

收费取消尚未实施 银行收费项目“未减又增”

光大银行借记卡开收短信费

尽管央行、银监会、发改委三部委今年3月下文免除了34项银行服务收费,但是银行中间业务的收费风仍屡禁不止。

日前记者获悉,光大银行对借记卡自6月起按照3元/月收取“个人短信通”服务费。

光大银行开收短信通知费

根据光大银行发出的公告,自2011年6月1日起,该行“个人短信通”服务将结束免费推广期,正式开始收

取服务费。其中,首次签约“个人短信通”服务的账户将享有3个月的免费体验期,该行将于签约后第4个月起按照每个签约账户3元/月的标准收取服务费。公告之日前已签约“个人短信通”服务的账户,将于公告之日起第4个月开始按上述标准收取服务费。

但是并非每家银行都收

取短信通知费,据不完全统计目前中行、农行、招行和深发展四家银行仍对借记卡和信用卡持卡人的短信通知免费。

多数市民质疑银行收费“未减又增”

今年3月,央行、银监会、发改委三部委联合下发了《关于银行业金融机构免除部分服务收费的通知》,要求各家银行自今年7月1日起免除人民币个人账户的11类34项收费,其中包括开户、销户

的手续费,工资卡医保卡等特殊种类卡的年费,还有密码重置费等。但是这34项收费不包括短信通知服务费。

多数市民对银行的短信通知费不认可。有的市民认为,客户在银行存款、购买理财产品,账户有变动银行发短信通知是应尽的义务,不应该再额外收费。有的市民则希望短信通知费能按条收取,因为按照当前的短信收费标准,每月3元相当于发30条短信,而绝大多数银行客户的账户变动没有那么频繁。(燕赵)



周爱宝

五月匆匆,六月收获。这是我刚改的QQ签名。爱宝在春节后的《给点滋润就绽放》的文章里,提到老家干枯的麦苗,当时没有想到今年小麦会获得大丰收。其实,生活没有我们想像得美好,也没有我们担心得这么糟。

当然,六月的开心事并不多。股市半死不活,对经济的担心,对未来的担心,像阴云笼罩着投资者。但是想想小麦

走出教育投资误区

的丰收,不是超出我们的预期吗?其他事情也该如此!12日上午,送儿子走进考场后,爱宝鼓起勇气谈谈教育投资这个令人纠结的话题。

高考来了,中考来了,考学生,考家长,考社会。6月7日,在高考的第一天,药家鑫被执行死刑,网上戏称“入土为安”,但是我感觉一点都不好笑,药家鑫的悲剧其实是许多家长的悲剧,家长殚精竭虑地投资教育,最后收获却是失望!这是整个社会的问题,整个教育的问题,谁也无法回避。

这不,爱宝今年也成了中考考生家长。爱宝是俗人,与普通家长一样,为孩子能考一所重点中学而着急。关于教育投资这个话题,我并没

有主动跟孩子谈过,他却跟我说杂志上一篇文章写到,一个城市孩子从出生到大学毕业,各种投入结算合计三十多万。我一直觉得这个计算没有多少根据,因为每个家庭不一样,对孩子的培养,尽心尽力就行了,孩子没有出息不能归咎于投入太多。但从话里听出儿子觉出欠我们的,因为家长付出这么多,但他的学习不够出类拔萃。

爱宝意识到,自己不知不觉给孩子成长造成很大的压力。其实,我们这一代做家长的太功利了。没有文化的父母比我懂教育。他们从来没有给我们定考大学的目标,考不上拉倒,做个有文化的农民也好。但是,他们朴

素的教育观收获不小:爱宝出生在农村,六个兄弟姐妹都上了学,在村里是唯一的一家,正好赶上了好时代,有考上中专,有考上大学的,即使干其他工作的,因为有了文化,都受益良多。

前不久,一位银行办公室主任说起自己女儿已经当上了小学老师,脸上乐开了花。说起我儿子中考来,他说无论他考什么样,一定要拥抱他,鼓励他,并让我干一杯酒表示承诺。真的,当多大官重要吗,挣多少钱重要吗?幸福就好,知足就好!

宝眼看金融
Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

上周九款银行理财产品收益超5.3%

普益财富监测数据显示,上周27家银行共发行了256款理财产品,较前一周减少30款。其中保本和保证收益型理财产品114款,市场占比为44.53%;非保本型理财产品142款,市场占比为55.47%。此外,普益财富监测数据

显示,上周共有271款银行理财产品到期,这271款产品中有206款公布了到期收益率,64款产品未公布到期收益率。

上周期理产品的投资对象多为债券和货币市场工具类、信贷类,其中债券和货币市场工具类165款,信贷

类21款。因这些投资对象均为稳健型资产,投资风险较低,这两类预期收益率和到期收益率都公布的产品均实现了最高预期收益率。

其中上周期理收益率为5.30%及以上的产品共有9款。交通银行到期了3款澳元

理财产品,分别实现了6.3%、6.05%和5.3%的最高预期收益率。中国银行到期了2款结构性产品分别实现6%和5.5%的最高预期收益率。此外,招商银行也到期了1款澳元债券类产品实现了5.6%的收益。(徐可奇)

