



“畅行华夏”信用卡 助您一路畅通

近日,华夏银行面向优质私家车主推出“畅行华夏”信用卡,这是一款为持卡人量身定制的汽车特色信用卡:持卡人加油返还比例最高可达6%,高于目前市场同类信用卡的返还上限。另外,“畅行华夏”信用卡还具备汽车代驾、道路救援、租车、购车分期、旅游等车主专享的增值服务。

据了解,华夏银行推出的“畅行华夏”信用卡分为尊享白金信用卡和白金信用卡两种,在年费标准、增值服务获取方式均有区分,车主可根据不同需求选择办理。

北京的李先生是一位外企公司的销售主管,拥有自己的私家车,他说:“油价现在一天一个变化,国际油价升了,国内油价也跟着涨。我每个月都要加5箱油,光油费就是一笔不小的开支。现在好了,办了一张华夏‘畅行卡’,还是张白金信用卡,每个月

能省60元,积分还能兑换各种礼品,像我平时的剃须刀、旅行背包,都是拿积分换的,挺实惠!”

李先生办理的就是“畅行华夏”尊享白金信用卡,这种信用卡的返利模式为:当月非加油类积分消费达到2000元,加油类消费按6%反加油金,每月最高返还60元。例如,李先生于2014年3月份持“畅行华夏”尊享白金信用卡多次在超市、饭店等积分消费累计达到2000元,同月李先生还为爱车加油3次共1200元,次月李先生就能获得华夏银行信用卡中心赠送的加油金60元。

除了加油返利,“畅行华夏”信用卡还绑定了ETC功能,这对于司机朋友们来说可就方便多了,过路交费也不用停车了。华夏银行相关负责人表示,此次推出的“畅行华夏”信用卡定位于私家车主客户群体,充分考虑了持卡人的工作、生活、出行各方面需求,为他们量身订造各类增值服务,力求满足有车一族便利、实惠、专业的用卡需求。

华郑

华夏SMART信用卡 让你享免费特权

很多年轻人手里都会有多张信用卡,用起来方便,可也发愁各种各样的费用。现在,华夏银行针对年轻人设计的专属SMART信用卡,刷卡消费0年费、取现0手续费、额度放宽0申请、转账0手续费……这么多的免费特权,解决了用户的用卡顾虑。

据了解,这款为年轻持卡人量身定做的SMART信用卡是华夏银行于2011年推出的,国内首创取现免手续费功能,而且信用额度的60%都可以取现,满足年轻持卡人优惠便捷的小额现金需求。此外,还为用户设计了多项特权。比如,持卡人首年免年费,首年消费或取现交易满5笔即可免次年年费;刷卡积分可兑换“集分宝”,直接在淘宝、天猫抵现金使用;还可以致电华夏银行信用卡客服中心实现电话转账,同时转入本人他行信用卡等。

据华夏银行信用卡中心负责人介绍,华夏SMART信用卡主要针对23-30岁的人群。从衣食住行的各项优惠,到网购积分的兑换,到取现零手续费,再到年费减免、额度成长计划,每个功能都浓缩着“年轻、智慧、时尚”的理念。即日起,华夏银行信用卡持卡人在小肥羊火锅、COSTA COFFEE、

COLD STONE酷圣石冰淇淋刷卡消费即可享半价优惠,部分优惠活动持续到6月30日。

标准华夏银行白金卡和钛金卡的持卡人,可以享受每年两次的免费预约挂号专家号的服务;尊享白金卡的持卡人可享受道路救援、代驾、商旅优惠以及律师咨询优惠等服务。华郑



■ 财经播报

交行省分行电子银行对公业务分流率发展迅猛

近日,记者从交行河南省分行获悉,该行电子银行对公业务分流率为56.22%,完成总行任务的91.48%,大幅赶超时间进度。该行采取了三项措施推进分流率提升。一是抓电子渠道签约。二是抓重点产品应用。三是抓平

台对接。通过产供销资金管理平台,如蕴通账户现金管理平台、电子供应链系统和行业性平台,如自助医院、银商通等,为客户提供更全面、更有针对性的金融服务,增强客户黏性,推进业务提升。全权

光大信用卡发起10元体验冰雪皇后活动

近日,光大银行信用卡和著名雪糕品牌DQ携手发起“10元享新品”活动,承诺凡光大银行信用卡持卡人到指定DQ门店刷卡消费即可以10元购DQ新品冰淇淋。活动将一直持续到今年年底,持卡人可在每周一、周三和周六参

