

自11月19日央行支付系统开通跨行通存通兑以来,沪上市民问津者寥寥。原因是每笔按1%收费、最低10元最高200元的标准,感觉收费太高。有关银行跨行通存通兑收费情况,已成沪上市民关心的一大热点。

但是,银行理财专家表示,市民进行市内跨行通存通兑结算的方式,目前并非只有一种。有三项业务同样可以达到跨行通存通兑的效果,而且收费低廉。

1 个人本票结算

据了解,客户只要有本市任何一家银行私人结算账户(存折或银行卡)内的存款,持有本人有效证

跨行通存通兑收费高 三条途径达同样效果

件,就可以通过开户银行办理个人现金本票业务,进行跨行结算。而银行间结算按规定见票即付,可以记名挂失,不受金额限制,每笔只需支付5元人民币手续费。个人办理本票业务,除双休日及国家规定节假日外,工作日内随到随办,即可跨行结算。

2 私人贷记凭证结算

该项业务只需客户持有本市跨行结算的两家银行结算账户(存折或银行卡),持本人有效证件,也可以通过开户行实现转账跨行结算。私人贷记凭证结算业务的特点是,客户必须正确提供对方结算的行号、名称,不受金额限制,每笔只

需支付5元手续费。同样,除双休日及国家规定节假日外,工作日内随到随办,即可跨行结算。

3 跨行ATM机提现结算

目前本市的自助银行星罗棋布,客户只要持有任何一家银行卡,在2万元人民币内也可办理跨行现金结算。按照银行有关规定,每天ATM机提现上限2万元,就以目前有的银行规定每次最多提现2500元人民币,每笔收费2元计算,提现8次,所需费用16元,费率只有0.8%。

此外,跨省市各银行结算也很方便,收费也不贵。以目前有的国有商业银行“xx通”电子汇款为例,

不论哪家外省市银行,只要客户持有本人有效证件,正确提供对方银行结算账户(存折或银行卡),也可办理跨外省市各银行结算。收费最低为2元,按5‰收费,最高为50元。每笔汇款金额最高达500万元。

随着个人金融业务的不断发展,人们对银行的结算服务要求越来越高。特别是当前,个人购房、购车等金融业务红火,持有几家银行结算账户的客户也不在少数,还贷、炒股、资金划账等业务日趋频繁。因此,市民只要多了解银行业务和掌握银行结算方式,就可以合理合法规避高收费,以最小的费用办最大的事,做到省时省力又省钱。

瞿勇敏

中国太平洋保险(集团)股份有限公司上市之路终成正果。近日,太平洋保险正式刊登首次公开发行A股招股说明书,以集团整体上市方式登陆A股市场。12月7日至11日期间,发行人及联席保荐人在北京、上海、深圳和广州进行了路演推介。

根据太平洋保险的招股说明书,太平洋保险本次A股首次公开发行的规模为不超过10亿股,募集资金将全部用于充实资本金,以支持未来业务的持续增长。太平洋保险2006年和2007年上半年在我国人寿保险市场排名第三,市场份额分别为9.3%和9.5%;2006年和2007年上半年在我国财产保险市场排名第二,市场份额分别为11.5%和11.6%。言言

监管部门开闸放行 新基金产品审批

在市场尘封三月之后,监管部门对新基金产品审批终于开闸放行。国投瑞银基金管理公司昨天称,公司旗下的第七只基金——国投瑞银稳定增利债券型基金日前已获得中国证监会批准,将于近期正式发行。

值得注意的是,这只获批的新基金产品属于债券型基金,而非股票型基金。据悉,该基金在低风险投资品选择上主要以国债、金融债、企业债、可转债、银行存款等固定收益证券品种为主,同时积极参与一级市场新股申购或增发新股等。在追求基金资产稳定增值的基础上,力求获得高于业绩比较基准的投资收益。该产品的交易费率非常低,其认购费率和申购费率均为0,如果持有60天以上再赎回,则赎回费率也为0。

