**30年服务铸品牌 30载真情暖心怀**

---中国建设银行住房金融服务圆百姓安居梦

在中国，“要买房、到建行”是一个家喻户晓的品牌，自上世纪80年代初中国住房制度改革以来，“要买房、到建行”伴随并支持一代代中国人实现了安居梦想。即使在目前中国国内各家商业银行争先加快业务转型，大力发展住房金融业务的今天，中国普通百姓在需要按揭贷款时首先想到的就是建设银行。那是什么样的特色和优势，始终支撑建设银行在中国住房金融领域保持领先，并得到市场各方的认可呢？

**持续领先的创新优势和完善的产品体系**

建设银行在国内最早开办住房金融业务，率先推出住房储蓄、住房贷款、住房公积金和住房抵押贷款证券化业务。自国家实施住房体制改革以来，建设银行坚持以个人住房贷款和房改金融为住房金融发展主体，围绕居民家庭住房需求，大力支持国家住房制度改革，经过近三十年的努力，已形成个人住房贷款为主的自营性产品系列、以公积金为主的委托性住房金融产品系列，并延伸产品服务，创新以住房为抵押的综合消费类贷款产品系列，构成了组合式、多元化的完善产品体系，能够满足客户住房金融领域的全方位、多层次需求。

在创新产品的同时，建设银行为满足百姓住房金融需求实施的服务创新，也始终保持行业领先。2006年，建设银行为满足普通百姓住房需求，推出了“青春无忧”递增还款方式等十项服务措施；2007年，为保障购房客户房屋交易资金安全，建设银行创新推出“房易安”房屋交易资金托管服务；2011年，建设银行推出互联网“阳光房源”服务……今天，建设银行的个人住房贷款客户，如果委托还款账户不足，会享受到建设银行95533“余额不足”电话提示，可有效防止贷款逾期；建设银行的公积金个人客户，专享公积金龙卡服务，并可通过ATM、电话银行、网上银行、手机银行轻松体验住房公积金“存”、“取”、“查”、“贷”服务；建行银行“善融e贷”客户，轻松刷卡即可使用贷款。

**专业的团队和丰富的经验**

建设银行以建设起家，50年代成立之初是国内专门从事基本建设投资，具有财政职能的专业银行。建设银行作为政府研究和制定房地产金融政策的重要参与者，在住房金融市场享有较高的权威性、政策影响力和市场领先优势，保证了市场先导者的地位和较快的市场反应能力。在长期发展房地产及住房金融业务的过程中，建设银行培养和锻炼出一批具有住房金融专业知识和技能、拥有丰富市场经验的高素质人才队伍，为住房金融业务创造和保持优势奠定了基础。

专业的团队铸就了专业的服务，也是建设银行提升服务水平和客户满意度的基础，建设银行不仅可以提供从项目评估、工程造价咨询、财务顾问、资金监管咨询、个人贷款、龙卡等一揽子金融服务，而且还根据住房资金客户的管理需要，提供包括存款、贷款、系统支持在内的综合性金融服务。

**不断优化的经营模式和丰富的服务渠道**

建设银行一直致力于持续提升服务效率。股改上市以来，建设银行在业内率先实现了个人住房贷款等核心业务产品的电子化、流程化管理，与美国银行合作，积极推行以个人贷款中心为主体的专业化和集约化的运营模式，为更规范高效地服务客户、更科学有效地管理业务提供了平台，同时通过操作流程的标准化和规范化，以及加强评分卡等电子手段的应用，在个人住房贷款客户资料齐全、贷款调查审核完成以后，即可通过评分卡快速审批，采用人工审批的一般不超过5个工作日。为做好公积金承办服务，对住房资金客户进行细分，实施差别化服务和三级营销经营模式，更好地满足了各级住房资金管理部门和公积金个人的服务需求。

近年来，建设银行抓住互联网和电子商务不断兴起的新机遇，在电商领域抢先布局“房e通”个贷服务，在国内率先实现了房产交易与住房金融的一站式在线服务。如今，建设银行在推进“综合化、多功能、集约化”建设中，主动提升个贷中心辐射力，积极开展业务流程再造，加快优化线上服务，努力为线上、线下客户提供优质的住房金融与个人信贷服务。完善渠道建设，优化的服务流程，已经让越来越多的客户享受到建行专业、高效、便捷的服务。

**不断提高的管理水平**

建设银行在促进住房金融快速发展的过程中，注重在精细化管理方面下功夫，不断加强内部管理，持续提高风险研究和控制能力。股改以后，以健全规章制度、建立新经营模式、推进新贷款系统上线、应用新业务流程为基础，积极构建经营管理的长效机制。通过多年努力，风险管理能力不断提高，逐步建立起常态化、精细化的风险监测和贷后管理体系，保持了良好的资产质量。近年来，建设银行在住房金融领域研究推广风险预警平台等先进工具，风险监控能力进一步增强。

建设银行住房金融业务依靠多方面优势，在同业市场取得了领先地位。凭借着对住房金融市场前瞻性的认识，建设银行不断创新产品和服务，优化经营模式，提高管理水平，引领市场理念，并保持领先优势，树立了国内商业银行的住房金融第一品牌。2005年到2013年，建设银行个人住房贷款余额从不足1千亿元，在短短不到10年的时间里超越了2万亿元，累计服务客户从500万增长到1700万，业务规模、资产质量在同业中均排名第一。建设银行认真贯彻国家政策要求，持续加大个人住房贷款发展力度，优先满足首次购买自住房贷款需求，2014年上半年贷款新增超过2000亿元，创历史新高，其中首套房贷占比超过九成。建设银行公积金业务市场份额始终保持在50% 以上，受托发放的公积金个人住房贷款余额超越1万亿元。

面对新的发展形势，住房金融业务面临新一轮挑战。作为住房金融市场的“老字号”品牌，建设银行主动适应宏观环境和市场形势的变化，积极调整发展战略，坚持巩固和发挥住房金融传统优势，持续跟进民生需求和市场变化，围绕“服务民生、服务大众”不断提升服务水平，不断加快推进产品创新、业务流程、科技系统和专业团队建设等工作，持续提高经营管理的精细化水平，提升核心就竞争力，巩固并提升“最专业住房金融”品牌形象，努力使建设银行在住房金融领域成为市场和客户的第一选择。

没有最好，只有更好。当“要买房 到建行”一路高歌，响彻中华大地时，已经迎来60周年华诞的建设银行正阔步前行，继续为实现千万百姓安居梦想而执著奋进。