

理财

国际金价创七周新高

随着美国近期公布经济数据低于预期,美联储推出偏松资金政策等因素,黄金“硬通货”魅力再次隐现,上周末国际金价快速冲上每盎司1230美元的高位,创七周新高。

人民币硬币收藏
快速升值

近日,记者从收藏品市场了解到,长城币的收藏较为热门。总面值仅1.8元(壹元,五角,两角,一角共四枚)的一套长城币可以卖到150元。资深钱币收藏家陈方喜告诉记者,长城币是收藏品交易网上的热销品种。五年前,我购买一套只需要花八九元钱,现在翻了十来倍,花上几十元都不一定能从市场买得到。目前,一套长城币可以卖到150元,是其面值的80多倍。1986年发行的长城币现在一套卖到16万元,市场上已经非常难觅到这一套了。据了解,长城币是当代中国流通币与流通纪念币的开山鼻祖,可称之为试机币。从1980年至1986年,我国共发行了7套长城流通硬币。 刘程

华富增强债基
再次分红

今年上半年,债券基金多数表现抢眼,迈入下半年,债券基金又掀起分红“狂潮”,7月分红的12只基金中,债基占去11只,而进入8月,债基分红“派头”不减。日前,华富收益增强债券基金发布分红预告,每10份基金份额拟分红0.12元,权益登记日为8月23日,红利分配日为8月24日。本次分红是该基金成立以来第七次分红,也是今年以来的第三次分红。业内人士指出,对于债券型基金而言,持续、稳定的红利分配,一定程度上显示了基金产品较为稳定的收益水平。银河证券统计数据显示,截至上周,华富收益增强债券A/B基金今年以来的净值增长率分别为91.7%和88.8%,在同类基金产品中排名第二、第三。胡孝政

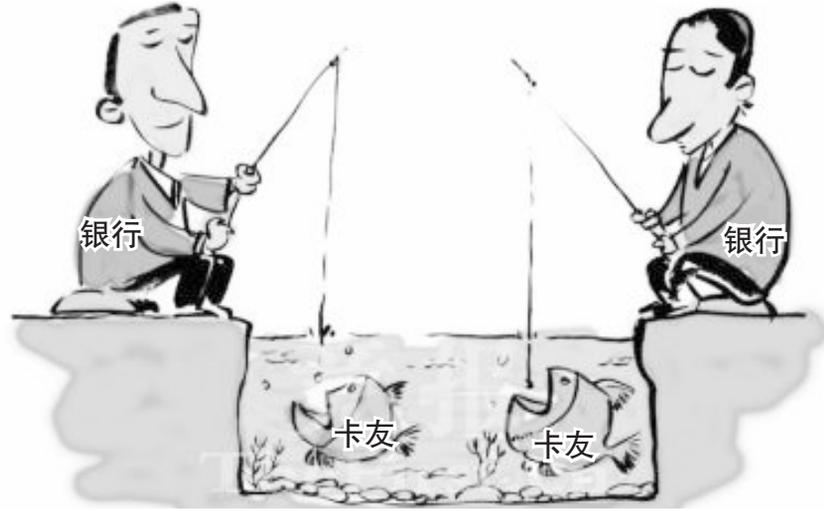
固定收益理财产品
渐成主流

信贷类理财产品大幅减少之后,结构性理财产品与固定收益理财产品成为市场主打。普益财富的最新统计显示,上周市场上结构性理财产品出现大幅上涨,29家银行共发行178款个人理财产品,结构性理财产品发行数为28款,较上周增加20款,市场占比为15.73%。而保证收益理财产品的发行数为77款,较上周增加2款,市场占比为43.26%。银行理财师表示,目前投资于债券、票据等收益约在3%以下的收益稳定型产品比较受欢迎,这类产品投资期限相对较短,多在半年以下。 熊焱

信用卡手续费率直逼1年利率
分期免息背后有猫腻

“

马元近期买了台三星的电脑,用信用卡刷了12000元,申请了12个月免息分期付款,想想每个月只要还1000元,还是很划算的。第一个月银行账单寄到家后,马元却发现应付的1000元变成了1072元,这“飞来”的72元是哪来的?马元马上致电银行客服,客服人员解释说:72元是手续费,免息分期付款还是要收取手续费的,12期7.2%。 宋韵芸



手续费率与1年利率看齐

信用卡发卡行打出的免息分期付款购物,表面看似是便宜了消费者,拉长了消费者的还款期,但免息促销背后,“隐性成本”手续费“横空出世”。

银行客服人员告诉记者,单笔消费满600元(含),消费之后的第二天就可以申请

分期付款,手续费如上所示,像马元这样的情况,第一个月扣掉1072元,其中72元是手续费,第二个月之后就只扣1000元,一直到12个月的还款期满为止。

记者随后又咨询了中行、中信、浦发的分期付款手续费,以12期为例,中行收

取手续费7.5%,中信(最低费率)6.6%,浦发8.4%,比银行一年期贷款利率也差不了多少;而24期的分期付款手续费,中行15%,工行15.6%,中信(最低费率)14.4%,浦发17.04%,如果是购买1万元的产品,最低也要1440元,平摊每月60元。

