、动卡率均居同业领先水平。

一是加快产品创新,引领互联网金融新时代。作为全国首家全品牌发卡银行,工商银行不断研发惠民便民创新产品,满足广大客户的多元化需求。首创全球第一张真正意义上的多币种信用卡,第一张环球旅行信用卡,免除境外消费货币转换费,切实让利客户;开创国内第一款完全依靠大数据、无担保无抵押的小微商户逸贷公司卡,为小微企业提供融资便利。在互联网金融大潮下,工银信用卡与时俱进,依托大数据技术实施了一系列产

品创新。今年9月工行在国内首推线上POS,采取最可靠的安全认证技术,为客户塑造简单流畅的支付体验,树立“我要付款、一键支付”的先进理念,并积极探索数字信用卡、HCE云支付等新兴支付产品,打造更加智能、时尚、便捷的移动生活新体验。

二是优化用卡环境,广泛铺设支付网络。工商银行以POS为纽带,在餐饮、购物、旅游、教育、交通等各个领域搭建起一个稳定安全、高效便利的支付网络,既广泛覆盖大酒店、大百货、大卖场这样的“大动脉”,又纵横延伸至便利店、礼品店、咖啡厅这样的“毛细血管”,真正体现了民生情怀,实现了便民利民。同时还全面铺开境内外刷卡消费促

销活动,由区域性、周期性营销转变为常态化、体系化、全球化的宣传促销,境内甄选万家优质商户开展积分抵现、刷卡抽奖等丰富有效的促销活动,境外联合卡组织、知名海淘网站打造“爱购(I GO)全球”促销品牌,切实将工商银行资源转化为客户的消费动力和消费成果。

三是构建便民体系,树立服务口碑。近年来,工商银行全力打造电话、短信、网银、微信四位一体服务通道和高端客户定制化服务体系。信用卡电话中心20秒接听率始终稳定在90%以上,遥遥国内同业。在服务内容上,工行是国内首家取消全额罚息

的商业银行,为客户提供多还款日选择,实现了还款期限和还款

金额最大范围的优惠,并深入拓展洗车租车优惠、积分活动等增值服务,广受持卡人好评。2014年注定是工银信用卡不平凡的一年,不仅在年内率先超越一亿张大关,获得国内首个“Visa2014年度亚太最佳风险控制奖”及美国《环球金融》杂志“中国最佳公司信用卡”奖项,更荣登工信部“中国第一信用卡品牌”宝座。站在一亿张的新起点上,工商银行将继续秉承“一切为了持卡人”和“我们先做到”的理念,积极应对市场环境的变化和互联网金融的挑战,抓住机遇,开拓创新,加快推进“全球第一大发卡银行,中国第一信用卡品牌”战略目标的全面实现。

# 中国银行全市首家银行卡助农取款服务点隆重开业

12月26日,中国银行淄川支行河夹村银行卡助农取款服务点正式开业。

中国银行淄川支行河夹村银行卡助农取款服务点是淄博市首家银行卡助农取款服务点,是该行支持三农经济、开展农村金融支付改革、实现金融服务到农村的重要业务创新。助农取款服务点的设立,让农民群众利用中行丰富的助农设备及产品,“足不出户”就可以享受存取款、转账、缴费、购买基金、理财产品以及外

币兑换等金融服务,是中行农村服务渠道建设的重要突破。

河夹村助农取款点的顺利开业,将树立中行助农取款的示范模板,带动该行全辖其他助农点的稳步投产,为其他助农点的顺利投产进行了有益的探索,并提供了宝贵的经验。中行淄博分行将继续加强对助农取款点的业务支持,主动宣传、普及开卡,做好村民营销,吸收农户的储蓄资源,实现中行、取款点、广大村民的三方共赢。



# 预期收益纷纷上调 破“6”产品井喷

## 中小银行猛发高收益理财产品,市民年底忙着“抢红包”

眼看2014年就要结束,银行理财市场上演最后的疯狂,各家银行的理财产品平均预期收益率全线上调,中小银行更是纷纷超过6%,超高收益产品集体井喷,对市民来说迎来了一场难得的理财盛宴。

