

## “她时代·金融丽人秀”人物访谈

小小信用卡  
传递有“温度”的情怀

赵冰,优雅温婉的外表下,有着对工商银行的无限热爱、对工作的执着坚守。面对激烈的信用卡竞争市场,赵冰满腔热情地带领团队,以逢山开路的闯劲、坚毅笃行的干劲在竞争中收获了新业绩。她说,在当今高科技的信息化时代,一张小小的银行信用卡不仅提供了方便快捷的支付平台,更给老百姓带来了暖心“温度”和浓厚“情怀”。倪子 李欣

## 借力“互联网+”推陈出新

从“揣着钞票买东西”到刷卡买单,再到如今扫码支付,当互联网金融的浪潮滚滚而来时,老百姓的支付习惯已经大不一样。

互联网金融发展得非常快,在银行业当中,受影响最直接的就是信用卡行业。拥有10余年个贷业务经验的赵冰表示,信用卡是消费信贷的天然媒介,并不会因为当前消费习惯的改变而消失。在“互联网+”的推动下,反而为信用卡行业的发展插上翅膀,再次迎来了春天。

“无论从政策环境,还是从市场环境看,互联网浪潮下的信用卡行业发挥正当其时,关键是在如何实现二者的合理、有效融合。”赵冰说,从1985年国内发行第一张信用卡至今,中国信用卡产业已经走过了30年的风雨历程。中国的信用卡市场也不断改写着支付的历史,为消费者带来便捷、安全、多样化的支付体验。在今后的发展中,信用卡要积极拥抱互联网,借力互联网技术,持续推进业务与服务创新。

## 市场深耕细作找准战略定位

赵冰直言,信用卡行业若想实现可持续发展,单靠加大营销力度等手段远远不够,更重要的是准确的战略定位,以优势战略营造发展空间,用信用卡传递工商银行的温度和情怀,才能实现大体量、高增长。

“比如,工商银行基于对年轻客群消费需求的洞察,推出‘宇宙星系·王俊凯信用卡’。前几天,我们举办了王俊凯粉丝见面会,报名人数远超想象;而针对爱网购的客户,联合京东金融推出‘工银京东小白卡’,实现与京东金融优惠权益的互通。”赵冰表示,工商银行信

用卡以差异化、精准化的经营“个性”拉近了与客户的距离,一举破解客群被分流的压力。

同时,工商银行从产品、服务、营销到管理发生了全方位经营模式,也是传统信用卡中心变身成为互联网平台的一个重要标志。该行信用卡官方APP工银e生活就是最好的佐证。“它集生活、消费和金融服务于一体,整合支付、融资、丰富生活消费场景的综合化移动智能服务平台。无论客户是否是工商银行持卡人,都可享受工银e生活的便捷服务。”赵冰介绍说。

## 金融服务触角广布民生领域

除了不遗余力地为持卡人带去全方位的互动新体验,工商银行信用卡还从战略高度思考信用卡服务的可持续性,创新经营模式,把不断扩展的信用卡权益变为更长期的整合平台,连续推出多项惠民工程。

赵冰说:“针对市民使用手机支付的结算习惯,工商银行推出工银聚合支付。它立足小支付、微支付领域,消费场景既覆盖大酒店、大卖场、大百货这

样的‘大动脉’,又密集延伸至便利店、加油站、咖啡厅、快餐店这些‘毛细血管’,将金融服务触角广布经济民生的各个领域。”

不忘初心行稳致远,不忘本来开辟未来。随着互联网思维、金融科技与信用卡业务模式的不断融合,赵冰表示,工商银行信用卡正蜕变为驱动消费、服务实体经济更快更好发展的新引擎,将信用卡普惠金融落到实处。

