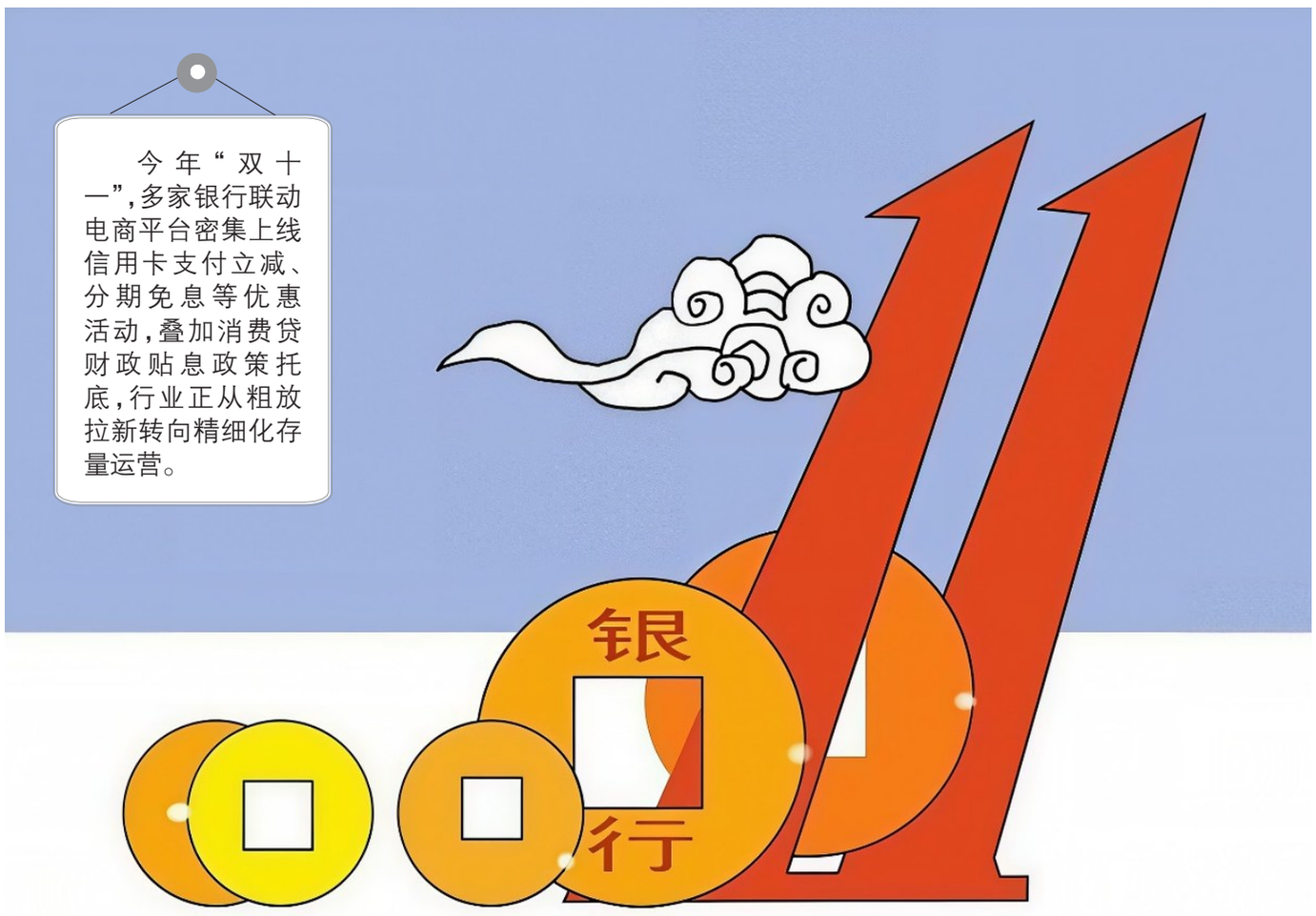
银行信用卡“双十一”营销全面升温



本报综合报道 随着时间进入11月，2026年的“双十一”大促进入关键阶段，各大银行信用卡中心的营销大战也如期打响。

银行信用卡之所以敢给出大幅度的优惠，是因为财政贴息政策给了“底气”。今年1月，财政部、中国人民银行、金融监管总局发布相关通知，将信用卡账单分期业务纳入个人消费贷款财政贴息支持范围；8月，三部门进一步将汽车分期、装修分期等专项分期业务一并纳入。

