

财阿姐算盘

虽然上海阿姐们都有“买汰烧”的美名,每个人还有几道引以为傲的拿手菜,但总归有家里人少懒得下厨房的时候。与其一个人凄凄惨惨吃泡面,叫个外卖小乐惠一下也不错。

可精打细算惯了的阿姐们,总会不自觉地盘算一下,点便宜的,比如老鸭汤、米线、小馄饨,往往达不到起送点,还要加上餐具、外送费,就觉得不划算了;点个披萨、炸鸡,一个人又吃不掉。这时候,阿姐们可以试试让阿里腾讯美团或银行这样的大佬来为你埋单。

首单几乎不要钱

现在虽然外卖巨头几乎只剩下美团和饿了么两家,但是竞争还是蛮激烈的,尤其是滴滴最近威胁要来做外卖,美团已经上市要业绩,饿了么要给阿里“秀肌肉”,所以这几家都在拼命吸引新客户。

阿姐们在点外卖之前,不妨都注册一下,看看哪家的手红包更丰厚,哪家的首单满减活动力度更大。目前饿了么和美团的“新手红包”都是15元左右,首单可以免配送费,基本上可以免费吃个快餐。

阿姐点外卖 大佬来埋单



绍波画

不过对于新手,饿了么和美团往往还有另一个新手满减的活动,但是新手满减和新手红包是不能同时享受的,而且享受了一个就不能再用另一个,阿姐们可以比较一下,到底是用红包划算还是用满减划算。

绑定银行来买单

相比饿了么被阿里收购了,只能用支付宝,美团的支付方式就多一些,除了用微信支付,还可以用美团自己的钱包,也让阿姐

们可以再从美团身上薅一次羊毛。

阿姐们可以用美团钱包绑定不同银行的银行卡,就可以获得不同的优惠。

绝大部分银行,如中信、兴业、邮储等规模比较大的银行,都是满10元减5元的优惠;建行最近的绑卡送88元红包,其实可以用在外卖上的也只有5元而已,20元的则是演出券,50元的是高端酒店券;而城商行就更优惠一些,如绑定杭州银行的信用卡,就可以获得8元无门槛券,每周还可以享受一次满20元减10元的优惠。

除此之外,各银行的APP也都有外卖频道,如工商银行“工银e生活”APP订购外卖,可以享受5折优惠,最高减25元;交通银行“买单吧”APP上点饿了么,单笔满39元可以随机立减3-100元,每天可有一次机会。

领券就能有优惠

阿姐们在微信和朋友圈里都会发现,这两家外卖网站都有领红包活动,如“第几个领取的红包最大”,要点外卖之前,先搜搜看有没有这样的红包,据说有人领到8元的“巨款”。

除此之外,阿姐们可以去淘宝APP找饿了么的入口,目前有巨无霸套餐6.1折的活动,还可以每个月领20元的券;或者去专门领券网站如券妈妈、券老大等,里面会汇总当前的外卖平台的最新优惠券,领好之后就可以去下单了。

郑海阳

理财产品整体收益缘何出现“六连降”?

随着流动性趋于宽松,理财产品整体收益率在今年2月到达高点后逐步回落,月均收益率目前已出现“六连降”。

导致理财收益逐步下行的原因,普益标准研究员于康分析说,主要来自于两方面:

■ 首先 流动性的合理充裕使得理财产品呈现收益下滑的趋势。今年以来,央行已经实施了三次定向降准,稳健中性的货币政策下,产品收益自然会下滑。

■ 其次 收益非标资产的不断到期使得产品收益随之下滑。非标资产是理财产品资产配置主要收益贡献来源,伴随着资管新规、理财新规的相继出台,在非标投资方面虽并未采取一刀切的做法,但监管意在有序压缩非标存量规模导向十分明确,虽然银行可在过渡期内发行老产品投资新资产,但受制于非标投资总体规模和期限的要求,非标资产投资的难度加大,原有主要收益来源难以得到保证,产品整体收益水平出现一定幅度下滑也是意料之中。

理财产品未来是否有回暖可能性?普益标准研究员于康认为,短期内,理财产品收益或难有较大幅度回升。下半年中国经济坚持实施积极财政政策和稳健货币政策,预计下

半年流动性继续保持合理充裕的状态,资金成本继续维持较低水平。此外资管新规落地实施,银行理财产品目前正处于转型过渡期,净值化转型要求下,为了控制产品净值的大幅波动,在风险与收益平衡方面,底层资产投向会更加谨慎选择保守类型资产,严控产品风险的同时就会舍弃一定收益空间。

随着资本新规的下发,部分商业银行上半年已经开始加大净值化产品发行力度,压缩保本理财整体规模。对于银行理财产品投资者而言,专家建议在银行理财打破刚兑的大环境下,需要从银行的投研能力、风险管理能力、客户服务能力等诸多方面进行全方位的衡量与考察,并关注理财产品投资的底层资产配置情况后再行购买,甚至需要用以往评估公募基金的方式评估银行理财。在购买理财产品时需要重新衡量自身投资收益的预期和风险承受能力,培养盈亏自负的投资意识,风险承受能力高的投资者可以适当配置权益类、混合类净值型产品,风险承受能力低的投资者可以选择配置债券型产品或者类货基产品。综合考虑产品收益、风险、流动性等特征,选择与自身投资偏好相符的产品类型。

