

精益求精

兴业白金信用卡逐鹿高端市场

随着国内经济的快速发展,人民生活水平日益提高,富裕人群也日渐增多。根据波士顿咨询集团近日发布的调查报告,中国家庭财产总值超过100万美元的数量已达111万,位列世界第三。富裕人群消费以及投资理财需求相对超前,旺盛,因而成为金融机构争相锁定的目标客群。目前,国内各信用卡发卡行针对此类客户,纷纷推出了高端的白金信用卡,提供的增值服务主要包括机场贵宾礼遇、高尔夫、医疗服务、高额保险、紧急救援等,同质化较为明显。

兴业银行作为国内白金信用卡的后起之秀,自2007年10月发行首张白金信用卡以来,短短几年间先后发行了包含标准白金卡、行卡白金卡、高尔夫白金卡、悠系列、航空联名、睿白金、上海奔驰联名白金卡、淘宝白金信用卡等在内的10余种产品,显示出与众不同的市场细分理念和差异化服务特色。

2010年初,兴业银行推出“兴悦会”高端客户俱乐部平台,取意古人君子六艺——礼、乐、射、御、书、数,将客户服务和客户体验有机结合,从时装、红酒鉴赏到高尔夫赛事,从品牌特惠到名车试驾,以形式多样、精彩纷呈的互动活动拉近了银行与客户的距离,有效提升了高端信用卡的品牌美誉度和忠诚度。“兴悦会”开展的一系列客户体验活动,诸如纵贯线大陆告别演唱会、红酒品鉴会、7for all mankind知名奢侈品牌盛会、欧莱雅美肤嘉年华、“两岸一家亲”万事达杯高尔夫精英赛、香港马会高端亲子游定制分享会、奔驰试驾和VIP慈善晚宴等,让持卡人充分体会到了兴业银行白金信用卡贴心周到、独树一帜的服务;高尔夫练习场沙龙、澳门DFS旷世藏表名流晚宴、奢侈名品特卖会等辐射上海、北京、福州、杭州、深圳、成都、沈阳、天津、大连、哈尔滨等全国10大城市,受到当地客户的广泛欢迎。2011年,针对高端客户对高尔夫的偏好和喜爱,兴业银行着重推出多个高尔夫主题客户关怀活动,如泰州云海湿地高尔夫旅游线路、汤臣高尔夫教练课程等,不断提升“兴悦会”服务品质。

为保证高端客户的服务水准,兴业银行信用卡中心还通过建立专业化服务团队——白金客服专线4008895561和高端客户服务绿色通道等方式,为高端客户开辟了专属尊贵服务体验保障渠道。同时,为进一步改善和优化信用卡

业务服务流程,兴业银行推出了业内首个VIP身份认证系统,大大提高了服务受理品质和业务处理效率。

品牌的力量来自深入人心的服务。如今信用卡已不仅是简单的金融支付和融资工具,正逐步成为人们开启高品质生活的金钥匙。兴业银行表示,将根据客户的消费习惯及发展趋势,在未来陆续推出更多个性化、人性化的产品和服务,满足不同类别客户群的需求。 (马瑞涛)

节后信用卡如何轻松还款

自动转账要保障借记卡中资金充足

自动还款对于工作忙碌并且信用卡使用频繁的人来讲,无疑是最省心的还款方式之一,其安全性也非常值得信赖。在开办信用卡的同时,利用所属银行的借记卡、存折等进行关联,具体方式可通过柜台、网上银行、客服电话等多种方式申请开通自动还款服务,即可在每月信用卡的账单日当天,自动从指定借记卡中向持卡人的信用卡转账还款,并且免手续费。

另外,多数银行都开通了信用卡跨行自动还款功能,即可通过关联其他银行的借记卡对其信用卡进行自动还款,此项业务均需要求持卡人带着银行卡、身份证等资料到柜台去办理业务开通,并且在还款过程中将产生相应的跨行转账费用。

自动转账也需注意两点:首先是要保证借记卡中的资金充足,因为借记卡扣款期限往往是在还款日,如果借记卡中的余额不足以还清信用卡所欠额度,持卡人又没有足够时间将未还部分补上,信用卡将面临全额罚息;其次,自动转账并不等同于实时还款,利用信用卡取现的话,从取现日起到还款日为止,取现产生的利息不可避免。

结束了国庆长假,假期旅游、购物刷卡消费不亦乐乎的的市民紧接着会收到长长的账单。记者在多家银行采访时了解到,持卡人在还款期和还款过程中,很容易产生一些小差错,有的混淆了自己的还款日期,将上个月的账单和本月账单混在一起;有的则由于假期忙游玩,节后忙上班,忘记了还款日期。银行人士提醒,刷卡族长假过后,最好及时查询账单,合理安排还款计划,以免影响个人信用记录。银行人士介绍了信用卡的各种还款方式,让持卡人能够根据自己的爱好和所处的情况轻松还款。