不过，当信用卡进入存量阶段，各家银行如何实现差异化竞争？

“双十一”权益活动密集上线

据悉，多家国有大行、股份制银行以及城商行纷纷联动各大电商平台，围绕信用卡、借记卡、消费贷等业务推出形式多样的支付优惠，通过支付立减、分期免息、新客补贴等多种方式，用金融“活水”助力“双十一”，为居民线上消费“减负”。

从各家银行推出的活动来看，优惠大致分为小额随机立减、多平台直接满减、大额分期优惠、消费贷新客补贴等几大类型，覆盖淘宝、京东、抖音、拼多多、携程、唯品会等多个线上消费场景，兼顾普通消费者日常网购与数码家电等大额消费需求。

瞄准普通消费者高频小额网购需求，多家银行不约而同推出支付宝渠道的报名式随机立减活动。其中，工商银行信用卡、中国银行信用卡以及浦发银行借记卡齐齐上线支付宝“天天减”活动，活动门槛均设置为单笔满20元，立减区间也均为0.3元—11.11元，每位用户每日可享受一次优惠。需要提醒的是，上述3家银行客户享受优惠周期存在差异，中国银行信用卡和浦发银行借记卡的用户可连续享受7天优惠，工商银行信用卡的优惠周期则可达10天。此外，浦发银行借记卡还拓展了唯品会、小红书、盒马等日常生活消费场景，用户最高可享受单笔消费满100元立减10元的支付福利。

不选择分期的消费者同样有购物福利。民生银行信用卡、交通银行信用卡推出多平台直接支付满减活动，付款即可享受优惠。其中，民生银行信用卡优惠覆盖购物、旅行等多个领域，在淘宝、抖音、拼多多等平台设置多档位固定立减以及大额随机减免优惠，携程平台也上线相应满减权益；交通银行信用卡除淘宝满减优惠活动之外，还设置了抖音、拼多多等平台首次绑卡立减福利，新绑定该行信用卡的用户可以直接享受立减5元的支付优惠，吸引更多新用户参与。

针对数码产品等高单价消费，部分银行将信用卡营销重点放在分期权益上，通过免息、分期立减、以旧换新等方式，缓解大额消费带来的资金压力。其中，江苏银行聚焦数码硬件消费，在淘宝天猫Apple产品专区推出12期免息叠加满减活动，京东平台手机、智能穿戴产品最高可享24期免息优惠，同步设定上千元以旧换新补贴额度；中国银行则设置多档分期立减，优惠力度随订单金额、分期期数提升，在淘宝、京东两大主流电商平台上，分期期数越高，该行信用卡用户消费可享受的减免额度越大，适配不同价位的大件消费。

财政贴息托底分期营销

“双十一”购物节，为何掀起信用卡集体营销热潮和打法变阵？

招联首席经济学家、上海金融与发展实验室执行主任董希淼表示，将资源集中投向收益可测算的大额分期场景（如，3C数码、家电等），可以通过“免息+满减”组合锁定有真实购买意愿的优质客户，是信用卡在“双十一”等时间节点实现差异化竞争的有效手段。

在生活场景侧，通过绑卡礼包、联名卡返利等方式嵌入餐饮、出行、商超等高频非电商场景，则能有效提升持卡人使用黏性。

据观察，除了银行持续发力，财政贴息也为信用卡分期业务再添热度。

2026年1月发布的《关于优化实施个人消费贷款财政贴息政策有关事项的通知》首次将信用卡账单分期业务纳入贴息支持范围，年贴息比例为1个百分点，实施期限延长至2026年12月31日。

紧接着，财政部等相关部门在8月联合发布《关于进一步做好财政金融协同促内需政策有关工作的通知》，将信用卡专项分期（如，汽车分期、装修分期等）纳入财政贴息支持范围，累计贴息上限由每年3000元提高至每年5000元。

