

国庆、中秋节期间

## 刷中行“鼎”卡快乐购

国庆、中秋两节期间,持卡消费将成为很多人首选。对于持有中行铜陵分行“鼎”卡的市民来说,在轻松刷卡购物的同时,还能得到额外的快乐和惊喜。

已成立24年的中行铜陵分行,近年来一直将创新作为追求目标和发展手段。2009年,该行顺应形势,把握机遇,开始了铜陵城市主题“鼎”卡的特色功能设计和开发等。

经过中行铜陵分行近半年努力,今年5月18日,以浑厚古朴、苍劲有力的铜鼎形象为主视觉,配有十六字篆书和充满金属光泽的饕餮纹的“鼎”卡,终于在江南文化园举办的首发仪式上揭开了面纱。和很多人持有的信用卡不同,中行铜陵分行推出的“鼎”卡,不仅具有铜陵城市地域文化特色,而且还具有消费支付、存取现金、转账结算、代缴付,以及兼具信用透支等多重功能。

特有的铜文化魅力,以及独具的信用卡

功能,“鼎”卡一面世就备受我市政府公务员、大中型企事业单位员工,上市公司、电信行业,高等院校等管理人员以及喜欢尝试新生物、有理财愿望和收藏纪念嗜好的铜陵人及外来投资者欢迎。也正因此,“鼎”卡问世后的短短3个月时间里,中行铜陵分行以“鼎”卡为主的信用卡发卡量占到当期全市新发行信用卡总量的三成以上,同时更是中行铜陵分行本地首张长城信用卡发行以来前18年发卡量的总和。

客户对“鼎”卡有如此之热情,让中行铜陵分行的人很是感动,并有回馈之心想法。为此,在国庆、中秋佳节之际和中行铜陵分行铜陵城市主题卡“鼎”卡首发100天到来之际,该行举办了“鼎”卡杯“炒地皮”扑克大赛。比赛历时3周,共计400名“鼎”卡客户参加,最好奖为每组6000元的奖品。“不仅给自己带来了快乐,而且还结识了新朋友。”参加此次比赛的客户这样说道。

中行铜陵分行“鼎”卡客户回馈活动还在

上演。今年两节期间,中行铜陵分行将携手铜冠商业广场、铜陵合百商厦、合家福超市,开展刷“鼎”卡快乐购活动:每日前100名“鼎”卡持卡人,在铜冠商业广场刷“鼎”卡单笔消费金额满200元,赠送10元购物券,满400元,赠送20元购物券,以此类推;“鼎”卡持卡人在合百商厦单笔消费满100元,合家福超市单笔消费满60元,就有机会通过抽奖赢取千元大奖或赠精美礼品。

在很多市民看来,刷卡消费并能享受超额价值,这也是生活中的一种理财方式。

(本报记者)

您身边的金融

[ 股市 ]

五条规则  
让我战胜熊市

我是2006年开始炒股的。

从我炒股到现在,从来没赔过钱,周围的人称呼我是“大师”,我都不好意思。什么大师啊,从2006年到2007年10月,股市一直都是上涨的,每一次行情的顶点都能被此后的行情超越,股民买股票套住了别割肉,跌深了就大胆摊平,只要有耐心,几乎没有不赚钱的。所以,那段时间里周围的邻居和朋友比我赚得多的大有人在。

可是,到了2007年10月以后,真正的熊市来了,股民中亏损的人就多了。至今一年时间以来,还能像我这样保住牛市胜利果实的人就很少了。其实,我炒股也没啥诀窍,简单说就是:牛市大胆操作,熊市小心谨慎。为了做到小心谨慎,我给自己定了五条操作规则:

一、宁可不买,决不追涨。

熊市里股市上涨的持续性往往不强,只宜高抛低吸,不宜追涨杀跌。如果大盘刚刚上涨了两天,投资者就认为趋势已经反转了,就贸然追高买个股,往往会因此被套牢。

二、宁可错过,决不冲动。

熊市里除极少数强势股以外,绝大部分个股行情的涨升空间都比较有限。如果投资者发现股价已经大幅涨升了,最佳的介入时机已经错过,就不要冲动性地购买。有时适当地放弃一些不适宜参与的炒作机会,反而容易把握住更好的市场机遇。

