

信用卡车贷悄然升温

“以信贷车”，让无形资产“活”起来

本刊记者 牛蕊

银行信贷额度从紧，车贷逐渐“隐退”。近日，烟台许多家银行的信用卡车贷业务悄然升温。

记者了解到，车贷“隐退”，信用卡分期购车业务受到各银行的推崇。例如，中国银行推行的“车贷通”，建设银行的“龙卡车贷”等都扎堆出现。业内人士表示，从去年信用卡分期业务迅猛增长的势头来看，今年将以汽车分期付款为重点继续推广。中国银行烟台分行银行卡部副总经理俞梅表示：“目前信用卡分期购车业务还是比较有市场的，中银信用卡在烟台地区针对购车贷款推出信用卡专项贷款业务。”据俞梅介绍，目前中银信用卡车贷分期付款业务，采取收取手

续费形式，手续费需要购车时一次付清，购车款平均分摊在还款期，最长分3年36期还清。

据了解，采用信用卡分期购车，申请不同的期限，手续费将按照不同的标准收取。一般而言，期限越长，费率越高。而在不同的银行办理信用卡分期购车业务，同样期限的贷款“待遇”也会不同。例如，有银行对1年期信用卡分期购车手续费率标准为5%，有的银行则为4%。专家建议，信用卡分期付款尽管没有利息，但是在办理时要收取一笔手续费，一年的还款期手续费率在4%左右，两年还款期费率达7%左右。对消费者而言，信用卡分期

购车业务是否容易呢？银行有关人士表示，近几年信用卡业务发展迅猛，大型银行已经独立成立信用卡中心，信用卡分期付款业务与银行个贷部门完全脱钩，由信用卡中心来提供。中国建设银行烟台分行信用卡中心业务经理刘美华告诉记者，要确定自己看中的车型与哪个银行有合作，如果有这家银行的信用卡，可以直接申请；如果没有，要先申请信用卡，再办理分期付款。除此之外，持卡期间的个人刷卡消费以及还款等用卡情况将是银行核准的重要参考。

银行推出凭“信用”办理车贷业务，使个人信用开始受到市民的重

视。同时，信用卡办理车贷，也使车主成为所贷车辆真正的主人。“我们银行就要求办理这项业务的客户致电信用卡中心，根据系统对过往的用卡记录做个综合测评，确定能否办理信用卡分期付款。如果持卡人信用记录良好，会办得比较顺利。可以办的，银行会根据现有信用卡额度和贷款购车额度之间给出一个额度。”刘美华告诉记者。

由于银行信用卡业务的飞速发展，如今市民已经开始使用自己的“信用”贷款买车了，使信用卡贷款买车真正实现了“以信贷车”。中国建设银行烟台分行信用卡中心客户经理王煜告诉记者，建行信用卡申办车

分期付款业务时不需要需办理抵押、担保等手续，这是目前烟台车贷市场上汽车贷款业务中新的亮点，改变了原来银行传统的抵押贷款的形式，这使得，此后消费者在车辆的维修和车险的理赔变得更为方便。

谈到车险理赔的问题，刘美华介绍说：“银行信用卡贷款买车传统意义上讲，由于车是作为抵押实物抵给银行的，车主买了车险之后，保险受益人实际上填的是银行。如果一旦出现涉及车险理赔的问题，车主需要从银行开出每月正常还贷证明，保险公司才能予以赔付。而行龙卡办理的车贷业务，不需要抵押，车险受益人为车主本人。”

保险赢家

栏目咨询热线：6630821

本期保险理财明星：王忠臣

保险代理人资格证号：20010237060100007734



曾经，他在企业从事了多年会计工作；现在，他以企业家的胸怀经营着自己的团队，他相信心中的那份执着和坚持必能结出丰硕的果实；曾经，他带着100人的团队开始了他的寿险之路；现在，他带着近500人的团队迈向新的征程。心有多大，舞台就有多大，他就是栖霞平安先锋一部的高级部经理——王忠臣经理。

王忠臣于2001年4月4日加盟平安，至2002年10月1日仅用一年半的时间，成功晋升为营业部经理，并连续8年被评为烟台优秀营业部经理，被誉为烟台市“保险行业服务之星”，多次参加东区双百会议及全国高峰论坛，和全国最优秀的保险人一起沟通交流，相互学习。

回首在平安十年的成长和收获，王忠臣不禁心潮澎湃，思绪万千，他感叹到：平安的舞

台很大，就像湛蓝的天空，让有梦的人无法不为之飞翔，无法不为之拼搏！令我感到骄傲和自豪的不是今天取得了多么大的成就或赚到多少钱，而是找到了事业的归属。

自从王忠臣2002年10月1日晋升为部经理后，全身心地投入到平安事业中，立志要将栖霞平安带向一个更新更高的平台。“追求卓越，全心奉献”是他的信念，“把栖霞平安做成山东最大最强的营业部”是他的目标。功夫不负有心人，十年来，王经理带领栖霞平安领跑烟台。不管是保费还是人力都在烟台平安占有相当重要的部分。以王经理为代表的平安人始终传承着永恒的保险价值理念，引领保险业辉煌灿烂的事业舞台！他们深信，平安因他们而精彩，他们因平安而

