

建设银行再度“牵手”齐鲁车展

日前,建设银行山东省分行与齐鲁车展主办单位达成协议,再次加盟齐鲁春季车展,成为车展的唯一指定合作银行。据悉,建行山东省分行将在车展期间大力推广“建行龙卡购车分期付款”业务,以及其他和汽车消费相关的信用卡业务,并且联合汽车经销商,推出一部分热销车型,消费者用龙卡分期购买这些型号的汽车时将获得“零利息、免担保、免抵押”等实惠。

据了解,汽车信贷如今已成为车市最重要的推动力之一。当下,在汽车消费贷款领域中,较为常用的有传统银行汽车消费信贷、汽车金融公司车贷和信用卡分期支付三种方式。目前,大部分商业银行对汽车消费信贷的审批政策较严,消费者申请汽车贷款比较困难。而汽车金融公司的购车贷款一般利息较高,年息大都在7%以上。在消费者贷款时,很多汽车金融公司必须要求车辆抵押,有些公司还会增加一些抵押费和担保费支出,

担保费一般按照贷款额的1%-2%一次性收取。这种贷款方式速度比较快,由于增加了担保措施,汽车金融公司对贷款消费者的审批条件会宽松一些。并且,消费者通过汽车金融服务公司购车只能选择特定的汽车品牌,选车的余地少。

而信用卡购车分期是指信用卡持卡人向发卡银行申请购车款的部分金额,在约定期限内逐月还款,并按照发卡银行规定支付一定手续费的信用卡付款方式。这种方式需要交一定比例的首

付款,剩下的余款按月分期等额偿还;期限最长3年,不需要缴纳利息,只缴纳手续费,而且银行一般要一次性收取。信用卡购车分期根据不同银行的政策,所购车产抵押不是必须的。信用卡分期优势是价格较低,以建设银行的购车分期为例,一年购车分期的手续费仅为分期额的4%。比如购买一辆20万元的汽车,选择一年分期支付,消费者首付车款30%(6万元)后,剩下的14万就可以刷信用卡支付,然后分12个月等额还款,手续费为6400元,没有其他额外费用。

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。所以越来越多的消费者选择信用卡分期付款购车。

建行山东省分行信用卡中心负责人介绍,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。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,购车分期金额还可根据每月分期入账金额计算积分,逐月累积,兑换相应礼品。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。(财金记者 薛志涛)

财金资讯

植树护绿 拥抱春天

青岛银行济南分行开展公益植树活动

春风送暖日,植树正当时。3月9日上午,青岛银行济南分行为了回报社会,建设美丽泉城,邀请部分客户与行内员工在山青世界开展了春季植树活动。

据了解,青岛银行济南分行是青岛银行总行的第一家异地分行,自成立以来,分行始终热心公益事业,在植树造林、绿色信贷等多方面用实际行动践行着社会责

任。今年“植树节”到来之际,精心组织了以“植树护绿,拥抱春天”为主题的植树活动,一方面希望通过本次活动为客户提供一个亲近自然、交流互动的平台,另一方面,更重要的是利用本次活动,希望与客户共同携手,用实际行动亲身参与到绿色生态的建设中来,为美丽的泉城增添一抹新绿。(冯秀真)

商河联社

投放3.5亿资金支持春耕备播

商河是农业大县,眼下正值春耕备播的关键时期,资金需求量大,为充分发挥信贷支农作用,商河联社立足“早”字,及早组织信贷员深入农户调查,统计春耕备播资金缺口,并通过积极组织存款,大力清收不良贷款等多种有效形式,广筹资金,确保了春季支农资金的及时足额到位。今年头两个月,累计发放支农贷款3.54亿元,支持农民购买化肥、农药、地膜、种子、灌溉农机具等农用生产物资。

为全面掌握信贷资金需求情况,联社组织信贷人员提前做好贷款需求调查,先后发放农户调查问卷1.9万份,为农户贷款,该联社在全县营业网点设立了贷款专柜,在办理贷款发放手续上实行“一条龙”服务,有效简化了贷款审批发放程序,提高了办贷效率。为便

