

覆盖车型广 资金成本低 办理手续简

建行信用卡分期付款助力信贷消费

9月10日,2015年齐鲁秋季车展将在济南国际会展中心和济南舜耕国际会展中心同时开幕。建设银行山东省分行作为本届车展唯一指定合作银行,届时,将携特色业务“建行龙卡购车分期”入驻车展。

近年来,信用卡给人们带来了消费观念和生活方式划时代的改变,从最初只能在额度内透支结算,到后来可以分期付款。建设银行推出的龙卡信用卡消费分期业务,刷卡消费后可以在约定的期限内按月偿还信用卡欠款,为发展信贷消费业务打开了无限空间。在本届齐鲁汽车展示交易会上,建设银行将以汽车金融、建行龙卡等为主题,举办众多特色活动,为准车主们提供多元化的购车金融选择。

由于近年来信用卡购车分期付款在汽车销售中的占比日渐提高,汽车厂商对该渠道也日益倚重。与业务开办早,持卡人规模大的银行合作时,厂商往往会补贴费用以支付持卡人手续费。这样一来,持卡人购买指定车型无需支付任何手续费,真正0利息0手续费。

多数人对信用卡购车分期付款有两个认识误区。一是认为办购车分期手续麻烦。事实上相对汽车贷款、汽车金融,购车分期办理流程是最简便的。二是认为“天下没有免费的午餐”,信用卡分期一定要支付手续费。银行的确要收取分期付款的资金成本,但这部分费用可以由厂商理单,这跟团购商品能做低价格一个道理。消费者完全可以利用银

行的购车分期优惠,轻松分期,早日享受车生活。建设银行驻某4S店客户经理小吴在这里给大家支上一招:购车者可在与经销商谈妥价格之后,再向其提出分期付款申请,以防止经销商加价。

门槛相对较低、申请手续也较为简单,这是当前建设银行龙卡信用卡汽车分期走俏市场的主要因素。

小陈就是近期建设银行信用卡购车分期付款业主之一。他刚从学校毕业几年,现在一家公司上班,收入稳定。去年刚按揭贷款买完房子,现在买车一直是他的目标。但目前手头不够宽裕,以现有经济条件一次性付款购买10万元左右的私家车对他来说还是很吃力的事情。虽然此前有汽车按揭贷款等贷款买车服务,但汽车

贷款要求抵押担保,较高的费用和复杂的手续让陈先生打消了立即买车的念头。最近,一位朋友告诉陈先生,还有一种贷款方式可助小陈实现有车一族的梦想。原来朋友推荐的是建设银行的信用卡汽车分期付款业务。小陈刚好手上一张建设银行的信用卡,于是抱着试试看的心态拨打客服热线咨询,银行客服热线人员在他咨询后,告知小陈符合申请信用卡汽车付款条件。

在走访中,建设银行山东省分行信用卡中心工作人员向记者介绍,龙卡信用卡汽车分期付款业务只要持卡人无不良信用记录,信用卡用卡情况良好,有基本稳定的收入来源就可办理。而办理龙卡信用卡汽车分期付款业务的手续同样也

是十分便捷,提交申请材料后,2-3个工作日即可审批完毕,并刷卡提车。而没有办理龙卡信用卡的客户则可以在申请龙卡信用卡的同时进行汽车分期付款业务的申请,大约7个工作日即可完成审批。

据建设银行山东省分行信用卡中心相关负责人介绍,建设银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”更是以部分车型“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。该负责人说,消费者用龙卡分期购车,可根据自身能力选择期数不等的分期还款,手续方便,又可以缓解资金压力。(财金记者 薛志涛)

新华保险投入专项资金启动标准化职场建设

为迎接公司成立20周年司庆的到来,新华保险自2015年3月起,投入数千万元专项资金,正式启动全系统营销职场标准化建设工作。

规范整洁、布局有序的办公职场是企业的品牌名片与形象窗口,更是客户体验过程中的重要环节。历经20年的发展壮大,新华保险成长为年保费收入千亿平台的A+H股上市金融企业,位列国内寿险行业三甲、福布斯世界500强第308位。在业务规模迈上新平台的同时,打造基层机构与公司市场地位相匹配的职场环境被列为2015年重点工作项目。