许超声

基金投资不宜“轧闹猛”

今年以来“1元”基金常常当日即销售告罄。但国泰沪深300指数基金和工银瑞信核心价值基金开放申购后,却未现疯狂追捧,“1元”基金热终于大幅降温。

由于国内理财市场刚刚起步,很多投资者,对高净值基金存在恐惧心理,往往偏爱净值在1元附近的低净值基金。他们往往以为1元以上的基金上涨空间有限,1元基金抗跌能力则要强得多。二三元的老基金总也卖不动,但一拆分就成了“抢手货”。因此,每逢新基金发行或老基金拆分,就会出现银行网

点代销份额经常被一抢而空的现象。但随着近期许多基金跌破1元面值,“新基”也乏人问津。

投资者在选基金的时候,千万不要“轧闹猛”。首先应对收益率有一个明确的预期。2006年证券市场火爆,基金出现罕见的高收益水平,股票型基金平均收益达114.95%,其实按照历史分析,投资基金的年收益水平是很难达到这一标准的。以美国为例,近15年来的年平均收益率为13.57%,中国近3年的年平均收益率为8.7%(剔除2006年),由此可以看出基金正常的年收益水平应该稳定在8%~13%之间。斐翔

债市看盘

上周上交所国债市场继续在110点附近横盘整理,最终上证国债指数收于110.19点,全周共成交了9.08亿元。上交所企债前周小幅下行,上周五上证企债指数收于113.57点。

政策面上,刚闭幕的中央经济工作会议明确,2008年将实行稳健的财政政策和从紧的货币政策。同时会议明确要继续“防止经济增长由偏快转为过热”,而且要“防止价格由结构性上涨演变为明显通胀”。之后,央行宣布从12月25日起,上调存款类金融机构人民币存款准备金率1个百分点。央行在声明中还特别提到,此

债市弱势整理 调控力度加大

举是为了贯彻中央经济工作会议确定的从紧货币政策要求,加强银行体系流动性管理,抑制货币信贷过快增长。资金面上,上周中海集运等新股发行没有引起市场资金紧张,银行间回购利率的上升幅度明显小于之前大盘股发行时的涨幅。但考虑到前期宏观紧缩政策的慢慢显现及政府进一步宏观紧缩政策的出台,市场资金趋紧只是一个时间问题。

明年经济宏观紧缩政策的基调已明确,随着市场资金趋紧,债市将出现下跌行情。建议投资者保守操作为主,逢高出货。

交行上海分行 张一佳

新民网互动平台:请访问 HD.XMNEXT.COM,在页面搜索框输入文章后编号即可参与互动。博客:访问记者的博客 详细:获取更多信息 评论:发表评论 调查:参与投票 爆料:提供新闻线索或与本文相关的信息 征集:征集新闻线索、征文等

阿里巴巴 Alibaba.com.cn

找产品 找公司 找加工 库存二手 批发进货 创业加盟 找合作

搜索 笔记本电脑 找一下 咨询热线(全国) 0571-85027110

淘出“库存、二手”里的财富

1万元起家, 构筑网上服装王国

2005年来杭创业

长期是“女装”和“长裤”等关键字的标王,让买家在搜索这类信息时,第一个看到他。就这样,他通过采用阿里论坛、竞价排名和博客营销等手段打响了公司和产品的知名度,从最初的300元一单生意到后来3个月销售了10万件库存服装。

他创造奇迹,挖到了自己第一桶金,成立了自己的服装公司,开发自己的品牌。现在,他一共有3个诚信通账号,分别打理他的三种业务模式:库存服装、品牌加盟和服装批发。细分后,能做得更专业。他认为:3个诚信通账号,会增加被客户搜索到的机会,又能积累大量的客户,创造更多的机会。

