

聪明消费就是最好的理财

核心提示

想要在2012年做一个聪明的消费者,首先你要知道的就是这一年你面对的是一个怎样的消费环境。综合分析2012年我国的经济政策,这一年聪明的消费策略应该是:稳字当头、顺势而为、灵活操作。

谨慎面对黄金 >>>>

最近几年,市场上的“黄金热”一波接着一波,呈现“井喷”态势。尤其在2011年,黄金成为对抗通胀的一把利器。当货币增发带来货币购买力下降的时候,黄金作为一种存量有限的货币资产,它的特性是,通货膨胀越严重,它的价格也随之上涨越多。所以,通胀情况下,黄金是抵抗通胀、保护个人财富的有效工具。

但2012年面对的情况是,通胀在2011年的抑制下已经较好地得到控制,在全球经济进入增长停滞甚至温和衰退的时候,市场上面临的是通货紧缩的威胁。这意味着黄金将缺少支撑其价格上涨的因素,也就无法体现出其抗通胀的特性。由于欧债危机愈演愈烈,而美国经济与之相比趋势向好,这造成从欧洲市场流出的资金将转向美国市场。而且欧洲银行为挽回美元,大量出借黄金,造成以美元计价的黄金价格大跌。而在2012年,由于预期美元将有所提振,所以预期以美元计价的黄金将很难有大幅上涨的情况出现。在这种情况下,消费黄金就不是最明智的选择了。

抓好消费两端 >>>>

虽然通货膨胀已经得到控制,但并不能认为通货膨胀将在2012年毫无威胁,在人力成本上升的情况下,未来几年内,通胀压力仍然存在。所以,面对长期的通胀压力,聪明的消费策略应该是在消费两端做好文章。

首先要适当增加高端消费。高端消费指的是汽车、名酒、名表等奢侈品。这类奢侈品往往保值能力较强,甚至有着不错的增值能力。艺术品同样是高端消费不错的选择,只需要看看2011年的拍卖会市场中不断创下的高价,就可以窥探一二。中国艺术品市场已经延续了10年的大幅增长趋势,只要中国经济不出现在过于严重的硬着陆,未来几年艺术品市场将保持红火局面。

低端消费指的是生活消耗品,与高端消费相比,在通胀压力下的生活消耗品价格已达到理想的位置,这类消费品用了就用了,花在它上面的现金显然无法保值,更别提增值了。所以面对日常的低端消费,精明的做法是尽量缩减,节省这部分资金,转换成其他消费。

选择汇率最低的市场 >>>>

聪明的消费者总会秉承一个原则,就是花小钱,办大事。想要做到这一点,最好的办法自然是尽可能控制成本,而利用汇率进行成本控制,就是一个聪明的做法。

选择汇率低的市场,意味着你手中的现金将会具有更大的购买力,就是达到花最少的钱,办最多的事的效果。从2011年的汇率走势来分析,美元兑人民币的汇率走势呈现出来的是单边下跌的态势。在汇率影响下,2011年实行固定汇率的国家和地区,中国游客的总量都是处于直线上升状态。

2012年,在全球经济发展放缓的趋势下,人民币的升值幅度可能会达到4%到5%。但是,如果欧债危机持续恶化下去,使全球经济重现2008年的危机状态,则人民币升值幅度将会放缓,估计将会在3%以下。选择在汇率谷底出国购物旅游,无疑是聪明的举动。预期美元兑人民币汇率的谷底将在年末时到来,这是去美国最恰当的时机。

计划前往欧洲的人,面临的情况可能会复杂一些,但更加乐观。在欧债危机的影响下,欧元兑人民币汇率从2011年开始持续下滑,所以在2012年去欧洲旅行是不错的选择,有意前往欧洲“扫货”的消费者,尽早安排行程是上策。

巧用激励政策 >>>>

巧妙地利用政府的消费激励政策,将会有效地降低自己的成本支出,但诸多消费补贴政策在2012年都已然被撤销,如家电下乡优惠政策和家电“以旧换新”都已经被停止,同时,家电节能惠民补贴也已经在2011年宣告结束。

但这一波消费政策的结束并不意味着政府将不再扶持产业发展。既然政府为2012年定下的基调是稳定发展、促进消费,那么,可以预期,新一轮的促消费政策必然会兴起。预期新一轮消费政策的出现时间将会在年中或第三季度末。在今年有添置家电计划的消费者可以稍作观望。面对汽车消费,在2012年可能难以利用补贴政策。在汽车消费中,只有“节能汽车推广补贴”仍然可以使用,且车款只有49款,补贴也仅有3000元。与之前的汽车消费补贴相比,力度明显减小。所以,想要利用消费补贴政策,最好也是观望为主。因为在2012年车市可能出现停滞增长甚至负增长的情况。在冷淡的车市行情中,消费者应当期待厂家会加大优惠促销的力度。

(据《经济参考报》)

建设银行理财 在您身边 伴您同行

建设银行理财,在您身边,伴您同行。近期,为扩大广大市民对人民币理财产品的选择范围,建设银行“利得盈”理财产品推出债券型保本浮动收益理财产品。债券型“利得盈”产品是以银行间市场的国债、央行票据、政策性金融债以及其他经监管部门许可的低风险金融资产为基础资产,以基础资产收益为保证,运用专业投资理财工具和风险管理方法,通过产品组合与创新,面向客户发行的人民币理财系列产品。此类理财产品风险较低、流动性较强,是中短期闲置资金的良好投资品种。

