

银行傍地产 跨界也疯狂

现场看房人称“买房贷款一条龙”服务很赞

一款“以房抵贷”的银行贷款产品在上周末的两家楼盘现场加了一把火。上周末,由《现代快报》牵头,中信银行携“房抵贷”产品,在中海国际社区、中天铭廷楼盘现场进行推介,打造购房者购房、消费的一站式“消费金融服务”。现代快报记者 艾凌羽 杨连双



中信银行的产品在中海国际社区、中天铭廷广受青睐 现代快报记者 邱稚真 李雨泽 摄



广发银行小企业金融服务迈向“e时代”

日前,“第11届中国国际中小企业博览会”在广州开幕。广发银行连续第九次参展,同时宣布对该行推出的股份制商业银行首张单位结算卡“捷算通卡”再次进行功能升级。把企业资金归集、银联支付、刷卡消费、企业理财、融资贷款融合为一体,引领小微金融服务迈向“e时代”。

针对目前企业客户便捷、高效的金融服务需求以及公司、个人结算一体化趋势,广发银行近一年来先后推出了“捷算通卡”、小企业手机银行等产品,满足小企业客户在支付、结算、理财、融资等方面需求,构建多元化的小企业金融综合服务平台。

今年,广发银行与中国银联合作推出银联版“捷算通卡”,企业客户可以利用全国超过50余万台的银联自助终端和超过1000万台的银联POS机进行资金交易。“捷算通卡”提供主、副卡模式,特别适合具有总分公司形态或连锁经营业态的便利店、药房、餐饮、旅行社等行业客户使用。针对企业简化理财产品购买流程的需求,广发银行创新性地推出了自动申购理财产品的“捷算通卡”智能理财服务和小企业手机银行理财超市(自助申购、赎回理财产品)功能。

此外,广发银行还开发了小企业贷款业务随借随还功能,小企业贷款客户可随时、随地通过企业网银和小企业手机银行自主进行贷款申请、出账和还款操作。(仇婧婧)

携手中海国际社区,“存贷宝”三大优势亮了

11月15日-16日,为迎接中海御山府洋房样板房的开放,中海地产拿出100台Mate7手机作为到场礼,以抽奖形式相赠客户,人气爆棚,中信银行现场咨询台也被现场看房者团团围住。

家住南湖文体西村的李先生告诉记者,自己住的首套房子已经还清了贷款,趁着现在政策支持,想买这里的精装房改善住房条件。中信银行工作人员表示,李先生贷款买新房将参照首套房基准利率,如果条件合适,甚至可以申请到95折的房贷,而且一般3周左右贷款就可以落实到位。

除了传统的房贷业务,中信银行推出的一些创新型产品也吸引了很多看房者的注意力。这其中,最受关注的要数“存贷宝”。

据中信银行工作人员介绍,“存贷宝”业务是中信银行提供给个人贷款客户还款方式的一种优惠服务,该业务定向开放给中信银行个人贷款HOME卡客户,并由HOME卡客户指定关联的活期存款账户,从而使指定账户内的活期存款享受更高的收益,减少个人贷款客

户实际贷款利息支出。相比市面上一般的产品,存贷宝业务存在三大优势。一是灵活收益高,举例来说,假如客户在中信有100多万元的贷款,办理该业务之后,再在“存贷宝”账户中存10万元,那么这10万元的一天所获收益就会比活期收益多出5倍之多。二是利息按日算,10个账户(可关联客户亲属、朋友的账户)都可以参与,共享高额收益。三是方便全国签,客户除了可在本地银行网点参与外,也可直接在网上银行签约。

联手中天铭廷,“房抵贷”消费理财两不误

11月16日,中信银行南京分行联手中天城投,共同举办了《买家讲坛——仙林板块价值研判与置业之道》。中信银行南京分行个贷团队在中天铭廷现场又受到市民追捧。

家住城南的刘女士小孩在仙林外校上学,每天接送小孩非常辛苦,因此也就产生了在仙林买房的想法。但是由于夫妻都是工薪家庭,购买二套房首付要6成,压力不小。听说中信银行的“房抵贷”可以用现有房产抵押,拿到最高房屋总价9成的贷款,刘女士心里的一块石头总算落了地。

中信银行工作人员介绍,“房抵贷”很适合作为家庭消费整体解决方案,贷款额度不仅最高可以达到抵押评估值的九成,期限最长可达30年。“审批通过后相当于获得一个消费大钱包,每次使用无需再逐笔审批,额度还能循环使用。对于有按揭房屋又已还款一段时间的客户来说,使用这个产品更加方便,已还的房贷可以重新再贷出来用于各种购物消费,还可将闲置资金继续投资理财,做到消费、理财两不误。”