特别鸣谢专业商务影像机构小城故事的大力支持

## ■ 银行播报

省工行营业部  
积极支持幸福产业

近日,工商银行河南省分行营业部接连完成对某省立医院的多笔贷款投放,持续发力幸福行业领域。今年以来,该营业部认真贯彻执行总、省行大力发展“幸福产业”相关的指示精神,积极组建“幸福产业”专项团队,主动对接郑州市范围内的医院行业客户。在确定重点服务项目后,多级联动,针对项目情况设计融资方案且不断完善,在满足客户的各项服务需求上做到“对症下药”,顺利完成该项目融资审批。同时,还向客户提供结算、电子银行等一揽子金融服务建议,全面的业务覆盖也获得了客户的高度认可。李欣

交行中原中路支行  
宣传权益保护知识

近日,交行郑州中原中路支行联合万达社区、六合物业举办了以“社区共建和谐”为主题的宣传工作。通过在社区设置理财宣传区、产品宣传区、信用卡宣传区等加强产品、信息安全、支付安全、反假货币等方面的宣传,吸引了大量社区居民的参与。通过进社区专项宣传活动,拉近了与社区居民的距离,达到了很好的金融安全宣传效果。全权

中信银行  
不断丰富汽车金融产品

近日,中信银行在京正式发布与普华永道联合编制的“中国汽车经销商金融发展指数”。目前,中信银行已构建起覆盖汽车产业链上下游直至终端消费者的专业化服务平台,特别是在汽车经销商融资业务方面,近年来该行发放融资金额超过3万亿元,覆盖全国范围60余个品牌的近5000家经销商。根据本次发布的指数数据显示,最近10年,“中国汽车经销商金融发展指数”主指数分值变动区间为78.5~89.1,其中2016年为81.8,较2015年有一定回升,反映过去一年汽车经销商金融领域发展重拾增长势头。此外,据4个分项指数预计,2017年行业景气指数和流通渠道健康指数将保持总体平稳,信贷安全指数与融资活跃指数将有所提升。章世刚

光大银行“银保合作”  
助力普惠金融发展

2017年,光大银行个人贷款规模突破5000亿,其中,银保快贷产品一项累计放款就超1000亿元,该产品为超过130万小微业主、个体工商户等普惠型个人客户提供了金融服务。为帮助小微企业、个体工商户以及其他个体经营者、中低收入客户解决“融资难、融资贵、门槛高、渠道少”等问题,早在2009年,光大银行就与平安财险开展合作,推出银保快贷产品。此后,光大银行陆续与全国性保险公司签署合作协议,通过建立风险共担模式,共同开发普惠金融贷款产品,探索“银保合作”的金融服务新模式。胡凯艳

泰康保险  
长期护理保险成效显著

日前,由中国社会保障学会主办、泰康保险集团协办的第四届全国社会保障学术大会在京成功举办。由泰康承办的长期护理保险分论坛围绕“长期护理保险”这一重大民生课题,分享经验、碰撞观点。泰康保险集团执行副总裁兼泰康养老董事长李艳华表示,泰康将整合集团医养康护各方面资源,支持试点工作落地,成为长期护理保险制度建设的深度参与者。王若谷

交通银行上街支行  
帮助老年客户异地办理业务

3月的一天,家住上街的陈大爷来到交通银行上街支行营业厅求助。原来,陈大爷的老伴由于身体不好现在在广东湛江的女儿家养病,他每月将养老金汇给老伴,可最近不慎将存折丢失,听说挂失补折需要老伴亲自来银行办理,不知道该怎么办才好。网点营运主管立即与湛江交行联系,请湛江交行安排上门核实挂失手续,并由陈大爷女儿代理补折。经过两地交行协同配合,陈大爷老伴在湛江顺利地办理了挂失补折手续,并可在当地支取养老金。周宇

## “她时代·金融丽人秀”人物访谈

小小信用卡  
传递有“温度”的情怀

赵冰,优雅温婉的外表下,有着对工商银行的无限热爱、对工作的执着坚守。面对激烈的信用卡竞争市场,赵冰满腔热情地带领团队,以逢山开路的闯劲、坚毅笃行的干劲在竞争中收获了新业绩。她说,在当今高科技的信息化时代,一张小小的银行信用卡不仅提供了方便快捷的支付平台,更给老百姓带来了暖心“温度”和浓厚“情怀”。倪子 李欣