言言

财保险课堂

随着大众保险意识的增强,对寿险的关注度也随之走高,个人出资购买商业寿险成为百姓生活里的寻常事。专业人士提醒,在选择购买商业寿险时,一定要保持理性头脑,审时度势,量力而行,货比三家,谨慎出手,尤其防止被寿险销售“忽悠术”误导。

了解险种特性谨慎出手

粗略归纳一下,大致有这样几种现象:一是以偏概全,先入为主,只讲回报,不提风险,投资连结保险就是典型例证;二是隐瞒真相,虚假宣传,例如分红保险推销时完全忽视保障职能,起劲吹嘘分红获利;三是移花接木,瞒天过海,利用银行的职场窗口卖保险,让百姓误认为是在办理存款;四是随意许诺,出事否认,像疾病保险等事前根本不讲疾病范围,日后一旦索赔再推诿扯皮。

老百姓对这种误导忽悠的寿险销售现象深恶痛绝,为什么屡禁不绝呢?原因主要来自三方面,首先,保险公司经营理念有失偏颇,定位失当。为扩大规模,增加保费,急功近利,扔进篮里全是菜,导致误导销售屡禁不止;其次是由于保费和个人年收入直接挂钩,加上部分保险业务人员和中介代理人素质不高,道德缺失,有意夸大产品的收益率和功能,甚至投其所好,埋下隐患;三是监管力度不够大,业务规范和制度建设有待加强;还有就是有一些保险消费者总是希望自己的投资能够不断增值,在诱惑面前往往贪欲占了上风,容易忽略

高风险,被个别销售人员所利用。

“多管齐下”围堵“害群之马”

为治理寿险“销售误导”,监管部门将其列入了今年重点治理解决的范畴,目前已经开通全国保险投诉服务热线电话12378,使得保险消费者遇到问题可以做到投诉有门了,这是切实保证保险消费者利益的重大进步。与此同时,“多管齐下”围堵行业“害群之马”,要求保险行业加强寿险窗口服务的规范性和标准化;建立消费者风险承受能力测试制度,对60岁以上人员强制实行风险压力测试,增强销售的合理性;完善保险营销员分级分类考试培训制度;建立销售误导责任追究机制,实行新型寿险产品的销售犹豫期以及电话回访制度,及时纠正销售瑕疵。除此之外,监管机构还将抓舆论监督,组织媒体深入公司、代理网点、投保人中进行明查暗访,营造良好舆论环境。

消费者须增强风险意识

倘若换一个层面看,对保险消费者来说,同样有需要注意的地方。首先要增强风险意识,摒弃从众心理;其次要有主心骨,买保险的目的?不是投资理财,关键是保障身心健康;再有对险种要做到“知其然还要知其所以然”,不听信传言和忽悠,坚持弄明白条款主要内容。一旦你真正成了投保的明白人,对保险认识自然就会上升到一个新的层面,能更好地维护自身保险权益。如果中间仍有问题不清楚,不妨通过保险公司的热线电话先行咨询,再根据个人具体情况做出抉择,如此也不失为明智之举。

刘宝民

雄风一号

关爱男性健康

七天服一次、放心、可信,服用方便、吸收好!

到货了

雄风一号中国台湾原装进口,其以多种优质原材黄金配比,采用超临界萃取技术,精制而成高浓缩男士营养品,经专业UCGS检测机构检测——是放心可靠的男性健康产品。吃后不上火,按周期服用感觉更好、本品携带服用方便、吸收快。自上市以来深受男性朋友的青睐。雄风一号祝你精力旺、身体壮、生活品质好、幸福又自信!

七天服一次,早晨饭前用温开水或牛奶送服,一盒可以服用一个月,三盒为一个服用周期,来电可享受体验“买二送一(同品同规格)”优惠套餐。

深圳全球泰来科技 广告

郑重承诺:本品严格遵守国家相关法律法规,诚信经营,绝不添加任何非法添加物质,如有违背,售价100倍赔偿,欢迎社会监督。

咨询订购热线: 021-36508932 免费送货
15000841587 18721363080 货到付款

宝山区:同泰北路150号德钦药房(近吴淞医院) 一二八纪念路680号惠仁大药房;杨浦区:黄兴路1618号大润发一楼汉寿堂;闵行区:罗秀路1541号东升药房(近镇西路);浦东区:利津路453号静月星药房(近秀光路);上南路3521号卜蜂莲花二楼服务台对面富允专柜,川沙镇新川路834号获昌药房(近妙境路)。

金融知识送进校园

近日,由上海银监局、上海市教育委员会、共青团上海市委员会三方联合主办的2018-2019学年度上海银行业青年“送金融知识进校园”活动全面拉开帷幕。35家在沪中资商业银行与全市62所高校携手合作,向广大高校入学新生群体宣传普及金融知识,教育和引导学生进一步增强网络金融安全意识和自我保护意识,理性消费、珍视信用,主动防范金融风险。

据悉,自2017年“送金融知识进校园”活

动全面启动以来,在沪各中资商业银行和高校秉持结对高校全覆盖、活动年级全覆盖、大一新生全覆盖的“三个全覆盖”原则,以金融大讲堂、金融辩论赛和金融论坛等为主要活动载体,合作开展了内容丰富、形式多样的宣教活动,有效提升了大学生的金融知识素养。截至目前,在沪各银行与结对高校已累计开展各类送金融知识进校园活动72场,受众学生人数近10万人次。

杨正栋