业内人士指出，购物节叠加政策福利，有效推动银行信用卡的营销策略从“拉新”更多转向“促活”和“提升客单价”：小额支付立减能防止客户流失，而大额分期满减则是为了提质，筛选出具有高消费能力和良好信用记录的优质客户，进行深度挖掘。

董希淼建议，在此基础上，银行应运用金融科技对持卡人消费行为进行画像，创新差异化的信用卡产品，实施分层权益配置，对不同消费层级和不同消费需求的持卡人匹配针对性、有差异的服务，使每一分营销投入都更精准地作用于持卡消费转化与客户终身价值的提升，从“流量优先”转向“价值优先”。

存量竞争转向精细运营

贴息政策带来的增长叙事固然美妙，然而，摆在银行信用卡面前的一个现状是，如不予延长，财政贴息政策将在今年12月31日“退坡”。这对本就处于存量竞争中的信用卡行业来说，将是一轮新的挑战。

央行数据显示，截至2026年二季度末，全国信用卡和借贷合一卡合计6.77亿张，较2022年三季度8.07亿张的历史高点累计减少1.3亿张，连续15个季度下滑。与此同时，信用卡资产质量承压，西部证券研报显示，二季度末上市银行信用卡不良率为2.82%，较上年末上升27个基点。

在信用卡行业存量收缩、不良抬头的当下，补贴之外更考验银行信用卡的精细化运营能力。

董希淼表示，信用卡在“双十一”等节点的差异化竞争，应告别“人人薅羊毛”的普惠补贴模式，将资源集中投向收益可测算的大额分期场景，以“免息+满减”组合锁定有真实购买意愿的优质客户；竞争维度还可从电商平台向生活场景延伸，通过绑卡礼包、联名卡返利等方式嵌入餐饮、出行、商超等高频场景。

素喜智研高级研究员苏筱芮指出，财政贴息替银行分担了一部分分期补贴成本，但银行应当进一步完善信用卡风控体系。她表示，相关政策已构建起经办机构、金融监管部门、财政部门协同的多层次防控体系，严密关注资金流向是政策取得实效的重要保障。

“若支持政策退坡或取消，分期业务量可能出现政策性回落，”苏筱芮提示，“银行需在政策支持期间将‘贴息驱动的增长’与‘自身能力增长’区分开，加速产品体验优化，减缓回落期间的客户流失。”

今年“双十一”银行信用卡的集体营销热潮，背后离不开消费贷财政贴息政策的强力托底，将账单分期、汽车装修等专项分期纳入贴息范围并提升年度贴息上限，直接降低了银行的补贴成本和消费者的分期负担。但随着贴息政策年底即将到期，行业也将迎来新一轮存量竞争考验，过去粗放式撒钱拉新的模式早已难以为继，银行信用卡必须尽快把政策红利期转化为自身精细化运营能力的提升，通过消费行为画像实现分层权益精准匹配，把依托贴息政策带来的阶段性流量，沉淀为长期高黏性的优质持卡客群，在政策退坡后依然能保持稳定的消费信贷增长，同时筑牢风控防线，避免消费资金违规挪用带来的潜在不良风险。

观 察

三季度金融机构贷款投向数据出炉

近期，央行公布2026年三季度金融机构贷款投向统计报告。中国人民银行统计，2026年三季度末，金融机构人民币各项贷款余额283.44万亿元，同比增长4.8%，前三季度人民币贷款增加11.52万亿元。

企事业单位贷款增长平稳。2026年三季度末，本外币企事业单位贷款余额198.95万亿元，同比增长8.0%，增速比各项贷款高3.3个百分点，前三季度增加12.74万亿元。

工业中长期贷款总体平稳增长。2026年三季度末，本外币工业中长期贷款余额28.06万亿元，同比增长5.6%，增速比各项贷款高0.9个百分点，前三季度增加1.46万亿元。其中，重工业中长期贷款余额23.63万亿元，同比增长4.6%；轻工业中长期贷款余额4.43万亿元，同比增长11.0%。