在便利店也能自助还款

近年来兴起的便利店还款,也是节后安全还款的不错选择。只要便利店里有“拉卡拉”自助刷卡终端,市民就可以在这种终端上刷卡,不花手续费就能实现异地、跨行给信用卡还钱。据悉,现在,“拉卡拉”刷卡机已经遍布我市的许多大小超市。

所谓“便利店”式的电子支付方式,即是通过密布在持卡人身边的电子支付点来为持卡人提供还款、付款、缴费、充值等多项金融服务,与现金支付、网上支付、移动支付并称四大电子支付方式。

但需要提醒市民的是,使用智能支付终端还款,一些银行到账有延时性,为2—3个工作日,持卡人最好提前几天还款,以免罚息;另外,使用智能终端还款后,都会收到该支付平台发出的通知短信,还款操作后应注意查收并留作备案。

使用第三方支付平台还款需关注安全

一位长期使用第三方支付平台还款的持卡人杨小姐告诉记者,自从有了这样的还款功能,自己就再没去过银行还款。据了解,第三方支付平台可以在任何时间、用多种银行的借记卡为信用卡还款,出色的便利性不容小觑,目前手续费全免。但大都不支持实时到账,还款到账时间经常是在划款之后的一两个工作日,因此,持卡人划款时间应较到期日提前几天。据统计,目前第三方支付机构中,支付宝、财付通、快钱、中国银联四家的服务能力最为全面,通过这四家,可还款的信用卡银行种类有十几家。

第三方支付的安全性问题值得关注,各第三方支付平台的安全系统有所不同,用户在使用前要严格按照要求使用,并且最好在自己固定的电脑上使用。

卡片本身渐成收藏者新宠 最贵银行卡价值过万

记者从收藏品市场了解到,银行卡不仅可以取钱透支,卡片本身也逐渐成为收藏者的“新宠”,部分珍品价值高达万元。

据介绍,银行卡中的“顶级珍品”是中国发行的第一批银行卡,由中国银行珠海分行于1985年发行,堪称银行卡中的“元老”。如今这批专门作为藏品发行的“珠女卡”,由于发行范围小、发行量少,存世量不多,价格高达万元。其他一些银行卡藏品的涨价趋势也非常明显,早期的银行卡收藏价大多在千元以上。如工商银行卡的收藏“龙头”,即1989年开始发行的第1版储蓄卡,精选各地风景名胜印在上面,如武汉黄鹤楼、桂林漓江等。这一时期的银行卡,最大特点就是尚无银联标志。记者了解到,这批卡几年前大概几十元就可买到一张,但如今每张市价多在三四百元,有的甚至要上千元一张,部分珍稀品种更

是有钱也买不到。尤其是上世纪90年代中期的借记卡,以及上世纪90年代中后期发行的信用卡,都是价格动辄数百元甚至千元以上的藏品。

收藏业内人士告诉记者,由于银行卡收藏的年限并不长,银行也还没有将其作为一种较为特殊的金融藏品发行,特别是一些银行首发卡、联名卡以及专用卡数量十分有限,而且这些银行卡都是只在一定地区或使用领域发行,不是藏家想申办就可以取得,因此他们的收藏更多是通过藏家之间的交易实现的。

业内专家分析指出,有些银行卡的发行量不大,近年更新换代频繁,随着银行卡的升级、回收、销毁、损耗等,那些存世量较少的卡种价格也开始水涨船高,因此很快就成了具有收藏价值的“新文物”。和书画、瓷器、玉石这些专业收藏品不同的是,银行卡的收藏成本极低,尤为适合普通人收藏。

中信银行 发行首张中老年客户借记卡

今年10月是全国第二个“敬老月”。中信银行10月9日在全国范围内发行首张中老年客户专属借记卡“信福年华”卡,推出养老按揭等业务,关注老年客户群体的金融需求。中信银行副行长曹彤介绍,目前老年群体的金融需求往往被金融机构所忽视,加之老年人对自动取款机、网上银行等现代金融工具接受程度较低,因此迫切需要为老年人量身打造金融服务。目前中信银行已有55岁以上的中老年客户超过200万人,此次“信福年华”卡的发行对扩展客户群体意义重大。

此次中信银行发行的“信福年华”卡以关心、关爱老年人作为基本理念,针对中老年群体切身需求和投资特点,除具备现有中信理财宝金卡和白

金卡功能外,还特别附加了预约为老年人定期转账、意外住院津贴保险、家政优惠等增值服务,其中,养老按揭服务成为一大亮点。

中信银行个贷部副总经理刘浩介绍,养老按揭业务是中信银行借鉴国外“倒按揭”的思路,结合国内特点及养老传统,在国内率先推出的养老贷款。老年客户本人或法定赡养人以住房为抵押,银行可按照基准利率向老年客户每月发放不超过2万元的养老贷款,最长贷款年限不超过10年。

