

30岁的小张今年刚买了一辆新能源车。之所以选择新能源车，既是因为环保省油，维护成本和燃油车相比较低，更是因为用建行信用卡分期购买只需要支付更低的首付比例，还享有优惠手续费率，这些“绿色福利”能让去年刚买房结婚的小张缓解不少压力。

一直以来，建行信用卡大力支持终端零售客户在新能源汽车消费方面的融资购车需求。与购买燃油车需要支付20%的首付比例相比，建行信用卡客户分期购买新能源汽车时首付比例只需15%，进一步减轻了即时支付压力；同时，建行信用卡通过加强与新能源汽车品牌对客户手续费的补贴合作，进一步降低了终端零售客户的绿色出行融资成本，客户可充分运用银行提供的消费金融杠杆，以更加轻松、智慧的方式撬动高质量绿色环保车生活。例如目前购买一汽丰田卡罗拉双擎E+、一汽奥迪e-tron、吉利星越ePro、几何C等车型，都能享受手续费优惠。

同时，建行信用卡不断加大与新能源汽车厂商的合作，深化与蔚来、理想、小鹏等新能源汽车品牌的总总合作，通过构建专门的IT系统、业务流程、授信政策等配套措施，支持构建新型销售模式，为客户提供更多绿色汽车品牌选择。截至目前，建行信用卡合作的新能源车型已超过300款，涵盖超过60个汽车品牌。

2020年，建行信用卡累计为超过8万名客户提供新能源车分期购买支持，提供信贷资金超过75亿元，较上年成倍增长。在绿色环保的生活新潮流下，越来越多的客户青睐于建行信用卡提供的新能源车购车分期服务。

在更多生活场景，建行信用卡绿色低碳理念正嵌入到金融服务、衣食住行等日常生活的方方面面。早在2016年，建设银行就推出了没有实体介质的虚拟信用卡“龙卡e付卡”，随后又相继推出龙卡贷吧、龙卡无界卡等虚拟卡产品，通过为客户提供“即时申请、快速办卡、即时用卡”的体验，满足客户快速高效的办卡需求和线上场景支付的绿色用卡体验。同时，建行信用卡一直以来大力推进信用卡账单电子化，电子账单客户比例连年增长。目前，90%的建行信用卡持卡人选择使用电子账单，2020年全年节约用纸5.8亿张，相当于保护了20万颗成年大树，有效践行低碳环保生活。

在公共交通出行方面，建行信用卡携手上海公共交通卡股份有限公司、郑州地铁联合、长沙轨道集团分别推出长三角畅行龙卡、郑州地铁商易行信用卡、长沙地铁无界信用卡等产品，实现金融与交通卡功能二合一，倡导绿色出行理念。在电商网购方面，建行信用卡深化与苏宁、国美、京东、小米等头部电商品牌的商户分期合作，通过0分期手续费、分期促销等形式的合作，联动商户端以旧换新等活动，共同加快绿色节能产品推广，服务居民对于节能环保产品的旺盛需求。在公共服务领域方面，建行信用卡大力推进金融IC卡在公共服务领域的一卡多应用，推出了整合电子驾驶证、大学校园卡、企业园区卡、社区卡应用的多款联名卡产品，践行金融支

持数字化、绿色公共服务理念，有效节约社会资源，提升公共服务效率与体验。