



财金播报

2013 郑州投资理财文化节系列报道之二

## 想随时随地办理业务？想把银行“带在身边”？ 快来体验时尚移动金融

一部移动手机就能轻松办理业务？听起来似乎有些不可思议，但这的确是真实的。查询账户变动、转账汇款、信用卡还款、手机充值、自助缴费、抢购理财产品……如今，人们对金融服务的需求日益庞大，跑网点、去柜台的传统模式早已无法适应现代人的快节奏生活。手机银行以其功能强大、使用便捷、收费低廉的优势日渐受到用户的青睐，已在不少市民的生活中悄然发挥着“贴身管家”的作用。

与此同时，移动金融在保险行业也发挥了重要作用。例如，查勘和定损的流程分离，在不放松对车险理赔服务流程的管控前提下，后台加强核损的技能要求和标准化估损定价，外部减少现场查勘人员可能存在的估损偏差以及与客户之间的多次沟通确认，以此解决了查勘定损时效性差、专业技能标准化较低等现状；利用3G技术，寿险客户的理赔也变得更加便捷。与传统理赔服务相比，3G电子化理赔能够免去客户亲至柜台提交理赔资料来回奔波的麻烦，为客户实现了“足不出户就能理赔”的快捷服务。

如果你也想成为“移动金融”达人，快来报名参加由郑州晚报组织发起的“便民金融体验月”活动吧。届时，本报记者将与您一起走进银行、保险公司、证券公司等金融机构，体验各金融机构新兴的便民金融项目。

本次活动是“2013 郑州投资理财文化节”读者免费体验系列活动之一。即日起至8月5日中午12点之前，感兴趣的读者可直接拨打本报活动参与热线67655763、67655029电话报名。仅限10名，满额为止。

郑州晚报记者 倪子



## 孩子的市场其实就是大人的市场 银行卡瞄上“卡通一族”

海贼王、哆啦A梦、樱桃小丸子、加菲猫、Hello Kitty……当这些超萌超可爱的卡通人物出现在你面前，能不心动吗？

伴随借记卡、信用卡在人们日常理财消费中逐步扮演起重要角色，各大银行也纷纷推出特色信用卡。其中，以动漫卡通人物为主题的“卡通银行卡”吸引了大量消费者的目光。业内人士评价说，随着“8090”逐步步入社会和消费意识不断增强，这些以他们熟知的动漫卡通人物为主题的银行卡更容易获得这部分消费者的认同，因此“卡通银行卡”的潜在市场很大。

郑州晚报记者 倪子



### “跨界合作”借力营销

如今，“跨界合作”成为很多金融与非金融行业的选择。日前，以《摩尔庄园》、《赛尔号》等儿童动画系列闻名的淘米网，在其最新电影《赛尔号大电影3之战神联盟》上映之际，就与中信银行高调展开了合作。

据悉，淘米网致力于布局儿童娱乐全产业链。尽管其制作的系列动画、推出的虚拟社区、开发的在线游戏都受到了儿童市场的好评，但是在竞争激烈的市场条件下，要保持优势，就必须发掘新的市场需求，不断扩大版图。

“儿童市场实际上是家长市场。淘米网与中信信用卡的合作，如果能准确感知为人父母的需求，就成功了一大半。双方可能会以某个知名的卡通人物为卡片形象推出联名信用卡，定位于亲子互动娱乐、亲子教育等。双方也可能通过一系列合作活动向儿童传播从小理财、重视信用的观念，比如在网络社区中植入虚拟联名卡、开发移动互联网游戏等。”中信银行郑州信用卡中心总经理何路彬评价说。

### 动漫银行卡亮点颇多

记者大致统计了一下，目前，绝大多数的银行都发行了卡通信用卡。例如，工商银行“黑白猪”信用卡、农业银行金穗“喜羊羊与灰太狼”信用卡、建设银行芭比美丽信用卡、民生银行兔斯基信用卡、兴业银行加菲猫信用卡等。其中，领跑信用卡市场的招商银行推出的动漫人物最多，有海贼王、哆啦A梦、阿童木、Tom&Jerry、蜡笔小新、樱桃小丸子等。

