

万能险真的“万能”吗

吴辉

万能险是一款投资型产品，其保障功能较差，想要购买的投资者，最好在购买养老险、健康险、医疗险等保障型产品之后再考虑购买，或者是附加其他保险来完善保障。不过，附加险的保费是需要另外支付的。在保险市场上，分红险一枝独大，但有时候，某些保险代理人会向客户推销说，万能险是最好的保险。万能险真的“万能”吗？

保险专家表示，“万能”，主要表现在万能险交费灵活、保额可调整、保单价值领取方便等方面。万能险的最大特色在于可灵活调整保费与保额。万能险的投保人可根据自身在不同时期的保障需求和理财目标，弹性地调整自己的保费交纳和保障额度，它适合消费者自主地进行人生终身保障的规划。另外，之所以称其万能，是因为万能险兼顾风险保障和投资功能。客户交纳的保险费被分成两部分，一部分同传统寿险一样，为客户提供生命和重疾等保障；另一部分进入投资账户，由保险公司的专家进行稳健投资。在享有最低保证收益（一般为1.75%）的前提下，保单持有人可获取长期、稳定的收益回报。万能险的保单价值是可以随时领取的。而且在所有保险中，万能险的现金价值较高，第一年接近一半，10年以上基本能够回本。

虽然万能险交费灵活、领取灵活、保额灵活，但从保障功能上来讲，万能险并不“万能”，一般而言，万能险比较适合那些收入稳定者、有固定房租收益者、私营企业主、政府公务员、遗产继承者、有富裕资金者等中高收入人群。业内人士表示，万能险并不适合年龄大的人购买。万能险的风险保额实行的是自然费率，这种费率的扣除方式是随着被保险人的年龄增长而加速递增。另外，万能险是只有通过长期投资才能见效益的险种，短



期投资很难见到收益。因此，50岁以上的人士尽量不要购买万能险，甚至也不鼓励40岁以上的人士购买万能险，对60岁以上的人士就更加不提倡了。

（摘自和讯网）

读懂信用卡年费

佚名

如今，不少信用卡发卡行都打出了免年费的广告。但是，不少持卡人并没有掌握信用卡年费规则，往往被银行收取了年费还蒙在鼓里，到了还款日，账单上的年费金额往往会令持卡人措手不及。

绝大部分信用卡实行开卡首年免年费，此后，每年的年费可以通过一定的刷卡次数或者刷卡金额来免除。据了解，工商银行、兴业银行等银行的普卡只要刷卡满5次就可以免除当年年费；招商银行、广发银行刷卡满6次就可以免除当年年费。刷卡次数要求最少的是建设银行，满3次就能免除。此外，有的银行还做出了单笔消费达到2000元~5000元时，可以免收次年年费的规定。记者注意到，各行信用卡年费收费标准也不一致，有部分卡种免收年费，有的普卡年费标准从20

元到300元不等。此外，武昌某股份制银行信用卡中心工作人员介绍，持卡人还要额外注意年费收取的时间。有不少消费者以为信用卡要到年底才扣年费，而事实上，多数信用卡年费一般是在信用卡核准月份收取，并非每个自然年度。例如，卡片正面有效期印为“03/15”，那么年费一般是3月收取，年费减免时间也是从当年3月到次年2月。此外，光大银行规定如果持卡人在规定时间内没有达到免年费的刷卡次数，可以再刷卡，当达到刷卡三次之后，可以向银行提交申请，撤销年费。■

（摘自《楚天金报》）

信用卡“闪付”的安全性不容忽视

佚名

闪付一般出现在金融IC卡（又称为芯片银行卡）上，拥有闪付功能的金融IC卡上都印有“闪付”字样。“闪付”是衍生出来的一种快捷支付方式，消费时只需拿出带有“闪付”功能的银行卡在标有“闪付”标识的POS机前轻轻一晃，“嘟”的一声，1秒完成支付。在赞叹科技魅力的同时，“闪付”的问题也暴露出来。

“闪付”使用的是一种电子现金账户，这种账户属于非实名、不验密、不挂失、不计息的借记性质账户，仅支持圈存、消费、查询等功能。“闪付”最大的特点就是消费者在消费时不用输入密码，不用签字，只需在印有闪付标记的终端设备上刷一下即可完成支付，快捷方便。但是取消了密码、签字这些环节，还安全吗？一旦带有“闪付”功能的银行卡（包括借记卡与信用卡）丢失，闪付账户下的钱还有保障吗？关于大家普遍关注的安全问题，银行工作人员表示：“拥有闪付功能的银行卡可以挂失，但是圈存（指向电子现金账户存入资金的交易，即把一定量的资金存在特定的电子钱包）进“闪付”的钱确实无法挂失。闪付的功能比较方便，

所以目前建议客户存少量金额，不要存太多。一般规定圈存上限是1 000元人民币，单笔消费最多300元人民币，但是卡种不同会有细微的区别。”

(摘自中国新闻网)

