

# 龙卡信用卡：方寸之间打造用心之路

本报通讯员 张弘

2003年8月份，建设银行正式发行首张龙卡信用卡。历经10多年的发展，方寸卡片从有形变为无形、从单一的刷卡消费扩展为“一卡多应用”、从活跃于POS机再到应用于各种移动终端，龙卡信用卡虽然从内容到形式不断发生着令人耳目一新的改变，但是不变的是建设银行信用卡人追求卓越、创新求变的精神以及在方寸之间打造更丰富权益功能、更实在行业应用、更先进用户体验的用心之路。

## 用心丰富权益功能

信用卡产品与生俱来和客户消费行为相关联，用心体验、用心创造，就能在方寸之间实现丰富的权益功能。建设银行自发行信用卡以来，先后推出“潇洒车族”“激情时尚”“商旅航空”“缤纷购物”等十大系列信用卡产品，通过积分换油、航空保险、全币种免兑换、旅费立减、餐饮优惠、购物折扣等形式，让客户真切感受到龙卡信用卡的用心所在。

龙卡汽车卡，作为最经典的“潇洒车族”系列产品，以加油、洗车、购买车险等私家车车主消费为重点，提供增值服务。POS机兑换平台推出积分加倍换油自

动化处理服务、每周一次门市价立减15元的洗车优惠、每年3次全国道路救援服务，让客户感到200元年费物超所值。龙卡汽车卡上市已有11年，通过不断丰富优化产品权益功能，成为近500万私家车主的首选。

龙卡全球支付信用卡，通过“全币种、免兑换”的核心权益，为客户出境旅游消费提供“免收外汇兑换手续费”的优惠服务。2014年，建设银行总计为客户节约1.4亿元的外汇兑换手续费。“龙卡信用卡玩转世界”等境外促销活动推出近一年来，已有42万客户享受到各种团费立减和刷卡消费返现等实实在在的优惠。

龙卡日本旅行信用卡、龙卡韩国旅行信用卡是建设银行着眼最新旅游市场热点推出的全新产品，为广大赴日韩的旅游群体提供免费wifi礼遇、知名百货购物折扣、热门景点门票立减特惠等匹配度极高的权益服务，有力助推了信用卡客户出境游的新高潮。

中国好声音龙卡信用卡向音乐发烧友提供欢唱优惠，中华福运轮信用卡为有宗教情怀的客户送上开光祈福的美好祝愿，龙卡益贷卡给有消费信贷需求的群体提供自动分期还款服务，这些都是建设银行精心打造核心权益、优化产品功能、服务广大客户的用心之作。

## 用心创建行业应用

与行业应用结合，赋予龙卡IC信用卡更丰富的内涵，建设银行第一时间用心创建一系列龙卡IC信用卡产品，在高速公路ETC、城市公共交通、联名伙伴会员信息管理、社保公积金等领域全面开花，在为客户提供金融服务的同时，也为提高行业管理效能作出了贡献。

2011年年底，建设银行推出ETC龙卡信用卡，以IC信用卡为载体，通过与各地公路收费管理机构合作，加载ETC应用，兼具金融功能与高速公路不停车缴费功能，大幅提升了高速公路的通行能力，同时还能产生节能减排、保护环境、节约土地资源、发展智能交通的经济效益，成为建设绿色智慧高速公路名副其实的生力军。

2014年，建设银行积极贯彻落实国家扩大内需政策，率先在业内推出首款跨商圈、综合化、平台性的信用卡产品——龙卡热购信用卡，以“惠”为主题，整合了购物、餐饮、娱乐、旅游、交通等各大领域商圈的优质资源，为客户提供购物中心、知名百货、餐饮酒店等商户的会员礼遇以及专属商户的消费立减优惠，分期合作商户最优零利率、零手续费的分期优惠服务。

截至目前，建设银行已通过龙卡IC信用卡实现了66个行业应用项目。在初步确

立市场领先优势的基础上，建设银行还将在社区管理、信息管理、石油石化领域、城际铁路售票等方面进一步推进信用卡的生活场景应用，服务百姓民生，助力实体经济。

## 用心优化支付体验

面对互联网金融的大潮，建设银行再次用心建立集支付、服务、信息数据管理于一体的互联网金融服务体系，为更多的互联网金融创新产品和服务提供广阔空间。

龙卡数字显示信用卡，融合液晶显示等高科技元素，给持卡人带来不一样的可视信用卡体验；龙卡手机信用卡，将IC信用卡与智能手机完美融合，实现了对传统信用卡的重大革新；龙卡电子钱包，为“海淘”一族提供快捷安全的跨境网络消费支付工具。2015年，基于互联网云端技术，建设银行又推出了龙卡云闪付业务，作为提升现代金融服务水平、改善客户服务体验的一次有利尝试，为客户提供更为快捷便捷的手机移动支付服务。

