

南京居民储蓄上月降7亿

□快报讯(记者 王海燕)最近市民陈先生搬出家中所有积蓄,拿进股市打新股。据人民银行南京分行营业管理部最新统计数据表明,上个月南京市居民储蓄猛降7亿元,除了流向电子式国债、基金外,新股频发也是重要原因。

自从新股发行开闸后,陈先生就将家中十几万积蓄整到一块,全部转入了股市,“连一些没到期的定期存款,我也全部转出来了,

存款也没多少利息”。现在新股频发,陈先生只要逮着机会就买新股,虽然资金量不大,但是短短的一个月内,陈先生也中过两个号,赚了5000多元钱。

随着新股的频繁发行,最近很多市民都将资金从银行“搬家”至股市。据人行南京分行营管部统计,今年7月末南京居民储蓄余额1762亿,比前一个月降了7亿元,其中很重要的一个原因,就是流向了股市。

江苏将办旅游商品博览会

□快报讯(通讯员 吕中 记者 左小庆)记者从江苏省旅游局获悉,由江苏省旅游局和常州市人民政府共同主办的2006年江苏省旅游商品博览会,将于9月30日至10月3日在常州举行。届时,全省13个市将推出近百个展位和展示广场,全面展示省内生产的包括旅游工艺品、旅游纪念品、

旅游食品和旅游装备品在内的四大类旅游商品。

博览会期间,还将邀请有关专家、设计开发人员和旅游管理部门有关人士,共同举办江苏省旅游商品研讨会,为进一步创新旅游商品的研究、生产与拓展旅游商品的销售渠道献计献策。

据了解,以一个省为单位举办旅游商品博览会,在国内还不多见。

保险公司被“划”伤

划痕险赔钱太多,有的保险公司已停售

□快报讯(见习记者 张曦)近日,中国保监会在其官方网站上公布了各保险公司车险品种及费率,虽然新增了不少附加险,但记者了解到,一些附加险的赔付率之高让保险公司头疼不已。其中,划痕险尤为业内所诟病。

“划痕险的赔付率达到百分之几百!”华安财产保险江苏分公司人士告诉记者,划痕险的道德风险太大了,有些车被划后送到修理厂修,被人为地扩大损失,好免费来个全身重新做漆。还有些车主和定损员沟通好,在拍照时故意做一些假划痕,然后把照片送到保险公司要求理赔。

划痕险之所以颇受青睐,除了有正常的需求外,还能够比较容易地从保险公司那里赚到钱。保险公

司人士介绍,划痕险一般就200元左右一年,但出险不限时间不限地点,也不需要证明,所以一年5000元的赔付限额,不少人会想方设法地捞回去,甚至有人称“买了划痕险,车子一年的养护费用全在里面了”。据了解,目前南京地区保险公司的划痕险普遍赔付率在200%~300%,即收进来100元保费要赔出去200至300元。

记者了解到,南京不少保险公司已经主动停售划痕险了。“去年3月份我们已经基本不售划痕险了。”华安财险江苏分公司车险部人士告诉记者,由于前年划痕险的赔付率达到150%,公司不得已停了此险种。目前如果车主要投保划痕险,

必须是新车,且为单位或家用用车,此外在理赔时也设置了许多苛刻的条件。

中华联合保险江苏分公司虽然目前仍在卖此险种,但相关人士说,因为这个附加险是与其他险种捆绑销售的,为了不失去客户,才不得不做下去。

但保险公司也不会甘做“报销公司”。记者了解到,不少保险公司都相应采取了应对措施。他们先为这个划痕险增加保费,目前该险种的售价已经翻了一倍。涨价的同时还严格理赔手续,如理赔时保险公司一般都要求验车,找有经验的定损员判定真假划痕;在定损上则制定了一套标准,以降低修理厂的利润。一家保险公司甚至还规定“将根据划痕长短与深浅及车型在每平方米的单价基础上,赔偿时打5~6折支付”。

【汽车降降降】 日产轩逸低价叫卖

□快报讯(记者 夏天)就在车市价格战打得不可开交之际,刚刚结束的广州车展又传来好消息,宣称又有日产轩逸、标致206两款新车报出同级别车型最低价。相关人士表示,这两款车将会影响下半年部分排量区间车价的整体走势。其中密集度最高的2.0黄金排量中高级轿车,极有可能跌破16万元大关。

年初推出的标致206曾经在南京市引起轰动,而此次装配了1.4升发动机的标致206又把价格定在了7.78万元。预计的市场目标是7.98万元的雅绅特和价格略高的本田飞度,以及价格只有5.28万元的派里奥等,继续加剧8万元左右价格区间的竞争。据悉,1.4升206已引起雅绅特南京经销商的高度关注,相关人士表示随时降价应对。

