

信用卡资讯网给你带来更多的信用卡知识！昨日，光大银行公布了2019年度银行业绩报告。报告显示，2019年，光大银行零售银行业务实现营业收入546.78亿元，占全行营业收入的41.17%。已成为银行业内营业收入的重要贡献者。

科技赋能 为零售业务可持续发展提供新动能

傲人的成绩背后，离不开光大银行亮点纷呈的零售业务转型新举措。2019年，光大银行围绕客户获取能力、客户经营能力、盈利能力、风控能力四个环节重点发力，强化科技赋能应用，为零售业务可持续发展提供新动能。

除此之外，针对零售板块之重——信用卡业务，光大银行也采取了相应的举措。一方面，光大银行以客户为中心开展精准化洞察和精细化运营服务，打造线上线下营销服务闭环，全面拓展生活消费场景，带动交易量显著增长；另一方面，光大银行牢牢把握重大战略机遇，打造业务特色，不断增强价值创造能力。

“三名”建设 推动推动品牌的塑造和推广

2019年，光大银行积极推进“三名”（名品、名店、名星）建设，在零售业务项下，打造“阳光理财”“阳光公募资管”“薪悦管家”“出国云”“阳光光速贷”“阳光助业贷”、“光大抖音联名信用卡”，“魅力海南旅游节”、“光大818去嗨节”等一系列名品，推动品牌的塑造和推广。

打造一站式金融服务为零售转型与发展再添动能

借助光大集团产融结合、融融结合和金融全牌照优势，近年来，光大银行通过集团内兄弟企业协同配合，聚焦个人E-SBU生态链建设，做实场景金融，深化客户、产品、渠道资源共享，打造了以个人客户为中心的一站式金融服务，为零售转型与发展再添动能。

深入推进数字化转型 促零售业务发展再上新台阶

2020年是光大银行零售业务转型的关键之年，光大银行将不断强化科技赋能，探索创新业务模式，加快打造全客户、全产品、全渠道的服务体系，深入推进数字化转型，促进零售业务发展再上新台阶。