

日照银行“阳光贷”：让市民信用变财富

无抵押担保，放款4.53亿元，不良率为零

□本报记者 王爽
本报通讯员 贾艳峰

刚在豪华酒店举行完结婚仪式，又去云南旅游了10天，山东省日照市李燕(化名)的婚礼让周围的小伙伴们既羡慕，又纳闷——李燕和老公刚刚工作两年，两个年轻人曾自豪地放言说，办婚宴一点儿没“啃老”，出去旅游还是小两口出钱请公公婆婆一起去的。这样一笔花费加起来，可不是小数目，一对新婚小夫妇是怎样办到的？

事后，李燕才给闺蜜们支招：原来她得到了日照银行8万元“阳光贷”个人贷款，不需要抵押和担保，专用于结婚一项。

据了解，“阳光贷”是日照银行引进国际先进个贷技术开发的一种个人消费贷款，主要针对有稳定职业和收入且信用良好的客户。只要年满18周岁，不超过60周岁，具有中国国籍(不含港、澳、台居民)，在业务经办机构当地长期工作及居住，并在当前单位工作6个月以上，税后月收入不低于人民币2000元，无不良征信的，均可申请。

目前“阳光贷”包括“商购贷”和“自购贷”两个品种。前者可为消费者在与日照银行签约的合作商户内购买大件商品或服务提供分期还款的信贷业务，如购车、装修。

后者则以快捷方便的审批和服务满足客户购买大件商品或服务消费等个人资金需求，如结婚、旅游等。

与以往个人消费贷款不同的是，“阳光贷”不需抵押，也不用担保，仅需提供个人有效证件和收入证明，凭个人信用就可贷款。目前，“阳光贷”最高贷款额度30万元，最低8000元，贷款期限最长可达4年，可提供分期还本付息、分期付息一次还本、到期一次还本付息等多种还款方式。

日照银行的“阳光贷”不仅能解大额消费的燃眉之急，还能享受超低的利率优惠政策。

贺艳是日照市东港区太阳城市管委会的一名员工，一直想装修房子，但苦于“差

钱”迟迟没有启动。日前，贺艳偶然接触到日照银行的“阳光贷”项目，了解到对于获得荣誉称号的优秀市民，日照银行能给予利率优惠。

贺艳马上到银行填写了申请表，并凭借5月份刚刚获得的东港区“优秀共青团干部”称号，参与了日照银行“阳光贷—先模赞歌”优惠政策，以较低的利率获得了15万元贷款。“真没想到这么快，3天就批下来了，而且无需担保和抵押，我可以马上启动装修计划了。”贺艳说。

日照银行行长闫鸣说，“‘阳光贷’无担保、无抵押、一次申请、循环使用的特点，让个人信用变成了财富，激发了公众对个人信用的重视和使用热情，是山东省‘金改22条’中‘加强社会信用体系建设’的一

种有效尝试。”

对于该行推出的利率优惠活动，日照银行董事长王森介绍说：“从开办到现在，我们先后针对教育、新闻、医疗卫生等行业和‘三八红旗手’、‘劳动模范’等先模举办了系列特惠活动，给予利率优惠，目的是通过细分客户群体，传递、引导‘信用等于财富，先模就是VIP’的理念，有效推动了个人消费，这也是我们加快转型发展的一个方向。”

据了解，到目前为止，开办近两年的“阳光贷”没有出现一笔不良贷款。截至今年5月底，日照银行已为日照市及日照银行分行布局城市——青岛、济南、临沂、潍坊的6250名市民提供了该类个人消费贷款，累计授信8.13亿元、放款4.53亿元。

理财在线

比世界杯还要火热的

中信理财23日起全面开售

狂欢世界杯，理财不打烊！中信银行理财盛宴23日起全面启幕，期限齐全，投资稳健，品牌保证！支持柜台、网银、移动银行多渠道购买。投资中信理财，保您高枕无忧！

中信银行一直致力于为客户提供更加稳健、收益更具市场竞争力的理财产品及综合金融服务。中信银行温馨提示：目前投资理财种类繁多，为了保护您的财产安全，投资者在选择产品之前请向专业理财经理咨询。

