

拒绝当“孩奴”

80后爸妈育儿省钱三招

理财有道

主持人：何爽



家中有小宝宝的家庭,面对可观的养育费用支出,更是不能忽略节俭的重要。根据有关调查估计,现今养育一个小孩从出生到成年,即使是一个年收入约百万的中产阶级家庭,对养儿育女的经济负担也备感压力。

打从宝宝一出生,家庭基本开销势必有所增加,为了应对日后的经济重担,新手爸妈可得加紧展开省钱大作战。但是节俭≠抠门,只要细心观察,日常生活中处处都有省钱玄机。

妙招1 乐于接收二手用品

从得知怀孕开始,准爸妈就不妨开始列出新生儿所需用品的清单,主动打听是否有亲友在这几年刚生下宝宝,并询问是不是有可以接收的用品,尤其是婴儿服、婴儿床、玩具这类消耗品,只要

有人乐意赞助,就应该乐于接收。

提示:接收别人的新生儿用品是最方便、直接的省钱方法,但仍然应该稍微检查并适度清洁,毕竟这都是要给宝宝使用的,卫生及安全问题绝对不能忽略。

妙招2 四方搜集特价情报

所谓“货比三家不吃亏”,新手爸妈平时应该养成搜集特价情报的习惯,一旦需要添购宝宝的用品时,立刻就能找出最优惠的店家。此外,许多与怀孕育儿相关的杂志或网站,常会不定期推出试用品或赠品的索取活动,新手爸妈不

妨积极参加,一一收集这些免费的用品,就可以省下不少购物开销。

提示:新手爸妈外出时,不妨多注意各式各样的店家,还有一些不起眼的小店隐身在市场中,就是俗称的跑单帮,其产品质量好且价格优惠,也是相当不错的选择。

妙招3 网购、团购都能捡便宜

网购是现今非常流行的购物方式,由于少了实体店面的成本支出,卖家大多会将产品价格压低以回馈消费者,建议新手爸妈可多利用网络为宝宝添购各类用品,既省事又便宜,一举两得!

提示:0-1岁的宝宝长得很快,许多

用品过了一段时间就不适用,业内人士建议,新手爸妈可以找几位家中有不同年龄层宝宝的爸妈,共同组成“省钱团”集体去购买各自所需的宝宝用品,再一一传承或轮流使用,最后再将用品上网贩卖,赚取下一次的购物基金。

泰康人寿创新服务模式

3G电子化理赔e步领先

11月7日,泰康人寿安徽分公司完成首例3G电子化上门理赔,在客户家中仅用15分钟,即完成从理赔受理到结案转账全过程,理赔款即刻转入客户账中,客户裘先生对泰康高效的服务相当满意,表示“对比其他保险公司,你们泰康在快速、专业、服务方面是做得最好的。”

泰康人寿陈东升董事长提出要打造“服务好、业务好、财务好”三好公司,其中“服务好”是“三好”中的核心,理赔服务是

服务中的核心,而理赔“快”是客户的首要诉求。随着社会的发展,人们对保险的认识越来越深,对保险服务的要求也越来越高。同时随着时代的进步及科技的发展,使一切皆有可能,3G技术以其高速的声音及数据传输的魅力,催生了大片信息化应用与创新的蓝海。泰康人寿勇于创新,2011年率先在寿险行业推出3G电子化理赔,将3G技术与理赔工作相结合,实现了随时随地移动办公,现场收集理赔资料现场录入上传审核,免去了客户亲至柜台提

交理赔资料、来回奔波的麻烦,改变了以往客户对于理赔慢、理赔麻烦的固有认识。通过3G技术实现“点对点、端对端”的理赔服务,让客户在家中或出院时无须等待即可获得理赔款,享受到“足不出户”就能理赔的便捷。

据了解,3G电子化理赔技术应用在国内保险业尚处于起步阶段,泰康人寿是首家将该技术应用于实际工作中的寿险企业。目前,泰康人寿正陆续在全国各地进行推广。

何爽

中国邮政储蓄银行小微企业贷款

累计发放突破7000亿元

11月9日,“从小额贷款到小企业贷款,中国邮政储蓄银行小微企业贷款累计发放突破7000亿元”新闻发布会在北京举行。据介绍,截至2011年10月末,邮储银行针对小微企业累计发放贷款达到7493亿元,有效缓解了全国517万户商户、小微企业生产经营资金短缺的难题。其中,该行县级以下区域贷款份额占比高达63%,成为服务县域小微企业的重要力量。

面对今年错综复杂的宏观经济形势,为更好地服务小微企业,中国邮政储蓄银行压缩批发类贷款规模,优先支持

保障小微企业信贷业务发展。今年1-10月,邮储银行累计向小微企业发放贷款303万笔,金额达到3186亿元,发放额较去年同期增长1100亿元,增长率超过58%。由于批发信贷业务的压缩,2011年前10个月,邮储银行小微企业信贷增量净增额占全行全部增量贷款的103.94%。

