

亲,今年理财从理性网购开始

核心提示

“一入淘宝深似海,从此存款是路人”——没有淘过宝的人看到这句话肯定觉得夸张,可淘了宝的人看过之后则颇有同感。从2011年12月26日开始,沈阳某论坛号召网友鼓起勇气打开支付宝账户,晒一下这一年在淘宝上的花销。

在晒单的沈阳市民中,过去一年淘宝花销超万元的超过70%,花销超过5万元的近两成。淘宝网官方公布的数据,去年“双11”和“双12”当天的促销活动,交易额分别达到了52亿元和43.8亿元。亲,看看账单,你为这些庞大的数字添了多少砖?亲,想想,网购真便宜吗?亲,今年理财从理性网购开始吧!

网购要理性

去年12月26日,沈阳一家知名论坛发帖号召网友“屏住呼吸”,打开你的支付宝,看看今年花了多少米(网络用语,“米”为钱的意思),随后还附上了查看支付宝账单的教程。根据淘友们总结,过去一年,淘宝花销小于等于5000元的是初级勤俭持家型,5000元至1万元(含1万元)的是中级不花钱手痒型,1万元至3万元(含3万元)的是高级败家义无反顾型,5万元以上的是骨灰级挥霍不眨眼型。

号召一出,跟帖无数。截至1月9日下午,在晒支付宝账单的各位沈阳市民中,初级(5000元以下)寥寥,中级(5000元至1万元)少数,高级(1万元至3万元)和骨灰级(5万元以上)占比达7成。

沈阳市民张书红“淘宝龄”4年,她这4年的支付宝账单分别是6244.14元、13857元、10761元和43446.73元。张书红用“不是不想,是不敢想”来总结这4年淘到的宝贝。“家里的东西几乎都是淘来的,衣柜里面的最多,有的围巾、衣服都没上过身,在网上看着便宜,可到家试一下觉得不太好看,嫌退货费口舌,就扔在一边了。”她还道出了很多人的共同经历,“有时商家称满多少就可以减,凑够多少钱免运费什么的,常常是为了省十几元、多花了上百元。尤其是一看到搞促销卖得便宜,眼睛就离不开屏幕了。”

专家表示,网上购物要理性。

网购要有理财这根筋

专家说,“戒烟戒酒戒网购”是网友们打趣并且极端的说法。消费支出规划是理财规划中一项重要内容。客观地说,淘宝等网络消费模式,给市民的日常消费支出提供了多元化的选择,如果合理利用,消费者可以节省不少时间和金钱。专家建议,网购市民注意以下几点:

银行卡支付功能设限

将银行卡的网上支付功能进行设置,限定每月支付次数、支付额度,控制自己的非理性消费。把所选商品放入购物车,选好商品后集中结算,届时会发现消费额不小,就会自行权衡删除一些不必要的订单。

春节理财三大锦囊

“吃不穷,穿不穷,算计不到才受穷”的古训在这个时间说,再恰当不过了。春节是国人一年中消费的最高峰,也是理财规划的开始。在大家纷纷计划置办年货、购物血拼的时候,千万别忘了打理岁末闲置的资金。

短期理财

注意理财产品“空窗期”

期限延长并没有减少投资者参与理财产品投资的热情,一些预期收益高的理财产品,甚至一上柜当天就被抢空。笔者调查发现,多家银行推出了跨春节理财产品,不少产品预期年化收益率超过5%。

专家提醒:在购买理财产品时,不仅要关注理财产品的期限及预期年化收益率,还要注意理财产品“空窗期”是否过长。如果在春节前几天购买理财产品,理财产品的起息日就有可能在春节之后,那么,春节期间钱就等于白白放在银行里了。如果资金闲置时间过长,即使表面收益率很高,整体也并不划算。

中长期理财

多数品种不能提前赎回

考虑到2012年央行货币政策或将出现多次微调,市场资金有望进一步放松,并且目前储蓄利率水平仍处于高位,投资者可重点配置中长期产品。半年至一年的理财产品年化收益率一般都在6%以上,若理财产品的起点在100万元左右的话,收益率可达6.5%,甚至7%。

目前各家银行的中长期理财产品相对

热销,特别是稳健型的理财产品,一般在发行的前2天就已卖空,因此建议投资者若有意购买中长期理财产品的话,要提前和客户经理预约,以便能预留份额。

专家提醒:中长期理财产品虽然能锁定收益,但多数不能提前赎回,投资者在购买时,必须充分考虑到自己春节期间的现金流,同时最好准备一部分备用金,以备不时之需。所以投资者在重点配置中长期理财产品的同时,也可以配置部分短期理财产品。

滚动理财

注意不同银行不同限制

滚动型理财产品多以1天、7天、14天等期限为一个投资周期,投资者只需购买一次,产品到期后投资本金会自动滚入下一投资周期。滚动型产品没有固定的投资期限,投资者可以根据自己的需要在每个开放日进行申购和赎回,投资期限相当灵活,特别适合春节期间理财。

