



用农行分期购车,5天把爱车开回家



图为购车客户现场办理农行汽车分期业务

■文/本报记者 张建新
通讯员 谭娟
图/通讯员 聂运生

零首付、免抵押、无担保、期限多、办理快、费率低……对,您没有看错,这就是农行分期购车的“超级礼包”!

在8月20日衡阳农行重磅推出的“农行汽车节”活动现场,220名签约客户还享受了特优费率:1年期1.5%、2年期3%、3年期4.5%。

畅享超低购车价和优质服务后,让广大购车族最开心的是,在成功办理分期购车手续后,仅需5天时间,就可以把爱车开回家中!

“农行汽车节”现场签约220名客户

“价格便宜、性价比高、服务态度好,花3万多元就提车了。”南岳某机关单位的公务员李丰呈,参加工作不久,需要一辆汽车方便工作、生活。在“农行汽车节”活动现场,他看中了一辆美国通用的雪佛兰科鲁兹,考虑到诱人的费率优惠,迅速签了分期购车协议。

记者了解到,当天的活动是农

总行在全国100个重点城市、邀集1000家汽车商户在8月20日同时举办的汽车展销,意在向有购车意愿的个人客户尤其是公务员提供“零首付、免担保、无抵押、费率低”的农行信用卡汽车分期产品。在湖南,仅有长沙、株洲和衡阳3个城市入选。衡阳农行联合了15家汽车经销商举办活动,车型多以中档车为主,以满足“车改”背景下公务员的购车需求。

农行衡阳分行党委副书记、副行长胡庆华表示,活动当天最大的优惠在于手续费率低,一年期1.5%、两年期3%、三年期4.5%,客户如果申请10万元汽车分期,三年仅需支付4500元手续费。

在衡阳农行提前20天进行强大宣传造势后,此活动在全市知晓率、参与率颇高。当天,从衡山县“组团”70余人入场咨询,一个小时就定了7台车。

活动也得到广大经销商的认可。沪湘集团雪佛兰销售经理肖知生说,针对此次活动,农行提供的贷款期限长、贷款利率低、办理速度快,对于汽车成交量提升大有帮助。

当天,该行现场成功签约220

名客户,共计发放汽车分期贷款3300万元。对于前150名签约的汽车分期客户,衡阳农行还回馈了价值500元的精美礼品。

优惠还在继续,“零首付”助您把爱车开回家

8.20“农行汽车节”过去了,错过费率优惠的朋友亦无需抱憾,还有优惠仍在继续。为简化办理手续、提高业务效率,农行针对部分特殊客户群体实行最低“零首付、免抵押”的信用放款方式。

农行衡阳分行副行长陈少荣告诉记者,该行积极响应公车改革,为公务员等群体购车开了“绿灯”。凡国家及地方公务员、财政统发工资或具有公立性质的行政事业单位的正式在编职工、中央及地方国有大中型企业员工、金融证券保险等行业的正式在职员工,且连续12期缴存公积金或在本地拥有自有住房,均可享受“零首付、免抵押”的信用放款方式。

“原来分期时间最长是三年,现在可到五年;以往要付30%的首付,现在可以是零首付,这就让客户的选择性增多了,经济压力也缓解了。”农行衡阳分行信用卡与电子银行部总经理朱章利说。

据介绍,目前衡阳农行对公务员、事业单位正式在编人员以及国有大中型企业人员授信额度较大,授信采取两种方法,一是职务授信,其中处级干部40-45万元,科级干部25-30万元,科员授信15万元;二是资产授信,可根据其家庭资产情况在职务授信基础上增大授信额度。

特别值得一提的是,衡阳农行对汽车分期业务实行限时办结制,已成立专门团队负责此项业务,对资格审查、贷款审批集中处理。原来汽车分期大约需10-15天,现在提高效率至原则上5个工作日完成。也就是说,客户与农行签订分期购车协议5天后,便可以把爱车开回家!

中信银行 为赴美客户提供多重权益

即日起,中信银行联合中国银联、全球奥特莱斯最大的管理集团——美国SIMON集团,给中国客户赴美提供多重权益,尤其是“十一”黄金周期间,该行客户可以在全美15家奥特莱斯、DFS、大都会博物馆多个商户享受到折扣商品、消费返现等权益。同时,中信银行联合美国HNL集团,将于近日启动美国免费热线18009500988,客户在美国主要城市遇到领事服务咨询、留学人员落地服务、危机事务协助、汽车租赁、护照及认证、酒店及住房等各种事项,都可以请中信银行在美国的紧急联系人协助解决。

三类优惠服务 方便游客衣食住行购

今年3月,联合国世界旅游组织(UNWTO)发布的报告显示,2015年中国赴美人数为266.8万人次,随着2016年“中美旅游年”的开启,专家预计,2016年新增赴美人群将超过100万,赴美主要为旅游、留学人群。

“经过我们的调查,中国游客在美国关注的焦点是购物、餐饮以及护照丢失、租车等问题的解决;中国留学生在美国的关注焦点则是入学前的适应、入学后的转学、升学、实习等实际问题,留学生的父母则希望有可靠的人在美国为他们提供咨询和帮助”。中信银行零售银行部有关负责人表示。

