

今年以来，工商银行滨化支行把信用卡分期付款业务作为支行工作的重中之重，积极应对同业挑战，通过细分目标客户，精准营销，信用卡分期付款业务步入快速发展通道。仅7月份就办理汽车分期业务五百余万元。

一、细分市场，实行名单制管理。在充分调研的基础上细分市场，分类营销。一方面，集中优势资源，对目标商户实施名单制营销;另一方面，依托行内丰富资源，开展联动营销,不断拓宽分期业务产品体系，扩大业务覆盖领域，重点做好优质客户提额工作。

二、精准营销，突出汽车专项分期业务。该行客户经理对周边汽车市场进行走访、调研，锁定优质商户，开展重点营销，充分利用信用卡分期手续费较低、办理手续简便等优势，加大宣传推介力度，加速分期付款业务的市场进入期，扩大信用卡客户群。目前，已有11家汽车经销商与该行签订合作协议。

三、优化流程，提高工作效率。为快速办理分期付款业务，以效率赢得客户，该行优化业务流程，调员配置，限时操作时效，对客户申请、合同签字、押品抵押等实行一条龙服务，减少客户往来等候时间，同时加快资料报送审批速度，力求以速度、服务质量赢得合作机构及客户的认可，从而加速拓展分期付款进度。

四、规范操作，加强风险防控。严把客户准入关，选择个人征信良好、收入来源稳定、经济实力雄厚的优质客户群体作为目标客户，从源头上控制风险，同时，严格执行“亲访亲签”制度，在办理业务过程中，严格落实抵押、措施，加大贷后检测，欺诈申请、刷卡套现等行为，确保分期付款资金安全运行。(连雪梅)