

手把手教你“玩转”信用卡



虽说信用卡几乎已经成为了现代人的必需品,但要用精、用透它来进行消费却并不容易。本周,邮储银行专家结合大家在用卡过程中的常见问题,从挑选合适的信用卡说起,教你成为信用卡达人,让你“玩转”手中的信用卡,做到物尽其用。

■ 任金如/文

选对信用卡是关键

合肥市民张女士是朋友里的信用卡“达人”,普卡、金卡、美容卡、飞行卡……钱包里的信用卡厚厚一沓。在享受各种信用卡带来支付便捷的同时,张女士也“闹心”过。近日,她发现某张金卡的账单多出了100元的年费,原因是信用卡全年未刷满6次。张女士感慨道,“以前图新鲜,办了不少信用卡,其实发现一大半卡都不怎么用,成了‘睡眠卡’,得不偿失。”

邮储银行提示:面对林林总总的信用卡产品,持卡人要根据自身用卡特点,理性选择办理,应可考虑的因素有:首先是信用卡的使用功能,如果您是自驾“驴友”,那办一张邮储银行交通联名卡比较实用,在满足基本消费功能的同时,还可以享受高速公路不停车和通行费用95折的优惠。其次考虑发卡行服务渠道,应该优先考虑网点覆盖面广、建立了网银、手机、电视等多种还款渠道的银行,这关系到银行的服务质量。第三,综合考虑收费标准和免息期长短,选择收费较低、免息期相对长的信用卡。

授信额度不能一味图高

很多大学毕业生刚参加工作时,收入还不高,往往会遇到申请信用卡时额度不高的情况。这其中有些人会把高额度授信看成是“给面子”,希望额度越高越好,如果一家发卡行给的额度不高,就多申请几家,却忽略了自身实际资金需要,造成了资源浪费。

邮储银行提示:授信额度并非越高越好,在卡片丢失、持卡人信息泄露等情况下,额度过高有可能给持卡人带来更大损失。建议持卡人最好按自己实际用卡需要申请授信额度,如有特殊原因需临时提高额度,可向发卡银行提出申请。

巧用分期付款应对资金缺口

宿州卫先生最近家里装修,刚用信用卡购买了几万元的家用电器,快到还款日了,还款资金仍有较大缺口。卫先生在琢磨到底是选择分期还款还是最低还款额还款,不知道哪一种更省钱。

邮储银行支招:最低还款额通常是欠款的10%,银行会收取一定的透支利息,一般为每日万分之五,可解决持卡人短期内资金

周转困难,但利息负担比较重。如果卫先生资金缺口较大,建议采用分期付款的方式,银行根据分期期数收取一定比例手续费,一般不收利息,每期入账的分期交易本金仍可享受免息还款期。一般情况下,分期付款每期按固定金额、固定比例还款,相对最低还款额付息要实惠一些。

留心促销活动享优惠

铜陵王先生平时朋友缘不错,喜欢聚餐,他的美食“地图”有自己的“门道”:常去邮储银行网点翻阅《悦享·生活》杂志,里面不仅有市内60多家美食合作商户的介绍和点评,还有大量的美食折扣券供该行信用卡客户“独享”。

邮储银行支招:目前,不少银行都会针对信用卡客户推出用卡促销活动或者积分活动,持卡人可以通过银行信用卡对账单、网点、银行官网甚至是合作商家去了解信用卡优惠活动。另外,持卡人还可以关注微博、微信等社交类渠道,例如邮储银行就开办了“邮储银行信用卡”等微信账号,供“拇指达人”第一时间接收新鲜的优惠,尽享优惠。

(业务顾问:邮储银行安徽省分行个人金融部 王永山)

民生银行前三季度净利367.78亿

同比增加34.64亿元,增幅10.40%

2014年10月30日,中国民生银行股份有限公司(A股代码:600016;H股代码:01988,简称民生银行)发布了2014年三季度报。2014年前三季度,民生银行集团(包括民生银行及其附属公司)实现归属于母公司股东的净利润367.78亿元,同比增加34.64亿元,增幅10.40%。

2014年前三季度,民生银行积极应对宏观经济形势和监管政策的调整 and 变化,在董事会正确领导下,深入贯彻落实“民营企业银行、小微企业银行、高端客户银行”三大战略定位,紧密围绕“特色银行”和“效益银行”的经营目标,按照年初制定的“稳增长、调结构、抓机遇、控风险、搭平台、提效益”的工作思路,各项业务稳步推进,资产质量总体可控,盈利能力不断提升。

■ 邹传科

盈利能力持续提升

2014年前三季度,民生银行集团实现归属于母公司股东净利润367.78亿元,同比增加34.64亿元,增幅10.40%;基本每股收益1.08元,同比增加0.11元,增幅11.34%;归属于母公司股东的每股净资产为6.86元,比上年末增加1.05元,增幅18.07%。

截至2014年9月末,民生银行集团资产总额37693.41亿元,比上年末增加5431.31亿元,增幅16.83%;发放贷款和垫款总额17509.69亿元,比上年末增加1767.06亿元,增幅11.22%;吸收存款总额23976.90亿元,比上年末增加2510.01亿元,增幅11.69%。

