银行加盟车展 “差钱”也能买车

建设银行山东省分行助力齐鲁春季车展

4月15日，2012齐鲁春季车展胜利落下帷幕，与往届车展相比，本届车展不仅参展厂商赚得盆满钵满，为汽车销售提供专业金融服务的银行也收获颇丰。建行山东省分行作为唯一指定合作银行，车展第一天就签约100余辆车，其大力推广的“龙卡购车分期付”业务，也因为“零利息、免担保、免抵押”等特点获得了众多购车消费者的追捧。

家庭购车 信用卡分期更划算

以往手头要有足够的钱才买汽车的消费观念正在改变，市民刘先生告诉记者：“以前我买车的时候，都是存了好些年的钱才买得起一款中意的车，现在我的儿子才工作两三年，就打算用信用卡分期付款买一辆十几万的车了，比以前方便多了。”

建设山东省分行相关人士介绍，目前，他们已与多个汽车品牌建立合作关系，用户可根据自身能力选择12期至36期不等的分期还款，手续方便，又可以缓解资金压力。对于市民来说，如果只是短时间内缺少资金，选择分期付款要比选择汽车消费贷款划算得多，省下来的钱还可以做其它投资，可谓一举两得。理财专家指出，通过分期付款，提前实现购车愿望，提高生活质量和工作效率。消费的同时还省下了不少费用，是一种不错的理财消费方式。

信用卡分期购车 建行更给力

“我们一直想进入齐鲁车展，因为种种原因一直未能实现，今年终于如愿以偿，通过这次展览，相信一定可以给消费者提供满意的汽车金融服务，赢得更多消费者的青睐。”建行山东省分行信用卡中心总经理孙飙表示。

孙飙介绍，建行是国内率先推出信用卡分期付款购车业务的国有上市银行，积累了丰富的经验，产品设计完善。该行的“龙卡购车分期付款”更是以“零利息、免担保、免抵押”等特点得到了众多购车消费者的喜爱。

据了解，建行信用卡购车分期付款业务是指持卡人同意支付首付款情况下，向建行申请用其龙卡信用卡，在指定经销商购买家用汽车，经核准后，将审批通过金额平均分成若干期，由持卡人在约定期限内按月还款，并支付一定手续费，无需办理抵押、担保手续；合作汽车厂商贴补手续费，远低于同期限汽车贷款利率，且不占用正常信用额度。分期金额还可根据每月分期入账金额计算积分，逐月累积，还可兑换相应礼品。

信用卡分期购车 渐成主力

汽车信贷如今已成为车市重要的推动力，目前，在汽车消费贷款业务中，较为流行的有传统银行车贷、汽车金融公司车贷和信用卡分期支付三种方式。因为传统的银行车贷业务手续比较麻烦，而源自国外的汽车金融公司车贷也只能办理本品牌的车型贷款，消费者的选择面受到限制。

随着信用卡的普及，通过信用卡分期付款购车的方式，越来越多地被市民接受。用信用卡分期购车，部分车型能做到零利率零手续费，相比较手续麻烦、费用多的汽车消费贷款，信用卡信贷购车的好处显而易见。本次车展第一天，就有100余位订车的市民选择了建行龙卡分期付款购车。

对于建行的信用卡购车政策，逛车展的市民也表示欢迎。市民时先生就表示说：“我因为刚刚买房，没有足够的钱买车，但是考虑到上班不方便，便打算用信用卡分期购买车。12期的分期，每个月也就一千多块钱，不需要担保和其他的费用。” **(财金记者 薛志涛)**

□周爱宝

春风吹动了这驾“马车”

细雨更兼微风，吹落梨花，春意匆匆。泉城的暮春升温真快，27度的温度让很多人只着单衣。2012年齐鲁春季车展在4月12日的细雨中开幕，春意和着花香，吹醉了车商，也吹醉了购车人。今年的车展与以往有一个很大的不同，这就是建设银行山东省分行闪亮登场。银行的理性和购车人的感性，让本次车展成为引导汽车消费的风向标。

