

今年以来，工行德州分行有的放矢，着力推进发卡市场拓展，持续提升发卡质量，截至目前，该行信用卡消费额突破10亿元，同比增幅33%，消费额同业占比继续保持领先优势。

一、加大信用卡营销力度，拓展优质持卡人市场。一是充分发挥渠道优势，大力发展网上办卡。二是大力发展项目发卡，包括住房公积金卡、公务卡等。三是要做好到期卡的换卡工作。定期筛选出不动户及未启用户的客户清单进行外拨，及时进行提醒维护。

二、大力拓展特约商户市场，培育新的增长点。加大对经营稳定的大型卖场、连锁、汽车4S店等商户的营销力度。重点向符合条件的客户大力推介报账通模式。同时按照特约商户管理要求定期对商户培训、检查，促其按照商户受理协议受理银行卡

三、做大做强信用卡分期付款业务。加强业务宣传和培训工作。切实密切与汽车经销商的合作关系，加大对汽车分期付款业务的宣传力度，进一步拓宽业务范围。加大与物业公司以及专业担保公司的合作，最大限度快速抢占目标份额。加强对分期付款管理和对客户的沟通、维护，力促业务又好又快发展。