于农民监督,联社实行信贷操作阳光工程,在行政村设立信贷承诺服务公示栏234个,并通过在柜台、集市等人口密集场所发放明白纸、宣传折页等,公开贷款条件、贷款政策、贷款利率、贷款制度、受理时间、服务监督电话等,接受社会各界群众的监督。为筹集支农资金,全体员工利用春节期间农民工返乡、各种资金回笼的有利时机,组织员工积极开展形式多样的上门服务活动,广泛组织资金,今年头两个月组织存款资金4.2亿元,为今年春耕备播垫足了“底肥”。截至2月末,该联社各项贷款余额达到24.36亿元,较年初增加1.22亿元,累计评定信用用户6.3万户,信用村496个,信用乡镇3个,新核发贷款证1.2万个,累计投放支农贷款3.54亿元。(贾存华)

保卫财富 固定收益类理财模式持续走红市场

财富更上层楼,宜信财富VIP理财服务中心盛大开业

老百姓赚钱不容易,但是春节过后银行理财收益率普降,如何有效打理手头的闲置资金就成了非常实际的问题。经常关注理财的市民很清楚,市场中的理财产品很多,而且产品收益下半年可能将持续走低,这就让资产的安全稳健增值成为我们每一个家庭必须要考虑的问题了。

考虑到这样一个实际的需求,宜信财富于2006年在国内首推了固定收益类理财模式,凭借严格的风控管控体系、稳健的收益、灵活的期限等优势,很快赢得投资者的青睐,6年多的时间里,帮

助30多万名客户实现了超越市场同期的收益,使客户资产得到了有效的保值增值。

在长期服务客户的过程中,宜信财富敏锐地把握了市场节奏,在2009年提出了为客户提供综合财富管理服务的宏伟蓝图。考虑到国内市场不稳定,国际市场动荡不安的具体情况,宜信财富提出依然坚守固定收益10%的理财市场的战略,产品形式则从信贷理财模式向私募基金、信托投资转型。这一决策为宜信财富成功升级为全牌照的第三方独立理财机构奠定了坚实的基础。

凭借扎实的做事方式和稳健的经营策略,宜信财富不仅在2011年获得了“理财行业突出贡献奖”,更在2012年底,获得了“优秀企业公民”荣誉称号,与宜信财富一同获得这一荣誉的还包括联想集团、强生公司、广发银行等众多优秀企业。

现在,宜信公司已经在全国60多个城市成立近80多家分公司,员工达到了16000人,专职的理财经理超过3000人,业已成为国内知名的专业财富管理机构。

经过两年多的发展,宜信财富尊享热线:0531-66678208 理财有风险

财富已经在济南获得了数万名客户的信赖,现有的营业场所已经远远不能满足服务客户的需要。2013年3月6日,宜信财富济南分公司VIP理财服务中心乔迁至山东商会大厦28楼,服务队伍进一步壮大,服务能力进一步增强,目前已经成为济南市最有实力和规模的理财服务机构。为了庆祝宜信财富新财富中心开业,凡是3月份签约的客户,均可获赠收藏版粮票纪念册。年化收益10%,宜信财富是您家庭资产稳定增值的忠实伙伴。

地址:山东商会大厦B座28楼 投资需谨慎

济阳农商银行“第一桶金”支持“三农”生产

为进一步增强金融服务水平,支持“三农”生产,济阳农商银行积极筹措信贷资金,为开春生产送去“第一桶金”。通过提升信贷服务、调整贷款投向等举措,保障“三农”生产资金需求。截至2月末,全辖贷款规模达26.14亿元,其中涉农贷款总额为20.55亿元,占贷款总额的78.62%。

为全面、高效支持春耕备播,该行牢固树立“发展至上、客户至上、服务至上”三种观念,概括“和谐”、“合

规”、“诚信”、“务实”的八字文化精髓,开展高管人员尽职决策和客户经理尽职调查两个承诺制,提高员工的责任心和上进心,自觉改进工作,推进发展。通过制作宣传栏,致广大客户朋友一封信等形式,全面公开贷款条件、流程、利率、收费标准和办结时限,提高办贷效率。同时,进一步加强社会监督力量。聘任当地人大代表、党代表等具有地方影响力的21人担任阳光信贷监督员,充分发挥社会监督作用,不断建立

