

对于传统银行的改变发展、除了常规发展零售业务之外，其实强强联手也是银行发展零售业务的另辟蹊径。

而这一说法最好就是体现在广发银行上。五一假期前的最后一个工作日，广发银行披露了2019年的经营业绩。

这是广发银行融入中国人寿集团的第三年，该行实现营业收入763.1亿元，同比增长28.6%；实现净利润125.8亿元，同比增长17.6%，两项增速均创历史最好水平。

截至去年末，该行零售贷款余额（含信用卡）接近8000亿元，较年初增长7.5%，零售贷款占比继续保持在50%以上。

据数据显示，截至2020年3月，国寿渠道信用卡已累计预发卡85.7万张，为国寿客户提供消费879.8亿元、取现金额6.9亿元、分期放款金额88.7亿元。

这一融入，给广发银行带来了全新的发展机遇。

近年来，广发银行在“重振国寿”的战略要求和指引下，为消费者定制具有专业化健康保障权益的信用卡产品及服务。

比如，国寿广发联名奕健康信用卡，主打医疗健康保障，信用卡权益覆盖非常广，包括健康、理财、出行、生活服务等多个方面。

此外，过去一年，以“科技国寿”战略为指导，广发银行明确了综合化、智能化、生态化的“数字广发”建设目标，有序推进金融业务、数据服务、智能服务三大能力平台建设，研发规模同比增长25%以上。双方在互联网+方面的重要实践，“国寿一账通”打通保险-银行壁垒，为客户提供一体化的金融服务。