更有价值。

商无信不以立，业无诚不致远。以王忠臣为代表的平安人在践行承诺、大道平安的追求中，打造专业化、本土化的营销团队；以服务创造品牌，以专业、敬业、职业赢得客户，给客户最贴心的服务。相信栖霞平安人在王忠臣经理的带领下将锐意进取，激扬飞越，戮力前行。

风雨漫漫创业路，岁月悠悠平安情，王忠臣多次荣获“全国东区双百金牌营业部”称号。团队发展速度快，目前是山东省人力第一大部，年保费过三千万，也是收入最高、私家车最多的一个团队。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。我们有理由期待，有理由相信：王忠臣必将在他自己的寿险历史上浓墨重彩一笔。



◎简介：

王忠臣，现任中国平安人寿烟台中心支公司高级营业部经理，三星级导师。曾经在2009年被评为烟台市保险行业服务之星，自2008年起连续三年评为中国平安人寿总公司“优秀营业部经理”称号，所带领的营业部在2011年跻身中国平安人寿总公司前十强营业部，获得“人力发展卓越奖”等多个奖项。

农行“天天理财”让您的“闲钱”不等闲



您想既享受活期存款的流动性，又能享受定期存款的高收益性吗？农行推出的“天天理财”产品，完全可以实现您“鱼与熊掌兼得”的理财梦，使您的闲置资金一样可以赚得高息。

什么是“天天理财”呢？“天天理财”是以一天“双利丰”个人通知存款为基础的新产品，具有自动通知、自动转存、约定互转的功能，能够保证投资者本金安全，无收益风险，满足中、高端个人客户大额资金短期理财需求，不影响客户每日投资资金的正常使用。

“天天理财”与银行活期存款收益比较
以本金50万元，存款满30日为例：
1. 银行活期存款按30天计算：50万元 × 0.5% ÷ 360 × 30 = 208.33元。
2. “天天理财”按30天计算：50万元 × 0.95% ÷ 360 × 30 = 395.83元。

“天天理财”收益是活期存款收益的190%。
“天天理财”产品办理条件
最低转存金额为人民币10万元，转存后客户借记卡活期主账户留存金额须不少于人民币1万元。

“天天理财”产品办理流程
客户首次办理“天天理财”业务时，须到农行营业网点申请签约“天天理财”业务协议。协议签订后，在当日营业终了前，将资金转到农行借记卡中，农行即会自动办理“天天理财”业务，并在次日8时左右，自动将本金和利息返还到银行卡中，不影响客户资金的使用。

如果您是农行的证券资金第三方存管客户（在法定节假日、股市低迷、交易间隙短期不用款的情况下）或者您是批发商户（资金往来频繁，存期不定），快来办理农行“天天理财”存款业务，就可以让您的闲置资金夜夜享受0.95%的年利率，赶快行动吧！

详情请垂询就近农行网点或拨打烟台农行理财专线：6595599。

招行信用卡持卡人成为三亚“离岛免税”的第一位消费者

——招商银行信用卡“非常三亚”五星游启动



国内游客不出境也能在中免集团三亚免税店选购商品了！4月20日，“离岛免税”政策正式在三亚实行，招商银行信用卡持卡人杨小姐成为第一位享受到“离岛免税”政策的顾客。

正当众多购买达人犹豫要不要为逛一下新开的免税店而专程去次三亚时，招商银行一年一度的“非常三亚”五星游活动已悄然拉开了序幕。在保持往年超值机票和酒店的优势之外，更是将“离岛免税”政策在第一时间与三亚旅游营销相结合。

“离岛免税”新政，首笔消费为招行持卡人

作为非常三亚的游客，来自北京的杨小姐到新开张的三亚免税店“凑热闹”，她没有想到三亚免税店里的商品如此丰富多彩，聚集了迪奥、香奈儿等国际知名品牌。更让她没有想到的是，当她用招行信用卡购买香水的时候，竟然成为了刚开业的三亚免税店的第一位享受到“离岛免税”政策的顾客。

在现场，当接过领导送给杨小姐的纪念礼物时，杨小姐特别激动：“我刷招行信用卡，居然还能得个‘第一’，成为‘离岛免税’的第一位消费者，真的很荣幸！”

