



银行消费贷为何争相“降价”?

台传媒记者葛星星

“银行的每周二优惠年利率3.0%等你来抢”“6.8折‘闪电贷’利率折扣券已发放,进入银行APP查看”……今年被商务部定位为“消费提振年”,为激发消费市场活力,年中以来,多家银行消费贷利率“价格战”愈演愈烈,抢券、打折活动频出。记者注意到,去年年底,银行消费贷利率普遍维持在4.0%以上的水平,今年,“3字头”的消费贷利率已经屡见不鲜。

消费贷限时优惠多

“一周内接到好几次贷款推介电话,银行也总发短信提醒消费贷有优惠。”日前,在椒江工作的李女士告诉记者,这几个月来明显感觉到银行的消费贷推销力度在加大。李女士手机显示,每个月都会收到银行发来的消费贷促销短信。让利幅度亦在加大:折扣券从历史短信显示的8折提到了6.8折。李女士对此有些心动——低至不到3.5%的利率,这在此前是不敢想的。

记者查询发现,近期,各家银行大力推广消费贷产品,并进一步下调消费贷利率。比如,中国银行“随心智贷”针对优质客群推出特享消费贷产品,年利率低至3.60%,支持最长3年先息后本还款,活动时间持续至9月30日;建设银行“快贷”年化利率最低3.5%,贷款期限最长36个月;工商银行“工银融e借”年化利率低至3.5%。除了直接降低利率外,一些银行还通过发放优惠券、折扣券等方式吸引客户。浦发银行推出“浦闪贷月月享”活动,活动期内,每周二上

午10点起,浦闪贷授信审批通过并完成授信签约的客户,便有机会抢到一张一年期利率3%优惠券,优惠券每周100张。

记者发现,银行消费贷业务办理很便捷,不过不同于“一口价”,在申请消费贷业务之后,银行会对客户做一些调查和评估,还款能力、消费水平、征信、工资水平都是需要审核的内容,最终呈现的利率视不同情况而定。

此外,低利率的消费贷并非所有人都能享受。在准入门槛方面,多家银行都设置了一定的要求。例如,建设银行“快贷”的适用对象为建行代发工资、存量房贷、有资产、公积金缴存等符合条件的优质客户。

激活居民消费活力

服务扩大内需、增强消费信心是当前的主旋律。7月31日,国家发展改革委发布《关于恢复和扩大消费措施的通知》,其中提到,引导金融机构按市场化方式,加大对住宿餐饮、文化旅游、体育健康、养老托育、家政服务等的综合金融支持力度。更注重以真实消费行为为基础,加强消费信贷用途和流向监管,推动合理增加消费信贷。

在此背景下,银行业普遍抓住促消费大背景发力消费信贷业务,这些低息消费贷产品受到了不少金融消费者的欢迎。有消费者表示,这是一个难得的机会,可以用来购买大额耐用品或者装修房屋;有的消费者则表示,这样可以节省一些利息支出,提高自己资金使用效率。

“招商银行‘闪电贷’产品在活动期间向新客户发放6.8折优惠券,优惠后年化利率低至3.4%。”90后小伙吴先生说,招商银行的活动很吸

引人,所以自己就贷了10万元,准备买辆电车。

银行消费贷为何争相“降价”?业内人士分析称,消费贷利率持续走低主要有两方面的原因,一方面受市场竞争影响,国内消费信心和消费贷需求处于恢复阶段,叠加银行积极推动消费贷业务发展,同业竞争激烈。另一方面,近年来,为应对内外复杂经济环境,宏观政策偏积极,市场利率中枢持续下移所致。

消费者要控制好杠杆率

虽然银行下调消费贷利率有利于降低融资成本,促进消费增长,但也不可忽视其中存在的一些风险,金融消费者在吃“馅饼”的时候也要注意“陷阱”。

多家银行在消费贷产品页面提示,个人消费贷资金只能用于消费,不能用于购房、投资。而对于个人而言,消费贷利率过低也可能诱使个人违规操作,套取消费贷资金来置换房贷、投资民营银行大额存单等,由于两者期限的不匹配,投资者往往面临较大的流动性风险敞口。一旦被发现,也可能留下不良记录,影响后续授信。

