

“潮妈”热衷网上“捡便宜”

随着网上电子商务的飞速发展,网购这一趋势也很快蔓延至孕婴市场。记者在采访中,孕婴用品成了新妈妈关心的问题,而与过去不同的是,越来越多的新妈妈开始热衷于通过网络购买孕婴用品了。

网购孕婴用品方便实惠

市民刘小姐半个月前刚“荣升”做妈妈,正在坐月子的她最近迷上了网购孕婴用品。“其实,我怀孕的时候就想在网上买孕婴用品了,但衣服没试穿我怕尺寸不对,才暂时放弃了网购的念头。”刘小姐说,“宝宝快出生时,我就到网上买了贝亲的奶瓶套装,还有一些宝宝的玩具。”选择在在网上买孕婴用品,刘小姐的理由很简单,“网上的价格便宜,比较实惠。像我现在用的乳垫,在实体店买,要80多元,而网上只要60多元,还能送货上门。”

记者在采访中发现,现在很多新妈妈都喜欢在网上购买自己和宝宝的用品。刘小姐告诉记者:“我怀孕后期,天很热,行动也不方便,去商场买东西实在吃不消。在网上购物方便快捷,还可以买到一些商场里未必找得到的东

西,而且价格也比商场里便宜些。”记者在网联系到了专卖孕婴用品的卖家“mababyfamily”,他表示,“婴儿用品的市场价比较高,很多买家选择网购,可以拿到和专柜一样的东西,不但价格便宜,还可以送货上门,何乐而不为呢?”

新妈妈网购舍得花钱

记者在采访中发现,除了奶瓶、玩具、尿裤、衣服等小的生活必需品,很多新妈妈连婴儿床、电动车等这样的大件商品也会在网上购买。

市民李小姐的儿子已经8个多月了,从孩子出生以来,她一直在网上给孩子买东西,有玩具,也有生活用品。李小姐说:“有了小孩,要买的东西非常多,价格在2000元以下的东西,我都会考虑在网上购买。”最近李小姐刚刚给宝宝买了一辆电动车,花了500多元,而同一款车在实体店则要卖到700元以上,李小姐告诉记者:“我家

里800多元的婴儿床和1000多元的婴儿车也都是在网上购买的。”

网络卖家“晓风妮紫”的说法也证实,新妈妈们给宝宝买东西很舍得花钱。她是专卖婴幼儿玩具的,新父母



一次买七八个甚至十来个玩具都是常有的。

记者在淘宝网上发现,防辐射孕妇装、妈咪专用背包、哺乳文胸、吸奶



器、婴儿推车、沐浴盆、婴儿床、婴儿游泳池等孕婴用品都是热门商品,其中有几款产后护理商品的收藏人数超过1000人。

众多商家涉足电子商务

记者随后采访了青岛几家大型的孕婴用品专卖店,商家普遍反映:“目前不少新妈妈热衷于网络购物,这主要是基于这个群体的特殊性,许多孕妇和新妈妈因为各种原因,在家里购物更方便,传统的专卖店销售确实受

到冲击。但目前,众多传统的店家也都纷纷涉足网络,将实体店和网店相结合的做法成为业内的一种趋势。”

岛城一家孕婴用品专卖店的相关人员告诉记者,“我们现在做实体店和网店结合的好处在于,很多顾客可以在网上先选好商品,再到店里购买,这样既方便,也更加保证了商品的质量。长期以来,顾客一直担心网店的商品质量和售后服务等问题,实体店和网店结合就很好地解决了这一问题。”

(摘自《青岛财经日报》孙双/文)

“海豚族”怎样跑赢CPI

从百姓生活看,1月份很多省份蔬菜价格上涨近一成,很多菜馆的菜牌也因成本的上升而纷纷提价,即使如肯德基等规模的大型快餐也抵挡不住成本压力,在1月将大量产品提价。国家统计局总经济师姚景源近期在博时抗通胀投资论坛上表示,本轮通胀之所以普通民众感受强烈是因为带动CPI上涨的主要因素来自食品,食品人人都要消费,每天都要消费。

各类食品的大幅涨价,多数工薪族的薪资水平却没有那么容易跟随上涨。面对这种购买力下降、财富被动缩水的情况,囤积现货是最朴素的抗通胀方式,随之也诞生了一个时髦词汇“海豚族”。

当然不是人人都有条件储备大量的食品、日用品,而且从保存难易度来讲,大量储备此类物品也不现实。还有没有什么简单有效的对策来化解物价上涨呢?答案自然是肯定的,那就是将积蓄进行合理投资,让投资收益率跑赢CPI。

在我国CPI的构成因素中,食品部分占接近1/3,而食品的价格又和国际市场上大宗农产品的价格走势具有较高的关联度。如果能够投资一些挂钩大宗农产品指数的ETF基金,等于是间接持有了这些“真实资产”,相应分享到这些资产价格上涨所带来的收益。