为了优化资源的使用效果,新华保险在今年3月由总分公司联合成立专项工作小组,开展全系统内的职场调研与评级工作,历时三个月形成符合机构实际情况的营销职场标准化建设方案。该方案计划投入专项资金数千万元,于2015-2017年共计完成千家职场标准化建设,在现有机构职场面积超标整改工作顺利完成的基础上,实现营销职场全面升级到标准化职场,使全系统一千多家营销职场全部达到形象统一、布置规范、干净整洁,以优质的软硬件职场环境支持业务发展。职场标准化建设方案覆盖了

选址、面积、布局、装修、配置、形象、管理等七个方面规范管理,由总公司统一标准,分支机构按要求上报方案后实施。截至发稿前,包括山西阳泉、重庆长寿、佛山禅城、河南禹州、湖北鄂州在内的约200家支公司职场已焕然一新,当地业务人员表示“新的办公职场配备了更加先进的办公设施与数字化工具,工作变得简单轻松了,邀请客户都感觉更有范儿了!”

在新华保险成立20周年之际,新华保险全国范围内的1000家职场会焕然一新,新华保险员工将拥有更加完善、全面的条件与工具为客户带来舒适的用户体验,这也是新

华保险始终不遗余力践行“以客户为中心”的具体体现。

关注更多新华保险信息,请扫描关注新华保险微信公众号:



订阅号“新华保险直通车”

服务号“新华保险”

短期银行产品收益率进入3时代

未来超6%理财或消失

七月八月,正值酷暑,然而,银行理财产品则刚刚经历了一个月的市场寒冬,糟糕的是,这种寒冷在8月恐怕还得延续。

来自银率网的数据显示,7月银行理财产品的平均预期收益率持续下滑,一个月以内的短期理财产品跌幅最大,平均收益率已经跌入“3”时代。而收益率的持续下滑恐怕在8月也无法得到逆转,银率网分析师称,未来预期收益率超6%的理财产品或将

消失。根据银率网数据库统计,7月的最后一周共有752款人民币非结构性产品发售,平均预期收益率为4.85%,其中仅有10款产品的预期收益率超过6%(包含),占人民币非结构性理财产品总量的1.33%,其中有7款产品来自城市商业银行,3款产品来自股份制银行。而最高预期收益率的产品来自锦州银行,预期收益率为6.1%,投资期限为一年。

银行理财产品在7月的最后一周,平均预期收益率出现大幅下滑,更值得一提的是,一个月以内的短期理财产品的平均预期收益率已经跌入3时代。

银率网数据显示,2015年上半年银行理财产品发行总量回落,与去年同期相比增速大幅减缓。上半年理财产品发行量同比仅增长4.06%,平均预期收益率更是临界5%。从发行银行来看也出现明显分化,国有银行和股份制

银行开始减少封闭式理财产品的发行数量,而城市商业银行和农村商业银行则不断提高发行数量。

上述人士表示,目前国有五大行的中短期保本型理财产品收益率多已跌破4%,正式进入3时代。而且预测下半年银行理财产品的收益率还将继续下滑,尤其是保本类理财产品将受到更大的冲击。

(郭雀屏)

开发多项特色险种 拓宽企业融资渠道

落实“新国十条” 山东人保财险多创举

“新国十条”发布一周年 保险业提交成绩单①

面对“新国十条”带来的发展机遇,人保财险交出了令人满意的答卷。近日,记者采访了人保财险相关负责人,由此得知该公司在促进经济转型升级、提升社会治理水平、支持新农村建设、完善社会保障体系等领域,进行了积极的探索并率先实现了突破,走出了一条企业发展与社会责任相互促进、经济效益和社会效益相得益彰的新路子。

服务三农 成为行业领头羊

今年是深化改革的关键之年,如何解决三农问题依然是社会公众关注的焦点。农业保险作为市场化的风险分散机制,在服务“三农”中发挥着越来越明显的作用,成为各级政府支农的重要“抓手”,人保财险在服务三农方面,深耕细作,挖潜拓新,堪称行业领头羊。据该公司相关负责人介绍,自2007年承办我省政策性农险以来,该公司已累计为4750万农户(次)、2.1亿亩农田、510万头牲畜家禽提供了770亿元的风险保障,支付赔款近20亿元,600

