

厦门建行信用卡分期业务赋能“以旧换新”、家装焕新 金融活水 燃动消费市场新活力



2025年,在扩大内需、提振消费的政策东风下,鹭岛内外消费活力正在燃动。厦门建行精准锚定市场需求与民生痛点,以信用卡分期业务为抓手,推进“商户分期+以旧换新”“装修分期+家装焕新”等服务模式,通过政策联动、场景深耕、优惠叠加等举措,以优质金融服务为本地消费市场注入金融动能,赢得客户与商户的双重信赖。

导报记者 钟榕华



建家装生态圈并推出满减活动,让消费者无需长期积累资金,即可启动家装工程,真正实现“金融活水注入,分期圆梦家装”。

便捷的分期服务叠加实打实的优惠,加速了品质家装从美好构想变成现实,不少市民轻松焕新理想居所,喜气洋洋住进新房,有力推动了本地家居消费市场的升级迭代。

消费是经济增长的持久动力,金融则是激活消费潜能的重要引擎。厦门建行以信用卡分期业务为支点,在商户“以旧换新”、家装焕新等场景的深耕实践,不仅是其响应国家提振消费政策、践行金融服务民生使命的生动体现,更是对消费金融场景化、个性化发展趋势的精准把握。未来,该行将持续深化与各领域商户的战略合作,进一步拓展分期服务应用场景,优化产品与服务体系,以更高效、便捷、优质的信用卡分期服务,在服务地方经济与满足民生需求的道路上继续迈进。

商户分期赋能“以旧换新”

今年以来,厦门建行紧随政策导向与消费市场趋势,将信用卡商户分期业务深度嵌入“以旧换新”消费场景,构建起“政策响应+场景融合+优惠叠加”的创新服务体系,联动网点与商户资源,精准发力,高效释放消费潜力。

为激发消费者置换与购买热情,该行重磅推出国补叠加分期满减优惠活动,联合“以旧换新”商户组建专项推

广团队,主动走进优质企业开展多场送服务活动。推广期间,团队通过搭建微信社群、定制专属优惠方案等方式,全方位普及“以旧换新”分期活动优势,让消费者切实享受政策红利与分期便利。

在商户服务端,厦门建行持续扩容商户合作矩阵,聚焦头部商户强化赋能,搭建起多元化高品质合作网络。针对多变的市场态势,该行灵活打造“分期利率优惠+企业专项补贴+银联满额立减”的三重福利组合,持续保持市场吸引

力。为保障活动高效落地,专项服务小组提前对商户营业人员开展活动规则、分期办理流程培训,协助优化业务办理环节;在节假日、店庆等关键促销节点,还派遣专人驻点支持,提供现场指导与流程协助,以更优质的消费体验惠及广大消费者,持续激发市场消费活力。

装修分期驱动消费升级

面对市民家居环境升级的刚性需求,厦门建行信用卡装修分期业务成为破解家装资

金难题的关键抓手,为鹭岛市民搭建起通往品质家居生活的便捷桥梁。

“刚付完房款,装修预算就成了难题,还好有建行的装修分期,月供压力小,新家也住得很舒心。”刚完成房屋改造的张女士的切身感受,正是众多受益客户的缩影。厦门建行推出的装修分期产品,凭借“期限灵活,申请简便”的核心优势,将动辄数万元乃至数十万元的家装支出,拆解为市民可轻松承担的月度账单。同时,该行依托建行生活平台搭



龙卡信用卡
优惠666



携程分期购 新年享「游」惠

龙卡信用卡银联单标卡
分期至高满减300元



扫一扫
申办龙卡信用卡



扫一扫
查看活动详情



2025年12月1日至2026年3月31日,在“携程旅行”App购买指定旅游产品,收银台选择已绑定的62开头的龙卡信用卡银联单标卡(商务卡、专项分期卡除外)进行分期支付时,可享受订单金额实付满500元减15元或满2000元减100元或满6000元减300元优惠。中国建设银行仅提供信用卡分期付款服务,本活动中商品及相关服务由合作商户提供。