

建行信用卡分期：花银行的钱，圆自己的梦

伴随国家政策激励、居民收入提高以及消费观念升级，消费金融开始迎来黄金发展期。有数据显示，当前信用卡消费额在社会消费品零售总额中占比已超过40%。在此大背景下，龙卡信用卡分期付款业务通过丰富产品种类、整合合作商户资源等方式，正在成为80后、90后年轻一代的时尚消费新选择，同时也逐渐成为60后、70后安居置业、分担财务压力的好帮手。

本报记者 张夫稳

近日，市区的周先生通过建行龙卡分期付款业务提了辆北京现代ix35，圆了他的购车梦。

周先生说，自己先前只有8万余元的闲置资金，原以为买不了心仪的车，听朋友说，可以通过建行龙卡信用卡分期付款买车，而且一年期可享零利息零手续费。一开始，周先生并不太相信，心想不可能有用银行钱买车不付利息的好事，于是就去建行网点咨询。

了解后才知道是真的，周先生便拿出8万余元支付了购车首付，其余的12万元办理了一年期(12期)的龙卡分期，不用支付利息和手续费，每期只还1万元本金。“原以为得东借西凑才能买车，现在用龙卡信用卡分期付款买车，真的方便多

了。”周先生事后说。

建设银行济宁分行信用卡中心经理张丽君介绍，“通过建行龙卡信用卡分期购车，目前都是零利息，并且无需抵押、担保手续，同时根据车型不同，像北京现代、奥迪、一汽马自达、一汽奔腾等10余品牌40余车型还可享受零手续费优惠。即使一些品牌、车型有手续费，由于合作汽车厂商，经销商给予一定贴补，消费者所花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。”

不仅买车可以通过龙卡分期付款，生活中的其他很多消费也可以通过龙卡分期付款业务来轻松实现，例如购物、旅游、留学、家装等等。26岁的李小姐在商场看中了一款秋装，标价1200元，她便选择刷POS分期分6期付款，

首月账单金额为1200元×1.5%+1200元/6=218元，以后5个月每月仅需还款200元。

王小姐打算去英国留学，面对高额的学费，家人犯了愁。听说可以办理龙卡信用卡留学分期业务，王小姐的父母便来到济宁建行信用卡中心办理了龙卡留学分期，申请到了12万元12期的“留学时贷”。“银行收取了5000余元的手续费，这笔费用远低于贷款利息，此后每月只需还款1万元。”

信用卡作为支付工具和消费信贷相结合的金融产品，正日益成为建行不断创新领域。目前，建行龙卡信用卡分期付款业务已形成购车分期、安居(家装)分期、商户分期、消费分期、账单分期、龙卡商城邮购分期、车险分期、留学分期、现金分期等

分期体系。

张丽君介绍，建行龙卡信用卡不仅专注于传统刷卡消费支付，更致力于为消费者打造最佳信用卡消费信贷产品，产品现已覆盖购车、家装、教育、婚庆、旅游、保险、百货等众多民生消费领域，在济宁分期合作商户就达数百家，基本实现了品牌全覆盖。

由于不断整合合作商户资源、完善丰富产品业务种类，建行龙卡分期付款业务满足了不同消费者的个性化金融需求，正越来越受到广泛青睐，济宁已有数万名消费者通过不同渠道体验到了龙卡信用卡分期付款业务带来的便捷与实惠，分期交易额也翻倍增长。截止今年8月末，济宁建行龙卡信用卡新增分期付款交易额就达近5亿元。

济宁建行：金融服务进校园



本报记者 张夫稳

初秋的济宁，飒飒的秋风，让人感觉到丝丝凉意；美丽的校园，拿着书本的大学生穿梭于各教学楼之间，建行济宁分行宣传活动展台前，人头攒动，热闹非凡。

9月26日，建设银行济宁分行组织工作人员走进山东理工职业学院，在校园内设点，设置了咨询区、业务办理区，现场向广大学生普及金融知识，提供金融服务。

26日下午，数十位学生聚拢在建设

银行宣传点咨询了解金融知识，工作人员热情地递上了早已准备好的各类金融知识宣传资料，并详细向学生介绍了与日常生活息息相关的金融知识。在宣传活动中，该行打出了“建行学生惠 异地转账全免费”、“多一份金融了解，多一份财富保障”的横幅，并搭建了零售产品的易拉宝宣传画展，摆放了宣传手册、宣传资料等。

在活动现场，同学们纷纷拿起宣传折页饶有兴趣地翻阅起来。对于学生来说，金融知识既熟悉又陌生，工作人员耐心的为学生进行解释。针对90后

学生热衷网购，追求个性的特点，工作人员重点针对大学生常用的网上银行功能、转帐汇款功能与收费、银行卡和网络防诈骗等金融知识进行了宣讲。在宣传的过程中，工作人员适时送出了小礼物，受到广大学生的喜爱。

济宁建行通过开展金融服务进校园活动，帮助山东理工职业学院的广大学生加深了对金融知识的认识和了解，提升了社会公众金融安全意识和风险识别能力，让“多一份金融了解，多一份财富保障”的观念深入每个人内心。