“双免”产品比市价贵近1成

免息分期付款的“陷阱”被识破后,许多银行又打出了“免息免手续费”的招牌,产品更是越发多样,百货、家电、汽车、家装等多个领域,银行方面称,免息免手续费,相当于持卡人零成本从银行借钱购物。但细心的购物者比较下发现,信用卡邮购分期付款小册子上的产品往往要比市价贵出一截,一款NOKIA E71手机,小册

子上的优惠价是2160元,而NOKIA官网上促销价仅为1966元。

对于银行的“免息免手续费”宣传,网友大多认为“又是一幌子”,业内人士表示,其实也是变相收费的,如果商家推出免息免手续费活动,那么很可能同时会有现金支付的配套优惠活动。而车子免息免手续费,那肯定保险卖的贵,银行

是不会吃亏的。

此外,需要提醒消费者注意的是,购买银行信用卡网上商城的产品,如果产品的质量出现问题,银行不予赔付。也就是说,产品只是商家挂在银行页面上借地方卖的,在整个网购分期付款过程中,银行只负责收费,不负责赔偿,购买需谨慎。

理财案例

父母年纪大了该买哪些保险

问:我今年大学毕业成了白领,拿到薪水后,想到父母年纪已大,担心他们的健康状况,想给父母买份保险。那么买哪些险比较合适呢?

答:据业内专家介绍,65周岁以下的人购买寿险,需要体检,无其他病史;重大疾病保险55周岁以上就没有机会购买了。即使没有到55周岁,由于年龄较大,承担的费率也会很高,基本不会有返

还型保险,均是消费型保险。保险业内人士粗略估计,老人投保5万元保额的重大疾病险,按十年期算,每年得缴4000-5000元,费率很高。老人还可以投保若干可每年一续的意外保险,但费率会比年轻人高许多。以前有些保险公司会提供门诊医疗补偿等保险,但随着居民社会医疗的普及,商业保险公司的这项业务与社会保险重叠,现在商业保

险公司基本上都取消了这个保险。

保险专家建议,给老人买保险利益空间不大。老人到一定年纪多数有点病史,除了意外险外没有什么合适的保险可买,不是保费高昂就是容易拒保。如果父母是农民的话,可以参加农村合作医疗。而父母是城镇居民,可以参加居民医疗保险,通过社保系统解决部分保障问题。

颜英

“好借好还”个人商务贷款 助您事业一臂之力

曾有业内人士表示,未来,资本将会成为企业的核心竞争力。当一些大企业纷纷通过上市、私募基金、银行贷款等方式获得资金进行企业的项目运作时,许多中小企业却苦恼于即使有了好的项目,也因为缺乏资金而不得不“望洋兴叹”。

今年开春,合肥市的周先生经营的小加工厂也碰上了资金困难,他原本打算托关系找熟人从银行贷款,听朋友说邮储银行有“好借好还”个人商务贷款,就是专门针对广大商户及中小企业主量身打造的。

在资金周转困难的情况下,周先生决定迅速联系邮储银行贷款。

拓宽企业融资渠道的好项目

接待周先生的邮储银行信贷员表示,“好借好还”个人商务贷款是邮储银行为资金紧缺的中小企业、个体工商户开通的一条“绿色融资通道”,帮他们在最短的时间内筹到急需的资金,它破解了长期以来企业贷款担保不足问题,促进金融产品创新,拓宽企业融资渠道,自推出以来就很受欢迎。

周先生也将自己的疑惑告诉了信贷员,担心私营业主不能顺利贷款。邮储银行的工作人员表示,“好借好还”,既是银行对良好借贷关系的理解,也是提供优质服务的承诺。

了解后,周先生用自己的门面做抵押,很快就在邮储银行申请到所需贷款,并享有五年的授信额度。如今再也不用为贷款苦恼的周先生企业经营顺利,还经常向身边的生意伙伴推荐邮储银行,成为邮储银行的忠实客户。

一次授信、循环使用、随支随用、方便快捷

据介绍,像周先生这样受惠于“好借好还”个人商务贷款的邮储银行客户还有很多,为其成就事业助一臂之力。个人商务贷款(房产抵押贷款)的对象为收入来源稳定并具有良好还贷意愿的微型私营企业主,包括个体工商户、个人独资企业主和有限责任公司股东等。具有一次授信,循环使用,随支随用,方便快捷的特点,从申请到放款一般只需10个工作日。

个人商务贷款根据客户资信和抵押物价值,确定客户最高授信额度和抵押率,在额度范围和有效期内,可以“随借随还”。