

金融数据“新高”伴“新低”

后续货币政策力度或将温和

央行近日发布的7月金融统计数据报告显示,当月M2增速为13.9%,创出12个月来的新高,新增信贷为5401亿元,创出10个月来的新低。这一高一低两个数据恰是当前经济形势的写照。对于后续货币政策,各界专家对于降准、降息的预期虽然仍较高,但更趋于理性,普遍认为央行在进一步观察前期政策效果的同时

时将保持较为温和的政策力度。今年设定的广义货币(M2)增长目标为14%,7月末,M2余额91.91万亿元,同比增长13.9%,比上月末高0.3个百分点。今年以来,M2增速已从1月份的12.4%增长至7月末的13.9%,距离今年设定M2增长14%的目标仅一步之遥。M2增速也创出了12个月来的新高,

2011年7月M2增长14.7%,为阶段性高点。大多数分析人士认为,随着M2增速的缓慢回升,央行此前的政策累积效应正在发挥作用,而且中长期贷款比例增加,也说明近期政策对投资推动起到了一定作用。机构普遍预计,今年全年的贷款规模应该是在8万亿元左右。中信建投证券宏观分析

师胡艳妮分析认为,实体经济需求不足导致了信贷有效需求的不足。未来宽松仍是主基调,不过要更多依靠财政政策来扩大有效需求,而不仅仅是货币政策。汇丰大中华区首席经济学家、董事总经理屈宏斌认为,要到达下半年稳增长的目标,货币政策层面需要继续下调利率和准备金率。(中财)

卡在狭路里的“客车”



周爱宝

8月7日晚上,爱宝从千佛山西门进山,准备在道路上散步。一进山门,就发现一辆旅游大巴卡在狭窄的山道里了。往前走,两边岩石可能刮蹭车体,往后,一棵树和一座小木屋挡住了退路,陷入进退两难境地。

爱宝观察之后,建议司机往前走。司机认为,往前走,车将刮伤,决定往后倒。这时有一些游客下车指挥倒车,指挥的人越多,弄得司机不知听谁的话,折腾了一个多小时后,车右前角和车体右侧快要与石头“亲吻”了。爱宝又建议,一是让老板来处理,找车把旅客接走;二是向保险公司报案。司机负责前一步,爱宝打电话报案。老板来后,不愿车损伤,想倒车出去。保险公司的吴经理看到损失是难免的,建议向前开,只是刮蹭,车损失不大。司机当然得听老板的,又折腾了半小时,未果。

一条,前行有所损失,至少能出去,就听从了我们的建议——前进。大家就如何前行确定了方案,采取了把前面挡板抬起等措施,除车右前角刮伤外,进退维谷的客车在折腾了三个小时后,终于驶出了弯道。

这辆客车摆脱困境引发了爱宝的思考:当前的中国经济类似于处于困境的客车。最新的宏观经济数据,打破了外界对中国经济在短期内触底回升的美好幻想。7月份的CPI、PPI、新增信贷以及进出口等一系列重要经济指标,都表明中国经济不仅没有见底,甚至还正在进一步放缓当中。

爱宝认为,就像客车偶尔卡在山道上一样,经济走势在一段时期出现回落也很正常。既不要大惊小怪,也不应过度悲观,关键是如何处理?一些经济学家,想想我们这些给司机提建议的人一样,会提出各种各样的看法,当然也有妙招,最后得由决策者实行。老板来了,保险公司来了很重要,要有真正的决策者,要做好损失的准备。只要是局部受损,无碍整体,就不要顾虑太多。

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

行情播报

震荡市避险投资当道 平安大华保本今起发售

为了满足弱市下投资者理财需求,今日起,平安大华基金推出的平安大华保本混合型基金通过建行、平安银行等各大银行、平安证券等券商及平安大华基金网上交易平台进行认购。目前已结束保本周期的所有保本基金均100%实现保本,保本期间复合年化收益率平均为16.74%。

汇添富多元收益债基今日起发行

在监管层连续喊话A股市场投资价值背景下,二级债基投资价值优势凸显,今日起,汇添富基金在中国银行等渠道推出汇添富多元收益债券基金。该基金既具有债基相对低风险的特点,又可通过适度参与新股申购和股票二级市场投资来力争增强收益。由知名金牛基金经理曾刚执掌。