“信贷结构呈现积极变化。”天府立言金融与发展研究院院长曾刚表示，企业中长期贷款保持增长，工业中长期贷款、不含房地产业的服务业中长期贷款增势较好，显示出金融对实体经济的支持力度持续增强。固定资产贷款增速相对偏低，表明投资需求的持续性仍有待观察。

普惠小微贷款保持增长。2026年三季度末，人民币普惠小微贷款余额38.50万亿元，同比增长6.7%，增速比各项贷款高1.9个百分点，前三季度增加1.93万亿元。单户授信小于500万元的农户经营性贷款余额10.17万亿元，前三季度增加3605亿元。助学贷款余额4404亿元，同比增长49.6%。绿色贷款增长较为平稳。2026年三季度末，本外币绿色贷款余额49.22万亿元，同比增长13.0%，前三季度增加4.41万亿元。涉农贷款平稳增长。2026年三季度末，本外币涉农贷款余额54.29万亿元，同比增长5.6%，增速比各项贷款高0.9个百分点，前三季度增加2.78万亿元。房地产贷款有所放缓。2026年三季度末，人民币房地产贷款余额50.08万亿元，同比下降5.2%，前三季度减少1.90万亿元。

贷款支持科创企业力度保持稳定。2026年三季度末，获得贷款支持的科技型中小企业30.73万家，获贷率为51.1%，比上年末高0.9个百分点。本外币科技型中小企业贷款余额4.27万亿元，同比增长20.1%，增速比各项贷款高15.4个百分点。

曾刚认为，科技领域信贷表现尤为亮眼，科技型中小企业和高新技术企业贷款快速增长，获贷率也有所提升，反映金融资源正加速向科技创新领域集聚。

在中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏看来，今年以来，结构性货币政策工具、新型政策性金融工具等有效撬动了企事业单位贷款增长；科技领域贷款较快扩张，体现出金融机构紧扣经济转型方向，持续加大对科技领域的金融支持力度。

住户经营性贷款同比小幅增长。2026年三季度末，本外币住户贷款余额82.25万亿元，同比下降2.0%，前三季度减少1.03万亿元。其中，经营性贷款余额25.64万亿元，同比增长1.7%，前三季度增加5383亿元。不含个人住房贷款的消费性贷款余额20.69万亿元，同比下降2.8%，前三季度减少4736亿元。

业内专家认为，在居民融资需求影响下，住户贷款投放仍然偏弱。“随着个人消费贷款贴息、居民购房贷款贴息等政策形成合力，预计四季度住户贷款有望小幅修复。”娄飞鹏表示。

曾刚认为，相关政策有望降低居民融资成本，推动信贷需求边际改善，但最终改善幅度仍取决于居民收入预期、购房需求及提前还款等情况。（吟文琮）

关 注

连云港东方农商银行零星维修管理系统平稳上线运行

为落实全行数字化转型工作部署，破解传统后勤维修线下台账登记不规范、口头派工追溯难、费用对账与完工核验缺乏统一标准等管理痛点，江苏连云港东方农商银行自主搭建零星维修全流程线上闭环管理平台。目前，系统已平稳上线运行1个多月，全流程线上化管理模式落地见效，初步实现后勤维修管理数智化转型升级，后勤服务效能与合规管控水平同步提升。

该行系统聚焦核心管理痛点精准发力，两大核心功能赋能成效显著。一是实现报修工单全线上闭环流转。针对以往零星维修流程碎片化、权责边界模糊、费用管控薄弱等问题，系统覆盖报修申报、自动派单、现场勘查报价、分级审批、工人施工、完工核验、数据统计等全环节，按预估维修费用设置差异化审批阈值，每一笔工单从发起至办结全程留痕、全节点可追溯。线上化闭环管理既有效杜绝了虚报费用、流程拖沓、责任不清等合规风险，也大幅压缩了维修响应与办理周期，显著提升了后勤服务的规范性与时效性。二是实现维修数据多维统计分析。传统管理模式下维修数据分散、人工统计效率低，难以支撑精细化成本核算与运维效能优化。该系统可自动归集全量工单的费用、工时、报修类型等核心数据，自动生成多维度统计分析结果。运行数据显示，上线以来累计受理报修工单115单，涵盖电气设备、基础设施等多类报修场景，总预估维修费用6782.9元，平均单次维修工时5.69小时，精准的数据沉淀为维修费用核定、运维效能评估、服务商管理提供了可靠的数据支撑，助力后勤成本实现精细化管控。

