

2018年，建设银行信用卡迎来发卡15周年。15年间，建行信用卡累计发卡量突破1.17亿张，客户总量超过8700万户，服务信用卡客户数领先同业。

## 创新 服务百姓民生

“客户需求驱动产品服务创新”，以服务民生为己任，百姓的需求在哪里，建行信用卡就在哪里。

早在2004年，建行信用卡即敏锐捕捉到汽车产业快速发展背后，庞大车主群体的“车生活”金融需求，“生活方式型”信用卡龙卡汽车卡应运而生。目前，龙卡汽车卡的发卡量已达500万，累计为超过500万个家庭提供金融购车服务，占全国金融购车市场份额的15%，其后又推出车险分期、车牌分期、附加费分期、二手车分期等产品，以全覆盖的产品系列打造汽车金融服务领军品牌。

2011年，国内信用卡行业迈入“芯”时代。建行充分发挥IC卡“一卡多应用”的可拓展性，加载其他行业应用。以交通行业为例，龙卡ETC信用卡实现了车辆身份自动识别、自动收费的功能，一方面大幅提升了高速公路的通行能力，另一方面也助力地方交通部门压缩成本，提高效率。交通龙卡则实现了车辆信息、驾驶证信息管理等功能，衍生出车辆年检、补牌补证、交通违法处理、罚款缴费等一系列便民服务。

## 创新 推动消费升级

15年来，建行信用卡累计拉动社会消费超过14万亿元，累计发放信用卡贷款超过6400亿元，贷款规模领先同业。

面对日益高涨的境外消费热情，建行聚焦用卡体验，相继创新推出全球支付卡、全球热购卡、龙卡优享卡等产品。针对年轻一代的信贷需求，建行在业内率先提出“年轻化”战略，龙卡JOY卡、LINE FRIENDS信用卡、喜马拉雅FM卡、腾讯游戏卡、芭比美丽卡、变形金刚卡等产品聚集了大批年轻“拥趸”；“龙卡随付贷”商户分期则以各类消费场景为切入，提供即时信贷服务，满足年轻人刚性消费需求；“龙卡星期六”则充分挖掘年轻人喜好，成为融美食、电影、运动、购物、旅游等于一体的王牌活动。

15年间，建行信用卡在致力于持卡人端的金融工具创新的同时，扎根实体经济，打造商户端高效、便捷、多样化的消费环境，大力发展衣、食、住、行、娱、购等与生活息息相关的商户，15年来累计为超过200万商户提供支付结算和收单服务；创新推出“慧兜圈”商户生态体系，集刷卡支付、建行龙支付、银联云闪付、微信、支付宝等多种支付方式于一体，打造涵盖支付、积分、优惠、分期等的综合消费服

务平台，构建了消费者及商户共赢的普惠金融生态圈。

## 创新 提升客户体验

让持卡人畅享移动支付的便捷与安全，是建行信用卡在支付创新道路上不断探索的目标。利用信息化技术、互联网技术的“智慧整合”，建行信用卡运用金融科技力量，推出了“龙卡e付卡”、“腾讯e龙卡”等虚拟产品，同业首批发布手机Pay移动支付工具，并以卡片介质虚拟化、客户体验移动化为核心，打造推出“龙卡贷吧”，极速申请、即申即用、线上线下交易全覆盖……持卡人即刻就能享受金融科技带来的便捷服务。

在打造便捷支付“快车道”的同时，筑牢安全用卡“防火墙”，建行始终未曾忽视支付安全问题。消费密码保护、交易短信提醒、激活验证、境外网络支付验证……这些在现在看来平常不过的服务，都由建行信用卡引领行业创新推出。多年来，建行信用卡的交易风险管理水平始终同业领先。2017年，建行“新一代”企业级反欺诈系统启用，以“六年磨一剑”的技术实力进一步实现了海量交易“毫秒级”极速决策及欺诈交易实时拦截。

以科技创新驱动，建行信用卡实现了从“被动服务”向“洞察客户，预见服务”的跨越，建立了覆盖手机银行、网银、短信、微信、人工电话、语音、网点等全渠道服务体系。

## 创新 建设美好生活

15年来，建行信用卡创新推出了账单、购车、装修分期等市场领先的拳头产品，构建了消费信贷全生命周期产品体系，全面覆盖汽车、装修、旅游、教育、留学等各领域，累计为2800多万持卡人提供8000万笔分期信贷服务，为推动美好生活建设不断注入强大的引擎动力。

建行认为，运用金融力量纾解社会痛点，是国有大型商业银行的责任担当。信用卡，作为围绕客户幸福生活提供信贷支付结算的工具，服务场景全面，客户范围广泛，在支持住房租赁消费方面具有独特的优势。2018年，建行信用卡“居易租”租房分期面世，通过建行信用卡可以分期支付房租，分期期限长达60个月，房屋租赁期限可长达10年。

“为社会承担全面的企业公民责任”，建行信用卡一直将真诚回报社会作为发展的应有之义。建行开创“信用卡积分转化为公益基金”的金融扶贫模式，率先将信用卡积分与慈善捐赠相关联，创新推出“龙卡信用卡 爱心100分”和“积分圆梦微公益”项目，凝聚8000多万持卡人的爱心力量，积分捐赠总量已超过38亿分，走进2

6个省市自治区。

(责编：关喜艳、周恬)