

自主确定车贷发放比例,适当减免提前结贷违约金 我市金融机构期待车贷新政早日落地

□记者 张超

本报讯 汽车贷款再出新政。4月3日,中国人民银行、国家金融监督管理总局联合印发《关于调整汽车贷款有关政策的通知》(以下简称《通知》),对车贷最高发放比例、车贷提前还款违约金、车贷管理等政策作出重新调整。我市多家银行表示,期待新政早日落地,更好满足老百姓的消费需求。

0首付购车有望实现

根据现行车贷政策,自用传统动力汽车、自用新能源汽车贷款最高发放比例分别为80%、85%。《通知》表示,金融机构可在依法合规、风险可控前提下,

自主确定自用传统动力汽车、新能源汽车贷款最高发放比例。也就是说,这一比例最高可调整为100%,即0首付购车。

4月8日,记者从我市建行、中行、邮储银行等多家金融机构获悉,最新的车贷政策还未正式执行。“总行出台具体的执行政策并传递到基层银行,需要一个过程。但无论如何,这项政策出台,必然有助于推动汽车以旧换新,促进汽车消费。”中行平顶山分行车贷条线有关负责人表示。

“新的车贷政策出台,还有一个好处,就是降低同业竞争。”邮储银行平顶山市分行车贷客户经理张春之告诉记者,目前市面上有个别金融机构不断上调车贷发放比例,甚至达到95%,导致

同业竞争压力较大。

据张春之介绍,今年一季度,该行汽车贷款已发放8000余万元。

希望新政早日落地的还有汽车经销商。平顶山世纪丰田汽车销售服务有限公司销售负责人彭少雷告诉记者,今年一季度该公司销售202辆汽车。购车条件放宽新政也将促进汽车销量进一步提高。

加强车贷全流程管理

《通知》还提到,鼓励金融机构适当减免提前结清贷款产生的违约金。强化贷前审查和贷后管理,保障贷款资产安全,严防贷款资金挪做他用。

通常情况下,贷款买车需要把车抵

押给银行,贷款还完后再解押。但记者采访发现,也有银行针对优质客户,先放款后抵押甚至无需抵押,并且提前还款无需付违约金,这就给不符合贷款条件的人提供了骗贷漏洞,银行的贷款风险也大大增加。

4S店为银行介绍客户赚取银行佣金,是目前汽车销售常态。张春之说,邮储银行严格按照有关规定,不超过贷款最高比例,并且不抵押不返佣。

建行平顶山分行也表示,不会单纯为了提升贷款发放量而降低风险要求。在降低首付比例的同时,提高风险管控,做好贷款用户的信用评估。用户一定是能够满足信用评估条件,银行才能按较低比例发放贷款。

农行杨东支行 暖心服务获赠锦旗

本报讯 近日,一对老年夫妇匆匆地来到农行杨东支行,称急需取一笔现金,但不知什么原因,银行卡被冻结无法取现,两人非常焦急。

该支行大堂经理何克强得知情况后,立即着手查找银行卡冻结的原因。经过仔细查询,发现是由于客户预留信息不完善导致银行卡冻结。何克强耐心解释,并迅速为他们办理了相关手续,成功解冻银行卡。第二天,这对夫妇再次来到农行杨东支行,将一面锦旗送到何克强手中,表达感激之情。

农行杨东支行相关负责人说,何克强的贴心服务,不仅解决了客户的燃眉之急,也展现了该行在客户服务方面的专业和高效。这面锦旗不仅是对何克强工作的认可,更是对农行杨东支行优质服务服务的赞誉。

何克强表示,作为一名银行工作人员,他将始终坚持以客户为中心,用心服务每一位客户,与同事们共同打造“农情暖域”服务品牌。这次能够帮助老年人解决问题,他也感到很高兴。

(薛凯源 王宇飞)

工银私人银行 荣膺《财资》两项大奖

本报讯 近日,香港《财资》杂志公布“2024年AAA金融科技奖项”评选结果,工银私人银行荣膺2024年度“中国最佳数字私人银行”以及“中国最佳数字财富管理体验”殊荣。