专家提醒,消费者要按需申请,量力而行,切勿盲目借贷。一方面,要根据自身的实际需求和还款能力选择合适的消费贷产品,不要盲目跟风或者被诱导;另一方面,要合理安排个人财务计划,控制好债务水平和杠杆率,避免过度消费或者投机。一般而言,每月还贷支出不应超过家庭收入的一半。特别是年轻客户,不可通过“以卡养卡”“以贷还贷”等方式盲目借贷。

工行天台支行为一线劳动者送清凉

本报讯(通讯员叶晓玲 姚水娟)自“入伏”以来,持续的高温给长期户外作业的劳动者带来了严峻的考验。工行天台支行切实承担起社会责任,持续发挥“工行驿站”志愿服务作用,为坚守一线、保障城市发展的户外劳动者送上一份清凉与关心关爱。

该行在辖内营业网点的“工行驿站”配备了纯净水、防暑药品、雨伞等爱心物资,希望能在炎炎烈日为环卫工人、外卖小哥、快递员等户外劳动者提供一份帮助。行内工作人员在做好厅堂业务服务的同时,主动请经过网点的环卫工人等户外劳动者进入网点歇脚避暑,送上一杯水,并叮嘱他们要多注意安全,做好防暑降温措施,用实际行动关爱户外高温工作群体。

夏日送清凉,关爱暖人心。该行始终牢记国有大行的责任与担当,继续传递工行温度,关心、爱护、支持广大户外劳动者,为人民群众提供专业、高效、温暖贴心的金融服务,打造老百姓身边可信赖的银行。

大户外劳动者,为人民群众提供专业、高效、温暖贴心的金融服务,打造老百姓身边可信赖的银行。



建行台州分行:普惠“小而弱”助力“大而强”

台传媒通讯员刘紫琪

7月的一天,建行椒江支行为椒江某工业区内,一家急需资金周转的小微企业办理了普惠贷款。该企业尹老板激动地说:“多亏了建行的帮助,否则这批订单根本无法完成。”

近年来,建行台州分行对照国家金融监督管理总局台州监管分局“解难清单”,专项开展“强信心、稳预期、提升金融服务质效”主题活动,拓展普惠业务,普惠贷款从三年前的43亿元,提升到如今近240亿元,贷款增幅连续三年在全省系统及当地四大行中保持第一。今年上半年,该行普惠贷款余额239亿元,当年新增超70亿元,普惠客户21030户,较年初新增6418户,贷款及客户的增速、完成率均为全省第一。

“云系列”开快捷之门

建行“云系列”快贷涵盖信用、抵押、质押、平台等业务模式,其中云税贷、商户云贷、商叶云贷等信用贷款深受小微企业欢迎。客户在手机上的建行“惠懂你”APP软件操作,只需轻点手指,便可实现线上申贷,当场完成精准测额、支用还款等流程,不跑银行就能快速办理普惠贷款。据统计,这一“云”服务只需两天半时间即可办理,包括抵押登记环节的整个流程,而对比线下申办15天的工作流程,台州建行通过按下数字化转型“快进键”,跑出了数字普惠金融服务“加速度”。

椒江洪家五金街上,冯女士经营的建材门店生意红火,但资金资金一直很大。她通过建行客户经理的介绍,了解到可以线上办理信用贷款后,立即尝试测试信用贷款额度,快速获得了一笔信用贷。随着生意的红火,冯女士又一次支用了一笔高达一百万元的

抵押贷款,并将附近的店面承包下来,从原先的“小门店”,变成了“大商行”。有了大数据支持,采用“云系列”的客户越来越多,2023年更是占到了台州建行普惠客户总数的60%以上。

“纾困贷”解燃眉之急

作为全国文明单位的建行台州分行,在服务中总是把客户放在第一位。为了给小微客群提供更好的金融服务,台州建行专门成立普惠金融部,组织人员走进当地小微企业,为企业量身打造“最多跑一次”服务模式,主动为企业“精准画像”“量体裁衣”,解决融资难、融资贵问题。