2014年前三季度,民生银行集团实现营业收入999.16亿元,同比增加139.41亿元,增幅16.22%。其中,非利息净收入325.11亿元,同比增加71.25亿元,增幅

28.07%,占营业收入比率为32.54%,同比提高3.01个百分点;民生银行净息差为2.61%,同比提升0.23个百分点。

民生银行集团持续推进风险管理体系建设,加大风险预警监控和资产清收化解力度,资产质量总体可控。截至2014年9月末,民生银行集团不良贷款率为1.04%,比上年末上升0.19个百分点;拨备覆盖率和贷款拨备率分别为199.96%和2.07%;2014年前三季度,成本收入比为30.51%,比上年同期下降0.14个百分点,运营效率持续提升。

战略业务稳步推进

在规模稳步增长的同时,民生银行各项战略业务稳步推进。

在两小战略方面,一是持续推进小微金融2.0版流程再造的落地,通过系统固化流程,创新优化风险管理

体制,进一步提升小微作业效率,控制业务风险,截至2014年9月末,小微企业贷款余额为4062.64亿元,小微客户数达到264.21万户;二是继续深化小区金融战略,持续提升社区客户数据收集、分析与应用能力,并以此设计满足不同类型客户需求的综合性财富管理方案,丰富以居民生活服务为主要内容的非金融服务体系,塑造小区金融内涵式发展方式。

在民企战略方面,截至2014年9月末,民生银行有余额民企贷款客户11468户,民企一般贷款余额6200.44亿元,在对公业务板块中的占比分别达到79.69%和61.43%。

在高端客户战略方面,截至2014年9月末,民生银行私人银行客户数量达到14448户,比上年末增长12.00%;管理私人银行金融资产规模达到2306.01亿元,比上年末增长20.14%。

中信银行成立企业家俱乐部

为响应北京地区服务小微企业的政策要求,中信银行总行营业部面向小微企业客户成立了“幸福企业家俱乐部”。俱乐部将以小微金融信贷业务为纽带,以会员体验为核心,整合各类产品和服务资源,为客户提供贷前、贷中、贷后全流程一站式高端增值服务。

幸福企业家俱乐部成立

10月22日上午,中信银行总行营业部在北京举办小企业“幸福企业家俱乐部”启动仪式暨首场俱乐部会员活动。仪式上,中信银行总行营业部总经理助理叶雪松等领导共同点亮了小企业幸福企业家主题水晶球。50余名俱乐部会员代表共同见证了俱乐部成立这一开创性时刻。

“幸福企业家俱乐部”的成立,不仅是中信银行总行营业部对小微企业扶持政策的响应和对零售战略转型的深化,也是对小微金融发展成果的巩固,对小微企业客户服务的关注。目前,俱乐部会员合计942人,分为“尊享会员”、“荣耀会员”和“星辉会员”三大类,不同类型会员享受不同档级的增值服务,会员档级随会员信贷情况动态可调整。

多方位支持小微企业发展

俱乐部为会员提供特惠金融、幸福事业和幸福生活三大系列12类权益。会员在中信银行办理续贷,可专享小企业金融试运行的“自动续贷”业务模式,实现续作贷款先贷后还,提高办理效率,减轻财务负担。会员在小企业信贷条线开展超过两个品种的贷款,第二项贷款给予下调3%的利率优惠。俱乐部还将定期为会员举办融资发展培训、投资理财咨询等活动助力会员事业发展,以及健康咨询、教育出国、艺术品鉴等活动,提升会员生活品质,俱乐部还会根据会员需求为其开展专场定制活动。此外,“幸福企业家俱乐部”的会员可享受中信银行其他俱乐部的人人互推服务,享有多重会员权益。未来,俱乐部会员权益将更加丰富,会员将享有更加优质全面的增值服务。

中信银行着力推进小企业业务的小微化、零售化发展,通过产品种类创新、服务质量改进等多途径、多方位为小微企业发展提供支持。

邹传科

中信举办“香卡·幸福年华卡”观影活动

为丰富中信银行合肥分行零售业务,为贵宾客户提供优质的增值服务,中信银行合肥分行“有你惠幸福”香卡·幸福年华卡观影活动自开展以来,受到了广大客户的一致好评。为进一步提升客户体验,回馈贵宾客户,近日,中信银行合肥分行在沃美影城举办了十月“有你惠幸福”香卡·幸福年华卡专场观影活动。

活动选择了由香港著名导演许鞍华执导、众多一线实力影星共同打造的影片《黄金时代》。这部电影在第71届威尼斯电影节上作为闭幕影片举行全球首映,得到一致好评,并将参加奥斯卡最佳外语片角逐,充分体现了影片超凡的实力,也符合中信银行致力打造高端贵宾客户服务的理念。影片剧

情细腻,演员演技生动,让观影客户充分感受到那个年代女性追求独立、自由的美好愿望。同时,活动采用“1+1模式”,客户可带其亲友体验中信银行合肥分行优质服务。在日后的工作中,中信银行合肥分行将努力开展更多贴近客户的优质活动,为客户提供更加贴心的服务。

邹传科