建设银行山东省分行是第一次参加齐鲁车展，也是本次齐鲁春季车展的唯一参展银行。建设银行山东省分行在车展上风头正健，凭着强大的品牌影响力和本次车展在山东的翘楚地位，该行信用卡部总经理孙飙告诉记者，虽然有细雨相伴，但头一天就有100多个客户通过建行龙卡实现了自己的购车梦！其实，建设银行也是有备而来，他们已与多个汽车品牌建立合作关系，用户可根据自身能力选择12期至36期不等的分期还款，手续方便，又可以缓解资金压力。对于市民来说，如果只是短时间内缺少资金，选择分期付款要比选择汽车消费贷款划算得多，省下来的钱还可以做其它投资，可谓一举两得。

银行的助阵，车商的优惠，本次春季车展极大地激发了人们购买私家车的热情，真是令人欣慰。在拉动经济增长的“三驾马车”中，目前出口、投资相对乏力，用内需拉动经济增长成为最好的选择。可以预料，在改革开放三十多年后，城乡居民养老、医疗问题得到解决是必然的，在解决后顾之忧后，居民将释放出巨大的消费潜力。谁不希望自己的生活更好一些呢？有了一辆私家车你就有了更大的行动自由，你的经济和生活的空间将更加广阔。从这个意义上说，办好车展，助力车展，参加车展，就是为拉动经济增长贡献一份力量。

不必讳言，2012年的经济增长面临着诸多的困难与挑战。但我们相信，三十多年积累起的改革智慧和勇气，中国经济一定能够从容应对各种挑战，战胜各种困难。宏观层面上我们相信中央和政府，微观层面上需要各经济单位实实在在的努力和付出。

宝眼看金融
Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

华夏银行服务小微企业又出新举措

创新推出网银跨行资金归集业务

张先生是一家餐饮连锁公司的老板，目前公司已有8家门店，正处于扩张期。随着业务的不断增加，资金结算上的烦恼也逐渐增多。因为餐饮行业现金流量大，为保证销售资金的安全和集中使用资金，张先生要求各连锁店每天将现金营业款存入当地以他本人名义开立的银行卡中。因为各门店周边附近的银行不同，为此张先生不得不开立了多家银行的账户，资金非常分散，增加了财务人员的对账、划款和资金统一管理的难度，耗费了大量精力和时间。

近期张先生开通了华夏银行的网上银行，不仅实现对各银行账户资金的统一归集，并且资金实时到账，不收手续费用，彻底解决了资金结算的烦恼。同时张先生根据资金归集情况，进行相应的理财规划，例如购买“天天利”理财等，有效提高了资金效益。

据华夏银行相关负责人介绍介绍，作为一家全国性中型股份制商业银行，华夏银行将服务小企业作为转型发展的突破口，致力于打造“中小企业金融服务商”，积极开展小企业金融服务的探索与实践。网银跨行资金归集业务是华夏银行为方便小微企业集中管理资金，创新推出的网银服务，可为小微企业提供将他行资金转入华夏银行账户的服务，被归集账户可以是本人他行账户、他人他行账户、本人本行账户和他人本行账户，有效满足了客户加强现金收支管理和财务集中的需求。华夏银行网银跨行资金归集资金实时到账，有效提高了小微企业提高资金结算效率。目前华夏银行是业内为数不多的暂免手续费的银行之一，极大降低了客户的转账成本。

该负责人表示，网银跨行资金归集业务是华夏银行今年重点打造的电子银行业务，力争作为华夏银行服务小微企业的特色业务品牌。相信通过网银跨行资金归集产品的广泛推广应用，华夏银行将在服务小微企业上做出更大的贡献。

(财金记者 王小平)

⊙农信信息

泰山农信存款突破60亿

近日，从泰安市泰山区农村信用社传来喜讯，截至3月末，该社存款总额首次突破60亿元大关，较年初猛增近7亿元，增长12.29%，顺利实现存款工作“首季开门红”。该社认真贯彻落实山东省农村信用社联合社泰安办事处各项工作部署，坚持做到早安排、早行动、早部署，通过细化考核指标，完善客户营销维护办法，加强督导调度等措施，充分调动了全员工作积极性，营造了“比发展、比贡献、创先争优”的良好氛围。**(杨华 刘睿)**