产品期限	预期年化收益率	起点	上线时间
3个月	5.5%/5.7%	5万/100万元	6月24日起
6个月	5.7%/5.9%	5万/100万元	6月25日起
1年期	5.8%-5.9%	5万元	6月26日起
2年期	6.30%	5万元	6月25日起
6个月	6.00%	5万元	6月25日、30日分批上线,需预约,详询理财经理

我行即将上线财富客户专属产品：中低风险，总期限2年，每月开放申购和赎回，预计最高年化收益7%！本产品需要提前预约，详询您的理财经理。

稳健理财，首选中信

具体发售日期及更多理财产品详情请向中信银行各网点、网点理财经理竭诚为您服务。中信理财邀您共享理财盛宴！

理财非存款，产品有风险，投资须谨慎！

淄博、济宁、东营、临沂同步发售！

中信银行 济南分行网点名称	理财热线
分行营业部	0531—85180168/169/102/170
市中支行	0531—86058456/86058756
历下支行	0531—86958366
北园路支行	0531—68855983/88961026
槐荫支行	0531—87065836/87919926
舜耕支行	0531—82620998
经十路支行	0531—82055117/82660628
解放路支行	0531—81183466/88529976
英雄山路支行	0531—82066006/66950388
泉城路支行	0531—86976543
高新支行	0531—88692169/88692777
阳光新路支行	0531—86150028/86110866/6966
明湖支行	0531—67890156/67989701
历城支行	0531—66890219/212/209
舜玉支行	0531—89730287/286
旅游路支行	0531—81699286

招行济南分行——

打造“支小”全流程服务

深挖存量客户

后起发力迎头赶超

招行零售业务一直稳居行业首位，积累了大量忠实客户。这其中不乏小微企业主。招行小微贷业务首先面向的就是这些存量客户。目前，招行的小微贷款以每年平均50%的速度增长。

“招行的小微贷业务起步并不早，但是发展稳扎、迅速，在2012年底小微贷业务增量已在全行业中居首。”招行济南分行个贷部副总经理刘玉川说。这主要得益于招行“挖掘存量客户”策略。

从事沙发批发生意的于总对此深有体会。他是该行典型的“存量客户”，在进行小微贷之前，一直在招行办理短期理财业务。招行推出“生意贷”以后，工作人员第一时间向他推荐了这个产品。“按日计息”、“免手续费”、“网上操作”、“利息低”，这些是吸引于总的主要因素。

另外，办理了“生意贷”业务之后，在招行的资金结算业务也包含在内，不另收费，可以省下一部分费用。于总是招商银行的老客户，信用记录良好，贷款业务很快就审批下来，这让于总大吃一惊。像于总这种情况的“存量客户”不在少数，这也为招行小微贷开辟了一片新天地。

除了“存量客户”的开发，招行的“生意贷”已走进千家万户的小微企业。“很多小微企业因信息不对称，在筹资渠道上往往走向误区，以高利息通过民间借贷、小额贷款公司等筹钱。有时利息和收益基本持平，甚至高过收益。”招行个信部李经理介绍。

“融资难、担保难、贷款难”一直是制约小微企业发展的瓶颈。近两年来，招商银行济南分行加大扶持小微企业贷款的力度。2011年下半年将小微企业业务作为全行战略转型的重点，2012年、2013年经过两年发力，业务增速摘得同业桂冠。

在服务小微企业过程中，招行从“生意贷”到“生意一卡通”，再到搭建小微企业“生意会”等服务模式，在给小微企业带来便利的同时也节约了大量成本，助力小微企业大步前进。

目前，招行的“生意贷”、“生意一卡通”通过多渠道宣传及小微企业主之间的“口碑相传”已在派口商圈、建材市场等小微企业密集地带建立起广泛的客户群，解决这些小微企业的融资困难。

