

花明白钱 过舒心节

别被折扣牵着走

节假日贵金属珠宝饰品消费需谨慎

本报讯 通讯员吴消报道 “免费保养”“会员享受多倍积分”“加工费打折”……临近“十一”黄金周,各大贵金属饰品和珠宝玉石饰品卖场纷纷推出优惠活动,商家通过加大促销、优惠、增值服务来刺激消费,拉动销售,然而,各类饰品销量陡增的同时也催生了不少消费纠纷。

据统计,湖州市吴兴区消保委今年以来共接到黄金等饰品类投诉21起,仅本月就有5起相关投诉,投诉涉及的主要问题包括首饰断裂、首饰发生褪色或变色以及以旧换新收费等问题。

消费者卜女士向吴兴区消保委反映,自己于8月底买了某品牌的首饰三件套,其中的一个手镯佩戴10日后出现掉钻现象,卜女士认为产品质量有问题,要求退货。而商家表示,掉钻有可

能是佩戴不当所致,按公司规定只能维修不能退货。后经吴兴区消保委调解,商家同意为消费者做换货处理。

消费者陈女士也反映,2015年自己曾购买某品牌的一款黄金项链,当初商家承诺陈女士可每年享受一次以旧换新免工费的活动。但今年8月份她前去参加活动时,商家声称未推出过该活动并要收取相应的工费,陈女士随后向吴兴区消保委投诉。由于陈女士始终无法提供相关证据证明商家的承诺,经吴兴区消保委工作人员的多次耐心调解,最后商家给予陈女士以旧换新加工费七折优惠。

按照《消费者权益保护法》及《浙江省贵金属饰品和珠宝玉石饰品“三包”暂行办法》的相关规定,黄金等饰品

出现裂缝或断裂等问题时,能否进行退换,关键看属于产品本身质量问题还是消费者佩戴不当造成的。如果属于质量问题,应按照规定进行退换或维修,同时若消费者对产品质量存有疑问,可以到质检部门进行检测,或委托中介机构进行鉴定。而对于消费者在购买黄金等饰品时遇到商家“虚假宣传”、“霸王条款”等情况时,应保存好证据,及时维权。

“十一”黄金周来临之际,吴兴区消保委温馨提示,购买黄金等饰品应注意以下三点:一是要选择有良好信誉和质量保证的大型综合性商场、品牌专卖店;二是充分了解商品的规格、产地、生产者、生产日期、检验合格证明、使用方法说明、售后服务

及服务的内容、费用等详细情况,并在购买后要正规发票,同时在发票上注明饰品的相关信息,而对于商家做出的各种口头承诺,也要以书面形式进行明确;三是保留单据、保养证及饰品证书等凭证,一旦发生纠纷,及时进行维权。



通讯员小绍兴 摄

你说·我说

“最省钱”黄金周需要打好“安全牌”

■江德斌

相比往年,即将到来的“十一”假期很特别:不仅和中秋节叠加为8天的超级黄金周,还是疫情防控常态化下的首个长假。据媒体报道,眼下,旅游行业已经开启“抢人”大战,多地掀起景区门票降价潮,全国已有超500家景区实行不同的门票免费或折扣政策,一个最省钱的“十一”黄金周呼之欲出。景区工作人员提示,免门票开放并不意味着可以随意进入景区,游客仍要谨记“无预约不旅游”,配合景区做好入园健康检测、游客分流管控等疫情防控工作。

秋季本身就是旅游旺季,超级黄金周叠加景区门票大幅优惠,意味着旅游不仅时间充裕,还省钱,这样的利好不可多得,定然会刺激全国游客的旅游热情,趁着“最省钱”黄金周的良机,赴一场诗与远方的“约会”。不过,国庆黄金周处于疫情防控常态化的大环境下,在这个特殊的时期,各地在迎接“最省钱”黄金周之际,不可放松警惕,需要严格遵守防疫规定,打好“安全牌”,确保游客度过一个安全放心的黄金周。



毕传国 作

众所周知,每年的国庆黄金周期间,各地景区均呈现游客爆棚的状态,消费旺盛,对旅游经济具有明显的拉动作用。受到疫情影响,上半年旅游产业全面冻结,陷入全行业亏损状态,相关企业苦不堪言。如今,随着复工复产的推进,景区推出门票优惠措施,跨省游有条件放开,旅游市场有所好转,景区逐渐恢复人气,旅行社、酒店、餐饮等产业链环节均得到受益。

数据显示,旅游产业链效益约为门票价值的7倍,包括食宿、交通、购物及间接创造的财富。因此,借着超级黄金周的难得机遇,各地延续了景区免票、折扣政策,其中不乏A级景区和知名景区,今年黄金周门票可谓一降到底,体现了各地争抢

游客的诚意。显而易见,“最省钱”黄金周对游客的吸引力很大,将成为一个关键的节点,会极大刺激旅游经济消费,促进旅游业实现全面恢复,对各环节的相关企业扭亏、减损具有强力支撑作用。

