

新政解读

车贷新政亮点

将于2018年1月1日执行

★自用传统动力汽车贷款最高发放比例为80%，商用传统动力汽车贷款最高发放比例为70%；

★自用新能源汽车贷款最高发放比例为85%，商用新能源汽车贷款最高发放比例为75%；

★二手车贷款最高发放比例为70%。

同时，修订后的《汽车贷款管理办法》(以下简称新《办法》)也正式发布，对汽车贷款的时间和利率提出新规定，其中，汽车贷款的贷款期限(含展期)不得超过5年，二手车贷款的贷款期限(含展期)不得超过3年。

业界声音

袁瑞青

海马郑州泓祥店总经理

大幅度提升新能源汽车、二手车贷款发放比例后，市场关注点和消费需求也将向这两个细分市场倾斜，对消费者来说，可以用更少的钱买到心仪车型。

张仲朴

宝马郑州中德宝店市场经理

从新规来看，贷款期限并没有调整，主要是贷款发放比例有所改变。与现行2004年出台的《汽车贷款管理办法》相比，传统动力汽车贷款发放比例没有调整，新增了新能源汽车贷款条例，二手车贷款发放比例则从50%上调为70%，必将带动新能源车和二手车的销售。



金融·理财

郑州银行获行业协会表彰

本报讯(记者王震)日前，记者从郑州银行获悉，由于该行的优秀表现，获得中国银行业协会行业发展研究委员会表彰。

据介绍，中国银行业协会行业发展研究委员会第二届常委会自成立以来，在银监会的指导下，在各成员单位的共同努力下，根据成员单位诉求和工作需要，围绕“自律、维权、协调、服务”四项核心职能，大力开拓，积极进取，取得了较好的成绩。

为充分调动成员单位积极性、主动性、创造性，形成“积极参与、各尽所能”的良好氛围，中国银行业协会行业发展研究委员会决定对部分做出突出贡献的单位进行表彰。郑州银行因积极、主动参与委员会全面活动，承办《中国银行业发展报告(2017)》评审会并参与报告写作，向委员会派驻员工等事项，获得“行业发展研究委员会第二届常委会优秀成员单位奖”。

兴业银行战略转型提升综合实力

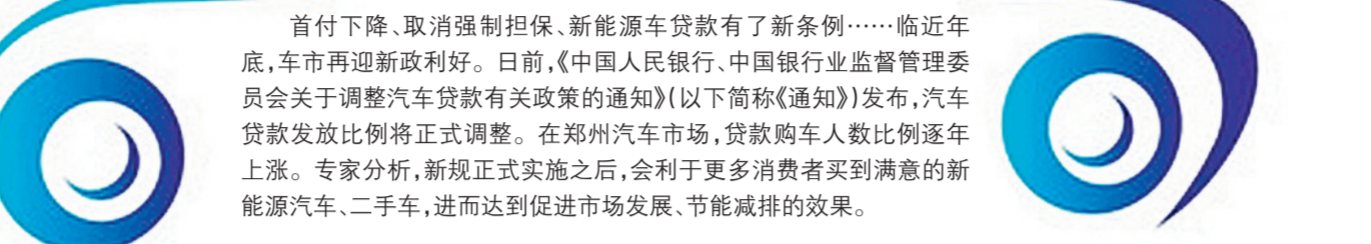
本报讯(记者张慧)日前，2017亚洲产业与资本峰会揭晓了2017年中国上市公司“卓越董事会”获奖榜单，兴业银行董事会凭借清晰高效的战略引领和优异突出的运作成效，从3000多家上市公司中脱颖而出，摘得“2017年战略型上市公司卓越董事会”奖，这是该行再次获此殊荣。

兴业银行成立29年以来，积极构建权责明晰、制衡有效、运转协调的良好公司治理体制机制，凭借前瞻性的战略视野和科学有效的决策执行架构，兴业银行董事会引领该行实现了从地方性银行、区域性银行、全国性银行、上市公众银行到综合性金融服务集团的五级跨越，现已建成覆盖全国、衔接境内外、庞大的服务网络，拥有约6万员工组成的专业化金融服务团队，形成了以银行为母体，涵盖信托、租赁、基金、消费金融、期货、资产

管理、研究咨询、数字金融等在内的现代金融服务集团，综合金融服务能力与核心竞争力得到全面提升。

作为国内较早提出并推进战略转型的银行之一，兴业银行近年来坚守服务实体经济本源，坚持“以客户为中心”经营管理导向，扎实推进新一轮体制机制改革，加快转型升级步伐。得益于董事会保持战略定力，兴业银行综合实力和国际影响力稳步提升。

