

春节,你要花多少钱

核心提示

有钱无钱回家过年,每到春节前后,网友们都要在网上晒出过年账,数字有高低,有辛酸者也有高兴者。近日,笔者围绕过年消费开支算了一下账,发现过年消费弹性大,一般是由收入水平所决定,中等收入家庭大多要花五六千元。

受访者:方先生,IT企业白领

主要开支:与女友两人回家路费,孝敬父母、给晚辈压岁钱,好友结婚提前送礼,预计总开支1.4万元,单位报销交通费60%,实际花费1.2万元左右
个人感受:年终奖+一个月工资

方先生跟女友都是外地人。他说:“过年消费的90%都花在路上和人情上,公司放假较晚,临近春节的机票价格几乎是全价,两人往返一趟就要花去4000多元。”方先生称,一年就回家一次,尽管要花掉不少钱,却早已是归心似箭了。

“除了路费,给父母买衣服、保健品等表达孝心,还要给些钱;给亲戚长辈们拜年要购买些礼品,加上给侄儿、侄女的压岁钱,人情开支需要六七千元。”方先生说,他去年春节回家花了大约1.1万元,预计今年将花1.4万元,因为姐姐生了小孩要送礼,还有几位儿时的好友今年结婚要提前送礼。

方先生在成都一家IT企业上班,每月工资5000多元,去年年终奖发了6000元,预计今年年终奖要高些,而让他感到高兴的是从今年春节开始,公司将为员工报销60%的回家交通费。这样一来,一个月工资加上年终奖足够应付回家过年的开支。

受访者:黄先生,在媒体工作

主要开支:孝敬双方父母,给老婆的弟弟买电脑,向双方亲戚拜年,预计总花费2万元
个人感受:两个月工资加年终奖还不够

“去年过年花去了大约6000元,今年‘乘以2’都不够。”在成都一家媒体上班的黄先生结婚才3个月,今年过节除了孝敬自己的父母长辈,还要孝敬岳父母、给老婆的亲族拜年。“新婚第一年,要多给岳父母一些钱,我准备给他们每人封2000元过年红包。”加上给自己父母每人封的1000元红包,黄先生要封6000元的红包。黄先生称,老婆有一个正在读初中的弟弟,结婚前就答应今年春节回家给他买一台笔记本电脑,还要带他出去旅游一趟;加上给双方父母、长辈买礼物,今年过年的总预算在两万元。“我每月工资大约5000元,预计单位今年年终奖发7000元。老婆暂时还没上班,我的年终奖加上两个月工资还不够过这个年,压力大啊。”



受访者:姚先生,私企老板

主要开支:宴请客户,给员工发年终奖及公司团拜宴,总开支预计在10万元以上
个人感受:看似花费很大,但只要来年生意更好,值得

与普通市民不同,姚先生预计他的过年账单将超过10万元,主要花费在商务应酬上。姚先生是一家私营企业的老板,公司年营运收入百余万元。前年过年,还是打工仔的他花费不到1万元;去年过年,他花了大约9万元。目前,高端白酒、商务宴等样样涨价,他预计今年花费比去年要高些。

10多万元的过年账,姚先生将怎样花?除了预算2万元带父母、孩子外出旅游过年外,公司有11名工人,每人发放年终奖2000元,就需要2.2万元,春节前夕公司团拜宴将花6000元。“更多的消费则在商务应酬上。”姚先生称,目前他已花了近2万元买了5台IPAD2,另外还买了些购物卡,所有商务花费加起来需要6万元。尽管商务应酬让姚先生感到纠结,但他说只要来年生意更好、企业发展更上一层,这些花费是非常值得的。

受访者:吴女士,家庭主妇

主要开支:买年货、吃饭、封红包、买酒水等,总计5000元左右
个人感受:大部分花在上,顿顿享受好菜、好肉、好酒

吴女士粗略算了一下她的过年账单:购买年货(包括腌制腊肉、香肠,买水果及休闲食品)1000元,邀请亲朋好友吃饭1800元,酒水花费大约500元,购买烟花鞭炮300元左右,给小孩买过年新衣300元,封红包总共大约1000元。由于在换季时就给父母及家人购买了不少新衣新鞋,所以过年时没有这方面的开支。这样一来,她的钱就大部分花在上,因为物价上涨,预计今年过年花费较去年多支出五六百元。