为此,中信银行联合中国银联、美国SIMOM集团为客户提供三类服务:一是7%全美持卡消费返现,持62开头中国银联卡单币种借记卡、信用卡消费,即享最高7%的消费返现;二是美境内15城奥特莱斯尊享优惠,持中信银行银联借记卡、信用卡在旧金山、纽约、华盛顿、洛杉矶等15个城市奥特莱斯任一店消费,即可免费获得价值25美金贵宾折扣手册;三是解决购物餐饮,凡是在奥特莱斯消费满500美金即可获得25美金星巴克代金券(可兑换8杯星巴克咖啡饮品)。尤其在十一“黄金周”期间,中信银行还在旧金山奥特莱斯专门设立了300平米的中信VIP客户区,客户可以休息并享用精美茶点,美国SIMON集团全球副总裁、中信银行、中国银联相关业务负责人会亲自迎接客户的到来。

除此之外,中信银行还联合中国银联提供美国大都会博物馆等的票价优惠;联合环球漫游为客户提供6折WIFI;与赫兹租车合作提供8折租车服务,帮助游客在衣食住行购方面享受更多便利服务。

设立紧急联系人 解决客户燃眉之急

除了让客户享受到赴美的便利和增值,中信银行还致力于搭建在美服务体系,启动美国免费热线18009500988,并在美国增加中信银行紧急联系人,力争解决客户关注的“痛点”问题。

据了解,该服务体系由中信银行联合美国HNL集团推出,而美国HNL集团拥有覆盖美国主要城市的服务网点和资源。当国内客户遇到护照丢失、疾病意外、语言不通或家长急于了解美国留学生在美状况等“痛点”问题时,都可以致电给中信银行在美紧急联系人,届时可通过在美国各州的HNL集团客户代表、签约的学生联合会组织或当地社团,获取相应的帮助。

据悉,作为在同业中首家推出出国金融业务的银行,中信银行已经独家代理美国使馆代缴费、代传递业务18年,并与英国、新加坡、巴西等8个使馆签署了代缴费或代传递等业务。出国金融产品也已经覆盖了签证类、跨境结算类、外汇类、外币理财类、融资类、资信证明类、全球资产配置等七类,可为留学、商务、旅游、移民、外籍人士等五大类客群提供一站式出国服务,包括美国签证进度在手机银行随时查询、手机结售汇等业务,都在国内同业中具有领先性。

(彭穹)

招行“生意贷”,带来好生意

融资难、融资贵问题一直是小微企业越不过去的一道坎,招商银行想客户之所想、急客户之所急,针对小微企业的用款需求,专门设计了一款信贷产品——“生意贷”。该产品推出以来,不仅极大满足了广大小微企业主的贷款需求,更收获了业内的广泛赞誉,在全国798个申报参选的金融产品中脱颖而出,获得中国银行业协会授予的“2015年服务小微五十佳金融产品”奖项。

日前,招商银行衡阳分行杜经理接触了一位贷款需求者——董先生从事批发生意多年,经营情况良好,由于进入销售旺季,董先生想扩大经营规模,但手头资金有限。他抱着试探的心态,向招行寻求贷款支持。杜经理经过一番了解,发现董先生本次贷款需求额度为30万元,本地的住房虽不能抵押,但客户信用记录良好,又有较好的银行流水作支撑,便向其推荐了“生意贷”中的小额信用贷并成功通过

审批。杜经理还一并为其开通了周转易功能,这也就意味着董先生在五年授信期内,随时可以通过网上银行自助借款和还款。这样,董先生便可根据销售的淡旺季差别,增减贷款资金,节省了财务成本,获取了更丰厚的利润。

原来,“生意贷”还可以根据客户条件的不同,具体又被细分为小微信用贷、小微抵押贷款和AUM小微信用贷。这三种产品虽然概念不同、办理条件有异,但却拥有着相同的明显优势,这也是“生意贷”推出以来广受客户青睐的奥秘所在。具体有以下特点:

一、申请简单:作为拥有贷款需求的广大小微企业主及个体工商户,只要贷款需求方有经营有住房即可申请,覆盖面广,门槛低;

二、审批更快:较之于其他的贷款产品,该贷款只要相关资料齐全完备,两天便可完成审批,极大节约了时间,质量好速度快,真正解决了客户的燃眉之急;

三、按日计息:作为贷款需求者,贷款的审批速度固然重要,但更多关心的是贷款的成本,而该产品的周转易功能具备“用一天算一天,不使用不收费”特点,实效贴心,极大节约了成本;

四、随借随还:该贷款一旦审批成功,用户可24小时通过网上银行自助办理借款以及还款,随时支用、随时还款,操作简单,方便易懂;

五、循环授信:贷款需求者一旦成功办理,便可循环使用,真正实现“一次办理,循环使用”,方便快捷。

“招商生意贷,带来好生意”,这已经不是一句简单的广告语,而是招商银行努力为广大客户提供优质服务的不变诺言。为了更好地满足广大小微企业主及个体工商户的金融需求,招商银行在突破和创新的道路上始终奋力前行。招商银行,期待您的肯定,招商银行,因您而变!

(杜哲)