据彭博数据统计,标普高盛农产品指数从去年10月到今年2月上涨幅度接近73.8%,相关ETF业绩随之表现出色。这些投资品种虽然表现出色,潜力较大,但国内投资者渠道受限,很难直接实现此类投资。投资这可关注近期发行的抗通胀主题的基金产品。

(摘自《齐鲁晚报》王楠/文)

专家提醒:理财之余要留足家庭紧急备用金

2月份我国CPI同比上涨4.9%,市民纷纷希望通过理财跑赢通胀。不过,理财专家提醒,理财之余仍要留足家庭紧急备用金,一般来说按3-6个月家庭日常开支准备,存期最好在半年或一年左右。

工行湖北省分行营业部理财专家表示,银行储蓄仍是一种必不可少的稳健投资手段。而银行发行的理财产品一般不能提前赎回。若遇到股市大

跌又不划算。眼下,银行理财类产品日益丰富,市民可根据自己家庭财务目标的需要,并根据风险承受能力的大小,选择保本型、稳健型、激进型、成长型的产

品;根据资金使用时间的长短,确定所投资产品的期限等等。

(摘自《楚天都市报》王海玉、王媛/文)

方面向市民进行详细讲解,并赠送《中国金币》、《中国贵金属纪念币基础知识》、《中国贵金属纪念币防伪基础知识》等读本,以普及金银币知识,提升集藏爱好者对金银币的认知和鉴别能力。

(摘自《湖南日报》秦慧英、何燕/文)

贵金属纪念币也要打假

近来,黄金涨势凶猛,贵金属纪念币市场也随之升温,但虚假金银币信息、假冒贵金属纪念币也频频出现,消费者如何避免金银币收藏投资陷阱,有效维权、理性投资?近日,“中国金币”特许零售商湘中汇金币公司正式成立维权反假小组,将走进各大社区展开贵金属纪念币

打假活动。中国贵金属纪念币是具有特定主题、限量发行的人民币,由金、银等贵金属或其合金制成,是人民币的一个组成部分。中国金币总公司是中国人民银行直属的我国惟一经营贵金属纪念币的行业性公司,履行贵金属货币的发售职能。近年来,

一些不法商贩在利益驱使下,大肆发布虚假金银币信息,制售假冒中国贵金属纪念币或“以章充币”欺骗消费者,严重扰乱了市场,更侵害了消费者的合法权益。据湘中汇有关负责人介绍,活动期间,该公司专业人员将走进长沙多个社区,就如何辨别真假币,如何进行投资收藏等

多种,借贷是筹措资金的主要方法之一。可总是有许多经营者,前怕狼后怕虎,不敢借贷,不愿举债,从而耽误了许多发家致富赚钱发财的机会。美国著名的小商品经营大王格林尼说过这样一句话:真正的商人敢于拿妻子的结婚项链去抵押。不正是提醒人们在投资理财的过程中要勇于借贷吗?

只想小心谨慎地做自己的生意而不敢借贷,往往在商场上成不了什么气候。而大胆地前进一步,勇敢地向银行贷款、举债,则往往会走向成功。

(摘自《生活理财网》邹华英/文)



习惯的力量:不贫穷的理由

一个不甘心自己命运的年轻乞丐,总想有一天能够发达起来。可好几年过去了,他还是穷困潦倒。最后,他心灰意冷,只好把唯一的希望寄托在一位未卜先知的智者身上。于是,他带上省吃俭用好不容易攒下来的一笔钱,找到了那位智者。

“尊敬的先生,请你指点一下吧!我十余年后会不会还像现在这么穷?”智者稍稍抬头看了一眼乞丐,说:“年轻人,我说出来你不要不高兴,十年之后,你还是像现在这么穷。”乞丐听了非常难过,于是掏出一些钱递给他,恳求智者:“老先生,你再看看我二十年后有没有希望?”智者有些感动了,认真地看了看他说:“你二十年后还会这么穷。”乞丐感到更加伤心了。最后,他把所有的钱都掏了出来,跪在智者面前十分虔诚地说:“老先生,我就靠你了,你再给我指点一下吧,我三十年后会怎么样呢?”无可奈何的智者只好又看了看乞丐,很同情地说:“你三十年后不穷了。”

年轻人人为之一振,高兴地从地上蹦起来:“哇!我终于有希望了。那么,尊敬的大师,再请问一下,到那时我能有多少钱呢?”

“年轻人,你三十年后不穷了,是因为你已经习惯了。”智者拍了拍年轻乞丐的肩膀飘然而去。

多么有深意的话啊!其实,人生就是一种习惯,勤奋是一种习惯,懒惰是一种习惯;成功是一种习惯,失败是一种习惯;富裕是一种习惯,贫穷也是一种习惯……关键是,当你已经习惯于一种角色时,还会有更高的追求吗?

