

苏宁:货币政策继续适度宽松

中金预测明年新增贷款7万-7.5万亿

□傅苏颖

日前,央行副行长苏宁再一次提及货币政策这一敏感话题——“明年将继续实施适度宽松的货币政策”的回答无疑给市场吃了一颗定心丸。

苏宁是在“当前经济形势下的思考”午餐会上作出如上表示的。他称,虽然中国对外贸易已经止跌回升,近期美、日、欧经济也好转,但国外失业率仍居高不下。短期全球经济明显复苏的可能性不大,同时美国转

变其消费模式对中国的出口也有影响,加之中国的物价增长仍然为负,因此,央行下一阶段货币政策的重要责任是保持经济平稳发展,继续落实适度宽松货币政策,而且明年将继续实施适度宽松货币政策。

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇表示,苏宁这次讲话的目的主要是为了稳定市场各方对未来的预期。国内近期总有部分人士在讨论货币政策是不是该退出或者可能退出,随着这种预期越强就越会对现

在的经济形势和市场运行产生影响。而苏宁这次表态的“潜台词”就是,当前适度宽松的货币政策至少在目前不会退出。这一方面有利于稳定市场预期,另一方面还能引导人们形成一个乐观的预期,有利于保证经济回暖的持续性。

东兴证券王保伦表示,考虑到2009年经济增长“保八”的目标肯定实现,为了保证2010年良好的经济增量保持持续性,积极的财政政策和适度宽松的货币政策也应该具有持续性。

此外,王保伦表示,虽然欧美经济目前出现了复苏的迹象,但在2010年是否继续复苏还存在或多或少的不确定。因此,在我国目前内部增长还不是很快,出口受限的情况下,保证经济增长的目标主要侧重在内需和投资上,而投资拉动经济更依靠政策的支持来实现。而且,2009年许多贷款计划大部分都投到基建、工程等,而这些都属于起步阶段,如果到2010年这些基建等的后续资金跟不上,那到最后都会成为烂尾工程,后果将不

堪设想。因此,2010年的贷款规模将继续保持持续性。

值得注意的是,中金公司首席经济学家哈继铭在其最新报告中预计,今年新增信贷投放总共将达9万-9.5万亿元,明年新增人民币贷款达到7万-7.5万亿元。这对苏宁上述的表态直接在数字上给予佐证,更具有说服力。

苏宁在会上还表示,“央行将会保持银行流动性,刺激经济回升。同时继续完善风险监管,加强金融机构风险监测。坚持有保有

压,优化贷款结构,确保投向实体经济。”

上海证券李剑峰表示,后期央行的货币政策会真正回归“适度宽松”,以保持信贷增速和货币增速的稳定,货币政策的稳定有助于市场平稳运行。

对于将来经济刺激政策的退出,苏宁表示,央行会有手段在该收的时候收,但目前不会收。“货币政策将保持增长,但表现出来不会是月月增,也不能因为一个月的变化就说央行的政策变了。”

迎中秋 庆国庆

长城保险鸿运终身A款两全保险隆重上市

许多事业有成的人或许都面临着这样的困惑,手里的资金不少,每日的花销太大,看起来已自主沉浮,但却不可能停下拼搏的脚步。想今天的财富化作明天的基础,许多人开始趋向选择天生具有风险抵御功能的商业保险,想找到一款既能做好财富打理,又能得到人身保障,还可以应付不时之需的产品,为明天赢得安乐的资本。近日,长城保险推出的“长城鸿运终身A款两全保险”(以下简称“鸿运A”)丰富了客户的选择,该产品具有“两高两短两长”的特点,贴心为客户打理财富人生。

“两高”充分彰显身价

一是产品本身的高保障。长城保险最初在设计鸿运A时,充分考虑到社会“中坚力量”的保障需要,为他们提供了高额的保障:在第20个保单周年日前,发生身故或高度残疾,给付金额为基

本保险金额与保险单年度末的现金价值的较大值;在第20个保单周年日后,仍然具有保障功能,此期间若发生身故或高度残疾,给付金额为基本保险金额的10%。而且,这个保障期直至客户100周岁,100周岁时,还能获得基本保险金额10%的满期保险金。

二是产品的高价值。虽然购买了保险,但并不代表这笔钱您就花出去了,您仍然有权利使用它。如果客户出现紧急情况,有现金需要,可以通过“鸿运A”进行保单借款,贷款额度可达当年度保单现金价值的80%,保障现金流不会中断。

“两短两长”高效打理资金

“两短”是指保险期间长和收益时间长。鸿运A为客户提供终身,即直至100岁的保障,同时,还可以附加长城保险的所有附加险,保证了客户的一生安康。收益期间长是指鸿运A的生存金累