吴总是一位拥有二十余年电动机制造行业经验的实干企业家,早期为个人经营,后凭着多年打拼积累,成立了公司,并搬到浙江中德(台州)产业合作园。前段时间,吴总为资金的事着急:“我有几笔贷款还没收回来,但原材料这边又等着付钱,再拖下去,这几单生意非黄了不可。”

建行客户经理在园区内走访企业,了解到这一情况后,迅速为其定制灵活用款、低利率的厂房抵押贷款方案,不到一周时间,贷款就顺利发放下来,吴总的“现金流危机”也安稳渡过。“建行这个产品真的好啊,不但期限和利率我很满意,而且使用灵活,我只需要通过建行‘惠懂你’APP即可在手机上完成贷款的使用操作,实在太方便了!”

据悉,去年该行有近一半的网点当年普惠贷款新增超1亿元,其中三门支行营业部新增超3亿元。

“创新贷”助共同富裕

台州建行结合当地实际,因地制宜,

宜,适时创新,推出多项普惠业务,对量具、模具、汽车配件等特色产业、特色产品配套“产业贷”“特色贷”。

作为全国最大的温岭工量刃具交易市场,温岭市温岭镇工量刃具交易中心内有500多个经营户。受疫情影响和经济不景气影响,经营户一度陷入困境。建行工作人员经过反复市场调查,创新推出“刀具贷”,为这些客户群体配置专属的信贷服务。目前,该行发放“刀具贷”累计超2亿元,成功实现了产业链的上下游延伸和市场拓展。

在台州,有三个县列入全省26个山区县助力共同富裕的战略部署。为助力山区共富,建行台州分行与当地工商联联合推出“杨梅贷”“青蟹贷”“黄精贷”等特色贷款。

作为山区26县之一的三门县,拥有7000多家养殖企业和个体户。三门建行客户部通过反复走访,研判分析,成功推出“青蟹贷”。该县青蟹协会会长蒋明添在成功支用50万“青蟹贷”后连声称赞道:“是建行给我们带来了好产品,方便又实惠。”

普惠的最终目的就是为了让小微企业受益。该行在去年直接让利4520万元基础上,又退给小微企业1%的利息,退息额达4188万元。2023年更是将让利行动贯彻到底,截止目前,该行普惠小微贷款平均年利率3.54%,较年初下降了26BPS,让利额达5996万元,真正做到了让利于民,以实际行动践行大行承诺。

建行台州分行行长曹凡说:“作为国有企业,大行担当不能眼光只盯着大企业、大项目,对有发展潜力的小微企业,我们不但要一视同仁,还要做得更好。普惠服务作为重要的金融服务模式,目的是向广大小微企业提供平等的金融服务。让小微企业变大、变强,我们责无旁贷。”

农行路南支行:民有所需,我有所应



台传媒通讯员丁晨阳

近日,农行台州路南支行连续收到了一封感谢信和一面锦旗,道出了这家银行的责任和担当。

急民所急 火烧币兑换暖人心

前些日子,余女士办公室的空调短路失火,把办公室的东西都烧得差不多了。扑灭火后,才发现要付货款的一万多人民币被烧了,余女士夫妇很是着急。

7月中旬,余女士带着火烧币来到农行台州路南支行。大堂经理和内勤副行长得知情况后,为了能尽快解决余女士的燃眉之急,即刻开

始清点。由于纸币烧坏后都粘连在一起,工作人员需要小心翼翼地将每一张纸币抽离出来,还需要辨别已烧残纸币的真伪,工作量很大。最终,工作人员经两个多小时的共同努力,在残币间分拣出了符合可兑换的货币,帮助客户换回了11100元左右的现金。

7月25日,余女士特地送来一封表扬信,在表扬信中写道:我原本是想试一试的,没想到农行这么上心,帮我们挽回了损失,真的是太感谢了。

守护“钱袋子” 拦截“百万转账”

7月27日,农行台州路南支行网点负责人接到客户徐某的电话,咨询如何通过农行手机银行查看保单,说是儿子急需上报个人金融资产。出于反诈的敏感性,网点负责人第一时间联系客户儿子刘某。“这是诈骗”,这句简短有力的话立马警醒