需要广大游客注意的是,各地景区在黄金周期间,依然要遵循防疫规定,采取门票预约制、健康码入园、限流等管控措施。因此,游客在出行之前,也要做好充足的准备工作,比如提前预约门票、购买车票、订房、健康监测等,以免临时抱佛脚来不及,被拦阻在景区外面,那就太尴尬了。

景区即将迎来超级黄金周的人潮,应把握住这个难得的时机,做好接待游客的服务工作,争取实现客流和收入增长。同时,景区还要绷紧防疫安全弦,将安全放在首要位置上,在保持正常开放的基础上,做好日常消杀、检测、巡查、分流等细节工作,确保不发生游客聚集性疫情。各地监管部门要提前发布通知,要求景区和商家不得借机乱涨价,防范“宰客”事件发生,以全面保障游客的合法消费权益。

金融知识普及月 保险小课堂

谨防养老变“坑老”

养老保险这样选



案例

保险消费者沙某多年前因朋友介绍某保险公司的养老保险购买后即可入住该保险公司建立的高端养老社区,于是购买该公司一款商业养老保险产品。

近期,由于沙某马上到达入住的约定年龄,致电保险公司咨询相关事宜,发现原计划建立的高端养老社区工程已经搁浅,高端养老社区无法入住,遂向该保险公司投诉。

保险公司经核查得知,此款养老保险投保人应缴保额达到两百万,方能获得入住资格,沙某没有达到此条件,即使该养老院成功建立,沙某也不能入住。

分析

年金保险

分红保险

万能寿险

养老结合

伴随养老需求的提升,购买商业养老保险成为许多消费者养老规划中的一部分,目前市面上销售的养老产品种类繁多,常见的有年金保险、分红保险和万能寿险,也有类似本案中保险产品和养老社区相结合的形式。

但实际上,此类产品通常要求投保人购买特定保险产品并达到一定的应缴保费额度,投保人满足条件后能获得入住资格,但并不保证必然入住。

消费者沙某选购养老保险产品时,就是因为片面关注可以入住高端养老社区的利好,没有注意其保险产品的合同条款,致使原有的养老金损失。

划重点

明需求

每个人的养老需求都不同,建议消费者一方面要计算资金需求,根据退休后的资金需求,减去退休后可获得的收入,再乘以需要商业养老保险填补的比例,即可得到自己所需要的保额。

另一方面要明确养老方式,选择居家养老、社区养老还是养老社区养老,以及自身或长辈对养老养老的价格环境等方面的要求。

挑产品

消费者挑选过程中,首先要确定养老保险产品类型是偏向保障型还是理财型保险;其次要确定养老年金领取方式是一次性支付还是分期领取;再次要确定养老年金领取年限,在领取年限上是终身领取还是保证领取;最后如果承诺可以入住养老社区,要确定特定养老社区的建设及后续缴费情况。

根据以上四个方面,消费者可结合养老需求和经济状况挑选到适合的保险产品。

看条款

由于销售人员讲解内容、宣传资料反映的可能只是产品的特色优点,认真阅读保险条款,才能全面了解到保险产品的主要情况。阅读过程中,不仅要关注保险责任、免责条款、缴费期限等内容进行了解,如购买了承诺入住养老社区的保险产品,还要关注保险合同是否进行明文规定以及是否包含入住养老社区的正式书面文件。

来源:北京银保监局

制图:吴晓静

提个醒

明天开始! 交强险条款“刷新”了

交强险赔偿限额提高:从2020年9月19日零时起,交强险每次事故责任赔偿限额为:死亡伤残赔偿限额18万元,医疗费用赔偿限额1.8万元,财产损失赔偿限额0.2万元,合计20万元。较原限额提升了7.8万元。

无责任赔偿限额按相同比例调整:从2020年9月19日零时起,交强险每次事故无责任赔偿限额为:死亡伤残赔偿限额1.8万元,医疗费用赔偿限额1800元,财产损失赔偿限额100元,合计1.99万元。较原限额提升了0.78万元。

交强险费率浮动比例分六档:从2020年9月19日零时起,浙江、宁波等20个地区交强险费率浮动比率分六档,分别为:-30%、-20%、-10%、0%、10%、30%。

执行原则:截至在2020年9月19日零时保险期间尚未结束交强险保单项下的机动车,2020年9月19日零时后发生道路交通事故的,按照新的责任限额执行;2020年9月19日零时前发生道路交通事故的,按照原责任限额执行。

浙江省保险行业协会供稿

8月全国CPI 同比上涨2.4%

国家统计局近日发布数据,8月份,全国居民消费价格指数(CPI)同比上涨2.4%,涨幅比上月回落0.3个百分点。

构成CPI的八大类商品和服务价格同比三涨、一平、四降。8月份,食品烟酒类价格同比上涨8.8%,影响CPI上涨约2.71个百分点。食品中,受去年同比基数影响,猪肉价格同比上涨52.6%,涨幅比上月大幅回落33.1个百分点;鲜菜价格上涨11.7%,水产品价格上涨3.4%。此外,鲜果价格同比下降

19.8%,蛋类价格下降11%。其他七大类价格两涨、一平、四降。其中,其他用品和服务、医疗保健价格同比分别上涨6.1%和1.5%;教育文化和娱乐价格持平;交通和通信、居住价格分别下降3.9%和0.7%,衣着、生活用品及服务价格分别下降0.5%和0.1%。

