

三种新玩法 乐享网银服务

核心提示

很多人开通网上银行,仅仅是为了方便缴纳水电费、享受跨行转账的优惠,事实上,网银的功能不止于此,境外汇款、养基金、网购……只要你能玩儿转网银,就相当于在炎炎夏日把银行搬回了家。



网上购汇、境外汇款一条龙服务

通过网银进行跨行、异地转账和汇款,手续费比柜面上便宜得多。殊不知,网银更强大的地方在于,假如你身在海外,即使银行卡上只有人民币,没有外币,也可以在境外登录网上银行,利用“网上购汇”功能,将人民币兑换成外币,然后利用“网上境外汇款”功能,将外币汇到自己在境外的账户中。”据了解,建设银行、工商银行、中国银行、招商银行等能够进行网上购汇,将手中的外币兑换成人民币或者进行购汇,对于境外汇款的手续费还会享有一定折扣。

如中国工商银行,可通过网上银行购买美元、日元等多种外币,并可进行在线查询、打印小额购汇交易明细。通过网银进行境外汇款,手续费是汇款金额的0.08%,相当于柜面境外汇款手续费的八折,最低16元,最高160元,另要收取100元电讯费。

申购基金 网银、直销两条渠道皆打折

如果你是基民,网银是你上佳选择。一是只要登录网上银行即可方便地买卖基金,不用再跑网点,免去排队的烦恼;二是可以享受全天候基金交易服务,在基金交易时间内可以随时认购、申购和赎回基金,非交易时间还可以提交申购或赎回预约。

除了便捷,你还能在申购费上获得优惠。按照证监会的规定,在柜面认购基金费用不打折,而通过各家银行网银则可以享有6~8折的优惠。如果直接在基金公司的官方网站进行申购,申购费更优惠。例如,只要开通工行网银,并办理口令卡或U盾,完成网上直销交易开户。在首次基金交易时前往工行网银页面完成在线签约,即可便捷地进行基金买卖。以申购1万元南方优选价值为例,标准手续费是176.82元,南方基金官网直销手续费为89.20元。

通过基金官网上直销系统进行基金交易,除了享受安全便捷、费率优惠的服务之外,巧用网上定投与转换,可以进一步降低交易费用。例如,使用建行网银进行网上申购南方基金,申购优惠为8折,而定投优惠为5折(折后费率不低于0.6%)。如果您在南方基金官网上交易的银行卡为农行卡或建行卡,您可以通过一次性定投进行基金申购,就能享受进一步的费率优惠。例如,7月7日直接申购10万元南方优选价值基金,申购费打八折,为1419.56元;若7月5日(提前一个交易日以上)设置南方优选价值基金的定投计划10万元,定投日设为“每月7日”,7日系统自动申购该基金,8日再登录网上交易终止该定投计划即可,申购费可享四折优惠,为714.85元。而通过建行、招行、交行网银进行申

购,申购优惠为8折,而先买入货币基金(南方基金A),再转换为目标基金,交易费率一律降为0.6%(标准费率的4折左右)或以下。

网银联手淘宝,网购如此简单

网购时用网银付款,这早不是新鲜事。中国银行推出的中银淘宝卡可自动实现“卡通支付”。所谓,支付宝“卡通支付”功能,是将客户的银行卡与其支付宝账户绑定,当客户通过支付宝进行网上交易时,以委托代扣方式自动将其银行卡账户中的资金转入支付宝账户,实现网上支付。网购时使用中银淘宝卡,输入一次支付密码就能直接从绑定的信用卡中进行支付,一次交易仅花5秒钟,不仅不需要再为登录网银支付货款、延误“秒杀”发愁,还能够网上淘宝享受积分。

同样是采取“卡通支付”模式,工商银行推出了淘宝灵通卡,这是一种借记卡。客户在申领淘宝灵通卡时将同步注册工行网上银行。若尚未注册支付宝账户,客户开卡时预留的手机号码将成为客户自动注册的支付宝账户,账户名为客户手机号。(据《洛阳晚报》)

