

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7日——10日,2017年齐鲁秋季车展将在济南高新区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“建行龙卡购车分期付”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,到后来可以购物分期付款。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,为车主和准车主

们提供多元化的金融服务。

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,购车分期手续流程是最简便的。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埋单,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。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。小陈刚好手上有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)

交通银行烟台莱阳支行: 持续创新发展,助力服务提升

本报记者 张頔

多年来,交通银行烟台莱阳支行全体员工狠抓服务培训,逐步提升支行各条线服务水平和服务质量,使“服务是真正差异化竞争的利器,是真正的软实力”的观念深入人心,全面提升了内外部客户满意度,终于成功入选“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”。

强化服务意识 增强服务技巧

为全面提升员工素质,强化员工服务意识,进一步提高员工的服务技巧,根据分行服务办的统一要求,支行在全行上下,全面动员,深入发动,宣传文明优质服务,让大家充分认识到服务工作的重要性,使员工增强自觉服务意识和紧迫感。

支行每日通过晨会及时传达服务办及上级行的最新要求,由部门负责人牵头,对各个岗位结合查看监控录像,查找自身的问题,互相学习,互相提高,经过努力,我行服务的整体水平不断提高,得到了客户的一致好评。支行建立了每周例会制度,学习各类文件,提升员工服务和业务素质;另一方面对业务流程重新进行整合,增加对外窗口以方便客户办理各项业务,减少客户等候时间。要求员工认真领悟,执

行文明优质服务规范及标准,并以考试的方式督促提高员工服务意识;以“献计献策”活动和征集意见活动的开展达到“人人想服务、人人好服务”的目标,增强了员工的服务技巧。

烟台莱阳支行业务品种齐全,业务量较大,经常加班加点,员工从早上七点半开始班前准备,至晚上七点结束,工作十分辛苦。针对现状,支行始终把思想引导与行为规范相结合,及时做好员工八小时异常行为排查,及时疏导员工不良情绪,积极倡导员工树立“以行为家,爱行如家,相处如家人”的理念,并着力在内部推行以“讲协作、讲奉献、讲务实、讲责任、讲效果和美化环境、美化仪态、美化语言、美化流程”为内容的“五讲四美”活动,全力营造“比学赶帮超”的良好氛围。

细化服务设施 实行精细化服务

烟台莱阳支行以客户为中心,从大处着眼,小处着手,将服务工作做精,做细,做实。首先是细化服务项目,为优质客户开设优先服务绿色通道,其次是细化宣传手段,支行印制了大量的“业务简介”宣传单和“客户联系卡”,摆放理财“温馨提示”,帮助客户了解支行业务,选择合适的产品。第三是细化服务流程,在柜面强力推行员工迎送客

户站立服务和双手接递凭证,推行文明服务用语,实行大堂经理、客户经理、柜员多岗协作服务模式,实现“直通”服务,获得了客户的一致好评。

日常工作中,支行员工在标准化服务基础上,始终坚持“为不同类型的顾客提供差异化服务项目”,根据客户切实需求提供量身定做的个性化服务,从而有效塑造交行特色的服务文化:儿童区活泼可爱,等候区休闲有序,便民区详尽周到,体验区新奇多彩;更有现金区严谨,理财区专业,沃德区尊贵等多元化服务特色。

为打造行业一流服务环境,支行采取扩大网点规模、优化岗位设置与完善营业设施三种措施,形成物理渠道和虚拟渠道相结合的服务平台。网点内外环境整洁、有序不紊,ATM机、查询机、自助通、电子回单打印机等机具配套齐全,支行设有4个服务柜台,可以办理个人、公司本外币存贷款及结算、贸易、非贸易结售汇及国际汇款、交银财富管理等业务,是目前交通银行烟台分行营业规模最大、业务品种最全,配套服务设施最为完善的营业窗口之一。

山东银行业“千佳”网点 系列报道

主办:齐鲁晚报 指导单位:山东省银行业协会

金融大咖论道财富升级

本报记者 周爱宝 张頔

8月6日,“进化与蜕变——2017诺远财富管理系列高峰论坛”第二站在青岛举办。本次论坛以“论道青岛 财富升级,从海洋到未来”为主题,汇集了民生证券副总裁、研究院院长管清友,中国海洋大学经济学院副院长、博士生导师刘曙光,诺远母公司汉富控股董事长韩学渊,汉富控股总裁郭露等知名经济学家与行业大咖,共同就“全球经济变革与资本市场新趋势”“金融监管新政带来的深远影响”“青岛的再崛起之路”等一系列

