

信用卡分期手续费开打价格战

□记者 张骞

本报讯 商业贷款风险不减，住房信贷受到一定控制，各家银行如今都将目光聚焦在了个人消费类融资业务上，连国有大行都推出了个人信用纯线上贷款，如工行“融e借”、农行“网捷贷”、建行“快贷”等。如今，各大银行的利润点又盯上了信用卡分期业务。

6月23日，市民张先生的中银白金信用卡刚刚消费了5690元，就收到中国银行客服发来的短信：“可将此笔消费免息转为分期付款，每月手续费率最低仅0.48%，并享双倍积分。”

无独有偶，6月25日，市民李先生的另一家银行的信用卡刷卡消费了3000元，也立即收到分期付款的邀请，每期手续费0.6%。

记者从市区多家银行的信用卡中心获悉，为鼓励客户选择信用卡分期，各家银行纷纷在手续费上做了功夫，最直白的做法就是“打折”。

据介绍，信用卡分期，简单来讲就是持卡人在通过信用卡完成消费后，通过分期付款的方式来偿还银行资金，类似于个人按揭贷款，通常有3期、6期、12期、18期、24期等多种选择，既可选择单笔消费分期，也可根据账单自由选择额度分期。

工行平顶山分行卡部有关人士告诉记者，信用卡分期最大的优势是能够缓解持卡人一次性偿还刷卡消费额的压力。

不过，若提前还款，是否全额



支付手续费，各银行的规定并不相同。个别银行对此要求宽松，若提前还款，只需支付足额还款

前的手续费，但大多数银行必须全额支付银行手续费，即便是提前还款也不行。

除了上述银行外，建行龙卡信用卡在4月1日至6月30日期间推出信用卡分期8折优惠。活动期间的费率与分期期数相关，每月为一期，3期费率为0.6%，6期为0.56%，12期和18期低至0.48%，24期则为0.5%。

另外，广东发展银行的信用卡分期为6期、8期、18期和24期，费率分别为0.7%、0.58%、0.6%和0.66%。

上述银行的费率均在原有费率上不同程度进行打折。

另外，从建行和广发行的分期不难看出，费率呈现中间低、两端高的现象。广发行客服人员告诉记者，银行要保证利润，期数少自然费率稍高些，为什么期数长的也高呢？客服告诉记者，这是为规避风险考虑。

不过，每家银行对分期的消费额度也做了限制。譬如，兴业银行单笔消费满100元才能参加分期，广发行单笔消费500元才能参加分期。

市区的王女士告诉记者，参加信用卡分期的主要是年轻并且消费意愿强烈的客户，他们的消费主要在大家电、购车、装修等领域。

她说，虽然客户承担了一定手续费，但这种分期方式让持卡人短期还款压力降低很多，又不会因为逾期而导致信用受损，他们愿意多支付一些成本，以维持自己的生活水准。

当然，对银行而言，既提升了信用卡活跃度，又增加了中间业务收入，还不易产生不良贷款。

客户大意丢万元 农行员工忙送还

本报讯 近日，农行客户路女士将一封感谢信送到了鲁山县支行，感谢该行工作人员使其1万元失而复得。

6月13日上午，路女士到农行平顶山分行鲁山县支行东关分理处办理业务，营业大厅里异常繁忙，大堂副理方真真有条不紊地引导客户办理业务。路女士办了一个掌上银行，接了个电话后就匆匆离去。

方真真送走客户后，在大厅里巡视。突然，她发现刚才路女士坐过的地方放着一个棕色花纹钱包。她连问几声：“这是谁的东西？”没人应声，就找来了分理处主任张国录。他们打开一看，里面有1万元现金、身份证和5张信用卡。

张国录和方真真利用中午空闲时间查看了监控，确定是路女士的东西后，立即依照预留电话通知了失主。路女士赶到分理处后感激不已，拿出500元表示谢意，被他们婉言谢绝。（陈海 边钢领）

农行鲁山县支行 举行消防演练活动

本报讯 6月16日下午，农行鲁山县支行召开消防安全知识培训会议，该行相关负责人和县农行机关全体员工及基层员工代表参加了培训会。培训会结束后，全体人员

在沙河边开展了消防安全演练活动。该行相关负责人表示，夏季是火灾高发期，各单位要绷紧“安全弦”，时刻提高警惕，抽出专门时间对工作和生活区域的电线、电器，以及排水道和避雷设施进行一次细致的排查，发现隐患及时排除，力争把风险隐患消灭在萌芽状态，确保运营安全。与会人员还观看了消防安全警示片。

培训结束后，全体人员又在沙河边开展了消防安全演练活动。综合管理部副经理申国利现场向大家讲解了消防器材的使用、灭火注意事项和火场逃生注意事项等，使大家受到了一次生动的消防安全教育。（张骞 边钢领）

农行员工慧眼识骗局 贵州客户避免财产损失

本报讯 昨天上午11时许，农行平顶山分行鲁山县支行的机关人员张少锋到支行营业部办事，与保安王鹏程发现一个神色匆忙的中年男子边接电话边汇款。职业的习惯让张少锋产生怀疑，他和王鹏程急忙将这名男子拦下来，将他领到客户经理王玉芳的办公室。

