



助你轻松实现购车梦想

——邮储银行大同市分行推出信用卡专项汽车分期业务

本报记者 刘江华 通讯员 梁映君

为更好地致力于新零售银行转型,打造线上线下互联互通的服务体系,为广大客户提供高效便捷的金融服务,邮储银行大同市分行在传统信用卡产品基础上推出了信用卡专项汽车分期业务。截至目前,邮储银行大同市分行共办理信用卡汽车分期业务7笔,累计授信额度147.57万元,为助力汽车市场消费升级奠定了良好的基础。

“一直想买辆车,但是因手头紧张迟迟未能如愿,想不到用邮储银行信用卡分期购车这么方便,一下子便解决了我的难题。”章女士提到爱车后,喜悦之情溢于言表。据介绍,章女士是浑源县人,在当地某国企就职。“每天坐班车上上班,耗时长且不自由”,章女士说道,“早就有中意的车了,可惜就是资金不足”。邮储银行浑源县支行在宣传活动中了解到了章女士的情况,在识别客户资质、工作情况、还款能力等内容后,工作人员向她推荐了申请简便、审批迅速的“汽车分期分享卡”,并借助移动展业设备帮助章女士现场申请。章女士当天即获得授信27.36万元,为购车备足了资金。

据介绍,章女士办理的信用卡专项汽

车分期业务具备信用卡专项大额分期属性,可根据客户资信状况为其配发“汽车分期分享卡”,提供专项信用卡分期额度,以满足客户购买该行合作商户自用车辆的分期付款需求。客户仅需支付一定比例的首付款,即可享受剩余购车款项按月分期偿还。“汽车分期分享卡”分期金额最高可达80万元,首付最低20%,最长分5年还款,且没有年费。与传统的银行汽车消费抵押贷款相比,信用卡专项汽车分期业务具有手续简化、操作简单、放款迅速等优点,通过前后台联动,可实现“当天受理,当天审批,当天放款,当天提车”,助力客户畅享高效贷款模式。

邮储银行大同市分行聚焦居民消费需求,以信用卡专项汽车分期业务为抓手,从“三个力度”出发,为客户消费升级助一臂之力。一是加大培训力度,该行多次组织培训,要求辖内各机构全体业务人员熟悉产品特点与业务操作流程;二是加大对接力度,该行派出工作人员积极与辖内4S店对接,介绍信用卡专项汽车分期业务的优势与适配人群,建立稳定可靠的业务关系,推动合作进一步深入;三是加大宣传力度,邮储银行大同市分行组织辖

今年以来,邮储银行大同市分行在汽车消费贷款业务方面积极进市场、拓客户、提服务、强管理,加快信用卡专项汽车分期业务发展,为市民购车助力,有力促进居民消费水平提升。

内各支行通过“厅堂宣传+外拓走访+驻点营销”的方式,扩大信用卡专项汽车分期业务的知名度和覆盖面,确保客户能享受全部优质权益。此外,邮储银行大同市分行还坚持“数据多跑路,客户少跑腿”原则,客户经理可携带移动设备为有需求的客户上门办理业务,服务高效、流程简便,收获了客户的一致好评。

下一步,邮储银行大同市分行将更加主动地融入地方经济社会发展大局,不断探索客户需求,创新金融产品,进一步深化对各领域的金融支持,发挥好金融“主力军”和服务“排头兵”作用。

普惠万家 成就梦想



中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

进步 与您同步

地址:国信时代广场A座写字楼1-8层

投资者购买国债热情高

国债是一种兼具安全性和收益性的投资产品,适合偏好稳健收益、对流动性要求不高的投资者。在投资者风险偏好下降、市场投资收益下滑的背景下,储蓄国债受到市场欢迎。

根据财政部公告,8月10日至19日,2023年第七期和第八期储蓄国债(电子式)在全国范围内发售。记者在采访中了解到,国债开售当日和次日,我市多家承销行销售的上述国债已被抢光。

56岁的陈成经验丰富,国债开售当日7点半就到银行网点排队了。“拼手速拼不过年轻人,只好到网点捡漏。”陈成告诉记者,早点来排队一般都能抢到额度,这已是他第三次在线下抢购国债了。“虽然本月发行的是电子式国债,但还是有不少客户选择来银行柜台购买。”一家国有银行网点工作人员表示,“尤其是上了年纪的客户,还是喜欢来银行柜台购买国债”。

记者观察发现,今年购买储蓄国债的不只是中老年投资者,年轻人也逐渐多了起来。业内人士表示,部分年轻人在风险相对较高的基金、理财上吃了亏,开始寻找保本保息的银行存款,相对于大额存单以及普通存款产品,储蓄国债在利息支付频率、提前支取规则等方面的优势还是比较明显的,所以更受年轻人欢迎。

