

# 金融精英“原山”论道银行卡发展消费

## 5·18,本报联合中海地产推出“卡宴”沙龙

### 银行卡正发挥越来越重要的作用

中国人民银行合肥中心支行支付结算处处长邵陆



邵陆认为,银行卡的发展是一项利国利民的好事,银行卡业务也已成为商业银行的中心业务之一,而银行卡更是成为人民群众日常生活中不可或缺的重要组成部分。“如今的银行卡,在拉动内需、刺激消费方面,已发挥越来越重要的作用”。

邵陆介绍,今年一季度,银行卡的消费增长迅速,相比去年同期有较大幅度上涨。她表示,这是由银行卡自身特性决定的,她说,银行卡不仅可以支付,而且目前已拥有转账、存取款、账户资金查询等功能,“比携带现金安全,比使用存折便捷,既可用于大宗交易支付,也可进行一般性交易”。

目前,银行卡产生了很多新型支付方式,如移动支付、网上支付,乃至成为跨境支付的重要依托。“相对于传统支付方式,银行卡更人性化、个性化,也能节约成本”。邵陆说。

### 专家观点

### 不要把金融看得很神秘, 因为每天都和金融打交道

安徽大学经济学院教授徐亚平

从互联网冲浪到手机、iPad 刷微博,越来越多的人开始融入与现实世界并存的网络世界,逐步习惯了从网络渠道获取信息、人际交流和买卖商品。网络商机到底有多大?答案令人激昂。跟随着“激昂”起来的还有

银行卡。近年来,银行卡已经从简单的账户查询朝着除现金以外的“全业务”方向演进。银行卡与消费金融有什么样的关系?怎样才能让银行卡“钱生钱”?在上周五的“卡宴”沙龙上,安徽大学经济学院教授徐亚平给出了“答案”。



### 金融与普通老百姓息息相关

“我的很多学生,在选择金融专业时,都觉得它很神秘。”徐教授在开场白就抛出了一个观点,他说,不要把金融看得很神秘,因为每个人每天都在和金融打交道。“金融说白了就是资金的管

理,比如说月收入10000元,月支出5000元,资金来源和资源支出多元化就是金融。”徐亚平表示,随着居民生活水平的提高,消费金融与每一个普通市民都有着密切的联系。“30

年前,一个月几十元的工资只能维持基本的生活开支,所以也谈不上消费金融,而中国经济发展到现在,老百姓的‘钱袋子’也越来越鼓了,消费金融随之成为热门话题。”

### 银行卡是个人消费信贷渠道

那么,消费金融与银行卡有着怎样的联系呢?徐亚平认为,消费金融需要银行卡发展,同时,银行卡也促进了消费的功能体现。“基于社会保障体系等多方面原因,中国百姓的储蓄率相对较高,反过来,这也说明我国的消费金融还有很大拓展空间。”徐教授介绍,在“金砖四国”中,印度消费

金融占金融业的17%,巴西占19%,均远高于我国水平。国际经验表明,人均GDP达4000美元,居民消费结构将从生存型向消费型、发展型转变,消费拉动内需作用更加明显。“我国2011年人均GDP已达5432美元,政府应进一步加大鼓励和支持消费金融快速发展的

### 建议银行卡开发理财产品

购物不用现金、境外旅游无需兑换外币,这就是银行卡给生活带来的便捷。近年来,银行卡已经从简单的账户查询朝着除现金以外的“全业务”方向演进。徐亚平教授分析认为,跨期消费银行卡的现金替代效用刺激了人们的消费欲望,即持卡消费与现金支付相比,更能刺激人们

的消费欲望,尤其是信用卡的信用消费功能可以将潜在消费转化为现实需求,从而有助于提高消费者的边际消费倾向。另外,持卡人使用信用卡进行消费信贷具有很大的灵活性和随机性,因人、因时、因地而异,使用起来方便灵活,随时随地创造消费机会,还款后,仍可继续使用贷款,一次确定信用