通过阿里巴巴,他公司的库存服装已经销售到全国各地,杭州本心公司已经成为互联网上有名的服装公司。

他说,通过阿里巴巴,他的公司吸引到了一个韩国的设计师团队,现在,他自己的品牌“TrueHeart”就要推向市场了。他坚信,阿里巴巴会帮他把这个品牌推向亚洲。

他总结:是阿里巴巴帮他创造奇迹,实现了自己创业的梦想。

年末的节日市场,一向是商家的主战场,获利多少很大程度上取决于成本,进错了货、进贵了货,都可能在商业大战中落败,所以寻找经济实惠的供应商,是决定商人年末采购大事。

供应商此时另有苦衷:一年到头,销售业绩全是数字,钱实际上都是货,处理库存是头等大事。而采购商却往往对库存持有偏见,认为那是滞销的代名词,双方很难达成共识。难道库存商品真的没销路吗?被业界誉为服装“库存大王”的房长君却给了否定的答案,因为他在库存中淘到了自己的第一桶金。让我们听听他的经验。

库存用品:三方获利四方受益

房长君说:库存服装其实并非都是过季滞销商品,很多当季服装热销时,销售店里必须有一定数量的商品,所以批发商不可能一直大量出货,这时,厂家仓库的服装就成了库存。

他发现在名牌商品中也有这种现象,款式可能不是最新,但名牌效应仍在,不影响销路,所以他通过网络,很快就把这些库存服装分销到全国的二、三级消费市场。因为进货成本低,比进其他行货赚的更多,非常受零售商欢迎。网络营销的方式,让厂家将“库存”变成流动资金,顾客也买到了便宜、心仪的服装。

据悉,不仅是服装,其它种类的库存商品都有类似的利益链,像纸类这种没有保质期的日化用品,更受经销商的青睐。因为网络营销没有区域性限制,网上快速盘活库存,实际上是让厂家、经销商和零售商三方获利,同时也让消费者受益的营销方式。

二手设备:生意在多领域流动

节日市场的供应商,很多就是生产商,这个季节的大量订单常常忙得他们喘不过气,提高生产力成了亟待解决的问题。可是机械设备动辄十几万或几十万,为了旺季而添置,实在奢侈。

郑州永佳胶带厂的张老板就想出了好主意,他在阿里巴巴二手机械频道买来一台产量更高的机床,因为机床没用多久,性能还不错。更高明的是,原来那台已经用不上的机床,因为他在阿里巴巴二手机械频道上发布了出售信息,3天后就低价出售给一个洛阳客户。张总高兴地说:“算下来,新机床省了不少钱!”

在商场上,企业很难被严格地区分是买家还是卖家,交易平台上,类似这种二手商品的买卖存在于多领域中。

安全保障让网络交易更完美

精明的商人其实完全有能力淘出价廉物美的库存和二手商品,也了解这类商品能带来的利润,但销售推广和交易安全的顾虑,使很多商人轻易不敢涉足这个领域。

阿里巴巴网站始终坚持以“让诚信的商人富起来”的愿景,供求双方发布和查找供求信息外,还能享受到保障双方顺利交易的增值服务。凡是网站付费会员,都有第三方权威机构对“企业的合法性、真实性”以及“申请人是否经过企业授权”进行全面查证。这些会员在每项交易成功后,赢得的客户好评积累的“诚信指数”,被买家作为增加产品质量安全的系数来衡量。

阿里巴巴推出的网上支付系统“支付宝”,现在已被众多商家使用,货款打进“支付宝”账户后才发货,卖家不再担心发了货收不到钱。买家收货后查验合格,才会通知“支付宝”付款,也不怕货不对版,白花冤枉钱。

强大的功能和贴心的服务,让商家在采购库存、二手消费品时,把上阿里巴巴网站交易当作

0571-85025808

阿里巴巴采购帮忙热线

采购难事轻松解决

阿里巴巴媒介联系人:张女士

电话:0571-85022088-12623