“中信房抵贷”推出后,中信银行出国金融服务又增添“利器”。出国金融服

务是中信银行的特色产品,“中信房抵贷”在产品之初就为出国家庭充分考虑,其赴美签证材料仅需增加留学人父母身份材料,即可进行贷款申请,还享受出国金融VIP专属服务。

当天牵手中信银行的中天铭廷是仙林板块最具性价比的楼盘之一。楼盘位于学海路和文成路交会处,近期首开推1、5号楼,共136套,面积95平方米的2+1户型和125平方米的3+1户型,户型方正通透,得房率高。值得一提的是,该楼盘还是南师集团小学部南部分校、南师附中仙林初中部的学区。

建设银行南京江宁支行堵截百万元电话诈骗案

2014年11月13日下午,一位女客户手持“上海市人民检察院刑事裁判主文公告”和“拘捕令”,边接听手机,边行色匆匆地走进建行南京江宁支行营业室大厅,当班大堂经理王宜惠见此情景,觉得异常,立即按照防范电信诈骗“三问二看一核对”流程与客户沟通,随后判断这是一场骗局,立刻阻止客户在ATM机上汇款,成功避免了这名客户130万元存款被诈骗。

据了解,该客户在当日上午接到一个自称某银行信用卡中心的电话,称其涉及一起216万元的案件,并提供了两个“上海检察院”的电话号码,分别是8621-63242200和021-24779000。客户通过114查询,确认无误,随即与“上海检察院”进行了联系,对方要求客户必须到银行的自助设备上,将自己名下的所有存款转到他们提供的“安全账户”后,才能确保本人资金的安全,并将伪造的“刑事裁判主文公告”和“拘捕令”传真给了该客户,客户看到传真件后信以为真。去银行途中,对方又来电话,要求客户必须于当日下午四点前独自一人到建设银行的自助设备上完成转账。

根据客户的叙述,王宜惠抓住疑点,帮助客户仔细分析:对方所谓的“安全账户”是他们自己设立的私人账户,以便骗钱;对方利用软件提供“来电显示”号码,是为了使你相信他们是检察院工作人员;对方要你告诉别人,不与银行工作人员接触,直接到自助设备上转账,说明他们做贼心虚;“刑事判决书”和“拘捕令”不可能发传真给当事人等。

经过王宜惠的耐心劝说和解释,该客户终于醒悟,认识到这是一场精心设计的骗局,这才中止了转账行为,并由衷地感谢建行工作人员帮助自己果断识破骗局,成功堵截诈骗,避免了巨额资金损失,是客户放心的银行。

(俞涓、成伟)

车险续保季上演“八仙过海”

“您的车险就快到期了,续保需不需要我们给您报个优惠价呢?”近期,南京市民王先生不断地接到各个保险公司的电话。临近年底,保险公司推出的车险优惠措施层出不穷,不仅电销战热火朝天,网销平台也是跃跃欲试,都想先下手“抢单”。



电销平台拼服务和礼品

“一周就接到了好几个保险公司的电话,询问车险是否到期续保。”家住南京市鼓楼区的王先生说,“不过,几家保险公司给出的保费差别不过一两百元。”

对此,南京一家财险公司车险负责人坦言,目前各家公司车险费率基本没有下降的空间,都在比拼后续增值服务。由于年底车险续保的客户会明显增多,所以此时促销活动也会比平时多很多。比如,有些保险公司给车主赠送灭火器、加油卡、车载医药箱之类的礼品,有的甚至还赠送4S店的工时费代金券。

网销平台在“双十一”前夕则推出购车险返现活动,并称“爱车一年不出险,奖励50%现金”。淘宝保险也推出“买车险送好礼”“购车险满1100元减100元”“买车险送集分宝”等优惠活动。

中国人寿财险公司相关人士分析,在财险公司综合成本率居高企的情况下,网销平台大比例返还现金的行为,多为

网销平台自己的营销行为,“网销平台通过贴现销售保险产品,并依此获取巨大流量,再利用流量销售其他主打产品,这是目前网络公司盈利的通用模式。”

续保有加有减可省钱

虽然车险续保不是大事,但仍有规律可循。人保财险江苏分公司相关人士建议,对于新车主来说,可选择全险,并按车辆购买价格足额投保。旧车续保时应对险种作出删减或增加,以保证投保险种更加适合自己,也不至于增加不必要的保费。部分险种具有投保年限,如划痕险,有的保险公司规定3年或5年车龄以内才可购买。

同时,他还提醒道,及时续保能避免增加保费。“多数保险公司会在车险到期前3个月提供报价,车主可提前做好准备,但如果车险到期后仍未续保,脱保时间达到7天以上,保险公司就需要重新验车。”他透露,如果脱保时间过长,有可能会增加保费。现代快报记者 陈孔萍