

近三年来，我国信用卡增长加速，新增发卡年均增长超过5000万张，消费交易额年均增速超过50%，贷款总规模三年内连翻两番。信用卡拉动消费增长的作用也日益明显，2014年前三季度全国信用卡消费交易额突破9万亿元，占社会消费品零售总额的49.5%；贷款余额2.2万亿元，占全国消费

信贷余额比重

超过70%。正是在这样的经

济和行业大势下，建设银行龙卡信用卡

以敏锐的市场意识、卓越的创新能力和良好的服务体验发力消费增长。近日，中国银联发布数据，2014年度建设银行龙卡信用卡跨行pos消费交易金额达到12094亿元，成为国内首家突破1万亿元的信用卡发卡机构。截至2014年底，建设银行龙卡信用卡发卡总量突破6500万张，客户总量突破5400万户，实现了三年翻番增长；贷款余额、业务收入等核心业务指标为三年前的近3倍。新增客户、新增发卡、资产质量等核心指标连续三年同业第一，消费交易笔数已两年保持同业首位，业务收入、新增商户当年跃升同业第一。建设银行信用卡

从百姓生活入手，围绕“衣食住行”消费热点创新产品和权益。2014年推出全系列的龙卡全球支付卡，到全球任何一个国家消费都可以用人民币入账，免兑换手续费，比如，到欧洲消费1000欧元，就可以免去约15欧元的货币兑换手续费，实实在在让客户享受到实惠。在此基础上，建设银行信用卡更针对港澳台、日韩、欧洲等旅游热点地区，推出专属权益的全覆盖旅行产品，境外消费额和增速居四大行首位，成为上千万客户境外消费的首选产品。在注重权益的同时，建设银行极具特色的产品也让持卡人尽显自我个性。2014年，建设银行业内首推龙卡热购信用卡，将城市商圈、旅游景点、交通出行权益进行整合，用一张卡玩遍全城，成为一个城市的靓丽名片。更有中国好声音龙卡将金融和音乐跨界合作，变形金刚信用卡开启与好莱坞合作的先河，世界杯信用卡、奥运信用卡畅享世界体育的饕餮盛宴，所有这些专属特色，为龙卡信用卡刷卡消费加盖了个性印章，成为持卡人彰显个性的贴身标签。建设银行信用卡不仅注重产品创新来推动刷卡消费，更注重培育持卡人积极乐观的消费理念，推出快捷灵活的信用卡分期

金融服务。比如，通过与汽车厂商、汽车销售集团等开展购车分期业务总对总合作，合作厂商达到37家，合作经销商近2万家，合作品牌和车型数量同业第一，更以“零利息零手续费”或“零利息低手

续费”等优惠

帮助客户消费升级，早日实现购车梦。目前建设银行已形成龙卡信用卡循环信贷和专项信贷两大产品体系，分别满足日常信用卡理财需求以及家庭大宗消费需求，用途涵盖汽车、装修、车险、旅游、留学、培训、家电、百货等各类民生领域，帮助上千万持卡人提供了超过3000亿元的消费信贷资金的支持，将未来的购买力提前实现，有力促进消费增长。建设银行龙卡信用卡以“为客户提供最佳服务体验，打造信用卡客户服务第一品牌”为目标，2014年在业内率先启动“智慧客服”平台建设，形成了囊括人工电话、自助语音、在线客服、短信、网上银行、手机银行、电子

邮件、网点atm、微信等服务渠道，实现客户服务渠道的全覆盖，客户用卡碰到任何疑问，可

以随时随地提供全天候

的贴身服务。这个月花了多少钱，上建行

微信银行；网络支付怎样才能更安全，打开“龙卡信用卡”订阅号；周边有什么特惠商户，打开“掌上龙卡”app.....建设银行龙卡信用卡以客户满意度四行第一、客户投诉率同业最低的优质服务，让客户用卡无忧，尽享消费乐趣。