编辑 孟凡霞 美编 李烝 责校 刘凯晶 电话:64101965 news0518@163.com

觊觎国内市场 Visa打优惠牌抢客

各类卡组织在信用支付市场的跑马圈地一直不断,近年第三方支付的快速崛起令市场竞争进一步白热化,各方都在想尽办法留住消费者,红包、满减、积分等传统优惠噱头,以及当下大热的主题等都可能成为增加用户黏性的手段之一。近期,Visa联合多家商业银行推出信用卡优惠活动,奥运便是其中的一个关键词。业内人士表示,各方的角力是一种市场行为,也是一个永恒的话题,从不同角度来看,卡组织间也是"亦敌亦友"。

营销策略花样百出

2016年末,双标卡曾一度被宣告将退出历史舞台,但由于我国银行卡清算市场尚未实质开放,今年5月公布的《中美经济合作百日计划早期收获》提出,中方将继续允许中资银行发行允许美国电子支付服务供应商处理外币银行卡交易的双标双币种银行卡,这给Visa和万事达等国际卡组织留下政策的口子。

不过,单标卡已是大势所趋,借助这个"口子",卡组织在银行卡上"分家"后也各自开始大施拳脚,Visa表现相对更为活跃。北京商报记者注意到,近期Visa联合8家商业银行推出优惠活动,其中多倍积分兑换、零年费以及特定场景消费折扣成为主打招牌。

例如在积分兑换方面,招商银行近期上线的京东Visa全币卡给出新用户10倍积分的奖励优惠,成为8家商业银行中积分优惠力度最大的银行;特定场所消费的额外附加福利也是信用卡营销的重要方式,如截至2018年底,浦发银行Visa卡持卡人预订滑冰场馆消费即可享受8折优惠。

除了传统的积分、特定场景消费等优惠,紧随大热主题也是一个潮流。如上述浦发银行Visa卡消费优惠场景贴合冬奥,农行Visa奥运信用卡、建设银行龙卡奥运信用卡等则直接把"奥运"写在卡片上。接受北京商报记者采访的卡组织人士介绍,这些活动一部分是由卡组织主推,一部分是银行主推,也有双方共同推动的。主题信用卡虽受一定群体限制,但并不阻碍一些成为"爆款",发行量可突破百万张。

觊觎国内市场已久

不论何种营销方式,都显露出Visa拼抢国内市场的意图。苏宁金融研究院高级研究员赵卿认为,Visa信用卡在国内加大营销活动,主要是希望能够更多地抢占市场份额"Visa信用卡不愿意放弃国内的客户资源市场,因为国人的消费能力在不断提高,出国旅游、留学的刷卡需求也很大,所以要通过各种活动吸引国内持卡人。"银行业资深人士补充道。

不愿将这块市场蛋糕轻易拱手相让的表现,还包括在监管给出均分"蛋糕"的机会后踊跃入局。2015年6月,国内银行卡清算机构正式放开,Visa、万事达、JCB等国际卡组织相继宣布进军中国市场。但由于监管态度谨慎,没有卡组织叩响国内市场大门。今年8月,Visa向中国央行递交了在国内建立银行卡清算机构的申请材料,被视为开放清算市场正式进入操作阶段。11月,又有消息称,Visa一方面以独资形式申请牌照,另一方面也在尝试与8家国内商业银行通过合资形式着手牌照突破。

不过Visa相关负责人向北京商报记者表示,目前申请牌照一事仍在等待监管审批。一位业内资深观察人士表示,市场放开是好事,但从安全等方面考虑,目前时机可能还不成熟。

卡组织间角力不断

尚没有完全享受到我国开放政策红利的Visa,自己本身的阵地也面临着被吞占的可能,其中一个竞争对手就是银联。银联近年出海步伐加快,继国际芯片卡及支付技术标准组织(EMVCo)正式发布二维码支付国际标准后不久,银联国际马上宣布,在境外推广的云闪付二维码支付均符合这一国际标准。今年银联在境外二维码支付业务、POS机投放的相关工作进展也更有所提速。

有数据显示,银联在全球卡片市场所占份额已经超过了老牌支付巨头Visa和MasterCard。截至去年底,全球支付卡数量达到140亿张,其中银联卡全球累计发行超过60亿张,银联卡市场份额已扩张至43%。

我爱卡主编董峥在接受北京商报记者采访时表示,卡组织间的竞争是一种正常的市场行为,也是一个永恒的话题。不过他也认为,从不同角度来看,卡组织间不仅有竞争,也有合作关系,例如面对快速发展的第三方支付,卡组织其实是站在"一条战线"。

赵卿也认为,对于银联和Visa而言,在国内市场中业务和客户群体相类似,所以二者在业务上是竞争关系。但是对于持卡人而言,同时持有银联卡和Visa卡确实是互补,二者在功能和优势上各有特色。特别是对于经常出国的人而言,同时持有银联卡和Visa卡还是非常便利的。 北京商报记者 王晗

中信银行荣膺2017年融绿-财新ESG美好50指数企业大奖

日前,第五届中国责任投资论坛年会在京召开,中信银行在众多知名企业中脱颖而出,荣膺本年度中国A股市场ESG绩效最为优异的"美好50公司",成为入选榜单的50家上市公司之一。