健全投诉受理和争议协调机制。

在实际工作中,该行开通“三农生产绿色通道”,增加农户贷款的信贷有效投入。优先支持农户在购买农机、规模种植、养殖以及水利基础设施等方面的资金需求。坚持“小额、流动、分散”的信贷原则,通过抵押、联保等形式为“三农”生产提供资金扶持,帮助农民进行规模化、标准化、专业化生产。截至2月末,该行支持种养殖业贷款金额近10亿元。同时,

按照县委、县政府关于农村产业结构调整思路,支持农村产业结构调整。结合地方经济特点,重点支持一批品质好、效益高,能发挥地方资源优势的特色农业基地、绿色农业基地和生态农业基地的建设和发展。把支持中小企业和农业产业化龙头企业作为促进农民致富、农村繁荣的重点,合理调整投向,突出投放重点。截至目前,该行共投放涉农企业贷款34582万元,占贷款总额的13%。(修丽萍)

平阴联社打造特色VIP通道让服务更贴心

为全面贯彻落实十八大精神,加快业务发展步伐,平阴联社自年初以来积极开展“春天行动”,在全县信用社间形成了“比、赶、超”的活动热潮,各项业务指标进展呈现历史性突破。各信用社积极创新,涌现出一系列好的做法。

为扩大和巩固客户基础,使金融服务更加多层次、规范化、差异化,平阴联社东阿信用社在提升整体服务水平角度,特意在走访调查的基础上选择20余名存款贷款大户作为该社的VIP客户,并专门为其定制了VIP卡,开辟出专属绿色通道。

该卡片正面标署着“山东省农村信用社”和“VIP”



字样,背面有客户姓名等信息以辨别客户身份并在柜台做好信息登记。拥有该卡片VIP客户办理业务可享受有优先办理业务的优惠政策,满足了优质客户更多的业务需求。尤其是在新农保发放等

业务办理密集期间大大减少了排队等待时间,有效避免了重要客户的流失。

该举措是平阴联社引入客户价值理念的一个缩影,通过定量、定性的客户价值衡量指标对客户进行分类,

不仅有利于细分客户特点,更精准地把握客户的个性化需求,更能以此为基础开发出多种个性化的服务,是平阴联社不懈追求高水平服务的一个有效探索。

(罗彦军 高红新)

光大银行资金归集业务全面升级 费用全免

近期,被贴上“老婆吸金神器”标签的资金归集业务火爆网络,也让众多市民对该业务产生了浓厚兴趣。记者从光大银行获悉,该行全面升级资金归集业务,既可用于个人自身,还能满足个人与个人、个人与企业之间的资金集中管理,应用场景更广泛,且归集资金产生的同城或异地跨行手续费全免。

“我经营一家连锁餐饮店,最头痛的是每天要查询各分店的账户盈亏,并统一转账到我在光大银行的主要账户,虽然网银操作方便,但由于账户众多,不仅费时费力,且不同银行账户间转账还要多掏一笔手续费,一年下来也不少。”创业多年的高先生无奈地表示。

针对高先生的具体情况,光大银行客户经理为其设计了资金归集解决方案:将高先生在光大开立的账户作为资金归集的主账户,用该主账户关联各分店的银行账户,设置好每天给分店留存的流动资金,剩余资金每天将自动转账到高先生的主账户,不仅实现了各银行账户资金的统一归集,而且手续费全免,减轻企业成本开支。

光大银行相关负责人表示,企业客户

也有多重场景,比如,需定期归集门店或连锁店账户资金的餐饮、零售、物流等连锁企业,需归集司机份子钱的出租车公司等,不同行业的企业客户可根据自身实际选择不同模式的资金归集业务。

在个人应用方面,近期引发热议的夫妻间转账功能只是资金归集业务的一个重要应用场景,光大银行资金归集业务还可用于个人理财投资、个人信用卡还款、个贷还款,或者给求学的子女自动定额设置好每月的生活费等。

据介绍,光大资金归集业务首先是手续费全免,无论同城、异地、跨行,均不收手续费;其次是省时省力,一次设定自动归集,一劳永逸;最后是灵活,客户可设成保底归集,也可设成定额归集,时间上可按日、月等进行自动归集设置。

光大资金归集业务,是其打造最具创新能力银行的又一重要举措。专家表示,光大资金归集业务应用场景兼顾企业和个人,业务覆盖面更广泛,能为不同性质、不同类型的客户提供更加易用、高效、安全的金融服务。