

# 高额信贷申请不再遥远 只需公积金缴存单+工资流水



日前,记者从部分银行了解到,传统银行为了争夺市场,纷纷推出新的消费金融产品,从简便性、时效性入手,不断刷新消费贷款新模式。仅仅凭借公积金缴存单、工资流水,普通市民便可以获得高信用贷款,真是越“贷”越方便。

现代快报记者 陈孔萍



## 公积金信用贷款 最快2分钟到账

市民穆先生前阵子正在为装修发愁,“手上资金都被套在股市里了,前几天又要付装修尾款,当时缺4万元急死我了。”后来穆先生听朋友介绍,说某银行可以凭公积金缴存证明,无抵押贷款。

“我到银行咨询了一下,没想到真的可以办理,而且特别方便,现场就能放款。”据穆先生转述,自己每月缴纳公积金大约为1000元,银行审批后给了穆先生10万元的信用额度。

据了解,该产品是中信银行最新推出的“公积金网络信用消费贷款业务”,通过与住房公积金管理中心数据对接,对个人缴存、提取、支用等行为进行分析,自动完成综合信用评价,向符合贷款条件的客户发放用于购车、装修、购物等消费用途的个人信用贷款。中信银行

相关人员透露,“贷款额度会根据个人公积金缴存金额来决定,一般来说是年度公积金缴纳总额的10倍。”此外,记者还了解到,此项业务可以直接在线申请,申请提交后2分钟内反馈审批结果,通过即可签约,贷款资金随即到账,无需担保抵押,同时目前贷款年利率低于7%。

类似的,民生银行、北京银行、平安银行等商业银行也推出了公积金贷款。其中民生银行推出的为“喜喜贷”,凡是缴存公积金的市民,只要连续缴存一年以上,个人每月缴存金额在500元以上,就可以用身份证和公积金缴存证明材料,直接到该行各营业网点申请信用贷款。据悉,该贷款单个市民最高可贷到50万元,贷款期限最长3年,按月付息,到期还本。

## 凭工资流水 最高可贷30万

除了在公积金上做文章,不少商业银行还看中了行内的代发工资客户,推出了以工资流水为主的无抵押贷款。市民余小姐是某银行的代发工资客户,每月打卡工资1万元,今年父母出资帮她在南京买了房。有了房子她想再买辆车,她看中了一款20万元左右的国产车,可是手头缺乏资金,后来通过工资流水成功申请到15万元的无抵押贷款,过着有房有车的小日子。

记者调查发现,目前推出工

资贷的银行有兴业银行、平安银行。只要借款人个人征信记录良好,一般卡工资在4000元以上,正常缴纳社保和公积金满一年即可申请。以兴业银行的工资贷款为例,该行以每月工资收入为基准,采用信用方式,最高可申请月工资收入的8-24倍,总额度不超过30万元。市民只要提供身份证、基础资料,加上工资收入证明及工资账户流水,即可向银行申请贷款,最快可在3个工作日内获得审批。

## “民生杯-小小艺术家” 少儿书画大赛圆满落幕



7月12日上午,中国民生银行南京分行童一片蓝天下“民生杯-小小艺术家”活动圆满结束,并举行了隆重的颁奖典礼。

活动开始以来,南京、无锡、常州、镇江、南通、盐城、淮安、徐州、泰州等地的支行共收到书法或绘画作品多达1500多幅作品。经过1个半月的作品征集、微信票选和专家评选,共评出了作品奖88名、微信人气奖5名。

此次活动中国民生银行南京分行特邀著名书画家、江苏省国画院名誉院长赵绪成院长担任嘉宾评委,特等奖及金、银、铜奖均为赵绪成院长亲自评选,并在颁奖现场进行点评。

中国民生银行南京分行除了提供专业化金融服务以外,也致力于为客户搭建多元化的非金融服务体系,如医疗健康通道、火车站贵宾通道、高尔夫俱乐部、酒后代驾等服务。2015年以来已经举办了“民生社区健康跑”“惠在民生-礼送您家”“薪拥有一新收获”等针对贵宾客户的系列活动,广受好评。

## 招商银行荣列 “中国500强”第29位 银行业中仅次五大国有行

近日,2015《财富》中国500强榜单发布,招商银行排名今年持续攀升,较去年上升4个位次,截至2014年报数据,以1658.63亿元的营业收入位列第29名,在国内所有银行中排名第6,仅次于国有五大行。