乘飞机来三亚游，有机会赢沃尔沃轿车
结合“离岛免税”政策，招行

信用卡中心与中免集团三亚免税店合作，启动了“非常三亚，梦想大礼”活动。每一位走进三亚免税店的顾客，除了看到香水、珠宝、手表等琳琅满目的免税商品之外，也会留意到右侧用海星、海螺、椰树等布置的海岛风情的展台，上面摆放着一台崭新的沃尔沃汽车。这就是招商银行为了来到免税店的信用卡持卡人准备的幸运大礼——沃尔沃S80L：只要是招行信用卡持卡人，无需在免税店内进行消费，只要持卡登记，就有机会赢取沃尔沃S80L五年的免费使用权。

此外，在三亚免税店的咖啡厅里，招行信用卡持卡人购物还能免费品尝茶歇，在选购诸多国际高端品牌之余，还能享受更精致贴心的专属礼遇。

自2006年招商银行推出“非常旅游”系列以来，从机票、酒店、租车、景点和购物都力求做到品质最好，价格更优。据悉，今年4月20日——7月10日期间，登录活动网站或致电活动专线400 820 3300就仍能以最底799元起的超值价享受往返机票及3天2晚的五星酒店住宿。

招商银行也曾作为国内首家金融机构荣获三亚旅游发展委员会颁发的“旅游业界贡献大奖”。这种“保证优质服务同时，回馈持卡人超值优惠”的创新信用卡营销模式，让招行这家以“因您而变”作为服务理念、银行继续保持走在业界的领先，不但契合旅游业的发展，更符合旅游者的需求。

工商银行商友俱乐部 友聚天下商



工银商友俱乐部介绍
工银商友俱乐部是中国工商银行为广大商流客户量身打造的交流联谊和享受工商银行各种特色产品及服务的专属服务平台。诚邀您加入工银商友俱乐部，尊享工银商友俱乐部提供的更加优惠便利、贴心的结算、融资、理财等核心金融服务以及其它增值服务，与更多会员客户互通信息交流经验、共享商机、合作共赢，实现事业理想提升生活品质。

俱乐部特色服务
您可申办工银商友俱乐部会员的专属服务介质“商友卡”，它是您办理工商银行各类业务、享受工银商友俱乐部专属服务的尊贵身份标识。
1、超值便捷的支付结算。
您可凭“商友卡”签经工银商友

俱乐部专享个人汇款套餐，享受专属超值的汇款价格：

“商友卡”专属个人汇款套餐手续费标准

套餐种类	期限	汇款笔数	套餐费
套餐一	12个月	0-100笔	0.78元
套餐二	12个月	0-200笔	1.58元
套餐三	12个月	0-300笔	2.38元
套餐四	12个月	0-500笔	3.88元
套餐五	12个月	0-1000笔	7.88元
套餐六	12个月	0-3000笔	23.58元
套餐七	12个月	0-10000笔	35.58元

营业网点、网上银行、电话银行、手机银行和转账汇款机等多种渠道，助您快速、安全、便捷地实现资金流通；商友卡持卡人可在工行遍布全国的12000多个营业网点、

34000多台自动柜员机上办理各项金融业务，便捷您的商务行程。

烟台工商银行专为商友卡持卡人开通了烟台机场免费贵宾室候机服务。

2、灵活多样的经营贷款。
工银商友卡持卡人可采用经营商户联保、房产或土地抵押、存单国债质押、理财产品质押、黄金质押、商铺承租权质押、专业担保公司担保、企业法人（市场管理方）连带责任担保等多种方式融资；

大型商品交易市场内的客户还可采用商铺承租权质押+保证担保、商户联保、日均存款保障+保证担保、市场管理方抵押+保证担保等融资方式；最高500万的贷款金额听您调配；一次授信，循环使用，自助提

款，随借随还任您安排。

3、专业贴心的投资理财。
更加灵活的专属投资理财产品及多样化的投资理财渠道，让您的流动资金告别闲置与低收效力；“存贷通”帮您减少贷款利息支出，节约融资成本；更专业的人生及财产保险计划，让您放心打拼，安心生活。

4、特色丰富的增值服务。
会员可预约工商银行财富中心、贵宾理财中心作为生意洽谈、朋友聚会、小型沙龙的场地，免费享受“私人会所”的服务品质；
会员可发起、组织、参加俱乐部的会员沙龙、专题讲座、养生保健、汽车试驾、教育培训、法律咨询等各类增值活动，结识更多志同道合的商界人士，发现更多的商机，

在提高生活品质的同时助事业更上一层楼。

诚邀您加入工银商友俱乐部！
您可持以下材料到就近的工商银行网点，填写会员登记表，加入工银商友俱乐部。

本人身份证；本人从事生产经营活动的证明资料，如：企业法人营业执照、个体工商户营业执照、市场经营户进场经营许可证、入股或合伙证明资料等。

申请者若为法人代表本人以外的具体业务经办人员的，请另提供企业法人授权其加入俱乐部的证明资料。

详情请咨询工商银行各营业网点，我们将竭诚为您服务，期待您的加入！