

郑州银行信用卡 小小信用卡,方寸之间有温度

作为全国首家A+H股上市的城商行、河南首家A股上市银行,郑州银行在河南这片热土上演了不少“郑银奇迹”。在这些不断创造的奇迹里,有一份荣耀就浓缩在一张小小的卡上。

从2014年发行河南生、河南长,地道河南“血统”的商鼎信用卡,到发行郑银乐卡、开通支付宝还款功能、上线虚拟卡,再到丰富权益服务,郑州银行信用卡始终立足于“以客户为中心,致力打造一张好用的信用卡”,用心打造用卡场景,努力提升服务水平,为持卡客户提供更有温度、更有速度、更有力度、更有温度的消费体验。近日,在金融数字化发展联盟发起主办的“2020年金融数字化发展金榜单”颁奖仪式上,郑州银行信用卡荣获“年度最佳信用卡用户体验奖”,这一荣誉代表了社会各界对郑州银行信用卡的认可。

郑报全媒体记者 倪子 通讯员 沈晓旭

虚拟卡秒批 当天申请当天用

一般情况下,在银行办理储蓄卡都是当天拿卡,可换成办信用卡就不一定了,从申请到拿卡至少要15天左右。在郑州银行,信用卡当天办理当天使用已经不是难题。

2020年11月18日,郑州银行正式上线虚拟信用卡产品。虚拟信用卡无实体介质,申请人通过微信小程序即可申请,系统可快速反馈审批结果,通过审批后直接生成虚拟账

号用于支付结算。虽然是虚拟卡,但同样可以绑定微信、支付宝等线上支付渠道,不用带卡就可以出门消费,还可以享受活动优惠。

在此之前,2020年8月28日,郑州银行信用卡支付宝还款功能正式上线,持卡客户可使用支付宝APP进行郑州银行信用卡还款,标志着该行信用卡实现全渠道还款打通。

卡片种类多 众口不再难调

2014年,郑州银行商鼎信用卡问世。经过6年探索,郑州银行信用卡从信用卡形式、款式单一,逐渐发展为多样化卡面和附加功能。作为河南本土金融机构的全标准信用卡,郑州银行商鼎信用卡为该行“精品市民银行”业务定位的发展提供了强有力的抓手,信用卡市场的不断细分,让不少持卡人享受到了“萝卜白菜,各有所爱”的便利和实惠。

据悉,为打造市民金融品牌,郑州银行针对不同的个人客群推出了商鼎卡、VIP卡、工会卡、商鼎富民卡、生肖卡、丽人卡、拥军卡、商通卡、万里卡、住房保障卡等30余款卡种。截至2020年10月,该行已累计发卡650万张,其中工会卡168万张、VIP卡9万张,方

便了广大市民的用卡需求。在信用卡方面,自2014年以来已成功发行豫车卡、青年之家卡、商鼎瑞卡、郑银乐卡等多个联名卡产品,为十多万联名卡持卡人提供用车、旅游、美食、文娱等多元化权益及活动。

2020年8月7日,郑州银行联合银基文旅发行郑州银行银基乐卡,定位省内微度假和亲子游客群,实现跨界合作和场景赋能,成功打造“金融+文旅”新样本,受到社会各界的认可。

2020年12月23日,郑州银行携手河南奥斯卡电影院线举办郑州银行奥电影联名信用卡发卡仪式,发行郑州银行首张观影主题联名信用卡,定位年轻化观影人群,具有丰富的观影权益和优惠活动,为广大影迷打造全新观影消费体验。

生态圈建设 让消费体验更美好

随着金融市场的不断发展,传统信用卡模式逐渐受到冲击,如何在互联网金融时代构建更具活力的一体化信用卡生态圈,成为推动信用卡业务发展的重要保障。

2020年,郑州银行先后推出正弘城、万象城、大卫城等生态场景信用卡优惠活动,给予持卡客户“一站式”购物体验,同时开展餐饮五折、超市满减、加油立减、一元观影等品牌活动助力民生消费,全年活动优惠不断、精彩纷呈。

作为郑州银行信用卡中心2020年的市场活动特色,该行在去年初即率先打通正弘城+线上场景合作,并持续拓展线下场景,于去年10月份实现零

售、餐饮、超市、停车、观影等场景全覆盖,建成“金融+消费场景”的全生态体验场景;去年11月联合正弘城推出的“造梦音乐节”暨周年庆优惠活动,不仅实现“现场获客+活动权益即享”用卡新体验,还联合主流媒体“郑直播”进行互动连线,通过直播带领广大粉丝现场探店,观看人次达53万。

