



时下,“账客族”颇为流行。“信用卡从三张到两张,从两张到一张,花钱是得有节制。”昨天,刚从银行销卡出来的小董就是一位账客族。不过,她告诉记者,几个月前自己还是个不折不扣的败家女,一切的转变都得从电子记账说起。

南京“账客族”记账立省七成开销

从败家女到账客族 每月支出骤降七成

自从成为账客族,小董就混迹于一些记账论坛,网友们会毫无保留地将日常的每一笔开销公布于众,以达到相互监督的目的。“大家都以结余最多为荣。”在她的介绍下,记者联系了一位论坛里最出名的华小姐。令人不可思议的是,这位在南京工作的北京女孩,连续3个月使用记账软件,

从第4个月开始就能节省下七成开销,在论坛里被人津津乐道。

华小姐家庭条件不错,自称对花钱没有太多概念。工作后月入6000元上下,单位有食堂、宿舍,只需要与室友分摊水电费。按理说,她确实不需大笔开销。“原来我可是个败家女,商场打折我要去,地摊货我也买。”华小姐自己介绍,因为对电子产品有特殊爱好,除了淘一大堆打折促销服饰,淘汰电子产品的开销占了近一半。她回忆,自己不仅是月光族,还会刷爆信用卡。“领了工资先还账,然后再重新刷。”

华小姐出示的第一份账单显示:一个IPOD1600元,和朋友聚会

支出1500余元,一次请办公室同事吃零食就用了200余元。买来的便宜货大多只是一次性使用便打入“冷宫”,淘汰的电子产品也再无它用。成为账客族后,她开始对症下药,如减少乘坐出租车,减少外出聚餐的次数。经过几个月的坚持,华小姐最少的一个月开销仅为1621.3元。

券商、险企均推荐 投资回报率看得见

听了华小姐的介绍,记者也下载了一款知名的记账软件试用。并分为生活记账、现金管理、银行卡管理、借贷管理等多项功能,支出消费可分为父母赡养、日常用品、医疗费等项,每个大项下面还列有许多小项。

记者随即走访了几家金融机构,发现无论是保险行业还是证券行业,不少从业人员都会向自己的客户推荐使用记账软件,不单用于记录开支,更重要的是根据投资回报率进行资产管理指导。

信诚人寿一名业务员告诉记者,使用记账软件的客户,只需要设置好保险账户,在保单到期的前一个月,系统就会自动提示保险机构提供的详细信息。除保险外,存折、存单、信用卡、贷款、股票、基金、外汇等越来越多的投资理财功能也成为记账软件中不可缺少的部分。

“与其叫记账软件,不如说是理财软件。”世纪证券中山南路营业部的客户经理蒋伟介绍,一些年轻的客户比较青睐于能够自动更新股票收盘价格、基金净值、实时汇率的功能。最近,理财软件的功能不断更新,甚至具备测算投资回

报率的功能,在此基础上,可以根据投资金额,测算出预期收益,并有图标显示出收支关系,一目了然。据了解,目前最高端的记账软件可以通过“在线理财”功能,获取最新的财经动态以及各家银行和基金公司新发产品的内容。

何谓理财为何理财 账客学会开源节流

网络记账,一用就能省钱?恐怕也不全是这样,毕竟通过记账,账客们只是消费观产生了变化,从而节省了开支。如今,不少白领将财务自由作为自己追求的最高境界,但事实上大多数人对自我的资金流向没办法做到心中有数。著名理财师刘彦斌公开表示,对于每个人,尤其是刚工作不久的年轻人来说,资本的原始积累最重要,一生中投资理财的第一桶金就来自积蓄。因此某种程度上可以说,记账是理财的第一步。

从“卡奴”到自主销卡,小董不是一个特例。“以前我觉得自己没有财可理,但是通过记账,我明白了开源节流就是理财。”小董告诉记者。对此,浦发银行南京分行个人理财高级经理张敏表示,最早的理财方式就是开源节流。“每个月固定存下500元,这也是理财。”因此,对于记账这种方式,大多理财专家均表示赞同。“它可以让我们从观念上进入一个理财的层面,而不是一味盲目消费。”一位业内人士告诉记者,记账软件并不是人人奏效,但随着技术的完善、功能的增加,越来越高端的记账软件几乎可以替代个人和家庭的金融管家。 快报记者 谭明村



资料图片

费率打折 电话车险疯狂吸金

根据保监会的规定,从今年4月1日起,新车商业险的优惠从七折上调到九折,续保老车也在一定程度上浮动了保费。当下,方便实惠的电话车险迅速抢占市场,使得车行、修理厂等传统渠道车险客户大量流失,部分4S店几乎流失了一半客户。然而,在这场电销大战中,车主们很是乐意,“虽说涨价了,但保费却划算了,被拒保的现象也改善了不少。”

前瞻 电话车险保费能破百亿

据不完全统计,目前共有12家财险公司加入电话车险的行业,近30家险企正在申请经营这一业务。业内人士估算,包括人保、平安等大型险企在内,预计2010年的电话销售车险市场规模将可能超过100亿元。

