

银监会:确保正常贷款需求

□夏青

12月16日,针对近期部分媒体报道称银监会要求各商业银行控制12月新增信贷规模,银监会表示,年初以来,银监会始终如一地引领商业银行严格按照既定的宏观信贷目标,科学把握银行业信贷投放节奏,已取得积极成效。

控通胀任务艰巨,货币投放成了关注焦点。统计局数据显示,11月CPI涨幅再创新高,达到5.1%。近期,统计数据显示,新涨价因素较

高,控制通胀的压力仍然很大。

银监会16日要求商业银行对信贷风险进行更为审慎、更为严格的管理。但同时,银监会也要求商业银行确保个人和企业的正常贷款需求得到满足,特别是确保在建、续建项目和企业正常流动资金、个人贷款需求及其他日常金融服务不受影响。

华泰柏瑞基金则认为,12月新增贷款预计不会超过3000亿元,年末贷款增速将回落到19.4%。

不过,据央行数据显示,

11月份人民币贷款增加5640亿元,比10月略减240亿,1-11月新增人民币贷款已经达到7.44万亿,按照全年7.5万亿的信贷目标估算,12月份剩余的信贷额度不足600亿元人民币,即使非常严格地控制商业放贷规模,但全年新增贷款规模超标已成定局。

四季度以来,在货币紧缩预期较为明确的前提下,商业银行与央行紧缩政策“赛跑”,抢先放贷的冲动较强。不过,不可否认,经济企稳回升的态势也确实使得信

贷需求旺盛。这造成10月、11月连续两个月的信贷投放远超市场预期。

因此,12月10日,央行再次上调存款准备金率,这是央行21天内第三次上调存款准备金率,其收紧流动性管理通胀预期的意图十分明显。而日前闭幕的中央经济工作会议,也向市场明确了2011年稳健货币政策的调控基调。业内人士预计,在数量型调控手段操作空间趋小和效用降低的背景下,央行使用加息手段管理通胀的可能性非常高。

不过,南京证券策略研究员认为,短期来看,最新公布的经济数据表明经济继续回升向好,通胀压力高企,为进一步货币紧缩提供了更大的政策操作空间,但信贷投放超预期,出口超预期下的贸易顺差和热钱流入的担忧,都加大了当前流动性管理的难度。虽然市场强烈预期的加息没有如期而至,但再次上调存款准备金率并不能完全替代加息,用价格型政策工具能更好地发挥配置资金供求、引导通胀预期的作用。

财金资讯

CFCA 报告显示

电子银行持续升温

日前,中国金融认证中心(CFCA)发布的《2010中国电子银行调查报告》显示,今年个人手机用户比例有所上升,第三方支付的使用随着网络购物的兴起而得到用户更多关注。

报告中说,个人网银用户比例稳步攀升,活跃用户的比例以及网银的使用频率均有不同程度提高;企业网银用户比例保持稳定,柜台业务替代率有所增长。随着电子银行功能的日趋完善,越来越多的用户开始将电子银行作为工作和生活不可或缺的金融服务手段。网银安全性一直是各界关注的焦点。报告显示,有71.9%的意向用户认为个人网银是安全的,证明了市场对于网银安全性的信赖度正稳步提升。(丁洁)

山东国寿 2010 年保费收入突破 200 亿

2010年12月18日,山东国寿当年度保费收入达到200.03亿元,成为全省首个年度保费收入超越200亿大关的保险公司。目前,该公司保持着自1997年以来营业收入连续13年位居全省保险业之首的骄人业绩,年度保费收入率先突破200亿,又为公司的“荣誉册”增添了一项新纪录。业内人士认为,这不仅是山东国寿发展史上的里程碑,也是山东保险业迅速崛起的一个标志和缩影。

中国人寿是国内最大的商业寿险公司,也是唯一实现纽约、香港和A股市场海内外三地上市的保险企业,连续8次荣登《财富》世界

500强”,在2010年全球500强企业排名第118位。作为中国人寿的省级分公司,山东国寿依托卓越品牌,积极构筑三大销售体系和七个发展平台,强化业务处理和客户服务省级集中管理,加快推进柜面职场标准化建设,不断增强在售前、售中、售后等各个环节为客户提供最优服务的能力,赢得了广泛的客户信赖和社会认可。2009年以来,山东国寿确立了坚持“转方式调结构强后劲”主攻方向的发展思路,着力整合发展资源,大力发展优质业务,全面夯实组织根基,各项业务呈现持续健康稳定的发展势头。随着保费