而眼下尤为抓人眼球的是,已在南京展开预售的日产轩逸售价为16.78~19.98万元。日产轩逸南京经销商称,目前国内2.0升中型轿车主要有凯美瑞、长安福特蒙迪欧、北京现代御翔、马自达6、广本雅阁、帕萨特领驭、雪铁龙凯旋、大众速腾等车型,相比对手,装配新发动机和CVT变速器的日产轩逸无疑更有价格优势。凯旋2.0升尊贵型自动型的价格为19.28万元,大众速腾手自一体2.0升的价格为18.58万元,凯美瑞2.0售价19.78万元,而日产轩逸2.0XL却只有17.68万元,价格最低的只有16.78万元,相对较低的价格已经把2.0升中高级车的整体价格坐标拉到了17万元以下。竞争对手表示,17.68万元的日产轩逸将严重影响2.0升区间所有车型的价格制定,不排除下半年部分竞争对手价格跟进降价的可能。

北京现代再降4800

□快报讯(记者 夏天)今年6月份以来已经连续三次降价的北京现代,昨起在南京的一家4S店又开始推出大幅降价促销活动。其中1.6升伊兰特降幅2000元,2.0升的索纳塔降幅则高达4800元。市场人士称,其实几千块钱降幅在市场竞争日趋激烈的今天已经不算什么了,但北京现代高频度降价颇引人关注。

据北京现代汽车江苏万帮特约销售服务店市场开发部的相关人士介绍,6月份降价之后,去年新上市的中高级车御翔价格区间从先前的19.58万~23.98万元,下降到18.28万~22.38万元,最高降幅高达1.9万元。索纳塔从14.98万~19.28万元下降到13.98万~17.78万元,最高降价1.5万元。而伊兰特的价格区间由先前11.28万~15.18万元,降为10.48万~14.18万元。市场开发部的相关人士称,与同级别的雅阁和凯美瑞相比,当时调整目的是想让NF御翔的价格优势进一步拉大,达到2万~3.5万元。但是没想到的是,蒙迪欧、广本雅阁也是迅速跟进,其中广本的优惠幅度最高达到1.7万元。为此,7月份北京现代不得不再次宣布降价,其中原价10.48万元的伊兰特基本型降到现在的9.80万元,原价13.98万元的索纳塔2.0降到现在的12.98万元,刚上市不久的雅绅特也有两款车降价8000元。而进入8月份以后,广本雅阁又突然加大力度,优惠幅度从原先的1.7万元增加到2万元。北京现代不得不跟进。

国美电器“亚洲第一店”倾力打造

盛装 旗舰 华东

国美电器新街口旗舰店销量大事记

- 2005年7月22日
成功进驻中华第一商圈——新街口,当日实现销售额4500多万元的骄人业绩;
- 2006年5月1日
五一黄金周打造“购物狂欢节”,7天销售额突破了1.2亿,环比去年“十一”上幅240%;
- 2006年7月22日
“万人盛宴 全城同庆”周年庆典期间,销售额突破了2亿,创南京国美“神话”;
- 2006年8月26日
新街口旗舰店改造升级,当日实现销售额XXXXX万元,比去年开业上幅XXX%,创南京国美“奇迹”。

8月26日新街口店

8月26日起南京家电价格重新洗牌

南京国美已为此新街口店重张进行了10亿元的资源储备,并称此次价格战力度之大将超过去年开业时、今年五一的黄金周与周年庆典的促销。8月26日国美新街口店重张,全品类家电产品价格都将大幅下调,门店价格标签将以石城最低价标出。同时,素有“独门暗器”之称的南京国美“网上商城”在新街口店重张之日价格也将比市面价格平均低15%至20%左右。届时到底能给石城老百姓带来多大实惠,8月26日重张时便可知晓。同时,国美电器集团总裁黄光裕在国美永乐合并时放言的“要打更血腥的价格战”也将在南京地区得以兑现。

(文/刘竹基)



南京新街口商圈的“价格净化器”

南京国美力求“国美价格更低一点”、“买家电到国美,花钱不后悔”,将优惠给得更直接。如返券这种促销手段在新街口商圈被一些家电商家频频运用,而国美却不为所动,在促销活动中从不使用返券,全部实行直降价格,以现金形式直接让利给消费者,国美新街口店以身作则,反治南京家电“返券”之诟病,首度在新街口商圈倡导一种公开、透明的商业促销模式,树立国美在南京“价格净化器”的风向标。在历次促销中,国美新街口店屡次率先以拉低家电产品价格为消费者创造价值,如液晶电视、空调、冰洗、厨卫、手机等多个产品型号多次跌破当时市场价格底线,已不折不扣地成为新街口商圈的“价格净化器”。

祝8月26日国美新街口旗舰店盛大重张成功

无锡尚德海外扩张

□快报无锡电(记者 金凝 陈超)无锡尚德公司最近扩展海外市场动作频频。继8月初宣布并购日本光伏大厂MSK后,近日无锡尚德又宣布成立北美子公司,积极参与全球范围内的市场竞争。有业内人士认为,无锡尚德扩展海外是拟趁近年太阳能相关产业发展迅速的机会,图谋在未来数年内成为全球光伏“霸主”。

无锡尚德在美国成立子公司是为了争夺未来太阳能开发的国际大市场。8月初,尚德宣布收购总部位于日本东京的MSK公司,而此前一周尚德公司刚刚与全球十大硅材料供应商之一——美国的MEMC公司签订了长达10年总额为50亿~60亿美元的供货合同。