

# 2月新增贷款或减至6200亿

□曹蓓

2月份新增贷款数据虽然尚未出炉,但环比大幅下降已成业内共识。

近期有媒体报道称,工、农、中、建四大行2月新增人民币贷款约2180亿元。若按四大行35%的占比计算,则2月全行业的新增信贷约为6229亿元,环比、同比均下降,并低于市场预期。

央行公布的数据显示,1月人民币信贷投放10,400亿元,如果不高出7000亿元的数字估计正确的话,那么2月新增信贷将会出现环比锐减的情况。

2010年2月,四大行新增贷款达2940亿元。其中农行、工行、中行、建

行新增量分别为820亿元、780亿元、580亿元和760亿元。

同业交换数据显示,四大行今年2月新增人民币贷款约2180亿元,较去年同期有较大程度回落。其中,农行以700亿元的新增贷款居同业之首。工行2月新增人民币贷款约560亿元,在四大行中位居第二。中行以470亿元位居第三,建行新增贷款450亿元。

兴业银行首席经济学家鲁政委指出,虽然年初银行信贷冲动较强,但在央行连续上调存款准备金率的情况下,信贷可能逐步为保流动性让路。由于今年1月的信贷投放低于市场预期,这一趋势可能在接下来月份中延续。他预计2月信贷投放可

能在5500亿-7500亿元,中值6500亿元,信贷增速可能继续回落至17.8%-18.4%的区间内。

“2月份信贷减少是正常现象,由于去年底还有存留的部分贷款,加上过节的影响,数字锐减的情况是比较正常的,还是应该关注一个季度的数据。”交通银行首席经济学家连平在接受本报记者采访时指出。

此外,他认为,按照目前的信贷规模,不会对经济造成“急刹车”带来不良影响。他说,如果按照7000亿元的规模,参照去年3:3:2:2的比例,全年的信贷可能超过7.5万亿元,处于去年的平均水平,整个社会融资足以满足经济发展的需求。

●财金资讯

## 美国注册财务策划师培训火爆招生

枣庄设立首家授权试点培训机构

把握机遇,着眼未来,中国银联金融培训中心为您开启“金领”之门!目前,2011年第二期美国注册财务策划师(RFP)火爆招生已接近尾声,开课在即。中国注册理财师(CFP)、国际注册寿险规划师(LOMA认证)报名正在继续!

中国银联金融培训中心与国内外多家权威机构合作,授权开展中国注册理财师(CFP)、国际注册寿险规划师(LOMA认证)、美国注册财务策划师(RFP)、金融理财师(AFP)等课程教育和资格认证服务,核准并颁发具有含金量高的执业证书。

为满足全省学员的要求,中国银联金融培训中心山东分中心驻济南,经汇报北京总部申请批准,为解决外地学员的劳顿之苦,首先在枣庄设立首家授权试点培训机构,其他地市授权培训机构正在考察中,此举掀起新一轮的金融理财规划师的学习热潮,必将

为我市的理财事业培养更多的人才。

据介绍,2010年美国注册财务策划师(RFP)培训课程引入山东,首批学员通过三个多月的学习和考核,已取得美国注册财务策划师(RFP)资质证书,该证书在我国金融界具有很高的认知度。建设银行总行、民生银行、光大银行及其他银行机构、保险公司,对已取得该证书的学员,给予极大的支持并享受相应待遇。

在美国,注册理财规划师年薪达12-50万美元。诱人的高额年薪以及广阔的就业前景,使注册理财规划师成为21世纪最热门的职业之一。

济南报名咨询热线:0531-87078003, 58828821

枣庄报名咨询热线:0632-8658009

教学地点:人民银行济南分行金融干部培训中心

中心官方网站:www.sdcfp.com

整合行业资源 提升行业形象

## 省保险中介协会敲定工作重点

3月4日,山东省保险中介行业一届二次会长办公会在济南成功举办。会上,通报了协会副秘书长人选情况,讨论研究并通过了《会长办公会制度》等文件。

据了解,自2000年保险中介行业实行市场化准入以来,各类专业保险中介机构得到了长足发展。我省现有保险专业中介机构127家,其中保险专业中介机构注册资本超过200万的达到67家,包括我省首家全国性保险专业代理机构,其注册资本达到1000万元;而以银行、邮政为代表的兼业保险代理机构多达8887家。截止2010年底,山东保险市场通过中介渠道实现的保费收入达到717.95亿元,占总保费

