

本报记者 王柯瑾 北京报道

自2023年以来，出境旅游、出国留学市场呈现复苏态势，多家银行抢抓机遇加码出境金融业务。

《中国经营报》记者在采访中了解到，近期多家银行围绕信用卡消费活动、升级出境个人综合金融服务等方式，扩大出境金融品牌竞争力和影响力。

在IPG中国首席经济学家柏文喜看来，今年随着出境游、留学等活动的复苏，商业银行应根据出境活动恢复的情况以及社会潮流、科技发展而不断升级创新出境金融产品与服务，以促进出境旅游、留学等活动快速恢复来提升消费，同时，也为银行开辟消费金融业务市场创造更大的空间。

出境需求上升 跨境消费活动频出

过去几年，受全球新冠病毒感染疫情影响，出境旅游、留学等活动受到较大影响。

今年2月6日，我国首批试点恢复了20个目的地的出境团队游和“机票+酒店”业务。3月15日，试点范围再扩大，中国公民出境团队游的目的地增至60个，覆盖亚洲、非洲、欧洲、大洋洲、南美洲、北美洲。

对于出境趋势的判断，中国旅游研究院发布的《中国出境旅游发展年度报告（2022~2023）》显示，中国游客出境旅游意愿变化明显，游客信心正在恢复，有信心前往更远的目的地。

进入二季度后，随着气温的回升、小长假的增多，预计出境需求还将增多。

紧跟快速释放的出境需求，商业银行加快出境金融业务布局。

一方面，银行信用卡业务活动密集。

浦发银行信用卡推出境外消费系列优惠活动，助力境外旅游业消费发展，让用户在畅享愉悦旅程体验的同时，收获机票、美食、购物等多重丰富福利。例如，2023年4月1日~30日，使用已报名活动的浦发运通人民币卡于指定DFS环球免税店线下门店完成POS机刷卡交易，且通过美国运通网络完成清算，单笔交易金额满3700元（含）或以上，有机会获得370元返现奖励等等。

此外，今年以来，平安银行信用卡也推出了多项针对出境消费的活动。比如，2023年1月14日~2月13日，平安万事达卡持卡人在香港澳门线下店用POS机刷卡消费

，累计消费超10000美元的部分享88折返现，每卡返现上限为500美元。此外，还有指定商户境外消费周周返现等活动。

业内分析认为，面对市场复苏的全新机遇，信用卡行业需要在用户已有境外消费习惯的基础上，为用户出行打造丰富、优惠的产品权益和市场活动，逐渐提升用户出境游的信心。

另一方面，针对出境需求的综合金融服务再升级。

记者从中信银行了解到，今年恰逢该行出国金融25周年，该行APP全新上线“出国金融25周年”专区，围绕签证办理、出国留学、跨境消费等业务场景打造重磅活动。围绕签证办理场景，推出“全球签”签动全球狂欢节活动，满足条件的中信银行客户可享受多国签证优惠办理、最高1000元签证权益券等多重礼遇；针对境外消费场景，推出“全球消费季”主题活动，联合国际卡组织万事达、VISA开展全球消费返现、酒店预订优惠等活动；面向留学场景，中信银行升级留学服务，从留学筹备、留学深造到归国创造，提供全旅程、全产品、全方位综合金融解决方案。此外，该行还推出了“EasyGo”出国金融会员，为用户提供一站式、专业化、全方位的金融服务，如全球签、跨境汇款（留学汇）、结售汇、资信证明等，为用户提供更直接、更便捷的服务体验。

业务协同 打造出境综合金融优势

近年来，出境金融一直是各家银行注重打造的业务之一。此前，银行布局出境金融，纷纷打出“一站式”体验的理念，通过差异化服务提高竞争力。

以出国留学金融为例，除存款、汇款等基础性资金跨境业务外，往往还涉及出国留学家庭需要的增值金融服务，比如用户希望能从银行获得留学资讯、语言培训、国际教育规划等服务。基于上述需求，银行纷纷构建更加专业、安全、方便快捷的“一站式”综合性优质体验服务。

在零壹智库特约研究员于百程看来，出境金融是指针对有出境需求的人群提供的各类金融服务。出境是一个重要的场景，包括了留学、旅游、商务交流等特定需求，出境金融是零售金融的组成部分。其指出，虽然出境金融本身收入在银行占比不大，但出境人员多为高净值人群，客户价值高，对这类客户除了提供出境金融，也可以与家庭理财、私人银行等服务形成协同，服务好这类客户，与其形成黏性，可以给银行带来更多的综合价值。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华亦认为，发展出境金融具有重要意义。“银行布局出境金融，有效满足境内外消费等主体多元化金融服务需求；促进跨境经贸

往来，助力构建双循环发展新格局；同时，我国巨大市场需求潜力和双循环新发展格局，为银行跨境金融服务业务发展创造广阔空间。”

出境金融市场背后是银行零售业务转型需求和消费金融的巨大前景，在面对出国留学、出境旅游这块“大蛋糕”时，各家银行的跨境金融服务也将越来越完善。

以中信银行为例，该行在2022年年报中披露，针对出国金融客群，该行全面升级出国金融权益体系，打造“出国金融 EasyGo”会员体系，对普通会员、持卡会员和VIP会员配置差异化权益。针对旅游客群，推出如意签、签证中心增值服务折优惠权益，完善签证服务；针对留学客群，推出《2022 出国留学蓝皮书》，分析最新留学趋势，提供规划指导。截至报告期末，该行出国客群960.80万户，较上年末增长10.36%。

展望未来，商业银行将持续围绕用户需求，不断升级出境金融业务。

“出境金融服务涉及换汇、支付结算等问题，这就需要银行提升服务跨境支付结算的便利和效率，推动金融机构加强与海外商家、相关金融机构合作，优化相关商品、服务消费支付结算流程等，创新金融服务产品满足跨境金融多元化、个性化需求等。”周茂华表示。

于百程表示，虽然近几年由于新冠病毒感染疫情影响，出境活动受到较大影响，但随着经济复苏，全球化和消费升级仍是大趋势，出境金融具有较好的发展空间和前景。“银行可以根据不同出境人群的需求特点，打造针对性的特色金融服务体系，通过专门团队与技术的结合，改善便利的服务体验，形成出境金融品牌。除了金融服务外，还可以与相关场景方合作，提供更加多元的信息咨询服务，建立会员俱乐部等，通过优质和全面的服务，与出国客户形成持续的黏性。”

同时，于百程也提示：“在出境金融业务中也需要预判和控制相关风险的发生，银行应对出境趋势有清晰的判断，避免战略上的失误；在个人外汇业务中避免违规，在汇兑和反洗钱业务层面加强合规建设等。”