

金融动态

来农行用苹果质押办贷款

有效解决果农融资难问题

烟台是中国最大的苹果经济栽培区和出口基地,当地出产的红富士苹果享誉盛名。在2011年中国农产品区域公用品牌价值评估中,烟台苹果以92.22亿元的品牌价值继续保持中国果业第一;2011年11月29日,“烟台苹果及图”被国家工商总局商标局认定为中国驰名商标。每年9月、10月份是苹果成熟上市的时期,也是苹果收储企业资金压力最大的时期,但由于受信贷政策的限制,银行对这些客户群的支持有限。近几年,烟台农行经过积极探索推出了以苹果作为质押物的方式,有效解决了客

户的融资需求。

“苹果质押贷款”是动产质押信贷业务的一种,是指通过以企业库存苹果作为动产质押,与农行认定的相关资质监管公司签订《质押监管协议》,让公司作为第三方监管人,当借款人不履行债务时,银行有权以质押的苹果折价或者以拍卖、变卖该动产的价款优先受偿的一种融资方式。“苹果质押贷款”及时有效地解决了企业季节性收购“抵押难”、“融资难”的问题。自身拥有气调库的从事苹果收购、仓储行业的中小企业可以到农行县域支行公司业务部办理此项业务。



资料图

详情请咨询烟台分行农村产业金融部,联系电话6688961;各地市农业银行营

业部;或登录农行网站www.abchina.com.cn。服务热线:95599

行业资讯

光大网络瞬时贷 客户体验新革命

专刊记者 李媛媛
通讯员 黄福社

只要选好商品,在网上提交信用卡申请,客户在20分钟内就可以拥有信用额度,实现信贷消费,光大银行的“网络瞬时贷”业务一经推出,便以高效、便捷的优势赢得拥趸。

据悉,自去年下半年开始,光大银行就推出了为客户快速授信的“瞬时贷”业务,在业界率先实现了支付工具与消费市场的无缝对接。而随着电子商务的迅猛发展,网络购物日益成为当代年轻人的主流消费方式,该行准确预判市场需求,一款实现网上信用卡申请与商品购买完美结合的服务便应运而生。

一次客户体验的革命

通过与商户合作向客户提供快速购买商品、客户便捷申请信用卡、客户实时获取银行授信,系统后台支付订单,商户配送商品的一站式服务,依托于信用卡网络申请,“网络瞬时贷”业务颠覆了信用卡必须经过繁琐的审批流程的传统,打破了客户必须持卡使用惯例,为客户提供了史上最快的信用卡网络申领速度。

同时,通过包含分期功能,光大银行“网络瞬时贷”业务还能让客户提前享受到心仪的商品。这种创新的服务模式为网购客户带来简便快捷的金融服务和全新的网购经历,使客户体验度得到大幅提升。

一种营销模式的创新

对于商业银行而言,过去信用卡的营销模式存在一定的弊端。一般流程要经历大约15天左右的时间,信用卡才能被最终送至客户手中。

此后,客户何时激活信用卡,是否会首刷,都是个未知数,那些长时间未激活或者未首刷的客户就成了银行的沉淀客户,不仅不能为银行带来价值,还消耗了银行的人力、财力、时间,提高了信用卡的运营成本。

而“网络瞬时贷”通过在选定的地方一精选的优质商户,在恰当的时机一客户产生贷款需求时刻,引入客户快捷办卡并立即首刷,实现了个人从非信用卡客户到活跃客户的直接转变,大幅降低了银行的不确定性成本,实现了营销模式的历史性创新。

一场银网互动的开展

银行和商户通过合作开展“网络瞬时贷”业务,成功开创了一种银网互动的新模式,打造了互利共赢的良好格局。

业内专家指出:对于银行来说,这项业务的推出,除了降低成本外,还通过为特定的人群提供更加细分的产品市场,满足了客户的特色性、个性化需求,实现了精准化营销;对于商户来说,通过拥有自己的专属消费金融服务平台,能够提高品牌的知名度和客户的粘性,既扩大了业务销售量,又降低了客户的信用风险,可谓一举两得。

烟台农行今年发放金融IC卡突破40万张

专刊记者 李媛媛
通讯员 杨新刚

今年以来,农行山东烟台分行以金穗IC借记卡推广为重点,充分利用IC卡普卡开卡年费和工本费优惠政策,大力开展持磁条卡、存折免费换金融IC卡活动,并组织代发工资户将磁条工资卡统一更换为金融IC卡,在此基础上,坚持速度与质量并重,规模与效益并举,借记卡业务管理水平得以全面提升。截至目前,该行IC借记卡比年初新增40余万张,位居全省农行系统第二位。