此外,建设银行“利得盈”系列理财产品还包括产品收益较好、期限合理、投资方向明确的信托资产型理财产品,预期收益较高、资金运作规范、风险适中、分享资本市场的成长的IPO新股申购型理财产品以及预期收益较高、专业化运作、具有一定风险、分享资本市场的成长基金型理财产品等等。

小贴士:交易指南

1.认购。在产品发行期内,您可持本人有效身份证件、建行活期账户(包括存折、龙卡、理财卡等)到建行营业网点申请认购。

2.到期。“利得盈”理财产品到期后的本金和收益将直接兑付到您的购买账户(包括存折、龙卡、理财卡等)上。

您还可以直接在建行网上银行购买。第一步:登录建行网上银行;第二步:点击“投资理财”;第三步:点击“理财产品”下的“理财产品首页”。

温馨提示:首次购买我行个人银行理财产品的客户,请到我行营业网点接受面对面的风险评估。(建办)

电话上车险 价格很公道

晨报记者 秦颖

案例回顾:“车险涨价了!”最近,不少车主发现,车险的价格有明显的上浮,而且一些车主反映:“同样一辆车,以不同的方式投保,价格越来越混乱,价差越来越大!”

打算续保的老王在询价时发现:代理车险的4S店给的报价为1年5000元,业务员给出的价格则是4500元,而一家保险中介报出的价格为4650元,而且老王两次致电同一家中介公司,第二次销售人员给出的价格比第一次的高。而刚刚完成续保的车主小李表示,自己是通过电话直接在保险公司投保的,投保价格比去年便宜了近1000元。

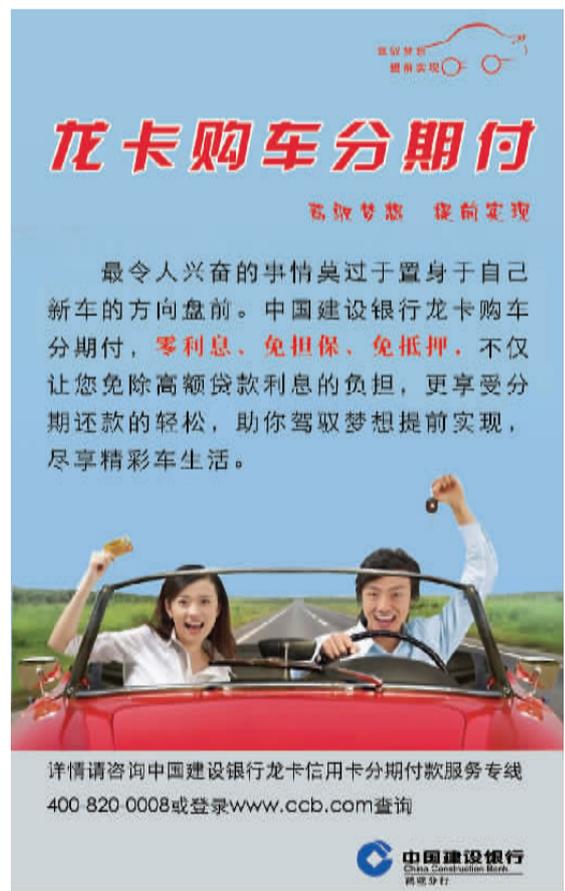
市场上为何会出现参差不齐的车险报价呢?追求实惠的车主又该如何选择呢?

点评:

记者随后就车主反映的问题咨询了平安财险鹤壁中心支公司。其实,案例中“车价又涨又跌的现象”是购买渠道不同所致。

“涨价情况多出在代理渠道。一些小的保险公司为了抢占市场份额,违规支付高额手续费给中介,中介又将手续费作为降价空间来拉取更多客户。手续费监管后,靠把手续费返还车主的代理行为越来越没有空间,因此,代理渠道的车险价格才出现了价格上涨的现象。”工作人员表示,车险降价现象主要体现在那些投保电话车险的车主身上。

“电话车险是保险公司和车主直接交易,不存在手续费,保险公司也没有渠道佣金成本,所以价格空间自然就大。保监会规定电话直销车险可比传统车险报价低15%。多数感到车险降价的车主,主要是因为之前都是投保代理渠道,转投电话车险之后,自然会感到价格便宜。”工作人员建议车主选择平安产险直销渠道购车险。遇到疑问,市民也可拨打平安电话车险4008-000-000咨询。



龙卡购车分期付款
零利息 免担保 免抵押
最令人兴奋的事情莫过于置身于自己新车的方向盘前。中国建设银行龙卡购车分期付款,零利息、免担保、免抵押,不仅让您免除高额贷款利息的负担,更享受分期付款还款的轻松,助你驾驭梦想提前实现,尽享精彩车生活。

详情请咨询中国建设银行龙卡信用卡分期付款服务专线
400 820 0008或登录www.ccb.com查询

中国建设银行
China Construction Bank
鹤壁分行