

截至10月30日，建行宿州分行信用卡分期付款交易量计划的完成率为100.27%，省分行发布的年度计划已提前两个月完成。

自今年年初以来，建行宿州分行认真贯彻了省市分行年度工作会议精神，围绕中心任务抓紧开展工作，积极开展信用卡客户拓展、消费信贷、市场发展、资产质量管理等工作，扩大市场内部强大管理。促进各项指标稳步健康发展，客户和活跃客户净增长，分期交易量，消费交易量，新刷卡商户和资产质量均位居系统前三位。

一是密切关注上级银行的评估指导，研究省支行的评估方法，牢牢把握关键指标，集中资源促进发展；二是大力拓展高素质的一级购车经销商，在恢复工作和生产后，信用卡中心将与网点合作，继续进行市场营销和洽谈。今年，新签了五个主流品牌的一级经销商：宝马，奥迪，凯迪拉克，一汽红旗和别克；第三，大力弘扬“创新，来建行”的品牌理念，扩大品牌客商。根据市场变化，适时组织开展了“建行家装节”活动，通过线上线下促销，实现了1200余笔分期付款购买；第四，捕捉场景并吸引顾客，着眼于餐饮，娱乐，大型超市和数字家电等消费场景。本地化的营销计划和组织，以有效地发挥促销活动的作用，以吸引顾客，现场顾客和消费，并奠定分期付款的基础；五是加强作风建设，力争做到征信、审批、调额、抵押等业务环节日清日结，提升网点满意度和客户体验。