## 借力“互联网+”推陈出新

从“揣着钞票买东西”到刷卡买单,再到如今扫码支付,当互联网金融的浪潮滚滚而来时,老百姓的支付习惯已经大不一样。

互联网金融发展得非常快,在银行业当中,受影响最直接的就是信用卡行业。拥有10余年个贷业务经验的赵冰表示,信用卡是消费信贷的天然媒介,并不会因为当前消费习惯的改变而消失。在“互联网+”的推动下,反而为信用卡行业的发展插上翅膀,再次迎来了春天。

“无论从政策环境,还是从市场环境看,互联网浪潮下的信用卡行业发挥正当其时,关键是在如何实现二者的合理、有效融合。”赵冰说,从1985年国内发行第一张信用卡至今,中国信用卡产业已经走过了30年的风雨历程。中国的信用卡市场也不断改写着支付的历史,为消费者带来便捷、安全、多样化的支付体验。在今后的发展中,信用卡要积极拥抱互联网,借力互联网技术,持续推进业务与服务创新。

## 市场深耕细作找准战略定位

赵冰直言,信用卡行业若想实现可持续发展,单靠加大营销力度等手段远远不够,更重要的是准确的战略定位,以优势战略营造发展空间,用信用卡传递工商银行的温度和情怀,才能实现大体量、高增长。

“比如,工商银行基于对年轻客群消费需求的洞察,推出‘宇宙星系·王俊凯信用卡’。前几天,我们举办了王俊凯粉丝见面会,报名人数远超想象;而针对爱网购的客户,联合京东金融推出‘工银京东小白卡’,实现与京东金融优惠权益的互通。”赵冰表示,工商银行信

用卡以差异化、精准化的经营“个性”拉近了与客户的距离,一举破解客群被分流的压力。

同时,工商银行从产品、服务、营销到管理发生了全方位经营模式,也是传统信用卡中心变身成为互联网平台的一个重要标志。该行信用卡官方APP工银e生活就是最好的佐证。“它集生活、消费和金融服务于一体,整合支付、融资、丰富生活消费场景的综合化移动智能服务平台。无论客户是否是工商银行持卡人,都可享受工银e生活的便捷服务。”赵冰介绍说。

## 金融服务触角广布民生领域

除了不遗余力地为持卡人带去全方位的互动新体验,工商银行信用卡还从战略高度思考信用卡服务的可持续性,创新经营模式,把不断扩展的信用卡权益变为更长期的整合平台,连续推出多项惠民工程。

赵冰说:“针对市民使用手机支付的结算习惯,工商银行推出工银聚合支付。它立足小支付、微支付领域,消费场景既覆盖大酒店、大卖场、大百货这

样的‘大动脉’,又密集延伸至便利店、加油站、咖啡厅、快餐店这些‘毛细血管’,将金融服务触角广布经济民生的各个领域。”

不忘初心行稳致远,不忘本来开辟未来。随着互联网思维、金融科技与信用卡业务模式的不断融合,赵冰表示,工商银行信用卡正蜕变为驱动消费、服务实体经济更快更好发展的新引擎,将信用卡普惠金融落到实处。

特别鸣谢专业商务影像机构小城故事的大力支持

## ■ 银行播报

省工行营业部  
积极支持幸福产业

近日,工商银行河南省分行营业部接连完成对某省立医院的多笔贷款投放,持续发力幸福行业领域。今年以来,该营业部认真贯彻执行总、省行大力发展“幸福产业”相关的指示精神,积极组建“幸福产业”专项团队,主动对接郑州市范围内的医院行业客户。在确定重点服务项目后,多级联动,针对项目情况设计融资方案且不断完善,在满足客户的各项服务需求上做到“对症下药”,顺利完成该项目融资审批。同时,还向客户提供结算、电子银行等一揽子金融服务建议,全面的业务覆盖也获得了客户的高度认可。李欣

