

利率一降再降

岛城银行“倒追”客户办理消费贷

申请消费贷切忌征信查询次数过多

□记者 裴驰宇

“你的信秒贷七折利率优惠券已发放,可进入手机银行APP查看。”开春以来,一批中信银行舟山分行的客户陆续收到了这样的信息。银行主动给客户打电话,现在办理消费贷款,可在原有利率基础上打七折。

在扩内需、促消费背景下,消费贷利率接连走低,岛城银行已将消费贷的利率调到了3.3%左右。同时,出现了有银行为挖掘优质客户,主动向潜在客户电话、微信推荐消费贷产品的“倒追”现象。

不过,有市民感叹:贷款虽然容易,利率再低,但总归是要还的呀!还是想办法增加收入才是关键。

线上线下,消费信用贷均十分友好

上周,在新城一家国企上班的郑先生接到了建设银行一位客户经理的电话,称该行的一款“建易贷”消费信用贷利率十分优惠,抓紧来办,月底前优惠就要取消。

银行是从客户“大数据”中知道郑先生本月有笔“快贷”到期,可能会有信贷需求,故而给他打电话的。建设银行的“建易贷”是一款消费贷产品,面向资信优良的机关事业单位、国企员工等。

据了解,此次“建易贷”推出的优惠年利率低至3.3%,这比郑先生去年申请的建行“快贷”年化利率3.6%还要低。10万元贷一年的话,利息能少还300元。

除了建行的“建易贷”外,各家银行旗下均有各自的消费信用贷产品,例如工行的“融E借”、中行的“中银E贷”、农行的“网捷贷”、邮储银行的“邮享贷”、中信银行的“信秒贷”、杭州银行的“公鸡贷”等、温州银行的“温信贷”等。这些消费贷产品,多数可以通过手机网银线上办理,有的在线下办理,手续也十分方便。只要单位进入银行的“白名单”,职工稳定在缴纳公积金,申请十万元至二十万元额度的消费贷款,难度不大。

申请消费贷切忌征信查询次数过多

虽然各家银行对消费贷的门槛大幅降低,但有的客户却因为征信查询次数过多,导致申请消费贷被银行谢绝。

记者了解到,部分客户在手机银行申请消费贷款时,被一家银行拒贷,转而至另外一家银行申请,结果同样被拒,拒绝次数多了,绝大多数银行对之都“关了门”。这是什么原因?

据建设银行一位客户经理介绍,当征信查询次数较多时,会让个人征信中存在大量的信贷业务审批查询记录。信

贷审批查询记录较多,会直接将个人征信记录“弄花”。

客户本人查询个人征信报告,这种查询记录较多一般不会影响个人征信。本人查询征信的记录属于“软查询”,银行的“贷后管理”也属于软查询,软查询不影响个人征信。要紧的是“贷款审批”“信用卡申请”等记录,这类属于“硬查询”。“硬查询”多了,会让金融机构认为用户非常缺钱,经济状况较差,导致银行拒贷。

建行客户经理建议,当客户被一家银行拒绝了消费贷,就尽量避免到其他银行再尝试,以免留下过多的“硬查询”记录。此时应该“养好”自己的信用记录,半年或一年时间里不要去申请贷款,等征信记录转好后,再去申请。

期待股市“长阳”,居民才会放手消费

银行的各种消费贷,针对的客户群体多是原本就“不缺钱”的人士。而较多的市民认为,借银行的钱,利率再低,也是要还的。关键是怎样把收入提高,这样才敢大胆消费。

而目前舟山的工薪阶层,资金沉淀在股市中的大有人在。龙年春节前,股市大幅下挫,让投资者财富缩水,面有“菜色”。直到节后,沪指站在3000点以上,舟山股民的心情才转好些。

一位舟山开发商销售负责人士直言不讳地告诉记者,他的好多意向性客户都在股市深度套牢。如果股市能够继续走好,就能够腾些钱出来,买下看中的房子。

消费贷产品是严格与“买房”绝缘的。不过,如果投资者能够从股市中获得财产性收入,那么,对各类消费包括房产消费,都会有拉动作用。从股市中赚来的钱,那叫“快钱”,用于消费改善生活,会毫不犹豫。

今年,有太多人就指着股市走好,资金能腾挪出来用于消费,也有望拉动银行的各类业务。

泰康人寿推出惠赢人生(爱家版)

近期,由泰康人寿推出的《泰康惠赢人生(爱家版)年金保险(分红型)》【简称惠赢人生(爱家版)】持续热卖中。泰康在惠赢人生(爱家版)的基础上,对接万能账户,凭借稳定增值,能为客户提供稳定的给付,将为客户带来可预期回报、稳定结息的万能收益、及高品质的养老规划。

该计划可对接三大万能账户。其中,“福泰2.0”在长期低利率预期下,帮助客户锁定长期收益。“聚福团体终身寿险(万能型)”则为家庭团体设立,一人投保,全家共享,日计息月复利,

