

中国人手里究竟有多少钱

我国已进入全民财富管理时代

专家观点

虽然中央强调,房子是用来住的,不是用来炒的,但设立雄安新区的消息一出,不少炒房客仍闻风而动。专家认为,这也从一个侧面说明老百姓有旺盛的投资需求。数据显示,我国成年人口平均财富十多年来已经翻了两番,进入全民财富管理时代。老百姓该如何进行财富管理?

中国进入全民财富管理时代

中国人越来越富裕,手里的钱越来越多。可是,究竟有多少钱呢?北大光华管理学院副院长金李提供了一组数据。

2000-2014年左右,中国平均成年人口所占有的财富从大约5000美元左右一路上升到大约2万美金,翻了两番。中国城市现在一般人口拥有10万人民币的财富,也就意味着他们已经开始进入到需要进行财富管理的时代,所以中国现在进入一个全民财富管理的时代。

全民财富管理并不是概念炒作,根据最新发布2017年中国经济生活大调查报告,中国家庭选择投资的比例,已经占到家庭总数的近65%,说明大多数家庭都开始思考怎么让财富保值增值。

保险成财富保值增值首选

既然要进行财富管理,就要考虑资产配置和投资的渠道。调查显示,中国超过四成的受访者投资的首选都是保险。这也是保险连续第二年排名第一,说明中国人投资整体偏向于保守。

当然,也有不少人的投资偏好更加激进。最近几年的调查中,倾向于投资股票的人占比一直比较高,有时候仅次于保险。国务院参事室特约研究员姚景源表示,发展直接融资是改革的目标之一,因此资本市场值得关注。不过他提醒,过

度投机并不适合财富管理。

我特别担忧的是满市场弥漫着投机的氛围,如果说在资本市场,发行股票的公司目的是为了圈钱,买股票的投资者目的是炒,大家都有如此浓厚的投机心态的话,我劝你最好离它远一点。

需求高涨 带火财富管理平台

对于普通人的资产配置,华夏新供给经济学研究院首席经济学家贾康建议,应该更多选择理财产品这样的稳健型投资方式。

什么值得投资?先要看看你的定位和偏好。我完全理解企业家首先考虑直接融资和股票,但实话实说,一般看来这种选择更适合于有实力的高收入阶层和机构。对于散户和中等收入阶层,我觉得我的选择好像更有适用性。

值得注意的是,财富管理需求的高涨,带火了财富管理公司和线上平台的发展。市场上,资产管理的产品层出不穷。某大型电商最近还推出了“理财金”功能,直接在线上对接理财场景。而金李则表示,我国的财富管理公司还有很大的改进空间。

现在我们的行业大部分做法都是产品导向型,或者是销售导向型。销售方,也就是说财富管理机构有可能出于自己佣金的考虑,推一些对客户并不合适,甚至风险和收益严重不匹配的劣质产品。我们现在提倡在行业里面更多采用客户导向型的商业模式,在这些模式下,金融中介会把客户最终的利益放在第一位。 (央广网)

二四八月乱穿衣

达城商场进入“混搭模式”

生活服务



俗语称,二四八月乱穿衣。不但达城的人们一会儿冬装,一会儿夏装的混搭,连各大商场也进入了冬装、春装、夏装的混搭模式。近日,记者在达城多家商场逛街发现,夏装已经登陆各大服装展柜,而春装、冬装也正在搞打折促销。

商场冬装、春装、夏装进入“混搭模式”

清明节期间,记者来到位于达城市中心的摩尔百货和新世纪百货,发现各大服装专卖店里,材质轻薄、颜色艳丽的夏装十分抓人眼球,还有不少市民正在货柜上挑选。而一些商场的橱窗里,模特仍然穿着冬天的羊毛大衣,并推出了冬装打折促销。

不过更多的商场则是主推春装。“除了夏装,我们的春装和冬装都在打折。”在摩尔百货的一家女装专柜前,打出了部分商品5.8折起的促销活动。

“我们打折的商品主要是去年没卖完的冬装和夏装,还有一部分是今年的春装新款。”该专柜的服装导购告诉记者,大部分的顾客都是看到色彩鲜艳的春夏装才进店来选购的,不过许多市民最终没有购买春夏服装,而是买走了打折力度更大的冬装。