(和讯)

移动充值选建行 红包、团购、秒杀连环享

晨报见习记者 杨阳

近日,记者从建行获悉,去年12月1日至今年3月31日,建行与中国移动联合开展账号支付充值购物送红包、快捷付签约充值送红包及IPHONE、IPAD团购秒杀三重礼活动。

活动一:移动充值选建行,充值消费即有礼

活动期间,中国移动手机支付用户,每月通过建行账号支付,首次充值满50元返10元手机支付电子券;并通过短信发送一张指定日期的团购秒杀验证码,客户可以凭验证码参加三IPHONE、IPAD团购秒杀;账号支付充值完成后手机支付消费单笔满50元返20元商户代金券,先到先得。每日最高送电子券810张,送完为止,当月送电子券不超过25万元。

活动二:建行快捷付,签约充值送好礼

活动期间,中国移动手机支付用户,每月通过建行快捷付,首次充值单笔满50元返10元手机支付电子券,而且可获得一张团购秒杀短信验证码,可参加指定日期的活动三IPHONE4、IPAD秒杀。先到先得,100万元电子券送完即止。

活动三:移动充值选建行,秒杀团购连环享

本次活动合作方中移电子商务提供客户的团购认证码给团购网站,团购网站(www.ccb-cmpay.com)在团购期间认证客户的有效身份。客户在活动期间的在团购网站参加精彩团购、秒杀活动。自2011年12月1日至2012年3月31日,每月1日、16日各一期团购,团购网站在每期规定时间开放团购秒杀。

新华保险四大亮点 凸显客户经营战略

近日,新华保险为答谢近2500万客户倾力打造的第十一届客户服务节圆满落幕。作为国内首家实现A+H股同步上市的中国公司,新华保险2011年全面落实“以客户为中心”的经营战略。为回馈广大客户,此次客服节于2011年8月启动,为期4个月,呈现四大亮点。

本届客服节围绕成立十五周年司庆感恩、客户回馈、服务推广三条主线设计推出八大类系列活动,覆盖健康、教育、环保、助学等方面,通过电子服务、星级理赔、少儿书画大赛、健康管理全国巡讲等丰富多彩的活动形式,为广大客户带去更便捷、更规范、更人性化的服务体验。

“公益助学”是本次客服节的一大特色。据悉,8月启动客服节以来,新华保险围绕青少年儿童教育和健康成长主题在各地陆续开展了30余场公益助学活动,如在广东举办以“幸福广东,爱在新华”为主题的大型公益活动,使全国各地的少年儿童受到了来自新华保险切切实实的关爱。

第十一届客服节期间,继启用全国共享中心和亚洲一流的数据中心之后,新华保险率先试水理赔星级服务管理体系,推动客户服务全新升级。借鉴国际通行的酒店业星级管理模式,新华保险开保险行业之先河,首创了“理赔服务星级评定管理体系”。首批参与评定的新华保险190多家分公司本部及中支公司已陆续授予星级服务标识,约2500万客户率先享受到一整套规范化、标准化的星级理赔服务。

新华保险新5年战略中,明确提出要建立一整套“以客户为中心”的运营体系,通过信息分析、客户分层、服务包设计和服务评估来提升客户体验。为此,2011年新华保险围绕有效提升客户体验,积极推广E服务应用,开拓发展电子化服务新功能,为客户提供更加便捷高效的服务手段。其中,网站法人业务支持平台开通标志着其电子化服务的渠道覆盖率达到100%;领先业内的互动服务平台上线实现了短信平台与电话服务中心的协同服务,使客户可以通过短信与客户服务专员进行无交流。

(长宾)

车辆路上出故障 “非事故道路救援”帮助您

晨报讯(记者 秦颖)汽车远行,车主们最怕爱车“罢工”添乱。7日,王小姐开车回老家探亲,在准备返回时车打不着火了,想到投保平安车险时,平安曾承诺赠送“非事故道路救援”服务,她随即拨打了平安车险客服电话95512,没想到在线连接三方通话后10分钟,救援人员就赶到了现场,并很快维修好了汽车。