肥城农信办理首笔林权抵押贷

3月31日，肥城农信联社成功办理了首笔150万元林权抵押贷款，为有效解决中小企业缺少抵押物而导致的担保难、融资难的问题提供了有效解决方法。此笔林权抵押贷款的成功开办，实现了肥城农信信贷业务的突破，为全社今后灵活办理资产业务提供了借鉴，同时把林企手里的“死资产”变为“活资金”，拓宽了林企发展融资渠道，为林企增收注入了新活力。**(柳鲁宁 王宁)**

东平合行服务中小微企业

为进一步服务实体经济，东平合行以扶持中小微企业发展为突破口，加大信贷投放力度，创新金融产品和服务，在积极开办资产抵押、保证担保贷款等业务的基础上，大力推行中小微企业联盟贷款、第三方监管动产质押贷款等融资模式，全打造中小微企业服务平台。今年以来，该行共发放贷款1.2亿元，为89家中小微企业提供信贷支持，有效满足了中小微企业的发展需求。

(李润凤 李峰)

新泰农信整治“乱收费”

为进一步开展以纠正“附加不合理贷款条件和不合理收费”为内容的不规范经营问题专项整治工作，新泰农信联社组织召开了专题会议，对“不合理收费问题”进行了安排部署。成立了由理事长任组长，其他班子成员为副组长的领导小组，制定本网点的具体实施细则并负责组织本网点该项活动的安排部署和开展。对照内容，严格自查，在各网点开展了全流程、全品种、全层级、全员工的地毯式、无死角的自查清理，确保业务、人员全覆盖。**(王凯)**

◓财金资讯

平安车险 “快易免”服务体系再升级

近日，中国平安在北京举办的“专业 让生活更简单”新闻发布会上宣布，旗下车险“快易免”服务再次重磅升级。

在发布会现场，中国平安旗下平安产险董事长兼CEO孙建平宣布：“针对广大消费者最关心的车险理赔难等问题，平安产险将再度升级‘快易免’服务。在业内，首次改变传统理赔流程，‘先赔付，再修车’；首次进行‘从报案到赔款的全流程时间’承诺；首次推出人伤案件‘省心调解’服务；首次推出人伤案件‘贴心在线’服务；再度扩大升级‘足不出户，赔款到家’的上门代收索赔资料服务范围，并继续为平安车险客户提供免费‘7×24小时百公里’道路救援服务。中国平安将通过专业的流程管理和风险控制能力，积极响应保监会号召，让理赔服务变得更方便、更简单。”

据了解，为应对升级后的“快易免”服务，平安产险山东分公司在服务流程，人员安排，制度要求等方面均做了充分准备，已经按照总部要求全面启动升级服务，省内平安产险客户已经可以享受到包括“简单快赔”、“三心服务”、“上门代收”、“免费救援”在内的“快易免”服务。另外，为充分回馈客户，平安产险山东分公司今年继续推出包括“欢乐平安行”，“VIP服务”，“承保理赔人性化关怀”在内的三项增值服务。

(财金记者 王小平)

你想持续稳定的赚钱吗？

什么行业能持续稳定的赚钱呢？这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的，前两年这个行业特别火，但从爆发全球金融危机以来，生意越来越不好做。平时特别关注报纸、网络等媒体，希望能从中找到受外界因素影响较小的行业，但一直都不甚理想。

直到有一天，他去朋友干洗店有点事情，一上午的时间，看到店里取送衣物的顾客这么多，跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高，平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低，且顾客愿意预先付款，不存在呆账、滞帐的情况；产业变化性小，风险低，它不像哗众取宠的流行性商品，或价格昂贵的奢侈品，只要消费者每天都要穿衣服，不管市场经济怎样变动，洗衣店的生意都可以永远持续下去，一年比一年生意好，使投资风险大大降低；洗衣业不像其它行业，必须先备货库，储放在仓库，再销出去，卖不掉就要丢掉。因此，洗衣业不会积压资金，更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌，他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗业公司。自开业以来，吴先生用心经营，短时间便收回投资，利润稳步上升。在朵拉洗业公司的协助下，成为金融业、银行业等行业的定点团体洗衣单位，现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗业公司。他现在积极的向朋友们推荐朵拉，希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

咨询电话： 0531-86117788
400-8095-777