

农业银行渭南合阳支行不断做强做大信用卡业务

今年以来，合阳农行始终把信用卡业务作为调整业务收入结构、改进赢利模式、提升综合竞争力的核心业务来抓，不断做强做大信用卡业务，发卡出现了从量到质的转变，有效客户大幅提高，季末全市综合排名第二，信用卡业务亮点多多。

一、黄金客户、白金卡客户持卡占比大幅提高。

一是在发卡过程中以收入稳定、消费需求旺盛、信用意识较强的国家公务人员作为信用卡发卡的重点对象;二是在存量黄金客户库中进行重点筛选目标客户;三是选择信贷客户的高端管理人员和个人贷款业务的优良客户作为白金卡发卡目标客户;四是面向重点行业，特别是金融、电信、电力等优质行业的高管层作为主要信用卡营销对象，大大提高了信用卡持卡用户层次，有效客户大幅提升。6月末，当年信用卡有效客户新增323户，占比达92.3%，白金卡发卡22张，完成市行任务数的147%。

二、信用卡业务收入贡献率稳步攀升。

为了提高信用卡在客户心目中的地位，扩大信用卡客户持卡消费覆盖面，今年来，该行把信用卡宣传、业务培训、回访客户等作为中心工作来抓，电话回访300余人次;上门回访110余人次;散发各类宣传单2000余份;接受业务咨询65人次;举办业务培训11场次;做到了每一个持卡群体至少有一名懂得银行卡操作使用的业余指导员，为银行卡普及使用奠定了基础。到6月底，信用卡业务收入达32.6万元，完成市行任务的108.74%;

三、有效POS商户布局合理，收单业务收入增幅加快。

该行根据自身情况，结合实际制定出台了POS商户巡查管理办法，落实网点专管人员，加大POS商户巡查频率和力度，在新增商户营销中，加强了对公立性收费大户，优先安排布放POS机具，签订相关业务协议，为长期业务合作打好基础。同时及时淘汰无效商户，优化POS商户结构，季末收单业务收入11.74万元。

四、信用卡不良催收方法多样。

一是坚持每日电话催收，与借款人约定还款期限和时间;二是对已形成不良借款做到笔笔上门催收，给借款人限定还款期限，签订还款协议;三是通过各种渠道了解借款人主要经济来源、家庭财产状况、个人社交圈子及信用口碑，正确评估借款风险，

用以采取对应催收方法;四是亲情催收法，对持卡人确无还款能力的，与其家人、亲戚朋友进行交谈，晓之以利害，让协助持卡人还款;五是依法催收，对还款人还款意愿差、恶意透支、逃避债务的送公安机关经侦依法催收,确保催收工作正常开展。