“突破百亿,并非神话。”日前,记者从中国平安财险江苏分公司了解到,作为首家开展该项业务的保险公司,平安财险已在全国(除西藏外)的市场开展电话车险业务,保费规模连续3年以100%的速度增长。相关负责人介绍,最新数据显示,平安财险占据国内电话车险90%的份额,截至今年7月,平安电话车险增长率已经达到100%以上。也就是说,仅平安一家,今年电话车险保费就能突破90亿元。

实惠 费率7折后保费再降15%

电话车险到底能有多实惠?记者对比了几家保险公司的电销条款。相同的车,相同的承保条件下,各公司的报价并无太大差距。“不过,相比传统渠道,电销就要实惠不少了。”太平洋财险江苏分公司王宇介绍,续保的客户,在最高享受7折优惠的同时,商业车险的保险还能再降15%。以一辆东风日产颐达购买全险为例,在该车上年无责任事故的前提下,该车全险费用为5680元,消费者在4S店购买全险的价格是3976元,而通过电话车险的投保费用是3124元。

本月底,市民李先生的车险即将到期。由于去年出险超过了3次,续保保费上浮了700元。“早就听说电话车险便宜,全部算下来,结果只涨了300元。”



价格便宜,但理赔服务一定不能打折 资料图片

解析 节省中间成本让利车主

平安财险江苏分公司的张茜介绍,电话车险的井喷主要来自价格优。由于省去了中间代理环节,比传统渠道多15%的优惠。

不经过代理机构直接通过网电形式面对车主销售,直销带来的是剔除了中介代理的佣金,这样节省的中间成本就可以让利车主。同时,保监会也明确规定,拥有电话直销车险牌照的公司,其报价可以在国家最低7折限制下,再降15%。在采访中,多家险企的负责人均强调,电销业务不会影响服务、出险、理赔,因为其严格按照车况执行优惠报价,还能有效避免拒保等负面影响。

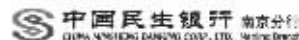
提醒 理赔服务谨防打折

省行业协会的相关人士表示,电话投保的后续服务是否能够跟上是关键,且易造成骗保。

业内人士建议,险种、保额和保险责任范围要看清,因素不同报价不同;尽量选择有知名度的保险公司,确保售后保障;车主收到保单时要仔细核对信息,电话车险目前采用的是两次配送,必须核实无误才能签字,并提供保险公司要求的投保资料。

此外,现在通过电信诈骗的情况较多,客户一定要通过保险公司全国统一服务热线对所购电话车险保单的真伪进行查询和核实。 快报记者 谭明村

黄金苑



黄金涨势将延续

近期黄金价格又呈上涨态势,未来价格将会如何波动?民生银行南京分行的黄金投资专家介绍,黄金长期上涨的态势仍将延续,主要是由于全球金融危机爆发后,整体经济面临种种深层次的矛盾,主要包括:经济复苏放缓与政府控制债务增长之间的矛盾;巨大的货币流动性与需求不足之间的矛盾;通胀预期与通缩压力同时存在的矛盾。一方面是需求不足带来的通缩压力,另一方面却是巨大的货币流动性可能导致的通胀预期,这两种经济力量的碰撞使全球经济的不确定性大幅增加。金融市场中的交易情绪在乐观和悲观之中快速转变,加大了整个市场的波动风险。但是,正由于经济的复杂性和不确定性,使黄金高安全边际的吸引力持续增强,黄金市场已经成为现阶段投资者对抗经济不确定性的最好选择。在全球经济的这些矛盾没有得到有效解决,甚至还有加剧可能的情况下,黄金的长期上涨趋势仍将延续,黄金价格仍有上涨空间。

对于近期的金价走势,民生银行专家分析,虽然周一黄金期货价格收于1225美元,但是短期黄金期货价格仍可能进一步测试1225美元附近的阻力。如果短期黄金价格能够维持在1225美元之上,黄金价格仍有望冲击前期高点1265美元。对短期黄金市场维持谨慎看多,短期黄金的支撑位于1205美元附近,上档的阻力位1235美元附近。

点金通



投资白银赢黄金

每年6-9月往往都是金价低点,然而今年却淡季不淡。7月底以来,金价基本上在1200美元/盎司波动,并于上周稳定站上1200美元/盎司。美银美林称,未来6个月金价将达到1300美元/盎司。据了解,在这个特殊的“淡季”,光大银行正全国范围开展黄金投资大赛活动。

光大银行黄金专家介绍,此次大赛的产品涵盖黄金现货和延期交收业务(Au99.99、Au99.95、Au100g和Au(T+D)、Au(T+N1)、Au(T+N2))、白银延期交收业务(Ag(T+D))。而且投资白银也能按照60:1计入黄金交易量,参与黄金大赛。

据悉,11月20日活动结束前,不仅开户免费、手续费优惠,奖品更是全部采用真金白银(从10克纯银纪念币到500克金条不等)回馈客户。据悉,即日起成功在光大银行开户的客户即可获赠即时行情交易软件,成功交易更可获赠黄金短信咨询服务和黄金投资专业书籍1本。

光大银行黄金专家热线: 025-84787666