收入的87.64%。保险中介已经发展成为保险业中不容忽视的一股力量,而如何规范这支庞大的队伍和力量,除了山东保监局的监管以外,保险中介协会的成立和工作的全面开展也成为行业健康规范发展的保证。

据中介协会会长宋执旺介绍,在金融办、保监局的指导和帮助下,中介协会目前的工作正在逐步细化,各项职能也日益完善,本着“维护行业利益,规范行业行为,整合行业资源,提升行业形象”的目标,中介协会将继续积极动员中介机构入会,不遗余力的推动中介机构依法合规经营,促进我省保险中介行业的快速、健康发展。

(财金记者 季静静)



□周爱宝

现实的世界没有想象的那么完美,但也不象人们担心得那样糟糕。不经意间,两场春雪就融解了严重的旱情,高企的物价走势也有放缓的迹象。银行业的形势好像仍然不容乐观,银行存款准备金利率一再上调,达到了19.5%,2011年银行的信贷额度偏紧似乎已经成了定局。利率市场化的呼声也高起来,提高银行中间业务收入的任务,调整银行收入结构比任何时候都紧迫起来。好多事情就是如此,有一弊

## 银行业调结构比抓存款更紧迫

必有一利。

山东银行业开始了自己的行动。

如果说前一阵参加在北京人民大会堂举行的蓝色经济项目签约仪式是山东银行业的宏大行动目标,那么,应该说如今各家银行的年初会议,各项营销活动就是从微观层面上实际行动。最近,爱宝走访了几家银行,大家都忙着开会,分析今年的形势,分解今年的任务,有证据显示,多家银行在制定今年的任务时务求务实得多了,不再希望今年存贷款大幅度地增长,而是实事求是地制定可行的目标,然后努力达成。但仍然有个别的银行把存款目标定得很高,想跨越式增长,全然不顾国内国际宏观经济

形势,不顾山东银行众多蛋糕有限的大环境。有员工跟爱宝说,他们的领导要求放卫星式的不切实际的增长率,让大家心力交瘁,怨声四起。是的,科学发展观,这五个字常出现在银行领导的讲话上,但吃不透还真不少。银行高管要存贷款,可能是考核机制使然。但是可喜的是从全国“两会”都传出这样的声音,不再片面追求GDP,而是更多关注民生。“十二五”计划中,全国GDP的年均增长目标只有7%,与此同时却希望城镇居民人均可支配收入和农村居民人均纯收入年均实际增长超过7%的增长目标。看来,银行业也得放慢增长速度,而应该在稳健增长上下功夫,在金融创新上下

功夫,从改变银行盈利结构上下功夫,在提高从业人员素质上下功夫。

新的形势下,提高中间业务收入,无疑是各家银行面临的重点和难点。雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。3月5日,建行、招行、民生等多家驻鲁银行利用休息日,组织客户听理财讲座,学习投资艺术知识,学习珠宝的收藏和投资,爱宝认为,他们这是从更广泛的意义上服务客户,开拓未来的银行赢利空间,这是银行同业值得关注的。

**宝眼看金融**  
Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com  
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

寿险标准案件3日赔付 车险VIP客户全国免费救援

## 中国平安服务承诺再升级

3月1日,在车险率先成功实现1天赔付一周年之际,中国平安再次提速理赔时效,旗下平安寿险承诺对资料齐全的标准案件,3天内赔付。平安车险除保证1天赔付外,还将为其VIP客户以及通过新渠道购买商业车险的客户免费提供包括接电、紧急送油、现场抢修在内的多项道路救援服务。同日,中国平安宣布联手零点研究咨询集团,启动为期3个月的“财富人生 平安相伴”——中国人财富商数调研项目,从而成为国内首家研究并推出财富指数的金融企业。

这是中国平安连续第三年发布领先同业标准的服务承诺,将为其4532万寿险客户及1009万车险客户带来更多实实在在的方便和实惠。平安同步推出的财商调研,将通过前瞻视角,更全面、充分地发现和客户需求,助力平安更好地落实综合金融服务,并为客户提供高品质、定位准确的服务承诺。

