

2020年是吉林银行信用卡业务跨越式发展的关键一年。尽管面临着复杂严峻的宏观经济形势和疫情防控的影响，但它以“精确定位、专业运作、整合联动、强势突破”为核心业务发展理念。至今，该公司的信用卡累计有效卡数仍超过42万张，比年初增加了近20万张，连续数月居全省发卡量增幅之首。消费金融分期付款业务累计金额突破12亿元，连续6个月保持较快增长势头，月投资额突破1亿元。

吉林银行信用卡的有效卡数量不断增加，标志着吉林银行信用卡的品牌影响力，产品创新和市场竞争力再上新台阶。这也离不开客户在信用卡发展道路上的广泛信任和好评，信用卡回馈社会，提高服务能力是不竭的动力。

在信用卡的整个发展历史中，一直致力于大数据应用程序和业务场景的构建，并积极探索了营销、业务创新、风险控制和运营效率方面的全面改进。通过数据服务和金融服务功能的深度集成，致力于提供高质量和高效的客户体验，并于今年获得了银联数据颁发的“2020金融数字发展金榜奖”。

创新的产品设计，关注客户需求。利用互联网领先公司的流量优势，专注于年轻一代的现场客户，首个视频会员类型的联名卡京东爱奇艺卡、有车一族专属产品一车享卡;完善白金卡产品序列，推出炫白金卡，以满足高端客户对生活品质和身份象征的追求。为不同的客户群体开发差异化和定制的卡产品，并在产品设计和权利设计的全过程中整合服务理念，努力为客户提供舒适的体验。

建立使用卡的生态系统，并重视客户体验。开展诸如“10元洗车”，“10元看电影”，“吉客喜刷刷”，“欧亚超市满减”，“欧亚卖场50元购100元餐饮美食券活动”等活动;建立信用卡专商平台，实现餐饮、娱乐、生活服务、汽车服务、电影、商务旅行等五百家网上特惠商户，丰富信用卡使用场景;以“长白山信用卡微信公众号”为平台，增强客户互动体验，活动期间首次关注官方。可以在微信平台上参加抽奖活动，并有机会获得许多精美礼品，例如品牌拉杆箱、肯德基凭证、国家电话费等;开展“吉银·家·生活”规范化直播，与客户面对面互动。

加强消费金融，促进市场复苏。推出吉享现金分期业务，为客户提供最多30万分期，最多60期分期付款的现金分期付款产品，可用于购车、停车位、装修、教育等大量现金消费需求，深受客户好评;专注于停车位建设分期付款是领先的特殊分期付款业务，并加强了与优质个人住房贷款客户的联系，以满足客户的衍生分期付款需求;开展住房贷款客户积香津分期付款和停车位分期付款产品促销活动，促进市场恢复和消费。

审时度势，迎难而上，吉林银行信用卡将围绕“提质增效、快速发展、深耕客户、

严控风险”业务发展主题，推动业务高质量发展再上新台阶，上下同心，携手打造吉林第一零售银行!