

信用卡资讯网给你带来更多的信用卡知识！近日，华夏银行终于搭上2019年报披露尾班车，姗姗来迟公布了自己2019年度业绩报告。

2019年信用卡业务保持增长态势

华夏银行2019年年报的数据显示，报告期内，该行信用卡交易总额10839.80亿元，比上年增长8.58%。实现信用卡业务收入159.47亿元，比上年增长14.89%。这意味着2019年华夏银行信用卡业务规模持续增长，经营质效稳步向好。

近年来信用卡业务进入存量竞争时代，同业间的客户抢夺战更是趋于白热化，这导致信用卡行业依赖于客户规模带来快速盈收的常态发展策略受阻。

在此背景下，该行加大了对存量客户经营的投入力度，建立了一套特色的客户生命周期价值管理体系，并通过金融科技力量，推出和持续优化符合客户偏好的差异化营销活动和组合，切实有效的提升了对存量客户的经营能力，为交易规模的扩大打下了坚实的基础。

疫情期间华夏银行的营销获客策略

突如其来的新型肺炎疫情极大地打乱了银行2020年一季度的营销计划，其中信用卡业务也受到前所未有的冲击。

为了应对信用卡线下交易量下滑等问题，疫情期间，华夏银行始终坚持危机中寻找契机的营销获客原则。

一方面该行将继续推动信用卡的数字化营销策略，充分利用大数据模型，深挖行内客户资源，寻找目标客群。

另一方面继续推动营销的网络化发展，充分利用线上业务不受地理位置限制及流量大的优势，线上与线下相结合挖掘潜在客户，实现信用卡业务规模增长。此外，该行还将持续为客户提供线上自助申请的服务，及丰富多彩的线上消费满减活动等，

力争为客户提供便捷、优质的线上用卡体验。

虚拟信用卡打破获客僵局

此外，疫情之下，不少银行试图通过虚拟信用卡这块“敲门砖”突围打破线下获客难僵局。对此，华夏银行也没有错过这一绝佳契机。

据悉，华夏银行信用卡中心推出了包含华夏“闪卡”虚拟信用卡、华夏ETC迅卡和华夏E-PAY卡在内的三款虚拟信用卡。其中闪卡和迅卡面向新用户发行，E-PAY卡面向存量用户发行。

华夏银行负责人表示，虚拟信用卡是实体信用卡的补充与延伸，可以给客户带来多样化差异化的用户体验。随着移动支付比例的不不断提升，实体卡与虚拟卡联合一起为客户提供金融服务将是业内大势所趋。