收入突破200亿,山东国寿所管理的有效保单累计达到了4790万份,服务的长期客户累积达到了2348万人次,为客户提供的风险保额超过了2.29万亿元。

在加快推进自身发展的同时,山东国寿始终坚持追求经济效益与追求社会效益并重的经营理念,在带头发挥保障保障功能作用、服务于经济社会发展等方面进行了积极的探索。近年来,公司先后推出了加强标准化农村营销服务部建设、大力开展农村小额人身保险和失地农民养老保障、实施帮助老年人解决意外伤害难题的“银铃安康”工程、启动以关

注社会养老为主题的“祝福工程”等。截至今年10月末,公司标准化农村营销服务部达到近1200个,其中首年保费过百万元的达320多个;“银铃安康”工程参保人数达209万人,风险保额达到了235.9亿元;农村小额保险参保人数达36万人,风险保额达到了55.8亿元。目前,公司拥有包括“康宁”系列、“福禄”系列在内的200多个保险产品,能够全方位满足不同客户的意外伤害、住院医疗、补充养老、投资理财等差异化需求。公司分支机构和服务网络覆盖全省各县区,专业化销售服务人员达到近7万人,能够及时快捷

的为全省广大客户提供风险评估、理财指导、产品咨询、销售投诉、出险理赔等保险保障服务。

“保费突破200亿元,标志着公司实力和服务山东经济社会发展能力的不断增强,也承载着莫大的社会信任、客户信赖和政府支持。我们将以此为动力,在新的起点上努力打好‘转方式调结构强后劲’这场硬仗,为推动山东由保险大省向保险强省迈进作出更大的贡献。”中国人寿山东省分公司白彬总经理自信、坚定的话语,昭示着山东国寿这艘省内保险“航母”即将向着更加宏伟的目标起航。

汇款手续费?这个可以省!

齐鲁银行电子银行 便捷省钱大智慧

刘总这两年生意一年比一年好,眼看又到年底了,他一边盘算着今年收入比去年增长了接近一倍,一边喜笑颜开地翻看今年的账本。“这9600多元是什么开支?银行汇款手续费?这可不是一笔小数目!”刘总自言自语,表情悄然凝重。正在愁眉不展之际,一个声音突然冲进办公室。

“今年发财啊,刘总!”“张总?稀客。我这小本生意养家糊口,一年的汇款手续费支出真不少。”刘总整理账本起身迎宾,心里还在琢磨手续费的事儿。

“汇款手续费?这个可以

省!”张总自信满满。

“可以省?怎么省?快说说。”刘总迫不及待。

“网上银行,没用过?我现在用的是齐鲁银行的,什么汇款手续费、工本费、年费统统都免。你说,免费不就是给咱省钱吗?不仅省钱还好用,转账汇款、账务查询、投资理财、代发工资、批量转账、预约转账……都能搞定。”张总边说边数着手指。

“有这好事?!可是,网上办业务,能放心吗?”从没用过网上银行的刘总有些担心。

“一开始我也担心,就让公司会计操作给我看,看完

后我放心啦。齐鲁银行网上银行安全做的很到位:登录有数字证书识别身份,交易有多重密码保护,还可以根据业务情况设置交易限额,超过限额一分钱也出不去。另外,还有短信通知服务,我也用了,真是方便、贴心。”

张总边说边拿出手机,“你看,‘尊敬的客户,您的账户于2010年12月15日通过网上银行汇出人民币5000元,如有疑问请及时致电我行客服96588,齐鲁银行。’再看,这条是进账的,还有这条……现在公司账户的任何风吹草动,尽在我掌控。”张

总得意地说。

“了不起啊,张总,几天不见,你越来越时尚了。看来齐鲁银行帮了你不少忙啊,这短信也是免费吧?”

