CPI抬头 怎样捂紧"钱袋子"

昨日,国家统计局公布消息称,3月份居民消费价格指数(CPI)涨幅为3.6%,环比上涨0.2%,超过此前市场普遍预期。CPI"涨"字当头,如何捂紧"钱袋子"成为时下公众关注的话题。

在物价可能继续上涨的前提下,手中额外的资金,是让它们睡在银行吃固定利息,还是拿出来进行投资理财?对于这个大部分老百姓都在面对的情况,专家认

为:懂得花钱,并正确地花钱才能 更好地捂紧"钱袋子"。

选择合适的 理财手段

可以通过投资理财的手段,到 根据手中资金的多少,理财的可投入品 基金、信托,即以为产到等 值的目的。这种投资并不适 值的目的。这种投资,并 下资本的。 大好项目、 大好项目、 大好项目、 大好项目、 大好项目、 大对增值也是非常理想的财 。 会, 自我增值也是非常理想的财 产品的同时投资自己, 不断充实 的职业生涯能力和更加合理的理 财方式是通向财富自由的必经之 路。

投资理财遵循

二八原则

这里所提到的原则即二八原则,二八原则一般指将用于进行的是,二八原则一般指将,其中长期投资理财的金额,其中型力成用于基金定投或货币型基础的投资上,另外两成用于基金定外两成为的资本。这样风险就被近时债分股票中来,即使股票投资出金分损收,稳定的低风险理财基。从而

将损失降到最低。说白了就是 有两种保险柜,投资者要把多 一半的钱放进保护性能更强的 保险柜里。

合理分割你的

投资资金

就是将除了储蓄之外其他用于理财投资的资金分成三份:流动资金、使用预定资金和生利性资金。其中,前两种资金也可以通过储蓄和短期理财产品的形式来准备。这条定律被誉为是无论个人理财还是家庭理财最合理的资金分配方法。

具体来说,流动资金主要是

(中新)

光大"留学金融管家"让父母更安心

近日,第十七届"中国国际教育巡回展(春季)"在北京拉开帷幕。中国国际教育巡回展是最具影响力的出国留学教育展会之一,今年有来自30多个国家的400多所高校参展,得到了有出国留学计划家庭的广泛关注。

笔者了解到,对有出国 留学计划的学生来说,最关心的是学习成绩是否符合要求,以及办理签证的相关问题。而对学生父母来说,对子女在国外的生活同样关心。不少家长一方面希望尽可能满足孩子的消费需求,另一方面又担心孩子的自制力不够,会养成过度消费的不良 习惯。

杨女士准备今夏送儿子 去留学。她说:"在国外的祝花 等朋友的孩子,大部分的孩子 销还算正常,但也有些跟 花钱比较狠……我一直们大子 花说,千万不能学他们,孩子 大脚。但是我还是担龄人,孩 在外接触的都是同龄人,孩 在外接触的都是同龄人,是 鞭长莫及……"杨女士说出 了军学是为了更好的教育,但 如果因此沾染了过度消费和 浪费的习惯,就事与愿违了。

对此,中国光大银行出 国金融专家表示,如果父母 担心孩子因缺乏约束力而过 度消费,可以用金融手段对 孩子的财务进行管理。

中国光大银行是境内开展出国金融服务较为出国国金融服务较为出国国专为出国国专家庭推出了全新的出国专关联人民币与外币和副职长,由孩子分别使用。通过心对形势情况进行实际的消费情况进行实验的消费情况进行实验管,做到了如指掌金融管,以上的发生。如后一个国际共享的。