面对科技创新、竞争新格局、居民消费升级等带来的市场机遇与挑战，建设银行针对信用卡业务进行移动客户端、虚拟卡、便捷支付等方面的创新，以更高效、便捷、先进的支付体验服务广大客户。

健全机制 提升素质 发挥作用

# 建行焦作分行从严抓实党员教育工作

本报讯（记者孙阔河）今年年初以来，建行焦作分行继续把党员教育作为一项重要工作来抓，以开展“三严三实”专题教育为契机，扎实抓好发展党员和党员教育工作，为加快推进自身转型发展和改革创新注入强大动力。目前，该分行党员在各项业务中发挥的作用越来越明显。

落实党建责任，健全考核机制。为了不断完善党委抓、书记抓、各有关部门抓、一级抓一级、层层抓落实的党建工作格局，建行焦作分行把党建工作，尤其是党员教育工作作为各级领导班子政治上强不强、实绩好不好、作风正不正的重要依据，把党建工作情况纳入基层考核，并将党建工作成果最终体现到网点窗口，确保将基层党建工作抓出成效，让员工和客户看得见、摸得着。

强化党员教育，提升能力素质。为满足不同层面党员的教育需求，重点实施差别化培训，该分行通过组织参加总行党校和井冈山高等院校专题研修班，加强对党员领导干部培训，并通过实施业务核心人才及关键岗位党员培训项目，加强对关键岗位党员员工的集中培训。同时，通过专题讲座、案例教学、交流式教学等方式，抓好基层党组织负责人和党务骨干培训。该分行这种层层党员教育模式，确保了党员教育“一个也不能少”。

服务客户群众，发挥先锋作用。为了让党员在各个岗位带好头，该分行通过开展创先争优、“三亮、三比、三评”，银企银政结对共建，党员示范岗、党员先锋岗等活动，引导党组织争先进，并组织开展党员主题实践活动，引导各级党组织和全体党员紧扣业务发展、风险防范和队伍建设等方面，进行“唯旗誓夺、唯星必争、唯险必防”竞赛，充分发挥党员骨干作用，为全行业务发展助力领跑。

## 一线传真

### 建行焦作分行开展小微企业金融服务宣传月活动

本报讯（记者孙阔河）为落实好监管部门对金融服务月活动的要求，近期，建行焦作分行开展了“第四届小微企业金融服务宣传月”活动。

活动中，该分行在营业网点摆放金融知识宣传折页、展板，让大堂经理及时给客户介绍；在营业网点LED显示屏、大厅内多媒体终端等设备上滚动播放“普助小微，惠及民生”等宣传口号，让更多群众了解建行服务小微企业的举措。此外，该分行的小企业业务条线人员还深入产业园

区、县支行召开银企对接会，重点推荐建行小微企业信贷政策及“五贷一透”和助保贷产品，并为企业答疑解惑，解决小微企业实际困难。

通过开展“第四届小微企业金融服务宣传月”活动，该分行解决了部分小微企业的实际融资问题，强化了建行与更多小微企业的合作。同时，该分行还在内部积极营造了一个人人懂产品、用产品的良好环境，为下一步小微企业业务发展奠定了良好的基础。

### 建行焦作分行积极助推创业创新工作

本报讯（通讯员薛飞）近年来，建行焦作分行抢抓机遇，主动作为，通过完善服务体系，加快产品创新，积极发挥对“大众创业，万众创新”的支持作用，以金融之水灌溉创新创业良田。

万事开头难，创业尤为如此。为此，建行焦作分行在辖内各网点开立基本结算账户，不仅可以实现当天开户（人民银行核准后方可正常使用），还可以享受免开户费、免首年账户管理费的优惠政策。同时，单位结算卡、通存通兑、回单柜、网上银行等结算产品首年使用也都能不同程度享受打折优惠。同时，该分行先进的结算产品和支付网络让复杂的对公业务办理起来更加快捷、简便，为广大创客们省去了

堵车、银行网点排队等时间和机会成本。

伴随着新中国成长的建设银行更知道如何服务一个企业从小到大、从弱变强。为此，该分行为广大创客们提供了包括融资、资产升值、财务管理等一系列的综合金融服务。“五贷一透”（创业贷、善融贷、信用贷、税易贷、POS贷、结算透）大数据产品专门为小微企业提供短期生产经营周转的纯信用贷款；加强与地方政府合作，设立“助保贷”平台，为小微企业增信，扩大小微企业金融服务覆盖面；为创客们提供聚财通、车主卡、ETC、理财、代发工资等个人增值金融服务，解决他们的后顾之忧，助其全身心投入创新创业工作中。