话题展开碰撞交流,论道未来财富升级方向与路径。

民生证券副总裁、研究院院长管清友在主旨演讲中认为,过去十年是财富管理大发展的十年,也是个人财富增长的十年。接下来,货币政策将回归常态化,政策步入收缩期,流动性环境进入紧平衡阶段。汉富控股董事长韩学渊认为,在强监管的市场环境下,资本市场蕴含着投资机会:第一,当前市场上有大量的拟上市公司排队,在上市公司估值体系没有变化的情况下,这其中蕴含着大量重组借壳的投资机会;第二,在金融强监管、去

杠杆的过程中,大量优质高回报的存量资产从金融机构剥离出来,类似汉富这样的民间资管机构可以通过股权投资、资管计划等手段参与其中,投资者们也能因此获利。

房地产投资是否过了黄金期?汉富资本合伙人杨彬有话说。他认为现在已经不是随便买套房就能赚钱的时代。目前房地产市场有两个比较好的投资方向:一是特色小镇开发项目的股权,博取未来城市发展的红利;二是不动产轻资产化面对的存量市场,这需要一个专业的团队和足够大的体量。

山东农户均接近 两张农行惠农卡

“俺现在取钱、缴电费再不用出村了,真是方便、快捷!”家住山东省安丘市凌河镇偕户村76岁的赵永宝,7月30日一大早就拿着农行惠农卡从设在村里超市的“惠农通服务点”取到自己和老伴的700多元养老金。和他一道的还有好几十人,都是到服务点取款的。

记者从农行山东省分行了解到,该行不断加大惠农卡客户拓展,努力提升惠农卡有效性,惠农卡业务保持高速发展势头。到6月末,惠农卡发卡量达到2110万张,居全国农行系统第2位。今年新增加107.8万张,居全国农行系统内首位。以山东(不含青岛)农村人口3960万人、约1100万户计算,户均持有1.9张农行惠农卡。

该行突出源头营销,大力拓展惠农社保卡业务。他们积极与省人社厅合作,在惠农社保卡招标中一举中标。为提高惠农社保卡的技术含量,使惠农社保卡更好用,持续对惠农社保卡支持系统进行升级,目前已完成了四期开发,在完善功能、优化客户体验的同时,增强了客户粘性,提升了营销的效果。到6月末,全行已发放惠农社保卡838万张,较年初增加52.3万张;惠农社保卡有效客户231.8万户,较年初增加49.4万户。

据记者了解,该行积极加强银企合作,批量发行惠农卡。山东省农业产业化经营发展较好,大型龙头企业拥有庞大的农村客户群体,具有较强的市场和渠道优势。山东分行主动加强与供销社系统、临沂施可丰公司、威海鑫发渔业等龙头企业的合作,联合向其农村客户批量发行惠农卡。山东分行与省供销社共同设计和发行了同时具有供销系统会员身份识别和金融结算功

能惠农供销联名卡,向供销社遍布全省的1800余家为农服务中心社员大量发放,实现了全省供销系统线上线下交易资金的行内循环。到6月末,全行已通过银企合作方式批量发行惠农卡5.1万张,留存资金13.89亿元,分别较年初增加2.42万张和8.61亿元。

农民手里有了惠农卡,还要有“用卡之地”。为了让惠农卡更好用,该行不断加强惠农卡渠道建设,提高惠农卡有效性。在巩固现有金融服务渠道基础上,重点打造物理网点、惠农服务点、互联网金融相结合的三农金融服务体系,努力保证惠农卡发卡与渠道建设一致。全行已在农村地区布设惠农通服务点3.6万个,点均交易量27.2笔,较年初提高5.1笔。创新推出惠农通工程“银企共建升级版”服务模式,与重点涉农企业共建惠农通服务点,被总行作为11个服务三农好模式之一在全系统推广。到6月末,农行在山东省已建成“银企共建升级版”服务点2910个,其中精品型411个,标准型2499个,服务点协助惠农卡绑定电子银行产品5.83万个,办理理财产品2.34亿元。努力拓展惠农卡代理功能应用,实现一卡多用。加强与各级社保、财政、卫生、农业等部门合作,以惠农卡为载体,在为客户提供支付结算、消费、理财等基础金融服务功能之外,增加小额贷款载体功能,通过财政补贴代理、农村公用事业项目缴费归集等805个涉农代理项目,实现了一卡多用,有效提升了惠农卡的有效性。目前,济宁分行已实现全市14个县(市、区)乡镇医院、社区门诊、药店医保结算渠道全覆盖。

(财金记者 薛志涛
张頔 通讯员 朱沙)