华夏安康信用债基日前获批

华夏基金旗下第5只债基——华夏安康信用债基8月9日获证监会核准,将于近期发行。该基金主要专注于信用债投资,适合风险承受能力低,且希望获得较稳定收益的投资者。上半年,华夏基金旗下债基表现抢眼,今年以来平均收益率5.27%,其中华夏希望高达6.06%。

隐含收益率飙升 申万收益蕴藏投资良机

近期,A股持续震荡调整,分级基金B类份额以高杠杆、高溢价特点,受机构持续追捧,B类份额高溢价的同时,也带动A类份额高折价,提供了介入A类份额良好时机。8月7日,申万收益隐含的年化约定收益率为8.60%,是当前一年定存利率的2.9倍,居股票型分级A类份额榜首。

华安安心收益债基设定避险目标

二季报显示,基金经理对下半年债市依然看好。与大多数债基不同的是,目前正在发行的华安基金第6只债基——华安安心收益投资固定收益类资产以三年周期滚动运作,每个运作周期设定了一个避险目标,即期末份额净值加上当期累计分红额不低于当期第1个工作日的份额净值。

市场底部反复酝酿 潜伏国富沪深300指基

截至8月3日,沪深300指数动态市盈率约10倍,创2005年来新低。专家建议,在市场底部或者接近底部区域时,不妨布局指基,以确保反弹收益。如国富沪深300增强指基,该基金今年以来业绩在16只同类产品中排第二,近三月、六月及过去两年内,业绩也稳居同类产品前3。

零距离接触艺术品投资 中信银行贵宾理财中心 艺术拍品精品展开幕

为客户提供更加高端、优质的服务平台,尤其是为广大艺术爱好者提供与艺术大师精品力作零距离接触的机会,中信银行济南分行携手山东映第雅拍卖有限公司,于8月4日在中信银行济南分行贵宾理财中心拉开了艺术拍品精品预展的盛大帷幕,五十余名私人银行客户受邀参加开幕式。

据悉,本次精品预展所呈现的书画、瓷器、杂项艺术品等可谓精品荟萃,蔚为壮观。既有齐白石的《双寿》、张大千的《持花仕女》、黄胄的《雄鸡图》、李可染的《暮韵图》等书画大家的精品力作,同时,还涵盖明清官窑瓷器、金铜佛像、玉器、竹木雕摆件、精品紫砂等多个门类的文玩杂项艺术精品80余件。此次精品预展活动将持续至8月15日,中信银行诚邀社会各界艺术爱好者莅临参观品鉴。

中信银行济南分行艺术拍品精品预展 时间:2012年8月4日至15日 地点:中信银行济南分行贵宾理财中心(济南市泺源大街150号中信广场2层)



中信银行贵宾理财中心艺术拍品精品预展

平安产险“一证快赔”提速非车理赔

今年第10号台风“达维”日前登陆山东,受此次台风影响,山东滨州、日照、德州等地出现强降雨,给当地企业及百姓的财产造成不同程度损失,客户出险数量激增。如何在有限的人力配置下快速处理大量赔案,最大化提高案件赔付时效?平安产险于近期推出的“一证快赔”给客户带来“简单”的服务新体验。

2012年8月5日晚20时48分,滨州一家染织公司向平安报案称:由于受台风“达维”影响,当地出现暴雨雷电天气,导致一台30KW的深水井变频器被雷击受损。接报案后,平安产险理赔人立刻驱车赶往现场核实承保及机器受损等一系列情况。理赔人经咨询维修厂家后即确定了受损机器的修复

费用,根据一证快赔规则与被保险人协商确定赔付金额并填写了快速处理表,次日上午9时58分该案件顺利结案,整个过程仅用13小时零10分钟!截至目前,平安产险山东分公司此次台风期间出险的万元以下的案件均已顺利结案。“一证快赔”,顾名思义,即为“一张单证,快速

赔付”。该服务的具体内容为:对于结案赔款金额万元以下(含万元)的财产险案件,在客户提交索赔资料齐全有效,保险双方就赔款金额达成一致的情况下,平安实施理赔单证“一证化”,只需填写一张单证。平安承诺即刻起次一个工作日内完成案件审批并通知银行付款。这种快速理赔流程可免