(摘自《成功赚钱网》)

看故事学理财

不要怕借债经营

改革开放初那些年,聪明伶俐的张清做了两个小生意,攒了点积蓄,可后来把原来的三间平房翻造成楼房后,积蓄就用完了。这时他已不再满足于街头的小打小闹了,还想办一个公司,或开一家工厂。他把自己的打算告诉了许多朋友。

一天,有位朋友专程来告诉他一个信息,本地的盛源商业信托公司属下有一家游乐厅,内有大型游戏机、碰碰车、酒吧等资产,价值400万元,现因管理不善,盈利甚微,而信托公司想转向投资开办有高额利润的保险公

司,因此准备把这家游乐厅卖掉。张清得到消息后感觉到这是一个难得的机会,就立即前去洽谈,以380万元的价格成交。合同订下后允许一年内分三期付清款项。第一次先要付220万元。

“天啊!这么多的钱到哪儿去借。”张清的妻子听了大叫起来,因为她清楚,自家的全部财产,包括房子算在内也不过十几万元而已,这220万元简直是个天文数字。可张清却沉着地说:“有办法!”

张清找了一家关系较好的银行,他用买下的游乐厅为抵押品,贷到

220万元资金。对这家银行来讲,有价值380万元财产作抵押,又能得到220万元业务的贷款利息,也是一桩好的生意,所以很顺利地就把款贷给了张清。

张清贷款买下游乐厅后,由于经营得法,夫妻两个勤勤恳恳,吃苦耐劳,精打细算,游乐厅办得很兴隆。两年后,他付清了全部欠款。四年后他成了百万富翁。可见,贷款并不可怕,可怕的是经营不得法,可怕的就是经营者没有举债的胆量。

现实生活中,筹措资金的方法有

多种,借贷是筹措资金的主要方法之一。可总是有许多经营者,前怕狼后怕虎,不敢借贷,不愿举债,从而耽误了许多发家致富赚钱发财的机会。美国著名的小商品经营大王格林尼说过这样一句话:真正的商人敢于拿妻子的结婚项链去抵押。不正是提醒人们在投资理财的过程中要勇于借贷吗?

只想小心谨慎地做自己的生意而不敢借贷,往往在商场上成不了什么气候。而大胆地前进一步,勇敢地向银行贷款、举债,则往往会走向成功。

(摘自《生活理财网》邹华英/文)



理财教室

银行理财产品暗藏三大陷阱

目前银行理财产品吸引了投资者的眼球,十几分钟内售罄的银行理财产品层出不穷,恰恰证明了这一点。记者梳理了购买理财产品时最常见的三大陷阱,并采访了相关专家,为投资者支上几招。

陷阱①

望梅止渴:预期收益“代替”实际收益

现象:随着利率的不断攀升,理财产品的收益率也水涨船高。记者走访了几家银行发现,很多银行都竞相推出收益率“诱人”的理财产品。并不是所有的理财产品都能达到其承诺的收益率,普益财富数据统计显示,2010年到期的个人银行理财产品9228款,值得注意的是,有近百款个人理财产品到期并未达到最高预期收益率,其中,结构性产品最多,占71.88%。

专家支招 普益财富银行理财研究员邱凯:去年,到期高收益产品的主力军为结构性

产品,在对未实现最高预期收益率的产品进行分析时,结构性产品同样占比最大。

投资者在购买银行理财产品前一定要弄清产品的风险类型。一定要弄清银行承诺的收益率是否能够实现。虽然保证收益型产品预期收益率相对较低,但是一句谚语说得好:双鸟在林不如一鸟在手。投资者不如选择能实实在在使自己获得收益的投资品。

陷阱②

指鹿为马:保险产品“变身”理财产品

现象:刚退休的李女士到银行取出已到期的20万元定存,银行理财柜台的经理向她推荐了一款三年期“理财产品”,比定存划算得多。半年后,李女士急需用钱,于是来到银行希望将钱尽快退回,哪怕损失一些本金和收益也无所谓。她被告知自己当时购买的是保险产品,如果当年退保,只能拿到30%-40%左右的本金。

专家支招

银率网理财产品分析师:投资者要仔细查看产品认购书:如果是银行的理财产品,一般认购产品的名称为xxx银行第x期人民币(外币)理财产品,还会有理财产品的编号。如果是银保产品会在认购书中有保险公司的名称、保险产品的名称。

保险类理财产品与定存、理财产品有本质区别,它主要着重的是保障性,而非收益性,这一点也可以解释为何保险产品退保时,本金受损较大。

陷阱③

渔翁得利:“霸王条款”侵害消费者利益

现象:艾女士电话联系到记者,表示自己投资15万元,购买了某城商行一款非保本浮动收益结构性理财产品。自己仔细阅读说明书后发现,其中明确规定,到期年化收益率最高为3.55%,收益超过3.55%的部分,将作为银行投资管理费用。



对于这个条款,艾女士很难接受,她认为,浮动收益的产品无论产生多少负收益都要由她自己来承担,若产生超额收益却要归银行所有,这样的条款相当不合理。

专家支招 中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇:银行利用这种“霸王条

款”不但赚取了手续费,同时,赚取了超额利润,对于这种“没收”投资者超额收益的理财产品,投资者尽量不要购买。另一方面,在购买非保本浮动收益理财产品之前,投资者也应该仔细阅读相应的产品说明,判断是否有这样的霸王条款。

(摘自《齐鲁晚报》)