

在不到2000平方公里的土地上分布着近1300个营业网点深圳银行业的竞争激烈注定了创新成为行业发展的生命线。面对新的市场格局，中信银行推出了零售银行战略，搭建完善的服务管理体系，为不同类型的客户提供深度金融服务，有效实现了与个人客户的品牌维系。在业界看来，中信银行的发展动力来自于企业追求创新的核心价值观。

零售银行战略成特色招牌

作为金融重镇的深圳，银行业的创新总是此起彼伏，如何找到特色鲜明的服务体系，成为各大银行的重要课题。据中信银行深圳分行办公室负责人介绍，早在2004年中信银行提出了零售银行品牌战略，旨在通过富有竞争力的各类金融产品和优质的金融服务体系，为不同类型的客户提供全方位金融服务。

据记者观察，细分客户群成为深圳银行业创新的导火索。据中信银行介绍，他们不仅有专门针对女士的香卡，也有针对出国人士的回卡，还有为家庭用户设计的晒卡，近期还推出了面向老年人的七彩华龄卡，持续进军增值服务领域。同时，其信用卡也一直在不断创新产品附加内涵，为客户提供更为便捷的现代金融生活。

在深圳这个以留学为潮流的前沿，中信银行也大做出国金融的文章。据介绍，今年中信银行首家在市场上推出银行出国金融产品、出国中介、移民公司、票务公司、海外地产中介五位一体全渠道出国金融一站式服务，将银行出国金融产品与合作伙伴的特色服务进行联手，甚至还成为惟一与美国使馆合作的金融机构。

创新产品 银行+担保+市场+企业模式

为中小企业探索融资之道，是业界孜孜以求的难题。2009年，中信银行深圳分行成立中小企业金融服务中心，建立多渠道集约化合作平台，帮助那些抵押物不足、自身担保能力不强的小企业解决融资难题，实现营销服务创新。据了解，中信银行的创新之处在于，按照小企业所在的资金线、产业链、生意圈细化产品体系，加快产品体系和营销方案的整合，通过综合运用担保手段逐步建立起银行+担保+市场+企业、房产抵押+N、工业厂房法人按揭和直接向小额贷款公司发放流动资金贷款等产品模式，有效弥补了小企业抵押物不足的缺欠，发挥了风险缓释作用，形成具有市场竞争力的小企业金融特色产品，为深圳小企业融资提供解决方案。

作为创新的回报，去年10月，在第四届中国中小企业节暨2010国际优秀中小企业服务商大会上，中信小企业成长伴侣获得优秀中小企业服务产品大奖。

