

邮储银行湖南省分行： 以高质量金融服务，全面促消费稳增长

中央经济工作会议将“着力扩大国内需求”作为2023年重点工作任务，提出要把恢复和扩大消费摆在优先位置。近期，随着促消费、扩内需政策持续加码，邮储银行湖南省分行紧扣湖南省“稳增长促消费”战略，主动担当作为，在当地升腾的烟火气中，靠前发力、精准施策，为促消费、提信心贡献金融力量。

■三湘都市报全媒体记者 潘显璇 通讯员 杨伊媛

联名信用卡提升商场消费活力

长沙星沙万象汇是华润万象生活进入湖南的首个商业项目，以“高品质家庭体验式消费”为理念，集国际时尚、生活服务、餐饮、服饰、娱乐、儿童等六大业态为一体。项目总建筑面积约16万平方米，购物中心约5万平方米，停车位近1000个，是长沙县“夜经济”商圈的重要载体。

2020年，星沙万象汇与邮储银行长沙市分行合作，开展大型联名信用卡落地发布会，邮储华润通联名信用卡权益可以与星沙万象汇商户消费减免权益叠加，让消费者能以更低的价格买到优质的商品和服务。

“使用邮储华润通联名信用卡，可以享受50元购100元消费券的优惠活动，还能叠加商家的消费满减权益，非常划算。”家住附近凤凰城小区的刘女士对邮储华润通联名信用卡的优惠力度赞不绝口，2021年办了联名信用卡后，她几乎每个月都会抢购优惠券去商场消费，“又逛了商场，又买到了实惠的品牌商品，比网购香多了。”

星沙万象汇与邮储银行信用卡部的此次合作，50元购100元优惠券的活动成为了爆款，很快带动了周边地区邮储信用卡在商场消费的活跃度，并形成了一个老牌的用卡场景。

同时，邮储银行长沙市分行还推出了“悦享周六五折”、周日消费满减等多档活动，三年多来连续不间断的促销投入，显著提升了持卡人的喜爱程度，大大提升了商圈的客流及零售额，为商圈经营提供了巨大助力。

数据显示，三年多来，邮储华润通联名卡累计发卡约1000张，累计消费1500万元，消费者享受邮储满减福利活动“薅羊毛”约100万元。

邮储银行长沙市分行相关负责人介绍，近年来，邮储银行信用卡优惠活动越来越丰富，推出了包括线下场景的分期满减、线上淘宝分期、支付宝随机立减、本地商户支付宝消费满减、8元洗车、8元观影、中石油消费满170元购200元优惠活动、一分乘地铁公交活动、新客领50元支付宝红包/云闪付消费券、周周刷随机领话费等众多活动，办卡用户越来越多，黏性也越来越高了。



在长沙宝诚汽车销售服务有限公司，选择邮储银行信用卡汽车分期业务购车成为车主首选。

分期购车激发汽车消费新动能

作为大宗消费之一的汽车消费，因其体量大、潜力足、产业带动作用强，是湖南促进和扩大消费、激活消费大市场的重要抓手。

2023年9月1日，湖南省商务厅发布了《2023第二期“惠购湘车”汽车促销活动补贴申领实施细则》。9月1日至10月31日，消费者在湖南转出或报废本人名下的家用汽车，并在省内购买家用乘用车，即可申领汽车消费补贴，补贴最低3000元，最高8800元。

政策加持之下，湖南汽车销售行业迎来“金九银十”。

位于长沙县中南汽车世界的长沙宝诚汽车销售服务有限公司，是中国500强企业上海永达汽车集团的子公司，也是集团在长沙的第一家宝马4S店。今年的中秋国庆黄金周，长沙宝诚汽车销售服务有限公司的工作人员异常忙碌，前来看车、购车的顾客络绎不绝。

在门店的推荐下，长沙市民陈先生10月5日使用邮储银行信用卡分期购买了一辆宝马330i，“首付20%，没有太大经济压力，利率也比较划算，而且非常便捷，当天就办完所有手续提车回家了。”

邮储银行长沙市分行2021年7月开始与长沙宝诚开展合作，为前来买车的消费者提供信用卡分期服务，目前已成为门店主推的购车方式。

邮储银行信用卡汽车分期业务受众群体宽泛，主要面向18—65周岁，信用记录良好，拥有稳定工作或收入来源的企事业单位员工、私营企业主和个体户。首付比例20%、新能源车15%，额度最高可达80万，最长60月分期还款。

“办理传统的汽车消费抵押贷款，通常需要一个星期的时间。而信用卡汽车分期具有手续简化、操作简单以及放款迅速的优点。实时审批、先放款后抵押的模式，客户最快可当天购车、当天提车。”长沙宝诚汽车销售服务有限公司总经理罗文伍表示，信用卡汽车分期帮助很多年轻人圆了购车梦，目前门店85%的顾客都是选择使用信用卡汽车分期来购车，其中大部分都是90后的年轻人。合作三年多来，邮储银行长沙市分行在中南宝诚和河西宝诚两家门店，信用卡累计投放金额约7.16亿元，其中今年投放4.7亿元。

近年来，邮储银行湖南省分行坚持以市场为导向，以客户为中心的服务理念，根据商家和消费者实际需求，为其提供全方位、定制化的方案，让其拥有更契合、更优质高效的汽车金融服务体验，得到了汽车金融商以及消费者的一致认可。截至10月末，邮储银行湖南省分行在汽车分期业务方面累计投放3.8万笔、金额超80亿元。

极速贷助力网红粉店加速奔跑

位于长沙市芙蓉区苏家巷的辉记面粉店，是长沙的一家网红餐厅，并且稳居2023年大众点评必吃榜粉面馆类别的榜首，每天都有众多年轻人和外地游客前来打卡。

辉记面粉店的老板周瞰是一名80后，土生土长的长沙人。这家米粉店是1999年周瞰的父母所开，从小耳濡目染之下，周瞰非常喜欢长沙米粉。2019年，原本从事广告设计工作的周瞰子承父业，从父母手中接过了这一产业。

面对老旧的门店，周瞰的第一个规划是翻新门店，但资金问题却让他有点犯难。在了解相关政策后，2019年周瞰向邮储银行申请了15万元的创业担保贷款。门店的设计由周瞰一手完成，他将个人的IP也融入其中，颇具个性。湖湘米粉的流派很多，针对长沙人的餐饮

习惯，周瞰做了一个大胆的决定，只卖长沙扁粉，不卖圆粉，这被网友戏称为“长沙最有原则的米粉店”。

同时，为人幽默风趣的周瞰在抖音等短视频平台开设个人账户，自称“星城粉少”，以幽默、风趣、搞怪的视频吸引网友关注。

随着品牌知名度的不断扩大，周瞰很快启动了开分店的计划。“新开一家分店的投资成本是40多万元，对于普通的创业者来说，资金压力不小，我在邮储银行申请了74万元的极速贷抵押贷款，随时可以支用、还款，按天计息，非常方便。”周瞰坦言，邮储银行极速贷抵押贷款，解决了他的资金周转问题，支撑着辉记面粉店茁壮成长。目前，辉记面粉店已在长沙开出了5家门店，生意越来越好，知名度也越来越高。



在邮储银行长沙市分行的支持下，辉记面粉店迎来了扩张发展之路。