

# TOP 理财 | 特别推荐

在追求个性和细分市场的今天,许多银行都推出了五花八门的特色卡。这些各不相同的特色银行卡被赋予了不同的功能,成为吸引客户、占领市场的利器。这些林林总总的银行卡,让我们有些目不暇接。今天,我们给大家介绍一些独具特色的银行卡,让大家能够“一卡在手、万事不愁”。 郑州晚报记者 倪子

## 特色银行卡 总有一款适合你

### 工商银行环球旅行信用卡

国内首创境内外商旅出行“10x10”特色权益,在消费行业覆盖度、合作品牌知名度、特色权益优惠度、全球资源整合度等方面遥遥领先国内同类产品。锁定了与客户出境出行密切相关的航空、酒店、购物、顶级名品、旅行、留学、机场贵宾室、租车、退税、救援等10大消费行业,每个行业精选至少10家境内外知名企业提供优惠权益,或者每个行业的优惠权益覆盖至少10个国家及地区。



### 光大银行“阳光存贷合一卡”

该卡采取双账户模式,一张卡里同时具备了信用卡与借记卡的功能。使用存贷合一卡时,储蓄和信贷账户采取实时互转,存款有息,消费免息的模式。消费和取现交易发生时,如果其中一个账户金额不足,卡片可以自动将资金在两个账户互转。若持卡人消费时遇到信用额度不足,此卡可以自动将储蓄账户中的活期存款转至消费账户,以便让持卡人完成消费。



### 建设银行“中国好声音龙卡”

即日起,成功申办中国好声音龙卡信用卡的客户开卡后成功消费1笔(不限金额),即可领取好声音明星学员原唱CD及亲笔签名照片。2013年8月16日至2016年8月17日,客户持好声音龙卡在全国好乐迪各直属门店计时欢唱3小时以上享8.8折,参加一口价、夜包段活动基础上再享8.8折。此外,还有机会免费或优惠获得好声音现场演唱会/决赛门票等。



### 招商银行“一卡通M+卡”

Me+酷炫卡面设计,全“芯”(IC卡芯片)设计,11种潮人卡面;Money+专属免费通行证;电子银行转账免费;ATM境内跨行及异地取款每月前2笔免费;网银跨行资金归集免费;国内首创银行卡专属二维码,扫描即可一键登录M+活动专区,随时随地查看M+最新活动优惠;M+IC卡拥有“电子现金账户”,消费千元以下,“挥卡”即可“闪付”。



### 邮储银行“大美西藏旅游卡”

中国邮政储蓄银行大美西藏旅游卡,集信用卡支付、优惠折扣、消费指引等多重功能于一身,吃、住、行、游、购、娱一应俱全,让您快乐消费、轻松支付。



### 浦发银行“轻松理财知性卡”

“轻松理财知性卡”是专为都市女性打造的个性银行卡。它是浦发银行设计的功能强大、多卡合一的现代银行卡产品。轻松理财知性卡集多账户、多币种、多功能于一体。不仅可享受一定的免息还款期,更可享受约定理财、多币种多期限的存款、基金买卖、第三方存管等投资理财服务,一张卡片,就能替代以往的理财卡、信用卡、证券卡、积分卡等林林总总的卡片,实现真正的一卡多用。



### 中国银行“长城环球通港澳台旅游卡”

长城环球通港澳台旅游卡是符合PBOC规范的人民币芯片卡,具备电子现金功能,涵盖金卡和白金卡等级。具备存款有息、透支消费可享免息期、循环信用、自动还款、分期付款等长城环球通信用卡的基础功能。该产品还具有消费返现、香港地区免息免手续费分期付款、港澳台地区精选优惠商户等优惠,并设计了加有“中国旅游卡”标识的专属卡面。



