

国内银行卡市场上掀起了一股客户细分热潮，多家银行推出自己的“作品”，如中国银行的“女人卡”、广东发展银行的“真情卡”、光大银行的“伊人卡”、兴业银行的“康乃馨卡”等。

银行卡居然可以辟邪？不管你信不信，已经有储户申领这种经过“开光祈福”的银行卡，以求为自己带来财运。

“六祖祈福卡、淘宝卡、丽人卡……其实都是在激烈竞争中求生的手段。”银行理财师指出，随着“现金付款时代”逐步向“银行卡时代”迈进，在追求个性和细分市场的今天，许多银行都推出了五花八门的特色卡。打造独具个性的银行卡产品，赋予各不相同的功能，来吸引客户、抢占市场。

银行卡五彩缤纷

“六祖祈福卡：一张开过光可以辟邪的旺卡！”近日，一张印有如此标语的中国建设银行借记卡图片在华声论坛引发网友集体围观，并被冠以“史上最牛银行卡”。

据记者了解，该银行卡是由建设银行与南华寺合作推出，持卡用户可以参加南华寺的各项法事活动。

“抢占银行卡市场，首先就要在外观上取胜。”近日，华夏银行长沙分行工作人员在接受记者采访时说，各银行信用卡在功能、业务上可以说是不分上下的，华夏银行走个性化之路，推出丽人卡，将持卡人群体定位于中高收入的都市白领女性。

国内银行卡市场上掀起了一股客户细分热潮，多家银行推出自己的“作品”，如中国银行的“女人卡”、广东发展银行的“真情卡”、光大银行的“伊人卡”、兴业银行的“康乃馨卡”等。

附加值上做文章

银行卡市场竞争越激烈，各家银行也就更加注重在银行卡附加值上做文章，不断适应客户需求，力求提供完善的服务，比如利用银行卡购物、加油可以打折等手段层出不穷。

建行推出的“六祖祈福卡”借记卡，以“高僧开光祈福”的附加值来吸引客户，华夏银行推出的“易达金”信用卡则以现金分期为卖点抢市场。“如果客户在使用其他银行信用卡取现后，到了还款期资金紧张，华夏银行财智卡可以帮助客户还清该

行信用卡，并可在华夏银行以分期的形式进行还款。”
华夏银行长沙分行个人业务部李慧告诉记者。

银行卡不但在功能上出奇出新，贴近客户生活，在日益激烈的市场竞争中，更是直接向客户让利，相比其他银行信用卡分期手续费0.68%以上，华夏银行钛金丽人卡，3至6期分期手续费低至0.4%到0.6%。

优惠覆盖日常消费

近年来，各大银行紧紧围绕消费主题，与酒店、俱乐部、建材市场等行业建立合作联盟，更是新招迭出，“婚庆卡”、“奥运国际卡”、“经理人卡”、“餐饮卡”、“世界杯联名卡”、“学子卡”、“CBA联名卡”、“高尔夫卡”等，可谓五花八门、五彩缤纷。

网络购物时喜欢选择信用卡支付的用户也越来越多。针对这一市场的兴起，中国银行率先推出淘宝信用卡。“可以说是第一张‘网上网下’支付全功能信用卡，将网上支付与日常消费的功能和优惠融会贯通。这一便利不仅适用于淘宝网，还适用于支持支付宝支付的其他购物网站。”

中国银行湖南省分行银行卡部高级经理曾毅接受记者采访时说。

银行着力开发特惠商户，意味着可以给持卡人提供更多的便利与实惠，提高信用卡核心竞争力，因此，特惠商户也成了各商业银行争夺信用卡市场的另一张“牌”。

“说实话，我办这张信用卡就是为了购物方便。”喜欢网上淘宝的一杂志编辑李小姐告诉记者。