2017年，该行坚持稳中求进总基调，灵活调整经营策略，各项业务保持稳健发展，截至2017年三季度末，该行总资产达6.41万亿元，较年初增长5.28%，前三季度累计实现净利润471亿元，同比增长7.20%，不良贷款率1.60%，较年初下降0.05个百分点；总资产收益率和加权净资产收益率分别为0.76%和12.74%，继续保持业内优良水平。



首付下降、取消强制担保、新能源车贷款有了新条例……临近年底，车市再迎新利好。日前，《中国人民银行、中国银行业监督管理委员会关于调整汽车贷款有关政策的通知》(以下简称《通知》)发布，汽车贷款发放比例将正式调整。在郑州汽车市场，贷款购车人数比例逐年上涨。专家分析，新规正式实施之后，会利于更多消费者买到满意的新能源汽车、二手车，进而达到促进市场发展、节能减排的效果。

明年起个人首付两成即可买车 分期购车 你心动了吗

本报记者 苏立萌

新政将刺激车贷多样化

记者走访发现，近年来，市民贷款购车比例逐年上升。不少有能力全款购车的消费者也愿意选择按揭。可以说，此次汽车贷款比例的调整迎合市场发展，贴近消费者喜好，将吸引更多消费者贷款购车，带动新能源车、二手车的销售。

“现在4S店都推出购车金融政策，分期付款方案很丰富，而且办理贷款流程便捷，相比全款购车，我还是觉得贷款更划算。”持币待购的市民小林认为，选择少部分钱来购车，剩下的钱还可以用来投资或者作为他用，不至于一下子花去一大笔钱，造成手中资金紧张。

据了解，海马、江淮等自主品牌汽车4S店贷款购车人数已经达到50%，在宝马郑州中德宝店，选择贷款购车的人数比例甚至将近90%。张仲朴说，如今，进店贷款选购二手车的人数也在大幅上涨。随着新规出台，将释放多元化消费潜力，推动二手

车销量增长。

“其实，从新能源汽车、二手车和传统动力汽车在贷款上的区别可以看出，政策鼓励公众购买新能源汽车和二手车，这有利于进一步刺激新能源汽车消费，激活二手车市场交易。”有业内人士认为，汽车金融将是未来银行零售金融发展的大方向，同时，也将刺激经销商、银行丰富汽车按揭贷款金融政策，为消费者提供更多灵活、个性化、多样化的车贷产品。

强制担保已成过去式

“贷款人发放汽车贷款，应要求借款人提供所购汽车抵押或其他有效担保。经贷款人审查、评估，确认借款人信用良好，确能偿还贷款的，可以不提供担保。”记者梳理发现，新《办法》还取消了强制担保。不过，有经销商表示，近两年，根据市场需求以及借款人信誉，大多金融机构已经不再要求借款人强制担保。在贷款购车方面，强制担保已

经成为过去式。

“我们店目前已经不再强制担保，大部分贷款购车客户无需担保就可办理贷款，顺利提车。”袁瑞青告诉记者，比如说客户月收入5000元，贷款购车月供为3500元，那么，面对这种资金紧张的情况，会让客户找第三方人员担保。但如果客户银行流水、收入证明、不动产等审查资质和信誉良好，无需担保就能贷款购车。

据了解，此次新规取消强制担保主要是针对银行。有专家表示，以前银行汽车贷款门槛较高，需要客户提供很多资料和证明，手续也比较繁琐。近年来，不少银行和非银行金融机构简化贷款流程、降低担保要求，吸引了不少客户，比如部分银行推出的信用卡贷款购车方式，客户无需担保就能贷款，但相对来说，客户通过银行贷款购车大多是强制担保的。如今，随着新规取消汽车贷款强制担保，不仅银行可以收获更多客户，消费者也能更顺畅地办理银行贷款业务。

招商银行 打造优质一流金融品牌

本报记者 王震 苏立萌

从年初的“招行红，不一样的红”广告亮相央视，启幕招商银行30周年品牌立体式传播，到年底的“世界再大，大不过一盘西红柿炒蛋”刷屏朋友圈，成为年度现象级营销案例，2017年已成为招行品牌建设传播“大年”，而近期多项业内年度品牌大奖的评选，更是展现出业界和客户对招商银行的认可。

业绩突出屡获奖

近日，记者从招商银行获悉，在“华尔街见闻·2017金融领军者”的评选中，该行凭借突出业绩、金融科技创新表现和品牌影响力脱颖而出，荣获“年度最具影响力银行品牌”“年度卓越信用卡银行”大奖，招商银行行长田惠宇荣获年度卓越金融家称号。

