

# 广发银行首推最高级别信用卡产品 高端金融名片锁定顶级客户群

## 定位“金字塔尖”顶级客群

5月21日，广发银行郑州分行在金沙湖高尔夫球俱乐部举办了顶级卡新闻发布会暨广发银行高端客户高尔夫邀请赛，百余名嘉宾受邀前来。

广发银行郑州分行行长李兴智和广发总行信用卡中心风险管理总监林亚臣共同为顶级卡揭幕。李行长在致辞中讲到：“此次推出的广发无限卡、世界卡定位于具有卓越的社会地位

和经济能力的成功人士，他们被誉为处于‘金字塔尖’的顶级行业精英，尤为注重服务的尊贵性和专属性，并期望从服务中获得无以伦比的卓越体验和“价值。”据介绍，广发无限卡、世界卡围绕顶级高端客群的需求专属打造，其产品定位及配套服务较传统的白金卡产品规格更高、内涵更丰富，以“尊贵体验，印证尊尚人生”满足高端客

户的顶级诉求。

“高端信用卡不仅仅要比拼服务，更要比拼服务背后的深层价值。”李兴智行长表示，“所谓深层价值，不仅体现在一种高品质的生活，更要在客户享受品质生活的同时，帮他们实现财富、人脉、智慧的多重价值积累。我们期望广发无限卡、世界卡能够成为高端客户对外社交的一张金融名片。”

## 带动高端零售银行业务

2010年，广发银行在高端信用卡领域厚积薄发动作频频，3月份推出国内首套全系列白金卡产品，在行业内首次实现全面细分高端市场，紧接着推出针对顶级高端客户发行的广发无限卡、世界卡，进一步完善广发卡高端产品线，并开创了高端信用卡服务的新模式。

“发展高端零售业务，是广发银行零售银行业务战略蓝图上的重要组成部分，抢先一步进入这个市场，对银行未来的发展有重要的影响。广发行在高端信用卡产品领域已经积累了10年的经验，并且借助信用卡业务积累了高质量的高端客户资源。在整体高端零售银行业务战略上，广发无限卡、世界卡的意义无疑是相当重大的。”李兴智行长如是说。

目前，在开拓传统对公业务的同时，银行在开拓零售业务领域的方式却相对单一，在零售领域寻求突破已经成为了行业公认的发展方向。业内人士认为，此次广发银行借助无限卡、世界卡的发布，意图带动高端零售银行业务发展，其做法的确为银行开拓零售业务领域提供了新的思路。

## 打造“高端社交金融名片”

广发银行郑州分行主抓零售业务的副行长赵挺在顶级卡新闻发布会上对广发世界卡、无限卡的各项卓越功能做了介绍，他表示：“广发无限卡、世界卡首创‘一对一’专属贵宾服务，无论客户在用卡过程中有任何需要，均可直接致电自己的广发贵宾专员享受贴心专属服务。”该卡首创专享机场接送服务，无论商旅出行或度假旅游，仅需一个电话即可有专车接送至机场；全年提供无限次道路救援服务及首创免费代步车接送，保证出行无忧；在国内一线城市著名的顶级私人俱乐部，客户凭手中的广发无限卡、世界卡即可免于会费直接享受会员礼遇。

除了多项行业首创之外，在高端信用卡常规服务领域内，广发无

限卡、世界卡亦提供独具优势的服务内容，譬如畅享顶级高尔夫球场免费练球及思念果岭畅打，国内外机场贵宾休息室及贵宾通道服务并获赠高达1500万元的旅游交通意外保险，使持卡人获得全方位无以伦比的尊贵享受以及安心保障。

“广发无限卡、世界卡提供多项个性化增值服务和独一无二的专属尊享服务，其意义已经突破身份和地位的象征符号，而成为伴随持卡人享受顶级人生的“高端社交金融名片”。“我们这次选择以高尔夫球邀请赛的形式隆重推出广发无限卡、世界卡，并邀请百余名尊贵客人共同见证广发无限卡、世界卡在豫的揭幕仪式，就是对‘高端社交金融名片’这一含义的诠释。”赵挺说道。

“一对一专属服务”、“顶级私人会所会员待遇”、“酒后代驾”、“高尔夫球场思念果岭畅打”……广发银行自2001年推出国内第一张白金信用卡以来，高端信用卡以其稀有、尊贵而成为一种身份和社会地位的象征。日前，广发银行郑州分行再次重拳出击信用卡市场，隆重推出广发银行旗下最高级别的信用卡产品——广发无限卡、世界卡。被誉为广发“顶级卡”的无限卡、世界卡，有望成为高端客户对外社交的一张金融名片。

晚报记者 倪子 孙瑾  
通讯员 常显



重拳出击信用卡市场



给您更多，为您看更远

热烈祝贺 郑州晚报 创刊 61 周年，改版 8 周年！

## 广发世界卡 无限卡



## 尊贵体验 印证尊尚人生

顶级私人会所会员礼遇  
高尔夫练习场免费练球  
道路救援  
免费机场接送服务  
机场绿色通道  
高额旅游交通意外保险  
全球旅行救援服务  
贵宾预约挂号及导医导诊服务

全球票务优先预定  
高尔夫平日免果岭畅打  
免费酒后代驾服务  
全球机场贵宾室  
北京机场贵宾服务  
全球医疗救援服务  
海外个人助理服务  
其他贵宾服务