积计息收益与分红收益期间均为终身,最大限度地运用了理财的关键因素之一——时间,确保客户较长的时间、最大程度享受到分红和复利收益。

“两短”之一是交费期短,它的缴费方式有一次交、5年交、10年交,缓解客户的后续付费压力。

另外一“短”就是许多客户关心的生存保险金返还期限问题。这也是两全保险相比于健康险和重疾险的独特优势。两全保险保险金的给付,除了发生保险事故外,还可以以时间来约定,也就是说,这笔钱不以投保人身故或患重疾为条件,在健康生存期间是看得到的。“鸿运A”的给付期限比较短,即被保险人生存到第20个保单周年日,按照累计缴纳的保险费的110%向生存保险金受益人给付生存保险金。生存保险金若不领取,可留存于生存金累积账户,以日复利累积生息,助您高效打理资金。

多种附加险随意搭配

针对不同客户的需求,鸿运A可强强联手5种附加险种,增加保障功能。如附加长城附加定期重大疾病保险即组成“鸿运完美计划”,附加长城附加保险费豁免定期寿险即组成“鸿运完承计划”。

“鸿运完美计划”适合于中等收入人群,这部分人群对保险理财有些共同的要求:交费时间尽量短,资金一定要安全,大病保障不能缺,财富要保值增值,还能应对不时之需。以30岁男性投保“鸿运完美计划”为例,10万保额的鸿运A,加上20万保额的重大疾病保障,年交保费合计7290元。如果选择10年交费期,那么该客户可获得七项利益:保单生效180天后,拥有20万的重疾保险金;保单生效第2天起,拥有10年30万元的意外身故和高度残疾保险金;50岁时可一次性领取

生存金72490元;如果生存金不领取,可按照日复利滚存计息;可终身享受公司分红,不领取则累积生息,一直到100岁;如有不时之需,还可以申请不超过当年度保单现金价值80%的贷款;若生存到100岁,还可领取1万元祝寿金。

“鸿运完承计划”非常适合希望通过保险产品实现资产保值增值的客户。如事业有成的方女士,为25岁的女儿购买了该计划,保额100万,交费期5年,每年交费58100元,共计缴费290500元。保单一经生效,方女士就获得了有效防范债务及法律风险,避免家庭经济纠纷的资产保全工具,同时获得了四项基本利益:身价保障、保单贷款、享受分红、灵活支取。

除了做财产保全外,为孩子购买这款产品,也显现了父母对孩子的关爱,而且是陪伴终身的爱。一份保险,一家人适用,可谓传家之宝。(赵丽媛 邵丹)

山东省农发行

筹资140亿收新棉

面对即将到来的新棉收购高潮,农发行山东省分行及早动手,周密安排,积极做好新棉收购贷款发放前的各项准备工作。目前该行已筹措收购资金140亿元,首批认定贷款资格企业177家,核批贷款额度116亿元,所支持企业覆盖了全省所有棉花主产区(区)。

为确保全省新棉收购顺利进行,该行准确把握购销政策,合理布局收购网点,切实完善金融服务,积极与人民银行和相关商业金融机构沟通协调,为企业提供安全、高效、便捷的结算服务,确保农民售棉款能够及时足额兑现。积极引导信棉农民和经纪人使用牡丹金卡等非现金结算方式结算棉款,为棉农提供安全便捷的结算服务。

目前,山东各地的棉花收购工作即将陆续展开。农发行山东省分行要求各级行认真贯彻落实国家棉花政策精神,扎扎实实地做好2009棉花年度收购资金供应与管理工作,充分发挥农发行在农村金融中的骨干和支柱作用。

(陈晓燕 邵正红)

理财案例▶▶

何为信用卡临时管制

读者梁小姐:

我有一张信用卡暂时找不到了,但不确定是不是丢失了,打电话咨询银行客服时,对方提出可以申请临时管制。请问,信用卡临时管制之后,卡片的安全性是否能够保证?如果找到了卡片,又该怎么取消管制呢?

专家释疑

生活中,总是有些朋友容易犯丢三落四的毛病,刷卡购物之后,又要交小票,又要领取商品,信用卡转眼就忘记放哪了。卡片找不到,又不确定是否丢失,挂失又要缴纳数十元的手续费,这时候,用信用卡临时管制就方便许多。

所谓信用卡临时管制,是指持卡人暂时找不到卡片,但又不能确定卡片是否丢失或非本人挂失等需要临时管制卡片的做法。

现在,交行、建行、光大、中信银行等都可提供临时性的账户管制,这种临时管制是不收费用的,在此期间如果卡片找回,持卡人可立即取消管制,卡片将恢复正常使用。不过,招行、浦发银行等没有这项服务,持卡人只能申