由于打折力度大,有些市民一口气就买了四五件。“我一共买了4件大衣,一共1200元。”在西方上班的魏女士一早就得知商场冬装搞促销,特地过来选衣服。“现在买冬装十分便宜,早晚天气凉的时候也可以穿,而且下半年天冷了再穿也很

划算。”魏女士说。

不过,店内的春装和夏装依然受顾客的欢迎。“这几天天气突然就热起来了,春装和夏装都卖得比较好。”导购告诉记者,由于天气渐热,夏装和春装也卖得火。“特别是T恤和衬衣,既可以单穿,又可以内搭,‘生命力’相对较长。”

春、夏装价格又涨一截 市民热衷网购

市民对春、夏服装的购买力度不如冬装,除了打折力度不够外,还有一个原因则是价格昂贵。今年刚上市的春、夏款服饰配色清新,款式大气简约,印花元素也比较多。可价格去比去年又涨了一截。

在一家商场二楼的女装柜台,一条不知名品牌的真丝连衣裙,标价竟然1599元,一件长袖衬衫标价999元,还没有折扣。而在楼上的男装柜台,一位消费者吐槽,他10年前经常买的一个衬衫品牌当年只要三四百元一件,现在标价竟然要2000多元。

不过也有价位便宜一点的款式,但是质量与品质也相对较差。对此,一位销售员表示,衣服价格每年都会涨一点,也是和物价同步的。10年前在通川区西外买套房只要一十来块每平方米,现在也要五千多每平方米了。毕竟人工、物料、房租都在涨。

因此达城许多市民热衷在网上购买春、夏新装。记者上网查看了一些购物网站发现,各大网店的春、夏服装争相上市,为了抢占市场,网店不遗余力的开展打折促销活动。记者随便进了一家网店,发现该网店有不少新老款衬衣、连衣裙等图片。在店铺醒目位置还打着“春、夏新款3折起”、“买满300减30元”的促销宣传,点击量非常高,成交量也很可观,一条复古花纹的长款连衣裙一周就卖出200多件。

市民张小姐告诉记者,商场新上市的春、夏装基本不打折,价格昂贵。而网站上的春、夏装不仅便宜,而且款式多样,买回来万一不喜欢,也可以退掉。

(本报记者 韩春艳)

苏宁斥资500万元 重装升级中心广场店

本报讯 在达州的中心广场,有一个地方我们无比熟悉。“你在哪啊?我在苏宁门口等你。”每逢周末,总能听到人们这样讲电话。苏宁中心广场店,已成为达州的城市名片,更是中心广场的显著地标。

目前,苏宁中心广场店正在紧锣密鼓地筹备中,即将从第五代3C+旗舰店升级为苏宁云店。

据悉,本次苏宁投入500万专项资金对中心广场店重装升级,是该店成立以来经营面积、规模、店面布局、品牌出样升级幅度最大的一次。此次店面装修围绕“川东地区,家电购物中心第一家理念”而打造。根据重新设计的规划,目前店面正在紧张有序的安装及预埋电线以及区分功能布置。达到使用安全,使用方便的用电,并按照国家规范安装全新消防系统,以保证消费者是在一个安全舒适方便的购物环境中。为了达到预期的装修效果,公司特派大区行政驻守本店,督促监管装修各个环节,各个项目,以保证一个全新格局的苏宁云店即将展现在消费者面前。

专家解释,苏宁中心广场店的规模实力将会成为达州家电行业发展的标杆,大店的发展策略势必成为整个家电行业发展的未来。 (李琴)

达川区地税局 “三下乡”活动携手服务三农



本报讯 近日,达川区地税局组织党员干部到达川区碑高乡参加达川区2017年“三下乡”活动,携手服务三农,助力脱贫奔康。

活动现场,该局按照区委、区政府制定的实施方案,在碑高乡中心学校设立了税务咨询台、讲解点、宣传栏等,通过向过往群众发放《12366涉税问题汇编》《个人所得税政策指南》《网上办税操作指南》等税收宣传手册和宣传单,现场接受群众咨询,为群众提供税收政策、脱贫帮扶问题解答。在做好宣传服务工作的同时,该局还向碑高乡政府送去了扶贫慰问金,受到现场群众的热烈欢迎。

此次税收宣传活动紧密契合“携手服务三农,助力脱贫奔康”活动的主题,现场气氛热烈、反响良好,取得了良好的成效,为下一步更好结合地税工作特点,开展更多满足贫困地区广大群众税收政策知识需求、助力精准扶贫奠定了良好基础。

(吴智军 黄萍)