近年来,工银私人银行坚持以客户为中心,依托集团强大的科技优势,强化大数据、人工智能等数智技术与业务的有机融合,持续优化客户服务体验,满足私银客户“人、企、家、社”多维服务需求。

财富管理服务平台 工银私人银行持续迭代优化“君子智投”资产配置服务系统,内嵌工商银行投研逻辑及量化分析模型,服务于私银客户财富管理全周期。

企业家智慧服务平台 工银私人银行客户中约有70%是企业家,银行依托集团科技优势,形成从客户精准识别、需求跟踪分析到多元综合服务、数字化运营的闭环服务模式,为客户提供公私两端综合联动的卓越智慧金融服务。

家业传承服务平台 工银私人银行于2020年推出“综合顾问+事务管理”模式的家族信托综合顾问服务。2022年,又将数字技术引入家族信托服务,首创投产家族信托综合顾问系统。

金融慈善服务平台 工银私人银行将捐赠人建议基金DAF模式应用到慈善信托中,依托工银玺链智能合约技术,打通了慈善资金链上下游壁垒。(王水记)



舞钢农商银行 义务献血传爱心

4月8日上午,在舞钢市中医院门口,舞钢农商银行工作人员在平顶山市中心血站流动献血车上献血。为响应无偿献血倡议,进一

步弘扬无私奉献的精神,舞钢农商银行干部职工进行无偿献血。当天,7名员工共献血2800毫升。

苗家企 摄

建行平顶山分行渠运中心一级业务员曹巧玲： 恪尽职守显担当 主动作为树榜样

□本报记者 张秀玲 张超

曹巧玲今年39岁,中共党员,2011年加入建行平顶山分行,先后从事高柜、大堂经理、客户经理等岗位,工作态度严谨、作风端正,能够出色地完成各项任务。2023年被该行评为“身边的榜样”。

2013年至2020年10月,曹巧玲在平顶山分行资金结算部从事结算产品营销工作,她始终秉承“网点与客户的需求就是我们的需求”这一准则,发挥计算机专业所长,通过数据加工提取寻找目标客户,在结算产品营销上连续创造出智慧缴费、账单云等诸多第一单。

2019年3月31日,离建行河南省分行(以下简称省行)下发的一季度高级

结算产品指标还差1户。时间紧迫,曹巧玲通过数据筛查、建立模型、加工提取等手段,在当天下午3点多,终于找到目标客户。跨行收款业务需要在建行新一代系统做签约、客户端做维护。由于客户不熟悉流程,曹巧玲一方面向上级寻求帮助,另一方面又不停地在客户与网点之间来回奔波,既要解决技术难题,又要安抚客户的负面情绪,在持续不懈地努力下,终于在晚上10点成功签约。将正常3天才能完成的产品签约流程,缩短至7个小时,圆满完成省行下达任务。为此,曹巧玲被省行评为“结算产品营销能手”。

2020年10月,曹巧玲调入渠运中心,她迅速适应新角色,在渠运中心员工集中退休、青黄不接的状况下,一人身兼数职,并取得不俗的业绩:2021

年至2023年,她带领的督导检查团队,连续排名全省第一;在2021年度二级分行网点综合竞争力考评中,平顶山分行风险内控满分,排名全省第一,曹巧玲被省行评为“网点综合竞争力提升领军人物”;她所在的柜面业务团队,各项指标排名全省前五,多次受到上级通报表彰;她带领的稽核中心团队,多年来安全运营无事故。此外,作为营运主管管理人员,曹巧玲积极推进营运主管及后备主管的选拔、聘任、轮岗、培训工作,制定营运主管考核细则,加大营运主管培训力度,抽调营运主管参与柜面操作督导检查,让营运主管快速成长。



曹巧玲

建行供图

颁奖词:有人选择幕后,默默奉献;有人走上舞台,担起建行发展的重担。责任如山,勇于担当,是一种态度,亦是一种责任感。你在工作中不断拓展边界,敢于承担责任和冲锋陷阵,以实际行动诠释“担当”二字。在担当中成就自己,在担当中升华生命,你就是我们“身边的榜样”。