

银监会“稳增长”出招:

银行加大信贷投放力度

6月初，银监会要求商业银行加大信贷投放力度，尤其是对“铁公基”和保障房等领域的信贷支持。

从货币政策到信贷政策，“稳增长”的政策基调越来越明显。在中国人民银行一个月内接连作出降准、降息的举措后，中国银监会近期亦开始有所“动作”，推动商业银行加大信贷投放力度，以此刺激经济增长，防止宏观经济超预期下行。

《第一财经日报》记者获悉，6月初，银监会要求商业银行加大信贷投放力度，尤其是对“铁公基”和保障房等领域的信贷支持。

此外，银监会近日又提出了一些具体的要求，主要内容包括：通过加大信贷投放力度促进经济发展；加大对出口信贷的支持；有选择性地支持“铁公基”项目，确保铁路、公路、机场、水利等重大基础设施建设项目建设。

的推进；对于各地保障房建设，要继续保证信贷支持力度。

“银监会月初就发了通知，意图非常明显，就是让商业银行多放贷，现在看来本月新增信贷会大增，而三季度肯定会大幅放量。”昨日，某国有大行资深人士向记者透露。

不仅如此，一位接近监管层的人士近日向记者指出，目前监管层已经要求商业银行全面恢复对省级融资平台的信贷支持，防止出现较大的流动性风险。

对此，上述国有大行人士称：“银监会要求商业银行有选择性地恢复对融资平台的支持，对于平台资质较好、还款来源相对有保障的融资平台，要继续发放贷款，不能一刀切地卡死平台贷款。”

“在此之前，商业银行本着信贷结构调整的精神，减少了对许多基建项目和融资平

台的贷款，如今监管层再度要求商业银行重新恢复对这些领域的支持。”有分析人士称，需要注意的是，由于我国宏观调控向来存在一收就死，一放就乱的问题，最终商业银行贷款投放力度可能远超监管层预期，这一点需要警惕。

另据消息人士透露，民生银行昨日下发紧急通知，要求各分支机构对小微企业贷款额度全面恢复到年初水平，以加强对小微企业的支持力度。

此前的5月23日，国务院召开常务会议，明确指出国内经济运行中仍然存在一些突出矛盾和问题，特别是经济下行压力加大，要把稳增长放在更加重要的位置。同时强调，要保持合理的社会融资规模，进一步优化信贷结构，更加注重满足实体经济的需求。

据《第一财经日报》

平安有约 健康同行

平安人寿商丘营销服务部举行
2012年客户服务节开幕式

本报讯 记者从平安人寿商丘营销服务部获悉，5月26日下午，该公司举行了“平安有约健康同行”2012年平安人寿商丘机构客服节开幕式，与广大客户共同分享了数字养生的奥秘。

本次活动中，精彩的活动安排、神秘的寻宝游戏、扣人心弦的幸运抽奖等将活动一次次推向高潮。在当下食品安全广受关注，人们身体健康深受其危害的情况下，该活动针对如何健康饮食，如何远离病痛等一系列问题进行了专场讲座。本次活动还邀请了医院专家做健康讲座，专家倡导的改变生活方式，调整饮食结构，加强运动锻炼的现代生活方式观念在场的客户耳目一新。

一年一度的平安人寿客户服务节活动，是平安人回馈客户、回馈社会的集中体现。据了解，第17届中国平安客服节秉承一贯服务宗旨，并始终围绕服务客户、回馈社会的举办主旨，深入践行用心服务、客户至上的服务理念，用行动诠释着企业的社会责任，深得客户的认可和喜爱。

平安人寿商丘营销服务部相关负责人向记者透露，5月至8月商丘平安人寿的全体员工将与商丘的新老客户一起打造第17届客户服务节，接下来还将通过少儿才艺大赛、平安知心家庭活动、社区低碳活动及暑期看电影等丰富内容，传递平安人寿对少年儿童的健康成长、对环境保护以及对公益事业的热心与关注。

本报记者 谢世杰 朱韩英
通讯员 余朋杰

保护个人金融信息 还您无忧生活

文/图 本报记者 谢世杰 实习生 杨文龙



工行商丘分行的工作人员正在接受市民的咨询。

本报讯 你经常被莫名其妙的电话骚扰吗？你经常接收到一些含有你真实姓名的垃圾短信吗？你家经常接收到一些非

法广告杂志吗？如有类似经历，那么你的信息很有可能在办理金融、房产、通信等业务时被泄露了。

6月15日，为进一步做好银行业金融机构个人金融信息保护工作，切实贯彻落实好《中国人民银行关于银行业金融机构做好个人信息保护工作的通知》，工商银行商丘分行以“保护客户隐私，诚信金融服务”为主题，在文化路的人口密集场所举办了“个人金融信息保护宣传月”活动，由此拉开了个人金融信息保护活动的序幕。