据了解,今年财政部共发售9轮储蓄国债,其中,凭证式国债4轮,电子式国债5轮,除去已发售的6轮,今年还有3轮待发售。截止目前,今年有3轮储蓄国债票面年利率出现下调,分别为3月、5月、7月。3年期和5年期的票面年利率分别从3%和3.12%下调至2.85%和2.97%。本次发行的储蓄国债票面年利率同7月持平。按照目前的利率,市民分别购买10万元3年期、5年期储蓄国债,较今年6月会分别减少300元、500元的收益。

记者了解到,储蓄国债之所以被抢购,一方面是因为安全性高,储蓄国债作为一种政府债券,有国家信用背书,与理财产品相比没有风险,超过50万元规模比存款更安全,另一方面是因为其购买门槛较低,起购金额低至100元,以100元的整数倍认购,按年或一次性付息,利息收入免征个人所得税。“目前,市场上保本保息的产品不多了,在利率下行背景下,稳健型投资者更愿意将钱放在一些年限长的产品中,提前锁定收益。”我市一家股份制银行客户经理如是说。

(培煜)



建行动态



成其久远

建行大同分行 助力实体经济高质量发展

本报讯 为了更好地为商户提供高效优质的服务体验,日前,建行大同分行领导一行赴百盛商场二部开展友好合作联盟活动。此次活动旨在实现精准商户供需对接,赋能商户发展。

活动期间,一行人实地考察了百盛商场二部的管理模式、商户经营情况、产品特色,深入了解其服务理念,并与管理人员进行了细致交流。双方就如何共享资源、管理互补、提升百盛商场二部的经营收入等内容进行了深入研讨,百盛商场二部管理人员对建行大同分行为其提供的全方位金融服务非常满意,同时也坚定了双方进一步深化合作的信心。

接下来,建行大同分行将持续建立多层次、多元化的金融服务体系,以满足商户不同层次的金融需求,也将进一步加强银商合作,推动金融创新和产品升级,进而促进商场及商户的高质量发展。

(丽华 雪峰 武苗苗)

建行大同分行 金融消保为民办实事

本报讯 建行大同分行始终秉承“以客户为中心”经营理念,立足消费者权益保护工作,将“办实事”贯穿消保工作全过程,积极探索金融消保新模式,推动公众宣教向更大范围、更深层次发展,促进消费者金融素养持续提高,实现建行消保工作暖人心、聚民心、筑同心。

建行大同分行赓续金融本色,彰显大行担当,积极创新宣教手段方法,探索数字化宣教渠道,为客户提供随手可及的暖心服务与金融知识,持续提升金融宣教的主动性和有效性,形成广覆盖、有重点、显亮点的金融宣教模式。

下一步,建行大同分行将继续把维护金融消费者合法权益作为提升服务水平与客户体验的重要抓手,不断深化公众宣教智慧化、泛在化、便捷化,持续推动宣教工作深度融入业务,以金融“活水”灌溉百姓心田,真正做到“消保为民,消保便民,消保利民”。

(左语 杨雪峰)

建行大同分行 “智慧食堂”赋能业务发展

本报讯 近期,建行大同分行本部食堂在全省率先启用“智慧食堂”,上线以来日均交易笔数持续位居系统第一。“智慧食堂”是建行大同分行积极践行新金融创新的一次有益实践,也是持续提升“双子星”非金融服务能力的有力抓手。

为进一步提升员工幸福感,建行大同分行近日还启用了“智慧食堂”美团模块,成为全省首家应用“智慧食堂+美团”的分行。“智慧食堂”美团模块的启用,不仅让建行员工能够享受到丰富多样的菜品选择,还能根据个人需求灵活进行订餐安排,充分利用员工餐补。

下一步,建行大同分行将以“智慧食堂+”新模式为支点,秉承“用非金融做金融,用平台思维做金融服务”的理念,不断拓宽“智慧食堂”落地场景,将“智慧食堂”打造成赋能主营业务的新利器,与客户一同建设美好生活。

(丽华 雪峰 李荫亚)

建行大同分行 选拔营运主管后备人才

本报讯 为进一步夯实全行人才梯队建设,充实营运主管队伍的后备力量,充分挖掘培养一批能力过硬、作风优良的专业化人才,近日,建行大同分行组织开展了营运主管后备人才选拔活动。

该行根据《建行大同分行营运主管后备人才选拔方案》要求,明确了选拔资格和流程,经过发布公告、员工报名、资格审查等环节,确定了近50名员工参加笔试。随后,对入围员工开展全封闭面试。本次面试以抽签的方式决定面试顺序,员工通过个人陈述、必答题、评委提问3个环节充分展示自己的业务知识能力、语言表达能力和应变能力。

此次选拔为青年员工搭建了展示自我的平台,拓宽了员工职业发展道路,也为建行大同分行打造了一支品质优良、精通业务、稳控风险、综合素质强的后备队伍,为全行业务高质量发展提供了强有力的人才支撑。

(左语 李攀 雪峰)