另外，在21世纪亚洲金融竞争力评选中，招商银行也凭借深刻的用户洞察、优秀的品牌展现方式、用户的广泛认同，获评“2017年度卓越品牌建设银行”。

据了解，“华尔街见闻·2017金融领军者”评选旨在遴选年度金融领域表现强劲的领军者，为全行业树立标杆，并推动金融市场的健康发展及创新。本次评选特邀金融行业各领域专家担当评委，并辅以

大数据指引及IIF国际金协提供的学术支持，历时5个月形成最终的评选结果，其结果在业内颇具影响力和权威性。

而21世纪亚洲金融竞争力评选是根据银行业、保险业业绩指标，通过模型分析、机构实地走访而产生的金融行业年度榜单。

花样营销创意足

今年，恰逢招商银行成立30周年。三十而立，招商银行以品牌核心识别元素之一的“招行红”为创意方向，阐述了“30年来招商银行因您而变”的经营理念，创新奋进的企业精神以及鲜活时尚的品牌特质。作为“一家有温度的银行”，行庆期间招行展开了“从1987……到未来”“招行红，不一样的红”等宣传活动，总分行积极配合多点宣

传，在今年4月形成了全国“一片红”的盛况。同时利用最新AI技术，上线了“扫M”活动，增强了在品牌维度与客户的交互频次，获得了一致好评。

11月初，“一盘番茄炒蛋”的视频火爆网络，这则招行为推广留学信用卡所做的微视频，收获了现象级的传播效应。其所传递的“你的世界大于全世界”情感价值观，也迅速获得了广大年轻群体用户的共鸣，吸引不少年轻新用户。

年轻化、智能化将是招行未来品牌建设的两大方向。招商银行相关负责人认为，品牌建设从来不是空中楼阁，随着招商银行转型下半场金融科技的全面推开，未来几年，招商银行的品牌营销从推广内容到推广手段也都将向科技化转型，将“金融科技银行”的品牌理念植入客户内心。

民生银行荣获2017年度“中国公益企业奖”

本报讯(记者王震)近日，由中国扶贫基金会、中国社会福利基金会等联合主办的2017中国公益年会举行，民生银行荣获2017年度“中国公益企业奖”。

作为由民营企业发起设立的全国性股份制商业银行，民生银行从当初只有13.8亿元资本金的一家小银行，已发展成为一级资本净额超过3700亿元、资产总额超过5.7万亿元的大型商业银行，成

为推动中国金融改革深化、服务实体经济发展的支重要创新变革力量。

近年来，民生银行同业之先，设立了“公益捐赠基金”和“教育扶贫基金”；首创了“信息扶贫模式”，在中央电视台为全国农产品应急销售提供免费广告；建立了企业社会责任MBA和社会责任研究基地，加入了“联合国全球契约”；创新开展“我决定民生受的力量——ME公益创新资助计划”；创新教育扶贫、产业扶贫、股权扶贫、

捐资扶贫等方式，扎实开展精准扶贫，截至今年9月末，该行精准扶贫贷款余额19.84亿元，向4个定点扶贫县累计捐款9300余万元，其中河南滑县经过持续定点扶贫已达到脱贫标准。

民生银行相关负责人表示，该行将继续积极投身于社会责任事业之中，将自身的经营发展与社会发展密切联系起来，秉持科学先进的社会责任管理理念，树立中国银行业可信赖、负责任的行业形象，为全面推动可持续发展做出贡献。



消费相对论 栏目记者 陈茜

网购机票 何时可以“明码”收费

新闻:近日，北京市东城区居民柳某在网上购买了旅行往返机票，“将所有航空公司的票都汇集在一起，消费者不用来回比对，而且往返总价一目了然，特别方便。”但柳某最后结算时发现，消费总额比机票总价贵了不少。仔细核对后才知，原来网站直接将保险和酒店优惠券作为默认选项“搭售”，如果不仔细看，很容易被动选择，而且取消选项需要费一番周折。

说起航空机票代理，不少消费者又爱又怨。元旦、春节假期临近，度假、回家成为主题，机票销售又将迎来高峰。然而，消费者在网上抢到的所谓“优惠机票”实际上陷阱重重：需要搭配其他套餐、退票时全额扣款、价格变化眼花缭乱。而且不仅是机票，高铁票、汽车票也会遭遇搭售问题，搭售产品包括保险、接送车服务、酒店券等不一而足。电子商务时代，只有把选择权真正还给消费者，才能提升消费体验，长期而言，将“遮遮掩掩”的搭售变成明码标价的服务收费，让消费者体验到更多超值服务，才能驱使行业良性发展。