这位张姓客户来自贵州省，在鲁山县做生意。昨天早上，他接到一个来自北京的电话，一名自称某担保公司的女工作人员告诉他，只要在张先生自己的银行

卡上存入3万元现金，验证一下实力，就发给他10万元贷款。这名工作人员神秘地告诉他，前提是本人亲自办理，不能告诉别人。

张先生信以为真，准备让北京某担保公司验款。王玉芳听后告诉他，这是一个骗局。虽然卡是张先生的卡，但骗子的骗术很高明，能通过各种信息盗取张先生卡上的钱。

王玉芳立即让张先生挂失老卡办新卡，避免了财产损失。如梦初醒的张先生则不停地表示感谢。（张骞）

持中行社保卡购药 满100元即减40元

本报讯 如今，很多家庭都有常备的小药箱，以应不时之需。那么，您家里的小药箱缺药了吗？现在，中行平顶山分行为您送来福利，持中行社保卡在张仲景大药房购买药物，满100元即减40元，非常划算，赶快去吧！

据中行平顶山分行有关人士介绍，中行平顶山分行与张仲景大药房合作，向市民优惠让利。6月20日至9月20日的每周五、周六和周日，中行社保

卡持卡客户到张仲景大药房购药，支付满100元立减40元。除了中行社保卡，中行金融账户刷卡购药，也可享受支付满100元立减40元的优惠让利。

据介绍，由于让利幅度很大，活动期间每张卡仅限刷一次，而且优惠名额有限，该优惠先到先得，额满为止。当然，不仅您的家庭药箱缺乏常规药物可购药，其他药物也可享受让利优惠。（杨焕娜 张骞）

抢抓机遇 多措并举

邮储银行平顶山市分行倾力服务夏粮收购

□记者 张骞

本报讯 为了更好地服务夏粮收购工作，邮储银行平顶山市分行本月全面开启夏粮收购系列工作，充分发挥遍布城乡的网络优势，抢抓机遇，多措并举，持续提高夏粮收购金融服务水平。

丰富信贷产品，满足多元化融资需求。夏粮收购行业具有经营主体多、经营规模差异性较大的特点，为此，该行结合不同层次的粮食收购客户群体，制定了差异化的金融服务方案，逐步完善面向夏粮收购行业的邮储支农特色产品体系。一是针对小型粮食

收购户资金需求小、贷款时间短的特点，重点推介涉农小额贷款系列产品，最高额度可达到30万元，满足该类粮食收购行业客户资金需求。二是针对中型粮食收购户，根据其年度粮食收购量作为客户准入标准，主推担保家庭农场（专业大户）贷款业务、商务贷款以及省农信担保公司合作开展的“粮食收购贷”等贷款，充分满足了规模化收购客户融资需求，同时引入可处置资产净值额度测算方式，有效防范信贷风险。三是针对大型粮库、大型面粉加工厂等农业产业化龙头企业，主推商务贷款、小企业贷

款产品。同时，通过条线联动，向核心企业及上下游产业链提供融资、现金管理、资金结算等一揽子金融服务，带动综合营销服务。优化服务模式，提升夏粮收购信贷服务水平。为了向夏粮收购经销商提供更加优质、快捷的信贷服务，该行采取多项积极有效的措施，不断提升服务能力和服务水平。一是优化贷款流程。为提升夏粮收购行业信贷服务效率，该行积极开展“送贷上门”活动，改变客户到银行跑贷款的传统模式，除了申请贷款和签订合同外，其余环节都由信

贷员免费上门服务。同时，优化贷款审批流程，实行限时服务、标准作业，通过积极开展小额贷款“三天放款”活动，对符合条件的贷款，从申请到发放最多需要3天时间，确保为广大粮食收购经销商提供优质、高效的信贷服务。二是提供透明的信贷服务。以“透明、合规”为核心，要求信贷人员严守“八不准”规定和“三十个严禁”，通过设立公示牌、发放监督卡、公布举报电话等，主动接受群众监督，规范业务处理流程和信贷员行为规范，确保夏粮收购客户享受到规范化、标准化的信贷服务。

同时，优化贷款审批流程，实行限时服务、标准作业，通过积极开展小额贷款“三天放款”活动，对符合条件的贷款，从申请到发放最多需要3天时间，确保为广大粮食收购经销商提供优质、高效的信贷服务。二是提供透明的信贷服务。以“透明、合规”为核心，要求信贷人员严守“八不准”规定和“三十个严禁”，通过设立公示牌、发放监督卡、公布举报电话等，主动接受群众监督，规范业务处理流程和信贷员行为规范，确保夏粮收购客户享受到规范化、标准化的信贷服务。

交行员工 为客户贴心服务

本报讯 近日，一位老太太拿着老伴的存折颤颤巍巍地来到交行平顶山分行营业部支取现金。然而，该存折已经消磁，存折客户本人又没到场，这可急坏了老太太。

老太太为什么着急呢？原来，这是老伴儿的医保报销费用，他还在医院躺着呢！经办柜员王蕾立即上报会计主管黄鹏，黄鹏了解情况后立刻安排两名工作人员上门核实，最终顺利更换了存折并取出了现金。

“服务永无止境。”交行平顶山分行相关负责人表示，及时了解和把握客户的需求变化，为客户提供更有针对性的服务，一直是交行的追求。交行一直秉持灵活的服务方式，在消除金融风险的基础上，根据具体情况特事特办，以解客户之忧。（宋时雨 张骞）