想知道银行卡怎样推动消费吗?想知道如何正确使用银行卡吗?想让您的银行卡钱生钱吗?5月18日,由本报联合中海地产携手举办的“卡宴”沙龙第1季火热进行,20多位省内银行界代表齐聚中海地产会所,就老百姓关注的银行卡的推动与消费等话题展开深入讨论。作为主办方,安徽出版集团副总裁、市场星报社社长虞海宁、市场星报社副总编辑程局新出席论坛。安徽大学经济学院教授徐亚平也应邀参加论坛并作发言。

论坛上“群星璀璨”,聚集了省内多家银行的代表,如中国人民银行合肥中心支行支付结算处处长邵陆、工商银行安徽省分行银行卡中心市场部主管杜林、中国银行安徽省分行银行卡营业部周坤、建设银行信用卡中心副总经理周善成、交通银行安徽省分行个全部高级市场推广经理严平、中国银联安徽分公司二级地市部助理总经理孙文瀚、招商银行合肥分行零售银行部副总经理王烈胜、安徽省长润支付商务有限公司总经理李颖等。他们从各自银行的角度出发,围绕银行卡的推动与消费这一主题进行深入研究。

现在就让我们一起来听听他们是怎么说的吧!

记者 丁林 董艳芬 邹传科/文 倪路/图



工商银行安徽省分行银行卡中心市场部主管杜林

### 银行卡正在迈入“芯时代”

根据人民银行的2015年全面发行芯片卡的总体部署,截至2011年年末,工商银行累计发行的各类芯片银行卡达到2000万张,占据市场90%以上份额,并已基本完成了对柜面和自助机具受理芯片卡的技术改造。在合肥地区,工商银行安徽省分行已开始大力发行符合PBOC2.0标准的芯片卡,如和高速公路联名发行的牡丹交通卡,就加载了高速公路不停车收费(ETC)功能,使持卡人缩短了车辆的通行时间,不仅为高速公路管理方减少了人力支出和车道改扩建投入,还为通行车辆节省了燃油费用。特别值得一提的是,今年5月19日,工商银行安徽省分行与安徽银联、合肥市旅游协会联名发行了“合肥旅游卡”,市民持该卡在合肥市旅游协会下属景点购买门票等小额交易,只需将卡轻触刷卡设备即完成交易,还可享受折扣优惠。



建设银行安徽省分行信用卡中心副总经理周善成

### 信用卡是最好的消费载体

“卡宴”沙龙第一季探讨“银行卡推动消费”这个主题在当前我国宏观经济增长放缓的背景下具有积极意义。截至去年年底,估计全国信用卡分期付款业务规模超过3000亿元人民币,涉及购车、安居、教育、旅游、婚庆等广泛消费领域,可以说信用卡是最好的消费信贷载体,信用卡推动消费大有可为。从宏观环境来看,国家经济结构调整以及二三线城市的加速发展,为信用卡消费信贷提供了广阔的发展空间;从市场发展来看,与发达市场相比,信用卡还有相当大的发展空间;在信用卡持有量方面,国外一般在人均33张,而我国只有02张,信用卡客户拓展空间较大。另外,从消费者自身来看,信用卡消费信贷客户中70.80后客户占比达到70%以上,这部分客户消费信贷理念已成熟,未来增长潜力巨大。



招商银行合肥分行零售银行部副总经理王烈胜

### 希望市民更深入了解银行

针对发言嘉宾中,有人谈到大量睡眠卡的顽疾能否有效解决的问题,王烈胜现场也支起了招,“以我们的经验来看,最好的解决方式就是追究推广发卡人。”同时,王烈胜认为,这也侧面反映了目前竞争的激烈,更多的人在争取市场,并不是银行不卖力做这个事情。发言中,王烈胜也希望通过媒体呼吁两点:一是希望政府能够给予银行更广阔的发展平台,打造更好的用卡环境,特别是在银行与商场之间;二是希望银行间能够进行合理有序的竞争。而针对目前社会上有很多观点认为银行在服务上做的不到位,被看成了“吸血鬼”等负面形象,王烈胜也表达了自己的观点,目前银行的服务已经做到了淋漓尽致,希望市民通过深入的了解给予银行一个公正的评价。“银行业的利润又是什么现状?还希望市民能够通过深入的了解知道真实的情况。”