梁山农行“量体裁衣”助力县域经济

本报通讯员 马凤海

农行梁山县支行按照“面向三农、服务三农”的市场定位，依托中小企业贷款、农户助业贷款和生产经营贷款，大力支持县域经济发展，取得了良好的社会效益和经济效益。

有的放矢，量体裁衣，支持中小企业快速发展。梁上农行把支持工业园区和中小企业作为重点，组织人员对工业园区的项目和全县的中小企业进行地毯式的摸底调查，按规模、按行业列出单子，明确支持和培植重点。根据客户的实际需求和不同情况，积极向上级行汇报，适时推出了集体土地抵押贷款、小企业简式快速贷款、专业担保公司担保贷款、小企业多户联保贷款等金融产品，通过创新贷款方式，重点支持了挂

车、纺织、出版印发、农副产品加工等行业的中小企业，使全县108家中小企业，新增利税6000余万元。

分门别类，差异服务，支持农民生产致富。梁山农行在充分调研信贷产品的基础上，结合实际情况，实施差异化服务，加大中小企业贷款投放力度，一是推行小企业多户联保贷款，对利润高、负责率低、产品相同、相近或有产品配套的3-4户企业，在自愿、互信的前提下，共组成5组联保小组，18家企业，累计发放贷款3100万元。二是对小企业有有效房地产抵押的，在全县金融机构率先开办简式快速贷款，一星期内贷款资金到户，累计发放贷款2600万元。三是对农业产业化龙头企业、省级工厂化种植及养殖小企业，如荣善菌业、科达食品、科

泰食品、臻嘉食品、东风肉类、沃德面粉等12家企业累计发放了贷款5000万元，有效地支持了企业发展并且带动了当地农民种植、养殖业的发展，使务农的农民及返乡农民工有活干、有饭吃、有钱花，走上了致富路。

创新模式，重点营销，做大生产经营贷款。梁山农行积极探索适合当地实际的营销模式，大胆创新工作方法，推动了农户生产经营贷款业务的快速发展。以农业产业化龙头企业为重点，在全县筛选了六和九利鸭、六和樱园鸡、科龙公司牛等3个规模较大、实力雄厚、符合农行准入条件的农业产业化龙头企业，推行“公司+农户”营销模式。支持了农业产业化龙头企业的发展，达到了农行、公司、农户、政府“四满意”的效果。

汶上供电公司 “十一”前夕 景区保电忙

本报讯（通讯员 魏迎）“老板，你家室内这段线路老化了，我们需帮你换掉，以防短路着火。”近日，汶上供电公司检修人员，对宝相寺景区周边商户用电设备进行拉网式排查，确保“十一”期间景区用电无虞。

近年来，汶上大力兴办“太子灵踪文化节”，使“中国佛都”汶上宝相寺景区逐渐成为驰名中外的旅游景点。国庆节临近，汶上供电公司结合景区用电实际，制定详尽保

电方案，并组织人员对景区内线路及配电设备进行全面检查，同时对景区附近宾馆、商店等重要区域用电设备进行巡视，确保景区及附近电力供应。此外，该公司还强化节假日期间24小时值班力度，应急发电车随时处于待命状态，确保电力应急抢修能力。

“多亏你们想的周到，免除了后顾之忧啊！”看到自家崭新的粗半径线路，景区附近商户孔老板连声感谢。

金乡农信社 支持农民购房不差钱

本报讯（通讯员 王传旭）金乡农信社立足“三农”服务不动摇，着力解决农村出现的新情况、新问题，为协助做好新农村建设，以辖内高河信用社为试点，在全县率

先推出了“社区个人住房按揭贷款”，为资金不足的农民提供购房贷款服务，开辟了信贷助农新渠道。目前，金乡农信社共办理该类贷款20余笔，金额300余万元。



中国建设银行

China Construction Bank

乾元系列开放式理财产品热销中

“日鑫月溢”开放式理财产品预期收益档次

1天≤投资期<7天，客户预期年化收益率2.25%
7天≤投资期<14天，客户预期年化收益率2.34%
14天≤投资期<30天，客户预期年化收益率2.43%
30天≤投资期<60天，客户预期年化收益率2.82%
60天≤投资期<120天，客户预期年化收益率3.27%
120天≤投资期<270天，客户预期年化收益率3.45%
270天≤投资期<365天，客户预期年化收益率4.11%
投资期≥365天，客户预期年化收益率4.53%

“日日鑫高”开放式理财产品预期收益档次

1天≤投资期<10天，客户预期年化收益率1.95%
10天≤投资期<20天，客户预期年化收益率2.13%
20天≤投资期<30天，客户预期年化收益率2.31%
30天≤投资期<45天，客户预期年化收益率2.49%
45天≤投资期<60天，客户预期年化收益率2.79%
60天≤投资期<90天，客户预期年化收益率3.00%
投资期≥90天，客户预期年化收益率3.24%

“乾元”开放式理财产品，品种繁多，风险度较低，抗通胀力强，期限不同预期收益率档次不同，满足各类客户的投资需求，每个工作日可申购、赎回、期限及预期收益率随心选择，资金即时到账，无申购、赎回手续费。购买渠道： 网点、网上银行，咨询电话：2937086