网店赚钱必杀技

冯伟杰

第一技：找准平台

不同的资金实力，可以选择不同的电商平台。而保证金则是必须的，没有保证金，就无法开网店。保证金不足额时，商家要在一定期限(比如15天)内补齐，否则将会被监管，直至补足。在选择电商平台时，可以请教有两年以上开网店经验的业者，或先上网打听不同平台的口碑，或者研究各大网络平台的排行榜，然后再做决定。

第二技：选好货源

首先从行业选择来说，根据调查结果，大多数盈利良好的网店都是只卖一类商品。要尽量选择自己熟悉而又喜欢的行业。一旦确定了卖什么东西，那么货源的价格就成为能否招揽顾客的关键。最直接的办法是联系生产厂家，然后从厂家进货，这样价格最低。但如果订货量达不到一定数量，厂家是不会为你订做的。如果实在联系不到厂家，就只能从批发市场进货。当然，不同地方的批发市场，商品价格也不同，建议进货前考察清楚，然后再在网上特别是自己开店的电商平台上，查看同类商品的市场价格，这样可以避免因没有价格优势而带来亏损。在选择货源时，还要符合国家商品交易相关法律的规定，不能出售国家禁止或限制出售的物品。

第三技：搞好装修

只有外观漂亮、一眼就能吸引人的网站，才可能招揽更多的顾客，也会让人觉得这家店更专业。通常可以用到的软件有“Photoshop”、“Fireworks”等。如果

店主自己会做平面设计、会编网页程序的话，就可以自己设计，也可以请专业人员来设计，比如最基本的商品摆放，图文并茂的商品介绍，还可以加入声音。网店装修的基本步骤简单介绍如下：收集网店设计素材、定位网店风格和结构、创建服装服饰新图片、设计网店标题和分类导航栏、处理和优化推荐商品、设计商品展示区、裁剪并保存图像为网页元素、粘贴上传到店铺中，查看整体效果。网店的装修还包括给网店取一个好的名字，名字要么方便理解记忆，要么很个性，或者可以编一个有趣的品牌故事。

第四技：做好客服

其实对网店来说，如果只是热情地向顾客兜售产品，反而会引起顾客的反感和怀疑。所以，网店客服需要做的，只是在一定程度内，耐心地把买家的疑问解答清楚即可。对于买家没有提到的地方，只要不是商品本身的问题，就不必主动解释。如果买家问能否便宜，或者能否包邮时，要么回答“可以”，要么说“不可以”，不要试图去向买家做出解释，或者询问买家一些与交易无关的事，幻想和买家能在第一次交易中就成为朋友。不要急着让买家立刻决定买或者不买。一旦遇到差评，建议第一时间跟买家沟通，询问具体原因。如果是自家商品出了问题，建议马上退款，或者免费为买家更换，然后请买家修改为好评。

第五技：做好推广

最原始也是成效最低的一种办法就是qq推广，比如一口气加入几十个群，每天发一遍网店网址。这虽然可能会有一定的效果，但很少有人会去关注这样的广告。比较有效果的是经常搞一些优惠活动，比如购物返现金。还有就是建立自己的品牌博客或者微博等新媒体去推广、宣传，同时在首页加上店铺网址的链接。

第六技：注重物流发货

发货有以下几点要注意：一是选择一家信誉较好的快递公司，跟他们达成协议，这样可以节省一定的成本，也可以减少快递环节中出现的风险。二是选择合适的包装，但也要控制成本，或者直接把包装成本加到商品价格中。三是在商品发出之后，一定要根据快递单号进行追踪，一旦出现晚到或者丢失商品的情况，一定要及时联系快递。

(摘自《投资与理财》)

大数据时代：重新定义商业

刘戈

大数据的功力

有关“大数据”，有这样一个通俗易懂、广为流传的故事：在美国，有一位父亲怒气冲冲地跑到沃尔玛卖场，质问为何将带有婴儿用品优惠券的广告邮件，寄给他正在念高中的女儿？然而后来证实，他的女儿果真怀孕了。这名女孩搜寻商品的关键词以及在社交网站所显露的行为轨迹，使沃尔玛捕捉到了她的怀孕信息。在大数据时代，商家可以比父亲更了解自己的女儿。

“大数据”对商业的改变，这仅仅是个露出水面的端倪。

在有关大数据的著名书籍《大数据时代——生活、工作与思维的大变革》中，作者讲述了另外一个故事：2009年出现一种新的流感病毒，全球的公共卫生机构都担心它会大规模蔓延，他们迫切想知道流感传播到了哪里，是沿着什么路径传播的。但通常，他们只能等到事情过后，才能根据门诊量得到数据，而此时数据价值显然已大打折扣。但出人意料的是，这次谷歌的工程师们给出了答案，其依据就是人们在网上搜索的与流感相关的关键词，如“感冒药”“喉咙痛”“发烧”和“咳嗽”等。工程师们对比了过去两年美国疾控部门对流感传播的总结报告，发现过往的搜索数据和流感的传染路径相关性达到97%。也就是说，今后疾控中心完全可以通过谷歌的搜索数据第一