为孩子的日常花销提供足够的支持,在遇到

紧急情况时能够透支信用卡 应急,还能够随时向父母报 告孩子的消费情况,让父母 不再为子女的异国消费担 心。

中国光大银行出国金融 专家表示,所谓兵马未动粮 草先行,不仅是出国留学,包 括出国探亲、旅游、商务旅行 和移民等计划,都需要提前 进行妥善的财务安排;选择 专业的金融机构,不仅能够 选择适合自己的金融产品, 还能够享受到更多的专业增 值服务和优惠。

ank中国光大银行 济南分行

理财小常识

4321定律:家庭资产合理配置比例是,家庭收入的40%用于供房及其他方面投资,30%用于家庭生活开支,20%用于银行存款以备应急之需,10%用于保险。

80定律:股票占总资产的合理比重=80-年龄(单位%)。如30岁时股票可占总资产50%,45岁时股票占总资

产的35%为宜。

房贷三一定律:每月房 贷金额以不超过家庭当月总 收入1/3为宜。

家庭保险双十定律:家庭保险设定的恰当额度为家庭年收入的10倍,保费支出的恰当比重应为家庭年收入的10%。

百姓理则服务热线 0531-890*96315* 开题间: 每周-至周五14: 00-17: 00 (抗熱不提供介徵、基金及其他環境产品的操作建议)

泰康人寿启动爱家汇

李娜卡通形象首次亮相

4月6日,泰康人寿在北京启动"泰康爱家汇"平台建设,李娜以"运动家"的身份成为"泰康爱家汇"的首个明星会员。泰康人寿还同时发布了为李娜专门设计的一组卡通形象。

"泰康爱家汇"是泰康人 寿在积聚十年爱家力量的基础上,重新审视个人价值、家 庭价值与社会价值的关系, 旨在通过关注个人梦想和人 生价值的实现激励人们"有 梦想、爱生活、赢精彩。"

据了解,2002年泰康人 据了解,2002年泰康人 寿在业内掀起"爱家风人 特一张寿险保单满足个 家庭的保险 需求,十年间在市场上附立 起"一张保单保全家"的品牌。而随着标榜个性和独立 的80后的成长,关注个人价值的呼声日趋高涨。"泰康爱 家汇"从关注个人梦想出发, 希望通过"泰康爱家汇"平台 的打造,把所有心怀梦想、坚 持奋斗的人汇聚起来。

自李娜去年夺得法网冠军以后,她自我奋斗的历程和幸福的家庭受到越来越多的人称道。李娜以自己自主幸福人生的故事,激励每个有梦想的人坚持理想,追逐梦想,成为自己所期待的那个"家"——旅行家,收藏家、美食家、公益家……

"泰康爱家汇"新浪官方 微博还独家发布了一组李娜的卡通形象。卡通形象运用 "细腻卡通"的表现手法,深 人刻画娜姐的面部特征和灿 烂表情,突出娜姐开朗、活 泼、自信、豁达、阳光的一面, 并着力表现网球的专业化动 作和娜姐自身特有的"招牌" 动作特征。

招行再次荣获"中国最佳零售银行"大奖

正值招商银行25周年华 诞之际,招商银行再获殊 荣。在最新揭晓的2011年 《亚洲银行家》零售金融服 务卓越大奖评选中, 招商银 行第四次荣获"中国最佳零 售银行"大奖,并再度蝉联 "中国最佳零售股份制商业 银行"大奖。尤为难能可贵 的是,此次招商银行从泛亚 太区29个国家和地区、逾 180家银行及金融机构的激 烈逐鹿中脱颖而出,成为 《亚洲银行家》"零售金融 服务卓越大奖"设立以来中 国银行业第一次跻身泛亚太 区综合排名前十的商业银 行,成为亚太地区零售银行 业的标杆银行。

招行零售业务之所以能够脱颖而出,得益于其"早一点、快一点、好一点"的发展战略。早在2004年,招商银行就率先提出经营战略转型,大力发展零售银行。招商银行坚持以客户为中心的经营理念,开启了中国银行业从产品为中心向客户为中心的转变,赢得了客户和社会各界的广泛赞誉和一致好评。

招商银行长期重视客户服务,把客户视为上帝,致力于为客户提供最佳的服务体验。上世纪八十年代末九十年代初,当中国银行还普遍处于"门难进、脸难看、事难办"的时候,招行就在营业网