卡通信用卡，也称动漫信用卡，是指银行发行的以卡通人物、漫画形象为卡面的特色信用卡，是粉丝信用卡中最主要的一类。卡通信用卡通过将卡通人物形象搬上卡面，让信用卡在外观上更具观赏性，兼具使用与收藏功能。同时，持卡人开卡好礼、专享礼品积分兑换、指定商家折扣优惠甚至特惠旅行活动等，也是吸引人的原因所在。

除此之外，利用怀旧情结，各银行不失时机地推出的带有各种经典动画形象的卡片，极大地满足了80后们的怀旧愿望。而且，卡面美观也是卡通信用卡一大亮点，对广大的卡通、漫画迷来说，其吸引力可不一般。

业内人士表示，卡通信用卡成为商业生活的新宠儿不过几年时间，未来还有更大增长空间。目前国内市场上卡通信用卡主题很多都是国外卡通形象，希望今后有更多的国产动漫卡通形象出现在信用卡卡面上。

### 华夏银行开展网银抽奖活动

2013年11月30日前，华夏银行将在全系统开展“龙的传人用龙网 华夏伴您共同成长”活动。该项活动时间内以3个月为一个抽奖周期，每个周期内网银动账类交易笔数累计达到10笔及以上的网上银行个人客户，即有机会获得华夏银行的回馈积分，客户凭积分可兑换华夏银行选定的活动礼品。客户积分回馈时间分别为6月中下旬、9月中下旬、12月中下旬。活动采取抽奖方式，总计产生一等奖54名，二等奖564名，三等奖5664名。目前营销活动第一期获奖客户名单已在华夏银行网站“客户服务”栏目“公告”板块发布。 常罡

### 中信银行发行300亿金融债 扶持小微企业

按照规定，中信银行将在全国银行间债券市场发行金额不超过300亿元人民币的金融债券，并将发行金融债券所募集资金全部用于发放小微企业贷款。2012年下半年以来，中信银行着力推动小微企业金融业务向“小微化”发展，主动调整小微企业金融业务客户定位与经营管理模式，逐步形成客户定位小微化、营销组织零售化、产品开发标准化、运营管理流程化、风险控制集约化的小微金融服务体系。在客户定位上，该行重点扶持单户贷款金额500万元以下的小微企业，并将小微企业客户对象从制造业向服务业、从大宗商品原材料向消费品、从生产服务向生活服务转变。 倪子

### 河南交行推进零售业务发展

今年以来，交通银行河南省分行该行积极采取多项措施大力发展零售业务，截至上半年，该行的全年任务完成率达到126.54%。该行一方面持续推进项目制营销，通过在零贷部内专设项目营销中心，制定项目制营销管理办法，给予经营机构开展“一圈、一链、一园”式新型营销所急需的政策指引和有效激励，项目营销中心人员按业态划分与经营机构捆绑结对，直接投入一线营销活动，全程参与项目合作方案策划和谈判。通过项目制合作快速渗透核心企业供应链、商圈和产业园区内主导商户，以授信业务带动全方位合作。另一方面广泛拓宽业务发展渠道，持续通过高位营销、平台合作等方式批量获取客户资源。 全权

### 中欧成长优选混合网上直销 认购费率享一折优惠

7月22日至8月16日，国内公募基金市场中首只采用“支点对称浮动管理费”的权益类产品——中欧成长优选混合基金将在全国正式火热发行。根据公告显示，募集期间，投资者通过中欧基金网上直销中心认购该基金，将享受认购费率一折优惠。据此测算，若投资者认购10万元中欧成长优选混合，与银行券商等代销渠道相比，通过网上直销平台认购将可节省认购费用1065.91元，进一步提高了投资者的收益。 关欣

### 国寿财险连续三年蝉联最佳客户服务奖

日前，第八届中国最佳客户服务大奖评选颁奖典礼在北京中国大饭店举行。继2011、2012年之后，中国人寿财险连续第三年荣获“中国最佳客户服务”奖。同时，经过中国人寿财险系统内申报、遴选、推荐、中国人寿财险首批四星级网点之一——杭州市中心支公司客户服务中心荣获“中国最佳营业厅”称号。中国最佳客户服务评选活动亦凭借其科学的评分体系、严格的评选流程、权威的评审专家而跻身中国最有影响力的评选活动之列，已成为衡量企业客户服务水平高低的公认标杆，被誉为“衡量服务水平的标杆、客户服务的至尊荣耀”。 张雅欣