打造专业服务 客户体验“多快易省”

小微企业的贷款特点是短、频、急，招商银行针对小微企业的特点推出“客户体验”式服务。

“客户自身的体验最能说明问题，说的再好，如果客户觉得不好那就是零。我们的小微贷就能从客户嘴里说出‘多、快、易、省’，这也是招行在小微贷领域实现快速增长的根本。”刘玉川介绍。

所谓“多”，是指抵押贷款额度最高可达90%；“快”是指上百人同时后台审批，效率高，最快48小时放款；“易”是指提供基本的身份证件、流水即可贷款，流程简单，“生意一卡通”，小微企业的借款、还款、支付结算均可通过电话、网上银行及POS刷卡等电子渠道，7×24小时即时办理；“省”是指“按日计息”、“周转易”，随借随还，无手续费”、月息0.7%—1%。

招行小微贷的这四大特点使其客户群更

加稳扎、牢固，提高了客户的忠诚度。

于总告诉笔者，他所经营的沙发批发生意，主要从工厂低价进货，需要先打钱，后发货，50套以上打9折，100以上套打8.5折，200套以上就是8折。有时就差一部分钱，凑不够打折的数量，进货成本就大大提高。

除融资外，招行小微贷产品还能提供更多增值服务。仍以于总为例，他告诉笔者，自己每天只转账、查账就有十几次，如果每次都去银行网点办理，一天的时间都耗在排队、办转账业务上了。

为解决这一问题，招行为他免费办理了“生意一卡通”和“周转易”。不需要天天跑银行，只要在网上操作就可以完成，省去了大量的时间成本。同时，可随借随还，“按日计息”，额度不用不计息，有了余额就及时存在卡里，停止计息，减少了利息成本。

个性化定制

打通服务“最后一公里”

刘玉川表示，招行在小微企业上走的是为客户提供集贷款融资、资金结算和客户服务于一体的综合金融服务。在服务过程中注重“客户体验”和“定制式服务”。流入、客户资金充足不需要融资，只需办理结算业务，工作人员会为其推荐“生意一卡通”，

全国跨地、跨行结算不收任何费用。

招行个信部董经理介绍说：“招行生意一卡通可以单独办理，不存在捆绑式销售，并且免除账户管理费的标准很低，一般客户都可达到免账户管理费的标准。”

不少小微企业主，经营生意是一把好手，但是对于金融业务的办理和金融常识了解不多。为此，招行推出了“上门服务”和“生意会”两项接地气的服务。

“上门服务”即50公里之内的客户，招行派专人协助客户办理业务，速度快，效率高。招行各营业点遍布全省，因此，50公里基本上能覆盖到各个地区。“生意会”是招行为小微贷客户专设的“交流会”，招行定期组织新老客户就个人理财、最新政策、客户意见与客户交流，并邀请法律顾问现场为客户提供法律咨询。

说起与招行的合作，于总心存感激，“这些细节服务正是好多小微贷老板所需要的，没有招行的大力支持，我的步伐就迈不开。我现在已经发展到6家店了，招行给我支持的资金额度也不断增长。”

据了解，对于远程客户，招行还特别推出“无纸化审批”，客户只需将所需材料的扫描件通过电子设备传输过来，招行就可通过电子审批系统辨别、审批、出示审批等级，为客户免去奔波的辛苦。

山东省鲁信投资控股集团集团有限公司

招聘启事

山东省鲁信投资控股集团集团有限公司(简称鲁信集团)初创于1987年，是山东省重要的投融资主体和资产管理平台。多年来，鲁信集团坚持以金融、投资和资本经营为主业，积极开展多元化综合经营，主要开展的业务包括信托、证券投资基金、产业投资基金、创业风险投资、小额贷款、融资租赁、担保、典当、合同能源管理、文化艺术品交易，以及基础设施、文化旅游、房地产等领域的投资运作。此外，还参股证券、保险、城市商业银行、村镇银行、股权交易中心等金融机构。为适应集团转型创新发展的需要，现面向社会诚聘部分急需专业人才。