当天发布的数据还显示,8月份,全国工业生产者出厂价格同比下降2%,降幅比上月收窄0.4个百分点。

据新华社

买理财前该做什么 商业车险有啥变化

你想知道的金融热点问答来了

■杨欣欣

近日,温州银保监分局局长朱燕军接听了该市12345政务服务热线,在一个半小时里,听取广大群众对金融服务、金融消费及消费者权益等方面工作的意见和建议,以电话、网络等方式回应市民关心的金融问题。

买理财前该做什么

去银行买理财产品是很多市民金融投资的最基础方式,也是市民最关注的金融消费问题之一。

温州市民蔡先生打进热线电话表示,银行在营销理财产品时并没有将风险如告知,直到收益没有达到预期,银行工作人员才告知他买的是高风险的基金产品而非稳健收益的理财。想知道以后再去银行买理财的时候,如何才能不被误导?

朱燕军回应说,在购买理财产品时,首先作为投资者应充分了解好风险评估,选择适合自己的承受能力的理财产品,在首次购买理财产品时,银行会对投资者作风险评估,根据监管规定,银行应当根据投资者风险评估结果推介与投资者风险偏好相匹配

的理财产品。

同时,投资者在签订理财合同时,要仔细阅读合同条款,对存在疑问的地方可以要求银行予以解释,对于解释后仍有疑问的条款应当谨慎对待。

商业车险有哪些变化

在现场接听的热线电话中,有三位市民的问题是有关车险新规的。其中,叶先生提出了很多人想知道的问题——车辆发生事故后,第二年保费通常会增加很多,这部分费用是如何计算的?

据相关专业的专业人士介绍,银保监会发布的《关于实施车险综合改革指导意见》将在9月19日开始实施。内容通俗来讲,就是降低车险保费的价格,增加车险保障的范围。关于车险费率方面,考虑商车险无赔款优待系数时,将赔付记录的范围由前1年扩大到前3年,来降低对偶然赔付消费者的费率上调幅度。

银行VIP可否优先

“为什么银行VIP可以插队?”梅女士来电反映,排队本来很快轮到自己了,不想来了十多多个VIP客户,只能眼睁睁看着他们插队,排到自己时已经是1.5小

时后,她道出了自己的不满和困惑。

朱燕军说,用普通号和VIP号区分客户是银行的一种自主市场行为,实践中确实存在银行为追求经济利益倾向大客户推出VIP贵宾服务,有时候银行为了节约人力成本,减少应开窗口,让原本应该在VIP通道办理业务的贵宾在普通窗口优先享受服务,但是银行在追求经济效益的同时,还应该注重社会效益,积极践行社会责任。

关于排队的问题,市民可以直接向银行网点反映,温州银保监分局要求辖内部分银行网点建立消保“一平方”专区,市民可以直接联系网点的消保负责人,也可以通过微信公众号“温州银保界”的投诉直通车渠道,直接在上面向银行机构反映,银行将在一定时间内予以答复。

温州银保监分局也将督促银行妥善处理市民反映的问题,督促银行根据自身情况增加业务办理透明度,根据客流量等因素动态调整优化窗口服务,合理增设VIP窗口,开辟绿色通道,为社会弱势群体提供便捷的金融服务,积极提升广大金融消费者对银行服务的获得感和体验感。

职工理财经

妻子是我的“理财师”

■吕平

我称妻子是家里的“理财师”,为什么呢?妻子是单位里的会计,良好的职业素养使她在家也养成了精打细算的好习惯。不用说,我们家的财政大权肯定在她的手里。

妻子平时虽说常逛街,但她不爱逛超市。按她的说法,超市都是自选式的,一走进超市就会有一种强烈的购物欲,这个看看也用得着,那个看看也挺喜欢,结果付完钱,大包小袋拎回家,有些东西放上一一年半载也没用上,有的还过了保质期,扔了挺可惜的。“不随便逛超市就好了,眼不见心不烦,浪费自然少了。”她说。

平时有些朋友喜欢到农贸城批发各种水果,觉得价格便宜吃起来也畅快。妻子从不听别人“怂恿”,也不随波逐流,我

们家吃水果都是零购的,吃多少买多少,不会浪费;其他的食品如饼干、坚果之类的也同样是零购,从不大量购买,避免过期浪费。

最让我佩服的是,妻子理财很有一套。记得当初我们住在60多平方米房子里,各方面条件比较简陋,这促使妻子有了买新房的打算,我却迟迟不敢下手。后来,妻子去认购了一套130平方米、三室二厅二卫的房子,回家后她给我算了一笔账:到银行贷50万元,加上我攒的公积金,再把旧房子一转让,新房子装修的钱有了!听她一算我心里的石头落地了。更没想到的是,那地段房价如今整整涨了一倍。

从妻子身上我学到了不少理财的知识,不管是大的方面还是小的方面,妻子家庭“理财师”的美誉实至名归,听她的错不了!

本版提示:投资有风险,入市需谨慎!