去客户收集资料、填写繁琐信息、上门提交资料等一系列手续,让客户在理赔过程中尊享平安服务。一证快赔服务的运用,不断刷新平安的理赔时效,自推出该项服务后,件均结案时效由86天下降至15天。即使在报案量激增的情况下,平安仍然可以让客户感受其快速周到的服务。(彭馨)

太平洋产险全新推出“优享360”服务

近期,太平洋产险全新推出“优享360”服务承诺,向保险消费者郑重承诺“3新6享0担忧,我们在你身边”,通过新技术、新流程、新体验3项服务创新,围绕道路救援、医疗救援、简单理赔、限时赔付、VIP专属服务、车险直通车等6种实实在在的服务内容,为广大客户提供全方位服务,确保客户身处投保、出险、赔付、沟通任何一个环节都能轻松无忧。

9座及以下各类非营业客用车辆提供故障排除在线指导,路边维修、紧急拖车、困境救援等服务。

贴心关怀的医疗救援——为自驾旅行途中的客户提供在线医疗建议和医疗转介服务,紧急情况下,还可提供信息及文件材料传递服务。

足不出户的简单理赔——提供“零单证”及“上门收单”服务。对于不涉及人伤、车损5000元以下的车险案件,客户提车时将修车发票交付合作4S店、定损中心等网点,即可获得赔款。客户也可选择拨打指定服务机构(人员)电话,服务人员上门收单。

限时赔付的高效体验——对于运用3G快速理赔的车险小额案件,提供“当日出险,次日赔付”服务;对损失金额5000元以下且单证手续齐全的车险上门理赔客户,提供“上门理赔,当场赔付”服务,万元以下的,1个工作日内赔付。

VIP专属升级服务——

向重要客户提供酒后代驾、车辆代检、全球国际SOS医疗救援等区域性、个性化增值服务;为重大客户提供风险评估、防汛防台、预警等服务及各类防灾知识培训。

便捷高效的车险直通车服务——提供“异地出险,全国通赔”服务,为客户提供随时随地、高效便捷、统一标准、统一品质的全国通赔服务。

四大“0”担忧 投保0担忧——覆盖全国的2100多家营业网点、电话车险销售专线10108888、网销平台www.epic.com.cn/cx,以及7400余家合作车商,多种销售渠道供客户自主选择。不拒保、不拖延承保,并根据客户需求延长承保服务时间,让客户投保无忧。

出险0担忧——全国统

一客户服务热线95500提供全年不间断每天24小时接报案、咨询、查询等服务;接到车险客户报案后,查勘员15分钟内主动与客户联系。全国免费道路救援、特色医疗救援服务,更可确保客户出行无忧。

赔付0担忧——为各种类型的客户提供限时赔付的高效体验。对于超出承诺期限的,每日按5倍银行活期利息支付罚金。

沟通0担忧——建立官网投诉平台,设立全国统一客户投诉电话和“分公司总经理接待日”,及时解答客户咨询,倾听客户意见,处理客户投诉。设立举报监督邮箱,对未履约的工作人员实行“零容忍”,一经发现核实,即予严肃处理。

(财金记者 薛志涛)

为切实保护消费者权益,太平洋产险全面优化销售、承保、理赔、回访、投诉、增值服务各个环节,并在此基础上做出覆盖全流程的“优享360”服务承诺。太平洋产险常务副总经理许建南表示,公司将把“优享360”服务承诺内化为工作规范和标准,以优质的服务覆盖每一个客户接触点,由满足客户基本需求延伸到提升客户体验,主动打造服务竞争优势,进一步诠释太平洋产险“在你身边”的品牌理念。

3G快速理赔技术,现场一次性完成查勘定损和单证、信息采集等工作,次日即可进行转账赔付。

新流程——创新车险理赔全流程透明服务,在“报案受理、人伤特别提醒、核价通过、单证催缴、赔款支付”5个环节即时发送短信提示,主动告知客户理赔进程。

新体验——创新车险人伤一对一服务体验,设立人伤服务团队为客户提供专人联系、贴心服务。

6种尊享价值 在你身边的道路救援——面向投保商业车险的

保险服务争优巡礼