《财富》杂志的“世界500强排行榜”是全球最具影响力的企业排名之一,已成世界知名企业用来判断自身实力、规模和国际竞争力的重要指标。“中国500强排行榜”自2010年推出,覆盖范围包括在中国境内外上市的中国公司。

凭借持续的金融创新、优质的客户服务、稳健的经营风格和良好的经营业绩,招商银行现已发展成为中国境内最具品牌影响力的商业银行之一。据其2014年报数据显示,招商银行年末资产总额4.7万亿元,比年初增长17.8%。2015年,其延续了去年的高增长态势,第一季度即实现营业收入507.4亿元,同比增长达到24.1%;在全行业净利润增速滑落的情况下,实现净利润172.2亿元,同比增长15.2%。

在各大权威机构对银行的综合评级中,招商银行多年来一直名列前茅,居中国境内股份制银行之首。英国《银行家》杂志2015年公布的世界千强银行榜单中,招商银行以493.51亿美元的一级资本规模跃至28位。Millward Brown发布的2014年度BrandZ最具价值中国品牌榜,招行以品牌价值67.85亿美元位居第14位。同时,招商银行多次获得《环球金融》《欧洲货币》《亚洲银行家》等权威杂志和机构授予的“最佳私人银行与财富管理”“中国区最佳银行”“中国最佳零售银行”“最佳小微企业银行”“最受商旅精英欢迎的银行服务”等荣誉。

## 密集布局加速触网

# 银行积极试水场景消费金融

又一家银行高调布局互联网金融。浦发银行对外宣布了其“SPDB+”浦银在线互联网金融服务平台,主管零售业务的副行长姜明生挂帅负责,电子银行部负责落实实施。各大行赶趟互联网金融,打响第一枪的是工商银行。同时,五大行中,建设银行的“善融商务”、交通银行的“交博汇”、农业银行的“e商管家”等都透露出各家银行的战略布局。

记者注意到,日前浦发银行行长刘信义表示,打造集团统一的互联网金融平台,可以整合商业银行、投资银行、基金、信托、租赁、货币经济等领域,使客户能够一站式地发展各个领域。据了解,浦发银行将“形成三个产品特色”,指的是融入场景的互联网消费金融服务、贯穿企业和个人两端的互联网直接投融资服务、以信息为驱动的产业金融链服务。

浦发银行的这类平台模式与工商银行略有类似。具体来看,工行此前发布的e-ICBC互联网金融品牌主要包括“融e购”电商平台、“融e联”即时通讯平台和“融e行”直销银行平台三大平

台,支付、融资和投资理财三大产品线上的“工银e支付”“逸贷”“网贷通”“工银e投资”“工银e缴费”等一系列互联网金融产品,以及“支付+融资”“线上+线下”和“渠道+实时”等多场景应用。

值得注意的是,工商银行与浦发银行的产品线虽然不同,但打造的都是融入场景的互联网消费金融。平安银行的互联网金融进程则更早也更迅速,除了其口袋银行、橙子银行等电子银行产品外,平安银行还在积极试水场景消费金融、互联网信贷产品等。

对于银行的积极布局,有业内人士认为,在互联网金融领域,新兴互联网企业与传统银行之间展开激

烈的市场竞争,新兴互联网企业像是一群饿狼,银行恰似已经醒来的狮子,狼群正野蛮抢夺狮子领地,狮子已意识到危险的逼近,开始了主动应对,采取强力措施保护原有领地,并尝试拓展更多新领域。

银率网相关分析师向记者表示,目前不少商业银行为服务好自身已有的庞大客户群,增强客户黏性,同时抢夺更多新客户,在手机银行、移动支付、电子商务等各个业务领域都想再造一个平台,但效果并不理想。比如看到阿里模式发展良好,积累了庞大的小微企业数据,方便做贷款业务,有些银行也纷纷推出自己的电商平台;看到腾讯微信用户数发展迅猛,也推出自

己的社交平台,试图再造一个“购物+金融服务+社交”的综合化服务平台,这些效仿行为最终效果如何还有待时间检验。

银率网分析师认为,与其自己投入大量成本再造一个全能平台,倒不如借力打力,开放自己的手机银行接口,与电商、社交平台合作,取得共赢。如腾讯自身在尝试电商失败之后牵手京东商城是不错的尝试;在这方面,建设银行、民生银行、招商银行和平安银行等转变得相对较快,在其手机银行生活圈服务中接入旅行、购物、打车等服务,就是很好的平台化运作案例,值得各家商业银行借鉴。

据《北京商报》