“哈哈,刘总,你开窍了。免费!查询余额动动手指就行,短信及时提醒让我账务往来一目了然,真是省钱、省力、更省心。”

“张总,办这些,麻烦吗?”刘总羡慕不已。

“不麻烦,一劳永逸!问问齐鲁银行的客服96588,人家比我专业。对了,你不是经常出差吗?上网有时不方便,打这个电话也能查账,转

账,而且还有全国统一客服电话4006096588,无论在哪儿打,统一市话收费,不让你多花钱。”

“张总,你真是有头脑啊,怪不得生意如此红火。”刘总佩服地说。

“有了电子银行,生活方式改变了。以前是千家万户走进银行,现在是银行来到千家万户身旁,时代变化如此快,没有头脑怎么行?智慧创造财富嘛!”

“太感谢了,张总!新年新气象,我要从智慧起步,明天就开始用——齐鲁银行电子银行!” (段莹莹)

满期返还保险费, 每年返还保额的5%

“识利”理财首选新华“好利年年”

新年即将来临,“识利”人士需要及早谋划新一年的理财规划。新华保险深入研究当前经济形势,汇集金融理财产品的特色优势,精心为“识利”人士打造了一款分红型两全保险“好利年年”。它安全灵活,具有强大的规划性,堪称“识利”人士的“实利”之选。

快速见利

每两年返还保额的10%

“好利年年”具备长期储蓄的功能,且每两年即可返还保额的10%,客户因此可以快速地体验到它的实际利益。若您购买10万保额,每隔一年至少可以返还1万元,这样就可以利用返还金定期规划家庭生活。这种定制式的返还安排能使您的家庭生活预期规划中变得更加丰富、有乐趣。

安全获利

满期返还所有保费

“理财不损失本金”反映了多数人投资理财的风险偏好和承受能力。“好利年年”以合同方式明确承诺满期返还所交保险费,外加多年累积的红利保额和终了红利。这对于身处金融市场颠簸中的大众来说无疑是一颗“定心丸”,相当于把钱放进进了保险柜,可以放心储备未来生活资金,享受高枕无

忧的“实利”。

双重增利

保额分红加累积生息

保费安全无忧,保险利益还可不断增值。“好利年年”秉承新华保险一贯的保额分红特色,结合了年度红利和终了红利的双重红利功能。通过年度红利的复利累积和终了红利的平滑回报,使您分享公司的经营成果与投资收益。

其次,为避免未及时领取的生存保险金闲置,“好利年年”设置的累积生息账户可助您一臂之力。所有生存保险金可直接进入累积生息账户,使资金在分红增值后实现二次增值。累积生息账户好像“聚宝盆”,集合了您

的每笔生存保险金,并通过月复利不断累积,提升了增值的速度。

无忧得利

投保人身故豁免保费

现实生活中有甜蜜幸福,也可能有意外风险不期而至。意外给家人造成痛苦,更可能使家庭经济陷入困境。若客户为亲人买了保险,意外的发生很可能导致家人无力交纳后续保费,以致损失部分保险利益。投保“好利年年”就不用担心这个问题,若投保人在18至60周岁间因意外不幸身故或全残,可免交续期保费,而被保险人依然可以享受全部保险利益,这恰是“好利年年”保障功能的集中体现。

灵活享利

期满可转换养老年金

70周岁时客户即可领取满期保险金和终了红利,这是一笔满足养老所需的资金。但如果您没有合适的理财渠道,不愿面临重新打理资金的烦恼,“好利年年”特有的养老年金转换功能给予您灵活选择的机会。您可将满期保险金与终了红利的全部或部分转换为养老年金,以年领或月领的方式定期领取,使晚年生活的保障性进一步增强。

“好利年年”产品设计科学、独具匠心,体现了新华保险“以人为本”的经营理念,凭借独特的保额分红优势和专业投资团队为您真正实现收益与风险的平衡。(本记)

12月17日开基净值

A 板块版面中缝

你想持续稳定赚钱吗

什么行业能持续稳定地赚钱?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。他平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店办事,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客络绎不绝,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况;产业变化小,风险低,因为消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须先备货储放在仓库,再销出去,卖不掉就要折扣处理或丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有了很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁,山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣业公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间内便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣业的协助下,成为多家保险公司和银行的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣业公司。他现在积极向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

好项目 大品牌
投资少 收益高
朵拉国际连锁
0531-86117788