信用卡资讯网给你带来更多的信用卡知识！

对于江西银行“零售”而言，稳定、庞大的零售客群是一切业务的基础。

量大质优的客群群体可构筑银行稳定且成本低的负债，而强大的负债基础决定了风险成本低，这一点是江西银行当下的重中之重。

2019年，当全银行行业信用卡发卡量普遍呈现下滑趋势时，江西银行信用卡发行量累计发行信用卡51.86万张，累计实现信用卡业务收入2.35亿元，呈上升趋势。

江西银行信用卡业务紧紧围绕‘控风险、降成本、提收益’为总体目标。

江西银行推出品牌联名信用卡，满足江西银行客户在装修、旅游、教育等各类大额消费场景的消费需求。江西银行创新运用‘信用卡+消费场景+精准营销’的信用卡活动营销策略，在积分兑换的基础上增加‘积分+额度’支付、额度直接支付、额度分期支付等多种支付方式。

江西银行在优化信用卡全流程风控管理体系上，以科技系统，结合行内外大数据分析，其中包括：

在信用卡审批环节对征信等相关政策进行持续调整完善，提升客户准入风险识别能力。

在信用卡使用环节优化套现侦测模型、加强信贷风险监测系统预警信号的交叉运用，实现对早期风险预警客户的侦测及差异化管控。

在信用卡账单逾期环节调节完善催收策略，通过上线智能语音催收，引入专业相关金融机构，有效提升催收质效。