近期多家银行为了争夺春节前的年终奖理财市场,纷纷调高滚动型产品收益。某股份制银行将其旗下的某款滚动型产品的预期年化收益率从2.6%提升至4%。

专家提醒:在滚动型产品收益调高后,同样的投资期限内,投资理财产品的收益率较活期存款高出4倍以上。尽管如此,滚动型产品的收益相比那些中长期理财产品仍有差距。另外,购买和赎回时间,要注意不同银行的不同限制。如7天滚动式理财产品,计息日有的是随买随计,而另一些则是按每周的某一天计息滚动。



每月定期检讨账单

好多人都是到了年末看支付宝账单吓了一跳,其实应该每月查看一下账单,并把每个月网购消费写进日常消费计划中。如果上个月的消费金额过多,应马上调整下个月的消费计划,控制好总量。

淘理财也能满足心理需求

对于在心理上对网购有依赖的市民,建议开拓一下视野。其实很多网站开通了理财功能,可以到网上购买理财产品。如果淘到一款合适的理财产品,买完之后,可以期待产品运作到期时的收益。这样做,不仅可满足网购的心理需求,而且还能达到“没花钱反而赚了钱”的目的。(中财)

新华保险理赔周到 获客户信赖



客户给新华保险公司赠送锦旗。

“噼噼啪啪……”一阵鞭炮声引来了村民的注意。不过年、不过节,为何放鞭炮?这是2012年1月6日发生在凌县卫贤一个村庄的一幕。原来是村民陈先生得到新华保险快速理赔后,为了表达对新华保险公司的感谢,以及对自己意外受伤后重振信心的鼓励。

2009年5月,陈先生在新华保险公司投保《吉星高照A款两全保险》,年缴保费952元。2011年2月15日,陈先生在挪动氢气罐时,氢气罐突然发生爆炸,致使其身体受到伤害,就近包扎后被送至新乡医学院第一附属医院救治。但因为伤势太重,陈先生失去了一下肢,一只眼睛也受到创伤。突如其来的事故,让陈先生无法接受,甚至有了放弃生命的想法。

接到报案后,新华保险公司业务人员陪同理赔人员随即赶到医院,为陈先生及家属送上问候和安慰,并积极帮助客户收集提交理赔申请及材料,协助客户进行司法鉴定。2011年12月31日鉴定结果确认客户身体情况符合新华保险保险合同约定情形,2012年1月4日理赔资料齐全后,工作人员立即系统处理,第二天案件顺利结案,赔款通过银行转入陈先生账户。1月6日新华保险公司工作人员到陈先生住处送上春联并核算赔款到账情况。陈先生为新华保险公司送上了“信守承诺、理赔迅速”的锦旗。(长宾)

解读平安电话车险 引领服务升级(一)

晨报记者 秦颖

近几年,电话营销模式被越来越多的保险公司和车管所接受,那就是在市场上热销的电话车险。其实在保监会(2007)32号文里对电话车险有明确的定义——以电话为主要沟通手段,借助网络、传真、短信、邮寄、递送等辅助方式,通过保险公司专用电话营销号码,完成保险产品的推介、咨询、报价、保单条件确认等主要营销过程的业务。

这个“新生儿”为何能成有车一族青睐的产品呢?记者采访后分析了其中原因:

方便是最大优点

车主通过电话营销途径购买车险,只需致电相关保险公司的电话销售中心,投保信息就会进入投保人所在地区机构的系统,随后电话车险销售人员根据车主的要求予以报价,若车主决定投保,当地的保险公司会派人上门提供投保单,并通过移动POS机刷卡方式缴费,保费到账后会有专人上门递送保单。整个过程中,无论是缴纳投保资料、审核,还是进行缴费,都是由保险公司派人上门服务,客户足不出户就可办理。

电话车险优惠多

随着电话车险的出现,又掀起了一阵竞价优惠热潮。一般来说,电话车险渠道都会给予投保人低于传统渠道的车险报价。平安电话车险一位负责人告诉记者,之所以电话车险比传统车险便宜,主要是因为不需要经过代理机构,节省了中间成本,这样才可以让利车主达到优惠的目的。下一期,记者将继续为您解读平安车险的升级服务。

农行龙年贺新春 “金”彩纷呈优惠多

为迎接龙年的到来,满足社会公众投资、馈赠、保值等购买黄金需求,鹤壁农行于3月31日前开展龙年生肖贺岁金条和存金通(定投)业务促销优惠活动,特别适合企业高管、私营业主、工薪阶层、个体工商户、中老年客户、年轻父母等公众群体。

具体优惠活动:

1.开户有礼。活动期间,凡在该行开立存金通账户并发生交易者,均可获赠好礼,如金钱鹰摆件等。凡签约黄金定投业务并成功扣款的客户,均可获赠精美礼品。

2.大额优惠(含存金通)。一次性购买同规格3克至49克的,享受每克2元优惠;一次性购买同规格50克至499克的,享受每克3元优惠;一次性购买同规格500克至999克的,享受每克4元优惠;一次性购买同规格1000克以上的,享受每克5元优惠。

3.购回优惠。通过存金通系统进行黄金购回交易,均可享受在该行“传世之宝”实物黄金购回价基础上,上浮1元/克的优惠购回价格。

黄金投资,从一克开始;存金通,帮您建立家庭的黄金储备。详情可咨询农行各网点,也可咨询鹤壁农行个人金融部:0392-3335970。

(农办)

(和讯)