（通讯员 孙亚伟）

动 态

海门农商银行召开2026年四季度工作会议并举办战略解码专题培训



近期，江苏海门农商银行召开2026年四季度工作会议并举办战略解码专题培训。该行领导班子成员、机关部门正副职、各支行正副行长、行长助理、运营主管、客户经理、理财经理、前中台部门全体人员参加。

传达精神明方向，向内检视促转型。该行董事长姜丰平传达了江苏农商银行系统2026年三季度经营分析暨第四季度业务推动会会议精神。会议强调，要深刻领会江苏农商联合银行“坚持价值创造导向、树牢正确政绩观”“全面推广红海行动”“深行业研究、培养行业小专家”“全力以赴做好收官开局”等要求，紧扣经营质效、资产质量、风险抵补、负债管理、信贷客户结构等领域暴露出的问题向内检视，从思想、能力、执行等方面深挖根源，把会议精神和赋能组指导要求转化为自我革新、攻坚克难的实际行动。

姜丰平指出，四季度既是收官冲刺的关键阶段，也是赋能转型举措落地见效的窗口期。全行要聚焦四项重点工作：围绕专项赋能，深化客户精细化运营，稳住存量基本盘，加快财富体系化建设，用好上级政策启动“红海行动”，推动小微企业高质量发展；围绕稳健经营，常态化晾晒风险指标，动态管控信贷风险，深化信贷标准化建设，从严加强合规管理和员工行为管理；围绕队伍活力，坚持能上能下、择优选用，推动人员双向流动，保障选拔公平公正；围绕收官开局，坚持目标导向、结果导向，统筹年末各项指标，倒排工期、压实责任，跳出惯性思维，以主动规划和差异化转型破解同质化困局。

复盘经营找短板，算清“六本账”强质效。行长刘仁樟作工作讲话，全面总结前三季度经营工作，充分肯定规模增长、结构优化、风控稳健、重点突破等方面成效，并深入剖析价值创造、负债稳定、客户转化、风险管控、队伍作风等领域存在的短板与不足。围绕四季度收官及2027年开局，会议要求全行算清“六本账”，坚持价值创造引领，深化“红海行动”，做实“做小做散3+7”，从严抓好风险合规建设，锤炼过硬队伍作风，提前谋划2027年“开门红”，加快推动全行从“规模银行”向“价值银行”转变。

会上，副行长陆威对三季度业务开展情况进行点评，复盘业务发展质态，梳理亮点成效，点出突出问题，为后续精准施策、靶向攻坚明确方向。会议还对三季度优秀员工和获得季度状元旗的先进支行进行表彰。正余支行、货隆支行负责人及优秀员工代表围绕业务实践、工作思路和攻坚感悟作交流发言；信贷管理部、“砺锋”项目小组、公司金融部、计划财务部等相关人员分别就信贷标准化项目、“砺锋”项目、“红海行动”学习体会、财务精细化管理心得等进行分享解读。

战略解码明路径，备战2027“开门红”。会议同期举办战略解码专题培训，紧扣农商银行转型发展实际，设置“破局探索”“驱动重构”“网格深耕”“产品再造”“数据应用”五大专题，分别解析农商银行当下困局与破局路径，激发员工内驱力，系统提升团队履职能力，以速度与灵活应对大行下沉，推动营销从“盲扫”向数据“制导”的精准营销升级。培训坚持从战略到路径、从路径到动作，围绕2027年“开门红”目标逐项明确打法、责任与节奏，形成可执行、可跟踪的解码成果，为做好2027年“开门红”提供思想与打法的双重准备。（通讯员 杨晨）

张家港农商银行常熟支行情暖金秋 金融守护“夕阳红”