小人书价格不菲 《小二黑结婚》价值千元

如今,连环画成了我国图书市场和拍卖市场上的“大角色”。一本《小二黑结婚》的漫画在收藏品市场上的卖价高达千元。据了解,精品连环画的行情一路看涨。

目前,现在市面上品相好的小人书,上世纪50年代前后出版的能卖到近万元。一些题材好的,比如《三国演义》、《西游记》能卖到10万元以上。而新中国成立初期知名艺术家所绘的连环画,价格更是不菲。笔者从武汉收藏品市场上了解到,近5年间,连环画销售每年都保持30%~40%的增长速度。目前,市场上很多小人书的现行价格和几分钱、一两角钱的原始价相比,普遍上涨了几十倍甚至上百倍。

据业内人士介绍,小人书的收藏周期一般在20年以上,比如现在上世纪50~60年代的小人书如果品相好,至少可以卖到原来的近百倍。一本原价几角钱的小人书,如果能达到九品相,其价格甚至可以卖到三四百元。更重要的是,许多藏友都是上世纪70年代左右出生的人,具备一定的购买实力,更是让出自名家的小人书价格无法估量。

(据《武汉晨报》)

紫砂壶收藏三注意

随着茶壶收藏风气的盛行,紫砂壶的投资价值受到了人们的青睐,其市场价格也不断上涨,但随之而来的是仿制品大量出现。曾有一位马来西亚的紫砂壶藏家,家中紫砂壶藏品近千件,但其中真正的艺术品也就几十件而已。那么,广大收藏爱好者投资收藏紫砂壶时,应该注意哪些问题呢?

收藏紫砂壶应注意挑选精品、真品,并看准市场行情。一些名家制作的紫砂壶都很有收藏价值,尤其是一些大师的作品,一直是稳中有升,而大量地摊上的紫砂壶,绝大多数是赝品或者粗制滥造的,没什么收藏价值可言。收藏紫砂壶前一定要多提高自己的鉴赏水平,以防陷入紫砂壶收藏三大误区。

宜兴紫砂泥才是正宗土:过去人们认为用紫砂壶泡茶最好,不失茶的原味。因为宜兴的紫砂泥料烧制后具有双重气孔结构,吸水率高,具有一般陶瓷器皿所缺乏的透气性。但是现在陶艺普及,不少人将紫砂泥料误认为就是一般紫色土或配制出来的“紫砂泥”,用这种原料做出来的“紫砂壶”显然在泡茶功能上是没有优势的。

艺术价值比“老”更重要:许多人以为紫砂壶越老越好,专门藏旧壶、老壶。市面上有两种造假方法,一是将泥料的表面作旧,方法是擦皮鞋油,像人手经常摸的样子,看上去有古旧感,或者用强酸腐蚀作旧;二是将紫砂壶涂上白水泥用水去泡,做成出土效果。其实,衡量一把紫砂壶收



紫砂壶

藏价值高低的关键还是看艺术价值,并非一定是越老越好。

染色紫砂不宜泡茶:宜兴紫砂泥由于其矿区、矿层分布不同,其天然色泽多达几十种,非常奇妙。天然紫砂泥质有红泥,或称朱砂泥、紫泥、本山绿泥(呈米黄色)、天青泥(堪称泥中黄金,出矿时呈绿色,十分难得)和调砂泥等。但现在不少制壶者为了满足人们的观赏需求,在陶土里随意添加化学原料,最后制作出来的壶色彩虽艳,但泡茶就会有异味,其价值反而不高。(据《扬子晚报》)

谈股论金

中原证券上周股市回顾及后市研判

A股市场上周走势回顾

上周A股市场受到多重利空因素的侵扰震荡回落,汇丰银行发布的国内7月份制造业数据持续低迷,央行官员呼吁继续出台紧缩政策控制通胀,招商银行宣布巨额再融资计划,国际评级机构纷纷警示中资企业风险,多重利空集中涌现令市场不堪重负。截至上周五,上证指数收市报2770.79点,全周跌1.75%;深证成指收市报12352.50点,全周跌1.23%。