工行“存贷通”： 放心贷款 安心理财

工行“存贷通”业务是一种基于个人住房、商用房贷款、个人经营贷款的个人类理财产品。在工行开立存贷通账户的个人贷款客户,当存贷通账户中的活期存款余额达到该行要求的抵扣起点以上时,按照“该笔个人贷款的实际执行利率-活期存款利率”的标准计算增值收益,并按月将增值收益以现金的方式返还至客户的存贷通账户,以提高客户资金收益率。

产品特点

高收益性:除获得正常的储蓄存款利息外,还可获得较高的增值收益用于弥补部分贷款利息支出;

高流动性:存贷通账户

中的存款资金可随时支取、灵活方便;

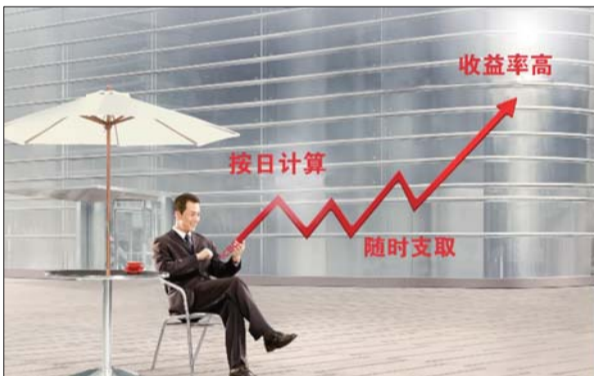
收益返还及时性:理财收益按存贷通账户日终余额“有一天算一天”;“按日计息、按月返回”,每月15日自动将收益返还到存贷通账户。

办理条件

1.已在工行办理个人住房/商用房贷款,贷款余额大于10万元;已在工行办理个人经营贷款,贷款余额大于100万元;

2.申请存贷通业务时,客户名下的贷款形态正常;

3.个人住房/商用房贷款,贷款剩余还款期限大于12个月;个人经营贷款,还款期限大于6个月。



资料图

收益模拟

李先生,住房贷款余额30万元,贷款利率6.55%,存款余额25万,则李先生除可获得正

常的储蓄存款利息外,还可获得9920元的增值收益:(25-5)*80%*(6.55%-0.35%)=9920,收益率与三年期定期存款相当,但具有活期的便利。

金牌代理

太平人寿为您展现金牌代理风采



太平人寿拥有80多年品牌历史,1929年始创于上海,1956年移师海外,2001年恢复国内经营。公司总部设在上海,注册资本金62.3亿元,已开设35家分公司和近900家三、四级机构。公司稳居国内大型寿险公司行列,已连续六年跻身“中国企业500强”和“中国服务业企业500强”,连续三年获得惠誉国际“A-”评级。



出镜人物
孙少华

- 国家二级理财规划师,荣获国际优奖。
- 四星精英会钻石会员
- TOP2000精英论坛钻石会员
- 分公司齐鲁高峰论坛尖尖会员
- 分公司齐鲁服务标兵
- 十五年寿险人生,用专业化理财知识为300多位客户转嫁风险,平衡配置资产,保全资产,传承财富。

保险课堂

爸爸去哪儿火热： “80后”爸爸怎么买保险？

近期最走俏的电视节目恐怕非《爸爸去哪儿》莫属,帅爸爸和萌宝贝成为人们最热衷的话题,与明星们比较“育儿经”更成为身边年轻爸爸的话题。已步入或即将而立之年的“80后”爸爸逐步肩负起在家庭中的地位与责任,作为顶梁柱的他们又应该如何为孩子保驾护航呢?

儿子刚满一岁的刘先生是一名公务员,“85后”的他笑言自己也还是个“大孩子”,但已经打算要为孩子

未来做好准备,首先想到的是要给他买一份保险。

“我小时候爸妈就有给我买儿童成长类的保险,除了有疾病和意外的保障,还能作为教育基金储备,高中和大学都有收到教育金返还,结婚时也有婚嫁金。”他说,“虽然返还的金额到十多年之后未必能跟上通胀,但我相信多少都能应付一些开销,作为一种长线投资,我觉得挺好的。”

带着这样的想法,刘先生咨询了保险公司,接待他

的保险经理也很认同这种想法,“这样可以达到专款专用的目的,是给孩子做好成长规划必不可少的。”保险经理说,因为拉长了供款年限,所以这种儿童险是买得越早,供款压力越小,部分险种也会因此而收益更高。不过他也提醒在购买时要看清楚保险的内容,一些儿童险未必包含医疗、意外等保障,这时候就要搭配购买儿童基础保险。

另外,在为孩子投保的同时也不能忽略了家长自身

的保障,刘先生和太太已购买了人身和医疗保险,对于年轻家庭来说已基本足够,未来还可以考虑购买养老保险多一份保障。保险经理还建议,如果家庭资金充裕的话,不妨尝试购买分红保险作为投资,并且可以让孩子作为受益人,当孩子还在牙牙学语的时候,保险账户就开始为他积累下资本,无论是解决日后用钱的需要还是培养孩子的理财能力方面都是一个好办法。

据《南方日报》