中信银行近年来一直致力于支持实体经济,发展普惠金融,适应金融体制改革,落实金融监管要求,积极履行社会责任,践行创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念。通过建设科学的体制机制、先进的IT系统和高素质的人才队伍,着力建立客户营销、产品研发创新、风险防控、内控合规、人力资源管理、企业文化等"六大体系",严防不良资产处置、新增不良贷款、内控合规、重特大事件及违反监管要求"五大风险",以持续健康发展为目标,开创新局面。

对于此次获奖,中信银行表示将继续加大对国家重大发展战略、重大工程建设的金融支持,继续支持实体经济和促进社会全面发展。切实做好普惠金融、科技金融和绿色金融,大力支持中小微企业发展,用实际行动为国家金融改革发展做贡献。

中国责任投资论坛在中国资本市场责任投资领域规格较高、影响较广,是备受业界瞩目的盛会之一。今年9月,国内领先的责任投资咨询机构商道融绿和公信力媒体财新传媒全国首发"朗诗·中国ESG景气指数",此次再度携手重磅推出中国第一个基于上市公司ESG绩效评分的"融绿-财新ESG美好50指数"。指数选择A股具有代表性指数池沪深300,运用融绿-财新上市公司ESG评级系统对沪深300的各家上市公司ESG绩效进行评估,最后挑选出排名前50位的上市公司编制指数。该指数将为关注内地A股市场责任投资的国内外投资机构提供切实的投资依据及工具。中信银行入选"美好50公司",意味着中信银行可持续发展势头良好,是A股市场上值得投资的价值标的之一。

中信银行 CHINA CITIC BANK 30

(上接B1版)

中泰信托阳光化难题

对于这两个"阳光化"要求,中泰信托相关人士回应"中泰信托面临的信托计划持股问题是历史遗留问题。就该信托计划,2012年已向监管机关正式报告,公司股东新黄浦已按监管要求披露了详式权益变动报告书。实际控制人阳光化是近期的监管要求。自监管机关提出实际控制人阳光化要求后,中泰信托及其董事会克服困难,竭力敦促相关各方有序推进实际控制人阳光化工作。据了解,确有信托计划部分次级受益人股权结构过于复杂,且拒绝落实监管要求进行梳理,同时拒绝配合办理信托计划计划结束事宜。对此,中泰信托及其董事会将继续克服困难,敦促各方努力解决上述问题"。

该人士还表示,中泰信托将与董事会一道进一步提升经营的稳健性与审慎性,始终将维护受益人合法权益作为经营的首要原则,并将持续大力敦促公司主要股东华闻控股、新黄浦等相关各方落实监管意见、早日完成实际控制人阳光化工作,落实股东责任,并呼吁上述信托计划部分次级受益人切实落实监管要求,力争尽快通过监管机关的验收、解除强制措施。

一位信托公司研究员认为,在此情况下,中泰信托强化公司治理,需要明确股东会、董事会、监事会以及管理层的相应职责,加强监督和制衡,把战略、内控等方面工作落实到位。信托业资深观察人士廖鹤凯进一步表示,从公司内部来说,应加强部门间的制衡。例如在业务设置上,本来有风控、业务等不同部门,以前各家重视业务,业务部门就会强过风控,这两年重视风控,风控的权力就会加强。但没有绝对风控或者绝对业务,因为公司要发展,所以应该寻求一个逐渐平衡的过程。

民生北分聚焦首都新功能 支持新兴产业发展

以疏解北京非首都功能为"牛鼻子",推动京津冀协同发展,这对于银行业机构来说,既是一项重大任务,也有无限发展机遇。民生银行北京分行以政策为导向,按照总行"中小企业民生工程"的统一部署,服务国家战略,聚焦首都新功能定位,密切关注北京地区中小企业需求。

北京地区中小企业具有显著的区域特点,以科创类、文化类、服务类为主,企业"轻资产"特征明显,银行在战略规划中需要结合北京企业的实际情况,提供有针对性的金融服务。

民生银行北京分行正是围绕北京"四个中心"的新功能定位,加大对生物工程、能源环保、新材料等战略新兴产业的金融支持力度;围绕中关村等高新技术园区入园企业开展投资、融资、结算等全方位合作,同时围绕与民生银行合作的大型集团企业,以"互联网+"的模式,深入开展供应链上下游企业合作。

"中小企业的融资特点,一是融资渠道多样化,二是存在结构性的融资难。"民生银行北京分行公司银行部副总经理杜赓表示,一方面,符合国家战略新兴产业和地方发展政策的高技术含量、高附加值的中小企业更容易获得融资,而且部分融资从银行的间接融资向资本市场的直接融资过渡;另一方面,从今年来看,伴随京津冀协同发展战略的实施,企业外迁、产业升级势在必行,仍有一些企业面临融资困境。

民生银行启动的"中小企业民生工程",就是在找准区域特色的基础上,全面提升对中小企业的综合金融服务。对此,民生银行有关部门负责人表示,该行实施"中小企业民生工程",不仅仅是给中小企业做授信、放贷款,而是要为他们提供全方位的金融服务,开展银企深入合作,支持更多的中小企业茁壮成长。