为传承中华民族敬老爱老传统美德，深化金融服务，近期，江苏张家港农商银行常熟支行开展“敬老暖心 金融宣教”志愿服务活动，用实际行动守护老年客户。

活动当天，常熟支行邀请老年客户走进网点，以茶话会形式围坐拉家常，支行人员向阿姨们询问日常金融服务中的需求和不便，并听取她们对网点服务的意见建议。在茶话会交流中，支行人员围绕老年客户关心的反诈和理财问题展开宣讲。针对老年群体防范意识较弱、易受诈骗侵害的特点，结合真实案例，用通俗易懂的语言讲解养老诈骗、冒充客服、虚假高息理财等高发骗局，提醒大家牢记“不轻信、不透露、不转账”。支行人员还就合规理财作提示，引导阿姨们理性投资、远离非法集资，认清高收益陷阱，根据自身风险承受能力稳健配置金融产品，守好养老钱、幸福钱。对大家提出的疑问，支行人员逐一耐心解答，手把手普及基础金融安全知识。

一杯热茶、几句叮嘱，把祝福和金融安全知识一同送到老年客户身边。此次活动既传递了尊老敬老的温情，也帮助老年群体补齐了金融知识短板。张家港农商银行把适老服务做在平常、融入日常，让“夕阳红”在厅堂里常伴常新。（通讯员 郭晓莉）

朱兴洋与平安融易(江苏)融资担保有限公司云南分公司债权转让通知暨债务催收联合公告

平安融易(江苏)融资担保有限公司云南分公司（“转让方”）于2026年10月30日将其对债务人、卢正武以下称“债务人”）享有的2笔债权（转让方基于担保合同享有代为求偿权，对应编号为：DYNEW23101200003770、DYNEW25091500000249的借款合同以及担保权益，通过山里贷平台公开转让。上述债权(以下统称“受让方”)于2026年8月26日受让，双方于2026年10月23日签订《债权转让协议》，约定万峰三对债务人合法享有的债权及相关担保权利，包括但不限于请求债务人支付本息、逾期利息、罚息、违约金、诉讼费用以及为实现债权而产生的全部费用，并签订《转让确认书》。

自本公告发出之日起，由受让方向债务人、债务人的担保人和担保权利人、债务人直接向受让方履行和应合同约定的还款义务及相应的担保责任，公告要求下列担保人应当承担担保责任的债务人或其承诺人，从公告之日起立即向朱兴洋履行和承诺文件项下的还本付息义务或相应担保责任，现予以公告。

附件：公告清单　　债权金额截止基准日2026年8月9日）

序号	借款编号	担保方式	抵押物地址	代偿款	逾期担保费	罚息金/违约金/违约金	违约产生的费用
1	DYNEW23101200000770	抵押	云南省昆明市五华区金色九小区3幢1单元5层501号	2324364.00元	45312元	以实际执行为准	0
2	DYNEW25061500000249	抵押	云南省昆明市西山区金色九小区3幢1单元8层502室	1745286.57元	17083.33元	以实际执行为准	0

备注1.联系人朱先生

2.本公告当中内容如有错漏，以法院判决确认债权人、担保人等同已签署的交易合同为准。

平安融易(江苏)融资担保有限公司云南分公司朱兴洋2026年11月4日

拍卖公告

受委托，陕西尚拍拍卖有限公司于2026年11月13日4:00时公开拍卖：标的：公务车1辆。

二、标的展示：2026年11月6日、7日上午9点至12点，下午14点至17点。

三、展示地点：标的所在地西安。

四、报名时间：有意竞买者请于2026年11月12日中午12时前办理竞买登记手续，保证金以此到指定账户为准。（户名：陕西尚拍拍卖有限公司，账号：26130301040025053，开户行：兴业银行西安土门支行）。

联系方式：13660205030

拍卖公告

受委托，陕西尚拍拍卖有限公司于2026年11月13日4:00时公开拍卖：

标的：车牌一张，参考价：100元/幅，保证金：100元）。

有意竞买者请于2026年11月13日12时前办理报名手续，需提供身份证复印件，竞拍一元复印无效。

公司，开户银行：中国建设银行股份有限公司西安交大支行，账号：61050173410900001127）

标的车辆：自由竞价，价高者得。

联系电话：张先生 13589 930080

不构成“广告为信息披露，不作为签订合同及承担法律责任的依据。