编者按:去年国务院发布《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》,业内称之为“新国十条”。“新国十条”为保险业制定愿景、规划路径,将保险业推向一个全新的高度。“新国十条”颁布即将一年,保险业将交出什么样的成绩单?近日,本报财金记者走进人保财险、平安人寿等多家公司,看各家公司在“新国十条”颁布后是如何提质增效升级的。

万多户(次)农户获得了保险补偿,财政补贴资金放大效应近40倍。公司投入资金以及三农保险服务车、无人遥感飞机等设备;开发的特色农业保险产品达40余种,大蒜、马铃薯、牛奶价格指数保险等均开全国之先河。

首创治安保险 切实保障人民安全

新“国十条”提出,现代保险服务也要成为创新社会管理的有效机制,人保财险在这一领域不遗余力地进行了探索。据介绍,为切实保障人民群众的财产、财产安全,该公司首创治安保险。2014年全省县区覆盖率达到90.6%,全省参保农户数量达到723万户,居民户覆盖率达到25.46%(含青岛)。该公司还大力开展各类责任保险,其中,安全生产责任险覆盖4800余家企业,校园方责任险覆盖7000余家学校,医疗责任险成功开创“牟平模式”。

助企业拓宽融资渠道 支持实体经济发展

近年来,实体经济发展遭遇融资瓶颈,人保财险对实体经济的支持力度不断加大。公司独家承办了全省首台套技术装备保险等科技保险产品;在东营、潍坊启动了农业产业化全流程风险管理项目,将保险作为银行对龙头企业贷款的重要授信要素,帮助企业或农户获得金融机构信贷支持;开办了小微企业信用保险和贷款保证保险,增强小微企业融资能力;大力拓展企业财产保险和内外贸信用险,为我省企业“走出去”提供综合风险保障,积极争

取集团对我省的定向资源投入,完成山东能源新汶矿业集团债权投资计划第一期15亿元的放款工作。

更多特殊社会群体 享受到保险关怀

新国十条要推动商业保险参与社会保障体系建设,城乡居民大病保险制度是其中的“重头戏”。人保财险讲求用数说话,数据显示,截至2015年5月底,该公司承办的大病保险共计补偿843290人次,补偿资金15.66亿元,提升基本医疗保险实际报销比14个百分点,切实缓解了因病返贫、因病致贫现象,形成了“百善群众得实惠,党委政府得民心、医疗事业得发展”的良好局面;此外,公司积极推广外出务工人员意外险、独生子女意外险、残疾人意外险等民生类产品,让更多特殊社会群体享受到了保险关怀。

(财金记者 季静静 通讯员 尹涛 尚斌)

风险或大于收益

银行冷对P2P存管资金市场

7月31日晚间,央行发布了《非银行支付机构网络支付业务管理办法(征求意见稿)》,这之前,《关于互联网金融健康发展的指导意见》也已落地。根据两大办法,指导下来要寻找银行为其进行资金存管。

小牛在线CEO王永杰说,存管与托管的区别是,存管不管资金流向。业内人士认为,这一新提法为银行未来与P2P平台的合作撇清了一些责任。

小牛在线、短融网均表示目前在寻求合作银行,前者“快谈好了”,后者在“寻找中”,但都反应目前银行对存管P2P资金意愿并不强烈。“很多P2P平台找我们,排不上,主要是对接需要系统开发,我们的开发资源跟不上。”一家地方银行负责人说,因为是存管,所以银行法律上没有问题,就像银行给证券做存管一样,但大行不愿意,另一个主要原因是害怕承担声誉风险,所以银行对P2P有些门槛要求。

爱钱帮CEO王吉涛也说,之前接触的几家银行也各有顾虑,意愿并不强。

短融网CEO王坤说,目前排名前二十位的P2P平台平均每天留存的资金也仅一千多万,算是一笔小存款,大的平台每天留存资金在几千万或上亿,“除非交易量特别大,银行存管P2P资金实际上没有太多利润。”

(周鹏峰)