点摆放了鲜花、牛奶,实施了站立服务、微笑服务、上门服务,微笑服务、上门服务,很快赢得了客户的好感和信赖,树立了优质服务的形象。之后,招行不断加强服务创新、优化服务流程、完善服务手段,形成了"因您而变"的服务理念和葵花文化,即"客户为太阳、招行为、葵花",葵花向阳,招行就像金葵花一直向着太阳一样,紧紧围绕客户需求为客户提供最优质的服务。

创新是招行成长的动力,是招行的生命线,创新求变的精神已经成为招行的企业文化而深入人心。在这种创新文化的影响下,招行已经形成了创新的基因。也

正因为这样, 招行才能持续 不断推出一个又一个拳头产 品,不断引领零售银行的发 展潮流。1995年招行凭借领 先的IT信息技术推出"一 卡通",被誉为中国银行卡 发展史上的重要里程碑。 1999年,招行在国内首家全 面启动了网上银行-通,适应了客户足不出户就 能快速便捷办理金融业务的 需求。2011年又携手中国电 信、中国移动、中国联通三 大运营商联合推出Android 版手机银行。正是依靠持续 不断的创新,招行才能够在 激烈的市场竞争中勇立潮 头, 创新是招行永葆青春活 力的不竭源泉。

ムダガる管理学院

青年才俊管理技能培训班正在热招……

山东大学是一所历史的人的著名高校、管理学院阿敦力量维厚,有一批造资高深和经验丰富的阿敦队伍。今年学院村对年青的经验们面对的管理知识和按整位正的情况,提出山东青年才像"管理按整"地识底。曾在集中大中企业很具接近的青年青于、后经职业经验人,解决管理中的条件问题,被移从这……

授保力式采用教练式传授、摩例分析、团队拓展、专题讨论、现场交流等方式。同时学员 可参与不同行业的青年才使们共同学习与交流、在学习中获得成就事业的人际网络。同时 表演长期为企业量号定额各类建调编程

预约电话:0531—8856568 88365169

进入山大管院,轻轻松松拥有山东大学校友资源

同时EMBA位火热점生中 电话:0531-88361058 88361007 网生:www.glxyadueducn

地址:山东大学中心校区知新摄B210亩 山东大学EIP教育中心

●行业资讯

4月7日上午,中国银行与山东澳加美联出国咨询有限公司战略合作揭牌仪式在中国银行济南分行隆重举行,中国银行济南分行产副行长周曙光,中国银行济南分行,入城大部总经理林良,澳加美联公司总经理王国栋,National Bank Financial副总裁Mr.Louis Leblanc,加拿大mandeville律师事务所Mr.Nicolas laurin律师等出席了本次揭

中国银行济南分行私 人银行部总经理林良表示, 中国银行私人银行,融合了 国内和全球顶级财富管理 理念,凭借百年崇高的声 誉、遍布全球的网络、国际

中国银行与澳加美联 签署战略合作协议

性专业化的专家队伍和成 熟的财富管理经验,通问向 新服务,致力于助创新服务,致化的政事 管理服务和优质高的长师 管理服务和现财。今后略完 制服为,实传传承。次战步和用这一会融 银行将为规和进一金融服分的出国国学金学客户提供 "一站称心,全程无忧"的金融服务体验。

山东澳加美联出国咨 询有限公司总经理王国栋 表示,公司作为齐鲁移民留 学行业旗舰品牌,致力于提 供加拿大、美国、澳大利亚、 英国、新加坡等国的投资移 民、留学申请、商务签证、海

外投融资等出国服务,中国 银行与澳加美联有着非常 良好的合作经验,这次战略 合作协议的签订,可以说是 双方过往合作水到渠成的 结果。一方是国内国际化程 度最高的商业银行,拥有强 大的海外金融服务能力。根 据协议,此次银企战略合 作,双方将利用其丰富的资 源优势、专业的跨境服务体 系和覆盖全球的资源整合 能力。让客户在办理移民、 留学及个性化金融服务的 同时,获得更多的增值服 务,开拓海外事业的发展空 间、帮助子女人读世界顶尖 名校、享受全球性的金融资 产管理服务。

(徐兴广)