### 建行中站支行积极协拍《宣传中站》纪录片

本报讯（记者孙阔河）日前，中站区政府开始筹拍《宣传中站》纪录片，并邀请建行焦作分行中站支行协助拍摄。据悉，该支行也是中站区唯一一家参与这部纪录片拍摄的金融机构。

近年来，该支行按照建行焦作分行的要求，由过去的以“业务为中心”转变为现在的以“客户为中心”，围绕客户的感知、感受、感情做文章，并根据客户办理业务的流程重新划分了功能区，使各个区域相互连接，甚至连座椅、填单台等设施也都采用了人性化设计，为高效服务奠定了基础。同时，根据客户办理业务的不同、办理时间的长短、办理流程的难易，该支行营业网点通

过叫号服务，把客户分配到个人业务顾问、普通柜员和高级柜员等柜台，有效满足了不同客户的需求，极大地提高了网点业务的办理速度。该支行也因此成为最受当地群众欢迎的金融机构。

日前，《宣传中站》摄制组已进驻该支行，全体员工在支行行长的带领下积极配合摄制工作，包括建行高效优质的大堂服务和高低柜业务等方面。虽说不是专业演员，但在整个拍摄过程中，该支行员工都无比自豪和兴奋，用认真的态度、敬业的精神展现了建行员工的风采，获得了摄制组工作人员的一致好评。

## 建行焦作分行举行“青春飞扬大讲堂”授课竞赛

### 建行焦作分行“青春飞扬大讲堂”授课



本报讯（记者孙阔河）日前，建行焦作分行成功举行了“青春飞扬大讲堂”授课竞赛，下属各支行纷纷选派优秀年轻员工参赛。经过激烈角逐，西马支行员工刘天宇获得一等奖，马村支行员工金琪、人民西路支行员工皇甫冬雨分别获得二等奖，财务会计部员工刘星等5人获得三等奖。

据悉，此次比赛是该分行今年团主题实践活动的主要内容之一，采取导师领衔、团队PK的方式进行，并特邀专业评委与大众评委现场评判。比赛结束后，该分行党委副

书记、副行长李立毅对选手们的精彩表现进行了点评，并希望广大青年员工积极融入推动全行业务发展的浪潮中，将自身所学与实际工作结合起来，为该分行的持续健康发展作出贡献。

上图为比赛现场。 建 轩 摄

## 赛出一片新天地

本报记者 孙阔河

12月16日，建行焦作分行中站支行员工部正在认真核对银行流水账时，一位同事突然问道：“部鹏，你现在得几面小红旗了？”“得了5面，怎么了？”部鹏回答道。这位同事高兴地说：“我终于超过你了，这次的大奖可要归我了。”这是怎么回事呢？

原来，在该支行营业厅里，有一面墙备受大家关注。因为这面墙上挂了一个“红旗榜”，该支行行长会根据每位员工的营销业绩，用小红旗的形式在这个榜

上贴出来。另外，该支行还规定，柜员每周如果得红旗10面以上、产品经理如果每周得红旗20面以上，均可获得一份精美礼品，并且每个月度获得红旗最多的产品经理和柜员，还会得到神秘大礼。

自从设立这个“红旗榜”后，该支行全体员工的营销积极性高涨，各项业务发展势头强劲。其中，车主卡签约、信用卡分期等业务在上级行划定的同序列支行排名中名列前茅。

为此，该支行行长高兴地说：“自从设立了‘红旗榜’，我们行有三大变化。一是人人会开

口。原先只会办账的员工，现在见到客户后，都会主动向客户介绍业务。二是人人都行动。大家为了得到更多的小红旗，会在下班时间通过电话、发微信等形式，积极向亲朋好友营销信用卡分期、聚财通和保险等产品，有的员工甚至在休息时间带着移动终端到所服务的辖区营销产品。三是人人要争先。在‘红旗榜’上，每名员工的排名一目了然，落后的员工会想尽各种办法赶超，排在前面的员工也恐怕落后，不敢有丝毫懈怠，浑身充满了动力和干劲。”

## 建行推出龙卡“鑫菁英”教育分期业务

为了满足境内教育培训市场日益旺盛的信贷需求，近日，建设银行下发关于推进龙卡信用卡“鑫菁英”教育分期业务的通知，积极布局优化消费信贷结构，谋求新兴市场的领先优势，提升信用卡分期业务交易额和高质消费信贷总量。