中国邮政储蓄银行安徽省分行自2008年1月18日成立以来,不断加大“三农”、中小企业的支持力度,即使是在今年信贷规模受控的大环境下,仍然坚持把有限的计划用在小企业贷款等国家政策导向性产品上。自2010年小企业贷款

试点开办以来,目前全省17个二级分行均已成立了小企业贷款中心。同时,还通过参加政府部门银企对接会等形式,深入了解中小企业客户的资金需求,全方位、多层次地提供融资机会,服务中小企业的不断增强。各市分行也通过创新担保方式、服务方式、服务手段,结合当地情况,为小企业量身定制特色产品,有效地解决了广大中小企业特别是民营中小企业融资难的问题。2011年初至10月末,邮储银行安徽省分行共面向小微企业主客户发放贷款11861亿元,为全省“小个农”客户提供了资金支持,拓展了事业空间。

何爽

太平洋保险

荣获“2011网易金钻奖最佳保险产品营销”

11月1日,2011网易金融论坛暨“金钻奖”颁奖盛典在京举行。太平洋保险凭借持续增长的品牌价值、良好的品牌形象,在此次评选中荣获“2011网易金钻奖

最佳保险产品营销”。

2011“金钻奖”评选由网易主办,共设25个奖项,有近60家企业参与角逐。在发起网络投票的同时,网易联合6家财

经媒体并邀请众多知名学者担任本次评选的专家顾问,最终综合网络投票结果和专家评审意见确定了获奖名单。

周冰彦

审时度势,抢抓机遇 新华保险引领寿险潮流

中国经济的强劲增长及城镇化、养老化趋势,使中国寿险市场增长潜力巨大。在保监会刚刚制定的《中国保险业发展“十二五”规划纲要》中明确提出,2015年,全国保险保费收入争取超过3万亿元,保险深度达到5%,保险密度达到2100元,保险总资产达到10万亿元。业内人士预计,新华保险顺势而为的新五年战略,将为其打造全新的发展空间,并再次引领中国寿险业行业发展趋势。

据联合国预测,从现在到2050年,中国城镇化和老龄化的进程将加快,极大推动居民对健康和养老保险的需求。在过去10年间,新华保险总保费和总资产年均复合增长率均超过50%,不但折射出寿险业快速发展的印迹,同时也给外界留下了“开疆疾驰十五秋,几度沉浮频弄潮”的鲜明烙印。

面对城镇化、老龄化的历史机遇,新华保险描绘未来五年的寿险地图,即建立“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”,围绕“以客户为中心,坚持现有业务持续稳定增长、坚持变革创新、坚持价值和回归保障本源三大支撑点,不断巩固现有业务。同时致力于充分挖掘寿险产业核心价值链,拓展养老和健康产业等新领域,积极优化现有和开拓创新的销售渠道,丰富产品组合,并将探索客户管理、服务和业务流程的优化模式。

在此愿景下,新华保险在其寿险地图上拉开纵横捭阖之势。横向细分客户市场,积极推行“疾病保障+健康管理”的业务发展模式,为高端客户规划提供综合保险管理平台、加强与大型优秀企业合作、针对新兴消费群体建立网络分销渠道等。纵向吃透寿险产业链,保持公司现有业务优势上,巩固并加强其在寿险市场的领先地位,促进高价值业务的增长。

叶玲珍 记者 何爽

合肥海关与交行省分行 签署合作备忘录

11月4日,合肥海关与交通银行安徽省分行合作备忘录签约仪式在合肥举行,此举标志着双方已进入全面合作阶段。合肥海关关长赵龙池、交通银行安徽省分行行长徐斌出席签字仪式。

赵龙池表示,合肥海关选择交通银行安徽省分行作为金融业务的主办银行之一,并与安徽省分行建立紧密、全面、稳定的战略合作伙伴关系,合肥海关将在国家法律法规、政策允许的范围内,支持交通银行安徽省分行为海关提供金融服务,进一步加深双方在税费网上支付等业务领域的进一步合作,开创开放合作、互利共赢的良好局面。

徐斌表示,交通银行安徽省分行历来十分重视与合肥海关的合作,双方在多领域业务合作中互惠互利、相互支持。此次合作备忘录的签署,既是对双方“点对点”协议的全面落实,也是对以往合作的回顾,更是对银企合作继续深化、共创美好前景的展望。交通银行安徽省分行则将依托交银集团平台,发挥财富管理优势,以优质服务为合肥海关提供包括资金归集、蕴通账户、账户管理、结算理财等业务品种在内的多层次、全方位的金融服务。

谈正民