据了解，工行商丘分行“个人金融信息保护宣传月”正式启动后，活动将为期一个月。记者看到，除了悬挂条幅之外，工行的工作人员还印制了大量的宣传册，现场分

发给前来咨询的市民。宣传册上详细介绍了保护个人信息的方法以及使用个人信用卡的方法，对于市民不明白的问题，工作人员都耐心地为他们详细解答。

工作人员告诉记者，此次活动是由人民银行商丘市中心支行牵头组织的，旨在提高广大金融工作者保护客户个人信息的职业素养，同时增强广大群众维护个人金融隐私的意识和合法权益的主动性和自觉性，从而营造一个稳定和谐的金融经营服务环境。前来咨询的刘先生说：“工行的工作人员给我讲的很详细，这样的活动很实用啊，现在有很多不法分子通过各种手段盗骗我们的银行个人信息，通过这样的活动宣传，大家都保护好自己的信息，不法分子就无计可施了。”

“缤纷理财季”之父亲节

感恩父亲节 送份保险给父亲了吗

本报记者 谢世杰 朱韩英

上个周末，世界上有52个国家和地区同时迎来了父亲节。父亲节是一年中特别感谢父亲的节日，每个国家的父亲节日期都不尽相同，也有各种不同的庆祝方式。记者调查发现，随着人们生活水平的提高，理财意识的增强，商丘也刮起了一股“保险风”，有一份特殊的礼物正越来越受到不同年龄段父亲的青睐。

然而，保险专家发现，许多人在为父亲购买保险前并不了解男性投保的最佳方案。因此，记者请保险专家给出建议，汇总出一份完整的男性投保方案，送给商丘的父亲们，并送上一份迟到的祝福。

初为人父，保障更重要

6月17日父亲节这天，记者在商丘某保险公司的咨询大厅发现，今天比往常多了很多年轻的身影。陪老公一起来的王女士告诉记者，她的宝宝3个月大了，她想替宝宝为爸爸买一份保险当节日礼物。“我们这个年龄，不知道是买保障好，还是理财好。”王女士告诉记者，她对保险一窍不通，但听说可以帮忙理财有分红收益，这比保障健康更让她心动。

专家建议：未满30岁的年轻父亲们，如果条件允许的话，最好保障型保险和理财型保险都买。如果只想购买一种保险的话，还是建议先考虑保障，再考虑理财。

专家表示，虽然这个年龄段的父亲都还比较年轻，不容易患重大疾病，但这个

年龄段的男性多在为事业打拼，身体状态其实处于亚健康，加班、高压力等都会对健康产生影响。因此，购买一份健康型保险格外重要。另外，如果工作上经常出差，则还应该多购买一份意外型保险。再有，即便是已经购买了社保，也应该再补充购买一份商业保险作为健康和意外保障，以保证大病救助和意外发生时提供最全面的保障。

等到所有保障型保险买齐以后，年轻的父亲们可以考虑再购买一份分红型保险。此时，他们的孩子尚在襁褓之中，购买一份10年期的分红型保险正好可以为孩子的教育基金作准备。

经济支柱，首选保障

年过30以后，人也开始变得稳重，是男人的顶峰时期。这个时候的男性也正是工作向上走的阶段，升职、跳槽等情况也多发生在这一年龄段。此时，男性的身体压力也就慢慢显现出来。“我最近总是感到很疲惫，锻炼少，可能是应该注意一下身体健康了。”34岁的沈先生在咨询投保事宜的时候说，如果再不尽早投一份保障险，等到各种疾病找上身，就来不及了。

专家建议：一般来说，30岁—40岁的父亲是一个家庭的经济和精神支柱，一旦他出现任何问题，就会给妻儿未来的生活造成沉重打击。因此，这个年龄段的男性购买重疾和意外险非常重要。可以说这样，

如果一家三口只能购买一份保险，那么，无疑是该为一家之主的男性购买。这样，在男性患重大疾病时，可以有保险金来帮助缓解家庭经济压力，意外发生时，也可以保障妻儿将来的生活在经济上有个过渡期。

人到中年，可买理财险

“现在的日子，不是孩子学费又涨了，就是爸妈身体不好要看病。”45岁的张先生在考虑买保险时，忍不住跟代理人诉苦。过了40岁以后，男性的压力就会来自更多方面，这时的父亲正处于“上有老下有小”的阶段。不仅要考虑妻儿的生活问题，还要考虑父母的身体。不仅如此，随着自己年龄的增长，各种疾病也陆续找上身。于是，为自己养老也成为了应该考虑的话题。

专家建议：这个年龄段的男性家中一般已经有了一定的积蓄，工作职位也基本稳定，需要考虑的问题就是自己的身体健康和未来的养老规划。于是，在完成了健康保障型保险的需求以后，40岁—50岁的父亲可以考虑购买一份投资回报型保险。这种保险比股票等理财方式风险更小，也可以为10年—20年以后的养老储备资金。需要注意的是，购买投资型保险时，最好选择可以灵活支配资金的保险产品，以免被“套牢”。



儿女成才，买份享福型保险

“我想给爸爸买一份老年险，包含意外和养老的险种。”林女士在父亲节前夕准备为60岁的父亲购买一份节日礼物，在咨询过代理人以后，她发现，父亲的年龄段已经进入了人生的享福阶段，适合的保险产品也相对单一。

专家建议：50岁以上的父亲，已经面临退休，儿女也都成才，生活中的经济压力开始减小。此时，应该以享福为主。因此，儿女们在为此年龄段父亲购买保险时，还是应该先选择意外型保险，其次，可以考虑购买一份终身养老保险，这类保险专门针对老年人拟定，可以提供老年身体疾病和意外救助之类的保障。