请正式挂失。绝大多数银行的信用卡一旦挂失,就不能申请解挂了,即使持卡人找回了信用卡,也只能补办新卡。只有少数银行信用卡挂失后,在申请补卡前可以申请解挂。

需要提醒持卡人的是,建行的临时性账户管制是没有时间限制的,而交行和中信银行却有时效性,如果持卡人没在规定时间内解除管制,那卡片将进入正式挂失状态并收取手续费。

不过,持卡人即便办理了信用卡临时管制,仍要承担一定风险。银行目前对临时管制的信用卡,只承诺对境内商场和柜台取现进行锁定;但网上交易、电话交易以及境外交易可能产生的损失仍由持卡人自己承担。(孟凡霞)

创新贷款营销 打造便民工程

单县农信社“阳光信贷”惠三农

近年来,单县农村信用合作联社着力解决“农民贷款难”问题,推行贷款营销,打造阳光信贷工程,有力推动了社会主义新农村建设。截至2009年8月末,各项贷款余额24亿元,较年初增加4.4亿元,累计投放农业贷款14.2亿元、农村工商业贷款0.6亿元,其他贷款1.1亿元。

贷款“套餐”广受青睐

联社创新贷款营销理念,明确班子成员、部室经理、副经理、基层社正副主任、一般人员放款限额,营销贷款实行按月结息制度。营销人员作为贷款的第一保证人、第一责任人,对营销贷款的发放、收回和是否执行信贷政策、制度规定承担第一责任。

联社推出贷款“套餐”,根据不同客户群体需要,从利率、金额、贷款方式、期限、还款方式等方面设计不同的贷款产品。积极开办个人住房按揭贷款、公务员贷款、农民建房贷款、农业机械贷款等业务。2008年4月25日,单县联社城郊信用社与菏泽学院签订协议,为菏泽学院教师职工办理住房贷款50笔,金额300万

元。同时,菏泽学院在该社开立了单位活期存款账户,存入教师一期住房款近千万元。

信用工程便民利农

联社组织人员深入农户,了解农民的实际贷款需求,逐步提高信用用户、信用村、信用镇的比例,确保信用工程建设的实施。

一是提高评定效率。首先确定由杨楼信用社进行试点,选择在班子硬、群众基础好、无陈欠贷款的新农村建设试点村——尤庄村进行,实行一条龙作业,3天办理120户,积累工作经验。随后,在杨楼信用社召开信用工程现场观摩会,全面推广一条龙作业法,提高工作效率。同时,将评定数量和质量等指标直接与业务员绩效工资挂钩,强化激励约束机制,提高业务员工作积极性和主动性。

二是规范操作程序。制定了详尽的业务操作规程和评定操作流程图,并将流程图印发给信贷员,达到人手一册,同时对全县信贷人员进行培训,使各社在评定工作中始终坚持“成熟一户,评定一户,发展一户”。

三是实行“承诺兑现”制。信用工程建设的关键就是评定的信用用户能否达到随贷随还,贷款如同存取款一样方便。为此,联社制定了“有保有压”的贷款投放计划,无论信用社是否超存贷比例,是否有可用资金,只要是信用工程评定的信用用户就毫不犹豫地给予信贷支持,资金缺口由联社统一调剂,真正把《贷款证》变为“活期存折”,兑现了向农民的“承诺”。

阳光信贷纾解“贷款难”

2008年9月初的一天,杨楼镇朱寨子村村民朱坤峰因为搞运输缺少资金,抱着“试试看”的心态,拿了“贷款证”来到杨楼信用社。让他没想到的是,不到10分钟,2万元贷款已经转入了他的账户。“贷款证”成了农民的“活期存折”,这得益于单县联社“阳光信贷”工程的推广。

一是优化贷款操作流

程。简化贷款审批和发放手续,宣传贷款操作流程和贷款条件,公布客户经理的姓名和联系方式,设立举报电话,开通信贷“直通车”。

二是实行“阳光办贷”制度。制定了举报有奖公示制度和举报电话,接受社会各界监督;每个农信社均设立了“信贷服务大厅”,明确操作流程,实行开放式办公,实现与客户面对面、零距离交流,提升了农信社形象。几年前,谢集乡养猪户刘铁涛还是小本经营,有意发展却无奈“家底薄”。由于有了贷款证,第一笔3万元贷款就让他的小生意从“户”变成了“场”。没过多久,随着养猪行情看涨,第二笔10万元贷款“串串门”的功夫就进了他的账户……如今,刘铁涛的固定资产已达50多万元,每年猪出栏量1000多头,年均效益10多万元。“要是没有谢集信用社的帮忙,现在的日子想都不敢想。”刘铁涛笑着说。