

年度最具领先性信用卡银行

工商银行 农业银行

招商银行 建设银行

截至10月末,工商银行信用卡累计发卡量高达1.38亿张,不仅在国内排名第一,在全球也是名列前茅。同期消费交易额达2万亿元,收单为10.2万亿元,信用类贷款余额超过5000亿元,遥遥领先于其他银行。

建设银行信用卡从客户需求出发,不断开拓创新,发卡量也突破亿张,排名第二,时至今日,年刷卡消费超2.4万亿元,发放消费贷款余额4800亿元。

招商银行上半年累计发卡量8812万张,排名第三,是跻身行业前五唯一的股份制银行。在规模上,招商银行以1.28万亿的信用卡交易总额位居第一名,超越工行和建行。

农业银行信用卡累计发卡数量自去年超过中国银行后,位列第四,今年上半年继续保持79%的高速增长,其上半年新增发卡量960万,已经接近去年全年水平。

年度最具成长性信用卡银行

浦发银行 兴业银行

邮储银行 上海银行

这四家银行信用卡都位于行业的第二梯队。浦发银行和兴业银行近两年信用卡业务投入巨大,市场开拓有声有色。浦发银行保持令业界惊叹的发卡速度,同比涨幅高达55%;兴业银行以42%的同比增幅紧随其后,且较去年同期高出17%。在新增卡量方面,浦发银行本期新增流通卡量704万,兴业银行新增400多万,已超去年全年。

邮储银行信用卡也毫不逊色,截至目前,2017年新增发卡超580万张,创历史新高,同比增幅达93%,累计发卡已突破1900万张。业务发展呈加速态势。作为区域性银行,上海银行信用卡用两年时间实现第四个100万张发卡量,用一年零四个月时间实现第五个100万张的发卡量,业务发展呈加速的态势。

年度最具创新性信用卡银行

平安银行 交通银行

招商银行 中信银行

平安银行旗帜鲜明地进行科技变革,包括在业内首次推出银行业智能抢单式移动业务平台,通过平安银行APP率先试水网络直播。在客户咨询上,平安信用卡借助智能语音和人机智能交互技术,使用户在拨打中国平安统一客服电话95511后,只需说出信用卡需求,即可快速进入信用卡业务办理,受到了用户的热烈欢迎。

交通银行今年上线手机信用卡,推出秒速申卡,破解审核慢、发卡迟的老大难难题。以秒开秒用为支点,交通银行信用卡迅速延展秒级服务,率先抢占信用卡互联网时代的新高地。

招商银行信用卡经常引领新风尚,譬如随着银联出台二维码支付标准,迅速出击,携手银联在掌上生活APP推出扫码支付功能,成为首家支持银联跨行扫码支付的客户端。值得一提的是,从最早试水手机钱包到一闪通云闪付系列产品推出,从一招过到创新推出积分支付,招行信用卡已构建起囊括市场主流支付方式的支付矩阵。

中信银行信用卡中心作为业内首家同时与BATJ(百度、阿里巴巴、腾讯、京东)开展深度战略合作的信用卡中心,今年以来持续推进跨界融合经营策略,与多领域优秀企业强强联合,譬如推出面向商旅人群的中信飞常准联名信用卡,上线航班延误移动端自助理赔平台,升级白金信用卡航班延误保险权益内涵等举措。

年度最具服务性信用卡银行

工商银行 北京银行

光大银行 农业银行

工商银行信用卡坚持客户是业务的根本,转型第一个重点就是获客互联网化。按照客群化思路,针对性地推出了工银途牛牛人信用卡、World奋斗?郎平信用卡、宇宙星座信用卡、爱车Plus信用卡、孩子王Baby信用卡等一系列独具特色的新产品。

北京银行信用卡中心始终坚持以市场为导向,以客户为中心的发展理念。坚持产品功能研发贴近大众,产品增值服务以及刷卡活动围绕满足百姓生活衣、食、住、行、乐各方面需求,为客户提供优惠、便捷的用卡服务及丰富多彩的产品选择,目前已发行包括标准卡、主题卡、认同卡、联名卡四大类共35种特色鲜明、功能各异的信用卡产品。

光大银行信用卡深挖客户需求,推出10元享美食、10元看大片等特色活动,将联名卡的优惠权益设定走向平民化。京东商城消费满108元立减18元,火车购票金额满62元立减20元,种种接地气的活动吸引了不少用户。在微信投票中投票点赞数最多,也证明了年度最具服务性信用卡银行实至名归。

农业银行信用卡近年来也积极开拓年轻客群,推出各类人群的专属卡片,受到用户的广泛欢迎。此次微信投票获得票数也位居前列。

年度最具互联网基因信用卡银行

平安银行 华夏银行

渤海银行 民生银行

重视科技和互联网思维已经深入平安信用卡的骨血中,在科技的推动下,平安信用卡发卡量今年1-9月累计新增发卡991万,同比增长67%,增速较去年同期提高20个百分点;今年8、9月新发卡量相继突破150万、200万大关;流通卡量突破3000万张,位居上市股份制银行第二位。目前,平安信用卡已经着手在APP上开发并逐步应用人脸识别、OCR(光学字符识别)等技术。

在新兴卡产品市场面临变革的情形下,华夏银行扭转产品设计思路,用细分的客群观念替代传统大客群观念,关注新兴互联网客群,与BATJ及其他垂直领域的互联网品牌互相借力,抓准客户痛点、痒点,根据客户生命周期设置相应激励流程,有效带动客户申卡、活卡、用卡、分期及其他增值服务。与视频行业龙头企业爱奇艺联合发行了华夏爱奇艺悦看联名卡,与电商行业龙头企业京东联合发行了华夏京东小白联名卡,互联网联名卡上线以来累计申请量超过百万。

渤海银行信用卡业务近年增长飞快,上半年信用卡收入同比增长4倍。这和该行发展信用卡消费金融新渠道,给客户基于消费领域的支付和分期服务有关。目前,渤海银行研发投产了大额现金分期、日现金分期、津旅卡、专项分期、POS分期等多项信用卡产品,上线微信银行、手机银行、支付宝支付、Apple Pay等,丰富了信用卡产品种类和业务。

民生银行信用卡也是积极布局互联网+,以网络发卡、微信银行、移动客户端应用软件、智能客服机器人为突破口,抢占行业发展前沿高地。近两年来,民生信用卡积极打造自主建设新e付品牌,还与中国银联等20余家金融机构共同推出云闪付移动支付新品牌,携手开拓移动支付市场。继首批上线Apple Pay、Samsung Pay、Huawei Pay后,民生信用卡现已成功覆盖所有主流手机品牌移动支付业务。

年度最佳区域信用卡银行

上海银行 江苏银行

贵阳银行 哈尔滨银行

上海银行信用卡中心是信用卡发卡规模最大的区域性发卡机构,目前已经累计发行信用卡超过500万张。上海银行信用卡差异化经营的重点是区域深耕和场景布局。区域深耕即依托长三角、环渤海、珠三角和中西部重点城市的布局框架,扎根区域,做深做透优势领域。

哈尔滨银行则提出将信用卡业务发展为全行新业务增长点,并着力打造城商行第一信用卡品牌战略,信用卡业务在大零售份额中的占比逐步回升,较年初上升2.85%。贵阳银行也在大力发展信用卡业务,其上半年信用卡收入所占大零售份额超过10%。江苏银行信用卡发卡量也在增加,收入贡献占8.65%。