### 农业银行“金穗QQ联名IC信用卡”

集国内首张网络类芯片信用卡、首张“迷你”异形粘贴信用卡、首张微信电子信用卡、首张象征财付通会员身份的QQ卡于一身,是农业银行在信用卡市场细分、产品创新方面的有益尝试。作为今年重点推广产品,为增强产品吸引力,我行围绕“QQ卡属我亮”开展主题营销活动,并加快了QQ卡微信平台的搭建推动服务升级,进一步增强与持卡人之间的互动。该产品自去年年底推出以来,吸引了广大用户尤其是时尚前卫的年轻一族的关注。



### 华夏银行“钛金信用卡”

该卡设计以中国传统的戏曲脸谱为主题,图案象征吉祥如意,中华儿女一脉相承的文化认同,边缘采用了独特的圆弧设计,增加了更多的时尚感,为全球华人所共享的民族品牌。该卡为双币信用卡,并集合了丰富的增值服务(如医院预约挂号等)。



### 银行快讯

#### 交行省分行推进群众路线教育实践活动

为深入开展党的群众路线教育实践活动,交行河南省分行多方位组织学习,广开渠道,踏实走好群众路线。一方面广拓渠道,多方位组织学习交流。通过开辟专栏、刊发简报等形式,组织全行员工学习活动精神、交流心得体会、借鉴其他分行好的活动形式,并积极转化为经营管理实效,营造了浓厚的学习交流氛围,使全行员工对教育实践活动有了更深更广的了解,真正做到了“知群众路线,走群众路线”。另一方面广开言路,多层次开展意见征询。 全权

#### 省农行营业部开展中老年员工培训

为加强农行业务队伍队伍建设,深入挖掘中老年员工潜力,激发中老年员工工作热情,提升员工队伍整体素质,省农行营业部在近日对全辖348名中老年员工分两期进行了培训。此次培训每期分4天课程,培训的主要内容有职业素养与职业形象塑造、阳光心态培养、情绪管理与压力管理、客户关系营销与服务、团队合作、和谐家庭建设和公文写作。通过此次培训,使全辖348名中老年员工进一步转换了思想观念,获得了知识的更新与技能的提高,实现了精神境界和工作效能的双提升。 张冬

#### 光大手机支付客户破万居行业第一

由光大银行推出的“阳光e付”手机支付业务在上线近3个月的时间里,下载客户已突破万户,用户量位居行业第一。截至目前,光大银行已在全国30个一线城市开展了此业务。光大银行“阳光e付”业务是最新的手机支付业务,用户只需在具有NFC功能手机上安装应用程序并加载光大银行电子现金账户,关联光大银行借、贷记账户,即可在中国银联具有“闪付”标识的POS机上实现无现金、无卡片的手机支付。目前,光大银行手机支付业务已能在北京、兰州等地市刷手机乘公交、坐地铁。 倪子

#### 交行省分行开展金融知识宣传活动

9月以来,交通银行河南省分行除以营业网点为阵地,对前来办理业务的客户开展现场金融知识普及工作外,宣传人员还通过深入社区、企业、交易市场等地方,进行拉网式的金融知识宣传工作。宣传期间,除发放宣传折页,工作人员还就各类群体进行针对性的金融知识宣讲。主要就批发商户的个人贷款、非法集资、防范风险等知识进行宣讲;针对大学生详细讲解手机银行、借记卡、信用卡的功能、特点及相关知识,提醒学生在使用信用卡及网上交易时注意安全。 全权

#### 华夏银行郑州分行狠抓电子银行业务拓展

今年以来,华夏银行郑州分行狠抓电子银行业务拓展。一是认真制定网点考核方案,将电子银行注册用户、交易笔数等指标纳入业绩体系,调动积极性;二是加强针对性营销,以华夏卡为媒介,以VIP客户、基金理财客户、新开户客户为重点拓展对象进行大力挖掘,积极推介网银、手机银行等产品;三是明确网点营销是电子银行业务发展的主阵地,加强客户经理、大堂经理、网点柜员三支队伍培训,建设电子银行自助体验区,不断提升客户体验。 常罡