“央行降息了,银监会也禁止月底突击拉存款了,怎么到年底理财产品又大涨?”市民邱先

生这两天发现,多数银行卖的理财产品,预期年化收益率都能达到6%左右。“年末效应”不再明显,他上个月刚刚抢购了一款长期理财产品,10万元,365天的预期年化收益率5.4%,本想着锁定高收益,如今来看是失算了。“现在很轻松就能买到6%以上的。”

不少银行的理财产品上调了预期收益率。其中,不少城商

行新发产品收益率超过了6%。股份制银行至少有四家突击调整了收益率,其中有一家银行针对特定高净值客户发售8%的超高收益产品,而投资门槛仅10万元。相比之下,国有五大行较为淡定,收益率上浮很有限。

据业内人士分析,历来银行年末资金不富裕。今年年底股市大涨,开户量连创新高,大量资

金蜂拥入市,银行资金流失不少。眼看就到了年底大考,12月中旬开始,年内最大规模的一次IPO发行来袭,同日央行连续7次暂停公开市场操作,市场资金面出现持续紧绷状态。这一轮12只新股预计发行总股份数为15.6亿股,总计募集资金133.57亿元。业内人士预测冻结资金区间为2.1万亿-2.4万亿之间,冻结资金量

创出新高,短期内货币市场流动性面临较大压力。一家银行网点的负责人称,临时大幅上调理财产品收益率,是无奈之举,如不采取措施加入“抢钱”大战,很可能面临被动挨打的局面。

银率网分析人士认为,这有可能是理财产品收益盛宴中的最后一次大餐,建议投资者尽量不要错过良机。

# 光大银行淄博分行 小微贷款业务再创佳绩

日前,中国光大银行在商务部确定的2014年全国中小企业流通服务年重点活动——第九届中小企业家年会上,荣获“2014全国支持中小企业发展十佳商业银行”称号,其小微金融特色产品“阳光融易贷”更荣获“2014年度全国中小企业最受欢迎金融特色产品”。截至2014年10月末,中国光大银行小微客户较年初增长22.6%,小微贷款

增量位于股份制银行的第三位。近年来,中国光大银行始终积极响应国家扶持小微企业的政策号召,不断加大了对小微企业金融服务的力度,同时结合“新常态”经济发展模式,持续创新小微金融产品和服务模式,围绕节能环保、绿色采购、先进装备制造、医保民生等国家支持发展的领域,推出了“房抵快贷”、“税易贷”

等一系列特色产品。光大银行的小微金融服务在有力支持实体经济之余,还在推动绿色经济和环保事业、放大政府财政支出的社会效应等方面做出了有益贡献。

截至2014年11月末,中国光大银行淄博分行小微贷款余额2.6亿元,增幅达371.4%,小微贷款增量和增幅均在济南分行全辖名列第一,顺利完成“两个不低于”目标。

# “宝宝”纳入准备金监管 收益率面临下降

央行近日下发文件,将原属于同业存款项下的存款纳入各项存款范围,其中包括证券类及交易结算类存款,银行业非存款类存放等。这意味着货币基金等宝宝类产品的同业存款今后将要缴纳存款准备金。不过,这并不意味着宝宝们们的收益将立刻下降,因为文件同时规定上述计入存款准备金的存款适用的存款准备金率暂时为零,货币基金存款暂时先不需要缴纳准备金。

今年3月和5月,央行调统司司长盛松成两次撰文表示,货币市场基金等同业存款应该缴存款准备金。据测算,如果银行吸收的货币市场基金协议存款受存款准备金管理,银行这部分资金成本将明显增加,并将直接导致余额宝收益的下降。假定余额宝投资银行协议存款的款项缴存20%的准备金,余额宝的年

收益率将下降约1个百分点。

借助年末资金紧张行情,宝宝类产品收益率从12月以来逐步攀升。以余额宝为例,其收益率12月1日时在4%边缘,12月27日已涨至4.852%,零钱宝、钱袋子、理财通等近10只宝宝产品收益率也涨破5%。

一位货币基金经理对记者表示,央行目前规定的存款准备金率是零,不过未来政策随时可能调整,对货币基金的流动性管理带来一定难度。另一位基金公司的固定收益类产品经理表示,为了存款考核,银行对于余额宝等资金量大的货币基金,可能会需求更大。

不过,银率网分析师认为,由于经济增速持续放缓,降息环境下货币市场收益普遍下滑,加之股市吸金效应渐显,明年大多数货币基金收益率将在3%-4%。