年度有保底,资金以低成本建立家庭账户,家庭成员可各自拥有子账户,可由投保人灵活分配至家庭成员的个人账户并提供身价保障。尊赢系列万能账户上市126个月以来,保持较高实际结算利率。

惠赢人生(爱家版)还可对接幸福有约旗下“长寿有约”产品,获取入住泰康养老社区确认函,助客户安享长寿、健康、富足百岁人生。目前,泰康之家已在全国35个城市布局40个项目,20园开园运营,入住居民超1.2万人,持续领跑行业。(夏文武)

平安人寿主动寻找理赔理由

客户多领了7万余元

客户L女士在平安人寿投保了平安福19保险产品组合,之后的五年时间里,先后经历了2次疾病治疗,均顺利获赔。2024年1月,L女士不幸被确诊为乳腺癌。平安人寿坚守诚信原则,主动为客户寻找理赔的理由,倒推梳理前后几次理赔过程,发现并帮助客户多领7万余元,实现客户合法权益最大化。

客户L女士临近30岁时,意识到自己缺少重疾保障,几经挑选,选择在平安人寿投保平安福19保险产品组合。五年里,L女士经历了1次意外伤害门诊和1次宫颈疾病住院,均顺利获赔。其中,意外伤害门诊8分钟即“闪赔”成功。

2024年1月,L女士体检发现乳腺异常,后被诊断为乳腺癌。生病后家庭收入减少以及高额的治疗费用,让L女士女士感受到双重压力。L女士陷入两难:是选择价格相对低廉但副作用较大的化疗药品,还是选择另一种价格昂贵但副作用小的化疗

药品。此时,L女士想起在平安人寿投保的保单有17万元的重疾保额。L女士果断选择了副作用小的化疗药品。

出院后,L女士咨询重大疾病理赔事宜。理赔人员在查看客户资料时,发现之前赔付的宫颈疾病住院可能符合轻症责任,但L女士以为是普通疾病,仅申请了医疗险,且未上传手术后病理报告,系统AI审核按普通疾病快速赔付。这一发现意味着,如果确认前次符合轻症责任,L女士后续的重疾理赔可以额外新增重疾保额,还能享受保费豁免等权益。

面对这一情况,平安人寿主动提示并帮助客户寻找理赔的事实依据,经仔细审核L女士的病历材料,确认L女士的宫颈疾病确实已达到条款中轻症责任的标准,于是赔付L女士特定轻度重疾保险金3.4万元,重大疾病保险金20.4万元,退还多交保费约4800元,理赔总额比原计划申请的多了7万余元。(平安人寿舟山中心支公司)

建行舟山分行助力民营经济发展

3月12日,建设银行舟山分行联合市工商联举办“聚集中小微 商建共助企”活动启动仪式,推行商协会金融顾问建设,共同聚力打造具有自身辨识度的“商建共助企”品牌,将专业资源、专业力量、专业服务送进企业,推动金融政策直达、金融服务直达,助力舟山市民营经济高质量发展。

建设银行舟山分行与舟山市工商联自建立战略合作关系以来,双方紧密联动,先后联合

开展舟山市中小微企业经济稳进提质培训班,组织全市30余位中小微企业负责人赴杭州考察见学;常态化举办银企对接会5期;开展“企业码”网络直播2期4000余人线上观看;联合赴海岛开展“群团星·促共富”等一系列活动。

近年来,通过金融指导员的牵线搭桥,在市工商联的支持下,舟山建行为30余户中小微民营企业提供5.6亿元信贷支持,不断推动全市中小微民营企业发展壮大。(林波)

工行舟山分行推进军人专属贷款业务

“前几日,工行的工作人员联系我,说我符合军人专属贷款的要求,让我去把我的住房贷款转成军人专属贷款。我今天去办手续,不仅利息变得更低了,流程也很顺利!”现役军人李先生在工行办完转贷手续后,激动地分享着自己的喜悦。

近年来,在各种贷款利率相继降低的大环境下,国家为进一步减轻军人购房的经济压力推出军人专属住房贷款。工行舟山分行细化创新各项举措,赴部队开展金融方面的业务讲座,现场解答部队相关疑问,全力强化金融服务,确保军人住房改革政策落到实处,同时全力打响拥军品牌。

2023年9月6日,工行舟山定海支行投放全市工行系统内

首笔军人专属贷款,工行舟山分行成为全省工行系统内继萧山、嘉兴后第三家军人专属贷款落地的分行;2023年9月28日,工行舟山定海支行落地全市工行系统内首笔存量商业贷款全额转换为军人专属贷款业务;2023年11月15日,工行舟山定海支行完成全市工行系统内首笔存量纯商业贷款转换为“军人专属+商业”贷款业务,11月16日,工行舟山分行营业部投放全市工行系统内首笔“军人专属+商业”贷款,继而实现了工行舟山分行军人专属贷款新增投放及存量转换业务的全部落地。截至2024年3月15日,工行舟山分行军人专属贷款业务量已达1359万元。(王立)