随着电子商务的普及，目前我国有近30%的机票由在线预订的方式售出，但网购机票消费者权益受侵害的问题一直屡见不鲜。近年来，机票代理行业正在转型寻求出路，从推销机票转变为基于旅游全链条开展多元化综合服务。本来网站提供多元服务是一件好事，免去了很多旅行前“做功课”的麻烦，但是随之而来的是机票代理的网络服务陷阱重重，让乘客在购买机票过程中花了不少冤枉钱。如此捆绑搭售行为，损害了乘客的切身利益，侵犯了消费者的知情权、自主选择权。

其实，机票捆绑搭售并非新问题，究其原因还是机票代理销售的费用太低，无法覆盖代理商的成本，只能靠搭售产品来弥补。笔者认为，真正的解决之道是在“付费服务”与用户体验之间，积极疏导并取得平衡。

搭售或包价产品在国外旅游业以及国内外其他商业领域并不少见。在市场经济条件下，旅游企业可以向供应商收取代理佣金和向消费者收取服务费。可根据服务内容、项目、质量，由企业收取服务费，消费者自主选择是否接受，其核心是搭一切消费都摊开，让消费者明白消费。从本质上说，这就是从价格体现服务和人的价值，至于能否成功的核心，在于是否满足消费者的需求。将“遮遮掩掩”的搭售变成消费者提供更有价值的有偿服务，相信消费者更容易理解和拥护，对于旅游网站与票务代理们来说，或许才是最终的生存之道。而作为监管部门，更要严格监管票务代理行业，加大违法违规打击力度，关注票务代理的服务价值，让其可持续发展，才能更长久地服务消费者。

光大银行郑州分行 推出大学生信用卡

本报讯(记者张慧)为服务广大在校大学生，光大银行郑州分行日前举办“正青春卡”新闻发布会，推出该行首张大学生信用卡——“正青春卡”。

据介绍，“正青春卡”发行对象主要为在校大学生，卡片种类为人民币单币种银联标准信用卡，卡片级别为普卡，有效期5年，零额度(可以预存消费)，有效期内免收年费。“正青春卡”分为男横版和女竖版两种版式，卡面设计时尚动感，充分彰显了大学生的青春与活力，该卡除了可享受光大信用卡的基本权益与服务外，还可享受多重特色权益。

据悉，截至2018年12月31日，持卡人首刷且累计交易金额大于等于50元，可赠送50元银联刷卡金，全国每季度限前3000名。在首刷(首笔50元)基础上，通过“阳光惠生活”APP绑定该卡，且同时开通银联二维码并完成一笔银联二维码交易(不限金额)，即在上述好礼的基础上再获赠50元银联刷卡金。另外，该行持卡人还可畅享多项优惠权益，如10元美食、10元观影等。

光大银行郑州分行零售业务部负责人表示，“正青春卡”的推出，有助于大学生提前建立自己的初始信用记录，便于将来毕业后办理住房贷款或其他消费贷款，也可让大学生提前熟悉金融产品。今后，光大银行将持续关注市场变化，贴近客户业务需求，不断创新产品和服务，为中原地区经济的快速发展提供更加坚实的金融支持。

又讯 近日，中国光大银行宣布普惠金融部正式成立。标志着更多的贫困、低收入人口和小微企业可以通过光大银行获得优质的金融服务。

早在2015年国务院印发《推进普惠金融发展规划(2016-2020年)》时，光大银行就积极践行、尝试拓展普惠金融业务。2017年5月，在银监会等十一部委联合下发《关于印发大中型商业银行设立普惠金融事业部实施方案的通知》后，该行在股份制银行中率先响应，积极加强与监管部门沟通，并对包括银行、互联网金融企业等在内的13家同业机构进行了调研。

为进一步发展普惠金融做好准备，该行成立普惠金融管理委员会，负责研究、决策光大银行普惠金融工作的重大事项，协调、推进全行普惠金融业务的管理和发展。在委员会的积极推动下，该行普惠金融部正式成立，为落实和实现普惠金融业务的全面发展提供双重制度保证。光大银行普惠金融部相关负责人表示，光大银行将继续按照国家相关部署，用新的办法增强金融服务实体经济的能力，稳步提升金融产品的覆盖率、可行性和满意度，增强普惠金融受众群体对光大银行服务的获得感。同时，注重风险防范，推进业务创新，运用新技术，促进新升级，以更好的经营业绩回报投资者。