### 可以没有别的,但不能少了一张银行卡

市场星报社副总编辑 程局新

“多年前当记者时接触的第一个口子就是银行,也是从那时起对银行的认识逐渐从官方开始走向市场化。”市场星报社副总编辑程局新在致欢迎辞时表示,自己曾做过很长时间的地产传媒,自从读了《怎样玩转信用卡》一书后,自己深受启发,遂有了举办“卡宴”沙龙的设想。

“如果今天我们能够把银行卡的所有功能都开发出来,一方

面会被人们广泛接受,另一方面也会为人们广泛利用,第三也一定会增加人们的财富。”程局新认为,当前银行希望把卡推出去,广大市民也希望正确地利用这个卡,“今天我们可能没别的地产传媒,自从读了《怎样玩转信用卡》一书后,自己深受启发,遂有了举办“卡宴”沙龙的设想。

他还表示,作为一张老牌的报纸,改版后的市场星报与市民走得越来越近,特别是金融板块,最为读者们认可。



### 与主流媒体共舞,力推经济快速发展

中海地产营销策划部副经理 吴光富



作为央企地产,中海不仅仅关注房产的市场拓展,更关注每位客户的体验与感受。中海地产落户合肥已经一年时间,中海原山作为中海在合肥第一个项目,在市场上也建立了很好的口碑,尤其是别墅,中海原山2个月内销售百套别墅也成为合肥市场的一个奇迹。2012年,中海地产将携手中海原山、高新区项目倾力打造合肥别墅年。

与市场星报继“家电论坛”后的第二次合作,“卡宴”论坛举办得非常成功。吴光富表示,本次论坛旨在向合肥市民传递科学的消费信号,未来市场越来越趋于品牌化和规模化,消费者也会更加理性。只有将品牌做好,给消费者带来更好的体验与服务才能赢得更好的口碑。相关链接:中海地产,作为中国高端精品住宅专家,2011年3月17日,成功摘得蜀山区W1101地块,同年7月13日盛大开工。中海原山项目紧邻城市中轴的区位优势,长江西路高架及规划地铁2号线,犹如巨大的肩膀,肩挑城市繁华与稀缺山居美景,商围国伺、公交环绕,生活就这样极速向前。



杭州银行合肥分行业务管理部总经理助理 王曰玫

### 银行卡的功能要加强宣传

“作为金融机构,我们也努力提升银行卡的各项功能,希望能够满足老百姓们的不同需求。”王曰玫说。但她根据自己的工作经验得出,银行和客户之间的信息沟通还存在一定程度的不对称,金融机构银行卡有一些比较好的附属功能,但很多时候客户并不一定能够全部了解,或者只会简单地使用银行卡的基本功能,并不知道很多关于银行卡钱生钱的更多更好的用途。她举例,现在很多银行基本都开通了活期自动转存定期功能。顾客可以根据自身需要,留出一笔固定活期款,其余部分按与银行签订的协议自动转存成1年期、半年期、三个月或通知存款。最后,王曰玫表示:“让我们的百姓通过媒体对金融机构卡功能的优势比较,更有针对性地选择适合自己的,能够为自己理财带来最大帮助的银行卡,这就真正实现了双赢。”



安徽长润支付商务有限公司总经理 李颖

### 预付卡前景很广阔

作为一家主要从事预付卡发行业务的第三方支付公司,安徽长润支付商务有限公司致力于安徽省的广大商户、客户建立一个开放型的增值服务共享平台。李颖介绍,在中国,预付卡仍算是一个新兴行业。“有人说这是个老行业,因为十多年前就有玩家涉足;也有人说这是个新兴行业,在获得官方牌照之后开始走上台、崭露头角”。对于预付卡所起到的积极作用,李颖认为,预付卡作为流通领域的重要营销工具,对于减少现钞使用、方便公众支付、扩大消费,满足消费者多元化需求,作为客观存在且顺应货币电子化趋势的支付产品,它无疑更好地推动了流通企业的规模化发展。而相较于北京、上海、广东等经济发达地区创新意识较强,政策支持较大,预付卡业务起步早、发展快,目前已初步形成产业规模。李颖认为,安徽等经济相对欠发达地区预付卡产业,尤其是跨商户使用的通卡,尚未真正启动。