

卡
秀

卡主:可可 年龄:30岁 用途:刷卡挣积分 刷卡口号:积分也能当钱花

巧赚积分,算好“时机”省大钱

不少持卡人对使用信用卡攒积分感到很无助,积分攒起来太累,用起来太快,其实使用信用卡攒积分还是有小窍门的,巧用银行活动也能占到银行的便宜。郑州晚报记者倪子

很多人出门习惯刷信用卡,只记得花出去的钱,却不记得还有另一笔“钱”进了自己的账户,这笔“钱”就是信用卡积分。

除了刷卡消费有折扣,如今的积分也能当钱花。可可就是这样一位时尚女性,专玩信用卡积分,以赚取吃喝玩乐免费。

可可今年30岁,和所有的80后一样,也是个“单身贵族”,生活自由自在、无拘无束。她追求时尚,很少有明确的消费计划,很多人以为她也自然逃脱不了“卡奴”的命运。然而,她不仅没有成为“卡奴”,反而总结了一套刷卡赚积分省钱的方法,让知情者自叹不如。

在她看来,积分虽不起眼,但是积攒多了一样可以省钱。例如,航空公司的里程积分可以换成一分钱不用花的机票,信用卡积分可以换锅碗瓢盆,通信商的积分可以换话费、短信……所以,没有省不下的钱,只有不会省的人。

其中,用信用卡积分兑换航空公司飞行里程就是个不错的选择。可可是工商银行和建设银行的信用卡客户,她现在有20000积分,登录工商银行官方网站发现,20000积

分可兑换国航知音里程500个、17500积分可兑换海航金鹏里程500个等。除去航空公司里程兑换,许多银行还与实体店合作,信用卡客户只要到指定的商店消费,不管是逛街、吃饭还是看电影,都可以拿积分来“埋单”。

此外,一些银行的信用卡和酒店、旅行社签有合作协议,可以实现折扣优惠。

除了兑换机票,针对“自驾游”一族,信用卡也展开了激烈的客户争夺战。目前,全国大部分地区的“油老虎”来势汹汹,可是有些时候不开车又不行,如何才能加油的时候省点钱呢?使用信用卡不失为一个好办法。

目前,建行、交行、招行等银行都相继推出了与车相关的信用卡,这些信用卡除了具备普通金融业务功能外,还有多种增值功能,除了免费洗车、保养、道路救援等增值服务,信用卡积分换汽油等优惠可以说让很多持卡人津津乐道。

虽然用信用卡加油享受到的优惠看起来并不高,最多是获得一个九五折,但是加油是个长年累月的事情,日积月累下来也是一笔不小的费用。

■ 优惠信息

兴业银行 9月16日至12月31日期间的每周二全天,持兴业银行信用卡至金钱豹指定餐厅消费可享自助餐“2人同行、1人免单”优惠。11月30日前,郑州地区兴业银行信用卡客户在餐饮、超市和百货商场累计刷信用卡达2888元(含)以上可获得阳澄湖大闸蟹提货单。

招商银行 12月31日前,凡申请YOUNG卡的新持卡人,在该卡核发后两个月内,使用该卡任刷3笔每笔满188元消费或有任意单笔分期总金额满500元的分期交易,即可获赠“有YOUNG男士美容套餐”(含吉列剃须刀、洗面泥、吉列无油醒肤啫喱)。

农业银行 十一期间,持卡在屈臣氏单笔消费126元立减60元、味千拉面消费满78元立减38元、境外消费返5%、万达半价观影赠美食套餐、淘宝消费满额立减、永辉超市积分消费激活活额、乐游台湾乐游韩国每单最高立减1600元、500积分抽大奖。

光大银行 十一期间,光大银行信用卡推出“美食娱乐季”、“购物季”、“积分季”以及“旅游季”等活动。DQ冰淇淋各门店、汉丽轩烤肉东风路店、麻辣新语东风路店/王府井店、锡兰豹美食自助餐厅等餐饮均有优惠;万达百货刷光大信用卡单笔满500元以上即可赠送50元礼品一份。



交通银行河南省分行创新金融服务
精益求精,树立服务品牌

近年来,交通银行河南省分行在致力金融创新和加快自身改革发展的征程中,始终将金融服务“问需于民”作为一项崇高的社会责任,这也成为当前河南省分行践行党的群众路线的一个出发点和落脚点。该行充分发挥交通银行综合化、国际化的优势和财富管理特色,将现代金融服务不断送向企业、送到工厂、送到小商户和普通老百姓的家中。郑州晚报记者 倪子 刘卫清 通讯员 全权

做小微企业身边的银行

一直以来,小微企业贷款难是不争的事实。一提起小微企业与银行打交道,许多人自然而然地就会想起高门槛、繁琐的手续和冗长的等待。而这一次,交通银行河南省分行却主动把服务送到小微企业的身边。

交通银行河南省分行有自己的清晰思路:支持实体经济,服务中小微企业发展是交行作为大型国有商业银行义不容辞的责任,河南省分行不仅要持续地做,还要不断完善做到最好。服务小微企业,重在路径。该行在广泛调

高效贴心服务触手可及

“交行的自助网点好像格外的多。”这是很多人对交通银行的第一感受,它总能适时出现在你最需要它的地方。

“初衷只是为了用全面的服务网络弥补人工网点的不足,但随着客户需求的变化和科技的发展,我们越来越深刻地感受到发展电子渠道的重要性。”交通银行河南省分行负责人表示,长期看,银行网点传统的柜面交易功能将逐渐被电子渠道所替代。因此,发展电子银行

研、深入分析的基础上,明确“找准、做实、做特色”的指导思想,即找准服务小微企业的切入点,对看准的市场坚持真做、做好、做实,逐步做出被企业认可并有交行特色的小微企业服务品牌。

为真正落实这一指导思想,该行进一步搭建了“客户经理+零售支行+零售信贷部”的小微企业信贷服务平台,优选了多家贴近小微企业聚集区的优质服务网点,配备专业服务人员专司小微企业服务,着力将专业、精细、高效的服务送到了小微企业身边。

业务将是大势所趋。

网点布局多,不等同于盲目和混乱。在每一个网点落地之前,交通银行河南省分行都会做大量的人流量和需求分析,由客流量决定网点的分布,再由客户实际需求确定网点的最终布局成了该行严格遵守的一项“铁的纪律”。“要做顾客贴心的银行,要在顾客需要的第一时间出现在他们的身边,就必须让客户做我们的‘设计师’。”该负责人说道。

准确定位客户金融需求

“一走进交行,大堂经理就会立刻迎上来,问办什么业务,帮着拿号,柜面人员也总是笑盈盈的。”做个体生意的王女士是交通银行河南省分行的老客户,近10年的合作,王女士见证着该行的每一步蜕变。这些年最让王女士欣喜的,是该行越来越细致与人性化的服务。

近年来,交通银行河南省分行在努力提升品牌管理的过程中,始终关注服务流程、服务行为的规范、统一,并着力寻求其与客户体验之间的契合度。

网点角色的重新定位,各个功能区的重新划分……这无意是一项浩大的工程:大量存量网点按照转型的要求重新布局,甚至重新装修;所有的网点人员都要从基础开始学习掌握服务细节。转型后的网点带给客户耳目一新的感觉,网点转型,不仅让每个人的工作都有章可循,还使不同岗位之间的配合更紧密、高效。

谈及下一步发展规划,交通银行河南省分行思路明确:“我们将着力夯实零售信贷服务基础,扩大服务内涵,实现产品多元化和服务的多样化。准确定位客户的金融需求,以精益求精的态度做好服务提升工作,不断提升金融服务专业化水平。”