交行中原中路支行  
宣传权益保护知识

近日,交行郑州中原中路支行联合万达社区、六合物业举办了以“社区共建和谐”为主题的宣传工作。通过在社区设置理财宣传区、产品宣传区、信用卡宣传区等加强产品、信息安全、支付安全、反假货币等方面的宣传,吸引了大量社区居民的参与。通过进社区专项宣传活动,拉近了与社区居民的距离,达到了很好的金融安全宣传效果。全权

中信银行  
不断丰富汽车金融产品

近日,中信银行在京正式发布与普华永道联合编制的“中国汽车经销商金融发展指数”。目前,中信银行已构建起覆盖汽车产业链上下游直至终端消费者的专业化服务平台,特别是在汽车经销商融资业务方面,近年来该行发放融资金额超过3万亿元,覆盖全国范围60余个品牌的近5000家经销商。根据本次发布的指数数据显示,最近10年,“中国汽车经销商金融发展指数”主指数分值变动区间为78.5~89.1,其中2016年为81.8,较2015年有一定回升,反映过去一年汽车经销商金融领域发展重拾增长势头。此外,据4个分项指数预计,2017年行业景气指数和流通渠道健康指数将保持总体平稳,信贷安全指数与融资活跃指数将有所提升。章世刚

光大银行“银保合作”  
助力普惠金融发展

2017年,光大银行个人贷款规模突破5000亿,其中,银保快贷产品一项累计放款就超1000亿元,该产品为超过130万小微业主、个体工商户等普惠型个人客户提供了金融服务。为帮助小微企业、个体工商户以及其他个体经营者、中低收入客户解决“融资难、融资贵、门槛高、渠道少”等问题,早在2009年,光大银行就与平安财险开展合作,推出银保快贷产品。此后,光大银行陆续与全国性保险公司签署合作协议,通过建立风险共担模式,共同开发普惠金融贷款产品,探索“银保合作”的金融服务新模式。胡凯艳

泰康保险  
长期护理保险成效显著

日前,由中国社会保障学会主办、泰康保险集团协办的第四届全国社会保障学术大会在京成功举办。由泰康承办的长期护理保险分论坛围绕“长期护理保险”这一重大民生课题,分享经验、碰撞观点。泰康保险集团执行副总裁兼泰康养老董事长李艳华表示,泰康将整合集团医养康护各方面资源,支持试点工作落地,成为长期护理保险制度建设的深度参与者。王若谷

交通银行上街支行  
帮助老年客户异地办理业务

3月的一天,家住上街的陈大爷来到交通银行上街支行营业厅求助。原来,陈大爷的老伴由于身体不好现在在广东湛江的女儿家养病,他每月将养老金汇给老伴,可最近不慎将存折丢失,听说挂失补折需要老伴亲自来银行办理,不知道该怎么办才好。网点营运主管立即与湛江交行联系,请湛江交行安排上门核实挂失手续,并由陈大爷女儿代理补折。经过两地交行协同配合,陈大爷老伴在湛江顺利地办理了挂失补折手续,并可在当地支取养老金。周宇

## ■ 人物名片

**赵冰** 工商银行河南省分行营业部信用卡部总经理、工商银行郑州黄河支行行长

## ■ 开栏语

在金融行业,有这样一帮巾帼能手,她们拥有过硬的专业素质、超凡的毅力、高度的热情,怀揣着对金融行业强烈的事业心和责任感,勤勉工作、锐意进取,展现出全面的素质、优秀的管理水平、一流的营销能力和严谨的工作作风。今日起,“她时代·金融丽人秀”系列人物访谈活动正式启动,本报将通过由省金融丽人的展示,向读者们全方位展现河南金融圈的巾帼力量。

WOMAN

小城故事

## ■ 行业动态

中原银行郑州分行  
参加植树活动

3月11日,中原银行郑州分行组织干部职工30余名,参加了省直单位义务植树活动。活动现场,参加植树的干部职工们分工合作,你提水我刨坑,你扶苗我培土,劳动场面热火朝天。劳动间隙,该行员工主动向周边省直机关单位领导员工发放传单,宣讲“3·15”消费者权益保护知识,普及金融安全常识,积极履行社会责任,受到了在场群众的一致好评。倪子 杨长生