在北京举行的2011年“承诺不变,服务升级”新闻发布会现场,中国平安集团副董事长孙建一表示,2010年,平安针对广大消费者最关心的理赔理赔慢、理赔难以及业务办

理不便等问题,分别推出了车险“一天赔付”以及寿险“保单E服务”两大承诺,受到了社会各界的一致好评,并带动了公司业务显著提升。平安保费公告显示,2010年,平安寿险年规模保费达1590.6亿元,其中个险首年规模保费同比增速超过39%,首次领跑同业;平安产险保费提升达621.2亿元,市场份额突破15%,综合成本率创历史新低,三大险种六大渠道全面实现盈利。其中,车险电销和网销保费收入破百亿元。2010年,平安电话回访调查结果显示,寿险客户理赔满意度为92%,车险客户综合

服务满意度为92.7%。同期,寿险95511,产险95512电话中心平均呼入接通率分别达96.93%和97.26%。

通过进一步客服调研,平安发现在目前的承诺内容和行业竞争格局下,服务承诺仍然有提升的空间。“为了进一步树立服务标杆,提升客户体验,平安今年再庄严宣布两项升级服务承诺,同时,启动大型财富商数调研,深入洞察消费者需求,为消费者提供高品质的服务承诺,真正实现‘财富人生,平安相伴’”。孙建一如此解释服务承诺持续升级的原因。

守住“钥匙”加把“锁”

## 信用卡安全使用窍门多

近年来银行卡的普及,尤其是信用卡的快速发展,在带给人们方便的时候,也给用户带来了一些烦恼。在本报“315百姓理财服务热线”接听的投诉中,信用卡安全刷卡也是大家最关心的问题之一。

现在信用卡安全吗?怎么才能保障持卡人的权益?记者带着问题,采访了省城济南两家银行信用卡业务的相关负责人。

**招行信用卡 万全保障献上“定心丸”**

作为市场上信用卡发卡量最多的银行之一,招商银行为信用卡安全用卡可谓提供了“万全保障”。

招商银行济南分行信用

卡部总经理金锋介绍,招商银行不仅注重信用卡发卡数量,更把信用卡客户服务放在重要位置上。多年来,招行一直坚持多种形式对持卡人加强教育和宣传,为客户提供“五重安全”保障,即签名或密码,随心选择;短信消费提醒;“24小时异常消费监测”服务;消费明细E-mail告知;失卡万全保障。

尤其是“失卡万全保障”为大家用卡提供了安全锁,用户持有的招商银行信用卡丢失或失窃后,以挂失时间为起算点,之前48小时内发生的被盗用损失,可向招行申请补偿,招行承担信用额度内不凭密码消费所产生的被盗刷损失。

**交行信用卡 流程规范 确保平安**

交通银行也是较早的信用卡发卡行,目前全国发卡数量已经居于各银行第一集团。交通银行山东省分行个金部副经理戚蕾表示,针对信用卡安全用卡问题,交行近年来一直坚持做好广大安全用卡知识宣传。对新发卡用户必须验证申请人的有效身份证件,确认系客户本人申请并签名。同时,交行还加强了POS机、自助设备安全管理,保障持卡人用

卡安全。

针对信用卡用户平时使用,戚蕾建议用户首先要妥善保管自己身份证件及个人信息,不要转借或向陌生人泄露。申办信用卡时要通过正规渠道亲自办理,收到卡片及时在签名条签名,密码设置不能超过于简单。此外,还要保管好自己的卡片及密码,不要转借信用卡及告知他人密码。如果发现盗刷或账单有问题应及时挂失卡片并联系客服人员,必要时向公安机关报案。

(财金记者 程立龙)

**百姓理财服务热线**  
0531-89096315  
开通时间: 每周一至周五 14:00-17:00 (热线不提供个股、基金及其他理财产品操作建议)

## 你想持续稳定的赚钱吗?

什么行业能持续稳定的赚钱呢?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。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,他去朋友干洗店有点事情,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客这么多,跟朋友细聊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、滞帐的情况;产业变化性小,风险低,它不像哗众取宠的流行性商品,或价格昂贵的奢侈品,只要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,一年比一年生意好,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,再销售出去,卖不

掉就要丢掉。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——朵拉国际洗衣公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣公司的协助下,成为金融、银行等行业行业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公司。他现在积极的向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

### 寻找

共同创业的兄弟姐妹  
好项目 大品牌 投资少 收益高  
咨询电话: 0531-86117788  
400-8095-777  
网址: www.drola.com