了刘某,并让其中止了操作。据悉,刘某先前在该行配置了百万趸交保单。当日接到自称是腾讯客服的陌生电话,并与其核实了姓名及身份证后四位。对方告知刘

某,因银行利率下调,需要通过腾讯旗下产品“微粒贷”线上申请降息,刘某可登录对方提供的线上会议APP,有银联专属为其服务。待刘某登录后,专属客服要求其在“中国银联”网站上输入身份信息,查询征信报告,客服以备案为由,告知刘某要了解其名下所有金融资产,否则需冻结其银行卡,并需自行到上海银联总部解冻。因此刘某查询其金融资产,并已将300余万的存款余额截图发至客户,因其不知保单如何查看,才要求其母亲联系银行。

7月28日,客户特地上门送上了一面锦旗“路桥农行防骗高,农行客户保障好”,表示感谢。8月2日,路桥区打击治理电信网络新型违法犯罪工作联席会议也送上了表扬信。信中对农行台州路南支行认真负责的反诈工作态度和勇于承担社会责任的大行担当给予了高度赞扬。

一面锦旗,是褒奖、也是责任,也让农行台州路南支行在反诈工作中信心倍增。该行将锦旗挂在了正对网点大门的墙上,为诈骗分子起到震慑作用。

民有所需,我有所应,农行台州路南支行将始终坚持为客户服务,靠前一步,主动作为,为百姓办好事、办实事。

建行快贷 一触即贷

全流程线上 随借随还 按日计息 客群广泛

贷款对象: 建行房贷客户、理财客户、代发工资客户、公积金缴交客户等。

贷款用途: 贷款资金可用于购车、装修、育儿、留学等个人消费用途。

申请指南: 登录中国建设银行手机银行,首页点击“贷款-快贷”,即可在线测额,如果觉得额度不够,还可以试试“我要提额”,依据界面提示即可完成贷款流程。

贷款金额及利率以签约界面为准,详情可咨询95533或建设银行各网点。

美食半价~9元观影~免费洗车~农行信用卡活动多多!

扫码半价: 领券3天内可在各活动门店以掌银扫码方式消费可享半价优惠,单笔最高优惠10元,每人每周限享1次/本季度内限享10次,每周优惠总量4000笔/本季度总量52000笔。

9元观影: 每人每月可购2张9元观影券,购券后3天内可在各活动影院兑换普通电影票,每月限量10000张。

9元洗车: 每人每月可购2张9元洗车券,购券后3天内可在各活动洗车点兑换普洗服务1次,每月限量10000张。

9元美发: 每人每月可购1张9元美发券,购券后3天内可在各活动美发门店兑换洗吹或洗剪吹服务1次(具体服务类型在门店列表中有标注),每月限量3000张。

免费洗车: 台州农行信用卡客户当月用卡消费满5000元,次月赠送免费洗车服务权益1次,可在农行掌银-[城市专区-台州专区]-[车主服务]-[洗车]页面下方[我的订单]中查看及使用。

消费达标送洗车: 消费达标送洗车

活动说明: 1. 台州本地信用卡活动限台州发卡的农行信用卡客户参与,新客户一般在发卡次月5个工作日后方可参与。 2. 消费券过期未使用的,购券的金额系统会自动退回,购券、购券的活动名额由系统收回后重新发放,直接发送的免费洗车券过期作废。 3. 所有活动均有个人名额及总金额限制,先到先得用完即止。 4. 部分活动有节假日限制,部分活动有项目加价,请以门店展示为准,具体活动细则及活动门店请在活动页面查看。活动内容若有变动,以活动页面显示为准。 5. 活动时间:2023年三季度

如何查找活动: 方式1:掌银进入[信用卡]-[浓情相惠]可查看附近活动商家,点底部可选择不同类型商家。 方式2:掌银进入首页[城市专区]-[信用卡专区] 方式3:掌银扫活动码直达[台州信用卡专区]

请使用农行掌银扫码 活动详情请咨询台州农行各网点