

9月19日,平安银行信用卡中心与同花顺联合推出了平安同花顺银联金卡,该卡旨在为金融理财领域高净值用户提供垂直多维的金融服务。据悉,平安信用卡与同花顺的此次合作将结合双方各自领域的金融科技优势,针对目标用户群体进行深度权益定制,为用户提供高效、贴身的财富管理和信用卡服务。通过此次合作,双方将实现流量互补,开启移动互联网金融领域合作新模式。

### 强强联合,为高净值人群打造精细化、定制化服务

同花顺作为业内移动互联网的领跑者,近年来通过优质的金融资讯服务和专业级理财顾问服务积累了超过4亿用户,日活跃用户超1200万,公司在业内拥有完整的产业链,主要客户涵盖金融市场的各层次参与主体,包括券商、基金、私募、银行、保险、政府、科研院所、上市公司等机构客户和广大的个人投资者用户。同时,公司积极探索和开发基于人工智能、大数据、云计算、金融工程、人机交互等前沿技术的产品及应用。根据易观千帆指数显示,同花顺APP在金融类排名第四,证券类位列第一。此外,同花顺用户也多为一二线城市的中高收入、中高学历群体,拥有一定的财富管理能力和资金实力,这与平安信用卡的目标用户高度吻合。

为贯彻落实平安银行零售新战略,平安信用卡一直专注于对不同用户提供定制化、精细化服务。随着当下移动互联网流量红利的消退,平台从寻找增量到深耕存量实现转变,一方面要求平台更加关注用户个体需求的改变,另一方面要求平台更加注重用户体验的升级。平安信用卡对用户圈层的精研以及丰富的数据基础,将为同花顺带来更多维度的用户画像,从而更精准地捕捉用户需求;同花顺对高净值用户的财富管理需求的丰富经验,也能为平安信用卡产品权益的设计带来更丰富的思路。此次与同花顺联合发行联名卡,将进一步打通理财与信用卡高价值用户的需求壁垒,为用户提供一站式定制化服务。

### 深度经营,打造互联网时代财富管理品牌

在发布会上,平安银行信用卡中心常务副总裁俞如忠指出,平安银行和同花顺此次合作,将共同致力于构建相互共生与优势互补的运营系统,借助同花顺APP和平安口袋银行APP双平台,联合打造高净值客户财富管理品牌。双方将在获客、经营、产品升级上进行多层次、多角度的合作:双方将利用大数据和风险前置的模式,精准定位目标客户并进行产品推介;用户申请联名卡后,激活开卡即可获得同花顺专属权益,每月消费达标还能持续获得价值近400元的同花顺权益包。该权益包不仅提供同花顺VIP服务体验,更有专业的基本面和技术面分析工具,从而让客户获得更好的财富管理体验。未来平安银行将通过金融科技赋能,对联名卡用户进行深度经营。比如,通过大数据、精准营销模型深度挖掘用户需求及兴趣标签,为用户提供“千人千面”的定制

化产品服务,向用户推送更有针对性的优惠活动。

同花顺副总裁朱志峰表示,同花顺将进一步开放平台,与平安信用卡深入合作,通过科技赋能,运用大数据和人工智能等技术,深挖用户需求,丰富平台的金融产品和服务,多角度多层次地满足平台用户的金融需求,真正让每一个同花顺用户享受到独特的金融体验。

平安信用卡中心常务副总裁俞如忠表示,未来平安信用卡还将通过深化科技驱动金融服务的策略,加大对智能科技的投入,持续深耕中高端客群,最终转化为可应用于高端客群服务的技术成果,让平安信用卡成为中高端客群首选的信用卡品牌。