与。据悉,中国光大银行信用卡一直以来以广大客户的需求为中心,不断推出多种信用卡优惠活动。其中以“10元惠生活”的系列品牌活动最为突出,该活动涵盖了10元洗车、10元享美食、10元看电影等。何凯

国寿郑州分公司赔付一起连跨三省保险案

日前,中国人寿郑州分公司赔付一起金额为12万元连跨三省的保险赔偿案。据悉,被保险人乔某夫妇为四川人,在河南打工。去年3月,夫妻俩购买了两份国寿人身意外综合保险,生效日期为2013年3月7日,共交保险费400元。2013年9月10日,夫妻俩返乡途经云南省的巧家县

境内遭遇车祸身故。中国人寿郑州分公司针对这一连跨三省的保险赔偿案,及时上报河南省分公司,并发函委派四川、贵州两地公司进行确认事故发生情况,依据保险条款相关规定,作出给予共计12万元的身故保险金赔付。王一川

新华保险首次入选《福布斯》世界500强

日前,在《福布斯》杂志刚刚发布的2014年全球企业2000强榜单中,新华人寿保险/New China Life Insurance以187亿美元销售额及7亿美元利润的成绩位列综合排名474位,比去年上升34位,首次入围世界500强之列。据了解,2011年,新华保险在香港联合交易所

和上海证券交易所同步上市,A股代码为601336,H股代码为1336,上市后新华保险面对未来市场发展趋势率先提出“以客户为中心”的战略理念,2013年实现保险业务收入人民币1036.4亿元,公司总资产规模达到5658.49亿元,继续保持国内寿险行业三甲地位。徐燕

中信银行在京设立小微业务特色支行

为践行中信银行大零售战略发展要求,落实小企业金融业务向小微化、零售化发展,中信银行着力推进小企业金融业务的专业化经营,大力发展小微业务特色支行建设。2013年底,在中信银行总行的统筹安排下,中信银行总行营业部第一

批在北京朝阳区八里庄设立了小微业务特色支行。小微业务特色支行成立后,围绕“规划先行、批量营销、专业推进”的经营模式,建立了专业化的小微金融服务体系,专注于八里庄周边的科技、文创企业提供特色服务。夏晴月

平安人寿首推客户服务账单

近日,为践行“简单便捷、友善安心”的服务理念,平安人寿在业内首推客户服务账单。该账单整合了投保人所有有效保单的保障、交费、领取、理赔等多项重要信息。同时,为方便客户获取客户服务账单,平安人寿也提供了多种获取渠道。客户既可以

登录一账通自助查询,也可以联系保单服务人员获取。目前已有30余万客户体验了网络自助查询客户服务账单,15万业务人员使用账单为客户提供服务。平安人寿后续还将推出手机APP等渠道,为客户提供更多元化的服务账单获取渠道。张翠

兴业银行晋级福布斯全球企业第129位

近日,《福布斯》杂志发布2014年全球企业2000强排行榜,兴业银行位列第129位,继去年大幅提升101位后,再次提升13位。据了解,2013年,经济金融形势复杂严峻的市场环境多变,兴业银行坚持深化改革、推进经营转型与优化业务结构,最

终交出了一份亮丽的业绩答卷:2013年末资产总额达3.68万亿元,比年初增长13.12%,营业收入突破千亿大关,达到1092.87亿元,比增24.73%,净利润412.11亿元,比增18.70%。张建钧

巩义浦发村镇银行特色文化凝聚客户

经过4年来的创业发展,巩义浦发村镇银行在服务客户过程中逐步形成了自己的特色文化。该行特色文化主要表现在几个方面:透明的办事程序;在业务管理特别是授信业务管理上,坚持便捷、透明、公正的办事方针。每办理一笔业务都

有明确的操作程序,每道程序都有基本规定的时间。合理的定价体制:柜面业务收费项目少且收费标准低,能不收就不收,能少收的不多收。温暖人心的服务:根据不同的客户需求,采用不同的金融服务方案。杨喆

“泰康畅赢人生保险计划”近日上市

近期,泰康人寿推出一款全新年金保险产品组合——“泰康畅赢人生保险计划”,该产品从不同层面满足客户对子女教育、养老规划、财富增值和人身保障等人生需求。据悉,该险种由主险《泰康畅赢人生年金保险(分红型)》和附加险《泰康附加积极稳健定期寿险(万能型)》组

成,突出教育及养老功能,延长了生存金保证领取时间,同时将分红险和万能险进行组合,年金、分红自动进入万能账户月复利生息,实现了资金安全性、流动性、收益性的完美结合,规划功能更突出,应用更灵活,有效帮助客户完成教育、婚嫁、养老等人生目标。王若谷