随着移动互联网的发展,以场景触发为基础的场景时代已经来临。郑州银行信用卡将在消费主力年轻化、竞争日趋激烈的信用消费市场中,从场景获客发力,在不断提高用户体验的基础上抢抓新机遇,为老百姓带来更有温度、更有速度、更有力度、更有温度的消费体验。

行业速览

中金财富郑州建设路证券营业部获评“2020年度中原优秀证券营业部”

日前,中金财富郑州建设路证券营业部获评“2020年度中原优秀证券营业部”称号。中金财富致力于帮助客户制定服务人生目标的财富规划,为客户提供专业的投资解决方案。郑州建设路营业部是中金财富在河南地区客户数量最多,托管资产最大的分支机构,业务范围除了传统的股票经纪业务外,涵盖金融产品销售、高净值客户“一对一”服务、私募托管、融券业务、上市公司业务等,为企业和高净值客户提供高品质、全方位的优质金融服务。2020年推出的“中国50”、基金投顾业务更实现了财富管理从卖方思维向买方思维的转变,深得客户好评与信赖。卢培天

华夏新兴成长 专注科技创新领域

外资素有“聪明钱”之称,其一举一动被很多专业投资者视为投资风向标。而从外资近期动向来看,科创类公司逐渐成为新宠。目前,市场上有包括华夏新兴成长股票型基金在内的多只科技创新主题产品蓄势待发,为投资者布局科创领域提供了新的选择。据了解,华夏新兴成长重点布局处于高速成长期的云计算、新能源车、半导体、军工等产业;同时,该只基金仓位灵活,10%~50%的股票仓位可投资港股,力争分享港股市场优质科技企业的成长红利。张俊

中欧生益火热发行

近年来,契合稳健理财需求的“固收+”产品站上风口,根据Wind数据统计,2020年偏债混合型基金发行规模达2883.86亿元,是2019年的5倍,其中不乏主打“固收+”策略的产品。据悉,拟由“固收+”资深“老将”中欧基金黄华担纲的中欧生益稳健一年持有期混合型基金正在火热发行中。据了解,中欧生益以固定收益类资产作为基础配置锁定基础收益,注重安全性、流动性,主要关注中高等级信用债。同时,中欧基金独立的信用研究团队将对信用风险严格把关,主力精选个券。张俊

想赚钱,还是要做好资产配置

去年7月,央行宣布资管新规过渡期延长到2021年底。随着资管新规过渡期结束的临近,保本保息型银行理财产品越来越少。数据显示,从去年1月到11月,保本型理财产品月发行数量缩减四成,净值型产品渐成主力。对于投资者而言,银行理财依然是投资“主战场”,那么投资者该如何做好投资理财,使自己的财富保值增值呢?郑报全媒体记者 倪子

理财产品收益率普遍下调 “这两年,明显感觉银行理财产品收益一直在下降。我记得前几年还有预期收益率5%以上的理财产品,现在4%以上都稀缺了。”经常购买银行理财产品的市民刘女士说。

资管新规发布后,银行理财的刚性兑付将被取消,银行理财将遵循“卖者尽责,买者自负”的原则。对于投资者而言,购买理财产品时不要再盲目相信理财产品不会亏损。

结构性存款收益一路走低 除了理财产品,前段时间火爆的结构性存款也开始走下坡路,预期收益率逐渐走低。据统计,在严格的监管政策下,中资银行结构性存款规模自2020年5月开始逐月下降,至2020年8月末首次低于10万亿元。

对此,业内人士分析,目前选挂钩低风险衍生产品,同样能够“保本”,只是收益大不如以前,而且比不上非固收的浮动理财。

投资理财关键在合理配置 理财产品不保本了,结构性存款收益也下降了,对于普通投资者而言,如何选择理财产品呢?

业内人士提醒说:“目前银行虽然没有明确宣传保本保息的产品,但是国债、大额存单等产品几乎不可能出现亏损,相比存款也能获得更高的利率,普通投资者可以考虑投资。对于投资者来说,想追求比较满意的回报,做好合理的资产配置至关重要。”