仓位测评

根据6月9日德圣基金研究中心最新发布的基金仓位测算数据显示,上周偏股方向基金平均仓位小幅下降。

其中可比主动股票基金加权平均仓位为79.84%,相比前周下降1.17%;偏股混合型基金加权平均仓位为74.41%,相比前周微降0.49%;配置混合型基金加权平均仓位65.96%,相比前周下降

基金小幅减仓 操作分化明显

1.44%,测算期间沪深300指数基本平收,被动仓位变化轻微。总体来看,偏股方向基金继上周主动减仓势头减弱后,上周基金减仓幅度有所增大。

根据基金仓位水平分布来看,重仓基金继续减仓,轻仓基金有所增加。

上周市场延续前期的疲软表现,表明市场仍处在政

策趋紧和经济增速回落的双重利空叠加期,预计在短期内仍难于乐观。基金在经历了主动减仓势头趋弱后,上周基金仓位恢复减仓趋势,但操作分化仍然继续,面对市场的地位弱势震荡,基金策略分化显著。基金目前并无一致看好方向,基金调仓并未形成一致方向,既有继续减持中小盘转向低估值

蓝筹配置的,也有开始重新关注前期下跌显著的消费、成长板块。

从不同基金公司来看,大型基金公司多数基金减仓。中型公司中,银华、交银、华商等旗下基金有较明显的减持迹象。中小基金公司旗下基金仓位变化不一,增持较为显著的如农银、汇丰晋信等。(财金记者 程立龙)

倡导低碳生活 践行绿色金融

华夏银行邀您参与网银积分活动

华夏银行一直引领倡导低碳环保的绿色金融服务,鼓励客户通过电子银行渠道办理业务,日前更是推出了“低碳生活 绿色金融”网银积分活动,根据积分回馈礼品。

客户、银企(证)直联客户、集团结算中心客户、E商客户、法人账户透支客户及银关通客户利用网银进行交易,就可以按照网上交易笔数和交易金额分别积分,根据积分回馈等值礼品。

活动内容 凡是华夏银行企业网银



奖励标准及规则

(1)奖励标准		丰富奖品
序号	累计积分	
1	100分	市场价100元左右的奖品
2	200分	市场价200元左右的奖品
3	500分	市场价500元左右的奖品
4	1000分	市场价1000元左右的奖品
5	2000分	市场价2000元左右的奖品
6	3000分	市场价3000元左右的奖品
7	5000分	市场价4000元左右的奖品

(2)兑奖规则 申请兑奖,其积分相应减少,节余积分作为下一次兑奖的基数;凡兑换过最高档奖品的客户不再参加积分活动;奖品一旦兑付,不得更换。

低碳生活您创造,绿色金融我先行!网银积分活动,期待您的参与!

百姓理财服务热线
0531-89096315
开通时间:每周一至周五14:00-17:00 (热线不提供个股、基金及其他理财产品的操作建议)

山东保险业 诚信服务满意度整体提升

近日,山东省保险行业协会举行山东保险业诚信服务测评情况新闻发布会。在会上相关负责人介绍,今年3月1日至14日,山东省保险行业协会委托省社情民意调查中心,采用计算机辅助电话调查的方式,对山东保险业2010年的诚信服务满意度进行了调查。

本次测评把销售误导和

理赔难这两大问题作为调查重点,测评显示,2010年全省(不含青岛地区)各保险公司平均总得分为91.15分,比2009年提高0.53分,其中财产保险公司和寿险公司平均总得分均比2009年有所提高,说明客户对山东省保险业服务状况总体满意,保险业诚信服务状况有所提升。

嘉禾人寿启动 第四届“爱心护考活动”



6月7日,嘉禾人寿在全国15个省市的400个高考考点同时开展了以“金榜题名 嘉禾护航”为主题的爱心护考大型公益活动。

高考期间,4000余名嘉禾志愿者将倾情为考生及陪考家长提供护考服务,为莘莘学子献上一份爱心。据悉,“金榜题名,嘉禾护航”爱心护考公益活动发起于2008年,今年是他们连续举办

一活动的第四个年头。据嘉禾人寿总公司相关负责人介绍,每年高考期间,嘉禾人寿都会耗资百万为考生及陪考家长免费提供雨伞、遮阳伞、饮用水、清凉扇、防暑降温药品等物品,为参加高考的学子以及陪考的家长提供细致入微的人文关怀,真正地持久地将嘉禾的企业社会责任落到实处。(季静静 王艳敏)

你想持续稳定的赚钱吗?

什么行业能持续稳定的赚钱呢?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店有点事情,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客这么多,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况;产业变化性小,风险低,它不像哗众取宠的流行性商品,或价格昂贵的奢侈品,只要消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,一年比一年生意好,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须先备货,储放在仓

库,再销出去,卖不掉就要丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣公司的协助下,成为金融、银行业等行业的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣公司。他现在积极的向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

寻找

共同创业的兄弟姐妹
好项目 大品牌 投资少 收益高
朵拉国际洗衣连锁
咨询电话:0531-86117788
400-8095-777

6月10日开基净值详见A板块版面中缝