三、宁可少赚,决不贪心。

熊市里不要过于贪心,而是要注意及时获利了结。熊市里的反弹行情往往昙花一现,获利空间也不大。如果因为贪心而犹豫不决的话,必将错失卖出时机,使赢利化为乌有,甚至反而招致亏损。

四、宁可少亏,决不大亏。

股市处于明显下跌趋势中时,我不论自己持有的个股是否出现亏损,都坚决果断地及时止损,防止亏损进一步扩大。

五、宁可空仓休息,决不追逐微利。

熊市里对于窄幅震荡整理行情或大多数不活跃的板块个股不要轻易参与。否则,过于狭小的股价波动幅度,不仅会减少投资者的赢利空间,还会增加操作难度,容易导致亏损。

我就是凭借着这五种小心谨慎的操作规则,有效回避了市场风险,还使自己保持了盈利。对于明年的股市,我充满信心,相信股市不会一直下跌的,机会永远都是存在的。但作为股民,重要的是时时都要提醒自己:小心才能驶得万年船。

(钟兴旺)



[ 我家理财 ]

主妇省钱小账本

## 清理出售闲置物精打细算过日子

最近,广州一些网上论坛出现了主妇大晒“省钱小账本”的热闹现象。不管是月入2000多元的单亲家庭,还是月入过万的三口之家,当家主妇们纷纷在网上大晒家庭账本,互相传授省钱经验,还把自己生活中积累的精明消费“小智慧”与他人分享。

观察主妇大晒“省钱小账本”,记者注意到,不少广州主妇们都通过报纸新闻来留意经济形势,她们认为,全球经济发展放缓,个人生活也难免会受其影响,省钱已很有必要。而且,省钱也是勤俭持家的体现,并不是拮据的表现,合理花钱还能避免不必要的浪费。个别主妇还自称从精打细算过日子中已找到了生活乐趣。

记者特别摘录了部分主妇省钱的小窍门以供读者参考。

用:清理并出售闲置物品

通过闲置物品交换是居家主妇们普遍采用的一记高招。不少家庭主妇热衷于上网清理闲置物品,同时淘回自己想买的物品,比如衣柜、鞋柜、餐桌等等,虽然价值不高,却能把家里收拾得焕然一新,买回来的东西也非常满意。

有家庭主妇在网上说,家具等大件物品都是网上买的二手商品,比如冰箱花了850元,真皮沙发花了1000元,梳妆台花了300元,成色都比较新。而这些花费都是通过出售闲置物品得来,比如旧冰箱卖了250元,闲置不用的安利产品卖了650元,梳妆台卖了50元,花费虽不多,却把家里彻底换了个样。

吃:中餐自带好吃又省钱

自带饭去单位吃也能省钱不少。有家庭主妇传授经验说,每天晚餐时做好第二天午餐的饭菜,带饭到单位吃,味道不错还省了买快餐的钱。孩子的午餐也是到自己单位来吃。伙食费不高,吃得也挺好。而早餐则是跟孩子在外边买,十元以内足够两个人吃。

另一位家庭主妇说,以前每天去单位餐馆吃午餐,随便点两个菜就要花掉50元。现在每天中午带饭吃,一个月下来省了上千元。她还说,以前每周周末至少一次去咖啡厅或西餐厅,现在则极少去,只和老公去各大建材市场和家具卖场看家具,又或者与老公到郊区呼吸新鲜空气,基本上不用钱。

