



个人能“炒”原油了

工行推出“纸原油”交易,最低60元人民币即可尝试

今后如果油价再上涨,你就有机会从中赚钱了。记者了解到,从3月18日起,工商银行在全国范围内率先推出了账户原油交易,开启了个人投资原油的新时代。而最有吸引力的是,其最低投资门槛仅60元人民币左右。

现代快报记者 王海燕 实习生 沈梦雪



制图 李荣荣

规则

上涨才能赚钱 暂无做空产品

据工行江苏省分行营业部相关人士介绍,个人账户原油其实就是“纸原油”,个人客户投资时,只在账户上计份额、不提取实物原油。原油价格涨跌跌,怎样投资原油才能赚钱呢?

“个人账户原油有两种投资方式,一种是先买入后卖出,另外一种是先卖出后买入,目前工

行只开通了前一种方式。”工行江苏省分行营业部相关人士介绍称,这就意味着,对于投资者而言,目前只能看多原油,只有原油上涨时才能赚钱。

“如果原油价格跌了,你要么即时卖出止损,要么等它涨回来,反正是不能提取实物原油的。”

门槛

最低60元左右即可投资原油

一提到原油投资,很多人都以为投资门槛肯定很高,要么保证金比例较高。不过,记者昨天从工行江苏省分行营业部了解到,个人账户原油投资目前没有杠杆作用,买多少油就付多少资金。而且个人账户原油投资门槛

很低,仅为0.1桶。昨天原油人民币报价约为590元左右/桶,也就是说不到60元即可买0.1桶。

据了解,个人账户原油有美元和人民币两个报价,客户既可使用美元(包括现钞、现汇)买卖,也可以用人民币买卖。

风险提示

面临油价波动风险 客户要经过评估

记者昨日了解到,账户原油交易适用于个人客户,个人客户申请开办该业务应具备如下条件:具有完全民事行为能力;风险承受能力评估等级为平衡型、成长型或进取型客户(保守型或稳健型的客户不可开办);通过工行投资交易类产品适合度评估(即评估结果为“适合”)。

那么个人投资原油主要风险在哪呢?业内人士称,客户进行账户原油交易主要面临原油价格波动的市场风险。受国际上各种政治、经济因素及突发事件影响,原油价格可能会发生剧烈波动,客户存在亏损的可能性。客户应关注市场价格变化,谨慎交易。

案例

有客户半桶油一天赚0.35美元

工行个人账户原油一上线,第一天便有客户开始小试牛刀,记者昨日就联系上了其中一位投资者陈先生。

陈先生告诉记者,因为看到了个人账户原油这一新品种,他觉得很新鲜,“就买着玩玩吧,我昨天就开了账户,先买了半桶。”陈先生称,

因为自己账户上正好有点美元,于是他用了46.5美元买入了半桶油,“当时原油价格是93美元,今天我一看涨到93.7美元了,我就卖了。赚了0.35美元。完全是试试吧,我听说试试都赚钱,但是真正炒就不一定了。”陈先生表示,后面还会关注这一品种,做点小投资。

预测

今年原油应在90美元-100美元

昨天原油价格在93美元左右,这个价格是否可以出手投资呢?

南证期货分析人士昨天在接受记者采访时表示,原油价格去年最低在84美元/桶,而当时的世界经济状况远不如现在,目前原油价格已经回到了90美元/桶左右,“我们认为今年原油的价格区间应

该在90美元-100美元。”他认为,原油价格在90美元区域,就可以往上做多了。“一方面是因为横向比较今年经济明显好于去年,所以原油价格应该不会低于90美元左右,但是受美国开发页岩气消息影响,原油价格如果到了100美元再想往上也比较困难。”

打造爱心保险,建设美好江苏

——中邮人寿江苏分公司开业2周年回眸



美好江苏,人杰地灵。2012年,江苏人均GDP突破10000美元,向着全面建成小康社会目标又迈出了坚实的一步。建设美丽中国,美好江苏,保障人民的幸福生活,保险业可以大有作为。2011年以来,在江苏大地,一家新生的寿险公司被越来越多的人知晓,快速成长为江苏寿险业的一支生力军,这就是中国邮政旗下的中邮人寿保险股份有限公司。今年3月11日,正值中邮人寿江苏分公司开业2周年。

传承百年邮政,树诚信品牌大旗

中国邮政具有百年的悠久历史。早在1935年,当时的邮政部门就已开办简易寿险业务。2009年,中国邮政实现了从代理保险向自办保险的华丽转身。当年9月9日,由中国邮政集团公司全资控股的中邮人寿保险股份有限公司在北京正式挂牌开业,为邮政保险翻开了新的一页。2011年3月11日,中邮人寿江苏分