“鑫菁英”教育分期业务锁定崇尚子女精英教育的70后、80后父母，留学前需要强化外语能力的学生和进修在职硕博课

程的年轻白领、技术人员及企业管理人员等群体，提供最高50万元的额度和最长48期的还款期限。下一步，建行各分行将基于总行下发的“学校教育机构名单库”，积极发挥对公业务优势，优选教学机构按名单制开展合作，并根据辖内情况增补、优化、完善名单库。同时，及时根据市场需求、客户资质及同业定价水平，灵活调整产品价格，在保持产品竞争力的同时，确

保建行合理定价收益。

据了解，为了更好地推广这项业务，建行各分行还将根据私立学校、国际学校、高端在职教育、外语培训等不同类型教育机构的运营特点，梳理营销接触点，如在学校介绍会、报考、录取、入学等环节，结合客户个性化需求灵活组合“鑫菁英”与全球支付卡、龙卡热购卡、世界留学生卡、账单分期、现金分期等关联产品，开展场景定制化

## 建行善融商务推出对公融资新品

本报讯（记者孙阔河）昨日，记者从建行焦作分行获悉，建行善融商务企业商城积极创新，正式推出了新的对公融资服务模式，商户可通过在线转让赊销订单的应收账款所有权，快速取得融资，真正做到“订单在手，资金无忧”。该分行金融专家表示，这种新的融资模式的运用，标志着建行善融商务企业商城在践行“亦商亦融”平台定位特色上，又迈出了坚实的一步。

该专家表示，建行之所以推出这种新模式，主要是基于网络银行“e贷款”以及借鉴与第三方平台合作的经验，并结合善融商务的特点，将“e贷款”中的供应链融资业务应用到企业商城上的一种创新。这种模式主要有几个亮点：一是商户在申请获得“e贷款”授信额度后，可凭借与核心企业

在善融商务上形成的赊销订单，在对方确认收货后，通过即时在线转让应收账款所有权，方便快捷获得建行保理预付款，以此加快资金周转，扩大生产和销售。二是对善融商务平台，实现了贷款与交易订单的紧密结合，体现了商城的交易价值，有利于吸引更多商户入驻并提高交易量，促进善融商务持续健康发展。三是对建行贷款业务，贸易背景由传统线下或第三方平台转移到善融商务上，可减少客户与交易数据对第三方的依赖，提高业务开展的主动性。据悉，这种模式还可以更有效掌握企业经营情况和动态信息数据，并通过自动划收货款直接偿还贷款，实现控制贷款资金相对封闭运作，能有效防范和降低贷款风险。

据了解，随着各项服务的不断完善和创新，建行善融商务“亦商亦融”的核心价值还在逐步体现，这对该行获取新客户、开展更多的互联网金融业务创新提供更坚实的基础。

## 建行积极开放“悦生活”平台 为客户提供多方面非金融服务

本报讯（通讯员薛飞）2012年，建行率先在同业推出“悦生活”生活服务缴费平台。而随着国家“互联网+”战略的快速推进，近两年来，建行积极开放“悦生活”平台，逐步与互联网企业合作，将服务延伸至医、住、行、娱、学等生活服务领域，为客户提供多方面的非金融服务。

据了解，目前，建行“悦生活”平台实现缴费项目4000多个，覆盖城市300多个，引入互联网服务商50余家，提供话费充值、机票、火车票、酒店预订等高频生活服务，极大地丰富了“悦生活”服务场景。“悦生活”平台提供的流量充值、加油卡充值、代收电费、交通罚款、汽车票、飞机票、火车票、银医服务等已实现全

国范围服务。以“悦生活”平台新增电费服务为例，凡持有建行借记卡、活期一本通、活期存折的电费用户在签约建行网上银行、手机银行后，便无须再到市供电部门或电费缴纳点缴纳电费，真正实现了“足不出户轻松缴纳电费”，极大地方便了客户。

建行作为一家国有大型商业银行，在“智慧、泛在、跨界”的发展思路下，始终以客户为中心，正在向“综合化、多功能、集约化、创新银行、智慧银行”转型。目前，建行电影票、机票、火车票、酒店预订等高频生活服务，极大地丰富了“悦生活”服务场景。“悦生活”平台提供的流量充值、加油卡充值、代收电费、交通罚款、汽车票、飞机票、火车票、银医服务等已实现全

营销。同时，在网点机构，包括财富中心、私人银行、海外金融服务中心等，加大品牌展示和业务宣传营销力度，利用建行客户资源获取教学机构专属优惠，进一步扩大“鑫菁英”产品吸引力和增值服务，积极发挥分期业务与收单业务的互助共进作用，针对已开展合作的、具备收单条件的教育培训机构，增设专项分期POS机具，丰富客户教育分期交易渠道。 建轩