从全周热点来看,仅食品饮料行业逆势上扬,其余行业全线下跌,其中材料、软件服务、汽车、运输以及多元金融等行业跌幅居前。从资金流向来看,上周沪深两市合计净流出资金403.6亿元,其中机构资金净流出66.81亿元,散户资金净流出336.79亿元。上周仅有一个行业资金净流入,食品饮料板块逆势流入4.3亿元,其余26个行业全线被净流出,其中机械板块、基础化工板块、有色金属板块、医药生物、非金属类建材板块等行业居资金流出前列。全周仅有6个板块获得机构增持,食品饮料板块被机构逆势买入,远超其他行业。

后市研判

从上周召开的政治局会议的最新精神来看,高层继续保持当前宏观调控政策的可能性较大,控制通胀依然是当前宏观调控政策的首要因素,稳物价是下半年首要任务,同时要把握好宏观调控方向、力度和节奏。近期宏观政策的走向依然需要继续观察未来几个月宏观经济数据的变化情绪。在这种环境下,我们认为A股市场继续震荡整理,等待宏观数据以及政策面进一步明朗的可能性较大。预计近期上证综指围绕年线2800点继续震荡整理的可能性较大,建议投资者控制仓位,适当参与短线操作。

投资机会

操作上建议投资者继续控制仓位,谨慎对待。建议短线投资者适当关注医药、旅游、食品饮料、农林牧渔等消费行业的交易性投资机会。建议中长线投资者可在震荡回落之际逐步逢低加仓周期性行业。对于七大战略新兴产业的投资机会仍建议投资者继续关注。

风险提示:以上信息来源于中原证券财富中心公开信息,仅供参考,风险自担。

中原证券鹤壁兴鹤大街证券营业部客服电话:3321781

中国太平洋保险 荣登《财富》世界500强

7月7日,美国《财富》杂志公布2011年世界500强企业排行榜,中国太平洋保险位列第467位。这是中国太平洋保险继上榜英国《金融时报》全球500强和中国《福布斯》全球企业前500强之后,获得的又一项殊荣。

《财富》世界500强排行榜是衡量全球大型公司最著名、最权威的榜单,由《财富》杂志每年发布一次。《财富》杂志1955年开始对美国500家最大的工业企业进行排名。1990年,该杂志将排行榜的范围扩展到全世界,开始对全世界500强工业企业进行排名,1994年又扩展到服务行业。至此,《财富》世界500强的排名囊括了世界上所有行业。

《财富》世界500强排行榜以公司上年度营业收入为主要评定依据,被公认为全球商业领域最权威的评价。中国太平洋保险以2010年营业收入1416.62亿元、净利润85.73亿元的良好业绩第一次入围《财富》世界500强。

太平洋保险专注保险主业,推动和实现可持续价值增长,实现了产险和寿险业务、保险与投资业务的协调发展。2010年,太平洋产险业务同比增长50.5%,市场份额为12.8%;寿险业务同比增长41.7%,市场份额为8.8%。太平洋保险不断提升客户服务能力,建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台,目前拥有5700多个分支机构,为全国5600万个人客户和330万机构客户提供包括人身险和财产险在内的全方位保险服务和资产管理服务。

2010年开始,太平洋保险全面实施“以客户需求为导向”的战略转型,以满足客户需求、增加客户价值为经营出发点,全面实施产品开发、营销手段及运营服务创新,动态地适应客户需求。与此同时,太平洋保险强化创新驱动和差异化发展,着力提升综合竞争力,推动和实现可持续的价值增长,向着“专注保险主业,价值持续增长,具有国际竞争力的一流保险金融服务集团”的目标迈进。(马伟)