一、基本要求

遵守国家法律法规，无不良记录；具备独立开展工作的能力，具有较强的组织协调和综合表达能力；具有良好的职业操守和较强的事业心、责任感，具备团队合作精神；认同鲁信集团企业文化；身心健康。

二、招聘职位

(一)集团信息中心

1.项目管理员1名：

岗位职责：负责信息系统项目实施管理、需求管理、应用开发与支持、运维协调、数据分析等。

任职条件：计算机技术、软件工程专业大学本科及以上学历；35周岁以下；具有大型企业项目实施管理经验者优先；本科学历需具有项目经理、软件工程师等相关资质及三年以上信息系统项目管理经验。

2.网络管理员1名：

岗位职责：负责网络规划、设计、部署、网络运行管理，网络安全

管理，数据库整理，数据中心及各系统运行情况的监控。

任职条件：计算机网络、信息安全专业大学本科及以上学历；35周岁以下；两年以上相关工作经验；熟悉网络技术和原理，熟练掌握网络设备的配置技术；本科学历需具有CCNA、CCNP、CCIE、H3CNE、H3CSE、H3CIE等相关认证资质。

(二)集团及所属公司财务会计人员6名：

岗位职责：从事公司财务工作。

任职条件：财务管理、会计学、审计学、会计电算化等相关专业大学本科及以上学历；三年以上相关工作经验；35周岁以下；具有中级会计师职称；具有注册会计师资格者优先。

(三)山东鲁信实业集团有限公司合同预算经理4名：

岗位职责：代表出资方负责公司地产投资项目的成本控制和过程管理，合理确定工程造价，有效控制项目各个环节。负责项目工程合同的审核会签，确认施工进度，控制工程投资及付款进度。

任职条件：工程、建设、土建相关专业大学本科及以上学历；三年以上房地产企业成本管理相关工作经验；40周岁以下；熟悉预算审核管理及施工成本控制，熟悉工程建设和合同管理法规；接受公司外派；具备注册建造师、造价师、造价员等相关资格或职称者优先。

(四)山东省鲁信金融控股有限公司风险管理岗位人员1名：

岗位职责：负责公司风险防控、项目调查、项目评审、项目跟踪管理。

任职条件：金融、会计、财务管理相关专业大学本科及以上学历；三年以上会计、财务、投资管理相关工作经验；35周岁以下；熟悉相关会计准则及法律规定，具有一定的财务管理及账务分析能力，能够灵活

运用财务知识完成相关工作；具有注册会计师资格。

三、招聘程序

招聘工作按照公开报名、资格审查、笔试、面试、体检、考察、聘用等程序进行。

四、应聘及联系方式

本次招聘仅接受网上报名，应聘人员请登录鲁信集团网站(www.luxin.cn)查看招聘信息，下载《鲁信集团招聘报名表》，填好后和其他相关报名材料一并发送到电子邮箱zhaopin@luxin.cn，有关照片和证明材料请发电子版或扫描件。邮件主题请采用“姓名+应聘职位”方式。报名时间自招聘启事发布之日起至2014年7月11日止。联系人：赵先生，电话：0531—86566940；姜先生，电话：0531—86566961。

五、报名要求

每位应聘人员仅限报考一个职位，报名时需提供《鲁信集团招聘报名表》、有效身份证件、学历学位证书、资格证书等相关资料。应聘人员需对报名材料的真实性负责，弄虚作假者一经查实，取消考试或聘用资格。

六、其他事项

所有应聘人员报名材料恕不退还，公司承诺为应聘人员保密。未聘用人员将择优选入鲁信集团人才库。