“客户只需按月偿还利息或部分本金,贷款到期后再一次性偿还剩余本金,这样能够缓解子女赡养老人的压力,也增加老人可支配的资金。”刘浩说。(据新华社电)



理财产品戴“枷锁” 银行揽储压力倍增

作为揽储利器,火爆的银行短期理财产品会否随着《商业银行理财产品销售管理办法》(下称《管理办法》)的出台而“退烧”?记者从业多家商业银行了解到,伴随银监会日前正式发布《管理办法》,银行未来吸收存款的压力或将加大;但也有业内人士指出,目前仍对《管理办法》的落实情况保持观望。

理财产品“热闹”依旧?

“9月份以来,理财产品发行依然非常热闹。”一家中资银行相关人士对记者坦言,“9月末的季度指标达标压力很大,压过时点的理财产品发行火爆。”

每逢季末,各种超短期理财产品蜂拥而至。公开数据统计显示,截至9月28日,9月份商业银行共发行理财产品2149款,创下今年以来月发行新高,环比增长14.7%;其中,投资期限为1—6个月的短期产品发行了1954款,环比增15.8%,占比高达91%。

同时,“短打”理财产品的预期收益率也水涨船高。

事实上,早在今年6月底,银监会就对上述《管理办法》公开征求意见,拟要求商业银行应按规定对理财产品进行风险评级,对客户进行风险承受能力评估,按照风险匹配原则,将适合的产品卖给适合的客户。

10月9日,银监会正式发布《管理办法》,明确要求商业银行不得将存款单独作为理财产品销售,不得将理财产品与存款进行强制性搭配销售。商业银行不得将理财产品作为存款进行宣传销售,不得违反国家利率管理政策变相高息揽储。

所谓“压着时点”的理财产品,其吸存途径主要有两种:一是将理财产品结束日设定在月末,届时理财资金从表外回到表内,成为客户的活期存款,而客户往往不会立即取走资金;二是在月末申购结束,募集期内的客户申购资金表现为银行表内存款,并在账户中“安然”度过月末考核时点。而通常来说,第一种手法被银行更多使用。

存款压力持续加大

“为了吸收资金,以往银行会从综合收益的角度出发,在客户提供一定活期存款后,继而给予高收益率的理财产品。”上述中资银行相关人士对记者坦言,“事实上,由于节假日情况等多重因素,银行仍可能找到一些方式来规避新规,比如与客户另行约定资金在银行的活期存放时间,同时提供一些高收益的理财产品等;又比如另行向提供存款的客户以现金返点等。”

该中资银行人士认为,理财产品新规的最终执行情况仍有待观察,主要原因在于今年商业银行存款压力持续加大,使得其不惜成本吸收资金以达到贷存比指标。

上述中资银行人士还称:“今年,各家银行贷存比达标压力都非常之大,一些银行已经出现新增贷款负增长。需要注意的是,要谨防年末出现银行暂停放贷,甚至迫使企业提前还贷等情况的发生。”

(据第一财经日报)

投资理财
民事律师
风险防范 诉讼代理
房产、欠款、借贷、公司
合同、侵权、婚姻、继承
免费咨询 13 6063 48616

银行信用卡咨询
无需抵押 无需担保
银行签约放款
手续简单快捷
正规安全 非民间
联系电话:88800791

招聘
会所高聘女技师
全兼均可资薪优厚
13573202105
专业提公积金咨询
民间借贷 抵押贷款
北京 仁仁堂 370813000088300
电话:82303019 15314710560
地址:山东路137号

天天上门保健
服务好 随叫随到
18765975007

个人小额信誉贷款咨询
身份证户口本 1小时放款
咨询 13165030123
6类行 注册费:84232300000 电话:06
专业押车贷款咨询
汽车挂牌过户年审
13953200114
四方区德兴路6号 汽车交易中心

商标注册
代理记账
咨询:13608974627

专业解决个人及企业
资金难题,大额垫资,
抵押二次贷款,代办
企业大额银行贷款,
网签过户
咨询:13791830432

润泉投资咨询
民间借贷
抵押贷款
汽车质押
银行垫资

股票资金放大三倍
电话:15192090009
18653250009
地址:即墨市兰武路355号
(金盾加油站西300米路北)

吴鹏投资理财咨询
民间借贷
垫资撤押
信誉贷款
汽车质押
物资典当
按揭房
二次抵押贷款
无担保
无抵押贷款
利息低
速度快
电话:15954880001
15853268789

6元投入 几十万人关注
中缝广告订版热线
86968288
13210867447
QQ:2430296757

友情提示
请交易前双方验明有效手
续证件,所刊登的广告不作
为承担相关法律责任的保证!