公司在南京正式挂牌运营,成为中邮人寿在国内成立的第7家省级分公司。

中国邮政是百年老店,正是这样的“基因”,使中邮保险具备与生俱来的深厚历史底蕴,也使得中邮保险品牌根植在牢固的诚信基础之上。从开业伊始,中邮人寿江苏分公司就坚持高举“诚信”大旗和“服务基层、服务三农”的经营理念,充分发挥邮政网点众多、覆盖城乡、服务连接千家万户的优势,建立起依托江苏邮政2400多个网点的覆盖全省、特别是县以下农村地区的服务网络。结合江苏市场需求,先后上线中邮“富余”、“绵绵寿”、“禄禄通”、“贷贷喜”等4大系列、15个险种保险产品;累计服务客户50余万人次,为全省客户承担了105亿元的风险保障,为促进江苏地区经济快速发展,保障人民群众的幸福生活,以及为江苏地区整个保险行业的诚信品牌建设做出了积极的贡献。2012年,中邮人寿江苏分公司保费规模突破42亿元,已跻身江苏寿

险行业前5强。

为客户终身负责,树优质服务口碑

诚信品牌依靠服务品质来塑造。2年来,中邮人寿江苏分公司创新提出并积极实践“为客户终身负责”的服务理念。在产品设计上,“福禄寿喜”四大系列产品基本可以满足城乡不同年龄层次居民的终身保险服务需求,比如“绵绵寿”系列寓意“福寿绵绵”,主要针对城市客户提供长期人身保障,满足客户养老等方面的保险需求;“禄禄通”系列寓意“禄禄畅通”,主要针对农村外出务工人员提供人身意外等方面的保险保障。在服务网络上,中邮人寿江苏分公司根据监管规定,依托全省市县邮政局建立起完整的服务网络,探索了业内独创的“服务端前移”的营运模式,将保全、理赔等服务的受理搭载到基层邮政金融网点,使群众在家门口就能享受到保险服务,大大提高了服务的便捷性。另外,依靠稳定的邮政员工队伍,大大提升了中邮保险售后服务的可靠性。目前,江苏全省有2400多个邮政金融网点,80%都分布在县及以下农村地区,为中邮保险服务广大农村地区客户,实现城乡保险服务均等化提供了渠道基础。

理赔是最能体现保险保障和补偿功能的专业服务。2年来,中邮人寿江苏分公司“视客户为亲人”,积极开展“主动理赔,主动回访”服务,328件理赔案件均在3日内结案完毕,大大

提前于监管要求的5个工作日时限,充分体现了“事故无情、中邮有爱”的保险情怀,赢得了群众的广泛认可。根据江苏保监局通报,2012年中邮人寿江苏分公司做到了消费者零投诉……

情系民生勇担当,树爱心保险形象

保险本身就具备爱心守护、扶危济困的功能。2年来,中邮人寿江苏分公司始终勇于承担社会责任,情系民生,创新提出打造“爱心保险”的口号,塑造良好的企业公民形象。

“春三月,天无常,有冷暖,需谨防;阳气升,肝气盛,多萝卜,宜生姜;睡眠足,晨练早,多散步,勤活动;一年计,在于春。中邮保险健康顾问祝您生活富足,健康一生!”当无数客户收到中邮保险“健康顾问”关怀短信,倍感惊喜与贴心。原来,这是中邮人寿江苏分公司推出的中邮保险“健康顾问”服务品牌,每当节气转换,公司就会面向全省客户发送各类养生资讯、健康提示关爱短信,开业以来已累计发送超过22万条。

2年来,中邮人寿江苏分公司系统组织开展了“送温暖、送知识、送保障”的“三下乡”活动,与南通如皋“爱心曲阳”上的孤寡老人,吴江同里镇敬老院结成了长期的帮扶关系,并在社区、农村集镇广泛开展健康咨询和保险知识普及教育活动,利用农村邮递员队伍投递保险宣传读物,提升公众的风险防范意识和保险知识水平。



留守儿童正逐步成为社会各界关注、关爱的独特群体。2012年下半年,中邮人寿江苏分公司会同江苏少年儿童出版社、连云港市关工委、教育局、邮政局等单位,联合主办了中邮保险杯“爸爸妈妈,我想对你说”留守儿童绘画大赛,并通过“驿路‘邮’爱”邮递通道向连云港地区留守儿童家庭赠送了2000个“爱心书包”,获得了社会的广泛关注和好评。

从关爱弱势群体到开展公益活动,中邮人寿江苏分公司始终传承邮政优良传统,传播中邮保险特色文化,真情付出,真诚惠民,感恩社会,忠实履行社会责任。

2013年的春天,中邮保险,依然奔走在路上,携“诚信”与“爱心”,与您同行,一道建设美好江苏,建设幸福家园!