购物:货比三家 首选内地货

有家庭主妇称,自己以前买的护肤品化妆品都是品牌,每瓶要几百元,现在开始改用内地货,比如夏士莲、安安洗面奶、肤美灵洗面奶、宫灯杏仁蜜、宫灯面膜等等,又便宜又好。

“买东西更需要货比三家”,有主妇举例说,自己为了买装饰材料,逛遍了全广州后才发现最便宜的瓷砖在小港路,还有沙发,比来比去还是网上最便宜。“以前在家具城买的沙发,打了6.3折后还要4100元,现在在网上淘到的三人位沙发也就1000多元,超便宜啊!”她说:“我现在除了工作外,其他时间都在四处淘货品。”

还有一位主妇说,对于一些新产品,可以先试一下再考虑去买,以免损失,先试后买也是勤俭持家的策略。

(薛松)

[ 商战经典 ]

“围魏救赵”之  
妙购高价位住宅

中国台湾一户居民全家移民国外,欲出售所居住的高价位住宅,卖方要价2300万元台币,托与房地产中介公司代理。

两周后,出现了一位买主。参观完本所住宅的里里外外,对各方面的条件甚是满意,但只出价2000万元台币,这与卖主的底价相比尚差300万元台币。

业务员无奈,只有回头找屋主议价。经过3天的商议、协调,屋主终于同意售价降为2100万元台币,但声明不再降价,否则立即解除合约。

售价2100万元台币与买价2000万元台币相比,仍有100万元台币价差。鉴于卖方态度坚决,为了促成这项交易,业务员只好硬着头皮再回头找买方协调。费尽口舌,买方态度缓和,做出让步,同意再加价50万元台币,即总价2050万元台币。同时,为了表示自己购房的决心与诚意,还当场付了100万元台币的斡旋金。

无巧不成书,就在交付斡旋金的当晚,买方又找来业务员,告诉他:“一个月前我在别处看过另一栋房子,论各方面条件,都比我现在看好的这所房屋称心如意,只因为当时屋主不肯降价,几次交涉谈判未能成功,我只好放弃了,可谁知事情已过去这么久了,我差不多已把这件事忘掉了,就在一个钟头前,那家中介公司突然打电话来告诉我,屋主愿意依我的价格出售,可我今天已在第二户付了斡旋金,若房主仍不肯降价,固执己见,我衷心地希望您能退回这100万元台币。”

这突如其来的事情,可难倒了业务员,对中介者而言,基本上只是个中介性的角色,并无退款与否的决定权,除非屋主同意或屋主接受买方的价钱后,买方又反悔不买,才能将其预交的斡旋金进行没收。而就眼前面临的情况是:一方言明不再降价,而另一方则声称打死也不可能再加价,中介者处在夹缝中,真是左右为难。解决问题的唯一办法是,尽快把信息传给屋主,由屋主自行决定。

屋主听到消息后,也犯了难。既然买主更中意前一户房子,就有可能反悔,若我答应他的要求却反遭对方拒绝,我就有权没收他的斡旋金,这样就等于本钱下降了100万元台币,以后再怎么卖都是赚。但赚这100万元台币的前提是必须接受买方的价格——2050万元台币,即需在原售价基础上再降价50万元台币;若不愿意降价50万元台币,在目前经济不景气、房地产市场持续低迷、交易不大活跃的状态下,错失了这笔买卖,新买主不知何时再现,也不知是否还会有人肯出2050万元台币的价钱,最重要的是现在是买方市场呀!

经过几十分钟的“深思熟虑”,屋主终于赌博性地同意以买方价格出售,若买方拒绝,则可顺理成章地将这100万元台币“纳入私囊”。

中介人把这一决定转告买方,买方表面上装出一副无可奈何的样子,申辩着:我其实比较喜欢的还是前屋,但后屋的卖方又同意了自己的开价,如果不接受这项交易,将立刻损失掉100万元台币。

经过中介人在中间不断地周旋,买卖双方终于勉强成交,达成协议。

就本案高价位住宅成交的整个过程来看,似乎“水到渠成”,其实是买方运用“围魏救赵”的谈判策略延伸出来的高明杀价手法,以100万元台币斡旋金为诱饵,又以“前屋”之事相威胁,使对方陷入进退维谷的局面,最终,落入买方所设的圈套,实现了买方削价的最终目的。

(柳青)