“买了5年车险没理赔过一次,这次终于平衡了。”王小姐笑着对记者说,她表示自己对平安车险“非事故道路救援”服务非常满意。

“非事故道路救援”服务正是平安为客户解决此类烦恼而提供的特色服务内容之一。在其救援网络覆盖范围内,平安提供24小时全天候救援服务,包括紧急送油、紧急加水、更换轮胎、现场抢修、拖车牵引、吊车救援等。

“目前,随着异地出差、自驾游等越来越频繁,像电瓶亏电、轮胎爆破、电路故障等情况也相应增加。以前,车主只有出险时才会主动联系保险公司。现在,平安车险主动服务非事故车主,并将车险的作用由‘出事赔钱’变成‘日常应急’。”平安车险一位市场经理在接受采访时表示,只要是投保商业险的新渠道客户,只需拨打95512,即使车主身在异地,平安客服人员也会通过救援系统联络合作厂商统一安排施救。一般情况下,我们会承诺45分钟内到达救援现场,且100公里内不限救援次数。

泰康重开“e理财B款” “明星”理财产品王者归来

常年理财的投资者都知道,2009年“泰康e理财”是理财界出镜率最高的词汇之一,尤其是泰康“e理财B款”进取型投资账户,更是在业内创造了8年12倍收益的理财神话。可惜此款产品大部分时间处于停售状态,令众多追随者扼腕叹息。

时隔两年之后,泰康人寿再次发力,重开“e理财B款”进取型账户,投资者可以通过泰康人寿官网申购。此举引起了业内各方的关注,更有铁杆粉丝表示力挺到底,泰康“e理财B款”“神话”或将延续。

“别人恐慌我贪婪,别人空仓我建仓”是股神巴菲特投资理财的准则。所以要想获得好的收益,在低点建仓就十分关键。前段时间大盘不断下跌让许多投资者心生退意,急于空仓。近日,大盘连续上涨则再次勾起了投资者的“食欲”,是否到了抄底的时刻成为人们关注的话题。

众所周知,在理财界,保险公司的资产管理团队对于宏观经济形势的分析能力无疑排在业内前列,其对大盘走势的跟踪把握也更具专业性和长期性。泰康在线负责人告诉记者,单纯从国内宏观环境上来说,最低迷的时候已经过去。现在投资还是有风险,但机会已经大于风险,进场即是“别人恐慌我贪婪,别人空仓我建仓”的抄底机会,要想获得好的收益,在低点建仓很关键。

泰康在线负责人分析,尽管以后市场可能由于欧债危机等外围因素有所波动,但踏空的风险要比参与后可能波动的风险要大,所以对于关注长期期投资的投资者,现在已经到了建仓的时候,在这种好时机下,泰康人寿决定通过泰康在线重新打开明星账户“进取型投资账户”的销售,让客户收益最大化。

泰康在线为投资者算了一笔账:如果投资者在2008年10月份建仓,三年后即使股市回到像去年10月份这样的另一个市场低点,投资者也能收到良好的回报,因为股市毕竟是螺旋式上升的。以2008年10月31日1728点算起,至2011年10月25日,上证指数上涨了39%;如果投资泰康投连险进取型账户,收益率将是183%。

据悉,泰康“e理财B款”进取型投资账户自2003年1月成立至2011年10月31日,在8年间实现了1165.44%的累积收益,而同期上证指数的涨幅不过64.57%,这样一款靠业绩说话的理财产品,难怪有专家称泰康“e理财B款”进取型账户为“明星理财产品”。

泰康“e理财B款”在抄底时刻同时提示了风险,并告知保户当股市处于上升阶段时,客户可以把资金转移到积极的偏股型账户中,而当股市处于震荡期时,客户又可以把资金全部转移到货币避险型账户中,保证资金安全(货币避险账户过往330天实现3.6%的收益),该产品每年还提供5次免费账户互转服务。

(秦宣)